ใบรับรองปัญหาพิเศษ

สาขาวิชาวิทยาการจัดการ

วิทยาลัยการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

Feasibility study of the business investment on agricultural inputs selling

in Bangnampriaow, Chachoengsao

ของ

นายพีระพงค์ ตั้งทรงสวัสดิ์

นางสาววยุดา คำแหงพล

นางสาวอุทุมพร โสธนนท์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ.(บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2554

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ ..... 21 ก.พ. 54

(อาจารย์ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ)

กรรมการปัญหาพิเศษ ..... 21 ก.พ. 54

(อาจารย์ทัศไนย ปราณี)

ประธานสาขาวิชาฯ ..... 28 มี.ค. 54

(รองศาสตราจารย์ ดร. อำนวย แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

Feasibility study of the business investment on agricultural inputs selling in Bangnampriaow, Chachoengsao

โดย

นายพีระพงศ์ ตั้งทรงสวัสดิ์

นางสาววยุดา คำแหงพล

นางสาวอุทุมพร โสธนนท์

เสนอ

สาขาวิชาวิทยาการจัดการ

วิทยาลัยการบริหารและจัดการ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

ปีการศึกษา 2553

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรใน บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

โดย: นายพีระพงค์ ตั้งทรงสวัสดิ์
นางสาววยุดา คำแหงพล
นางสาวอุทุมพร โสธนนท์

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ: ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ 21 ก.พ. 54

(ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ)

อำเภอบางน้ำเปรี้ยวเป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดฉะเชิงเทรามีพื้นที่ทำนาประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด และพื้นฐานส่วนใหญ่อยู่ในเขตชลประทาน ทำให้มีน้ำทำนาได้ตลอดปี ประชากรในพื้นที่จะทำนา 2-3 ครั้งในรอบปี ทำให้มีความต้องการในการใช้ปัจจัยทางการเกษตรเป็นจำนวนมาก จึงมีโอกาสสำหรับผู้ที่จะเข้ามาลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรรายใหม่ แต่การลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ต้องใช้เงินลงทุนสูงและมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอน ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน เพื่อลดความไม่แน่นอนและความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นภายหลังการตัดสินใจ โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิ จากการเก็บแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา จำนวน 400 ตัวอย่าง และนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์

ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งทางด้านสังคมวัฒนธรรม ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ และด้านประชากรศาสตร์ส่งผลดีต่อธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเป็นอย่างมาก มีผลกระทบจากภัยคุกคามสินค้าทดแทนอยู่ในระดับต่ำ ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ที่เกิดขึ้นอยู่ในระดับต่ำ อำนาจการต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบอยู่ในระดับต่ำ และอำนาจการต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับต่ำ โดยภาพรวมแล้วปัจจัยต่างๆ ยังถือว่าส่งผลทางด้านบวกต่อการเปิดกิจการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดพบว่า ขนาดตลาดของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีมูลค่าตลาดในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เท่ากับ 110, 090,000 บาทต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ในพื้นที่ที่ทำการจัดตั้งธุรกิจมีคู่แข่งของธุรกิจเพียง 3 ร้าน จากการสำรวจตลาดพบว่า หากมีการดำเนินธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจะมีผู้มาใช้บริการร้อยละ 90.30 ของกลุ่มตัวอย่าง แสดงว่าในพื้นที่มีความต้องการในการใช้บริการของธุรกิจในระดับหนึ่ง จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร มีความเป็นไปได้ในด้านกระบวนการและขั้นตอนในการจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งผลิตภัณฑ์ วัสดุอุปกรณ์ และการขนส่งที่สะดวกสบาย อีกทั้งทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวซึ่งเป็นย่านที่มีผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก ผลการศึกษาจึงสรุปว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของการลงทุนร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จากการศึกษาพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 8 เดือน 10 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 13,061,458 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 2.78 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการอยู่ที่ร้อยละ 57.95 ซึ่งมีค่ามากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ แสดงว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน

สรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด เทคนิค และการเงิน ในการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาด อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยมีข้อเสนอแนะคือ ผู้ลงทุนควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย โดยการสงเสริมการขาย ด้านการเงิน ผู้ลงทุนควรคำนึงถึงเงินทุนหมุนเวียนของโครงการที่เกิดขึ้น อาจมีการปรับเปลี่ยนมูลค่าขึ้นลงได้ ซึ่งต้องสังเกตหลังจากที่โครงการดำเนินการจริงแล้ว 3 เดือนหรือ 6 เดือน และอาจนำมาปรับยอดเงินทุนหมุนเวียนของโครงการเพื่อให้มีเงินสำรองไว้ในปริมาณที่เหมาะสม ควรระวังเรื่องความอ่อนไหวของโครงการ เพราะหากมีรายได้ลดลงร้อยละ 10 หรือมีต้นทุนที่สูงขึ้นร้อยละ 10 อาจส่งผลกระทบต่อโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

การศึกษา และเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ ทั้งนี้ด้วยความกรุณาจากการให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาตลอดจนการตรวจทานแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆที่เกิดขึ้นจากท่านอาจารย์ปรเมศร์ อัศวเรืองพิภพ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้แก้ไขข้อบกพร่อง ตลอดจนปรับปรุงให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น และอาจารย์ทุกๆท่านในภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรที่ให้คำแนะนำในการศึกษาครั้งนี้ คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณทุกๆท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ให้ข้อมูล ที่เป็นประโยชน์ในการทำปัญหาพิเศษฉบับนี้ รวมถึงผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นผลให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้คณะผู้จัดทำปัญหาพิเศษขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ เพื่อนๆ และพี่ๆทุกท่านที่คอยให้กำลังใจและคำแนะนำที่ดี รวมทั้งความช่วยเหลือในการทำปัญหาพิเศษมาโดยตลอดจนกระทั่งปัญหาพิเศษฉบับนี้สมบูรณ์ คุณค่า ประโยชน์อันพึงมีในการศึกษาปัญหาพิเศษฉบับนี้ขอมอบให้แด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

พีระพงศ์ ตั้งทรงสวัสดิ์
วยุดา คำแหงพล
อุทุมพร โสธนนท์

มกราคม 2554

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญ

	หน้า
สารบาญตาราง	(4)
สารบาญภาพ	(6)
สารบาญตารางผนวก	(7)
สารบาญภาพผนวก	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและประเด็นปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตการศึกษา	2
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	3
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	4
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม	5
การวิเคราะห์สภาวะตลาด	6
การพยากรณ์ความต้องการของตลาด	7
การประมาณยอดขายสินค้า	8
การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด	8
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	8
ทำเลที่ตั้ง	9
ระบบการผลิต	9
การสรุปผลการศึกษาด้านเทคนิค	10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน 11
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง 12
กรอบแนวความคิด 16
สมมติฐานของการศึกษา 18

บทที่ 3 วิธีการศึกษา 19
การเก็บรวบรวมข้อมูล 19
ข้อมูลปฐมภูมิ 19
ข้อมูลทุติยภูมิ 20
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล 20
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด 20
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค 21
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน 22

บทที่ 4 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ 25
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด 25
วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก 25
วิเคราะห์สภาวะแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม 28
ลักษณะและพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง 30
การวิเคราะห์สภาพตลาด 38
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด 43
ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค 43
ระบบการผลิต 43
การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ 50
สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค 56
การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน 56
รายละเอียดของโครงการ 56
การวิเคราะห์ด้านกจรเงิน 60
การวิเคราะห์ความอ่อนไหว 61

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน 67

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ 68

สรุป 68

ข้อเสนอแนะ 70

เอกสารอ้างอิง 71

ภาคผนวก 73

ภาคผนวก ก. แบบสอบถาม 74

ภาคผนวก ข. สภาพเศรษฐกิจและสังคมของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว 76

ภาคผนวก ค. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา 98

ภาคผนวก ง. ภาษีป้ายร้าน 100

ภาคผนวก จ. การคำนวณด้านการเงิน 103

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ	31
2	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ	31
3	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการศึกษา	32
4	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือน	32
5	จำนวนพื้นที่ในการทำเกษตรกรรม	33
6	ความต้องการร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	34
7	สถานที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	34
8	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการตัดสินใจเลือกร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทาง การเกษตร	35
9	ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	36
10	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความถี่ในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	36
11	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ซื้อ	37
12	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามแนวโน้มในอนาคตในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	37
13	จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของร้านที่เปิดใหม่	38
14	มูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	39
15	พยากรณ์ปริมาณความต้องการของตลาดตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5	42
16	พยากรณ์การประมาณการยอดขายตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5	42
17	ต้นทุนวัตถุดิบ	45
18	งบประมาณการลงทุนเครื่องมือ และอุปกรณ์เริ่มต้นของโครงการ	46
19	ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ	50
20	ประมาณการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์	52
21	ประมาณการใช้จ่ายในการขายและบริหาร	53
22	ประมาณการใช้จ่ายในการดำเนินงานไม่รวมค่าเสื่อมราคา	54
23	การประมาณต้นทุนการผลิตของโครงการ	55

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

24	ประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ	58
25	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ	59
26	ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน	60
27	ประมาณการทำกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10	62
28	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10	63
29	ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน	64
30	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	65
31	ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน	66

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรอบแนวความคิด	17
2	การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจ (five's forces model)	28
3	แผนผังร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร	49

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญตารางผนวก

ตารางผนวกที่		หน้า
1	ผลสำรวจการใช้พันธุ์ข้าวของเกษตรกร จังหวัดฉะเชิงเทรา ฤดูนาปี พ.ศ. 2545	84
2	การจำแนกระดับศักยภาพการผลิตข้าวและผลผลิตข้าวในฤดูนาปีและนาปรัง	87
3	พื้นที่และกลุ่มชุดดิน ที่เหมาะสมต่อการปลูกข้าวของจังหวัดฉะเชิงเทรา	89
4	ระดับศักยภาพการให้ผลผลิตข้าว ตามความเหมาะสมของกลุ่มชุดดินของจังหวัดฉะเชิงเทรา	90
5	พื้นที่การเกษตรอำเภอบางน้ำเปรี้ยว	95
6	อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	99
7	การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ	103
8	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	104
9	อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ	105
10	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10	109
11	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	110

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบาญภาพผนวก

ภาพผนวกที่		หน้า
1	ที่ตั้ง ขอบเขต แหล่งน้ำ และเส้นทางคมนาคมของจังหวัดฉะเชิงเทรา	77
2	ปริมาณน้ำฝน และอุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุด สูงสุด ของจังหวัดฉะเชิงเทรา ช่วง 10 ปี คาบ 5 ปี (พ.ศ.2532-2536)	78
3	ระดับผลผลิตข้าวตามศักยภาพการผลิต จากการทำแปลงทดสอบเทคโนโลยีการใช้ปุ๋ย ของจังหวัดฉะเชิงเทรา	81
4	เขตชลประทานของจังหวัดฉะเชิงเทรา	82
5	การใช้ปุ๋ยในการปลูกข้าวของเกษตรกร จังหวัดฉะเชิงเทรา พ.ศ. 2545	85
6	ระดับผลผลิตข้าวของเกษตรกร จากการสำรวจ ฤดูนาปี พ.ศ.2545 ของจังหวัดฉะเชิงเทรา	86
7	ระดับความเหมาะสมต่อการปลูกข้าว โดย กรมพัฒนาที่ดิน	88
8	แผนที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว	94

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและประเด็นปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีพื้นฐานทางการเกษตร แม้จะมีการพัฒนาเศรษฐกิจสังคมในหลาย ๆ ด้าน ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศก็ยังคงประกอบอาชีพทางเกษตร โดยเฉพาะในต่างจังหวัด พบว่าผู้มีงานทำ 12.33 ล้านคน ประกอบอาชีพทางการเกษตร ส่วนที่เหลือประกอบอาชีพอื่น ๆ เช่น ค้าขาย งานช่าง งานบริการ งานวิชาการ เป็นต้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ , 2552) จึงนับได้ว่า เกษตรกรรมเป็นอาชีพหลักของคนไทย ดังนั้น จึงทำให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรขึ้นมา ธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย เคมีเกษตร ฯลฯ ก็เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญกับอาชีพเกษตรกรรมเป็นอย่างมาก

อำเภอบางน้ำเปรี้ยว เป็นอำเภอที่อยู่ในจังหวัดฉะเชิงเทรา มีครัวเรือนเกษตรกร 7,740 ครัวเรือน มีพื้นที่การเกษตร 247,610 ไร่ พื้นที่ทำนาประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด พื้นที่นาที่มีความอุดมสมบูรณ์ส่วนใหญ่อยู่ในเขตชลประทาน ซึ่งรับน้ำจากโครงการส่งน้ำต่างๆ ของจังหวัด ทำให้มีน้ำทำนาได้ตลอดปี มีสภาพภูมิประเทศ ราบลุ่ม จึงเหมาะแก่การเพาะปลูก ประชากรในพื้นที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยวจึงประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลัก โดยเกษตรกรส่วนใหญ่ในเขตชลประทาน จะทำนา 2-3 ครั้งในรอบปีหรืออาจถึง 5 ครั้งต่อ 2 ปี โดยเน้นวิธีการผลิตที่ให้ได้ผลผลิตสูงทำให้มีความต้องการในการใช้ปัจจัยทางการเกษตรเป็นจำนวนมากซึ่งปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่เกษตรกรมีความต้องการมากคือ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และเมล็ดพันธุ์ตามลำดับ โดยในย่านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรคือ บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว และในบริเวณนี้มีร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพียง 3 ร้าน ซึ่งยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกรในพื้นที่ จึงมีโอกาสสำหรับผู้ที่จะเข้ามาลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรรายใหม่

แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ต้องใช้เงินลงทุนสูงและมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต จึงควรที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินก่อนการตัดสินใจลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เพื่อลดความไม่แน่นอน และความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นภายหลังการตัดสินใจ

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เพื่อช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และนำข้อมูลที่ได้เหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรและเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจจะลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการเงินของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร โดยศึกษาจากปริมาณความต้องการของผู้บริโภคในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ เกษตรกรที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา การศึกษาครั้งนี้จะดำเนินการในช่วงระหว่าง เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2553 – เดือนมกราคม พ.ศ. 2554

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาด โดยใช้ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องเพื่อนำเป็นแนวทางในการศึกษา ซึ่งทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษา คือ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ในยุคปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจได้ทวีความรุนแรงมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆเกิดขึ้นตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นด้านภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อันมีผลให้ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้นผู้ที่จะทำการลงทุนในโครงการต่างๆ ไม่ว่าเล็กหรือใหญ่ควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเสียก่อนทั้งนี้เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแน่ใจได้ในระดับหนึ่งว่าโครงการสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มกับเงินที่ลงทุนไป หรืออีกนัยหนึ่งคือสามารถอยู่รอดและทำกำไรได้ในระยะยาวได้หรือไม่

การศึกษาด้านการตลาดเป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ การศึกษาด้านการตลาดจะครอบคลุมถึงประเด็นใหญ่ๆ 3 ประเด็น ประกอบด้วย การศึกษาขนาดของตลาด (market size) ส่วนแบ่งตลาดที่โครงการจะเข้าไปแข่งขันได้ (market share) และแนวโน้มของตลาด (market trend) นอกจากนี้ยังอาจศึกษาถึงลักษณะของอุปสงค์ตลาด ขอบเขตของตลาดและลักษณะลูกค้าเป้าหมาย ตลอดสภาวการณ์แข่งขันในตลาดปัจจุบันและในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการเจาะตลาด ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมเมื่อได้ตัดสินใจดำเนินโครงการอีกด้วย ซึ่งกระบวนการในการศึกษาทางด้านการตลาด อาจแบ่งขั้นตอนเป็นขั้นตอนใหญ่ๆ ได้ 4 ขั้นตอน ตามลำดับดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

เป็นสภาพแวดล้อมที่มีขอบเขตกว้างขวาง จึงต้องแบ่งรายละเอียดการศึกษาออกเป็นส่วนๆ การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของธุรกิจและประเด็นสำคัญที่ผู้ประกอบธุรกิจต้องตระหนัก เนื่องจากสภาพแวดล้อมภายนอกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีความสัมพันธ์กันอย่างซับซ้อน ประการสำคัญเป็นการยากที่ธุรกิจจะสามารถควบคุมเพื่อกำหนดทิศทางของการเปลี่ยนแปลงนั้นได้ ดังนั้นการทราบและเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นจะช่วยให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถวางแผนโครงการได้อย่างเหมาะสม จึงต้องศึกษาข้อมูลของสภาพแวดล้อมอย่างรอบคอบ ซึ่งสามารถจำแนกขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกออกเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

การเมือง (Political)

การเมือง เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อนโยบายประกอบธุรกิจของประเทศ โดยเฉพาะประเทศไทยซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลแบบผสมผสานพรรคบ่อยๆ นักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจะอ่อนไหวกับปัจจัยทางการเมือง เพราะเกี่ยวข้องกับกฎหมายและมาตรการต่างๆ เช่น มาตรการส่งเสริมการลงทุน กฎ ระเบียบที่ใช้สำหรับการค้าระหว่างประเทศ จากการสำรวจความคิดเห็นของนักธุรกิจ 400 ตัวอย่าง ในประเด็นผลกระทบต่อการทำธุรกิจ พบว่านักธุรกิจร้อยละ 17.10 มองว่าความขัดแย้งทางการเมืองเป็นปัจจัยที่ส่งผลลบเป็นอันดับแรกต่อการดำเนินธุรกิจ ข้อกังวลในสายตาของนักลงทุน คือ กฎ ระเบียบ นโยบายในการลงทุน มักจะเปลี่ยนแปลงตามรัฐบาลในสมัยนั้นๆ ถ้าการดำเนินธุรกิจขัดต่อกฎหมาย ธุรกิจย่อมจะมีปัญหาในการดำเนินงาน

เศรษฐกิจ (Economic)

เศรษฐกิจเป็นเครื่องบ่งชี้ให้เห็นปริมาณการจัดสรรและการใช้ทรัพยากรปัจจัยทางเศรษฐกิจมีแรงผลักดันที่สำคัญต่อการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจ ซึ่งมีปัจจัยที่จะต้อง นำมาศึกษาหลายปัจจัย เช่น ผลิตภัณฑ์มวลรวมประเทศ(GDP) นับได้ว่าเป็นปัจจัยที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นการชี้นำว่าการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นอย่างไรและจะส่งผลกระทบต่ออำนาจในการบริโภคของประชากรโดยรวมในทิศทางใด โดยผู้บริหารสามารถนำข้อมูล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางเศรษฐกิจมาใช้ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ เพื่อก่อให้เกิดโอกาสสูงสุดและลดอุปสรรคในการดำเนินงานขององค์การ

สังคมและวัฒนธรรม (Social Cultural)

เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคอย่างมาก เนื่องจากโครงสร้างทางสังคมประกอบไปด้วย ครอบครัว ชุมชน ไปจนถึงระดับประเทศ ซึ่งในแต่ละสังคมก็จะมีทัศนคติทางสังคม ค่านิยม และวัฒนธรรมที่แตกต่างกันออกไป โดยขึ้นอยู่กับการเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากร การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบครอบครัว รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคทั้งในด้านความต้องการ คุณภาพ และคุณสมบัติของสินค้าหรือบริการที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องและรวดเร็วธุรกิจจึงต้องพยายามตอบสนองความต้องการและให้ความสำคัญต่อความพึงพอใจของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ เนื่องจากผู้บริโภคสมัยใหม่คำนึงถึงสิทธิส่วนตัว การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ทางเลือก และอำนาจต่อรองมากกว่าในอดีตซึ่งผู้บริหารจะต้องพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ เพื่อประกอบการประเมินสภาพแวดล้อมและใช้ประกอบในการพิจารณากำหนดกลยุทธ์ได้อย่างเหมาะสม

ประชากร (Population)

การเปลี่ยนแปลงทางประชากรจะกระทบต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการเปลี่ยนแปลงกลุ่มอายุ เพศ การเคลื่อนย้ายประชากรจากต่างจังหวัดไปสู่ตัวเมืองใหญ่ และความหนาแน่นของประชากร เป็นต้น การลดลงของจำนวนประชากรที่เกิดใหม่อันเนื่องมาจากนโยบายของการคุมกำเนิดที่ได้ผล และการมีจำนวนประชากรที่สูงอายุเพิ่มขึ้นอาจจะถูกพิจารณาได้ว่า เป็นทั้งอุปสรรค หรือโอกาสของธุรกิจบางประเภทได้

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การทำความรู้จักลูกค้าอย่างเดียวไม่พอในยุคปัจจุบัน จำเป็นต้องศึกษาคู่แข่งขันทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งการวิเคราะห์แรงผลักดันห้าประการ (five forces model) เป็นเครื่องมือหนึ่งในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขันดังกล่าว ประกอบด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน โดยอุตสาหกรรมจำนวนมากในระบบเศรษฐกิจมีระดับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น การแข่งขันนี้โดยทั่วไปสามารถเพิ่มการแข่งขันด้านราคา ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ และนวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ที่เกิดขึ้น คู่แข่งรายใหม่ในอุตสาหกรรม จะเป็นอุปสรรคทางการแข่งขัน สำหรับธุรกิจเดิม การเพิ่มสมรรถภาพ และศักยภาพที่จะแย่งส่วนครองตลาดของคู่แข่งเดิม คู่แข่งขันใหม่จะทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรมากขึ้น

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ความสามารถในการหาผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนกัน จะทำให้เกิดข้อจำกัดด้านราคาของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่สูงขึ้นเหนือกว่าผลิตภัณฑ์ที่ทดแทนกันได้ ลูกค้าจะเปลี่ยนแปลงไปใช้สินค้าทดแทนกันได้ทันที

4. ภัยคุกคามจากอำนาจต่อรองผู้ซื้อ ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมจะสร้างอำนาจการต่อรองราคา หรือต้องการคุณภาพที่ดีขึ้นสำหรับราคาเดิม

5. ภัยคุกคามจากอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตผู้ขายปัจจัยการผลิตจะมีผลต่อศักยภาพด้านกำไรของอุตสาหกรรม ทำให้ราคาปัจจัยการผลิตและราคาสินค้าสูงขึ้น หรือการลดคุณภาพของสินค้า และลดบริการลง

การวิเคราะห์สภาวะตลาด

การวิเคราะห์สภาวะตลาด ทำไปเพื่อตอบคำถามสำคัญ 3 ประการคือ

1. ศึกษาขนาดของตลาด (market size) ในภาพกว้าง ขนาดของตลาด คือจำนวนประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดขนาดของตลาดอีก

อำนาจการซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือรายได้ของผู้คนในตลาดนั้นๆ โดยดูจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (per capita income)

อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งหมายถึง ความถี่ในการบริโภคสินค้านั้นๆ นิยมวัดเป็นปริมาตร หรือหน่วยน้ำหนัก เช่น วัดเป็นลิตรต่อปี หรือ กิโลกรัมต่อปี

2. แนวโน้มตลาด (market trend) ไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทรงตัว หรือเลวลง แนวโน้มตลาด (market trend) คือ ทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ ว่าจะมีมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป นิยมวัดเป็นอัตราขยายตัว (growth rate) หน่วยร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.โครงการจะได้ส่วนแบ่ง (market share) จากตลาดนั้นมากน้อยเพียงใด ซึ่งส่วนแบ่งตลาด (market share) หมายถึงความสามารถของธุรกิจหรือโครงการในอันที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนได้

การทราบถึงขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนครองตลาดที่จะแย่งมาได้ จะช่วยให้โครงการหรือธุรกิจ สามารถประมาณการยอดรายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงบกำไรขาดทุนที่คาดคะเน (performa income statement) อันเป็นงบการเงินที่มีบทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้บริหารว่าจะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจนั้นหรือไม่

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด หมายถึง การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของตลาดในรูปจำนวนเงินหรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดในชนิดหนึ่ง ของกลุ่มผู้บริโภคภายในขอบเขตพื้นที่หนึ่ง ระยะเวลากำหนดให้ ภายใต้โปรแกรมการตลาดและสภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่กำหนดขึ้น

สำหรับวิธีการประมาณความต้องการของตลาด อาจทำได้โดยใช้ความต้องการของตลาดในอดีตมาคาดการณ์ความต้องการในอนาคต สำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่มีข้อมูลทางสถิติในอดีตมาก่อน การประมาณความต้องการของตลาดจะทำได้ยากและมีโอกาสคลาดเคลื่อนมากกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด อย่างไรก็ตามก็สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์ ซึ่งแบ่ง 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ เทคนิคเชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) และเทคนิคเชิงปริมาณ (quantitative forecasting techcics) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. เทคนิคการพยากรณ์เชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่ใช้วิจารณญาณหรือประสบการณ์ในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก

2. เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่อาศัยข้อมูลซึ่งเป็นตัวเลขในอดีตโดยอาจจะใช้หรือไม่ใช้หลักการทางสถิติมาประกอบการพยากรณ์ วิธีที่ไม่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์เชิงเรียบ เทคนิคการพยากรณ์โดยการวิเคราะห์วิเคราะห์อนุกรมเวลา ส่วนวิธีที่ใช้หลักการทางสถิติ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์โดยวิธีวิเคราะห์การถดถอย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณยอดขายสินค้า

วิธีพื้นฐานที่นิยมใช้ในการพยากรณ์ยอดขาย คือ การคาดคะเนส่วนแบ่งตลาดที่โครงการนั้นจะได้รับว่าเป็นร้อยละเท่าใดของตลาดรวมดังกล่าว อย่างไรก็ตามในการคาดคะเนยอดขายโครงการยังพิจารณาถึงสภาวะเศรษฐกิจ การแข่งขัน ระดับของกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย จากนั้นเมื่อได้ยอดขายโดยการประมาณการแล้วก็จะนำมาจัดทำเป็นแผนยอดขาย หรือที่เรียกว่าการประมาณยอดขายสินค้า ซึ่งจะแสดงถึงจำนวนเงินที่ได้รับจากการขายสินค้าในช่วงระยะเวลาที่กำหนดโดยหาได้จากปริมาณขายที่คาดคะเนคูณด้วยราคาขายต่อหน่วยแสดงได้ดังสมการนี้

ยอดขาย = ปริมาณขาย x ราคาขายต่อหน่วย

การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการดังกล่าวควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าผลการศึกษาด้านการตลาดออกมาน่าพอใจ ซึ่งหมายถึงอุปสงค์หรือความต้องการตลาดในผลิตภัณฑ์ของโครงการมีมากพอ และสภาวะตลาดเอื้ออำนวยต่อโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ ก็ควรทำการศึกษาด้านอื่นๆ ต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำให้ทราบถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ขนาดการผลิตที่เหมาะสม ขั้นตอนการผลิต ปริมาณวัตถุดิบ ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ วัตถุประสงค์ของการศึกษาปัจจัยต่างๆ ในด้านเทคนิค เพื่อพิจารณาว่าการดำเนินโครงการมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่มีปัญหาอุปสรรคอยู่ที่ปัจจัยใด วิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการและเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนโครงการอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยโอกาสในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่างๆ เช่น การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มนุษย์ความต้องการด้านเงินทุน ซึ่งการวิเคราะห์ด้านเทคนิคนั้นได้มีแนวทางในการพิจารณาดังต่อไปนี้

ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้ง เป็นแหล่งที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้ โดยในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าว ต้องทำการพิจารณาถึงปัจจัย 2 ประเภทใหญ่ๆ ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยที่เกี่ยวกับการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการผลิต ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน วัตถุดิบ ตลาด การขนส่ง สาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

2. ปัจจัยที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ซึ่งไม่มีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง ปัจจัยประเภทนี้ ได้แก่ กฎหมาย ภาษี ทัศนคติของชุมชน และการเมือง

ซึ่งปัจจัยทางด้านเทคนิค จะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณที่ต้องใช้สำหรับการลงทุนและสำหรับการดำเนินการผลิต เพื่อนำไปเป็นข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

ระบบการผลิต

ระบบการผลิตจะประกอบด้วยปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ ปัจจัยนำเข้า การวางผัง กระบวนการใช้บริการ และปัจจัยการส่งออก

1. ปัจจัยนำเข้า คือปัจจัยที่ใช้เป็นพื้นฐานจึงจะทำให้โครงการเกิดผลผลิตขึ้นมา ได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน เงินทุน

2. กระบวนการผลิต คือกรรมวิธีในการแปรสภาพปัจจัยนำเข้าให้เป็นสินค้าสำเร็จรูปหรือบริการ ในที่นี้หมายถึง เทคโนโลยีในการผลิต เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตและสถานที่ของโครงการ มีรายละเอียดดังนี้

2.1 กระบวนการผลิต โดยทั่วไปสามารถจำแนกออกเป็น 5 ประเภท คือ กระบวนการผลิตแบบโครงการ กระบวนการผลิตตามคำสั่งซื้อ กระบวนการผลิตแบบช่วงตอน กระบวนการผลิตตามสายงาน และกระบวนการผลิตแบบต่อเนื่อง

2.2 การวางแผนผังกระบวนการการผลิต หรือการวัดสภาพแวดล้อม หมายถึง งานหรือแผนงานในการติดตั้งเครื่องจักร เครื่องมือและวัสดุต่างๆ รวมทั้งสภาพแวดล้อมในการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำงานที่จำเป็นในกระบวนการผลิตภายใต้ข้อจำกัดของโครงสร้างอาคารที่มีอยู่ รวมทั้งการออกแบบอาคาร เครื่องจักรและเครื่องมือต่างๆ เพื่อทำให้การผลิตมีความปลอดภัยและมีประสิทธิภาพสูงสุด

2.3 กำลังการผลิต หมายถึง อัตราสูงสุดของผลผลิต หรือบริการที่ระบบการผลิตสามารถผลิตได้ ในช่วงเวลาหนึ่งของการดำเนินงาน โดยในการกำหนดกำลังการผลิตจะขึ้นอยู่กับปัจจัย 2 ประเภท คือ

2.3.1 ปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อการกำหนดกำลังการผลิต ได้แก่ ข้อกำหนดของกฎหมาย ข้อกำหนดของสหภาพแรงงานและความสามารถในการป้อนวัตถุดิบของผู้ขายและบริการ บุคลากรและงาน การออกแบบโรงงานและกระบวนการผลิต สมรรถนะของอุปกรณ์และการบำรุงรักษา การควบคุมวัตถุดิบ ระบบการควบคุมคุณภาพและความสามารถของผู้บริหาร

2.3.2 ปัจจัยภายในที่มีผลกระทบต่อการกำหนดกำลังการผลิต ได้แก่ การออกแบบ ผลิตภัณฑ์

3. ปัจจัยนำออก คือผลผลิตขั้นสุดท้ายของกระบวนการผลิตของแต่ละโครงการ ซึ่งจะออกมาในรูปของสินค้าหรือบริการ ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ถือเป็นส่วนหนึ่งของปัจจัยนำออก ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่น่าสนใจในการลงทุนนั้นมักจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จำหน่ายในประเทศอุตสาหกรรม หรือประเทศที่พัฒนาแล้วทั้งสิ้น อีกทั้งรูปร่างลักษณะและข้อกำหนดของผลิตภัณฑ์ มักจะเลียนแบบจากประเทศอุตสาหกรรม ในการกำหนดคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ผลิตจะต้องสอบถามความต้องการของตลาดว่าต้องการผลิตภัณฑ์ประเภทใด

การสรุปผลการศึกษาด้านเทคนิค

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านเทคนิคที่จะให้คำตอบว่า โครงการดังกล่าวควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าผลการศึกษาด้านเทคนิค ที่ได้จากการวิเคราะห์มีความน่าสนใจในการลงทุนทั้งทางด้านทำเลที่ตั้งว่าสถานที่ที่โครงการเลือกนั้นตั้งอยู่ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือไม่ รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคว่ามีความพร้อมเพรียงใด รวมทั้งการวิเคราะห์ปัจจัยนำเข้าว่ามีความสะดวก เหมาะสมกับโครงการมากน้อยเพียงใด กระบวนการผลิตที่มีการวางผังโครงการอย่างมีระบบ สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวมทั้งการวางแผนการผลิตที่สามารถตอบสนองผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง และสุดท้ายคือปัจจัยนำออกที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จะต้องมีคุณภาพ ตรงตามความต้องการของลูกค้า หากมีคุณสมบัติครบถ้วนก็ควรทำการศึกษาด้านอื่นๆต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะเครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ (ประสิทธิ์, 2545) ได้แก่

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิบ่งชี้ถึงจำนวนผลประโยชน์ที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการ ซึ่งอาจจะมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์ หรือเป็นบวกก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวม หักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวมของโครงการนั้น ผลรวมของมูลค่าผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ สำหรับโครงการที่ควรลงทุนนั้นมีมูลค่าสุทธิจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ คือรายได้มากกว่ารายจ่ายเมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยระดับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม ใช้ในการวิเคราะห์เงินสดหมุนเวียน

2. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (benefit-cost ratio: BCR) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนคือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวมจะแสดงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันของรายได้กับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ และหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกทำโครงการ พิจารณาเลือกลงทุนในโครงการที่มีอัตราส่วนผลตอบแทนค่าใช้จ่ายมากกว่าหนึ่ง หมายความว่า รายได้ที่ได้จากโครงการจะมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ซ่อมแซมบำรุงรักษา และลงทุนทดแทนอุปกรณ์ที่เสื่อมสภาพจะเกิดขึ้นตลอดช่วงอายุทางเศรษฐกิจของโครงการที่ได้ปรับค่าไปตามเวลาหรือคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วมาเปรียบเทียบกันเพื่อหาอัตราส่วน ผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนอาจจะมีค่าเท่ากับหนึ่ง มากกว่าหนึ่ง หรือน้อยกว่าหนึ่งก็ได้แต่หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสม และคุ้มค่าในทางเศรษฐกิจ คือ เมื่ออัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับหนึ่งหรือมากกว่าหนึ่ง

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (internal rate of return: IRR) คือ ผลตอบแทนเป็นร้อยละต่อโครงการ หรือหมายถึง อัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ณ จุดนี้จำต้องอธิบายเพิ่มเติมถึงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราดอกเบี้ยกับขนาดของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ถ้าอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ใช้ในกระบวนการคิดลดแล้วทำให้มูลค่าปัจจุบันมีค่าเป็นบวก อัตราดอกเบี้ยใหม่ที่สูงกว่าจะทำให้มูลค่าปันจุบันสุทธิมีค่าลดลง และจะลดลงต่อไปตราบเท่าที่อัตราดอกเบี้ยยังคงเพิ่มสูงขึ้นตามลำดับ ในท้ายสุดจะมีอัตราดอกเบี้ยระดับหนึ่งที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันมีค่าเท่ากับศูนย์พอดี ซึ่งก็คืออัตราผลตอบแทนภายในของดอกเบี้ย หรืออัตราคิดลด หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าน่าลงทุนทางด้านเศรษฐกิจก็คือเมื่อ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมีค่าสูง และต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะหรือค่าเสียโอกาสของทุน

4. ระยะเวลาคืนทุน (payback period) หมายถึง ระยะเวลาหรือจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการชดเชย กระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวจะบอกให้ผู้ลงทุนทราบว่าจะต้องใช้เวลานานเท่าใด จึงจะได้รับเงินที่จ่ายลงทุนสุทธิเริ่มต้นโครงการกลับคืนมา ระยะเวลาคืนทุนเป็นเครื่องมือที่ช่วยในการตัดสินใจยอมรับหรือปฏิเสธโครงการลงทุนที่มีหลักเกณฑ์ คือ ผู้ลงทุนจะต้องกำหนดระยะเวลาคืนทุนไว้ก่อน และถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะปฏิเสธโครงการลงทุนนั้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะยอมรับโครงการลงทุนนั้น

5. การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (sensitivity analysis) เป็นการวิเคราะห์ดูว่าปัจจัยใดที่มีผลกระทบต่อโครงการ ถ้าปัจจัยนั้นมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายลดลงหรือเพิ่มขึ้น ยอดขายเพิ่มขึ้น หรือลดลงกว่าที่คาดคะเนไว้ ผลการวิเคราะห์จะแสดงให้เห็นว่าโครงการมีความทนทานต่อความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธนามาศ และคณะ(2546) ศึกษาความเป็นไปได้ด้านการลงทุนในธุรกิจร้านกาแฟสแตนด์โลน กรณีศึกษาในสถานีบริการน้ำมัน ถนนบางนา-ตราด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจร้านกาแฟสแตนด์โลน กรณีศึกษาในสถานีบริการน้ำมัน ถนนบางนา-ตราด ในปัจจุบันกาแฟถือเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตของคนจำนวนมาก ทำให้ธุรกิจร้านกาแฟกำลังได้รับความนิยม สถานีบริการน้ำมันเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ช่องทางใหม่ที่ได้รับความนิยมในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟ เนื่องจากต้องการขยายสาขาไปพร้อมกับสถานีบริการน้ำมัน การศึกษานี้ใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 406 ตัวอย่าง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสแตนด์โลน ในสถานีบริการน้ำมัน ถนนบางนา-ตราด พบว่าระหว่างทางกิโลเมตรที่ 1 ถึง 21 มีจำนวนสถานีบริการน้ำมัน 29 แห่งแต่มีเพียงสถานีบริการน้ำมันเพียง 8 แห่ง (ร้อยละ 27.59) ที่มีร้านกาแฟ จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบธุรกิจในอนาคต การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านคาเฟ่ ดีโอโร่บนถนนบางนา-ตราด กิโลเมตที่ 20 โดยการวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการที่อัตราคิดลดร้อยละ 6 ต่อปี ตลอดอายุโครงการ 5 ปี พบว่าสถานการณ์ปกติมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 627,594 บาท อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน 1.07 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 21 และมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 1 เดือน ในสถานการณ์ที่มีรายได้ลดลงร้อยละ 10 หรือสถานการณ์ที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่าโครงการยังคงคุ้มทุนต่อการลงทุน

เกียรติคุณ (2548) ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของธุรกิจเพทช็อพ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของธุรกิจเพทช็อพ ในปัจจุบันลักษณะของครอบครัวไทยเริ่มมีขนาดเล็กลงมากเมื่อเทียบกับสมัยก่อน และการทำงานมีความเครียดมากยิ่งขึ้น คนส่วนใหญ่จึงมาเลี้ยงสัตว์ต่างๆ เพื่อบรรเทาความเหงา ผ่อนคลายความตึงเครียด และยังมีการเลี้ยงสัตว์เป็นงานอดิเรกอีกด้วย ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเพทช็อพนั้นขยายตัวเพิ่มมากขึ้น พบว่ามีความเป็นไปได้สูงที่จะเปิดบริษัทด้านเพทช็อพซึ่งจะดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับการดูแลสัตว์เลี้ยงอย่างครบวงจร โดยศึกษาจากการนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาโอกาสทางการตลาด วิเคราะห์หาความสามารถในการแข่งขันในรูปของตัวผลิตภัณฑ์ บริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย ทำให้ทราบถึงแนวทางการตลาดที่จะตกแต่งร้านให้ดูนำสมัยโดยเฉพาะในส่วนกรูมมิ่งออกแบบสถานที่พักของสัตว์เลี้ยงให้แยกเป็นสัดส่วน มีความทันสมัยให้ความรู้สึกกับลูกค้าว่าร้านสะอาดอยู่เสมอ ผลการศึกษาของการดำเนินกิจการคือด้านการจัดจ้างพนักงานที่มีความรู้ความสามารถให้มีสัดส่วนเหมาะสมในแต่ละส่วนการบริการ เช่น การตัดแต่งขนหรือการให้บริการขายสินค้าหน้าร้าน อาจต้องใช้การจ้างพนักงานจำนวนไม่มากแต่ให้ระยะเวลาในการอบรมและเรียนรู้งานกับบริษัทนาน หรืออาจจ้างพนักงานที่มีความชำนาญอยู่แล้วจากบริษัทอื่น เป็นสิ่งที่ผู้ก่อตั้งและทีมหุ้นส่วนต้องพิจารณาเลือกให้เหมาะสมที่สุด

กมลเนตร และคณะ (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านการเงินของธุรกิจในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในเขตลาดกระบัง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตลาดกระบัง โดยผลการศึกษาธุรกิจสปาสมุนไพรไทยมีความเป็นไปได้ทางการตลาด เมื่อพิจารณาพบว่า ขนาดตลาด แนวโน้มตลาด การประมาณการยอดขายมีแนวโน้มสูงขึ้น และมีความต้องการใช้บริการสปาสมุนไพรไทยอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการขยายตัวของตลาดธุรกิจสปามีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เมื่อพิจารณาทางด้านทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณที่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ร้านค้า แหล่งชุมชนที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก การวิเคราะห์ทางด้านการเงินพบว่า มีระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าเท่ากับ 1,349,526 บาท อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนเท่ากับ 1.45 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับ 27.29 ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนที่ต้องการ จึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนเปิดธุรกิจสปาสมุนไพรไทย ในเขตลาดกระบังมีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

ธงไชย และคณะ (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของกาแฟกระป๋องลดความอ้วนเนเจอร์กิฟ ในเขตกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินของธุรกิจของกาแฟกระป๋องลดความอ้วน เนเจอร์กิฟ ในเขตกรุงเทพมหานครจากการศึกษาพบว่ามูลค่าตลาดของกาแฟกระป๋องลดความอ้วน เนเจอร์กิฟ จะมีมูลค่า 1,146,860 บาทต่อเดือน สามารถแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดได้คือร้อยละ 10 อัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องจึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เนื่องจากมีขั้นตอนการผลิตที่ง่ายและสามารถควบคุมคุณภาพได้ง่าย และมีความเหมาะสมในด้านทำเลที่ตั้ง ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านการเงิน พบว่าระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 6 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 11,083,564 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการร้อยละ 42 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 2.93 เท่า ซึ่งพบว่าโครงการกาแฟกระป๋องลดความอ้วนเนเจอร์กิฟ มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน

ดนุพล และคณะ (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายแกนสับปะรดอบแห้งเขตปทุมวัน จากการที่สับปะรดเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่ได้รับความนิยมนำมาแปรรูปโดยผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการแปรรูปมีหลายชนิด เช่น สับปะรดหยี สับปะรดกวน ซึ่งกระบวนการในการแปรรูปจะมีส่วนหนึ่งของผลสับปะรดซึ่งจะต้องคัดทิ้งจากโรงงานสับปะรดนั่นก็

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คือ เปลือกและแกนกลาง วัตถุประสงค์การศึกษาที่สำคัญ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ โดยรวบรวมข้อมูลจากการสำรวจ รวบรวมถึงเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้อง จากการศึกษาพบว่า มูลค่าตลาดของแกนสับปะรดอบแห้ง บริเวณสยามสแควร์ เขตปทุมวันมีมูลค่า 100,669 บาทต่อเดือน นอกจากนี้ พื้นที่ของจุดตั้งร้านยังเป็นบริเวณที่มีผู้เดินผ่านตลอดเวลาโดย มีปริมาณผู้บริโภคที่ซื้อแน่นอนเท่ากับ 132 คนต่อวัน มีอัตราการเติบโตของตลาดแกนสับปะรดอบแห้งสูงถึงร้อยละ 7.0 ต่อปี นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค พิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ในเขตปทุมวันมีความพร้อมทั้งทางด้านปัจจัยนำเข้า คือ การคัดเลือกบริษัทและวัตถุดิบที่มีต้นทุนในการก่อสร้างต่ำกว่าบริษัทใกล้เคียง และตั้งอยู่ในบริเวณที่สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ในส่วนของกระบวนการผลิต ได้พิจารณาถึงสถานที่ที่สะดวกที่สุดในการจัดจำหน่าย พื้นที่ร้านมีความเพียงพอแก่การผลิตและ จัดจำหน่าย ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน พบว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับ 6,087 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 12.25 ต่อปี อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.01 เท่าและระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่าเวลาโครงการที่ตั้งไว้ จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน จึงกล่าวได้ว่าความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจการผลิตแกนสับปะรดอบแห้ง บริเวณสยามสแควร์ เขตปทุมวัน ยังคงมีความเสี่ยงอยู่เมื่อเหตุการณ์ทางการเงินเปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตามยังควรพิจารณาถึงการจัดตั้งธุรกิจนี้ต่อไปในอนาคต คือควรเริ่มการลงทุนโดยการสำรวจพื้นที่ทำเลที่ตั้งของร้านที่แน่นอน จากผลการศึกษาการวิเคราะห์ความอ่อนไหว ผลที่ได้ปรากฏว่ายังมีความเสี่ยงอยู่จึงจำเป็นต้องควบคุมทั้งต้นทุนการผลิตและยอดการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้มีความรอบคอบ

อภิรุม (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดในการออกผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ปรับปรุงสำเร็จชนิดผงละลายทันที มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการผลิตผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ปรับปรุงสำเร็จชนิดผงละลายทันที ในปัจจุบันชีวิตของคนเราต้องใช้ชีวิตอย่างเร่งรีบแข่งขันกับเวลา ทำให้ไม่มีเวลาที่จะปรุงอาหารหรือรับประทานอาหารเช้า บางรายก็จะดื่มกาแฟเพื่อเพิ่มความสดชื่นก่อนการทำงานและมีหลานท่านที่นิยมดื่มกาแฟสำเร็จรูปชนิด 3 in 1 แต่กาแฟมีคุณค่าทางโภชนาการน้อยกว่าน้ำผลไม้ น้ำผลไม้เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่งที่กำลังเป็นที่นิยมมากในปัจจุบันเพราะคนในปัจจุบันได้ให้ความสำคัญต่อสุขภาพมากขึ้นโดยเห็นว่าน้ำผลไม้สำเร็จรูปที่มีในตลาดมีแต่แบบพร้อมดื่ม แต่ยังไม่มีแบบผงปรุงสำเร็จชนิด ซึ่งสามารถผสมน้ำดื่มได้ทันที สะดวกต่อการดำเนินชีวิตในปัจจุบัน ผลการศึกษาจากการวิเคราะห์ SWOT เป็นที่น่าสนใจในการดำเนินการทางธุรกิจต่อไป คือการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด ต้องเน้นการสร้างความพึง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พอใจให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในตราสินค้า ทำให้ตราสินค้าเป็นที่รู้จัก และให้ลูกค้ามีความซื่อสัตย์ต่อตราสินค้า โดยในหมวดผลิตภัณฑ์อาหารผู้บริโภคมักไม่ค่อยมีความภักดีต่อตราสินค้ามากนัก ซึ่งจะมากหรือน้อยนั้น ขึ้นอยู่กับความประทับใจของลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ สิ่งสำคัญของการทำธุรกิจนี้ให้ประสบความสำเร็จ จะต้องอาศัยการส่งเสริมการขายต่างๆ ที่สนับสนุนผลิตภัณฑ์ให้ติดอยู่ในใจผู้บริโภคให้ยาวนานที่สุดเท่าที่จะสามารถทำได้

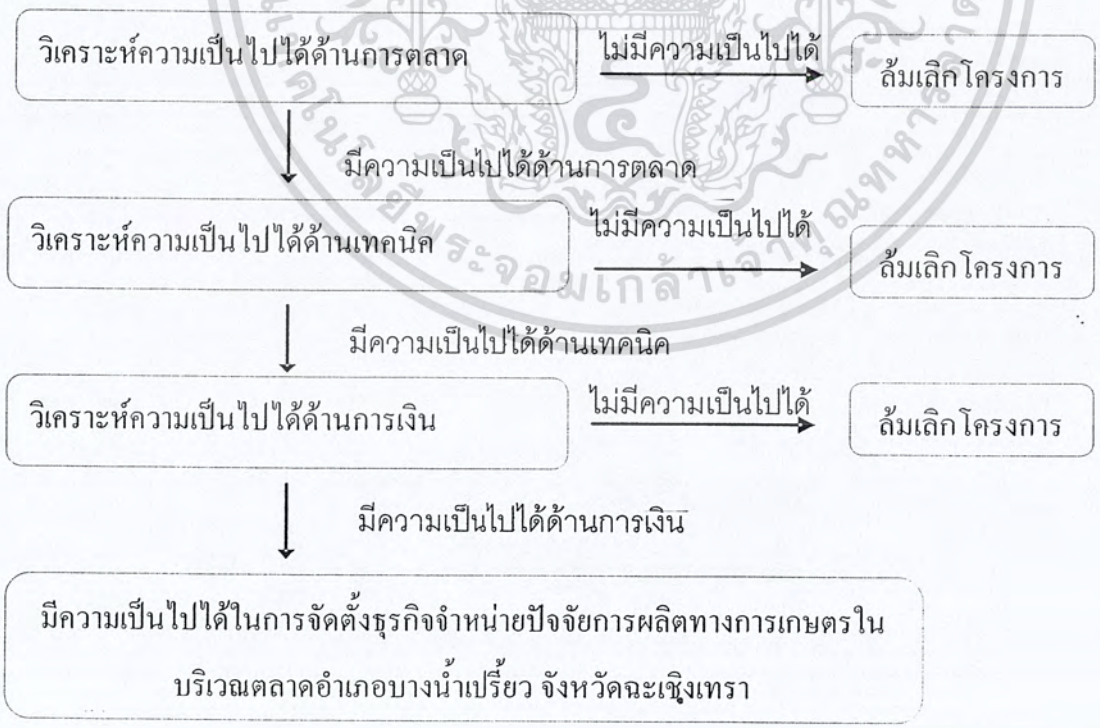
ปัญจพร (2552) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดบริเวณบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด และด้านการเงินในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสด ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ภายในบริเวณบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ เป็นจำนวน 400 คน ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง และเป็นพนักงานของบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) มีอายุอยู่ในช่วง 31-40 ปี ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงานบริษัท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วง 20,001-30,000 บาท กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ดื่มกาแฟสด 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์ และเลือกดื่มกาแฟสดเฉพาะตราสินค้าที่เป็นที่รู้จัก โดยนิยมดื่มกาแฟในช่วงเวลา 06.00-09.00 น. ส่วนใหญ่เห็นว่าราคากาแฟสดต่อแก้วควรจะอยู่ในช่วง 30-40 บาท กลุ่มตัวอย่างมีความเห็นว่าปัจจัยด้านราคามีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มกาแฟสดมากที่สุด รองลงมาคือปัจจัยด้านกระบวนการให้บริการ ส่วนผลการวิเคราะห์ทางด้านการเงิน ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสด พบว่ามีความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน โดยพิจารณาจากตัวชี้วัดทางการเงิน 3 ชนิด คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ซึ่งมีค่าเท่ากับ 788,682.69 อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 88 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 3 เดือน และจากการศึกษายังพบว่า หากยอดขายลดลงร้อยละ 20 หรือต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 โครงการยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน แต่ถ้าเกิดขึ้นพร้อมกันคือยอดขายลดลงร้อยละ 20 และค่าใช้จ่ายก็เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 หรือยอดขายลดลงร้อยละ 30 พบว่าโครงการไม่มีความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

จากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องนั้น ทำให้ผู้ศึกษาทราบถึงขบวนการ ขั้นตอน แนวทางการเริ่มธุรกิจขั้นต้น จากข้อมูลดังกล่าว ผู้ศึกษานำข้อมูลไปใช้ในเรื่องของการวิเคราะห์ศึกษาสภาวการณ์ของตลาดในปัจจุบันเพื่อใช้เปรียบเทียบและนำมาประยุกต์ใช้กับการศึกษาในครั้งนี้ ทั้งยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรอบแนวความคิด

การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จะศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดโดยศึกษาขนาดตลาด ส่วนแบ่งตลาด และแนวโน้มของตลาด การพยากรณ์ความต้องการตลาด การประมาณการยอดขายสินค้า โดยศึกษาจากข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง ซึ่งถ้าผลของการศึกษาไม่มีความเป็นได้ทางด้านตลาดก็ล้มเลิกโครงการแต่ถ้ามีความเป็นไปได้ทางด้านตลาดก็จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง กระบวนการผลิต กำลังการผลิต การวางผังร้าน ถ้าไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคก็ล้มเลิกโครงการแต่ถ้ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคก็จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินพิจารณาจากข้อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) ถ้าไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินก็ล้มเลิกโครงการแต่ถ้ามีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินก็จะสามารถทำการสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 กรอบแนวความคิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมมติฐานของการศึกษา

1. การลงทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

2. การลงทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

3. การลงทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร แบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิและการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบทุติยภูมิ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อมูลปฐมภูมิ

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร โดยผู้ศึกษาทำการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรตัวอย่างที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว โดยใช้การสุ่มตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น (non probability sampling) ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (accidental sampling) การกำหนดขนาดตัวอย่างเนื่องจากไม่สามารถระบุจำนวนประชากรที่แน่นอนได้ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตรดังนี้ (ฐาปนา, 2544)

$$n = \frac{Z^2}{4e^2}$$

โดย n = ขนาดตัวอย่าง

Z = ระดับความเชื่อมั่น (ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดระดับความเชื่อมั่นไว้ที่ระดับร้อยละ 95 ค่า Z จากการเปิดตารางมีค่าเท่ากับ 1.96)

e = ความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับร้อยละ 5)

แทนค่าสูตร $n = \frac{(1.96)^2}{4(0.05)^2}$

$= 384.16$ ตัวอย่าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการคำนวณแทนค่าในสูตร ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 385 ตัวอย่าง และสำรองไว้เผื่อความผิดพลาดอีกร้อยละ 4 เท่ากับ 15 ตัวอย่าง (384.16 *4)/100 ดังนั้น ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเลือกใช้ 400 ตัวอย่าง

ข้อมูลทุติยภูมิ

โดยการศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงาน บทความ หนังสือ และสิ่งพิมพ์ รวมทั้งผลงานการวิจัย เว็บไซต์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่ได้จากการค้นคว้าจากห้องสมุดของสถานศึกษาต่างๆ

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) หมายถึงการวิเคราะห์ถึงลักษณะของกลุ่มตัวอย่างจากข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมจากการสำรวจพฤติกรรมด้วยแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์โดยการใช้เครื่องมือทางสถิติ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าผลรวม เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (external environment analysis) ซึ่ งจะวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่างๆดังนี้ ทางด้านการเมือง ทางด้านเศรษฐกิจ ทางด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านประชากรศาสตร์ โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิ

2. การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม (competitive or industry environment) ซึ่งการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรมได้นำเครื่องมือ (five force analysis) หรือการวิเคราะห์แรงผลักดันของปัจจัยทั้ง 5 ประการ มาทำการวัดความเข้มข้นของการแข่งขันในธุรกิจอุตสาหกรรมเดียวกันว่ามีความรุนแรงหรือไม่ โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิ

3. การวิเคราะห์สภาวะตลาด ประกอบด้วยขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

3.1 ศึกษาขนาดของตลาด (market size) เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบว่าตลาดที่ทำการศึกษามีขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใดโดยพิจารณาจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.1.1 ประชากร วัดจากจำนวนเกษตรกรที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

3.1.2 อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งในที่นี้คือ ความถี่ในการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรต่อปี ซึ่งได้จากการสำรวจจากแบบสอบถามจากเกษตรกรที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรบริเวณตลาด อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

3.1.3 อำนาจซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือ รายได้ของเกษตรกรที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

3.2 ศึกษาแนวโน้มของตลาด (market trend) โดยพิจารณาจากแนวโน้มการจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของผู้ประกอบการ ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว ในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

3.3 ศึกษาส่วนแบ่งตลาด (market share) เป็นการพิจารณาจากยอดขายของแต่ละร้าน ที่อยู่บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

3.4 การพยากรณ์ความต้องการของตลาด พิจารณาจากแนวโน้มของตลาด ในปีที่ผ่านมา

3.5 การประมาณการยอดขายของโครงการ พิจารณาจากยอดขายของร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางเกษตรบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จำนวน 3 ร้าน เพื่อนำมาประมาณการยอดขาย โดยมีอายุโครงการ 5 ปี

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จะทำการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคเพื่อที่จะศึกษาถึงขนาดของร้าน การเลือกเครื่องมือเครื่องใช้ อุปกรณ์ที่จำเป็นต่อโครงการ ทำเลที่ตั้งของโครงการ ฯลฯ เพื่อที่จะดูว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคหรือไม่ ซึ่งจะมีรายละเอียดดังนี้

1. การกำหนดขนาดพื้นที่ของทำเลที่ตั้งร้าน โดยพิจารณาว่าพื้นที่นั้นมีขนาดของพื้นที่เหมาะสมกับโครงการที่จะจัดตั้งหรือไม่ รวมถึงการพิจารณาถึงระยะทางจากร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรกับแหล่งวัตถุดิบ จำนวนลูกค้าที่จะมาใช้บริการ การคมนาคม การเดินทางมายังที่ตั้งโครงการ รวมถึงการสาธารณูปโภคและข้อสนับสนุนอื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.ระบบการผลิต ในการวิเคราะห์ระบบการผลิตจะวิเคราะห์ 3 ด้านที่เป็นปัจจัยสำคัญในระบบการผลิตคือ ปัจจัยนำเข้า กระบวนการผลิต ปัจจัยนำออก โดยที่โครงการจะทำการวิเคราะห์ตามลำดับขั้นตอนดังนี้

2.1 การวิเคราะห์ปัจจัยนำเข้า ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตของโครงการ การจัดหาวัตถุดิบ แหล่งที่มาของวัตถุดิบ แหล่งที่มาของเงินทุน แรงงาน โดยพิจารณาว่าบริเวณสถานที่ตั้งของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตจะมีผลต่อปัจจัยนำเข้าเหล่านี้เพียงใด

2.2 การวิเคราะห์กระบวนการผลิต ที่จะกล่าวถึงรายละเอียดของโครงการ การตกแต่งร้าน การบริหารงานภายในร้าน รูปแบบของร้าน กำลังการผลิต แผนผังร้าน เป็นการวิเคราะห์ความสามารถของโครงการประกอบกับสถานที่ตั้งของโครงการว่าร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรนั้นสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่

2.3 การวิเคราะห์ปัจจัยนำออก กล่าวถึงผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายของร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

3. การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ เป็นการประมาณค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่อาจจะเกิดขึ้นจริง เมื่อมีการเปิดร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จึงจำเป็นจะต้องทำการประมาณต้นทุนเพื่อทราบค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการเปิดร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร โดยการประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

1. ระยะเวลาคืนทุน (payback period: PB) คือระยะเวลาที่ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินการมีค่าเท่ากับเงินลงทุนของโครงการเริ่มแรก โดยพิจารณาถึงจำนวนปีที่ได้รับผลตอบแทนจะคุ้มค่ากับเงินลงทุนจะใช้ระยะเวลาเท่าไร หากระยะเวลาที่คำนวณได้นั้นมีค่ามากกว่าระยะเวลาของโครงการซึ่งกำหนดไว้ 5 ปีนั้น จะถือว่าโครงการไม่มีความเป็นได้ และเนื่องจากกระแสเงินสดของโครงการที่ได้รับจากการลงทุนแต่ละปีไม่เท่ากัน ดังนั้นการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนจะใช้วิธีบวกกระแสเงินสดรับจากการลงทุนในแต่ละปีจนกระทั่งมียอดรวมเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการพอดี แต่ถ้าในปีที่บวกกระแสเงินสดรับแล้วมีจำนวนเงินมากกว่าเงินสดจ่ายลงทุนเริ่มแรกในปีนั้นจะเป็นช่วงเวลาที่ไม่สามารถคิดเวลาได้เต็มปี จึงต้องคำนวณหาเศษส่วนเวลาที่เหลือโดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนวณได้จากจำนวนปีที่สามารถคำนวณทบกับมูลค่ากระแสเงินสดรับได้ทั้งจำนวน บวกกับเศษส่วนเวลาที่ไม่สามารถนับได้เต็มปี

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิ}}$$

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการคือผลรวมของผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาแล้ว ซึ่งมุ่งหวังว่าโครงการจะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าหรือมีกำไร ถ้าค่าของ NPV ที่ได้ออกมามีค่ามากกว่าศูนย์หรือเป็นบวกจะถือว่าเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า แต่ถ้า NPV ที่ได้ออกมาเป็นลบหรือต่ำกว่าศูนย์แสดงว่าการลงทุนตามโครงการนั้นไม่คุ้มค่าและจะถือว่าโครงการนั้นขาดทุนหรือไม่มีความเป็นไปได้ คำนวณได้จากการนำกระแสเงินสดสุทธิของโครงการในแต่ละปี (ตลอดอายุโครงการ) คูณกับค่าที่เปิดตารางค่าปัจจุบันหรือ PVIF ของแต่ละปีตลอดอายุโครงการที่ได้จากการอัตราดอกเบี้ยที่โครงการกำหนด ในที่นี้ใช้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร จากนั้นนำค่ารวมของกระแสเงินสุดสุทธิที่ปรับค่าแล้วนำมาลบกับเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ แล้วจึงนำผลลัพธ์ที่ได้มาทำการวิเคราะห์ว่าโครงการมีความคุ้มค่าหรือไม่

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

3. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return: IRR) เป็นเกณฑ์ที่ใช้พิจารณาความเหมาะสมทางการเงินซึ่งถ้าหากอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ มากกว่าระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับเงินทุนที่ใช้ในโครงการ แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมที่จะลงทุน มีสูตรที่ใช้ในการคำนวณดังนี้

$$\text{IRR คือ r ที่ทำให้} \quad NPV = \sum_{t=1}^{n} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} = 0$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (benefit cost ratio หรือ B/C) เป็นการหาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุโครงการ ค่าใช้จ่ายในที่นี้คือ ค่าใช้จ่ายทั้งทางด้านทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา คือ ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นที่ไม่มีการแบ่งแยกว่าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทใด มีสูตรที่ใช้ในการคำนวณดังนี้

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+r)^t}}$$

โดยกำหนดให้ B_t = กระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุโครงการ

C_t = เงินสดจ่ายลงทุน

t = ระยะเวลาของโครงการมีค่า 0 ถึง n

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

n = อายุของโครงการ

5. การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (sensitivity analysis) เป็นการวิเคราะห์ดูว่าปัจจัยใดที่มีผลกระทบต่อธุรกิจร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ถ้าปัจจัยนั้นมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น โดยการวิเคราะห์ที่ได้จะแสดงให้เห็นว่าโครงการมีความทนทานต่อความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด ซึ่งมีอยู่ 2 กรณีด้วยกันได้แก่

กรณีที่ 1 รายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10 โดยมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่

กรณีที่ 2 ต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยมีรายได้จากการขายคงที่หลังจากวิเคราะห์ความอ่อนไหวทางธุรกิจก็จะกลับมาคำนวณผลตอบแทนของการลงทุนใหม่เพื่อดูว่าธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรยังมีความเป็นไปได้อยู่หรือไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการศึกษาความเป็นไปได้

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล 3 ด้าน ดังนี้ วิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด วิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนี้ เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะจะศึกษาถึงรายละเอียดที่จะทำให้ได้มาซึ่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจ อย่างมีหลักเกณฑ์ และเชื่อถือได้ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ประกอบด้วย สภาพแวดล้อมภายนอก สภาวะแวดล้อมการการแข่งขันของอุตสาหกรรม ขนาดตลาด ส่วนแบ่งตลาด และแนวโน้มตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด และการประมาณการยอดขาย

วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอก (external environment analysis) เป็นสภาพแวดล้อมที่มีขอบเขตกว้าง ขณะเดียวกันก็เป็นกรอบการดำเนินงานของธุรกิจและอุตสาหกรรม สภาพแวดล้อมทั่วไปเป็นสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบในวงกว้างต่ออุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทางด้านการเมือง (political)

ปัจจุบันรัฐบาลต้องการลดปัญหาการว่างงานภายในประเทศ รัฐบาลจึงส่งเสริมให้คนไทยพึ่งพาตนเอง ปัญหาส่วนใหญ่ของการว่างงานคือการทำการเกษตรแล้วขาดทุนจึงหันไปประกอบอาชีพอย่างอื่นแทนการทำการเกษตร รัฐบาลจึงมีการสนับสนุนอาชีพทางการเกษตรมากมาย ไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ว่าจะเป็นนโยบายของรัฐบาลได้มีการสนับสนุนโครงการต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น การประกันรายได้เกษตรกร การหาเงินทุนให้เกษตรกรในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมแทนการไปกู้ยืมเงินนอกระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าและไม่เป็นธรรมต่อเกษตรกร การพักหนี้เกษตรกร มีนโยบายส่งเสริมสนับสนุนอุตสาหกรรมเกษตร และจัดตั้งสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม (ส.ป.ก.) เป็นผู้รับผิดชอบจัดที่ดินและที่อยู่อาศัยให้เกษตรกร ฟื้นฟูสภาพแวดล้อม และการใช้ประโยชน์ทรัพยากรในเขตปฏิรูปที่ดิน พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและส่งเสริมการเรียนรู้ นอกจากนี้รัฐบาลได้มีการจัดตั้งกองทุนต่างๆ ซึ่งเป็นแหล่งสนับสนุนเงินลงทุนในธุรกิจ ทั้งกองทุนหมู่บ้าน ธนาคารประชาชน และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ และลดปัญหาอัตราการว่างงานของคนในประเทศ ทำให้เกษตรกรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวหันมาประกอบอาชีพเกษตรกรรมกันมากขึ้น เพราะมีความเสี่ยงน้อยลงจากนโยบายของรัฐบาล

ทางด้านเศรษฐกิจ (economic)

ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2553 เติบโตขึ้นร้อยละ 3 อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากเศรษฐกิจไทยและเศรษฐกิจโลกฟื้นตัวทำให้อุปสงค์ในการบริโภคสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น ซึ่งทำให้ราคาสินค้าปรับตัวขึ้นตาม ประกอบกับต้นทุนการผลิต เช่น วัตถุดิบ และน้ำมันดิบที่ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น เป็นต้น สำหรับแนวโน้มทางด้านเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2554 นี้ คาดว่าจะขยายตัวที่ร้อยละ 3.5 - 4.5 อัตราเงินเฟ้อประมาณร้อยละ 2.0-3.0 ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกที่ขยายตัวถึงร้อยละ 4.2 – 4.3 ตามลำดับ

การบริโภคภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยในช่วงปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีทั้งปัจจัยบวกและปัจจัยลบที่ส่งผลหักล้างกัน โดยปัจจัยบวกเห็นได้จากดัชนีด้านการบริโภคที่ปรับตัวดีขึ้นและมีแนวโน้มที่จะดีขึ้นอีก ทั้งดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น หรือการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มที่ขยายตัวขึ้น นอกจากนี้การว่างงานที่เริ่มลดลงและมาตรการช่วยเหลือของรัฐ เช่น การแก้หนี้นอกระบบ หรือ การประกันรายได้เกษตรกร เป็นต้น ที่ช่วยให้ประชาชนมีกำลังซื้อมากขึ้น ส่วนปัจจัยลบที่ทำให้การบริโภคไม่เพิ่มขึ้นมากนัก ได้แก่ แนวโน้มเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้น

ด้านผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัดฉะเชิงเทรา ในปี 2550 ประชากรมีรายได้เฉลี่ย 301,798 บาทต่อคนต่อปี เป็นอันดับที่ 4 ของภาคตะวันออกและอันดับ 7 ของประเทศ โดยทั้งจังหวัดมีผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) ณ ราคาประจำปี 210,530 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัว ณ ราคาคงที่ ปี 2550 ขยายตัวร้อยละ 15.0 เมื่อเทียบกับปี 2549 ภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 2.9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคนอกเกษตรขยายตัวร้อยละ 15.6 ส่วนโครงสร้างการผลิตของผลิตภัณฑ์มวลรวม ปี 2550 พิจารณาจากสัดส่วน มูลค่าเพิ่ม ณ ราคาประจำปี ภาคเกษตร สัดส่วนร้อยละ 5.4 ภาคนอกเกษตร ร้อยละ 94.6 โครงสร้างการผลิตเรียงลำดับสาขาจากสูงไปหาต่ำ สาขาการผลิตอุตสาหกรรม ร้อยละ 76.2 สาขาการขายส่ง การขายปลีก การซ่อมแซม ร้อยละ 6.2 สาขา เกษตรกรรม การล่าสัตว์ และการป่าไม้ ร้อยละ 4.5 ภาพรวมจากสภาพเศรษฐกิจไทยและภายในจังหวัดฉะเชิงเทรา รวมถึงการผลิตภาคการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวมีแนวโน้มขยายตัวขึ้นส่งผลให้แนวโน้มการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นด้วย เนื่องจากเกษตรกรมีแรงจูงใจจากสินค้าเกษตรที่มีราคาสูงขึ้น ทำให้การวิเคราะห์ด้านสภาพเศรษฐกิจทั้งประเทศและในบริเวณที่ตั้งของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีความน่าลงทุน และเหมาะที่จะทำการลงทุน

ทางด้านสังคมและวัฒนธรรม (social culture)

แม้ว่าประเทศไทยจะมีการเปลี่ยนแปลงจากภาคเกษตรกรรมไปสู่ภาคอุตสาหกรรมมากขึ้นใน 30 ปีที่ผ่านมา แต่พื้นฐานของประเทศยังเป็นประเทศเกษตรกรรม ในปัจจุบันพลเมืองกว่า 60% ยังมีอาชีพเกี่ยวเนื่องกับการเกษตร ทั้งนี้เนื่องจากความเหมาะสมของพื้นที่ประกอบกับความสามารถพิเศษด้านเกษตรกรรมของคนไทย และแม้ว่ารายได้จากการส่งออกระดับต้นๆ ของประเทศจะไม่ใช่สินค้าเกษตรอีกต่อไป แต่สินค้าอุตสาหกรรมที่ส่งออกจำนวนมากก็เป็นอุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางเกษตร ดังนั้นรูปแบบการผลิตจึงได้เปลี่ยนจากการผลิตเพื่อการยังชีพ (subsistence agriculture) ไปเป็นการผลิตเพื่อขายด้วย ทำให้เกิดการพัฒนาระบบการผลิตมาเป็นลำดับคือระบบปลูกพืช (cropping system) ระบบฟาร์ม (farming system) ระบบเกษตร (agricultural system) การเกษตรมีการดำเนินมาจนถึงปัจจุบัน และมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง และในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ก็เป็นอีกแห่งหนึ่งที่ยังคงมีการประกอบอาชีพเกษตรกรรมมาโดยตลอด เพราะด้วยพื้นที่ที่เหมาะสม และเป็นอาชีพหลักของประชากรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราอีกด้วย

ทางด้านประชากรศาสตร์(demographic)

จำนวนประชากรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวทั้งสิ้นรวม 82,544 คน เพศชายจำนวน 40,720 คน เพศหญิงจำนวน 41,824 คน ซึ่งมีความหนาแน่นของประชากรอยู่ที่ 165.532 คน/ตร.กม.และมีอัตราการเพิ่มของประชากรมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีการอพยพเข้ามาจากที่ต่างๆ เพื่อประกอบ

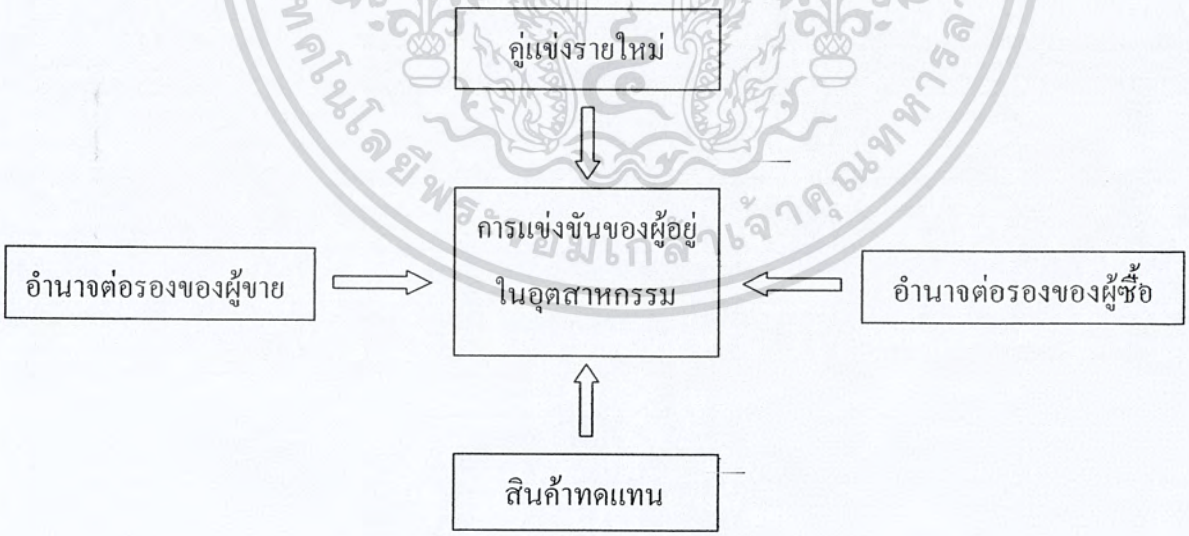
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อาชีพเกษตรกรรม ประชากรส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมมากถึง 84% จึงเป็นการเหมาะสมในการจัดตั้งร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว เพื่อตอบสนองความการต้องของผู้บริโภคในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จากการสำรวจพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่สนใจที่จะใช้บริการร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางเกษตรเพิ่มขึ้น และยังสนใจใช้บริการร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่เปิดใหม่ในพื้นที่ ซึ่งส่งผลดีต่อธุรกิจการลงทุนจัดตั้งร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางเกษตร

จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั้งด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม ด้านประชากรศาสตร์ พบว่า สภาพแวดล้อมในแต่ละด้านมีการเอื้ออำนวยทางด้านการเกษตรเป็นอย่างดี

การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ได้จากการสำรวจ และการรวบรวมข้อมูลทางการตลาด สามารถวิเคราะห์ด้วยแรงผลักดันทั้ง 5 ประการ (five's forces model) ของ ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 Five's forces model

ที่มา: (ศิริวรรณ, 2541)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน (competitive rivalry within the industry) ภัยคุกคามจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีคู่แข่งปานกลาง เนื่องจากพื้นที่บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวเป็นแหล่งการค้า มีธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตจำนวนไม่มาก จึงมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรง และจากการสำรวจพื้นที่และเก็บข้อมูลทางการตลาดบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และบริเวณใกล้เคียง สามารถจำแนกคู่แข่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1.1 คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งทางตรงในพื้นที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีดังนี้

1.1.1 สหกรณ์การเกษตรบางน้ำเปรี้ยว จำกัด เป็นร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่หลากหลาย มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีการให้เงินปันผลแก่เกษตรกรที่สมัครเป็นสมาชิกแล้วเข้าไปซื้อสินค้า และบริการให้สินเชื่อแกเกษตรกรที่เป็นสมาชิก

1.1.2 ร้านโค้วชงกี่ เป็นร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตที่มีให้เลือกไม่มากนัก แต่มีบริการจัดส่งถึงบ้านทำให้เกษตรกรมีความสะดวกในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

1.1.3 ร้านธงชัยการเกษตร เป็นร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตที่เป็นลักษณะขายส่งมากกว่าขายปลีก จึงเหมาะกับเกษตรกรที่ซื้อไปเพื่อขายต่อมากกว่าที่จะซื้อไปเพื่อใช้เอง

1.2 คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมของธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจขายตรงต่างๆที่มีการเข้าไปจำหน่ายถึงบ้านหรือบริเวณพื้นที่เพาะปลูก ซึ่งเกษตรกรจะมีความสะดวกในการซื้อมากกว่า

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ที่เกิดขึ้น (threat of new entrants) ในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในลักษณะของธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งธุรกิจประเภทนี้มักใช้เงินทุนในการดำเนินงานสูง ยากต่อการจัดตั้ง จึงทำให้มีธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ได้ยาก

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (threat of substitutes) ในปัจจุบันพฤติกรรมการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของเกษตรกรบางรายในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้หันมาทำน้ำหมักชีวภาพและปุ๋ยจากมูลสัตว์เพิ่มขึ้น แต่เมื่อเทียบกับการใช้ปุ๋ยเคมีในปัจจุบันถือว่ายังมีอัตราการใช้ที่เพิ่มขึ้นไม่มากนัก เพราะไม่สะดวกในการใช้ ใช้ระยะเวลาในการผลิตมาก จึงทำให้ไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร ให้ผลผลิตน้อยกว่าการใช้ปุ๋ยเคมี ประกอบกับที่ผลผลิตราคาสูงขึ้นทำให้เกษตรกรหันมาใช้ปุ๋ยเคมีกันอย่างแพร่หลาย ดังนั้นภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนมีน้อย การแข่งขันของธุรกิจปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณนี้จึงไม่รุนแรง

4. ภัยคุกคามจากอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (bargaining power of customers) ในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพียง 3 ร้าน ทำให้เกษตรกรมีทางเลือกน้อยในการซื้อผลิตภัณฑ์ เกษตรกรจึงไม่สามารถต่อรองราคาจากผู้ขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรได้ ดังนั้นภัยคุกคามจากอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อจึงอยู่ในระดับที่ต่ำ

5. ภัยคุกคามจากอำนาจการต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบ (bargaining power of suppliers) ในธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรผู้ขายวัตถุดิบหรือผู้แทนจำหน่ายในช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้ามีจำนวนมากราย ทำให้ภัยคุกคามจากอำนาจการต่อรองของผู้ป้อนวัตถุดิบอยู่ในระดับต่ำ

จากการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ทั้ง 5 ประการนี้ พบว่าโดยรวมถือว่าธุรกิจการลงทุนร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ยังมีความรุนแรงจากสภาพแวดล้อมหลายๆ ด้านแต่ไม่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนมากนัก จึงสรุปได้ว่าหากโครงการมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีการให้สินเชื่อแก่เกษตรกร และบริการจัดส่งผลิตภัณฑ์ถึงบ้าน จะทำให้โครงการสามารถได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกันได้ ด้านความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมโดยรวมแล้วถือว่าไม่มีความรุนแรงมากจนส่งผลกระทบต่อธุรกิจการลงทุนร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จึงเหมาะแก่การลงทุน

ลักษณะและพฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มตัวอย่าง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้ทำการวิจัยเชิงสำรวจกลุ่มตัวอย่างโดยการใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างนำมาวิเคราะห์แนวความคิดของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

เพศของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาเพศของประชากรตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีจำนวนคน 224 คน คิดเป็นร้อยละ 56 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	224	56.00
หญิง	176	44.00
รวม	400	100.00

อายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาประชากรตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่าง มีอายุอยู่ในช่วง 41 - 50 ปี มีจำนวนคน 170 คน คิดเป็นร้อยละ 42.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาอยู่ในช่วง 51 - 60 ปี มีจำนวนคน 94 คน คิดเป็นร้อยละ 23.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด อายุเฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 45 ปี (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20 – 30	32	8.00
31 – 40	93	23.25
41 – 50	170	42.50
51 – 60	94	23.50
60 ปีขึ้นไป	11	2.75
รวม	400	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาประชากรตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีการศึกษาระดับประถมการศึกษา มีจำนวนคน 250 คน มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 62.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	250	62.50
มัธยมศึกษา	105	26.25
อนุปริญญา	21	5.25
ปริญญาตรี	14	3.50
สูงกว่าปริญญาตรี	2	0.50
อื่นๆ	8	2.00
รวม	400	100.00

รายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาประชากรตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีรายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในช่วง 11,000 – 20,000 บาทมากที่สุด มีจำนวนคน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 34.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาอยู่ในช่วง 1,000 – 10,000 บาท มีจำนวนคน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 17.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รายได้เฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 40,308 บาท (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือน

รายได้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1,000 – 10,000 บาท	71	17.75
11,000 – 20,000 บาท	137	34.25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 (ต่อ)

รายได้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
21,000 – 30,000 บาท	55	13.75
31,000 – 40,000 บาท	43	10.75
41,000 – 50,000 บาท	20	5.00
51,000 – 60,000 บาท	18	4.50
61,000 – 70,000 บาท	18	4.50
71,000 – 80,000 บาท	6	1.50
100,000 บาทขึ้นไป	32	8.00
รวม	400	100.00

จำนวนพื้นที่ในการทำเกษตรกรรมของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาประชากรตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีพื้นที่ในการทำเกษตรกรรมอยู่ในช่วง 11 - 30 ไร่ มีจำนวนคน 174 คน คิดเป็นร้อยละ 43.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาอยู่ในช่วง 31 - 60 ไร่ มีจำนวนคน 125 คน คิดเป็นร้อยละ 31.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จำนวนไร่เฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 42 ไร่ (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 จำนวนพื้นที่ในการทำเกษตรกรรม

จำนวนไร่	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10 ไร่	26	6.50
11 – 30 ไร่	174	43.50
31 – 60 ไร่	125	31.25
61 – 90 ไร่	60	15.00
100 ไร่ขึ้นไป	15	3.75
รวม	400	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคในการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดว่าจำนวนร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีเพียงพอต่อความต้องการมีจำนวน 251 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 62.80 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และกลุ่มตัวอย่างที่คิดว่าจำนวนร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีไม่เพียงพอต่อความต้องการมีจำนวน 149 คน คิดเป็นร้อยละ 37.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ความต้องการร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

จำนวนร้าน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพียงพอ	251	62.80
ไม่เพียงพอ	149	37.30
รวม	400	100.00

สถานที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจากสหกรณ์การเกษตร จำนวน180 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 45.00 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาซื้อจากร้านโค้วซงกี่ จำนวน118 คน คิดเป็นร้อยละ 29.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 สถานที่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ชื่อร้าน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สหกรณ์การเกษตร	180	45.00
ร้านโค้วซงกี่	118	29.50
ร้านธงชัยการเกษตร	102	25.50
รวม	400	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การตัดสินใจเลือกร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตัดสินใจเลือกร้านที่ซื้อจากอยู่ใกล้บ้านที่สุด มีจำนวน 254 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 63.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาตัดสินใจเลือกร้านที่อยู่ใกล้กับที่เพาะปลูก มีจำนวน 53 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 13.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 8 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการตัดสินใจเลือกร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ร้าน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
อยู่ใกล้บ้านที่สุด	254	63.50
อยู่ใกล้กับที่เพาะปลูก	53	13.30
อื่นๆ เช่น การให้สินเชื่อ คุณภาพของสินค้า	49	12.30
ผ่านแถวนั้นเป็นประจำ	43	10.80
รวม	400	100.0

ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เสียค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเป็นเงินอยู่ในช่วง 1,000 – 10,000 บาทจำนวน 170 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 42.50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาอยู่ในช่วง 11,000 – 20,000 บาทจำนวน 119 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 29.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 29,214.05 บาทต่อปี (ตารางที่ 9)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

มูลค่าของผลิตภัณฑ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1,000 – 10,000 บาท	170	42.50
11,000 – 20,000 บาท	119	29.75
21,000 – 30,000 บาท	30	7.50
31,000 – 40,000 บาท	7	1.75
41,000 – 50,000 บาท	12	3.00
51,000 – 60,000 บาท	7	1.75
60,000 – 70,000 บาท	25	6.25
71,000 – 80,000 บาท	6	1.50
100,000 บาทขึ้นไป	24	6.00
รวม	400	100.00

ความถี่ในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรอยู่ในช่วง 1 – 10 ครั้งต่อปี จำนวน 379 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 94.75 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.5225 ครั้งต่อปี (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความถี่ในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ความถี่ในการซื้อ(ครั้ง)/ต่อปี	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 – 10 ครั้งต่อปี	379	94.75
11 – 20 ครั้งต่อปี	21	5.25
รวม	400	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเภทของปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ซื้อของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่างพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรประเภทปุ๋ยมากที่สุดจำนวน 213 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 53.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาประเภทเคมีภัณฑ์จำนวน 181 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 45.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ซื้อ

ประเภท	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ปุ๋ย	213	53.30
เคมีภัณฑ์	181	45.30
เมล็ดพันธุ์	6	1.50
รวม	400	100.00

แนวโน้มในอนาคตในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดว่าในอนาคตจะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นจำนวน 351 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 87.80 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามแนวโน้มในอนาคตในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

แนวโน้ม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพิ่มขึ้น	351	87.80
ลดลง	49	12.30
รวม	400	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พฤติกรรมในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของร้านที่เปิดใหม่ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการศึกษาพฤติกรรมกลุ่มตัวอย่างโดยแบบสอบถามพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตอบว่าถ้ามีร้านขายปัจจัยการผลิตเพิ่มขึ้นพวกเขาก็จะซื้อ จำนวน 361 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90.30 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 จำนวนกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของร้านที่เปิดใหม่

พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ซื้อ	361	90.30
ไม่ซื้อ	39	9.80
รวม	400	100.00

การวิเคราะห์สภาพตลาด

ขนาดของตลาด

เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบว่าตลาดที่จะนำผลิตภัณฑ์ออกไปจำหน่ายนั้นมีขนาดที่ใหญ่เพียงพอหรือน่าสนใจสำหรับการลงทุนหรือไม่ ขนาดของตลาดจะช่วยชี้ถึงโอกาสและประมาณการขายสินค้า การหาขนาดตลาดจะหาทั้ง 2 แห่งคือ ขนาดตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และขนาดตลาดในบริเวณที่ตั้งโครงการ จากข้อมูลสำนักงานทะเบียนราษฎร์อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีจำนวนครัวเรือนเกษตรกรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวทั้งสิ้นจำนวน 7,740 คน และจากแบบสอบถาม พบว่ากลุ่มตัวอย่างมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 40,309 บาทต่อเดือน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละครั้งโดยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเท่ากับ 29,214 บาทต่อครั้ง ความถี่ในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเฉลี่ย 4.52 ครั้งต่อปี จึงสามารถคำนวณมูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา = จำนวนครัวเรือนเกษตรกรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา x ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรต่อครั้ง x ความถี่เฉลี่ยในการซื้อต่อปี

= 7,740 x 29,214 x 4.52

= 1,022,045,947 บาทต่อปี

ดังนั้นตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีมูลค่าตลาดเท่ากับ 1,022,045,947 บาทต่อปี

ทางด้านมูลค่าตลาดบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว หาได้จากการสอบถามผู้ประกอบการร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ตั้งอยู่ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา คือ ร้านธงชัยการเกษตร ร้านโค้วซงกี่ และสหกรณ์การเกษตร พบว่ามียอดขายโดยเฉลี่ยดังนี้ 100,000 120,000 และ150,000 บาทต่อวัน ตามลำดับ จึงสามารถคำนวณมูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ตั้งอยู่ในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราได้ดังนี้

ตารางที่ 14 มูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ชื่อร้าน	ยอดขายเฉลี่ยต่อวัน (บาท)		จำนวนวันเปิดให้บริการ (วัน)	มูลค่าตลาด (บาท)
ธงชัยการเกษตร	100,000	x	317	31,700,000
โค้วซงกี่	120,000	x	317	38,040,000
สหกรณ์การเกษตร	150,000	x	269	40,350,000
รวม				110,090,000

มูลค่าตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราเท่ากับยอดขายเฉลี่ยของแต่ละร้านใน 1 วัน คูณจำนวนวันที่ร้านนั้นเปิดให้บริการใน 1 ปีดังนั้นตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีมูลค่าตลาดเท่ากับผลรวมของยอดขายต่อปีของร้านธงชัยการการเกษตร ร้านโค้วซงกี่ และสหกรณ์การเกษตรเท่ากับ 110,090,000 บาทต่อปี ซึ่งเป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ส่งผลให้โครงการมีความสนใจน่าลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวโน้มของตลาด

การศึกษาแนวโน้มตลาดเป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรว่าจะมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดในอนาคต จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรแห่งหนึ่งในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่าแนวโน้มมีอัตราเติบโตร้อยละ 2 ต่อปี และจากการวิเคราะห์ความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีของสำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตรพบว่าความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีในการผลิตพืชโดยรวมนับแต่ปี 2546-2550 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยตลอด กล่าวคือ เพิ่มขึ้นจากประมาณ 3.88-3.89 ล้านตัน ในปี 2546 เป็น 4.32-4.40 ล้านตันในปี 2550 หรือมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยประมาณร้อยละ 2.73-3.14 ซึ่งเมื่อพิจารณาความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีของพืชแต่ละกลุ่มปรากฏว่า พืชที่มีความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีมากที่สุด คือ ข้าวนาปี รองลงมาคือ ไม้ผลและไม้ยืนต้น พืชไร่ ข้าวนาปรัง และผัก ไม้ดอกและไม้ประดับ ตามลำดับ เนื่องจากความต้องการใช้ปุ๋ยในการผลิตพืชมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นโดยตลอด และจากข้อมูลแบบสอบถามพบว่า มีแนวโน้มในอนาคตที่จะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นร้อยละ 87.80 มีผู้ที่สนใจจะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรร้อยละ 90.30 ซึ่งถือว่าเป็นจำนวนที่ค่อนข้างมาก และคาดว่าแนวโน้มการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจะมีอัตราเติบโตร้อยละ 2 ต่อปี ซึ่งจะมีมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้เป็นแนวโน้มที่น่าสนใจและมีโอกาสเติบโตเพิ่มขึ้นในอนาคต

ส่วนแบ่งทางการตลาด

ส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นความสามารถของธุรกิจหรือโครงการ ที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนไว้ โดยมีปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองตลาดที่พิจารณา คือ ในการแข่งขัน ซึ่งพิจารณาจากจำนวนช่องทางการจัดจำหน่ายบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร คือ ร้านธงชัยการเกษตร ร้านโค้วซงกี่ และสหกรณ์การเกษตร จากการวิเคราะห์แรงผลักดันห้าประการ (Five force analysis) และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External environment analysis) สามารถสรุปสภาวะทางการตลาดด้านส่วนแบ่งตลาดได้ว่าสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งทางด้านสังคมวัฒนธรรม ด้านการเมือง ด้านเศรษฐกิจและด้านประชากรศาสตร์ ส่งผลดีต่อธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีการสนับสนุนด้านลงทุนเพิ่มขึ้น โดยนโยบายของรัฐบาลได้มีการสนับสนุนโครงการต่าง ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวอย่างเช่น การประกันรายได้เกษตรกร การหาเงินทุนให้เกษตรกรในการประกอบอาชีพเกษตรกรรมแทนการไปกู้ยืมเงินนอกระบบที่มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าและไม่เป็นธรรมต่อเกษตรกร การพักหนี้เกษตรกร ทางด้านเศรษฐกิจ เศรษฐกิจโลกฟื้นตัวทำให้อุปสงค์ในการบริโภคสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น ทำให้แนวโน้มทางด้านเศรษฐกิจของประเทศไทยในปี 2554 นี้ คาดว่าจะขยายตัวที่ร้อยละ 3.5 - 4.5 นอกจากนั้นมีอัตราการเพิ่มของประชากรมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีการอพยพเข้ามาจากที่ต่างๆ เพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรม ประชากรส่วนใหญ่ในพื้นที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมมากถึง 84% จึงเป็นการเหมาะสมในการจัดตั้งร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ส่วนในธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรสามารถที่จะแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดมาได้ เนื่องจากคู่แข่งภายในอุตสาหกรรมเดียวกันนั้นยังมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก และ จากการสอบถามจากผู้ประกอบการ มียอดขายโดยเฉลี่ย ดังนี้ 100,000 120,000 และ 150,000 บาทต่อวัน ตามลำดับ และจากแบบสอบถามพบว่ากลุ่มตัวอย่างเลือกซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจากสหกรณ์การเกษตรมากที่สุด ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 45.00 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาซื้อจากร้านโค้วซงกี่คิดเป็นร้อยละ 29.50 และร้านธงชัยการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 25.50 จะพบว่าร้านโค้วซงกี่กับร้านธงชัยการเกษตรมีผู้มาใช้บริการใกล้เคียงกัน ดังนั้นโครงการจึงคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งใกล้เคียงกับร้านโค้วซงกี่และร้านร้านธงชัยการเกษตร คือมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 25 ของขนาดตลาดธุรกิจจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งหมดในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

พยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตร โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณ ศึกษาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรแห่งหนึ่งในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่าธุรกิจการจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรบริเวณตลาดในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรามียอดขายเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี ซึ่งคิดเป็นอัตราเติบโตร้อยละ 2 ต่อปี จากข้อมูลดังกล่าวสามารถพยากรณ์ความต้องการตลาดในปีที่ 2 – 5 ตามอายุของโครงการได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 15 พยากรณ์ปริมาณความต้องการของตลาดตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5

ปีที่	ความต้องการตลาด (บาท)	ผลการพยากรณ์ (บาท)
2	110,090,000.00 x 0.02 + 110,090,000.00	112,291,800.00
3	112,291,800.00 x 0.02 + 112,291,800.00	114,537,636.00
4	114,537,636.00 x 0.02 + 114,537,636.00	116,828,388.70
5	116,828,388.70 x 0.02 + 116,828,388.70	119,164,956.50

การประมาณยอดขาย

เมื่อได้มีการวิเคราะห์สภาวะตลาด พยากรณ์ความต้องการของตลาดผลิตภัณฑ์ จึงทำการพยากรณ์ยอดขายสินค้าและประมาณการยอดขายสินค้า ยอดขายในปีที่หนึ่งนั้นสามารถคำนวณได้จาก

= ขนาดตลาดในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว x ร้อยละของส่วนแบ่งของแต่ละร้าน

= 110,090,000 x 0.25

= 27,522,500 บาทต่อปี

เนื่องจากการสัมภาษณ์ร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว พบว่าร้านแต่ละร้านในบริเวณนั้นมียอดขายใกล้เคียงกัน เนื่องจากสินค้าที่จำหน่ายไม่แตกต่างกัน ดังนั้นถ้ามีร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตเพิ่มขึ้นมาอีกจึงน่าจะมีส่วนแบ่งตลาดใกล้เคียงกับร้านต่างๆที่ร้อยละ 25

ตารางที่ 16 พยากรณ์การประมาณยอดขายตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 5

ปีที่	ขนาดตลาด (บาท)		ร้อยละของส่วนแบ่ง	ผลการพยากรณ์ (บาท)
2	112,291,800.00	x	0.25	28,072,950.00
3	114,537,636.00	x	0.25	28,634,409.00
4	116,828,388.70	x	0.25	29,207,097.17
5	119,164,956.50	x	0.25	29,791,239.12

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อสินค้าในธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 89 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ขนาดตลาดมีมูลค่าตลาดภายในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราเท่ากับ 110,090,000 บาทต่อปี เป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อแต่ละครั้ง 29,214.05 บาทต่อครั้งและมีความถี่เฉลี่ยในการซื้อ 4.52 ครั้งต่อปี การประมาณการยอดขายสินค้าจะมียอดขายประมาณปีแรก 27,522,500 บาท และปีถัดๆไปเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ต่อปีคิดเป็นร้อยละ 25 ของขนาดตลาดธุรกิจจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งหมดในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และแนวโน้มตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 2 ต่อปี จากการวิเคราะห์คู่แข่งขันซึ่งมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก จึงมีโอกาสที่จะได้ส่วนแบ่งตลาดมาเป็นของธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางด้านประชากร เศรษฐกิจ และสังคมที่เอื้ออำนวยในการจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การลงทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในพื้นที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค เพื่อให้ทราบถึงการที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นมาจำหน่ายมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคหรือไม่ มีปัญหาหรืออุปสรรคอย่างไร ซึ่งการศึกษาทางด้านเทคนิคนั้น จะกล่าวถึง ทำเลที่ตั้งและปัจจัยต่างๆที่ใช้ในการเลือกทำเลที่ตั้ง รวมถึงระบบการผลิตที่มีปัจจัยนำเข้า กระบวนการผลิตและปัจจัยนำออกเป็นตัวอธิบายถึงระบบการผลิตภายในโครงการ

ระบบการผลิต

โครงการแต่ละโครงการจะมีระบบการผลิตที่แตกต่างกันไปตามลักษณะของสินค้าและบริการ โดยปัจจัยที่โครงการต้องพิจารณาถึงระบบการผลิตอยู่ด้วยกัน 3 ด้านคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ปัจจัยนำเข้า เป็นปัจจัยต่างๆที่สำคัญที่โครงการจัดหามาจากภายนอกเพื่อนำไปใช้ในการผลิตสินค้าและบริการในการลงทุนร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของโครงการ ดังนั้นในการเลือกปัจจัยการนำเข้าจำเป็นต้องพิจารณาเกณฑ์ต่างๆดังนี้

1.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ โครงการจะพิจารณาแหล่งจัดจำหน่ายวัตถุดิบที่ใช้ต้นทุนในการผลิตต่ำ เนื่องจากโครงการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้ผลิตขึ้นเอง แต่เป็นการรับผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตมาจำหน่ายอีกที ทำให้จำเป็นจะต้องเลือกผู้ผลิตที่มีต้นทุนในการผลิต รวมถึงการขนส่งในราคาที่ต่ำที่สุด คือ

- กลุ่มวัตถุดิบเคมีภัณฑ์ สั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายของบริษัท ซินเจนทาครอป โปรเท็คชั่น จำกัด ชั้น 18 อาคารลิเบอร์ตี้สแควร์ 287 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 และบริษัท ไบเออร์ไทย จำกัด 130/1 ถนนสาธรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โดยบริษัทจะจัดส่งสินค้าผ่านทางบริษัท เฮง เฮง ขนส่ง ซึ่งเป็นบริษัทรับจ้างขนส่ง

- กลุ่มปุ๋ยและเมล็ดพันธุ์ สั่งซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายของเครือข่ายพัฒนาข้าวและชาวนาไทย หมู่ 12 ตำบลดอนฉิมพลี อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา 24150 เนื่องจากมีต้นทุนวัตถุดิบที่ต่ำ อาจมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพิ่มขึ้นเนื่องจากสถานที่อยู่ไกลกัน แต่เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีผลิตภัณฑ์ที่โครงการต้องการได้หลากหลายชนิดตามความต้องการ ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนประมาณ 45,870 บาทต่อเดือน โดยคิดจากค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ(ตารางที่ 21) เช่น ค่าขนส่งสินค้า ค่าสินค้าคงคลัง ค่าวัตถุดิบเพิ่มเติม รายละเอียดของต้นทุนวัตถุดิบดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 17 ต้นทุนวัตถุดิบ

รายการผลิตภัณฑ์	ต้นทุนวัตถุดิบ (บาท)
เคมีเกษตร	
เคอร์บิก	850/ขวด
เดซิส	90/ขวด
ไรซ์สตาร์	660/ขวด
กรัมม็อคโซน	150/ขวด
แอคทารา	500/ขวด
อามูเร่	900/ขวด
โซฟิต	500/ขวด
ปุ๋ย	
ตรากระต่ายสูตร 16-20-0	700/กระสอบ
ตรากระต่ายสูตร 46-0-0	700/กระสอบ
ตรากระต่ายสูตร 15-15-15	850/กระสอบ
เมล็ดพันธุ์	
พันธุ์ปทุมธานี 1	190/ถัง
พันธุ์สุพรรณบุรี 1	190/ถัง
พันธุ์พิษณุโลก 2	190/ถัง

1.2 จำนวนบุคลากร และแรงงาน

1.2.1 พนักงานขายหน้าร้าน ทำหน้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของร้าน และดูแลความเรียบร้อยของร้านจำนวน 2 คน

1.2.2 พนักงานขับรถและส่งสินค้าจำนวน 4 คน

ในการจัดตั้งโครงการลงทุนนี้ได้มีการลงทุนในส่วนของการปรับปรุงพื้นที่ร้านจำหน่าย และในส่วนของการลงทุนเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ (ตารางที่ 18)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่18 งบประมาณการลงทุนเครื่องมือ และอุปกรณ์เริ่มต้นของโครงการ

รายการ	จำนวน	ค่าใช้จ่าย (บาท)	อายุการใช้งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี[1] (บาท)
ป้ายหน้าร้าน	1	10,000	5	2,000
โต๊ะ,เก้าอี้	2,4	6,400	5	1,280
เครื่องคิดเลข	1	2,600	5	520
พัดลม	2	6,600	5	1,320
เครื่องโทรศัพท์	1	2,500	5	500
ชั้นวางผลิตภัณฑ์	2	6,000	5	1,200
ตู้กระจกใส่ผลิตภัณฑ์ยา	2	12,000	5	2,400
หลอดไฟ	4	500	5	100
ค่าโฆษณาเปิดตัวร้าน	-	18,600	5	3,720
อุปกรณ์อื่นๆ เช่น ไม้กวาด	-	2,500	5	500
คอมพิวเตอร์ ,โต๊ะคอมพิวเตอร์	1	31,100	5	6,220
เครื่องคิดเลขเงินสด	1	5,000	5	1,000
โทรทัศน์	1	38,000	5	7,600
เครื่องพิมพ์เลเซอร์	1	3,700	5	740
พาเหรดพลาสติก	12	15,600	5	3,120
เครื่องโทรสาร	1	26,900	5	5,380
อุปกรณ์เครื่องเขียน	-	1,200	5	240
แฟ้มอุปกรณ์จัดเก็บเอกสาร	-	1,420	5	284
กระดาษ, สมุดบัญชี, บิล	-	2,460	5	492
เครื่องยิงราคา	2	2,370	5	474
หมึกตรายาง	-	500	5	100
เครื่องแพคกล่อง IROM BULL	-	590	5	118
เครื่องทำน้ำเย็น	1	3,460	5	692
รวม	40	200,000	5	40,000

หมายเหตุ : ค่าเสื่อมราคาเส้นตรง 5 ปีไม่มีมูลค่าซาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3 แหล่งที่มาของเงินทุน ในการลงทุนร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร มาจากส่วนของเจ้าของทั้งหมด เนื่องจากการกู้เงินจากธนาคารมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูง ทางโครงการจึงได้เลือกใช้เงินส่วนของเจ้าของมาใช้ในการลงทุน

2. กระบวนการผลิต ในการวางแผนกระบวนการผลิตของโครงการจะทำการศึกษาถึงรายละเอียดของสถานที่จัดตั้งโครงการ การตกแต่งร้านภายในโครงการ และแผนการผลิต

2.1 ทำเลที่ตั้ง โดยสถานที่จะอยู่บริเวณตลาดบางน้ำเปรี้ยว

พื้นที่ทำเลที่ตั้ง ในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการจะเลือกบริเวณตลาดของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เนื่องจากเป็นบริเวณพื้นที่ที่มีกลุ่มเป้าหมายตามที่โครงการต้องการ คือ เป็นเกษตรกรที่มีพื้นที่เพาะปลูกอยู่ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว มีผู้สัญจรผ่านไปมาบริเวณโครงการต่อวันจำนวนมาก และพื้นที่บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวมีอาคารพาณิชย์ว่างสำหรับให้เช่า ซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับเทสโก้ โลตัส อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และอยู่ไม่ไกลจากร้านคู่แข่ง การคมนาคมเป็นไปได้อย่างสะดวก ความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการทำได้ง่ายประกอบกับ มีคูหาว่างให้เช่าซึ่งเป็นส่วนของเจ้าของเอกชน เปิดให้ทำการเช่ามีสัญญาผูกมัดในการเช่าคือ 5 ปี และทำสัญญาทุก 5 ปีเมื่อสัญญาสิ้นสุดลง โดยมีขนาดพื้นที่ของสถานที่ที่กำหนดไว้มี ความกว้าง 5 เมตร และยาว 15 เมตร และมีโกดังเก็บของอยู่ห่างจากหน้าร้านประมาณ 500 เมตร โกดังเก็บของมีพื้นที่ 3,000 ตารางเมตร และมีสัญญาเช่า 5 ปี ทำการต่อสัญญาทุก 5 ปี จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภค พบว่าผู้บริโภคมีความสนใจในโครงการจำนวนมาก โดยมีผู้ที่คาดว่าจะซื้อแน่นอนจากการสำรวจจากแบบสอบถาม จำนวน 361 คน คิดเป็น ร้อยละ 90.30% รวมถึงผู้ที่คาดว่าในอนาคตจะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้น จำนวน 351 คน คิดเป็นร้อยละ 87.80% จากทั้งหมด 400 คน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคยังไม่ได้รับการตอบสนองความต้องการ

จำนวนลูกค้า บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา จากการสำรวจพบว่ามีผู้สัญจรผ่านไปมาบริเวณนี้จำนวนมาก และลูกค้าที่มาซื้อปัจจัยการผลิตการเกษตรบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว ส่วนใหญ่ก็เป็นเกษตรกรที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง

ความสะดวกในการเดินทาง เนื่องจากบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว เป็นตลาดที่มีสินค้าจำหน่ายมากมาย และเป็นพื้นที่ส่วนกลางของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว มีการคมนาคมขนส่งคล่องตัว ทำให้มีคนสัญจรไปมาจำนวนมากรวมถึงผู้บริโภคส่วนมากของโครงการจะประกอบอาชีพเกษตรกรจึงมีความต้องการปัจจัยการผลิตทางการเกษตรสูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพธุรกิจ บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวเป็นแหล่งที่มีการจำหน่ายสินค้าและบริการอยู่จำนวนมากแต่ส่วนใหญ่จะเป็นร้านที่จำหน่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหาร มีร้านที่จำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีจำนวนไม่มาก ทำให้โครงการมีคู่แข่งที่ไม่รุนแรงเนื่องจากร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่มีอยู่ไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มที่ ทำให้การทำธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราเหมาะสำหรับการลงทุน รวมทั้งการเดินทางที่สะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีการขนส่งได้หลายทาง จึงทำให้บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราเหมาะแก่การดำเนินธุรกิจร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

สาธารณูปโภค ในบริเวณที่จัดตั้งโครงการมีความพร้อมในระบบสาธารณูปโภค เพื่ออำนวยความสะดวกไว้อย่างเพียบพร้อม ได้แก่ ระบบไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ เป็นต้น

ข้อสนับสนุนอื่นๆ ด้านเศรษฐกิจบริเวณที่ตั้งของโครงการถือว่าบริเวณนี้มีเศรษฐกิจที่ดีและความพร้อมของสถานที่ตั้งโครงการที่สามารถเข้าไปปรับปรุงพื้นที่ตามรูปแบบของโครงการและการทำการค้าได้ทันที

