

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจผักปลอดสารพิษโดยไม่ใช้ดิน ในจังหวัด
เชียงใหม่ ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ทฤษฎีและแนวคิด

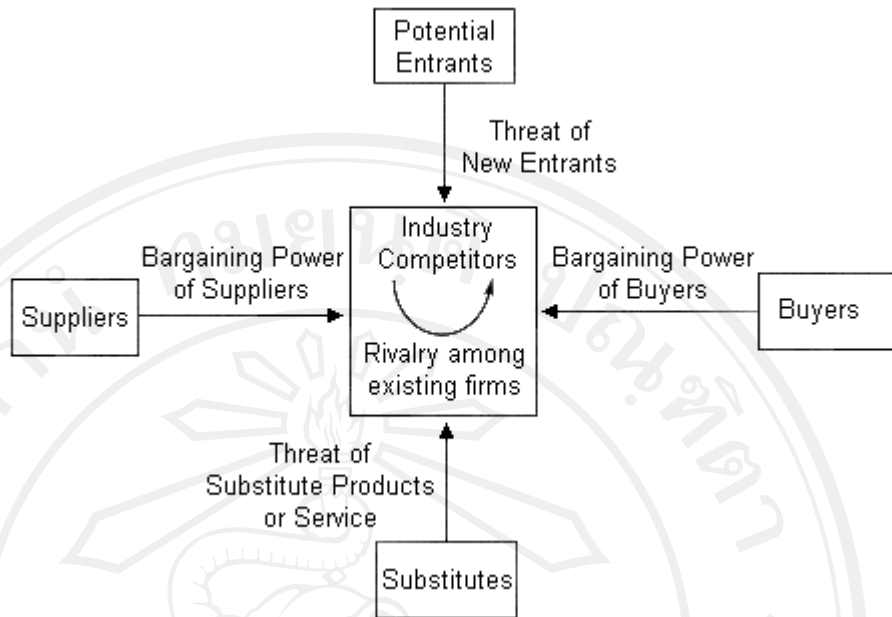
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด
ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่า macro (มหภาค) และในขอบเขตที่มีรายละเอียดลึกลงไปเรียกว่า
micro (จุลภาค) โครงการอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะมีกิจกรรมหลัก 4 กิจกรรม คือ กิจกรรมด้าน
ตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน(ชัยศ, 2539) ในการศึกษาดังกล่าวจะบอก
รายละเอียดและวิเคราะห์สิ่งที่จำเป็นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการผลิตรวมทั้งทางเลือกอื่นๆ ของการผลิต
นอกจากนี้จะระบุกำลังผลิตและสถานที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม การใช้เทคโนโลยีในการผลิต
แบบใด มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนและการดำเนินงานกิจการเพียงไร ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการ
ลงทุนให้มากที่สุด(จันทนา และสิริจันทร์, 2540) ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จะ
พิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินงานของโครงการ ดังนี้

การศึกษาสถานะแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ เป็นการศึกษาปัจจัยหรือตัวแปร
ต่างๆ ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร แต่สามารถมีอิทธิพล หรือ
ผลกระทบทางอ้อมต่อองค์กร ได้แก่ สภาพเศรษฐกิจ เทคโนโลยี สังคม การเมือง

การศึกษาสถานะแวดล้อมทางอุตสาหกรรม เป็นการศึกษาการศึกษาปัจจัยหรือตัว
แปรต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่ คู่แข่ง ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้จัด
จำหน่าย ผู้จัดหาวัตถุดิบ ในอุตสาหกรรมที่ธุรกิจดำเนินการอยู่

แนวคิดในการวิเคราะห์สถานะแวดล้อมทางอุตสาหกรรม Michael E.Porter (3-33)

กล่าวไว้ว่า สถานะการแข่งขันในอุตสาหกรรมขึ้นอยู่กับปัจจัยพื้นฐาน 5 ส่วนดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ภาพแสดง Forces Driving Industry Competition

1.สภาวะการแข่งขันในตลาด(Industry Competitors Rivalry among existing firm)