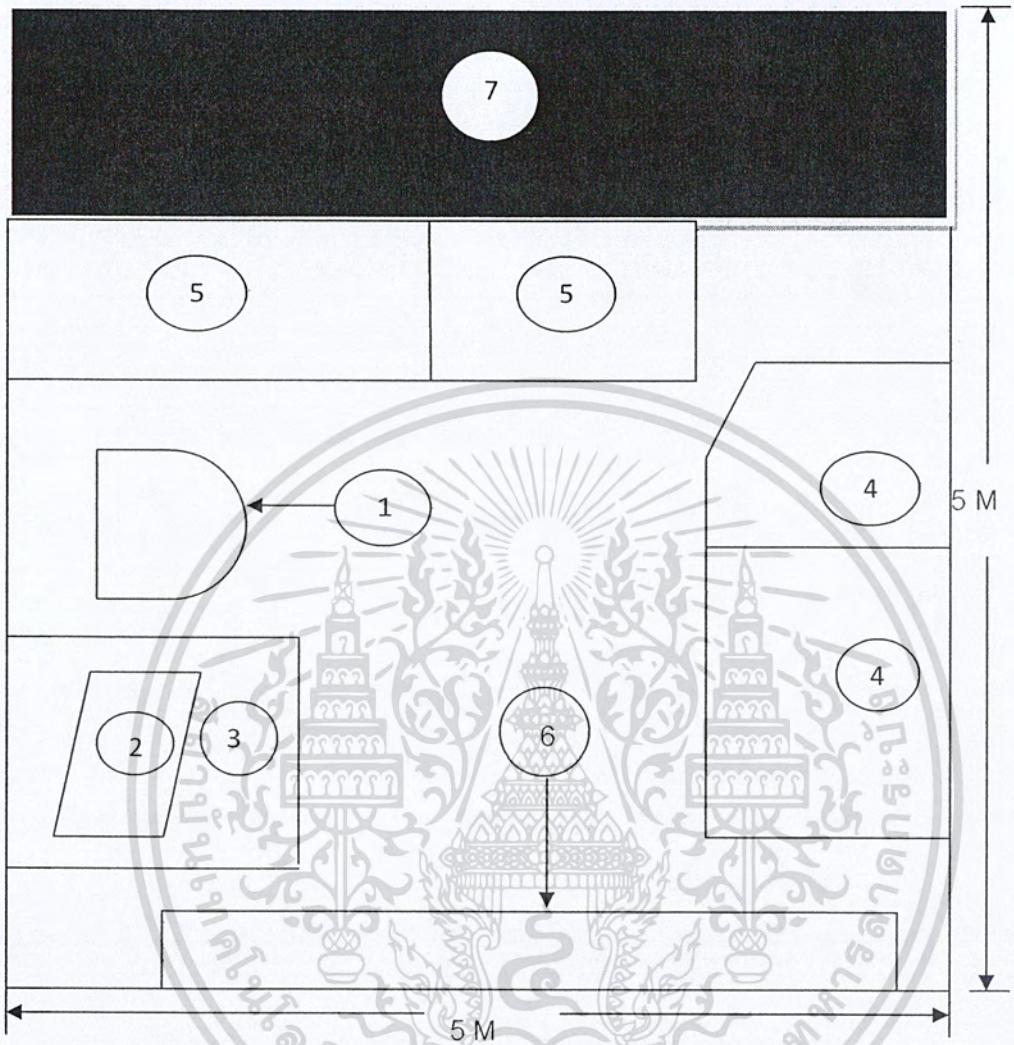
2.2 การตกแต่งร้าน

2.2.1 รูปแบบและการจัดตกแต่งร้านเป็นการเริ่มต้น ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าขั้นพื้นฐาน โดยการออกแบบป้ายหน้าร้านให้เห็นเด่นชัด ลูกค้าสามารถรับรู้ได้ทันทีเมื่อเดินผ่าน นับว่ามีความสำคัญมากในการดึงดูดความสนใจของลูกค้า ภายในร้านมีการจัดตกแต่งอย่างเป็นระเบียบ มีการจัดวางสินค้าที่เป็นหมวดหมู่ทำให้สะดวกต่อการเลือกซื้อ มีแสงสว่างที่เหมาะสม การวางโชว์สินค้าเป็นระเบียบเด่นชัด นอกจากนั้นภายในร้านยังมีโต๊ะ เก้าอี้สำหรับลูกค้าในระหว่างนั่งรอซื้อสินค้าจำนวนมาก

2.3 กำลังการผลิต ธุรกิจเปิดให้บริการลูกค้าเฉพาะวันจันทร์ – วันเสาร์ ตั้งแต่เวลา 07.00 – 18.00 น. โดยจะมีพนักงานขายหน้าร้านจำนวน 2 คน และมีพนักงานขับรถและส่งสินค้าจำนวน 4 คน ผลิตภัณฑ์ของโครงการสามารถจัดเก็บไว้ได้นาน ธุรกิจจึงสามารถทำการสั่งสินค้ามาจัดเก็บไว้ในคลังสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค

2.4 แผนผังร้าน ธุรกิจได้ทำการลงทุนในการตกแต่งร้าน โดยมีรายละเอียดในการจัดวางวัสดุ อุปกรณ์ต่างๆ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3 แผนผังร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

1. เคาน์เตอร์
2. โต๊ะ
3. เก้าอี้
4. ชั้นวางโชว์ผลิตภัณฑ์
5. ตู้กระจกใส่ผลิตภัณฑ์
6. ประตูเข้า – ออก
7. โกดังเก็บปุ๋ย

3. ปัจจัยนำออก ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจมีหลากหลายชนิด เช่น ปุ๋ย เคมีภัณฑ์ เมล็ดพันธุ์ ฯลฯ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน โดยจำหน่ายในราคาระดับปานกลาง สินค้ามีคุณภาพ และมีการบริการส่งสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ

โดยการนำข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ และข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการจัดตั้งโครงการมาทำการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ มีรายละเอียดในการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการดังนี้

1.การประมาณเงินลงทุนของโครงการ จากการเก็บรวบรวมข้อมูลนำมาทำการพิจารณาข้อมูลเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ โดยกำหนดให้เงินลงทุนในโครงการอยู่ในปีปัจจุบัน (ปีที่ 0) หรืออาจกล่าวได้อีกอย่างคือเงินลงทุนเริ่มแรก โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ค่าแรกเข้า เป็นค่าใช้จ่ายที่เสียให้กับการเช่าพื้นที่คูหาอาคารพาณิชย์ เสียค่าแรกเข้า 140,000 บาท ซึ่งจะได้รับคืนเมื่อเลิกเช่าสถานที่ครบตามสัญญา 5 ปี

2) ออกแบบและตกแต่งร้าน เช่น ทาสี, การเดินสายไฟ

3) เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน โต๊ะ เก้าอี้, เครื่องคิดเลข ฯลฯ

4) ยานพาหนะ รถกระบะตอนเดียว ยี่ห้อ TOYOTA 2.5J มูลค่า 474,000 บาท จำนวน 3 คันและรถโฟล์คลิฟท์ ขนาด 2.5 ตัน ยี่ห้อ TCM เครื่องดีเซล ISUZU ราคา 125,000 บาท จำนวน 1 คันรวมมูลค่า 1,547,000 บาท

ตารางที่ 19 ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	
ค่าแรกเข้า	140,000
ออกแบบและตกแต่งร้าน	450,000
เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงาน[1]	200,000
ค่ายานพาหนะ	1,547,000
เงินทุนหมุนเวียน	5,000,000
รวม	7,337,000

หมายเหตุ [1] จากตารางที่ 18

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การประมาณค่าใช้จ่ายโครงการ เป็นการประมาณการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน มีรายละเอียดดังนี้

2.1 ค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์คิดเป็นร้อยละ 70 จากยอดขายที่ประมาณการ

2.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ประกอบด้วย

2.2.1 ค่าไฟฟ้า, น้ำประปา, โทรศัพท์ คิดในอัตราคงที่เดือนละ 10,000 บาท

2.2.2 ค่าแรงพนักงานขายหน้าร้าน 2 คน และพนักงานขับรถ 4 คน เดือนละ 8,000 บาทต่อคน

2.2.3 ค่าเช่าสถานที่ 35,000 บาทต่อเดือน

2.2.4 ค่าภาษีป้ายร้านค้า 400 บาทต่อปี

2.2.5 ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์คิดเป็นร้อยละ 2 จากยอดขาย

2.2.6 ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ เช่น ค่าขนส่งสินค้า ค่าสินค้าคงคลัง ค่าวัตถุดิบเพิ่มเติม ค่าวัสดุสิ้นเปลือง คิดร้อยละ 2 จากยอดขาย

2.2.7 ค่าภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คิดร้อยละ 30 จากเงินได้สุทธิ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 20 ประมาณการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

รายการ	ค่าใช้จ่ายคิดเป็นร้อยละจากยอดขาย (บาท)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	27,522,500	28,072,950	28,634,409	29,207,097	29,791,239
ค่าวัตถุดิบ[1]	19,265,750	19,651,065	20,044,086	20,444,968	20,853,867

หมายเหตุ[1] ร้อยละ 70 ของยอดขาย

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 21 ประมาณการใช้จ่ายในการขายและบริหาร (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	27,522,500	28,072,950	28,634,409	29,207,097	29,791,239
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
เงินเดือนพนักงาน	576,000	576,000	576,000	576,000	576,000
ค่าสาธารณูปโภค	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าโฆษณา	550,450	561,459	572,668	584,142	595,824
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	550,450	561,459	572,668	584,142	595,824
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
ค่าภาษีป้ายร้านค้า	400	400	400	400	400
ค่าเช่าสถานที่	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000
รวม	2,217,300	2,239,318	2,261,736	2,284,684	2,308,048

หมายเหตุ ป้ายร้านค้าใช้พื้นที่ 10,000 ตารางเซนติเมตร

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 22 ประมาณการใช้จ่ายในการดำเนินงานไม่รวมค่าเสื่อมราคา (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายผลิตภัณฑ์ที่ขาย[1]	19,265,750	19,651,065	20,044,086	20,444,968	20,853,867
ค่าใช้จ่ายในการขาย[2]	1,796,900	1,818,918	1,841,336	1,864,284	1,887,648
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร[2]	420,400	420,400	420,400	420,400	420,400
รวม	21,483,050	21,890,383	22,305,822	22,729,652	23,161,915

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 20

[2]จากตารางที่ 21 ค่าใช้จ่ายในการขาย คือ เงินเดือนพนักงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าโฆษณา ค่าใช้จ่ายอื่นๆ และค่าใช้จ่ายในการบริหาร คือ ค่าภาษีป้ายร้านค้า ค่าเช่าสถานที่

ที่มา: จากการคำนวณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งไม่อนุญาตให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของลิขสิทธิ์ทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 23 การประมาณต้นทุนการผลิตของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าวัตถุดิบ[1]	19,265,750	19,651,065	20,044,086	20,444,968	20,853,867
ค่าใช้จ่ายในการขาย[2]	1,796,900	1,818,918	1,841,336	1,864,284	1,887,648
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร[2]	420,400	420,400	420,400	420,400	420,400
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อม)[3]	21,483,050	21,890,383	22,305,822	22,729,652	23,161,915
ค่าเสื่อมราคาวัสดุและอุปกรณ์	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ต้นทุนการผลิตรวม	21,523,050	21,930,383	22,345,822	22,769,652	23,201,915

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 20

[2]จากตารางที่ 21

[3]จากตารางที่ 22

ที่มา: จากการคำนวณ

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

จากการวิเคราะห์ด้านเทคนิค พบว่าทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในแหล่งชุมชน ที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมาจำนวนมาก ซึ่งบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นบริเวณที่มีกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ การเดินทางคมนาคมเป็นไปได้อย่างสะดวก สถานที่ตั้งของธุรกิจอยู่ในจุดที่ลูกค้าสามารถมองเห็นได้ง่ายอยู่ติดถนน ทำให้อำนวยความสะดวกในด้านการจัดส่งสินค้าเพื่อจำหน่าย สรุปได้ว่าธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมีความพร้อมทั้งด้านระบบการผลิต การจัดการผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการจัดหาและขนส่งปัจจัยนำเข้าที่มีมาตรฐานในการดำเนินธุรกิจ โดยมีการจัดเก็บสินค้าคงคลัง เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเพียงพอ ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า การลงทุนเพื่อจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินจะเป็นการวิเคราะห์โครงการด้านการลงทุนตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนถึงสิ้นสุดโครงการ โดยที่การวิเคราะห์จะมุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงินหรือความสามารถในการทำกำไรของโครงการ รวมถึงการวางแผนทางการเงินและการวางแผนกำไรเพื่อทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเกิดความมั่นใจว่าถ้ามีการดำเนินงานตามโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางด้านการเงินใดๆ เกิดขึ้นกับโครงการมีรายละเอียดดังนี้

รายละเอียดของโครงการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนทั้งหมดเป็นเงินลงทุนจากเจ้าของกิจการเองไม่มีการกู้ยืม โดยตามการประมาณการด้านบนคาดว่าจะใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 7,337,000 บาท แบ่งเป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 2,337,000 บาท เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับค่าใช้จ่ายประมาณ 5,000,000 บาท (ตารางที่ 19)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

อัตราคิดลด (discount rate) ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้ กำหนดให้เท่ากับร้อยละ 10 จากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ณ ปี พ.ศ. 2553 ที่อัตราร้อยละ 6.5 บวกอัตราความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ประมาณร้อยละ 3.5 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2553)

อายุโครงการ

กำหนดโครงการ 5 ปี โดยกำหนดสถานที่ และในระหว่างโครงการไม่มีการลงทุนเพิ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 24 ประมาณการกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	27,522,500	28,072,950	28,634,409	29,207,097	29,791,239
หัก ค่าวัตถุดิบ[1]	19,265,750	19,651,065	20,044,086	20,444,968	20,853,867
กำไรขั้นต้น	8,256,750	8,421,885	8,590,323	8,762,129	8,937,372
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร[1]	2,217,300	2,239,318	2,261,736	2,284,684	2,308,048
กำไรขาดทุนก่อนหักภาษี	6,039,450	6,182,567	6,328,587	6,477,445	6,629,324
หัก ภาษีเงินได้ (ร้อยละ 30)	1,811,835	1,854,770	1,898,576	1,943,234	1,988,797
กำไรสุทธิ	4,227,615	4,327,797	4,430,011	4,534,212	4,640,527
กำไรสะสม	4,227,615	8,555,412	12,985,423	17,519,634	22,160,161

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 22

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 25 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
รายได้จากการขาย		27,522,500	28,072,950	28,634,409	29,207,097	29,791,239
กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนของโครงการ	2,337,000	0	0	0	0	- 913,500
เงินลงทุนหมุนเวียน	5,000,000	0	0	0	0	- 5,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา) [1]		21,483,050	21,890,383	22,305,822	22,729,652	23,161,915
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ 30)		1,811,835	1,854,770	1,898,576	1,943,234	1,988,797
รวมกระแสเงินสดจ่าย		23,294,885	23,745,153	24,204,398	24,672,885	19,237,212
กระแสเงินสดสุทธิ	7,337,000	4,227,615	4,327,797	4,430,011	4,534,212	10,554,027
กระแสเงินสดสะสม		4,227,615	8,555,412	12,985,423	17,519,634	28,073,661

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 22

ที่มา: จากการคำนวณ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการวิเคราะห์ที่มุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงิน หรือความสามารถในการทำกำไร เพื่อให้ผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจในการลงทุนว่าถ้ามีการลงทุนในโครงการแล้วจะไม่ปัญหาทางด้านการเงินใดๆ กับโครงการ และเพื่อประกอบการตัดสินใจว่าควรลงทุนในกิจการหรือไม่ โดยใช้วิธีการประเมินที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับระยะเวลา คือ ระยะเวลาการคืนทุน และวิธีประเมินที่คำนึงถึงค่าของเงินกับระยะเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน โดยผลของโครงการประเมินค่าการลงทุนทั้ง 4 ด้านนั้นสามารถพิจารณา (ตารางที่ 26)

ตารางที่ 26 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

รายการ	ผลที่ได้จากการคำนวณ
ระยะเวลาคืนทุน	1 ปี 8 เดือน 10 วัน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	13,061,458
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	57.95
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	2.78

หมายเหตุ[1] พิจารณาจากอัตราผลตอบแทนของโครงการที่คาดหวังเท่ากับร้อยละ 10
ที่มา: จากการคำนวณในภาคผนวก จ.

สามารถอธิบายผลของการประเมินค่าการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาและการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

1. ระยะเวลาคืนทุน คำนวณจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 8 เดือน 10 วัน

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นการศึกษาผลต่างระหว่างมูลค่ารวมของกระแสเงินสดสุทธิกับเงินสดลงทุน ถ้ามลค่าปัจจุบันสุทธิ ในการศึกษามุ่งหวังจะให้โครงการได้รับผลตอบแทนที่มีความคุ้มค่าหรือมีกำไร โดยที่ค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับศูนย์แสดงว่า ผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน โครงการไม่มีกำไรแต่ก็ไม่ได้ขาดทุน และในกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเป็นลบ หรือมีค่าน้อยกว่าศูนย์แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุนโครงการนั้นถือว่าขาดทุน ซึ่งเมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการนั้นมีค่าเท่ากับ 13,061,458 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้นั้นมีค่ามากกว่าต้นทุนหรือโครงการมีความคุ้มค่าหรือได้กำไรจากการลงทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เพื่อศึกษาผลตอบแทนสุทธิของการลงทุนว่ามีค่าร้อยละเท่าไหร่ โดยคำนวณหาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดที่จ่ายลงทุน ซึ่งโครงการนี้มีผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 57.95 ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของโครงการที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 10

4. อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย เพื่อศึกษาถึงอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุโครงการ โดยโครงการคาดหวังว่าอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายจะมีค่ามากกว่าหนึ่ง คือผลตอบแทนที่ได้จะมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไปในการลงทุนหรือโครงการก็จะมีกำไร อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการที่ได้มีค่าเท่ากับ 2.78 เท่า แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือโครงการมีกำไร

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

เป็นการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อโครงการที่อาจจะเกิดขึ้นจริงในอนาคต ซึ่งจะคาดการณ์ถึงปัจจัยด้านต่างๆ ที่อาจส่งผลกระทบถึงรายได้และต้นทุนการผลิตของโครงการ ปัจจัยที่คาดว่าอาจจะเกิดขึ้นจริงในอนาคตต่อโครงการคือ กรณีที่รายได้ลดลงและกรณีที่รายได้ลดลงและกรณีที่ต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นซึ่งจะส่งผลโดยทำให้การดำเนินงานเกิดปัญหาขึ้นได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการคำนวณผลตอบแทนโครงการหากกรณีดังกล่าวเกิดขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมให้แก่โครงการ กรณีเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว โดยทำการตั้งสมมติฐานเป็น 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10

กรณีที่ 2 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีที่ 1 กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10

ตารางที่ 27 ประมาณการทำกำไร (ขาดทุน) สุทธิของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	24,770,250	25,265,655	25,770,968	26,286,387	26,812,115
หัก ค่าวัตถุดิบ[1]	17,339,175	17,685,959	18,039,678	18,400,471	18,768,481
กำไรขั้นต้น	7,431,075	7,579,697	7,731,290	7,885,916	8,043,635
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร[1]	2,107,210	2,127,026	2,147,239	2,167,855	2,188,885
กำไรขาดทุนก่อนหักภาษี	5,323,865	5,452,670	5,584,052	5,718,061	5,854,750
หัก ภาษีเงินได้ (ร้อยละ 30)	1,597,160	1,635,801	1,675,216	1,715,418	1,756,425
กำไรสุทธิ	3,726,706	3,816,869	3,908,836	4,002,643	4,098,325
กำไรสะสม	3,726,706	7,543,575	11,452,411	15,455,053	19,553,378

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 22

[2] จากตารางที่ 21

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 28 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
รายได้จากการขาย		24,770,250	25,265,655	25,770,968	26,286,387	26,812,115
กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนของโครงการ		0	0	0	0	-913,500
	2,337,000					
เงินลงทุนหมุนเวียน	5,000,000	0	0	0	0	-5,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา) [1]		19,446,385	19,812,985	20,186,916	20,568,327	20,957,365
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ 30)		1,597,160	1,635,801	1,675,216	1,715,418	1,756,425
รวมกระแสเงินสดจ่าย		21,043,545	21,448,786	21,862,132	22,283,745	16,800,290
กระแสเงินสดสุทธิ	7,337,000	3,726,706	3,816,869	3,908,836	4,002,643	10,011,825
กระแสเงินสดสะสม		3,726,706	7,543,575	11,452,411	15,455,053	25,466,878

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 21

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 29 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

รายการ	ผลที่ได้จากการคำนวณ
ระยะเวลาคืนทุน	1 ปี 11 เดือน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	11,092,532
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	50.88
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	2.51

หมายเหตุ[1] พิจารณาจากอัตราผลตอบแทนของโครงการที่คาดหวังเท่ากับร้อยละ 10
ที่มา: จากการคำนวณในภาคผนวก จ.

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีที่ 1

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีรายได้ในการดำเนินงานลดลงร้อยละ 10 โดยกำหนดต้นทุนคงที่ จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าว พบว่าโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 11 เดือน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 11,092,532 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 50.88 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 2.51 เท่า แม้ระยะเวลาคืนทุนจะมากกว่ากรณีปกติ แต่เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้วโครงการยังถือว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนอยู่ จึงสามารถสรุปได้ว่า หากเกิดรายได้จากการดำเนินโครงการลดลงร้อยละ 10 โครงการดังกล่าวจะยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีที่ 2 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ตารางที่ 30 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ						
รายได้จากการขาย		27,522,500	28,072,950	28,634,409	29,207,097	29,791,239
กระแสเงินสดจ่าย						
เงินลงทุนของโครงการ	2,337,000	0	0	0	0	-913,500
เงินลงทุนหมุนเวียน	5,000,000	0	0	0	0	-5,000,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)[1]		23,631,355	24,079,421	24,536,404	25,002,617	25,478,106
ภาษีเงินได้ (ร้อยละ 30)		1,811,835	1,854,770	1,898,576	1,943,234	1,988,797
รวมกระแสเงินสดจ่าย		25,443,190	25,934,191	26,434,980	26,945,850	21,553,403
กระแสเงินสดสุทธิ	7,337,000	2,079,310	2,138,759	2,199,429	2,261,247	8,237,836
กระแสเงินสดสะสม		2,079,310	4,218,069	6,417,498	8,678,744	16,916,580

หมายเหตุ[1] จากตารางที่ 21

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 31 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

รายการ	ผลที่ได้จากการคำนวณ
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี 4 เดือน 15 วัน
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	4,632,824
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)	27.34
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	1.63

หมายเหตุ[1] พิจารณาจากอัตราผลตอบแทนของโครงการที่คาดหวังเท่ากับร้อยละ 10
ที่มา: จากการคำนวณในภาคผนวก จ.

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีที่ 2

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการกรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยกำหนดให้รายได้จากการขายคงที่ จากการคำนวณ พบว่าโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 4 เดือน 15 วัน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 4,632,824 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 27.34 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.63 เท่า จึงสามารถสรุปได้ว่า หากต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 โครงการดังกล่าวจะยังมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนร้านจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีอัตราผลตอบแทนต่อทุน 2.78 เท่า โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและค่าเท่ากับ 13,061,458 บาท ณ อัตราคิดลดร้อยล 10 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 57.95 และโครงการมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 8 เดือน 10 วัน จากการวิเคราะห์การเงินทุกกรณี ทำให้ทราบว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนคือโครงการมีกำไรในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร โครงการจึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจจำหน่าย ปัจจัยการผลิตทางการเกษตร บริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เนื่องจากอำเภอบางน้ำเปรี้ยว เป็นอำเภอที่มีการเพาะปลูกข้าวเป็นอาชีพหลัก และทำนาได้ปีละ 3 ครั้งหรือ 5 ครั้งในสองปี ประชากรส่วนมากประกอบอาชีพเพาะปลูกข้าว ทำให้มีความต้องการในการใช้ปัจจัยทางการเกษตรเป็นจำนวนมาก แต่ร้านจำหน่ายมีเพียง 2-3 ร้านเท่านั้น จึงเหมาะแก่การพิจารณาลงทุนจัดตั้งร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว แต่อย่างไรก็ตามควรมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการลงทุนทำธุรกิจ เพื่อให้กิดความมั่นใจก่อนการลงทุน และเป็นการลดความเสี่ยงของการลงทุนโครงการ จึงควรทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน เพื่อเป็นการนำผลการวิเคราะห์ที่ได้มาประกอบการตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้ เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดตั้งแต่ขนาดตลาด แนวโน้มตลาด ส่วนแบ่งตลาด การพยากรณ์ความต้องการของตลาด และการประมาณการยอดขายของโครงการ จากนั้นจะทำการศึกษาทางด้านเทคนิค โดยที่จะศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการพิจารณาถึงระบบการผลิต จากนั้นทำการประมาณการต้นทุนเพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางด้านการเงินต่อไป โดยที่การวิเคราะห์ทางด้านการเงิน เริ่มจากการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ การหาอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ และการหาอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย สุดท้ายการวิเคราะห์ความอ่อนไหว เพื่อนำผลไปใช้ในการตัดสินใจลงทุน

วิธีการศึกษาในครั้งนี้ โครงการได้ทำการเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น (non probability sampling) ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (accidental sampling) โดยเลือกทำการศึกษาจากเกษตรกรบริเวณตลาดบางน้ำเปรี้ยว โดยเจาะจงไปที่ร้านธงชัยการเกษตร ร้านโค้วซงกี่ และสหกรณ์การเกษตร และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างทันที ส่วนข้อมูลทุติยภูมิได้จากเอกสาร ตำรา บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นนำข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิมาทำการวิเคราะห์โดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนาและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจที่จะซื้อสินค้าในธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 89 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ขนาดตลาดมีมูลค่าตลาดภายในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทราเท่ากับ 110,090,000 บาทต่อปี เป็นตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อแต่ละครั้ง 29,214.05 บาทต่อครั้ง และมีความถี่เฉลี่ยในการซื้อ 4.52 ครั้งต่อปี การประมาณการยอดขายสินค้าจะมียอดขายประมาณปีละ 27,522,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 25 ของขนาดตลาดธุรกิจจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรทั้งหมดในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา และแนวโน้มตลาดปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 2 ต่อปี จากการวิเคราะห์คู่แข่งขันซึ่งมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก จึงมีโอกาสที่จะได้ส่วนแบ่งตลาดมาเป็นของธุรกิจ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางด้านประชากร เศรษฐกิจ และสังคมที่เอื้ออำนวยในการจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การศึกษาทางด้านเทคนิคพบว่า มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคทั้งในด้านของทำเลที่ตั้งที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีประชากรหนาแน่นเนื่องจากอยู่บริเวณตลาดบางน้ำเปรี้ยว มีความสะดวกทางด้านการคมนาคม มีปัจจัยทางด้านสาธาณูปโภคพร้อม การจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งผลิตเป็นไปอย่างสะดวก สามารถจัดหาเครื่องจักรอุปกรณ์ได้พร้อม และปัจจัยนำออกที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตามต้องการ

การศึกษาทางด้านการเงินพบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 1 ปี 8 เดือน 10 วัน มีอัตราผลตอบแทนต่อทุน 2.78 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและมีค่าเท่ากับ 13,061,458 บาท ในอัตราคิดลดที่ร้อยละ 10 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 57.95 จากผลการวิเคราะห์ที่ได้ทำให้เห็นตัวอย่างได้อย่างชัดเจนว่าโครงการมีความคุ้มค่าที่ควรจะลงทุน ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรบริเวณตลาดบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ดังนั้นจึงทำการปฏิเสธสมมุติฐานที่ตั้งไว้ทุกข้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะด้านการตลาด หากโครงการลงทุนร้านจัดจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเกิดขึ้นจริง ผู้ลงทุนควรมีการดำเนินการส่งเสริมการขาย เพื่อขยายช่องทางการจัดจำหน่าย ทำให้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น

2. ข้อเสนอแนะทางด้านเทคนิค ด้านการจัดหาวัตถุดิบและการขนส่งวัตถุดิบพบว่ามีค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างทำให้เกิดต้นทุนที่สูงในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นผู้ลงทุนควรวางแผนในการสั่งซื้อสินค้าเข้าร้าน เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละช่วงของการทำการเกษตร

3. ข้อเสนอแนะทางด้านการเงิน เงินทุนหมุนเวียนของโครงการที่เกิดขึ้น อาจมีการปรับเปลี่ยนมูลค่าขึ้นลงได้ ซึ่งต้องสังเกตหลังจากที่โครงการดำเนินการจริงแล้ว 3 เดือนหรือ 6 เดือน และอาจนำมาปรับยอดเงินทุนหมุนเวียนของโครงการเพื่อให้มีเงินสำรองไว้ในปริมาณที่เหมาะสม ส่วนความอ่อนไหวของโครงการพบว่า หากมีรายได้ลดลงร้อยละ 10 ผลกระทบที่โครงการจะได้รับนั้นยังถือว่าคุ้มค่าอยู่ แต่หากมีต้นทุนที่สูงขึ้นจะพบว่า มีผลกระทบต่อโครงการฉะนั้นโครงการจะต้องระวังและควบคุมเรื่องค่าใช้จ่ายในด้านการผลิตและการบริหารให้คงที่หรือผันแปรขึ้นลงไม่มากนัก เพราะอาจส่งผลกระทบที่ร้ายแรงต่อโครงการ

4. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามบางคนไม่เข้าใจในแบบสอบถามทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ค่อยให้ความร่วมมือ ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรที่จะมีการปรับปรุงเครื่องมือให้ดีขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

กมลเนตร มีเพ็ชร์ และคณะ. 2551. **ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจสปาสมุนไพรไทยในเขตลาดกระบัง.**ปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจเกษตรสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

กุณฑลี เวชสาร. 2545. **การวิจัยตลาด**. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

เกียรติคุณ ลือศิริวัฒนา. 2548. **การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของธุรกิจเพทช็อพวัน**. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ.บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และคณะ. 2544. **การบริหารโครงการและศึกษาความเป็นไปได้.** กรุงเทพมหานคร: บริษัท A.N. การพิมพ์.

ดนุพล ศรีวิมล และคณะ. 2551. **การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจการผลิตแกนสับปะรดอบแห้งบริเวณสยามสแควร์ เขตปทุมวัน**. ปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจเกษตร.สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ดวงมณี ยอดจันทร์ และคณะ. 2548. **การประเมินเงินลงทุนโครงการ**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ธรรมศาสตร์.

ธงไชย นพคุณ. 2551. **ศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของกาแฟกระป๋องลดความอ้วนเนเจอร์กิฟ ในเขตกรุงเทพมหานคร**. ปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจเกษตร.สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธนามาศ ประภาจันทร์ และคณะ. 2546. **การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการลงทุนในธุรกิจร้านการแฟสแตนด์อโลน: กรณีศึกษาสถานีบริการน้ำมัน ถนนบางนา-ตราด.** วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร.บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ. 2538. **การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ.** กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ปัญจพร มาทรัพย์. 2552. **การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสดบริเวณบริษัททีโอทีจำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่วัน.** วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ.บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2541. **การวิจัยธุรกิจ.** กรุงเทพมหานคร: บริษัท A.N. การพิมพ์.

ศูนย์วิจัยข้าวปทุมธานี สถาบันวิจัยข้าว สำนักงานวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5 สำนักงานวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6. 2548. **เอกสารวิชาการ การจัดเขตศักยภาพการผลิตข้าว จังหวัดฉะเชิงเทรา.** กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ดอกเบี้ย.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2548. **ความต้องการใช้ปุ๋ยในการเกษตรของประเทศไทย** [Online]. Available: http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=684&filename=index.12 กรกฎาคม 2553

สำนักงานสถิติแห่งชาติ.2552. **ความก้าวหน้าของอาชีพเกษตรกรรม** [Online] Available: www.nso.go.th/.18 กันยายน 2553

อภิรุม วรรณพุฒ. 2551. **การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดในการออกผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ปรุงสำเร็จชนิดผงละลายทันที.** วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ.บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทรา

คำชี้แจง: แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลดังกล่าวไปจัดทำรายงานประกอบการเรียนการสอนวิชาปัญหาพิเศษ สาขาวิชาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หรือเติมคำตอบในช่องว่างที่เว้นไว้

1. เพศ

( ) 1.ชาย ( ) 2.หญิง

2. อายุ ..... ปี

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

( ) 1.ประถมศึกษา ( ) 2.มัธยมศึกษา

( ) 3.อนุปริญญา ( ) 4.ปริญญาตรี

( ) 5.สูงกว่าปริญญาตรี ( ) 6.อื่นๆโปรดระบุ.....

4. รายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือน ..... บาท

5.จำนวนพื้นที่ในการทำเกษตรกรรม ..... ไร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<u>ส่วนที่ 2</u> ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

<u>คำชี้แจง</u> โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หรือเติมคำตอบในช่องว่างที่เว้นไว้

1.ท่านคิดว่าร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทราเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่

( ) 1.เพียงพอ ( ) 2.ไม่เพียงพอ

2.ทุกวันนี้ท่านซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจากร้านไหน.....

3.ท่านมีวิธีการตัดสินใจอย่างไรในการเลือกร้านที่จะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

( ) 1.อยู่ใกล้บ้านที่สุด ( ) 2.ผ่านแถวนั้นเป็นประจำ

( ) 3.อยู่ใกล้กับที่เพาะปลูก ( ) 4.อื่นๆโปรดระบุ.....

4. ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร.....บาท

5. ท่านซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรปีละ.....ครั้ง

6.ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรประเภทใดมากที่สุด

( ) 1.ปุ๋ย ( ) 2.เคมีเกษตร

( ) 3.เมล็ดพันธุ์ ( ) 4.อื่นๆ.....

7.ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นหรือลดลง

( ) 1.เพิ่มขึ้น ( ) 2.ลดลง

8. ถ้ามีร้านขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเปิดใหม่ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทราท่านจะใช้บริการหรือไม่

( ) 1.ซื้อ ( ) 2.ไม่ซื้อ

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

แบบสอบถาม

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทรา

คำชี้แจง: แบบสอบถามนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในบริเวณตลาดอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลดังกล่าวไปจัดทำรายงานประกอบการเรียนการสอนวิชาปัญหาพิเศษ สาขาวิชาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

<u>ส่วนที่ 1</u> ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หรือเติมคำตอบในช่องว่างที่เว้นไว้

1. เพศ

( ) 1.ชาย ( ) 2.หญิง

2. อายุ ..... ปี

3. ระดับการศึกษาสูงสุด

( ) 1.ประถมศึกษา ( ) 2.มัธยมศึกษา

( ) 3.อนุปริญญา ( ) 4.ปริญญาตรี

( ) 5.สูงกว่าปริญญาตรี ( ) 6.อื่นๆโปรดระบุ.....

4. รายได้ทางการเกษตรเฉลี่ยต่อเดือน ..... บาท

5.จำนวนพื้นที่ในการทำเกษตรกรรม ..... ไร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<u>ส่วนที่ 2</u> ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

<u>คำชี้แจง</u> โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ( ) หรือเติมคำตอบในช่องว่างที่เว้นไว้

1.ท่านคิดว่าร้านจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทราเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่

( ) 1.เพียงพอ ( ) 2.ไม่เพียงพอ

2.ทุกวันนี้ท่านซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรจากร้านไหน.....

3.ท่านมีวิธีการตัดสินใจอย่างไรในการเลือกร้านที่จะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

( ) 1.อยู่ใกล้บ้านที่สุด ( ) 2.ผ่านแถวนั้นเป็นประจำ

( ) 3.อยู่ใกล้กับที่เพาะปลูก ( ) 4.อื่นๆโปรดระบุ.....

4. ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตร.....บาท

5. ท่านซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรปีละ.....ครั้ง

6.ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรประเภทใดมากที่สุด

( ) 1.ปุ๋ย ( ) 2.เคมีเกษตร

( ) 3.เมล็ดพันธุ์ ( ) 4.อื่นๆ.....

7.ท่านคิดว่าในอนาคตท่านจะซื้อปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้นหรือลดลง

( ) 1.เพิ่มขึ้น ( ) 2.ลดลง

8. ถ้ามีร้านขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตรเปิดใหม่ในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวจังหวัดฉะเชิงเทราท่านจะใช้บริการหรือไม่

( ) 1.ซื้อ ( ) 2.ไม่ซื้อ

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ขอขอบคุณท่านที่สละเวลาตอบแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข.

สภาพเศรษฐกิจและสังคมของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา

ประวัติความเป็นมาจังหวัดฉะเชิงเทรา

จังหวัดฉะเชิงเทรามีพื้นที่ทำนาประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่การเกษตรทั้งหมด พื้นที่นาที่มีความอุดมสมบูรณ์ส่วนใหญ่อยู่ในเขตชลประทาน ซึ่งรับน้ำจากโครงการส่งน้ำต่างๆของจังหวัด ทำให้มีน้ำทำนาได้ตลอดปี ชาวนาส่วนใหญ่ในเขตชลประทาน ทำนา 2-3 ครั้งในรอบปี หรืออาจถึง 5 ครั้งต่อ 2 ปี การทำนาแต่ละครั้งมีการใช้เทคโนโลยีการผลิต เช่น การใช้อัตราเมล็ดพันธุ์ค่อนข้างสูง มีการใช้ปุ๋ยเคมีสูตรไม่เหมาะสมกับระยะการเจริญเติบโตของข้าว ไม่ตรงกับคำแนะนำของทางราชการ และโดยทั่วไปมีการใส่ปุ๋ยมากกว่า 2 ครั้ง เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่คำนึงถึงต้นทุนการผลิต แต่จะเน้นให้ได้ผลผลิตสูง ผลผลิตเฉลี่ยของจังหวัดฉะเชิงเทราแม้ว่าสูงกว่าผลผลิตเฉลี่ยของประเทศ โดยผลผลิตข้าวในฤดูนาปี 2541 เฉลี่ย 492 กิโลกรัมต่อไร่และฤดูนาปรัง 2542 เฉลี่ย 731 กิโลกรัมต่อไร่

สภาพภูมิประเทศของจังหวัดฉะเชิงเทรา

ข้อมูลทั่วไป

จังหวัดฉะเชิงเทรา มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 3,344,375 ไร่ หรือ 5,351 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ทางด้านตะวันออกของประเทศ ประมาณเส้นรุ้งที่ 13 องศาเหนือ และเส้นแวงที่ 100 องศาตะวันออก อยู่ห่างจากกรุงเทพฯ ทางทิศตะวันออก ประมาณ 75 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 304 (สุวินทวงศ์) และประมาณ 100 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 3 หรือ ประมาณ 90 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 34 (บางนาตราด) แยกเข้าหมายเลข 34 (บางประกง-ฉะเชิงเทรา) และประมาณ 61 กิโลเมตร ตามทางรถไฟสายตะวันออก มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดนครนายกและปราจีนบุรี

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดชลบุรี จันทบุรี และอ่าวไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดปราจีนบุรี

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ จังหวัดปทุมธานี กรุงเทพมหานคร และสมุทรปราการ

ลักษณะภูมิประเทศ

จังหวัดฉะเชิงเทรา มีลักษณะพื้นที่ทางด้านตะวันตก ด้านใต้ และตอนกลางของจังหวัดเป็นที่ราบลุ่ม มีความสูงจากระดับน้ำทะเล 1-9 เมตร พื้นที่ราบลุ่มอยู่ในท้องที่อำเภอเมืองอำเภอบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบางคล้า และอำเภอบางปะกง ใช้ทำนา ส่วนพื้นที่ด้านตะวันออกมีลักษณะเป็นลูกคลื่นลอนลาดจนถึงเป็นภูเขา อยู่ในท้องที่อำเภอพนมสารคาม และอำเภอสนามชัยเขต มีความสูงจากระดับน้ำทะเล 30-80 เมตร สำหรับด้านใต้ของอำเภอสนามชัยเขตมีความสูงจากระดับน้ำทะเล 763 เมตร

แผนที่จังหวัด

ภาพผนวกที่ 1 ที่ตั้ง ขอบเขต แหล่งน้ำ และเส้นทางคมนาคมของจังหวัดฉะเชิงเทรา

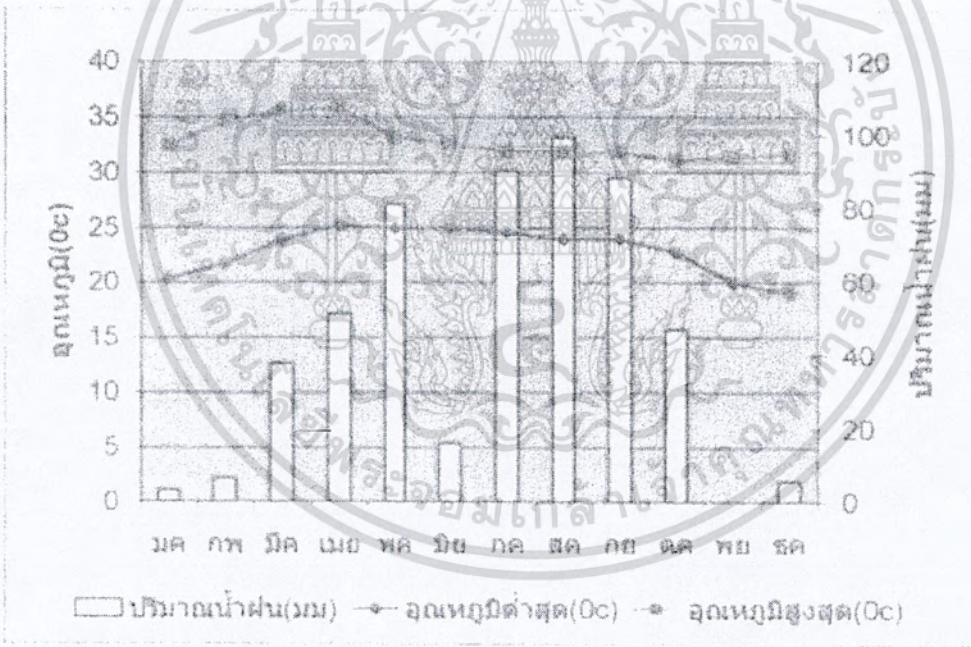
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพภูมิอากาศและฝนในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

สภาพภูมิอากาศในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

อุณหภูมิ

ในระยะเวลา 5 ปี ระหว่าง พ.ศ. 2532-2536 คาบการวัดภูมิอากาศ 10 วัน ของจังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีอุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุดมีค่าต่ำสุด 18.9 องศาเซลเซียสในเดือนธันวาคม อุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุดมีค่าสูงสุด 25.2 องศาเซลเซียสในเดือนเมษายน และอุณหภูมิเฉลี่ยสูงสุดมีค่าต่ำสุด 31.1 องศาเซียสในเดือนตุลาคม อุณหภูมิเฉลี่ยสูงสุดมีค่าสูงสุด 35.7 องศาเซลเซียสในเดือนเมษายนเช่นเดียวกัน (ภาพผนวกที่ 2)



ภาพผนวกที่ 2 ปริมาณน้ำฝน และอุณหภูมิเฉลี่ยต่ำสุด สูงสุด ของจังหวัดฉะเชิงเทรา ช่วง 10 ปี คาบ 5 ปี (พ.ศ.2532-2536)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพน้ำฝนในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

ในระยะเวลา 5 ปี ระหว่าง พ.ศ. 2532-2536 คาบการวัดภูมิอากาศ 10 วัน ของจังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่ามีปริมาณน้ำฝนเฉลี่ยสูงสุด 99.5 มิลลิเมตรในเดือนสิงหาคม และไม่มีฝนตกเลยในเดือนพฤศจิกายน

สภาพดินในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

สภาพดินโดยทั่วไป

จังหวัดฉะเชิงเทรา มีลักษณะดินที่แตกต่างกันตามพื้นที่ดิน ดังนี้

1. ที่ราบลุ่มชายทะเล เกิดจากการทับถมของดินตะกอนน้ำทะเลและน้ำกร่อย เนื้อดินเป็นดินเหนียว มีการระบายน้ำเลวถึงเลวมาก มีความอุดมสมบูรณ์ตามธรรมชาติสูง รวมทั้งมีความเค็มสูง เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากการที่มีน้ำทะเลท่วมถึง นอกจากนี้ บางแห่งยังมีศักยภาพเป็นกรดจัดหากมีการระบายน้ำออกจากพื้นที่

2. ที่ราบลุ่มน้ำทะเลเคยท่วมถึง เกิดจากการทับถมของตะกอนน้ำทะเลและน้ำกร่อย เนื้อดินเป็นดินเหนียว มีการระบายน้ำเลวถึงเลวมาก มีความอุดมสมบูรณ์ตามธรรมชาติต่ำ-ปานกลาง บางแห่งพบสารจาโรไซต์อยู่ในชั้นดิน ทำให้ดินมีปฏิกิริยาเป็นกรดจัด

3. ตะพักลำน้ำและตะกอนรูปพัดที่เกิดสลับซับซ้อน เกิดจากการทับถมของตะกอนลำน้ำหรือวัตถุที่ถูกน้ำเคลื่อนย้ายมาจากที่สูงกว่า ลักษณะพื้นที่จะแตกต่างกันตามลักษณะของลานตะพักลำน้ำ โดย บริเวณที่เป็นลานตะพักลำน้ำระดับต่ำจะเป็นที่ราบ-ค่อนข้างราบ มีการระบายน้ำเลว ปฏิกิริยาดินเป็นกรดจัด-กรดปานกลาง บริเวณที่เป็นลานตะพักลำน้ำระดับกลางและสูงจะเป็นพื้นที่ลูกคลื่นลอนลาด มีการระบายน้ำดี ปฏิกิริยาดินเป็นกรดจัด-กรดเล็กน้อย มีความอุดมสมบูรณ์ตามธรรมชาติต่ำ-ปานกลาง

4. พื้นผิวที่เหลือค้างจากการกัดกร่อน ลักษณะพื้นที่เป็นลูกคลื่นลอนลาด-ลอนชัน เนื้อดินเป็นดินเนื้อละเอียด-หยาบ แตกต่างกันตามลักษณะของวัตถุต้นกำเนิดดิน มรการระบายน้ำดี แต่มีความอุดมสมบูรณ์ตามธรรมชาติต่ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. เขาและภูเขา พบในที่สูง มีความลาดชันมากกว่า 35 เปอร์เซ็นต์ ลักษณะเนื้อดินแตกต่างกันตามลักษณะของวัตถุต้นกำเนิดดิน สามารถเกิดการชะล่างพังทลายของหน้าดินได้ง่าย

6. หน่วยดินอื่นๆได้แก่ พื้นที่บ่อเลี้ยงกุ้ง บ่อปลา นาเกลือ แม่น้ำ ลำคลอง บึง บ่อน้ำ และบ่อลูกลัง เป็นต้น

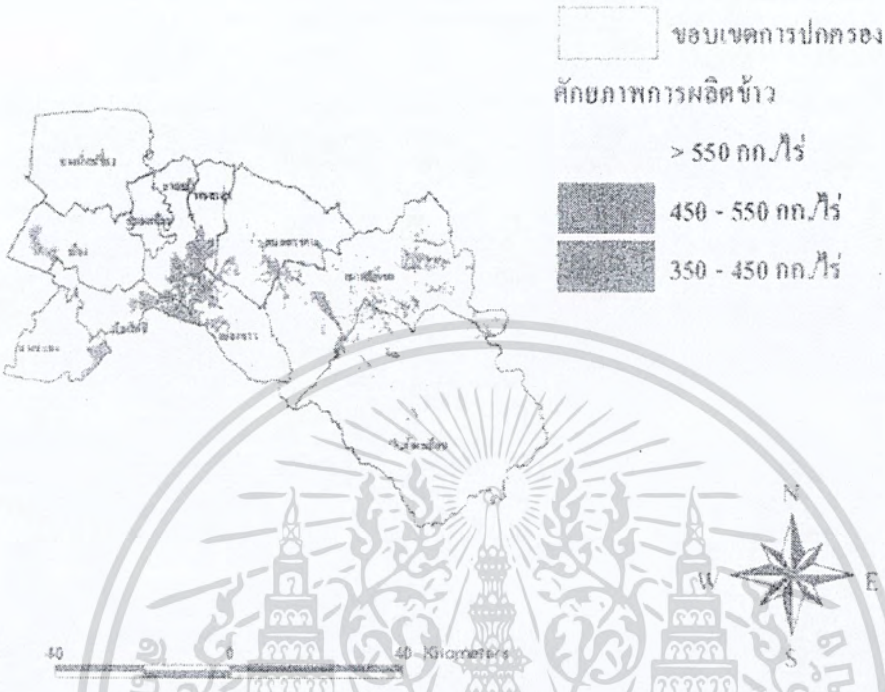
แผนที่กลุ่มชุดดิน

ดินในจังหวัดฉะเชิงเทราประกอบด้วย 22 กลุ่มชุดดิน ซึ่งมีลักษณะดินที่แตกต่างกันออกไป

แผนที่แสดงศักยภาพในการให้ผลผลิต

เมื่อนำเทคโนโลยีการใช้ปุ๋ยเข้าไปทำการทดสอบเพื่อยกระดับผลผลิตข้าว พบว่า ทั้งกลุ่มชุดดินที่อุดมสมบูรณ์ (ศักยภาพระดับที่ 1) เป็นกลุ่มดินเหนียว เช่น กลุ่มชุดดินที่ 1,2,3 และ 6 รวมทั้ง กลุ่มชุดดินที่ค่อนข้างเป็นดินร่วนปนทราย (ศักยภาพระดับที่ 2) เช่น กลุ่มชุดดินที่ 16,17 และ 25 ตลอดจนกลุ่มชุดดินดินที่มีลักษณะค่อนข้างเป็นกรด (ศักยภาพระดับที่ 3) เช่น กลุ่มชุดดินที่ 11 และกลุ่มชุดดินไม่เหมาะสมต่อการปลูกข้าว ตามการแบ่งความเหมาะสมต่อการปลูกพืชเศรษฐกิจ โดยกรมพัฒนาที่ดิน สามารถยกระดับผลผลิตในระดับที่ 1 คือ มากกว่า 550 กิโลกรัมต่อไร่ ผลผลิตในระดับที่ 2 คือ ผลผลิต 450-550 กิโลกรัมต่อไร่ และผลผลิตในระดับที่ 3 คือ ผลผลิต 350-450 กิโลกรัมต่อไร่ได้เมื่อมีการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ดังนั้นแผนที่แสดงระดับศักยภาพการให้ผลผลิตข้าวของจังหวัดฉะเชิงเทรา จึงปรากฏเฉพาะระดับศักยภาพที่ 1,2 และ 3 เท่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 3 ระดับผลผลิตข้าวตามศักยภาพการผลิต จากการทำแปลงทดสอบเทคโนโลยีการใช้ปุ๋ย ของจังหวัดฉะเชิงเทรา

แหล่งน้ำและระบบชลประทานในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

สภาพแหล่งน้ำโดยทั่วไป

จังหวัดฉะเชิงเทรา มีแม่น้ำที่สำคัญ คือ แม่น้ำบางปะกงเกิดจากการบรรจบกันของแม่น้ำนครนายกและแม่น้ำปราจีนบุรี บริเวณรอยต่ออำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี และอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา ไหลผ่านพื้นที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบางคล้า อำเภอเมือง อำเภอบ้านโพธิ์ และไหลลงสู่อ่าวไทยที่อำเภอบางปะกง นอกจากนี้ยังมีลำคลองตามธรรมชาติที่เป็นสาขาของแม่น้ำบางปะกง ได้แก่ คลองท่าลาด อยู่ในเขตอำเภอพนมสารคาม ซึ่งเกิดขึ้นจากคลองสาขา คือ คลองสียัด และคลองระบม ซึ่งมีต้นน้ำอยู่ในเขตอำเภอสนามชัยเขต คลองวังเย็นอยู่ในเขตอำเภอแปลงยาว นอกจากนี้ ยังมีคลองที่ขุดเชื่อมต่อกับแม่น้ำบางปะกง เพื่อประโยชน์ใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

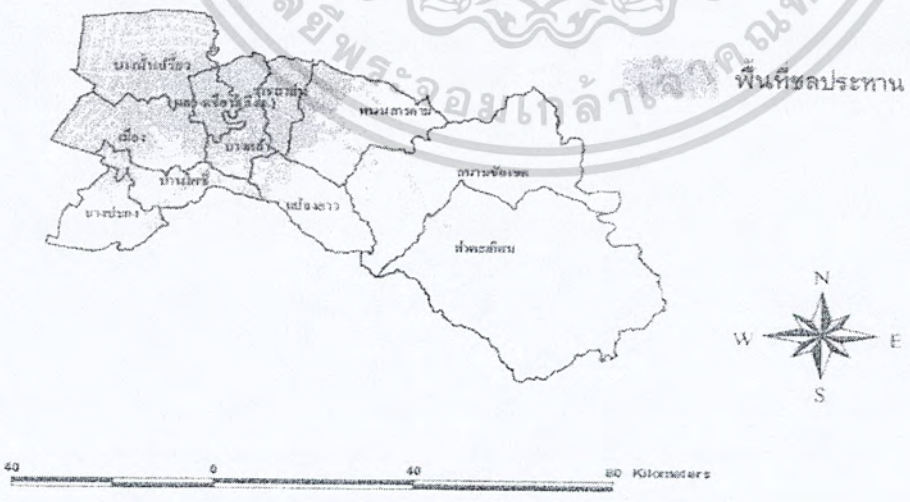
การเกษตรกรรม และเพื่อการคมนาคมติดต่อกับกรุงเทพมหานครและจังหวัดสมุทรปราการหลายสาย ได้แก่ คลองสำโรง คลองบางขนาก คลองอุดมชลจร คลองท่าไข่ คลองหลวงแพ่ง คลองประเวศน์บุรีรมย์ และคลองนครเนื่องเขต เป็นต้น

จังหวัดฉะเชิงเทรา มีแหล่งน้ำใต้ดิน จำแนกตามชั้นหินอุ้มน้ำได้ 2 ประเภท คือ

- แหล่งน้ำใต้ดินที่พบตามหินร่วน ให้ปริมาณน้ำน้อย ไม่เกิน 30 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมง คุณภาพของน้ำ เป็นน้ำกระด้าง-น้ำเค็ม ขึ้นอยู่กับบริเวณของแหล่งน้ำใต้ดิน
- แหล่งน้ำใต้ดินที่พบตามหินแข็ง ให้ปริมาณน้ำไม่เกิน 5-14 ลูกบาศก์เมตรต่อชั่วโมง คุณภาพ ของน้ำเป็นน้ำดี บางแห่งอาจพบสารละลายธาตุเหล็กปะปนอยู่สูง

ระบบชลประทานและพื้นที่รับน้ำชลประทาน

กรมชลประทาน ได้ทำการพัฒนาแหล่งน้ำผิวดินเหล่านี้ เป็นโครงการชลประทานขนาดใหญ่ และขนาดกลาง รวม 8 โครงการ เพื่อเป็นการป้องกันอุทกภัย และป้องกันน้ำเค็มเข้าท่วมพื้นที่ในฤดูแล้ง โดยการเก็บน้ำในลำคลองและทุ่งราบ คิดเป็นพื้นที่ชลประทาน 994,700 ไร่ สามารถเก็บกักน้ำได้ 44.20 ล้านลูกบาศก์เมตร และโครงการชลประทานขนาดเล็ก จำนวน 26 โครงการ คิดเป็นพื้นที่ชลประทาน 49,000 ไร่ สามารถเก็บกักน้ำได้ 2.97 ล้านลูกบาศก์เมตร ทำให้โดยรวมพื้นที่ชลประทานของจังหวัดฉะเชิงเทรามีน้ำค่อนข้างสมบูรณ์ตลอดปี (ภาพที่ 4)



ภาพผนวกที่ 4 เขตชลประทานของจังหวัดฉะเชิงเทรา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตข้าวในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

จากการสำรวจและเก็บข้อมูลการปลูกข้าว การใช้ปุ๋ย การใช้พันธุ์ข้าว การควบคุมวัชพืช การป้องกันกำจัดโรค แมลง สัตว์ศัตรูข้าวต่างๆของเกษตรกร ในจังหวัดฉะเชิงเทรา รวม 36 ราย จาก 6 อำเภอ ได้แก่อำเภอเมือง อำเภอบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบ้านโพธิ์ อำเภอราชสาส์น อำเภอพนมสารคาม และกิ่งอำเภอคลองเขื่อน ในฤดูนาปี พ.ศ. 2545

พันธุ์ข้าว

เกษตรกรส่วนใหญ่ เกือบร้อยละ 70 ปลูกข้าวพันธุ์สุพรรณบุรี1 โดนเฉพาะในพื้นที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว และอำเภอเมือง พันธุ์ข้าวอื่นๆที่ปลูก รองลงมา ได้แก่ พันธุ์สุพรรณบุรี90 และพิษณุโลก2 และพันธุ์อื่นๆ ได้แก่ ชัยนาท1 และข้าวสายพันธุ์ดีเด่น เป็นต้น สำหรับที่อำเภอแปลงยาว และอำเภอสนามชัยเขต ปลูกข้าวไวต่อช่วงแสง พันธุ์ขาวดอกมะลิ105 และเหลืองประทิว123 (ตารางผนวกที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 1 ผลสำรวจการใช้พันธุ์ข้าวของเกษตรกร จังหวัดฉะเชิงเทรา ฤดูนาปี พ.ศ. 2545

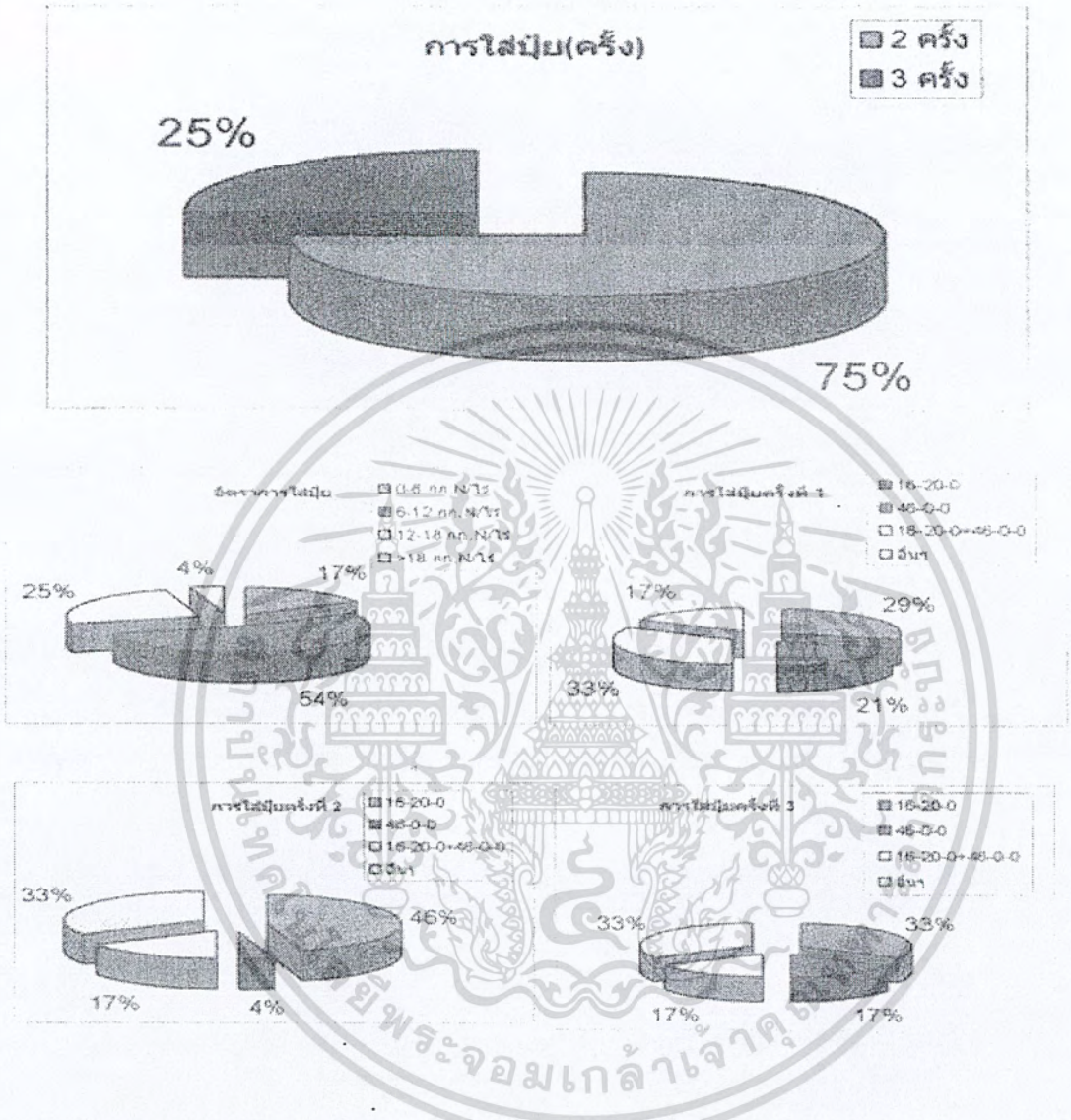
อำเภอ	จำนวนเกษตรกร (ราย)				
	พันธุ์ข้าว				
	สุพรรณบุรี 1	สุพรรณบุรี 90	พิษณุโลก 2	อื่นๆ	รวม
บางน้ำเปรี้ยว	10	-	2	4	16
คลองเขื่อน	2	-	-	1	2
ราชสาส์น	-	-	-	-	1
เมืองพนมสาร	11	-	-	-	11
คามบ้านโพธิ์	1	1	-	-	1
แปลงยาว	-	-	-	1	1
สนามชัยเขต	-	-	-	3	3
รวม	24	1	2	9	36

ที่มา: (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5, 2548)

การใส่ปุ๋ย

จากการสำรวจการใช้ปุ๋ยของเกษตรกร เกษตรกร 3 ใน 4 ส่วน หรือ ร้อยละ 75 ใส่ปุ๋ยเคมี ฤดูละ 2 ครั้ง ที่เหลืออีกร้อยละ 25 ใส่ปุ๋ย ฤดูละ 3 ครั้ง โดยเกษตรกรร้อยละ 50 โดยประมาณ มีการใส่ปุ๋ยตลอดฤดูรวม อัตรา 6-12 กก./ไร่ รองลงมาร้อยละ 25 ใส่ปุ๋ยอัตรารวม 12-18 กก./ไร่ ประมาณร้อยละ 15 มีการใส่ปุ๋ยอัตราค่อนข้างต่ำ 0-6 กก./ไร่ และเป็นส่วนน้อยประมาณ ร้อยละ 5 มีการใส่ปุ๋ยอัตราสูงกว่า 18 กก./ไร่ โดยเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใส่ปุ๋ยสูตร 16-20-0 ทุกครั้งที่มีการใส่ปุ๋ย โดยครั้งแรกอาจใส่เดี่ยวๆ หรือผสมกับ46-0-0 ร้อยละ 30 เท่ากันโดยประมาณ ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 40 ใช้ปุ๋ย 46-0-0 และปุ๋ยอื่นๆ เช่น 18-12-6 สำหรับการใส่ปุ๋ยครั้งที่ 2 และครั้งที่ 3 นั้นพบว่า มีเกษตรกร ร้อยละ 45 และ30 ตามลำดับ ที่ใช้ปุ๋ยสูตรนี้ (ภาพผนวกที่ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 5 การใช้ปุ๋ยในการปลูกข้าวของเกษตรกร จังหวัดฉะเชิงเทรา พ.ศ. 2545

การกำจัดวัชพืช

เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้สารเคมีในการควบคุมป้องกันและกำจัด ทั้งวัชพืช โรคแมลง ด้านการควบคุมวัชพืช เกษตรกรใช้วิธีควบคุมวัชพืชหลังงอก ประมาณ 2 ครั้ง ที่ระยะข้าวอายุ 10-15 วัน และ 45-60 วัน ตามลำดับ มีเกษตรกรบางส่วนที่มีการควบคุมวัชพืชก่อนงอกร่วมด้วย

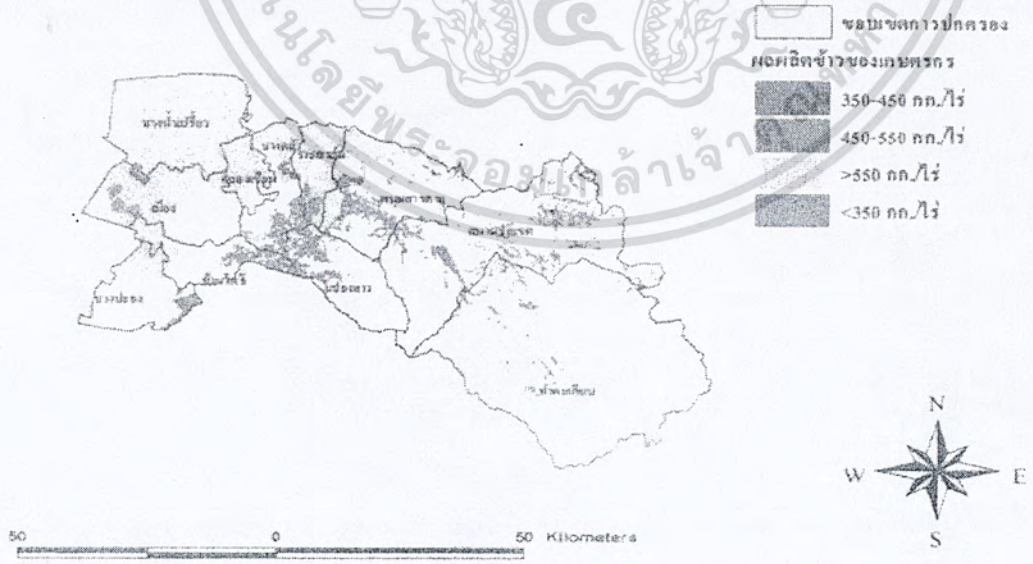
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเก็บเกี่ยวและการนวด

การเก็บเกี่ยวเช่นเดียวกับการเก็บเกี่ยวข้าวในเขตภาคกลางทั่วไป เกษตรกรใช้วิธีเก็บเกี่ยวด้วยเครื่องเกี่ยวนวดที่ได้นัดหมายว่าจ้างไว้ล่วงหน้า และจำหน่ายผลผลิตให้กับโรงสีในวันเก็บเกี่ยว

ผลผลิต

ระดับผลผลิตข้าว จากการสุ่มเก็บตัวอย่างผลผลิตข้าว ร่วมกับการสัมภาษณ์เกษตรกรเจ้าของผลผลิตจากอำเภอต่างๆ ของจังหวัดฉะเชิงเทรา ฤดูนาปี พ.ศ. 2545 รวม 36 ตัวอย่าง พบว่า โดยภาพรวมระดับผลผลิตข้าวที่ได้จากการสำรวจจริง จะจัดอยู่ในระดับใกล้เคียงกับระดับตามความเหมาะสมต่อการปลูกข้าวที่จัดไว้โดยกรมพัฒนาที่ดิน ในกลุ่มชุดดินระดับที่ 1 ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มชุดดินที่ 2, 3 และ 6 ซึ่งให้ผลผลิตข้าวมากกว่า 550 กิโลกรัมต่อไร่ สำหรับกลุ่มชุดดินระดับที่ 2 ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มชุดดินที่ 17 และ 25 เห็นได้ชัดว่าปัจจัยด้านนิเวศซึ่งเกี่ยวข้องกับดินและพันธุ์ข้าวนับว่ามีผลต่อระดับผลผลิตข้าวด้วย โดยในพื้นที่อำเภอแปลงยาวและอำเภอสนามชัยเขต ซึ่งปลูกข้าวไวต่อช่วงแสง พันธุ์ขาวดอกมะลิ 105 และเหลืองประทิว 123 ในเขตพื้นที่นาน้ำฝน ได้ผลผลิตข้าวในระดับแตกต่างกัน ตั้งแต่ระดับที่ 1-4



ภาพผนวกที่ 6 ระดับผลผลิตข้าวของเกษตรกร จากการสำรวจ ฤดูนาปี พ.ศ.2545 ของจังหวัดฉะเชิงเทรา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความเหมาะสมของพื้นที่ปลูกข้าวในการให้ผลผลิตของข้าวที่ปลูกในพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา

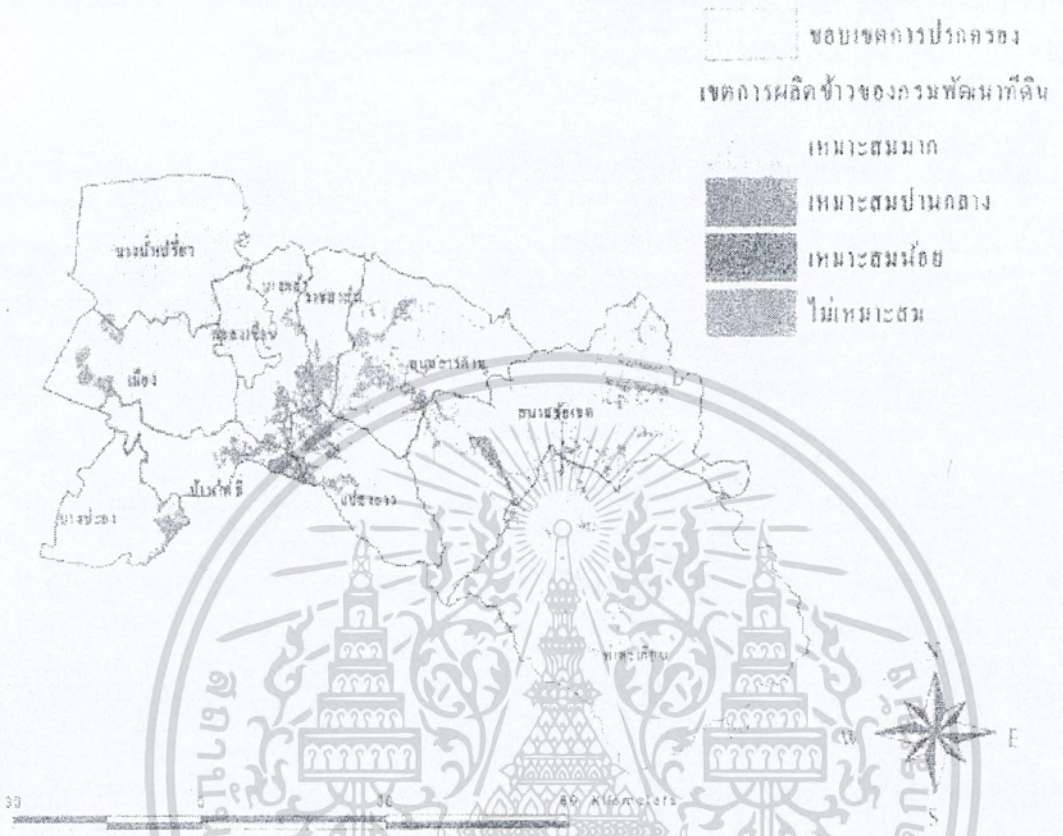
กองสำรวจและจำแนกดิน กรมพัฒนาที่ดิน พ.ศ. 2534 จำแนกระดับศักยภาพการให้ผลผลิตข้าวออกเป็น 4 ระดับ โดยเน้นศักยภาพการให้ผลผลิตข้าวของดินเป็นหลัก รวมทั้งได้กำหนดระดับผลผลิตข้าวของแต่ละระดับและได้รวมกลุ่มชุดเดียวกันทั้งที่มีเงื่อนไขน้ำท่วมเข้ากับกลุ่มที่ไม่มีเงื่อนไขเข้าอยู่ในระดับเดียวกัน เนื่องจากไม่มีความแตกต่างในด้านลักษณะของดินของทั้งสองพื้นที่ ประกอบกับปัจจุบันมีการจัดการด้านชลประทานที่ดี และระดับผลผลิตของทั้ง 2 กรณี ก็ไม่แตกต่างกัน และใช้สัญลักษณ์ R1-R4 แทนในแต่ละระดับ (ตารางผนวกที่ 2)

ตารางผนวกที่ 2 การจำแนกระดับศักยภาพการผลิตข้าวและผลผลิตข้าวในฤดูนาปีและนาปรัง

ระดับ	เขตศักยภาพการผลิต	คำอธิบาย	ประมาณการผลิต (กก./ไร่)	
			นาปี	นาปรัง
R1	เขตเหมาะสมต่อการปลูกข้าวมาก	เป็นเขตพื้นที่ที่เหมาะสมมาก มีความอุดมสมบูรณ์ให้ผลผลิตสูง ไม่มีข้อจำกัดต่างๆ	มากกว่า550	มากกว่า 850
R2	เขตเหมาะสมต่อการปลูกข้าวปานกลาง	เป็นเขตพื้นที่ที่เหมาะสมปานกลางมีข้อจำกัดบ้าง	450-550	710 - 850
R3	เขตเหมาะสมต่อการปลูกข้าวน้อย	เป็นเขตพื้นที่ที่เหมาะสมน้อย ต้องมีการจัดการที่เหมาะสม	350-450	560 -700
R4	เขตไม่เหมาะสมต่อการปลูกข้าว	เป็นเขตพื้นที่ที่ไม่เหมาะสม ต้องการการจัดการที่ลงทุนสูง	น้อยกว่า 350	น้อยกว่า 550

ที่มา: (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5, 2548)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพผนวกที่ 7 ระดับความเหมาะสมต่อการปลูกข้าว โดย กรมพัฒนาที่ดิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มชุดดินในจังหวัดฉะเชิงเทราที่ใช้สำหรับการทำนา จำแนกออกเป็น 4 กลุ่ม

ตารางผนวกที่ 3 พื้นที่และกลุ่มชุดดิน ที่เหมาะสมต่อการปลูกข้าวของจังหวัดฉะเชิงเทรา

พื้นที่	กลุ่มชุดดิน	ความเหมาะสม	ข้อเสนอแนะในการจัดการ
1ก	2,3,6,16,17,18,59	เหมาะสมต่อการปลูกข้าวฤดูแล้ง ปลูกพืชล้มลุกหรือผักได้หากมีแหล่งน้ำ	ควรมีการใช้ปุ๋ยบ้างเพื่อรักษาความอุดมสมบูรณ์ของดิน
1ข	10,11	เหมาะสมต่อการปลูกข้าว แต่ดินค่อนข้างเป็นกรดจัด	ควรใช้ปุ๋ยควบคู่กับการใช้ปูนเพื่อลดความเป็นกรดของดิน
1ค	24	เหมาะสมต่อการปลูกข้าว แต่ดินค่อนข้างเป็นทรายจัด	ควรใช้ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีเพื่อบำรุงและรักษาความอุดมสมบูรณ์ของดิน
1ง	25	เหมาะสมต่อการปลูกข้าวแต่ดินค่อนข้างปนกรวดลูกรังและเป็นกรด	ควรมีการใช้ปุ๋ยบำรุงและปรับ ปรุงสมบัติทางกายภาพของดิน

ที่มา: (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5, 2548)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ผนวก 4 ระดับศักยภาพการให้ผลผลิตข้าว ตามความเหมาะสมของกลุ่มชุดดินของจังหวัดฉะเชิงเทรา

ระดับ	กลุ่มชุดดิน	เงื่อนไข	ชุดดิน
R1	2	-	อยุธยา,บางเขน,บางน้ำเปรี้ยว,มหาโพธิ์
	3	-	บางกอก,ฉะเชิงเทรา
	6	-	เชียงราย,มโนรมย์,นครพนม,ปากท่อ
	59	-	-
R2	16	-	-
	17	-	ร้อยเอ็ด,เรณู
	18	-	เขาย้อย
	24	-	กำแพงแสน
	25	-	อ้น,เพ็ญ
R3	10	-	รังสิตกรดจัด,ธัญบุรีกรดจัด
	11	-	รังสิต,เสนา,ธัญบุรี
	10	-	รังสิตกรดจัด,ธัญบุรีกรดจัด
	11	-	รังสิต,เสนา,ธัญบุรี

ที่มา: (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 5, 2548)

ผลกระทบจากโรคและแมลง

โรคและแมลงที่สำคัญได้แก่ โรคไหม้ โรคใบสีส้ม โรคใบจุดสีน้ำตาล หนอนม้วนใบ และหอยเชอรี่ เกษตรกรนิยมใช้สารเคมีในการป้องกัน กำจัด เช่นเดียวกับจังหวัดอื่นๆในภาคกลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติความเป็นมาของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว

อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จัดตั้งเมื่อ พ.ศ. 2448 เดิมอำเภอบางน้ำเปรี้ยว ตั้งอยู่ที่บ้านต้นสำโรง ตำบลบางขนาก ห่างจากที่ว่าการอำเภอในปัจจุบันไปทางทิศตะวันออกประมาณ 4 กิโลเมตร โดยมีหลวงพิศาลเกษตรสมบูรณ์ (เกตุ เกษสมบูรณ์) เป็นนายอำเภอคนแรก และใช้บ้านพักเป็นที่ว่าการอำเภอในปี พ.ศ. 2448 ทางราชการได้ปลูกสร้างที่ว่าการอำเภอขึ้นเป็นครั้งแรกที่บ้านหมู่ที่ 2 ตำบลบางน้ำเปรี้ยว เป็นอาคารชั้นเดียวในปี พ.ศ. 2495 จึงได้สร้างที่ว่าการอำเภอขึ้นใหม่ด้วยเงินงบประมาณ ตามแบบแปลนของกรมโยธาเทศบาล เป็นอาคารไม้ 2 ชั้น หลังคามุงสังกะสีตั้งอยู่ฝั่งเหนือของคลองแสนแสบ (คลองบางขนาก) แล้วเสร็จเมื่อต้นปี พ.ศ. 2496 และใช้เป็นที่ว่าการอำเภอ

ในปี พ.ศ. 2540 กรมการปกครองได้ให้งบประมาณสร้างที่ว่าการอำเภอขึ้นใหม่ตามแบบแปลนกรมโยธาธิการ เป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 2 ชั้น หลังคามุงกระเบื้อง ตั้งอยู่ฝั่งเหนือของคลองแสนแสบ แล้วเสร็จปลายปี พ.ศ. 2540 และใช้เป็นสถานที่ราชการมาจนทุกวันนี้การที่มีชื่อว่า "อำเภอบางน้ำเปรี้ยว" เพราะตัวที่ว่าการอำเภอตั้งอยู่ในตำบลบางน้ำเปรี้ยว ตามคำบอกเล่าของผู้สูงอายุว่าอำเภอบางน้ำเปรี้ยวนี้เดิม เมื่อถึงฤดูแล้งน้ำในลำคลองแห้งขอดขุ่นข้นมีรสเปรี้ยว จึงได้ชื่อว่าตำบลบางน้ำเปรี้ยว และขนานนามอำเภอว่า "อำเภอบางน้ำเปรี้ยว" ท้องที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว แต่เดิมมามีสภาพเป็นที่รกร้างว่างเปล่า ตอนใต้ราบลุ่มต่ำตอนเหนือสูงขึ้นมีพงหญ้าต้นโขมง เป็นที่อาศัยของช้างป่าและสัตว์ป่าหลายชนิด มีราษฎรประกอบอาชีพทำนา อยู่แถบริมคลองเพียงเล็กน้อย ต่อมา ร.ศ.311 บริษัท คูนาสยาม ได้เข้ามาทำการขุดคลอง 18 และคลอง 19, คลอง 20, คลอง 21 และจัดทำประตูระบายน้ำขึ้นทำให้ดินจืดคลายความเปรี้ยวลงมาก จึงทำให้ราษฎรจากที่อื่นพากันอพยพมาจากที่ต่าง ๆ เพื่อประกอบอาชีพทำนามากขึ้น ตราบเท่าทุกวันนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลพื้นฐานของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว

อำเภอบางน้ำเปรี้ยวตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงเหนือสุดของจังหวัดประมาณ 19 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับเขตการปกครองข้างเคียงดังต่อไปนี้

ทิศเหนือ ติดกับ อำเภอองครักษ์ (จังหวัดนครนายก)

ทิศตะวันออก ติดกับ อำเภอบ้านสร้าง (จังหวัดปราจีนบุรี) และอำเภอคลองเขื่อน

ทิศใต้ ติดกับ อำเภอเมืองฉะเชิงเทรา

ทิศตะวันตก ติดกับ เขตหนองจอก (กรุงเทพมหานคร) และอำเภอลำลูกกา (จังหวัดปทุมธานี)

พื้นที่ : 498.659 ตารางกิโลเมตร

ประชากร : 82, 382 คน (พ.ศ. 2550)

ความหนาแน่น : 165 คน / ตารางกิโลเมตร

การปกครองส่วนภูมิภาค : อำเภอบางน้ำเปรี้ยว แบ่งพื้นที่การปกครองออกเป็น 10 ตำบล 148 หมู่บ้าน

ที่ตั้ง : ที่ว่าการอำเภอบางน้ำเปรี้ยว หมู่ที่ 2 ตำบลบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา 24150 โทรศัพท์ : 038-581094 โทรสาร : 038-581094

อาณาเขต

- ทิศเหนือ ติดกับ ตำบลชุมพล ตำบลบึงศาล ตำบลพระอาจารย์ ตำบลบางสมบูรณ์ เขตอำเภอองค์รักษ์ จังหวัดนครนายก

- ทิศใต้ ติดกับ แขวงกระทุ่มราย เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร ตำบลเนื่องเขต ตำบลบางขวัญ เขตอำเภอเมืองฉะเชิงเทรา ตำบลก้อนแก้ว เขตกิ่งอำเภอคลองเขื่อน จังหวัดฉะเชิงเทรา

- ทิศตะวันออก ติดกับ ตำบลบางยาง ตำบลบางแตน เขตอำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี

- ทิศตะวันตก ติดกับ ตำบลลำไทร เขตอำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี แขวงคลองสิบสอง แขวงหนองจอก เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร

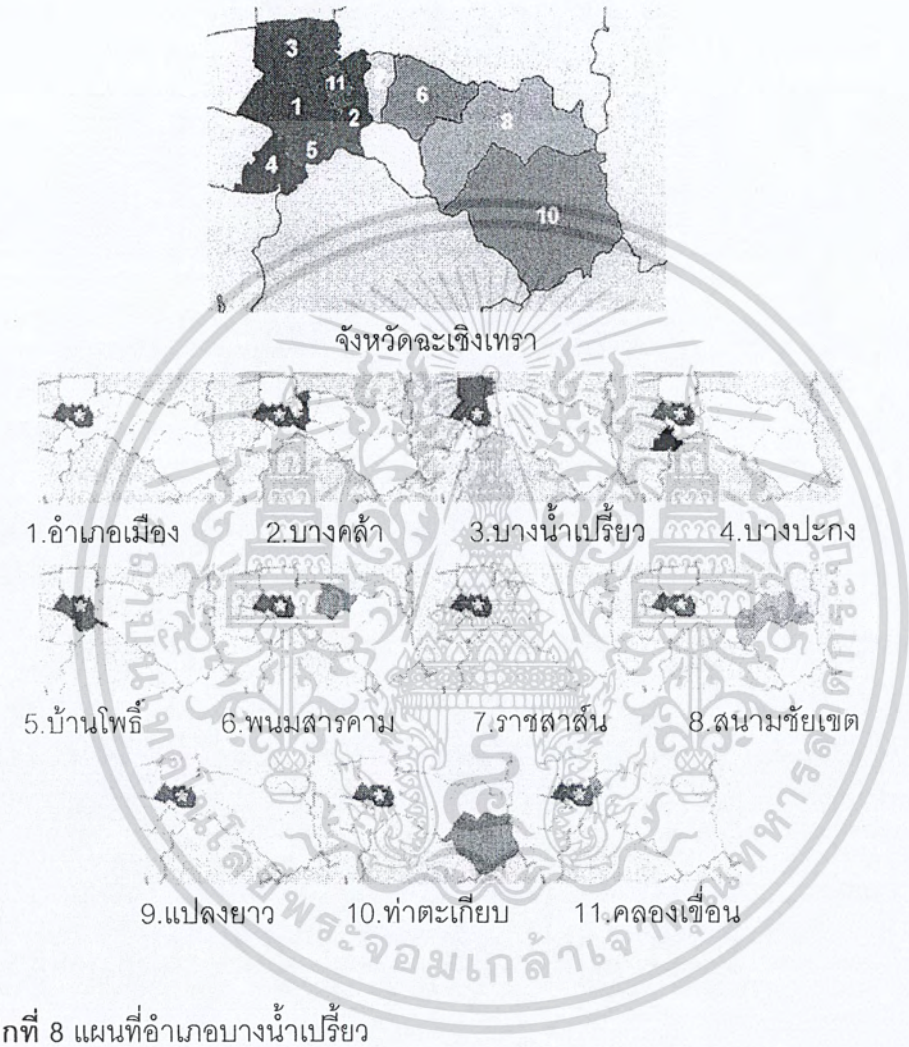
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะภูมิประเทศ

สภาพพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มมีความสูงจากระดับน้ำทะเล ประมาณ 1-9 เมตร พื้นที่ทั้งหมดตั้งอยู่ในเขตชลประทาน โครงการชลประทานพระองค์ไชยานุชิต และโครงการชลประทานหลวงรังสิตใต้ มีแม่น้ำและลำคลองไหลผ่านหลายสาย ดังนี้ แม่น้ำบางปะกง อยู่ทางทิศตะวันออกของอำเภอ กั้นเขต ระหว่างอำเภอบางน้ำเปรี้ยว อำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี แม่น้ำนครนายก อยู่ทางทิศเหนือของอำเภอ กั้นเขตแดนบางส่วนของอำเภอบางน้ำเปรี้ยว กับอำเภอองค์รักษ์ จังหวัดนครนายก และอำเภอบ้านสร้าง จังหวัดปราจีนบุรี คลองแสนแสบ หรือคลองบางขนากเป็นคลองขุดเชื่อมต่อระหว่างแม่น้ำเจ้าพระยากับแม่น้ำบางปะกง คลองนครเนื่องเขตคลองนี้เป็นคลองที่ขุดเชื่อมแม่น้ำบางปะกง กับคลองแสนแสบ นอกจากนี้ ในท้องที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยวยังมีคลองขุดคลองซอยไหลผ่านอีกหลายสาย เช่น คลองพระองค์ไชยานุชิตหรือคลองเจ้า คลอง 14, คลอง 15, คลอง 16, คลอง 17, คลอง 18, คลอง 19, คลอง 20, คลอง 21 และคลองหกวา ซึ่งคลองต่าง ๆ เหล่านี้เชื่อมโยงติดต่อกันได้ทั่วอำเภอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว



ภาพผนวกที่ 8 แผนที่อำเภอบางน้ำเปรี้ยว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 5 พื้นที่การเกษตรอำเภอบางน้ำเปรี้ยว

ที่	อำเภอ	ครัวเรือนเกษตรกร	พื้นที่ถือครอง (ไร่)	พื้นที่การเกษตร (ไร่)	พื้นที่ปลูกข้าว	
					ข้าวนาปี	ข้าวนาปรัง
1	บางน้ำเปรี้ยว	839	23,225	22,296	20,100	19,814
2	โพรงอากาศ	860	36,793	29,698	24,000	24,000
3	บางขนาก	690	22,625	14,755	11,500	11,500
4	โยธะกา	763	37,875	25,485	22,000	22,000
5	ดอนเกาะกา	815	40,625	37,833	31,440	31,440
6	หมอนทอง	861	33,656	27,131	23,900	23,896
7	สิงโตทอง	708	21,250	18,725	16,675	16,675
8	ดอนฉิมพลี	822	40,688	33,357	30,370	30,370
9	ศาลาแดง	772	28,250	13,941	12,000	12,000
10	บึงน้ำรักษ์	839	26,675	24,389	23,700	23,700
	รวม	7,740	311,662	247,610	215,685	215,395

ที่มา: (สำนักงานเกษตรอำเภอบางน้ำเปรี้ยว.2550)

ลักษณะทั่วไปธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร คือ ธุรกิจจำหน่ายสินค้า และบริการทั่วไป แต่ถ้าแยกประเภทธุรกิจตามขนาดของธุรกิจจะแยกเป็น ธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งในประเทศไทยมีเป็นจำนวนมาก และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง การทำธุรกิจส่วนตัวนั้น ก่อนลงมือประกอบธุรกิจต้องประเมินความพร้อมด้านต่างๆ ในเรื่องความพร้อมทั้งเงินลงทุน สถานที่พนักงาน รวมถึงความยากง่ายในการเข้าแข่งขันของธุรกิจนั้นๆ จุดคุ้มทุนเงินลงทุนมากน้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพียงใดสิ่งเหล่านี้ต้องนำมาคิดทั้งหมดเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยง และเพื่อให้เหมาะสมกับสถานะของผู้ประกอบการธุรกิจ

ธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ถือได้ว่าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดย่อม จะเห็นได้ว่าธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดย่อม มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ผู้บริโภคจะเลือกใช้บริการร้านที่มีคุณภาพ การบริการหลังการขายดี ขึ้นอยู่กับเจ้าของธุรกิจจะให้ความสำคัญกับธุรกิจของตัวเองมากน้อยเพียงใด พัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่องหรือไม่ สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นองค์ประกอบของการนำไปสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

ปัจจัยการผลิตทางการเกษตร คือ องค์ประกอบต่างๆที่ใช้ในการทำการเกษตร เช่น ปุ๋ย เคมีภัณฑ์ เมล็ดพันธุ์ รวมถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำการเกษตร จอบ เสียม ฯลฯ จุดประสงค์ของการทำธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเกษตรกร เพื่อใช้ในการทำการเกษตร

การดำเนินการจัดตั้งธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในบริเวณอำเภอบางน้ำเปรี้ยว จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อตอบสนองความต้องการใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรของเกษตรกร เนื่องจากในอำเภอบางน้ำเปรี้ยวมีการทำนา และใช้ปัจจัยการผลิตทางการเกษตรค่อนข้างมาก (จากการสำรวจ) จึงเหมาะกับธุรกิจประเภทนี้

รายละเอียดของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

1.องค์ประกอบของธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

1.1 โครงสร้างธุรกิจจำหน่ายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร

1.2 อาคารหรือสถานที่

1.3 ชั้นวางสินค้า

1.4 ตู้เก็บสินค้า

1.5 แรงงาน

1.6 ยานพาหะใช้สำหรับการขนส่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยในการสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

ในการทำธุรกิจต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายด้าน การบริหารต้นทุน การบริการเป็นสิ่งสำคัญ มีประสิทธิภาพการบริหารสินค้าคงเหลือที่ดี

1. การบริหารจัดการร้านที่ดี โอกาสอยู่รอดและการทำกำไรสูงก็มีมากตามไปด้วย อาทิ สินค้าคงคลังควรมีการตรวจนับทุกสัปดาห์ และทำบัญชีซื้อขายสินค้าทุกสัปดาห์ การทำบัญชีควรมีการลงบัญชีรายรับ-รายจ่ายเป็นประจำร้าน การจัดการสินค้า

2. การบริการลูกค้าอยู่ในระดับดี มนุษย์สัมพันธ์ดี

3. การบริการ การจัดแต่งร้านให้มีความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า สร้างจุดดึงดูดให้มีความน่าสนใจ ทำเลเหมาะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค.

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษ ตามที่กฎหมายกำหนดและมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใด ๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำไปแสดงรายการของตนเองตามแบบแสดงรายการภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป สำหรับผู้มีเงินได้บางกรณี กฎหมายยังกำหนดให้ยื่นแบบ ฯ เสียภาษีตอนครึ่งปี สำหรับรายได้ที่เกิดขึ้นจริงในช่วงครึ่งปีแรกเพื่อเป็นการบรรเทาภาระภาษีที่ต้องชำระ และเงินได้บางกรณี กฎหมายกำหนดให้ผู้จ่ายทำหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่ายจากเงินได้ที่จ่ายบางส่วน เพื่อให้มีการทยอยชำระภาษีขณะที่มีเงินได้เกิดขึ้นอีกด้วย

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ได้แก่ ผู้ที่มีเงินได้เกิดขึ้นระหว่างปีที่ผ่านมาโดยมีสถาน อย่างหนึ่งอย่างใดดังนี้

1. บุคคลธรรมดา
2. ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่ไม่ใช่บุคคล
3. ผู้ถึงความตายระหว่างปีภาษี
4. กองมรดกที่ยังไม่ได้แบ่ง

ตามกฎหมาย เงินได้ที่ต้องเงินได้ภาษีบุคคลธรรมดา เรียกว่า เงินได้พึงประเมิน หมายถึงเงินได้ของบุคคลใด ๆ หรือภาษีใดข้างตนที่เกิดขึ้นระหว่างวันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม ของปีใด ๆ หรือเงินได้ ที่เกิดขึ้นในปีภาษี ได้แก่

1. เงิน
2. ทรัพย์ที่อาจคิดคำนวณได้เป็นเงินที่ได้รับจริง
3. ประโยชน์ซึ่งอาจคิดคำนวณได้เป็นเงิน
4. เงินค่าภาษีอากรที่ผู้จ่ายเงินหรือผู้อื่นออกแทนให้
5. เครดิตภาษีตามกฎหมายกำหนด

ผู้ที่มีเงินได้เกิดขึ้นระหว่างปีภาษีจะต้องยื่นแบบฯ ก็ต่อเมื่อมีเงินได้ถึงเกณฑ์ขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด ไม่ว่าเมื่อคำนวณภาษีแล้วจะมีภาษีต้องชำระเพิ่มหรือไม่ก็ตาม ดังนี้

1. ผู้มีเงินได้จากการจ้างแรงงานประเภทเงินเดือน ค่าจ้างประเภทที่ได้รับในปีภาษีนั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 กรณีไม่มีคู่สมรสต้องมีเงินพึงได้ประเมินเกิน 50,000 บาท

1.2 กรณีที่มีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียว หรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงินพึงได้ประเมินรวมกันเกิน 10,000 บาท

2. ผู้มีเงินได้จากการทำธุรกิจการค้าทั่วไปที่มิใช่เกิดจากการจ้างแรงงานที่ได้รับภาษีนั้น (ตั้งแต่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม)

2.1 กรณีไม่มีคู่สมรสต้องมีเงินพึงได้ประเมินเกิน 30,000 บาท

2.2 กรณีมีคู่สมรสไม่ว่าฝ่ายเดียวหรือทั้งสองฝ่ายต้องมีเงินพึงได้ประเมินรวมกันเกิน 60,000 บาท

3. กองมรดกของผู้ตายที่ยังไม่แบ่งเกิน 30,000 บาท

4. ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มิใช่นิติบุคคลเกิน 30,000 บาท

ตารางภาคผนวก 6 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เงินได้สุทธิ	ช่วงเงินได้สุทธิแต่ละขั้น	อัตราภาษี (ร้อยละ)	ภาษีแต่ละขั้นเงินได้สุทธิ	ภาษีสะสมสูงสุดของขั้น
1 - 150,000	150,000	ได้รับยกเว้น		
150,001 – 500,000	350,000	10	35,000	35,000
500,001 – 1,000,000	500,000	20	100,000	135,000
1,000,001 – 4,000,000	3,000,000	30	900,000	1,035,000
4,000,001 บาทขึ้นไป		37		

หมายเหตุ : การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เงินได้สุทธิเฉพาะส่วนไม่เกิน 150,000 บาท มีผลใช้บังคับสำหรับเงินได้สุทธิที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2551 เป็นต้นไป (พระราชกฤษฎีกา (ฉบับที่ 470) พ.ศ. 2551)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง.

ภาษีป้ายร้าน

ภาษีป้ายที่ต้องเสียภาษีได้แก่ ป้ายที่แสดงชื่อ ยี่ห้อหรือเครื่องหมาย ที่ใช้ในการประกอบการค้าหรือประกอบกิจการอื่น เพื่อหารายได้หรือโฆษณาการค้าหรือกิจการอื่นเพื่อหารายได้ ไม่ว่าจะได้แสดงหรือโฆษณาไว้ที่วัตถุใด ๆ ด้วยอักษร ภาพ หรือเครื่องหมายที่เขียน แกะสลัก จารึก หรือทำให้ปรากฏด้วยวิธีอื่น

ผู้มีหน้าที่เสียภาษี

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายคือ เจ้าของป้าย แต่มนกรณีที่ปรากฏแก่พนักงานเจ้าหน้าที่ว่าไม่มีผู้ยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้าย (ภ.ป.1) สำหรับป้ายใด เมื่อพนักงานเจ้าหน้าไม่อาจหาตัวเจ้าของป้ายนั้นได้ให้ถือว่าผู้ครอบครองป้ายนั้นเป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้าย ถ้าไม่อาจหาตัวผู้ครอบครองป้ายนั้นได้ให้ถือว่าเจ้าของหรือผู้ครอบครองอาคาร หรือที่ดินที่ป้ายนั้นติดตั้งหรือแสดงอยู่เป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายตามลำดับและให้พนักงานเจ้าหน้าที่แจ้งการประเมินภาษีเป็นหนังสือไปยังบุคคลดังกล่าว

กำหนดระยะเวลาให้ยื่นแบบแสดงรายการ

ให้เจ้าของป้ายซึ่งจะต้องเสียภาษีป้าย ยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้ายตามแบบและวิธีการที่กระทรวงมหาไทยกำหนด ภายในเดือนมีนาคมของปี ให้เจ้าของป้ายมีหน้าที่เสียภาษีป้ายโดยเสียเป็นรายปี ยกเว้นป้ายที่เริ่มติดตั้งหรือแสดงในปีแรกเสียภาษีป้ายตั้งแต่วันเริ่มติดตั้ง หรือแสดงจนถึงวันสิ้นปี และให้คิดภาษีป้ายเป็นงวดแรก งวดละสามเดือนของปี โดยเริ่มเสียภาษีป้ายตั้งแต่งวดที่ติดตั้งป้ายจนถึงงวดสุดท้ายของปี ทั้งนี้เป็นไปตามอัตราที่กำหนดในกฎกระทรวง ป้ายที่ติดตั้งบนอสังหาริมทรัพย์ของบุคคลอื่น และมีพื้นที่เกินสองตารางเมตรต้องมีชื่อและที่อยู่ของเจ้าของป้าย เป็นตัวอักษรไทยที่ขัดเจนที่มุมขวาด้านล่างของป้ายและให้ข้อความดังกล่าวได้รับยกเว้นภาษีป้าย ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกระทรวง ในกรณีที่เจ้าของป้ายอยู่นอกประเทศไทยให้ตัวแทน หรือผู้แทนในประเทศ มีหน้าที่ยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้ายแทนเจ้าของป้าย ถ้าเจ้าของป้ายตาย เป็นผู้ไม่อยู่เป็นคนสาบสูญ เป็นคนไร้ความสามารถหรือคนเสมือนไร้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสามารถให้ผู้จัดการมรดก ผู้ครอบครองทรัพย์มรดกไม่ว่าจะเป็นทายาทหรือผู้อื่น ผู้จัดการทรัพย์สิน ผู้อนุบาลหรือผู้พิทักษ์แล้วแต่กรณี มีหน้าที่ปฏิบัติการแทนเจ้าของป้าย เจ้าของป้ายผู้ใด

1. ติดตั้งหรือแสดงป้ายอันต้องเสียภาษีภายหลังเดือนมีนาคม ให้เสียเป็นรายงวด

2. ติดตั้งหรือแสดงป้ายใหม่แทนป้ายเดิม และมีพื้นที่ ข้อความ ภาพและเครื่องหมายอย่างเดียวกับป้ายเดิมที่ได้เสียภาษีป้ายแล้ว ป้ายชำรุดไม่ต้องชำระเฉพาะปีที่ติดตั้ง

3. เปลี่ยนแปลงแก้ไขพื้นที่ป้าย ข้อความ ภาพ หรือเครื่องหมายบางส่วนในป้ายที่ได้เสียภาษีป้ายแล้ว อันเป็นเหตุให้ต้องเสียภาษีป้ายเพิ่ม ป้ายที่เพิ่มข้อความชำระตามประเภทป้ายเฉพาะส่วนที่เพิ่มป้ายที่ลดขนาดไม่ต้องคืนเงินภาษีในส่วนที่ลด ถ้าเปลี่ยนขนาดต้องชำระใหม่ ให้เจ้าของป้ายยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้ายต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ภายในสิบห้าวันนับแต่วันที่ติดตั้งหรือแสดงป้าย หรือนับแต่วันเปลี่ยนแปลง แก้ไขข้อความ ภาพ หรือเครื่องหมายป้ายเดิมแล้วแต่กรณี

ฐานภาษีและอัตราภาษี

ฐานภาษีและอัตรา คือเนื้อที่ของป้ายและประเภทของป้ายรวมกัน ถ้าเป็นป้ายที่มีขอบเขตกำหนดได้ การคำนวณพื้นที่ป้ายให้เอาส่วนกว้างที่สุดคูณด้วยส่วนยาวที่สุดเป็นขอบเขตของป้าย ถ้าเป็นป้ายที่ไม่มีขอบเจตกำหนดได้ ให้ถือเอาตัวอักษร ภาพ หรือเครื่องหมายที่อยู่ริมสุดเป็นขอบเขตสำหรับกำหนดส่วนที่กว้างที่สุดและยาวที่สุด แล้วคำนวณเป็นตารางเซนติเมตร เศษของ 500 ตารางเซนติเมตรถ้าเกินครึ่ง ให้นับเป็น 500 ตารางเซนติเมตร ถ้าต่ำกว่าปัดทิ้ง ประกอบกับประเภทของป้าย คำนวณเป็นค่าภาษีป้ายที่ต้องชำระ โดยกำหนดอัตราภาษีป้ายดังนี้

1. ป้ายที่มีอักษรไทยล้วน คิดอัตรา 3 บาท ต่อห้าร้อยตารางเซนติเมตร

2. ป้ายที่มีอักษรไทยปนกับอักษรต่างประเทศ และหรือปนกับภาพ และหรือเครื่องหมายอื่นให้คิดอัตรา 20 บาท ต่อห้าร้อยตารางเซนติเมตร

3. ป้ายดังต่อไปนี้ ให้คิดอัตรา 40 บาท ต่อห้าร้อยตารางเซนติเมตร

3.1 ป้ายที่ไม่มีอักษรไทย ไม่ว่าจะมีภาพหรือเครื่องหมายใด หรือไม่

3.2 ป้ายที่มีอักษรไทยบางส่วน หรือทั้งหมดอยู่ใต้หรือต่ำกว่าอักษรต่างประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ป้ายที่เปลี่ยนแปลงแก้ไขพื้นที่ป้าย ข้อความ ภาพ หรือเครื่องหมายบางส่วนในป้ายที่ได้เสียภาษีแล้ว อันเป็นเหตุให้ต้องเสียภาษีป้ายเพิ่มขึ้น ให้คิดอัตราตามข้อ 1, 2 หรือ 3 แล้วแต่กรณี และให้เสียเฉพาะจำนวนเงินภาษีที่เพิ่มขึ้น

5. ป้ายทุกประเภทเมื่อคำนวณพื้นที่ของป้ายแล้ว ถ้ามีอัตราที่ต้องเสียภาษีต่ำกว่าป้ายละ 200 บาท ให้เสียภาษีป้ายละ 200 บาท

ขั้นตอนการยื่นเสียภาษี

ให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายสามารถขอรับแบบแสดงรายการภาษีป้าย (ภ.ป.1) ได้ที่สำนักงานเขตโดยไม่คิดมูลค่า กรอกรายการในแบบ ภ.ป.1 ตามความจริงให้ครบถ้วน ลงลายมือชื่อของตนเองพร้อมวัน เดือน ปี ส่งคืนพนักงานเจ้าหน้าที่แห่งท้องที่ที่ป้ายนั้นได้ติดตั้งหรือแสดงไว้ ทั้งนี้จะนำส่งด้วยตนเอง มอบหมายให้ผู้อื่นไปส่งแทน หรือส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนก็ได้ ให้เจ้าของป้ายหรือผู้มีหน้าที่เสียภาษีป้ายหรือผู้ที่ได้รับมอบหมายยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้ายต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ที่สำนักงานเขตที่ป้ายนั้นติดตั้งหรือแสดงอยู่ สำหรับป้ายที่แสดงไว้ที่ยานพาหนะที่ต้องเสียภาษี ให้ยื่น ณ สำนักงานเขตซึ่งการจดทะเบียนยานพาหนะได้กระทำในท้องที่นั้น

การชำระภาษี

ผู้รับประเมินได้รับหนังสือรับแจ้งการประเมินภาษี (ภ.ป.3) ให้ชำระภายใน 15 วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้งการประเมินโดยชำระภาษีได้ที่สำนักงานเขต ซึ่งป้ายนั้นตั้งอยู่หรือที่กองการเงิน สำนักการคลัง ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร (เสาชิงช้า) การชำระป้ายภาษีจะกระทำโดยส่งธนาณัติ หรือตั๋วแลกเงินของธนาคารที่สั่งจ่ายแก่กรุงเทพมหานครก็ได้ โดยส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียน และให้ถือว่าวันที่ได้ทำการส่งดังกล่าวเป็นวันชำระภาษีป้าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก จ.

การคำนวณด้านการเงิน

การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ตารางผนวกที่ 7 การคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (บาท)

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม
1	4,227,615	4,227,615
2	4,327,797	8,555,412
3	4,430,011	12,985,423
4	4,534,212	17,519,634
5	10,554,027	28,073,661
รวม	28,073,661	71,361,744

โครงการมีเงินลงทุนเริ่มแรกเท่ากับ 7,337,000 บาท จากตารางพบว่า ระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ในช่วง 1 ถึง 2 ปี

จากการคำนวณขั้นต้นทำให้ทราบระยะเวลาคืนทุนเป็นปี แต่เนื่องจากโครงการต้องการทราบระยะเวลาคืนทุนอย่างระเอียดจึงคำนวณโดย

จำนวนเงิน [(7,337,000 – 4,227,615) × 365] / 4,327,797 จะได้ 262.24 วัน

ดังนั้นระยะเวลาคืนทุนของโครงการนี้เท่ากับ 1 ปี 8 เดือน 10 วัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV)

ตารางผนวกที่ 8 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลดที่ 10.0%	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
1	4,227,615	0.909	3,842,902
2	4,327,797	0.826	3,574,760
3	4,430,011	0.751	3,326,938
4	4,534,212	0.683	3,096,867
5	10,554,027	0.621	6,554,051
รวม	28,073,661		20,395,517

จากตาราง พบว่ามีเงินลงทุนตลอดอายุโครงการ 7,337,000 บาท และมูลค่าปัจจุบันสุทธิตลอดโครงการ 20,395,517 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 13,061,458 บาท ได้มาจากการคำนวณ (20,395,517 – 7,337,000) มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้เป็นบวก แสดงว่า อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด ซึ่งอัตราคิดลดที่ใช้คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 10 จึงสรุปได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิแล้วโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)

ตารางผนวกที่ 9 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลดที่ 57%	NPV	อัตราคิดลดที่ 58%	NPV
1	718,865	0.6369	2,692,568	0.6329	2,675,658
2	741,983	0.4057	1,755,787	0.4006	1,733,715
3	765,565	0.2584	1,144,715	0.2535	1,123,008
4	789,618	0.1646	746,331	0.1605	727,741
5	1,814,152	0.1048	1,106,062	0.1016	1,072,289
รวม	4,830,184		7,445,463		7,332,411

จากตารางพบว่าอัตราคิดลดที่แท้จริงมีค่าอยู่ระหว่างอัตราคิดลดที่ร้อยละ 57 กับ ร้อยละ 58 สามารถคำนวณได้ดังนี้

อัตราคิดลดต่างกัน 1% ค่าปัจจุบันต่างกัน 7,445,463 – 7,332,411 = 113,052

ค่าปัจจุบันต่างกัน 1% (7,445,463 – 7,337,000) = 1 × 108,463 /113,052 = 0.95

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ 57. 95%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน

เมื่อพิจารณาผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 10 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ ได้อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน คือ

$$\text{B/C ratio} = \frac{20,395,517}{7,337,000}$$

$$= 2.78 \text{ เท่า}$$

ดังนั้นอัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการที่คำนวณได้มีค่าเท่ากับ 2.78 เท่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

กรณีที่ 1 กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10

ตารางภาคผนวกที่ 10 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้ลดลงจากประมาณการร้อยละ 10

ปีที่	รายได้จากการขาย	รายได้ลดลงร้อยละ 10	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 10	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน(NPV)
1	27,522,500	24,770,250	3,726,706	3,726,706	0.909	3,387,575
2	28,072,950	25,265,655	3,816,869	7,543,575	0.826	3,152,734
3	28,634,409	25,770,968	3,908,836	11,452,411	0.751	2,935,536
4	29,207,097	26,286,387	4,002,643	15,455,053	0.683	2,733,805
5	29,791,239	26,812,115	10,011,825	25,466,878	0.621	6,217,343
รวม			25,466,878			18,426,993
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)						11,092,532
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)						50.88
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)						2.51
ระยะเวลาคืนทุน						1 ปี 11 เดือน

กรณีที่ 2 กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ตารางภาคผนวกที่ 11 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ปีที่	รายได้จากการขาย	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 10	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน(NPV)
1	27,522,500	23,631,355	2,079,310	2,079,310	0.91	1,890,093
2	28,072,950	24,079,421	2,138,759	4,218,069	0.83	1,766,615
3	28,634,409	24,536,404	2,199,429	6,417,498	0.75	1,651,771
4	29,207,097	25,002,617	2,261,247	8,678,744	0.68	1,544,431
5	29,791,239	25,478,106	8,237,836	16,916,580	0.62	5,115,696
รวม			16,916,580			11,968,606
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)						4,632,824
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (ร้อยละ)						27.34
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)						1.63
ระยะเวลาคืนทุน						3 ปี 4 เดือน 15 วัน