จะกล่าวถึงจำนวนคู่แข่ง ถ้าคู่แข่งมีจำนวนมาก หรือ มีขีดความสามารถพอกัน จะทำให้มีการแข่งขันที่รุนแรง อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรม ถ้าอุตสาหกรรมยังคงเติบโต การแข่งขันจะไม่รุนแรงมากนัก ความแตกต่างของสินค้า ถ้าสินค้ามีความแตกต่างกันไป การแข่งขันก็จะน้อยลง ความผูกพันในตราหือ กำลังการผลิตส่วนเกิน ถ้าอุตสาหกรรมมีกำลังการผลิตส่วนเกิน การแข่งขันจะรุนแรง ต้นทุนคงที่ของธุรกิจ และต้นทุนในการเก็บรักษา อุปสรรคคิดขวางการออกจากอุตสาหกรรม เช่น ข้อตกลงกับสหภาพแรงงานในการจ่ายชดเชยที่สูงมาก

2.ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งใหม่(Threat of New Entrants)

จะกล่าวถึงการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) เนื่องจากผลิตสินค้าที่เป็นมาตรฐานจำนวนมาก ซึ่งทำให้ต้นทุนของสินค้าลดต่ำลง เพราะสามารถลดต้นทุนคงที่ต่อหน่วยลดลง การผูกพันในตราหือ (Brand Loyalty) เงินลงทุน (Capital requirements) ถ้าต้องลงทุนสูง ก็จะเป็นอุปสรรคต่อรายใหม่ การเข้าถึงช่องจัดจำหน่าย (Access to distribution) นโยบายของรัฐบาล ถ้ารัฐบาลไม่มีนโยบายส่งเสริม หรือมีข้อห้ามสัมปทาน ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงการใช้สินค้า (Switching cost) ถ้าลูกค้าต้องมีต้นทุน หรือค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูง ต้นทุนเหล่านี้ซึ่งอาจได้แก่ ต้นทุนของอุปกรณ์เครื่องจักรที่ต้องปรับเปลี่ยนเพิ่ม หรืออาจจะเป็นระบบงานที่ต้องจัดรูปแบบใหม่ ค่าฝึกอบรมและสอนงานให้กับพนักงานเพื่อให้ทำงานตามระบบใหม่เป็นต้น ข้อได้เปรียบต้นทุนในด้านอื่นๆ เช่น เป็นเจ้าของเทคโนโลยีเฉพาะ มีวัตถุดิบราคาถูก มีทำเลที่ตั้งดีกว่า มีแหล่งเงินทุนที่ต้นทุนถูก และทำมานานจนเกิดการเรียนรู้

3.อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต(Bargaining Power of Suppliers) จะกล่าวถึงจำนวนผู้ขายหรือวัตถุดิบที่มีอยู่ ถ้ามีผู้ขายน้อยราย อำนาจต่อรองของผู้ขายจะสูง ระดับการรวมตัวกันของผู้ขายวัตถุดิบ ถ้าผู้ขายรวมตัวกันได้ อำนาจการต่อรองก็จะสูง จำนวนวัตถุดิบหรือแหล่งวัตถุดิบที่มี ถ้าวัตถุดิบมีน้อย อำนาจต่อรองจะสูง ความแตกต่างและเหมือนกันของวัตถุดิบ ถ้าวัตถุดิบมีความแตกต่างกันมาก อำนาจต่อรองผู้ขายจะสูง ผู้ซื้อไม่ใช่ลูกค้าสำคัญของผู้ขาย ผู้ซื้อจะให้ความสำคัญกับลูกค้ารายอื่นมากกว่า ทำให้ผู้ขายมีอำนาจต่อรองสูงกว่า

4.อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ(Bargaining Power of Buyers) จะกล่าวถึงปริมาณการซื้อ ถ้าซื้อมาก ก็มีอำนาจการต่อรองสูง ข้อมูลต่างๆที่ลูกค้าได้รับเกี่ยวกับสินค้าและผู้ขาย ถ้าลูกค้ามีข้อมูลมาก ก็ต่อรองได้มาก ความจงรักภักดีต่อยี่ห้อ ความยากง่ายในการรวมตัวกันของกลุ่มผู้ซื้อ ถ้าลูกค้ารวมตัวกันง่ายก็มีอำนาจการต่อรองสูง ความสามารถของผู้ซื้อที่จะมีการรวมกิจการไปด้านหลัง คือ ถ้าลูกค้าสามารถผลิตสินค้าได้ด้วยตนเอง อำนาจการต่อรองก็จะสูง ต้นทุนในการเปลี่ยนไปใช้สินค้าของคนอื่น หรือใช้สินค้าของคู่แข่งแล้วลูกค้าต้องมีต้นทุนในการเปลี่ยนสูง อำนาจการต่อรองของลูกค้าก็จะต่ำ

5.ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้(Threat of Substitute Products or Service) จะกล่าวถึงระดับการทดแทน เป็นการทดแทนได้มาก หรือทดแทนได้น้อยแค่ไหน เช่น เครื่องปรับอากาศกับพัดลม ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนแปลงการใช้สินค้าปัจจุบัน ไปสู่การใช้สินค้าทดแทน ระดับราคาสินค้าทดแทนและคุณสมบัติใช้งานของสินค้าทดแทน

แนวคิดในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) Philip Kotler (2003: 242-243) กล่าวว่า SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง(Strength) จุดอ่อน(Weakness) โอกาส(Opportunity) และอุปสรรค(Threat) ขององค์กร โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์จากสิ่งแวดล้อมภายนอก(การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค) และการวิเคราะห์จากสิ่งแวดล้อมภายใน(การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อน)

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด เป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ และโอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์โดยไม่ใช้เงิน โดยพิจารณาถึงกลุ่มเป้าหมายหรือขนาดของตลาด ผลิตภัณฑ์ ซึ่งการวิเคราะห์ด้านการตลาดนี้ได้นำแนวคิดของ Philip Kotler ที่กล่าวถึงส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) (บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534) มาพิจารณาประกอบในการวิเคราะห์ อันประกอบด้วย

- ผลิตภัณฑ์ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ การตั้งชื่อตราสินค้า และการบรรจุหีบห่อ

- ราคา การกำหนดราคาของสินค้าให้เหมาะสม เพื่อช่วยให้สามารถจำหน่ายสินค้าไปสู่ที่มีความต้องการ
- ช่องทางการจัดจำหน่าย เกี่ยวข้องกับสถานที่เหมาะสมในการจัดจำหน่าย โดยมีค่าใช้จ่ายที่ประหยัด รวมถึงจำนวนการให้บริการลูกค้าที่มากที่สุด
- การส่งเสริมการตลาด เป็นการสื่อสารการตลาด เพื่อให้แน่ใจว่าผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเข้าใจและทราบถึงคุณค่าของสินค้าที่เสนอขาย เป็นความพยายามจงใจให้เกิดความชอบในสินค้าและเกิดพฤติกรรมอย่างถูกต้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค(บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534)การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการวิเคราะห์ด้านเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการปลูกพืชผักโดยไม่ใช้ดิน กำจัดการผลิต การเลือกทำเลที่ตั้งโรงเรือน ขนาดของโรงเรือน การจัดหาเครื่องอุปกรณ์ ประสิทธิภาพ และการบำรุงรักษา สิ่งอำนวยความสะดวกในการปลูกพืชผักโดยไม่ใช้ดิน ปัจจัยการผลิต แหล่งจัดหา คุณสมบัติ และปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการ และความต้องการ จุดมุ่งหมายเพื่อคาดคะเนต้นทุนการผลิต และเงินลงทุนถาวร รวมทั้งค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ(บรรษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534) การวิเคราะห์เพื่อกำหนดรูปแบบการดำเนินงาน จัดโครงสร้างโดยมีองค์กรที่เหมาะสม การจัดทีมบริหาร การกำหนดหน้าที่ และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน และตำแหน่งงาน การกำหนดคุณสมบัติของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งงาน รวมถึงการสรรหาบุคลากร

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน(สุจรรย์พินธ์, 2549) การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน โดยจะนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการมาจัดทำต้นทุนโครงการ งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดล่วงหน้า งบดุลล่วงหน้า เพื่อประกอบในการวิเคราะห์ เพื่อให้การประเมินโครงการมีประสิทธิภาพ และถูกต้องยิ่งขึ้น เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

1. จุดคุ้มทุน (Break-Even Point) หมายถึง การวิเคราะห์ถึงจุดที่ปริมาณสินค้าหรือบริการที่ธุรกิจจำหน่ายออกไปแล้ว มีผลทำให้รายได้เท่ากับต้นทุนของสินค้าหรือบริการบวกจ่ายทั้งสิ้นที่จ่ายออกไปภายในรอบระยะเวลาหนึ่งๆ ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{จุดคุ้มทุน(หน่วย)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขาย - ต้นทุนผันแปร}}$$

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการสามารถชดเชยกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มระยะเวลาโครงการพอดี โดยนำกระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการในแต่ละปีมาเปรียบเทียบกับเงินสดที่จ่ายลงทุนเมื่อเริ่มโครงการ ว่าจะใช้ระยะเวลานานเท่าใดจึงจะคุ้มกับเงินทุนตอนเริ่มโครงการ

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) หมายถึง ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - IO$$

โดย CF_t = กระแสเงินสดรับจากโครงการลงทุนในอนาคต
 IO = เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการ
 n = อายุของโครงการ
 k = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนของเงินทุนที่จัดหา

4. อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return) หมายถึง อัตราลดค่าที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดจ่ายสุทธิ ซึ่งสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{อัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR): } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = IO$$

โดย CF_t = กระแสเงินสดรับจากโครงการลงทุนในอนาคต
 IO = เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการ
 n = อายุของโครงการ
 IRR = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

5. การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) และการวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis) เป็นการประมาณความเป็นไปได้ของผลตอบแทนหลายแบบเพื่อหาความผัน

พวนของผลที่ได้รับ โดยแบ่งเหตุการณ์เป็น 3 ระดับ คือ เหตุการณ์ที่แย่ (Pessimistic) เหตุการณ์ที่คาดหวัง (Most Likely or Expected) และเหตุการณ์ที่ดี (Optimistic) มาประมาณการผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนในโครงการ

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ปิยะธิดา สุนทรเกตุ (2542) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การศึกษากลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่ามีผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 5 รายดำเนินงานโดยกลุ่มเกษตรกร จำนวน 2 รายอยู่ในรูปของมูลนิธิและอีก 1 รายเป็นของภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ โดยผักปลอดภัยจากสารพิษที่ปลูกมากที่สุด คือ คะน้า และผักบุ้ง รองลงมาคือผักกวางตุ้ง และผักกาดขาว กลยุทธ์การตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจผักปลอดสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมากเป็นอันดับแรก โดยกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ในด้านความปลอดภัยจากสารพิษ รองลงมาจะเป็นด้านความสะอาด และคุณภาพของผัก กลยุทธ์ด้านราคาส่วนใหญ่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อต้นทุนการผลิตมากที่สุด กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดส่วนใหญ่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อการขายโดยใช้พนักงานขาย และการให้ข่าวประชาสัมพันธ์มากกว่าวิธีอื่น

เกสรารักษ์ แสงแก้ว (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจการปลูกผักแบบไร้ดินในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนธุรกิจการปลูกผักแบบไร้ดินของผู้ประกอบการขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้นเท่ากับ 96,760 บาท 7,171,658 บาท และ 12,030,292 บาท ตามลำดับ ซึ่งมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 1 เดือน 7 วันในธุรกิจขนาดเล็ก 3 ปี 2 เดือน 14 วันในธุรกิจขนาดกลาง และ 3 ปี 6 เดือน 10 วันในธุรกิจขนาดใหญ่ มูลค่าปัจจุบัน (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 146,392 บาทในธุรกิจขนาดเล็ก 1,571,572 บาทในธุรกิจขนาดกลาง และ 2,050,699 บาทในธุรกิจขนาดใหญ่ และอัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (Internal Rate of Return: IRR) เท่ากับร้อยละ 23.42 ในธุรกิจขนาดเล็ก ร้อยละ 20.57 ในธุรกิจขนาดกลาง และร้อยละ 16.21 ในธุรกิจขนาดใหญ่

อิสสระ สิ้นชนกุลไพศาล (2547) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ความรู้ความเข้าใจของผู้บริโภคผักปลอดภัยในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้บริโภคผักปลอดภัยส่วนใหญ่เลือกซื้อผักปลอดภัยจากตลาดนัดสินค้าเกษตร มีหลักเกณฑ์ในการเลือกซื้อผักปลอดภัยส่วนใหญ่พิจารณาจากลักษณะภายนอก เหตุที่ผู้บริโภคตัดสินใจในการบริโภคผักปลอดภัยเพราะห่วงใยสุขภาพ ผู้บริโภคมีความ

พึงพอใจในราคาฝักพลอดคภัย และมีความคิดเห็นว่าฝักพลอดคภัยมีการดูแลรักษาในการผลิตยากกว่า ฝักทั่วไปจึงทำให้ราคาสูง สำหรับแหล่งข้อมูลข่าวสารที่ผู้บริโภครได้รับเกี่ยวกับฝักพลอดคภัยยังไม่ เพียงพอ ควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์และความคิดเห็นว่าแหล่งจำหน่ายฝักพลอดคภัยยังไม่เพียงพอ ซึ่งผู้บริโภครมีความยินดีที่จะจ่ายเพิ่มขึ้นเพื่อการบริโภครฝักพลอดคภัย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved