

แผนธุรกิจ โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย



โดย
นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี
แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจเรื่อง “โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย” เสนอโดย นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ มี
คุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร.ชนินทร์รัฐ รัตนพงศ์ภิญโญ)
หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภนันทน์ หอมสุต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ
(อาจารย์ชวนชื่น อัครกะวณิชชา)

...../...../.....

.....กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภนันทน์ หอมสุต)

...../...../.....

.....กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันธนานนท์)

...../...../.....

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

1248031 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : พี เอ็น ดี ปาล์มมอย/ น้ำมันปาล์มดิบ/ กากปาล์ม/ แผนธุรกิจ

ชลฤทัย ดวงสุวรรณ : แผนธุรกิจโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอย อาจารย์ที่ปรึกษา :
ผศ.นภนัท หอมสุต. 89 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอย เป็นโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ โดยใช้เครื่องผลิตน้ำมันปาล์มดิบแบบสำเร็จรูป รongรับผลผลิตจากสวนของโรงงานและรับซื้อจากเกษตรกรที่อยู่บริเวณใกล้เคียง น้ำมันสกัดเป็นน้ำมันปาล์มดิบโดยผลิตภัณฑ์ของโรงงานประกอบด้วย

1. น้ำมันปาล์มดิบ
2. กากปาล์ม

ส่งขายยังโรงงานที่ต้องการผลิตภัณฑ์ของโรงงานเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของโรงงานหรือกิจการต่าง ๆ

สำหรับการศึกษาศาสนาการณืทางการตลาดและการแข่งขัน พี เอ็น ดี ปาล์มมอย พบว่าปัจจัยต่างๆ ทั้งในเรื่องทำเลที่ตั้ง ความต้องการซื้อ-ขาย ประสิทธิภาพและความชำนาญเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจเป็นอย่างดี เนื่องจากในเขตพื้นที่อำเภอกระบุรี จังหวัดระนองยังไม่พบผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้อย่างเป็นทางการและยังพบว่าธุรกิจใกล้เคียงส่วนใหญ่จะรับซื้อในราคาค่อนข้างต่ำและขายสินค้าในราคาใกล้เคียงถึงสูงกว่ากิจการทำให้โรงงานมีความได้เปรียบในเรื่องวัตถุดิบที่นำเข้าจากเกษตรกร

การศึกษาคความเป็นไปได้ทางการเงินโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอย เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว จดทะเบียนในนามของ นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 13,750,000 บาท โดยแบ่งเป็นโครงสร้างทางการเงินในสัดส่วน ทุนของเจ้าของ 56% และสัดส่วนหนี้สิน 44% คัดเลือกบุคคลในเขตท้องที่เพื่อสร้างอาชีพและรายได้แก่เกษตรกรในชุมชนที่อยู่ใกล้โรงงาน

การศึกษาคความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า ธุรกิจมีระยะเวลาการคืนทุน 3 ปี 11 เดือน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 9.46% และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิในปีแรก 516,755.37 บาท แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความน่าสนใจ และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

คณะวิทยากรจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเล่มนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี เนื่องจากผู้เขียนได้รับความกรุณาอย่างยิ่งจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ณกนธ์ หอมสุต อาจารย์ที่ปรึกษาในการเป็นผู้ดูแลในการทำแผนธุรกิจ ให้คำแนะนำ และตรวจแก้ไขในการทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆ ระหว่างการทำงานจนแผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณอาจารย์ประไพพิมพ์ สุธีวสินนนท์ ในการให้คำปรึกษา รวมทั้งมีความห่วงใยในการทำงานของผู้จัดทำตลอดเวลาแม้จะไปศึกษาต่อ ณ ต่างประเทศแล้วก็ตามจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ด้วย

ขอขอบพระคุณอาจารย์ชวนชื่น อัครกะวีชชา และอาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ กรรมการสอบที่ได้ให้คำแนะนำเป็นอย่างดี

ขอขอบพระคุณทุกๆ ท่านที่ให้ความช่วยเหลือในการตอบคำถามในแบบสอบถาม ขอขอบพระคุณพ่อแม่และครอบครัวที่ให้ความห่วงใย การศึกษาที่ดี พร้อมทั้งกำลังใจ คำแนะนำและการสนับสนุนในทุกๆ เรื่องแก่ผู้เขียน

ขอขอบคุณเพื่อนๆทุกคนที่คอยให้คำแนะนำและความช่วยเหลือในทุกๆ เรื่องตลอดระยะเวลา 4 ที่ผ่านมา

ท้ายที่สุดนี้ คุณความดีและกุศลที่พึงบังเกิดจากแผนธุรกิจเล่มนี้ ผู้เขียนขอมอบแต่พ่อแม่ ครูอาจารย์ที่ให้ความรู้ทุกท่าน และเพื่อนๆทุกคน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

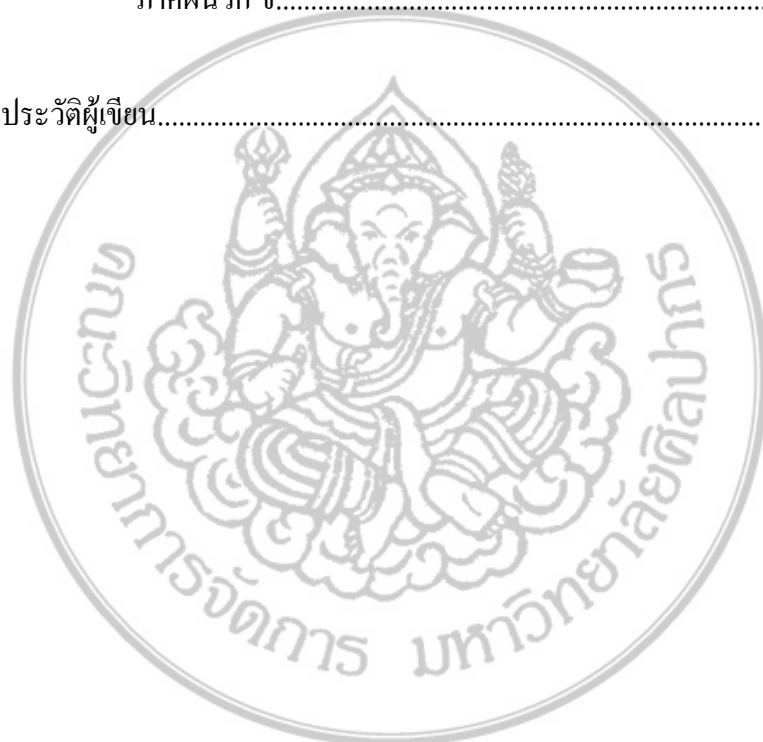
สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ข้อมูลกิจการ.....	3
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ.....	4
รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนการถือครอง.....	4
รูปแบบกิจการ.....	4
ประวัติเจ้าของกิจการ.....	4
ประสบการณ์ทำงาน.....	4
ประสบการณ์ในการเข้ารับการอบรม.....	4
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	7
สถานะอุตสาหกรรม.....	7
ผลปาล์มในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น.....	7
การใช้ภายในประเทศ.....	8
การส่งออก.....	9
แนวโน้มทางการตลาด.....	9
วิเคราะห์สถานการณ์.....	11
การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five-Force Model).....	15
4 แผนบริหารจัดการ.....	18
รายละเอียดของธุรกิจ.....	18
ประวัติผู้ร่วมงาน.....	19
ประวัติบุคลากร.....	20

บทที่		หน้า
	วิสัยทัศน์ (Vision).....	23
	พันธกิจ (Mission).....	23
	เป้าหมายทางธุรกิจ (Goal of Business)	23
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors).....	23
5	แผนการตลาด.....	24
	ผลิตภัณฑ์/สินค้า.....	24
	STP Analysis.....	25
	ตลาดเป้าหมาย.....	25
	กลุ่มวัตถุดิบเป้าหมาย.....	25
	การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)	26
	กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix)	26
	การส่งมอบคุณค่าแก่ผู้ขายผลผลิต.....	27
	ส่วนแบ่งทางการตลาดของปาล์มน้ำมัน.....	29
	การนำน้ำมันปาล์มมาใช้ในอุตสาหกรรมของประเทศไทย.....	30
	แผนงานด้านการตลาด.....	31
	เทคนิคการสร้างตราสินค้า.....	32
	การเปรียบเทียบคู่แข่ง.....	34
6	แผนการผลิต และบริการ.....	37
	สถานประกอบการในการผลิตหรือการบริการ.....	37
	ข้อมูลการผลิต.....	38
	การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน.....	40
	ขั้นตอนการก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน/สิ่งก่อสร้างอื่นๆ ภายในพื้นที่โรงงาน..	41
	ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม.....	43
	ขั้นตอนการให้บริการ.....	44
7	แผนการเงิน.....	46
8	แผนฉุกเฉิน.....	64
9	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	65

บรรณานุกรม.....	66
ภาคผนวก.....	68
ภาคผนวก ก.....	68
ภาคผนวก ข.....	82
ประวัติผู้เขียน.....	89



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ตารางแสดงขั้นตอนการดำเนินงาน.....	6
2	ตารางแสดงการวิเคราะห์ SWOT วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน.....	11
3	ตารางแสดงการวิเคราะห์ SWOT วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก.....	13
4	ตารางแสดงรายชื่อผู้ร่วมงาน.....	18
5	ตารางแสดงตำแหน่งงานและหน้าที่ความรับผิดชอบ (คนงาน).....	20
6	ตารางแสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ.....	22
7	ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์.....	29
8	ตารางส่วนแบ่งทางการตลาดของน้ำมันปาล์ม.....	29
9	ตารางการนำน้ำมันปาล์มมาใช้ในอุตสาหกรรมของประเทศไทย.....	30
10	ตารางแสดง Competitor Analysis โดยใช้หลักการ 4 P's.....	35
11	ตารางแสดงเครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงานทั้งหมด.....	37
12	ตารางแสดงประมาณการในการลงทุน.....	46
13	ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	47
14	ตารางแสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา.....	48
15	ตารางแสดงประมาณการขายรายเดือน.....	52
16	ตาราง แสดงประมาณรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	54
17	ตารางแสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	55
18	ตารางแสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	56
19	ตารางแสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	57
20	ตารางแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	58
21	ตารางแสดงตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง.....	59
22	ตารางแสดงประมาณการงบกระแสเงินสด.....	60
23	ตารางแสดงประมาณการงบดุล.....	62
24	ตารางแสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	63
25	ตารางแสดงแผนฉุกเฉิน.....	64

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงแนวโน้มผลผลิตปาล์มน้ำมัน.....	8
2	แสดงแนวโน้มการใช้ผลผลิตปาล์มน้ำมันภายในประเทศ.....	8
3	Five-Force Model.....	15
4	โครงสร้างองค์กร.....	19
5	น้ำมันปาล์มดิบ.....	24
6	กากปาล์มน้ำมัน.....	24
7	ตำแหน่งทางการตลาดของลูกค้า.....	26
8	ตำแหน่งทางการตลาดของผู้ขายผลผลิต.....	27
9	ส่วนแบ่งตลาดของพืชน้ำมัน.....	30
10	สัดส่วนน้ำมันปาล์มในอุตสาหกรรมในประเทศไทย.....	31
11	แผนผังโรงงาน.....	39
12	การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน.....	40
13	ขั้นตอนการก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน/สิ่งก่อสร้างอื่นๆ ภายในพื้นที่โรงงาน.....	41
14	ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม.....	43
15	ขั้นตอนการให้บริการ.....	44

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ

แผนธุรกิจ โรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ ธนาคารพาณิชย์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. ขอรับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากธนาคาร ในการจัดสร้างโรงงานสกัดน้ำมัน
ปาล์มดิบ ในเขตอำเภอ กระบุรี จังหวัดระนอง

2. จัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาสนับสนุนธุรกิจ

โดยมีเงื่อนไขดังนี้ คือ

1. จำนวนเงินสินเชื่อที่ขอรับการสนับสนุนจำนวน 6,000,000 บาท
2. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุน
3. หลักประกันในการขอสินเชื่อ คือ บ้านและที่ดินจำนวน 15 ไร่ ราคาประเมินที่ดิน
7,000,000 บาท
4. การผ่อนชำระคืนเงินต้น ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ซึ่งจำนวนเงินผ่อนชำระดังกล่าว
เป็นไปตามเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนด
5. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามกฎเกณฑ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ปาล์มน้ำมันเป็นไม้ยืนต้นที่ได้รับความนิยมจากทั้งภาครัฐและเอกชนมาเป็นระยะเวลาหนึ่ง อันเนื่องมาจากสภาวะน้ำมันแพงที่นับวันจะทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ทางเลือกที่สามารถทำได้ คือ หันมาให้ความสนใจพืชที่สามารถสกัดมาเป็นน้ำมันได้ อันดับหนึ่ง คือ ถั่วเหลือง รองลงมาคือ ปาล์มน้ำมัน ซึ่งกำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในจังหวัดทางภาคใต้ของประเทศไทย เนื่องจากมีภูมิอากาศที่เหมาะสมและมีแหล่งน้ำที่อุดมสมบูรณ์ ปาล์มจึงเป็นทางเลือกใหม่สำหรับเกษตรกรเนื่องจากเป็นพืชที่ให้ผลตอบแทนสูง (กรกัญญา อักษรเนียม 2549 : 155)

อำเภอกระบุรี จังหวัดระนอง มีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการเพาะปลูกปาล์ม น้ำมันแต่เกษตรกรยังไม่ค่อยให้ความสนใจเท่าที่ควรเนื่องจากปัญหาทางการขนส่งที่ค่อนข้างลำบากและไม่มีผู้บุกเบิกอย่างจริงจัง ผู้ประกอบการจึงเข้าไปทำการซื้อที่ดินเพื่อปลูกพืชเศรษฐกิจในระยะแรก คือ กระท้อนและชมพู แต่ผลผลิตและราคาที่ไม่มีความแน่นอนรวมถึงต้นทุนการดูแลรักษาที่สูงทำให้ ผู้ประกอบการหันมาให้ความสนใจการเพาะชำกล้าไม้ขาย แต่จากสภาวะเศรษฐกิจและสภาพภูมิอากาศที่ไม่แน่นอนทำให้ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ทำให้ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการได้เข้ามาทำการปลูกพืชเศรษฐกิจที่มีต้นทุนในการลงทุนที่ต่ำและให้ผลผลิตที่ยืนยาว คือ ไม้ยืนต้นและความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ นั่นคือ ปาล์มน้ำมัน ซึ่งผู้ประกอบการได้ลงทุนปลูกปาล์มน้ำมันมานานกว่า 3 ปี และได้รับผลผลิตหลายครั้งซึ่งผลผลิตที่ได้นั้น จะต้องนำไปส่งให้ลานเทปาล์มน้ำมันที่รับซื้อผลปาล์มสดในตลาดกระบุรีซึ่งมีระยะทางค่อนข้างไกลหรือหากต้องการได้ราคาที่ดีกว่าลานเทปาล์ม ผู้ประกอบการต้องนำผลผลิตไปส่งยังโรงงานสกัดปาล์ม น้ำมันดิบในจังหวัดชุมพร ซึ่งให้ราคาดีกว่าลานเทปาล์มน้ำมันกิโลกรัมละประมาณ 1 บาทเนื่องจากในจังหวัดระนองไม่มีโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบเลย ผู้ประกอบการได้เล็งเห็นช่องทางที่จะสร้างรายได้โดยการจัดตั้ง โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย ซึ่งเป็นโรงงานสำหรับสกัดน้ำมันปาล์มดิบ รองรับผลผลิตปาล์มน้ำมันจากสวนของโรงงานและสวนใกล้เคียงเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งของเกษตรกร สร้างรายได้ให้กับเกษตรกรใกล้เคียงและเพิ่มมูลค่าผลผลิตให้สูงขึ้นด้วย

อย่างไร” จึงทำให้ทราบว่าโอกาสความเป็นไปได้ในธุรกิจนี้มีสูงและมีโอกาสประสบความสำเร็จ หากเรามีการดำเนินการที่ดีและได้รับความร่วมมือจากผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ

โรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย 41/10 หมู่ที่ 9 ตำบล น้ำจืด อำเภอ กระบุรี จังหวัด ระนอง รหัสไปรษณีย์ 85110

รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนการถือครอง

นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ สัดส่วนการถือครอง 100%

รูปแบบกิจการ

กิจการเจ้าของคนเดียว

ประวัติเจ้าของกิจการ

การศึกษา

ปี พ.ศ. 2540-2546 ระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนศรีวิทยาย จังหวัดชุมพร

ปี พ.ศ. 2547 ระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป)

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ประสบการณ์ทำงาน

ปี พ.ศ. 2548 บริษัท ไทยรุ่งอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม จำกัด

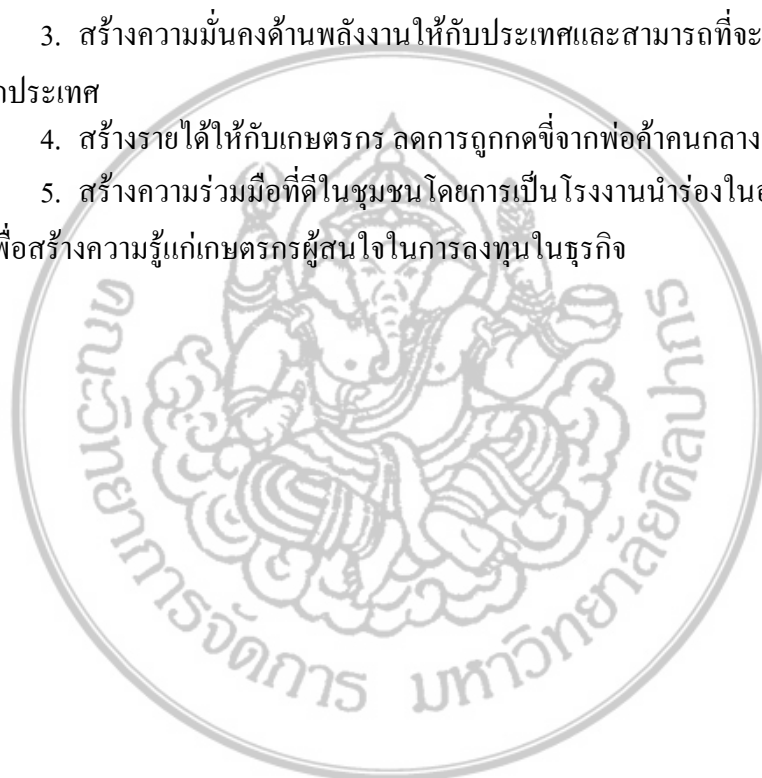
ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่การตลาด

ประสบการณ์ในการเข้ารับการอบรม

ปี พ.ศ. 2551 อบรมในโครงการพึ่งพาตนเองด้านพลังงานด้วยไบโอดีเซลชุมชน (โครงการให้ความรู้การผลิตใช้ไบโอดีเซล กลุ่มที่ 1)

ประโยชน์ของโครงการที่มีต่อเศรษฐกิจ

1. สนับสนุนเกษตรกรในการผลิต ลดต้นทุนในการขนส่งของสินค้า เพิ่มมูลค่าสินค้าให้มีมูลค่ามากขึ้น
2. สร้างช่องทางให้กับผลผลิตปาล์มน้ำมัน โดยสามารถใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเป็นพลังงานทดแทนน้ำมันไบโอดีเซล ทำให้สามารถลดอัตราการผันแปรของราคาผลปาล์มสดเกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น
3. สร้างความมั่นคงด้านพลังงานให้กับประเทศและสามารถที่จะลดการสูญเสียเงินตราออกนอกประเทศ
4. สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ลดการถูกกดขี่จากพ่อค้าคนกลางในการรับสินค้า
5. สร้างความร่วมมือที่ดีในชุมชนโดยการเป็นโรงงานนำร่องในอำเภอ กระบุรี จังหวัดระนองเพื่อสร้างความรู้แก่เกษตรกรผู้สนใจในการลงทุนในธุรกิจ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา ดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะแล้ว เสร็จ
1	เตรียมสถานที่สำหรับโรงงาน	1 เดือน	31 มกราคม 2552
2	ขออนุญาตเริ่มประกอบกิจการ โรงงาน	2 สัปดาห์	15 กุมภาพันธ์ 2552
3	จัดจ้างผู้รับเหมา/ทำการก่อสร้าง	5 เดือน	15 กรกฎาคม 2552
4	จัดซื้อ/สั่งทำเครื่องจักร/อุปกรณ์		
5	ติดตั้งเครื่องจักร/รับสมัครพนักงาน	1 เดือน	15 สิงหาคม 2552
6	ตรวจสอบความพร้อม/อบรมพนักงาน	1 เดือน	15 กันยายน 2552
7	ตรวจสอบความพร้อมครั้งสุดท้าย/แก้ไข ข้อบกพร่อง/เตรียมเปิดดำเนินการ	2 สัปดาห์	31 ตุลาคม 2552
8	เปิดดำเนินการ	-	1 พฤศจิกายน 2552
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	9 เดือน	1 พฤศจิกายน 2552

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

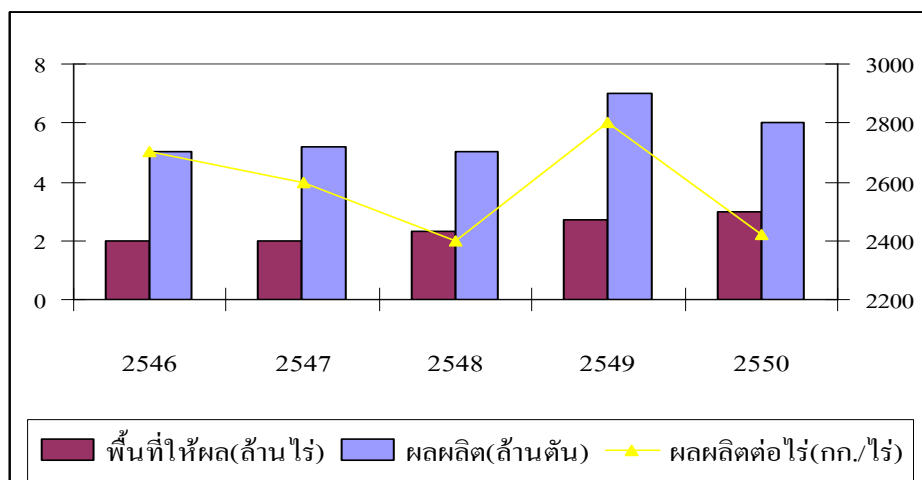
สภาวะอุตสาหกรรม

การผลิตและการตลาดของอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มไทยในปี 2549 ขยายตัวเพิ่มขึ้น เนื่องจากได้รับผลดีจากการขยายตัวของปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันภายในประเทศ และระดับราคาน้ำมันปาล์มที่สูงขึ้น สำหรับในปี 2550 คาดว่า ศักยภาพในการเติบโตของอุตสาหกรรมยังอยู่ในระดับสูงต่อเนื่องจากปีก่อนเพราะการผลิตยังขยายตัวตามผลผลิตปาล์มน้ำมันภายในประเทศ ขณะที่การตลาดได้รับผลดีจากการที่น้ำมันถั่วเหลืองซึ่งเป็นสินค้าคู่แข่งมีผลผลิตลดลง อีกทั้งระดับราคาปรับตัวสูงขึ้นด้วย (ชัยวัฒน์ ประสมสุข 2549 : 37)

ผลปาล์มในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้พื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิตปาล์มน้ำมันในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี 2546-2550) เพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 10.87 และร้อยละ 11.45 ตามลำดับ โดยปี 2550 พื้นที่เก็บเกี่ยว 2.66 ล้านไร่ ผลผลิต 6.61 ล้านตัน ผลผลิตต่อไร่ 2,483 กิโลกรัม เทียบกับปี 2549 พื้นที่เก็บเกี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.23 ส่วนผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ลดลงร้อยละ 1.63 และร้อยละ 12.20 ตามลำดับ เนื่องจากเกิดภาวะแห้งแล้งในช่วงปลายปี 2549 ส่งผลกระทบต่อปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันในช่วง 6 เดือนแรกของปี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

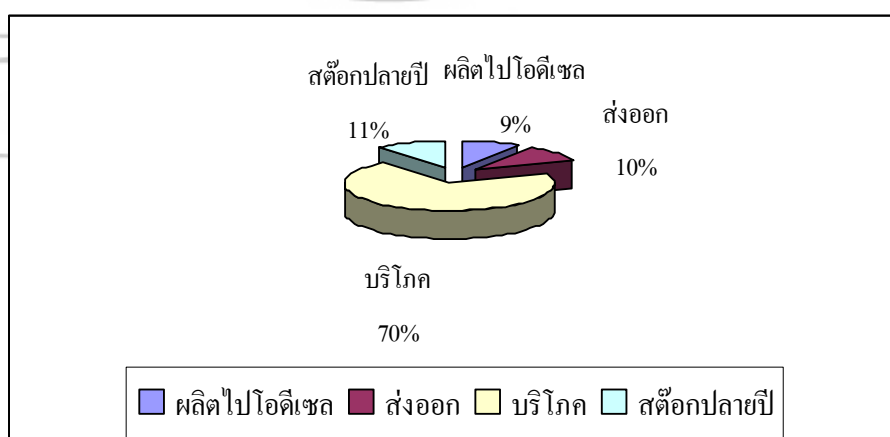


ภาพที่ 1 แสดงแนวโน้มผลผลิตปาล์มน้ำมัน

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, สถานการณ์และแนวโน้มสินค้าเกษตรที่สำคัญปี 2551 (กรุงเทพมหานคร, 2551), 36.

การใช้ภายในประเทศ

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี2546-2550) ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 5.76 เนื่องจากน้ำมันปาล์มมีราคาถูกกว่าน้ำมันพืชอื่นที่ใช้ทดแทนกันได้และการขยายตัวของอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่ใช้น้ำมันปาล์มเป็นวัตถุดิบอย่างไรก็ตามปี 2550 ความต้องการใช้น้ำมันลดลงจาก 953,094 ตันในปี 2549 เหลือ 877,400 ตัน เนื่องจากราคาน้ำมันปาล์มปรับตัวเพิ่มสูงกว่าราคาน้ำมันถั่วเหลืองในบางช่วงเวลา แต่เมื่อรวมความต้องการใช้เพื่อผลิตไบโอดีเซล 100,000 ตัน ความต้องการใช้ปี 2550 มีรวมทั้งสิ้น 977,400 ตัน เพิ่มขึ้นจาก 953,094 ตัน ในปี 2549 ร้อยละ 2.55



ภาพที่ 2 แสดงแนวโน้มการใช้ผลผลิตปาล์มน้ำมันภายในประเทศ

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, สถานการณ์และแนวโน้มสินค้าเกษตรที่สำคัญปี 2551 (กรุงเทพมหานคร, 2551), 39.

การส่งออก

ช่วงปี 2546 -2550 ปริมาณการส่งออกน้ำมันปาล์มดิบมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยต่อปี ร้อยละ 30.11 โดยปริมาณการส่งออกในปี 2550 (มค.-พย.) มีประมาณ 219,700 ตัน เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2549 ซึ่งมี 141,146 ตัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 55.65 เนื่องจากราคาน้ำมันปาล์มในต่างประเทศสูงกว่าราคาในประเทศ จึงทำให้มีการส่งออกน้ำมันเพิ่มขึ้น

ราคาผลปาล์มน้ำมันและน้ำมันปาล์มปรับตัวเพิ่มขึ้นในทิศทางเดียวกับราคาน้ำมันในตลาดโลกโดยราคามีความเคลื่อนไหว ดังนี้

ราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายได้ปี 2550 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 4.00 บาทเทียบกับปี 2549 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 2.39 บาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 67.36 และคาดว่าราคาจะคงที่อยู่ที่ 4.00-5.00 บาท

ราคาน้ำมันปาล์มดิบขายส่ง กทม. ปี 2550 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 33.10 บาท เทียบกับปี 2549 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 24.45 บาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 54.75 และคาดว่าราคาจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยไม่เกิน 35 บาท

ราคาน้ำมันปาล์มบริสุทธิ์ขายส่ง กทม. ปี 2550 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 35.49 บาท เทียบกับปี 2549 เฉลี่ยกิโลกรัมละ 26.25 เพิ่มขึ้นร้อยละ 46.18 และคาดว่าราคาจะปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นเล็กน้อย (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2551)

แนวโน้มทางการตลาด

ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่าแนวโน้มราคาน้ำมันปาล์มดิบจะยังทรงตัวในระดับสูงต่อไป จากความต้องการผลิตเพื่อบริโภคและความต้องการผลิตไบโอดีเซลที่เพิ่มขึ้นมาก ซึ่งแม้รัฐบาลจะอนุมัติให้นำเข้าน้ำมันปาล์มดิบในช่วงที่ขาดแคลนได้ แต่ก็ถือเป็นเพียงการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

นอกจากนี้การที่ความต้องการปาล์มน้ำมันเพื่อใช้ในการบริโภคทั้งโดยตรง อุตสาหกรรมต่อเนื่องและใช้ผลิตไบโอดีเซล ประกอบกับสถานการณ์ปัจจุบันที่ทั่วโลกกำลังเผชิญแรงกดดันจากราคาน้ำมันที่ทะยานขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ทุกประเทศจำเป็นต้องแสวงหาแหล่งพลังงานทดแทนเพื่อการพึ่งพิงการใช้ น้ำมัน ทำให้ความต้องการพืชน้ำมันเพื่อนำมาผลิตเป็นไบโอดีเซลขยายตัวขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันกันของผู้ผลิตในอุตสาหกรรมน้ำมันพืชและอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากน้ำมันปาล์มและผู้ผลิตไบโอดีเซล เกิดผลกระทบไปยังอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันเป็นวงกว้าง

“แม้ปัจจุบันสถานการณ์อุปทานน้ำมันปาล์มจะเริ่มผ่อนคลายลงแล้ว แต่จากการที่ปัญหาปาล์มน้ำมันได้ทวีความสำคัญขึ้นตามลำดับ และได้ส่งผลกระทบต่อประชาชนในวงกว้างไม่

ว่าจะเป็นการผลิตในภาคเกษตร การบริโภคอุปโภคสินค้าที่ใช้น้ำมันปาล์มเป็นวัตถุดิบ ตลอดจนด้านนโยบายพลังงานของประเทศ เอกสารเผยแพร่ระบุ ทั้งนี้จากการคาดการณ์ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มของโลกปี 2550/51 จะเพิ่มขึ้น 5.6% อีกทั้งสต็อกน้ำมันปาล์มในตลาดโลก ลดลงต่ำสุดในรอบ 5 ปี ทำให้ราคาน้ำมันปาล์มดิบในตลาดโลกมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยปี 51 คาดว่า ราคาน้ำมันปาล์มดิบในตลาดมาเลเซียจะปรับเพิ่มขึ้น 4-6% จาก 50 เกลี่ยอยู่ที่ 25,000 บาท/ตัน เป็น 26,000 บาท/ตัน

จากความต้องการใช้น้ำมันปาล์มที่ขยายตัวสูง โดยเฉพาะในตลาดจีนและอินเดีย ซึ่งทั้ง 2 ประเทศมีภาวะเศรษฐกิจเติบโตในอัตราสูงในระยะหลายปีติดต่อกัน จึงคาดว่าราคาน้ำมันปาล์มดิบ จะยังคงสูงต่อไปอีก เนื่องจากความต้องการน้ำมันเพื่อบริโภคและความต้องการใช้น้ำมันไบโอดีเซล ในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง และแรงกดดันด้านอุปทานจากการที่มาเลเซียซึ่งเป็นผู้ส่งออกน้ำมัน ปาล์มรายใหญ่ของโลกประสบปัญหาผลผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการ (อินโฟเควสท์ กษมาพร กิตติสัมพันธ์/รัชดา)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์สถานการณ์

ตารางที่ 2 ตารางการวิเคราะห์ SWOT Analysis วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>ด้านการบริหาร</p> <ul style="list-style-type: none"> • โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการดำเนินการ ทำให้สามารถพยากรณ์สินค้าและง่ายต่อการรักษาผู้จัดส่งสินค้า คือการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลของทั้งลูกค้าและผู้ส่งสินค้า • เป็นการง่ายต่อการสั่งการหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการบริหารจัดการเนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว พนักงานสามารถดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกันโดยไม่เกิดความสับสนในการสั่งการ 	<p>ด้านการบริหาร</p> <ul style="list-style-type: none"> • ธุรกิจของโรงงานเป็นธุรกิจที่ต้องเกี่ยวข้องกับจัดส่งสินค้า ดังนั้นผู้จัดส่งสินค้ามีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของโรงงานพอสมควร ต้องทราบแนวโน้มและการจูงใจ เนื่องจากประสบการณ์ในการบริหารในเรื่องต่าง ๆ ยังมีไม่เพียงพอและเป็นเรื่องที่ต้องทำความเข้าใจ เปลี่ยนไปตามสถานการณ์ของบ้านเมือง เพื่อจัดการระบบต่างๆ ของโรงงานให้เหมาะสมและดี
<p>ด้านการส่งเสริมการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีการติดต่อกับโรงงานกลั่นน้ำมันบริสุทธิ์ก่อนที่จะทำการผลิตเพื่อดูความต้องการของโรงงานใหญ่และทำการส่งตัวอย่างน้ำมันปาล์มดิบเพื่อให้โรงงานกลั่นน้ำมันบริสุทธิ์เพื่อเป็นตัวอย่างของผลิตภัณฑ์ ทำให้โรงงานดังกล่าวเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพของน้ำมันปาล์มดิบที่เราจะจัดส่งไปขาย 	<p>ด้านการส่งเสริมการขาย</p> <ul style="list-style-type: none"> • เนื่องจากเป็นโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบที่เข้ามาอยู่ในอุตสาหกรรมใหม่และอาจจะยังไม่เป็นที่ไว้วางใจในเรื่องคุณภาพของน้ำมัน จึงต้องอาศัยการส่งเสริมการขายอย่างหนักเพื่อให้เป็นที่รู้จักและยอมรับจากโรงงานกลั่นน้ำมันบริสุทธิ์ ทำให้ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายมีค่อนข้างสูงเนื่องจากต้องการสกัดน้ำมันปาล์มดิบเป็นตัวอย่างให้แก่โรงงานหลายครั้ง เพื่อเป็นการยืนยันถึงมาตรฐานของสินค้าของโรงงานของเรา

ตารางที่ 2 (ต่อ)

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>ด้านการจัดจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> • โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย เป็นโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบแห่งเดียวในอำเภอ กระบุรี จังหวัดระนอง ทำให้คู่แข่งทางการจัดจำหน่ายมีน้อยกว่าโรงงานที่ตั้งอยู่ในจังหวัดใกล้เคียง คือจังหวัดชุมพร • ปัจจุบันการใช้น้ำมันปาล์มดิบเป็นไบโอดีเซลมีอยู่มาก โรงงานต่าง ๆ จึงต้องการน้ำมันปาล์มดิบค่อนข้างสูงและ ธุรกิจของโรงงานสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้มากขึ้นตามความต้องการของตลาดเนื่องจากใช้ผลผลิตภายในสวนของโรงงานเองด้วย ทำให้การขายสินค้าไม่ขาดช่วง เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า • โรงงานใช้กลยุทธ์ขายสินค้าราคาเดียวโดยการทำสัญญาทำให้ราคาสินค้าที่ขายมีความแน่นอนและชัดเจนในเรื่องการขายและมีการตกลงค่าขนส่งกันก่อนที่จะทำการจัดส่ง ทำให้ลูกค้าแน่ใจได้ว่าโรงงานไม่เอาเปรียบลูกค้าในการจัดจำหน่ายสินค้า 	<p>ด้านการจัดจำหน่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> • โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย ตั้งอยู่ห่างจากตัวอำเภอ กระบุรี จังหวัดระนองประมาณ 8 กิโลเมตรทำให้การติดต่อกับลูกค้ามีความลำบากพอสมควร • โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย เป็นโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ ซึ่งราคาน้ำมันปาล์มดิบขึ้น-ลง ตามภาวะเศรษฐกิจตลอดเวลา การจำหน่ายจึงต้องอาศัยความรวดเร็วและการตัดสินใจที่เฉียบขาด หากตัดสินใจผิดพลาดอาจทำให้ได้กำไรลดลง

ตารางที่ 3 ตารางการวิเคราะห์ SWOT Analysis วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

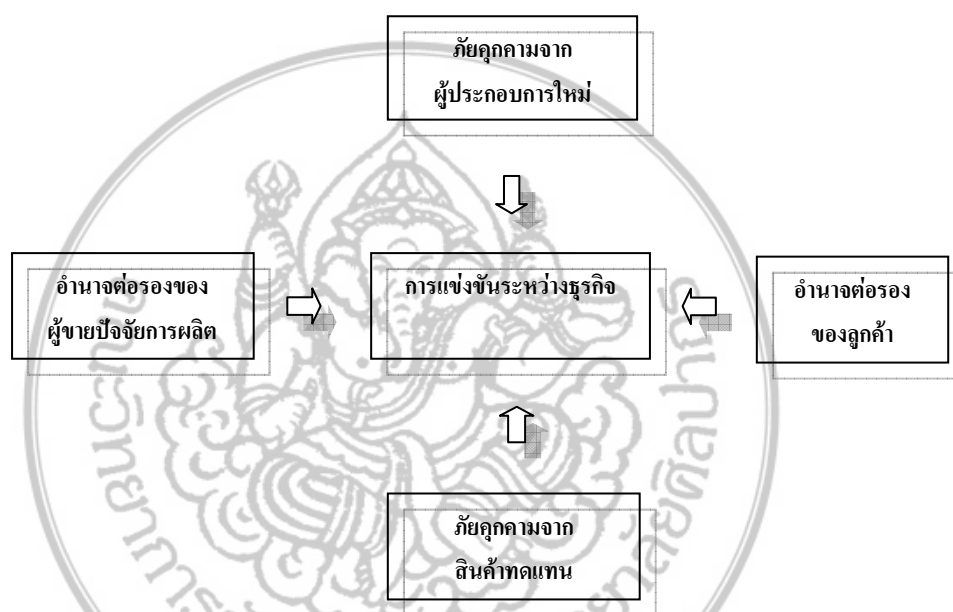
โอกาส	อุปสรรค
<p>ด้านสภาพสิ่งแวดล้อม</p> <ul style="list-style-type: none"> จากสถานการณ์น้ำมันแพงในปัจจุบัน ผู้ผลิตสินค้าต่างๆ หันมาให้ความสนใจการใช้พลังงานทดแทนไบโอดีเซลมากขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ทางโรงงานจะปรับกลยุทธ์ทางด้านการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น และเป็นโอกาสที่จะขยายกิจการของโรงงานไปเป็นโรงงานสกัดน้ำมันบริสุทธิ์หรือ โรงงานผลิตไบโอดีเซลในอนาคต โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย ตั้งอยู่ในสวนปาล์มของโรงงานเอง และอยู่ในพื้นที่ที่มีความเหมาะสมต่อการตั้งโรงงาน ทำให้การที่จะขยายกิจการหรือต่อเติมกิจการเป็นไปได้สะดวกและง่ายขึ้น 	<p>ด้านสภาพสิ่งแวดล้อม</p> <ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจสกัดน้ำมันปาล์มดิบเป็นธุรกิจที่มีกำลังการผลิตในตลาดค่อนข้างสูง และโรงงานที่มีทุนมหาศาลสามารถผลิตได้อย่างครบวงจร ทำให้คู่แข่งทางการตลาดมีค่อนข้างสูงและมีอำนาจเป็นอย่างมาก การสนับสนุนจากภาครัฐยังไม่มีความจริงจังเท่าที่ควรเนื่องจากภาครัฐให้ความสนใจพืชเศรษฐกิจอย่างอื่นมากกว่า เกษตรกรยังไม่มีความรู้ในการสร้างผลผลิตที่ทำให้มีคุณภาพสูงได้ หากได้รับการสนับสนุนและดำเนินการที่จริงจังของภาครัฐแล้ว เชื่อว่าธุรกิจจะสามารถเติบโตและเป็นพลังงานที่สำคัญของโลกได้
<p>ด้านเทคโนโลยี</p> <ul style="list-style-type: none"> ทางโรงงานได้นำเครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานมาใช้ในการผลิตรวมถึงมีการตรวจวัดมาตรฐานของผลผลิตตลอดระยะเวลาดำเนินงานทำให้ผลผลิตที่ได้มีมาตรฐานและได้ปริมาณผลผลิตที่แน่นอน ด้านการจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ทางโรงงานได้จัดเก็บข้อมูลไว้ในคอมพิวเตอร์เพื่อง่ายแก่การค้นหาข้อมูลและพยากรณ์สิ่งต่างๆ โดยการซื้อโปรแกรมสำเร็จรูปทางการดำเนินธุรกิจมาใช้ รวมถึงมีการสอบถามความต้องการซื้อจากลูกค้าทางอีเมล ทำให้ได้รับข่าวสารที่รวดเร็วขึ้นและผลิตได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า 	<p>ด้านเทคโนโลยี</p> <ul style="list-style-type: none"> ในการนำเทคโนโลยีมาใช้นั้น ผู้ใช้จะต้องมีความเชี่ยวชาญและชำนาญสูงเพื่อสร้างความปลอดภัยและลดความผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานให้มากที่สุด จึงต้องมีการอบรมและเพิ่มความรู้ให้พนักงานอยู่เสมอ เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เทคโนโลยีในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทางธุรกิจเองจะต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงอย่างเสมอและพัฒนาไปพร้อมๆ กับการเปลี่ยนแปลงนั้น เพราะหากไม่ติดตามธุรกิจเองไม่ทราบถึงสภาวะต่างๆ ที่เกิดขึ้นและกลายเป็นจุดอ่อนของอุตสาหกรรมได้จากที่ไม่รับทราบข่าวสาร

ตารางที่ 3 (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
<p>ด้านเศรษฐกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> จากสถานะน้ำมันแพงในปัจจุบัน พลังงานทดแทนจากพืชเศรษฐกิจกำลังได้รับความสนใจจากทางภาครัฐและเอกชนเป็นอย่างมาก ทำให้เกิดช่องทางในการกระจายสินค้าเพิ่มมากขึ้น ผู้ผลิตสินค้าต่างๆ หันมาปรับใช้พลังงานที่เกิดภายในประเทศเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากต้นทุนที่ต่ำกว่าการนำเข้าและรวมไปถึงเรื่องภาษีที่ถูกกว่า ทำให้ธุรกิจมีโอกาสเติบโตในตลาดพลังงานมากยิ่งขึ้น ปาล์มน้ำมันเป็นพืชยืนต้นที่ให้ผลผลิตสูง และมีต้นทุนการปลูกที่ต่ำรวมถึงการดูแลที่ง่ายกว่า พืชที่ให้น้ำมันอย่าง ถั่วเหลืองซึ่งเป็นพืชล้มลุกและต้องใช้พื้นที่ในการเพาะปลูกที่มีขนาดกว้างกว่า การดูแลที่ยุ้งยากกว่า ทำให้คาดว่าอนาคต ปาล์มจะเป็นพืชที่มีการผลิตน้ำมันพืชเป็นอันดับหนึ่ง (ปัจจุบันถั่วเหลืองเป็นพืชที่ใช้ในการผลิตน้ำมันพืชสูงที่สุด) ส่งผลให้ราคาการจำหน่ายน้ำมันปาล์มมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย เป็นผลดีของกิจการ และอุตสาหกรรมการผลิตน้ำมันปาล์มเป็นอย่างมาก 	<p>ด้านเศรษฐกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> เหตุการณ์ทางการเมืองที่ไม่มีความแน่นอนในปัจจุบัน รวมไปถึงราคาสินค้าที่ปรับขึ้น-ลงตามสถานะทางเศรษฐกิจของโลก ทำให้กิจการไม่สามารถคาดการณ์ผลประโยชน์ที่แน่นอนได้ เนื่องจากราคาสินค้าที่กิจการจำหน่ายนั้น เป็นสินค้าที่ต้องปรับตัวตามราคากลางอยู่ตลอดเวลา เกิดความลำบากในการคิดแผนการขยายกิจการในอนาคตเนื่องจากไม่สามารถคาดเดาเหตุการณ์และความต้องการที่แท้จริงของตลาดได้ การส่งออกน้ำมันปาล์มดิบที่ผลิตภายในประเทศออกสู่ตลาดโลกยังมีอุปสรรคเนื่องจากมาตรฐานที่ไม่แน่นอนและ ความไม่ไว้วางใจในการประกันราคาน้ำมันที่เกิดขึ้นภายในประเทศ รวมถึงการขาดการดำเนินการที่จริงจังของรัฐบาลทำให้ผู้ประกอบการเริ่มเกิดความไม่ไว้วางใจในการผลิตสินค้าต่อไป

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five-Force Model)

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการประกอบกิจการสกัดน้ำมันปาล์มดิบ จำเป็นต้องทราบสภาพการแข่งขันของตลาดน้ำมันปาล์มดิบในปัจจุบัน เพื่อพิจารณาถึงความรุนแรงในการแข่งขันของตลาดดังกล่าว รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจสกัดน้ำมันปาล์มดิบ โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยทั้ง 5 ประการ



ภาพที่ 3 Five-Force Model

1. Threat of Industry (อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม)

ปาล์มน้ำมันเป็นพืชน้ำมันที่มีศักยภาพในการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ทั้งทางด้านการผลิต การตลาด เนื่องจากมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าพืชน้ำมันชนิดอื่นๆ อีกทั้งน้ำมันปาล์มเป็นน้ำมันพืชที่สามารถใช้ประโยชน์ได้หลากหลายทั้งในสินค้าอุปโภค บริโภคและอุตสาหกรรม ทำให้แนวโน้มในอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันมีการขยายตัวค่อนข้างสูง เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของคนภายในประเทศ และจากสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่น้ำมันมีราคาเพิ่มสูงขึ้นจากอดีตเป็นอย่างมาก ทำให้หน่วยงานหรือกิจการต่างๆ หันมาให้ความสนใจในอุตสาหกรรมการผลิตน้ำมันจากปาล์มน้ำมัน เกิดคู่แข่งที่มีศักยภาพในการผลิตที่สูงและมีการแข่งขันจากคู่แข่งจากต่างชาติเข้ามาอีกด้วย ซึ่งโรงงานสกัดน้ำมันดิบที่มีความสามารถในการผลิตที่สำคัญในประเทศไทยคือ โรงงานผลิตน้ำมันดิบที่ตั้งอยู่ในจังหวัดเขตภาคใต้ของประเทศไทย เช่น บริษัท วิจิตรภัณฑ์ปาล์มออย จำกัด จังหวัดชุมพร

บริษัท ทักษิณอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม (1993) ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความสามารถในการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและขยายสาขาของกิจการได้สำเร็จโดยใช้ชื่อว่า บริษัท ทักษิณปาล์ม (2521) จำกัด ทางด้านคู่แข่งจากต่างประเทศ คือ ตลาดค่าน้ำมันปาล์มดิบในมาเลเซีย ซึ่งเป็นผู้ผลิตน้ำมันปาล์มดิบรายใหญ่ที่สุดของโลกอยู่แล้วนั้น มีการจำหน่ายน้ำมันดิบในราคาต่ำกว่าของประเทศไทยเนื่องจากราคาต้นทุนที่ต่ำกว่า ทำให้อุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มนอกจากจะมีคู่แข่งภายในประเทศแล้ว ยังต้องรับมือคู่แข่งจากต่างประเทศด้วย

จากกิจกรรมทางการตลาดที่ไม่แน่นอน ทั้งอุปทานและราคาน้ำมันก็ขึ้นลงตามกำลังการผลิตและความต้องการภายในประเทศ หากประเทศไทยผลิตน้ำมันปาล์มดิบไม่เพียงพอต่อความต้องการ มาเลเซียก็จะใช้ช่วงโอกาสนี้เข้ามาทำการขายน้ำมันปาล์มดิบให้กับประเทศไทยทันที ทำให้เงินตราไหลออกนอกประเทศและจะทำให้เกิดสภาวะการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง ดังนั้น ควรจะขยายอุตสาหกรรมสกัดน้ำมันปาล์มดิบในประเทศให้มากขึ้น แม้ว่าจะมีการแข่งขันที่สูงแต่ก็โรงงานหรือบริษัทที่ทำการผลิตน้ำมันปาล์มดิบไม่มากพอที่จะรองรับความต้องการทางด้านต่างๆ ซึ่งปัจจุบันอาจจะยังไม่พร้อมในด้านอุปทานมากนักแต่การพัฒนาการผลิตในอุตสาหกรรมในด้านต่างๆ หากได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องทั้งจากภาครัฐและเอกชนจะส่งผลให้เพิ่มปริมาณการผลิตและการขายให้เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมส่งผลต่อการแข่งขันในตลาดโลกได้

2. Threat of New Entrants (อุปสรรคด้านผู้ประกอบการใหม่)

อุตสาหกรรมสกัดน้ำมันปาล์มดิบที่เป็นโรงงานเล็กจะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกไม่มากนัก และสามารถรวมกลุ่มกันจัดตั้งขึ้นมาได้ ทำให้ผู้ประกอบการที่สนใจในกิจการนี้เข้ามาได้โดยง่าย เนื่องจากผลผลิตที่ผลิตได้มีอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องใช้น้ำมันปาล์มดิบเป็นวัตถุดิบในการผลิตรองรับผลผลิตของกิจการสกัดน้ำมันปาล์มดิบเกือบ 100% ผู้ประกอบการที่สนใจจึงเข้ามาค่อนข้างสูงและเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน

3. Threat of Substitute Product (อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ทดแทนได้)

พืชน้ำมันที่ใช้ทดแทนน้ำมันปาล์มนั้นมีหลายชนิดและเป็นปัญหาต่ออุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม เนื่องจากถ้าราคาน้ำมันปาล์มสูงเกินไป ลูกค้ายก็จะหันไปหาพืชน้ำมันที่ใช้แทนน้ำมันปาล์มได้ที่มีราคาถูกกว่า แต่ก็นับว่าเป็นปัญหาที่ไม่ค่อยน่ากังวลเนื่องจากต้นทุนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบนั้นต่ำกว่าการลงทุนในพืชน้ำมันชนิดอื่นๆ พืชน้ำมันที่ใช้ทดแทนน้ำมันปาล์มได้ มีหลายหลากชนิดและแต่ละชนิดก็มีคุณสมบัติส่วนตัว เช่น น้ำมันถั่วเหลือง น้ำมันข้าวโพด น้ำมันทานตะวัน น้ำมันรำข้าว น้ำมันจากเมล็ดฝ้าย ซึ่งจากการสำรวจก็ยังพบว่า น้ำมันปาล์มยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดถึง 50% รองลงมา คือ น้ำมันถั่วเหลือง 40% และน้ำมันรำข้าว น้ำมันทานตะวันและอื่น ๆ 10% (Bangkokpost March 5 2005)

พืชน้ำมันที่ใช้เป็นพลังงานทดแทนน้ำมันปาล์มดิบได้เป็นอย่างดีในการสกัดเป็นน้ำมันใช้กับรถได้เป็นอย่างดี และกำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบัน คือ สบู่ดำ แต่ก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคในการทำอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มเนื่องจากสบู่ดำนั้นนำมาบริโภคไม่ได้ สถานะการแข่งขันในสินค้าทดแทนจึงไม่ค่อยเป็นอุปสรรค

4. Threat of Growing Bargaining Power of Buyer (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของลูกค้า)

อำนาจการต่อรองจากลูกค้ามีอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากมีสินค้าทดแทนมากทำให้ลูกค้ามีโอกาสในเลือกสินค้าได้จากหลายๆ แหล่ง แต่ก็มีข้อได้เปรียบในกรณีที่ลูกค้าเป็นกิจการที่จำเป็นต้องใช้น้ำมันปาล์มเป็นวัตถุดิบในการผลิตต่างๆ จะไม่สามารถที่ปฏิเสธการซื้อน้ำมันปาล์มได้ และจากที่ราคาน้ำมันปาล์มนั้นมีราคาต่ำกว่าน้ำมันชนิดอื่น ทำให้ลูกค้าจำนวนมากหันมาเลือกใช้น้ำมันปาล์มแทน ซึ่งบางครั้งลูกค้าต้องมาซื้ออุตสาหกรรมสกัดน้ำมันปาล์มเนื่องจากการรวมตัวไม่ส่งวัตถุดิบไปให้ลูกค้าทำให้กิจกรรมการผลิตของลูกค้าต้องหยุดชะงักหรือเกิดความเสียหาย

5. Threat of Growing Bargaining Power of Supplier (อุปสรรคด้านอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต)

ผู้ขายปัจจัยการผลิตมีอำนาจสูงมากในอุตสาหกรรมน้ำมันดิบ เนื่องจากน้ำมันดิบทำมาจาก ปาล์มน้ำมัน 100% หากผู้ขายปัจจัยการผลิตไม่ส่งผลผลิตให้แก่อุตสาหกรรมแล้ว อุตสาหกรรมก็ไม่สามารถที่จะดำเนินการต่อไปได้ แต่ผู้ขายปัจจัยการผลิตก็ต้องระวังเนื่องจากปาล์มน้ำมันนั้นหากตัดมาแล้วต้องนำมาสกัดภายใน 24 ชั่วโมง ไม่เช่นนั้นผลผลิตจะเน่าเสียและไม่สามารถขายได้ แต่อุตสาหกรรมก็ยังคงต้องสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้ขายปัจจัยการผลิตเพื่อรักษาสัมพันธ์ภาพอันดีของกันและกัน ซึ่งอุตสาหกรรมก็ต้องแข่งขันกันเองเพื่อที่จะครองผลผลิตของผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้น อาจใช้กลยุทธ์ให้ราคาที่สูงกว่าเพื่อดึงดูดผู้ขายปัจจัยการผลิต หรือการที่อุตสาหกรรมทำการปลูกปาล์มเองส่วนหนึ่งและรับซื้อจากผู้ขายปัจจัยการผลิตส่วนหนึ่งเพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาในเรื่องอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต

จากการวิเคราะห์ Five-Force Model ของอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม พบว่ามีปัญหาบางส่วนในเรื่องสินค้าทดแทน แต่ไม่ใช่อุปสรรคที่รุนแรง กิจการสามารถดำเนินการตามเป้าหมายที่วางไว้ได้

บทที่ 4

แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดของธุรกิจ

ชื่อกิจการ	โรงงาน พี เอ็น ดี ปลายมอย
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	41/10 หมู่ที่ 9 ตำบล น้ำจืด อำเภอ กระบุรี จังหวัด ระนอง 85110
รูปแบบการดำเนินการ	เจ้าของคนเดียว
เงินลงทุน	เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ 13,750,000 บาท

ตารางที่ 4 รายชื่อผู้ร่วมงาน

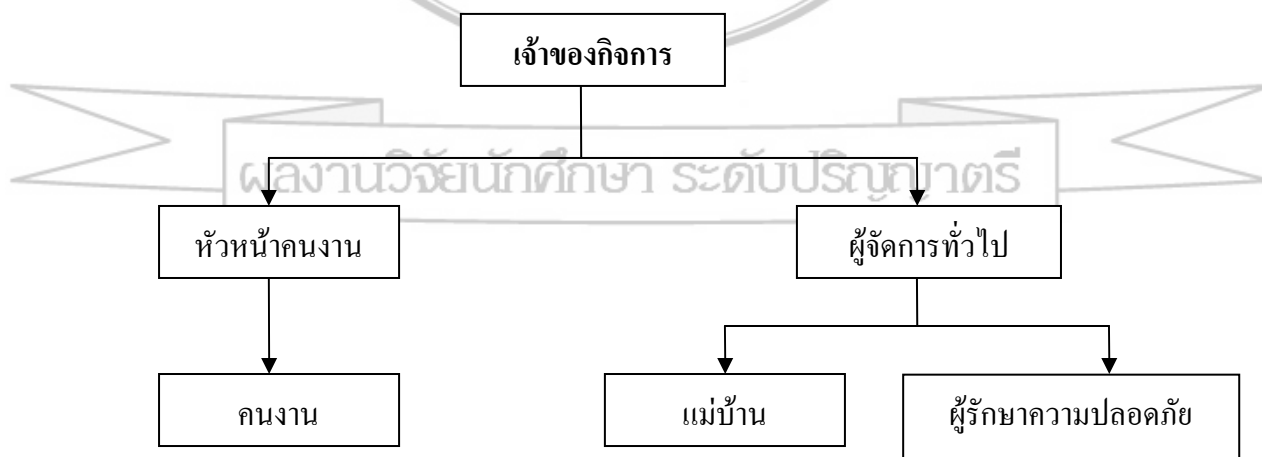
ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ
1	นางสาวชลัททัย ดวงสุวรรณ	เจ้าของกิจการ	1. งานนโยบายการบริหาร 2. ควบคุมการเงินของกิจการ 3. ประสานงานด้านต่าง ๆ 4. จัดสรรค่าจ้าง/ค่าผลผลิต
2	นายปกรณ์ สัพโส	ผู้จัดการทั่วไป	1. ควบคุมความเรียบร้อยทั่วไป 2. ดำเนินการเรื่องเอกสารของ กิจการ 3. ดูแลเรื่องทั่วไปของกิจการ
3	นายปัญญา ดวงสุวรรณ	หัวหน้าคนงาน	1. ควบคุมความเรียบร้อยทั่วไป 2. ควบคุมการดำเนินงานเรื่อง เครื่องจักร 3. ดูแลความเรียบร้อยของการ ขนส่งสินค้า 4. ดูแลความเรียบร้อยของ คนงานในขณะปฏิบัติงาน

วันและเวลาการทำงาน

เวลาสำหรับการผลิต	จันทร์ – ศุกร์	เวลา 8.30 - 16.30 น.
เวลารับซื้อผลผลิต	จันทร์ – เสาร์	เวลา 12.00 - 20.00 น.

ประวัติผู้ร่วมงาน

1. นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ อายุ 26 ปี : เจ้าของกิจการ
การศึกษา : ระดับปริญญาตรีศิลปศาสตรบัณฑิต (การจัดการธุรกิจทั่วไป) มหาวิทยาลัยศิลปากร
อัตราเงินเดือน : 25,000.00 บาท
2. นายปัญญา ดวงสุวรรณ อายุ 26 ปี : หัวหน้าคนงาน
การศึกษา : ระดับปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้
อัตราเงินเดือน : 17,000.00 บาท
3. นายปกรณ์ สัพโส อายุ 24 ปี : ผู้จัดการทั่วไป
การศึกษา : ระดับปริญญาตรีบริหารธุรกิจบัณฑิต (สาขาการเงิน) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
อัตราเงินเดือน : 15,000.00 บาท



ภาพที่ 4 โครงสร้างองค์กร

ตารางที่ 5 ตำแหน่งงานและหน้าที่ความรับผิดชอบ (คนงาน)

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน	หน้าที่ความรับผิดชอบ
1	คนงานหีบน้ำมันปาล์ม	2	ดูแลหัวหีบน้ำมันปาล์มและกระบวนการอื่น ๆ
2	คนงานกรองน้ำมัน	1	ดูแลหัวกรองน้ำมันปาล์มและกระบวนการอื่น ๆ
3	คนงานขนปาล์ม	2	ควบคุม/รับปาล์มจากผู้ขายวัตถุดิบที่ลานเทพาล์มน้ำมัน
4	คนงานควบคุมไฟ	1	ควบคุมดูแลระบบไฟในโรงงานและบริเวณโรงงาน
5	คนงานคุมแท่งค้ำน้ำมันปาล์ม	1	ตรวจสอบความเรียบร้อย/จัดเก็บน้ำมันลงแท่งค้ำ
6	คนงานทั่วไป	1	ดูแลช่วยเหลือทั่วบริเวณโรงงาน
	รวม	8	

ประวัติบุคลากร

ตำแหน่ง คนงาน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
2. ตรวจสอบดูแลความเรียบร้อยภายในโรงงาน
3. ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน/ผลผลิต

การศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 3 ขึ้นไป

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. เกษตรกร/ลูกหลานเกษตรกรที่อยู่บริเวณใกล้เคียงโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย
2. มีประสบการณ์ในการทำสวนปาล์มเล็กน้อย
3. ขยัน/อดทน
4. สามารถทำงานนอกเวลา/ทำงานเป็นกะได้

อัตราเงินเดือน 7,000.00 บาท

ชื่อ นางสาวณีก บัญทอง

ตำแหน่ง แม่บ้าน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
2. ดูแลความสะอาดเรียบร้อยทั่วไปบริเวณโรงงาน
3. ดูแลเรื่องงานครัว งานบริการที่เกี่ยวข้องในโรงงาน

การศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 6

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. มีความซื่อสัตย์
2. ขยัน/อดทน
3. สามารถทำงานนอกเวลา/ทำงานเป็นกะได้

อัตราเงินเดือน 6,000.00 บาท

ชื่อ นายประสงค์ บุญทอง, นายมานิชย์ ประองคอง

ตำแหน่ง ผู้รักษาความปลอดภัยทั่วไป

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
2. ตรวจสอบความเรียบร้อยและรักษาความปลอดภัยทั่วไป
3. ให้ข้อมูลสถานที่บริเวณโรงงานแก่ลูกค้าและผู้ส่งวัตถุดิบ
4. สำรวจและเฝ้าระวังเหตุร้ายที่เกิดขึ้นและรายงานต่อเจ้าของ, ผู้จัดการหรือหัวหน้า

คนงาน

การศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 4

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. อายุไม่เกิน 55 ปี
2. มีความซื่อสัตย์
3. ขยัน/อดทน
4. สามารถทำงานนอกเวลา/ทำงานเป็นกะได้
5. มีความแข็งแรงทางร่างกาย (ไม่มีโรคประจำตัวร้ายแรง)

อัตราเงินเดือน 6,000.00 บาท

ชื่อ นายปรีดี เอี่ยมสุข

ตำแหน่ง ผู้รักษาความปลอดภัยโรงงาน

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย
2. ตรวจสอบความเรียบร้อยและรักษาความปลอดภัยบริเวณโรงงานทั้งหมด
3. ดำรวจและเฝ้าระวังเหตุร้ายที่เกิดขึ้นและรายงานต่อเจ้าของ,ผู้จัดการหรือหัวหน้า
คนงาน

การศึกษา มัธยมศึกษาปีที่ 3

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. อายุไม่เกิน 55 ปี
2. มีความซื่อสัตย์
3. ขยัน/อดทน
4. สามารถทำงานนอกเวลา/ทำงานเป็นกะได้
5. มีความแข็งแรงทางร่างกาย (ไม่มีโรคประจำตัวร้ายแรง)

อัตราเงินเดือน 6,000.00 บาท

ตารางที่ 6 จำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ

ลำดับ	ตำแหน่งงาน	จำนวน (คน)	อัตราเงินเดือน (บาท)
1	เจ้าของกิจการ	1	25,000.00
2	หัวหน้าคนงาน	1	17,000.00
3	ผู้จัดการทั่วไป	1	15,000.00
4	คนงาน	8	7,000.00
5	แม่บ้านทั่วไป	1	6,000.00
6	ผู้รักษาความปลอดภัยทั่วไป	2	6,000.00
7	ผู้รักษาความปลอดภัยโรงงาน	1	6,000.00
	รวม	15	137,000.00

วิสัยทัศน์ (Vision)

การเป็นโรงงานนำร่องในการสกัดน้ำมันปาล์มดิบในจังหวัดระนองและสร้างเครือข่ายทางการค้าที่สร้างความมั่นคงแก่เกษตรกร

พันธกิจ (Mission)

เผยแพร่ความรู้เรื่องการผลิตแก่เกษตรกรที่สนใจ โดยมีการบริหารต้นทุนการผลิตและการจัดการผลิตภัณฑ์ให้มีความสามารถแข่งขันได้กับผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งปรับปรุงและพัฒนาระบบการทำงานแบบบูรณาการตามแนวทางองค์กรแห่งความเป็นเลิศ (TQA)

เป้าหมายทางธุรกิจ (Goal of Business)

เป้าหมายระยะสั้น

1. สร้างกำไรขั้นต้นไม่น้อยกว่า 20% เพื่อนำกำไรไปใช้ในการคืนเงินลงทุน
2. ครองส่วนแบ่งตลาดน้ำมันปาล์มดิบในภาคใต้ 5%
3. เพิ่มศักยภาพในการลงทุนและสร้างความเข้มแข็งทางการค้า

เป้าหมายระยะกลาง

1. ต่อยอดกิจการโดยการผลิตไบโอดีเซล (พลังงานทดแทน)
2. ขยายกิจการโดยการบริหารเรื่องน้ำมันปาล์มแบบครบวงจร
3. ครองส่วนแบ่งทางการตลาดในจังหวัดระนอง 30%

เป้าหมายระยะยาว

1. ถ่ายทอดความรู้เรื่องการสกัดน้ำมันปาล์มดิบแก่เกษตรกรที่สนใจ
2. ช่วยเหลือชุมชนให้เกิดความเข้มแข็งและช่วยตนเองได้

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors)

1. บุคลากรมีความตั้งใจในการทำงาน ทำให้งานสามารถเสร็จตามระยะเวลาที่กำหนด
2. การซื้อและการขายมีความโปร่งใสและชัดเจน สามารถตรวจสอบได้ตลอดเวลา
3. เจ้าของกิจการเอาใจใส่ต่อบุคลากร/ลูกค้าและผู้ขายโดยไม่ลำเอียง
4. ชุมชนเกิดความเข้าใจและให้ความร่วมมือ เป็นอย่างดี
5. เจ้าของกิจการมีความตั้งใจและมุ่งมั่นที่จะนำพากิจการไปสู่เป้าหมายอันสูงสุด

บทที่ 5

แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์/สินค้า

โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย มีผลิตภัณฑ์จากการสกัดน้ำมันปาล์มดิบ 2 ชนิด คือ

1. น้ำมันปาล์มดิบ CPO (Crude Palm Oil) จัดจำหน่ายในราคาลิตรละ 33 บาท



ภาพที่ 5 น้ำมันปาล์มดิบ

2. กากปาล์ม (Oil palm pericarp or palm press fiber) จัดจำหน่ายในราคา กิโลกรัมละ 3.50 บาท



ภาพที่ 6 กากปาล์มน้ำมัน

STP Analysis (Segmentation, Targeting, Positioning Analysis)

- Segmentation

Market Segmentation ของโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอย คือ ลูกค้าตามโรงงานต่างๆ ที่ใช้น้ำมันปาล์มและกากเพื่อใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

- ตลาดเป้าหมาย (Targeting)

วิเคราะห์ตลาดเป้าหมายของโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอยโดยใช้กลยุทธ์ 6 W's 1 H's

1. Who constitutes the market? ตลาดเป้าหมายคือใคร

ผู้ผลิตน้ำมัน ซึ่งแบ่งตามผลิตภัณฑ์ คือ

1.1 น้ำมันเพื่อบริโภค เช่น โรงงานผู้ผลิตน้ำมันรายใหญ่ ยี่ห้อโอลีน, ยี่ห้อลีลา กากปาล์ม เช่น โรงงานผลิตอาหารสัตว์ซีพี

1.2 น้ำมันอุตสาหกรรม โรงงานที่สกัดน้ำมันเพื่อใช้ในอุตสาหกรรม โรงงานในเขตกรุงเทพ, ชลบุรี เช่น ปตท.ชลบุรี

2. What does the market buy? ลูกค้าเป้าหมายซื้ออะไร
ซื้อน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม

3. Why does the market buy? ทำไมลูกค้าจึงซื้อสินค้า
เพราะสินค้าเป็นวัตถุดิบที่จำเป็นใช้ในผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ

4. Who participates in the buying? ใครบ้างที่มีส่วนร่วมในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค
ผู้มีส่วนร่วม เช่น หุ่นส่วน พนักงานฝ่ายผลิต เป็นต้น

5. How does the market buy? ลูกค้าซื้ออย่างไร

กระบวนการติดต่อซื้อขาย ทำได้โดยการที่กิจการไปติดต่อขายโดยตรงและนำไปส่งให้เองและการที่กิจการมีเครือข่ายที่ลูกค้ารับรู้ถึงคุณภาพของสินค้าและมาติดต่อรับซื้อเอง พร้อมทั้งมีการขนส่งเอง

6. When does the market buy? ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการเมื่อใด

ลูกค้าจะซื้อเมื่อ โรงงานทำการผลิตน้ำมัน ได้ตามเป้าหมายของลูกค้า เช่น ผลิตน้ำมันได้ 500 ตัน ลูกค้าก็จะรับซื้อไปแบบเหมาแท่งค้ำปาล์มน้ำมัน

7. Where does the market buy? ผู้บริโภคซื้อสินค้าที่ไหน

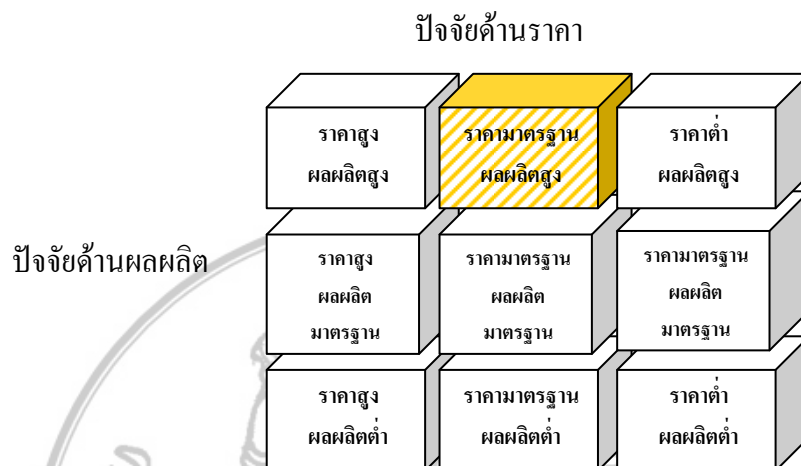
ลูกค้าซื้อสินค้าได้ที่ โรงงาน โดยตรงและการลูกค้าโทรมาสั่งที่โรงงานและโรงงานจัดส่งสินค้าไปให้

กลุ่มวัตถุดิบเป้าหมาย

เกษตรกรที่ปลูกปาล์มน้ำมันในพื้นที่จังหวัดระนองและบริเวณใกล้เคียง

- การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (Market Positioning)

การส่งมอบคุณค่าแก่ลูกค้า



ภาพที่ 7 ตำแหน่งทางการตลาดของลูกค้า

กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix)

จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากปาล์มน้ำมันภายในประเทศไทย ได้ทำสุ่มสำรวจอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย จำนวน 15 บริษัท สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix) โดยใช้หลัก 4 P's ได้ดังนี้

1. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product) จำแนกเป็น

1.1 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

กิจการได้วางตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีผลผลิตสูงและมีราคามาตรฐาน เพื่อเป็นการเจาะตลาดกลางและตลาดท้องถิ่น

- คุณสมบัติของผลผลิต (Product Attributes)

1.1.1 มีการควบคุมผลผลิตให้ได้มาตรฐาน

1.2.1 เพิ่มกำลังการผลิตให้ได้น้ำมันปาล์มดิบที่สูงขึ้น

2. กลยุทธ์ราคา (Price)

2.1 ขายในราคา 33 บาท โดยมีการทำสัญญากับลูกค้า แม้ว่าราคาตลาด ณ ตอนนั้นจะมีราคาสูงกว่าก็ตาม เป็นการขายแบบราคาเดียวเพื่อดึงดูดลูกค้า เช่น 33 บาท/ลิตร เป็นจำนวน 20 ครั้ง เป็นต้น

2.2 กากปาล์มขายในราคา 3.50 บาท โดยทำสัญญากัน เช่น 3.50บาท/กิโลกรัม เป็นจำนวน 10 ครั้ง เป็นต้น หากราคาต่ำกว่านี้ จะนำไปทำปุ๋ยเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าทันที

2.3 ประมาณการต้นทุน ราคาขายของกลุ่มแข่งขัน

3. กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place)

3.1 จำหน่ายโรงงานรับซื้อน้ำมันปาล์มดิบและการติดต่อโดยตรงกับบริษัทที่ต้องใช้น้ำมันในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ต่างๆ

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion)

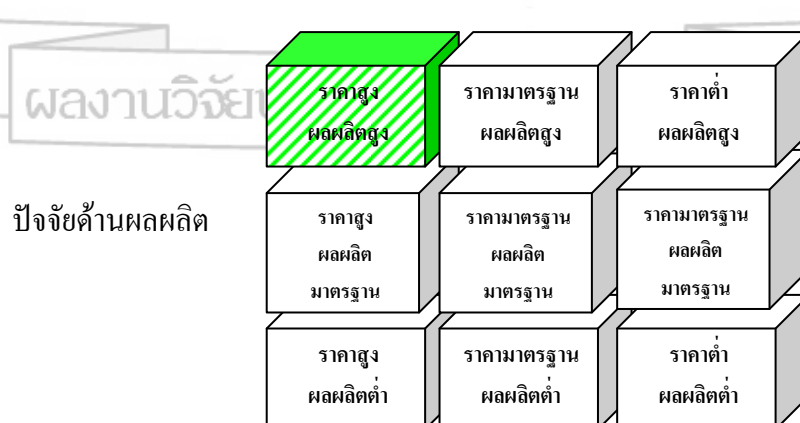
4.1 การขายผลผลิตแบบเหมารอบ

4.2 ติดป้ายประกาศตามสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเห็นได้อย่างชัดเจน

4.3 ส่ง E-mail ไปยังลูกค้ากลุ่มต่างๆ เพื่อบอกถึงความลักษณะของสินค้าและข้อเสนอต่างๆ ที่โรงงานจัดขึ้น

การส่งมอบคุณค่าแก่ผู้ขายผลผลิต (Supplier)

ปัจจัยด้านราคา



ภาพที่ 8 ตำแหน่งทางการตลาดของผู้ขายผลผลิต

จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายผลผลิตน้ำมันปาล์มปาล์ม ได้ทำสำมะโนสำรวจผู้ปลูกปาล์มน้ำมันภายในจังหวัดระนองและจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 20 ราย สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix) โดยใช้หลัก 4 P's ได้ดังนี้

1. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product) จำแนกเป็น

1.1 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

1.1.1 กิจการได้วางตำแหน่งทางการตลาดเรื่องการส่งมอบคุณค่าแก่ผู้ขาย

1.1.2 ผลผลิต (Supplier) เป็นกิจการที่ให้ราคาสูงกว่าเพื่อเป็นการเจาะท้องที่

1.2 คุณสมบัติของผลผลิต (Product Attributes)

1.3 ผลผลิตที่นำมาขายกับกิจการต้องมีคุณภาพ

2. กลยุทธ์ราคา (Price)

2.1 กำหนดราคาโดยดูจากราคารายวันในท้องตลาดและให้ราคาที่สูงกว่าเล็กน้อยเพื่อเป็นการดึงดูดผู้ขายผลผลิต เช่น ให้ราคามากกว่าลานเทพปาล์มน้ำมัน 10-50 สตางค์

2.2 ประกาศราคาขายในแต่ละวันหน้าโรงงานและป้ายโฆษณาที่เกษตรกรเห็นได้ชัดเจน

3. กลยุทธ์การจัดจำหน่าย (Place)

3.1 จัดสถานที่สำหรับรองรับวัตถุดิบอย่างเพียงพอ

3.2 ปรับวัตถุดิบถึงสวนปาล์มน้ำมันของผู้ขายวัตถุดิบโดยการโทรศัพท์ติดต่อ ล่วงหน้าเพื่อความสะดวกและป้องกันความผิดพลาด

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาดและการขาย (Promotion)

4.1 การรับซื้อผลผลิตของผู้ขายผลผลิตแบบเหมาคั้นและให้ราคาตามที่ตกลง

4.2 ให้เครดิตแก่ผู้ขายผลผลิตที่มีความน่าเชื่อถือและทำการติดต่อซื้อขายเป็นระยะเวลานานเพื่อกระชับความสัมพันธ์

4.3 ติดป้ายประกาศตามสถานที่ต่างๆ เพื่อให้ผู้ขายวัตถุดิบสามารถเห็นได้อย่างชัดเจน

4.4 ส่ง E-mail ไปยังผู้ขายวัตถุดิบต่างๆ เพื่อบอกถึงความต้องการซื้อและราคาที่เสนอ

ตารางที่ 7 แสดงค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์

ลำดับ	รายการ	ค่าใช้จ่าย
1	ป้าย Outdoor	20,000.00 บาท/ครั้ง
2	โบชัวร์	2,000.00 บาท/ครั้ง
3	โฆษณาทาง Internet	2,500.00 บาท/ครั้ง
4	นามบัตร	1,000.00 บาท/ครั้ง
	รวม	25,500.00 บาท/ครั้ง

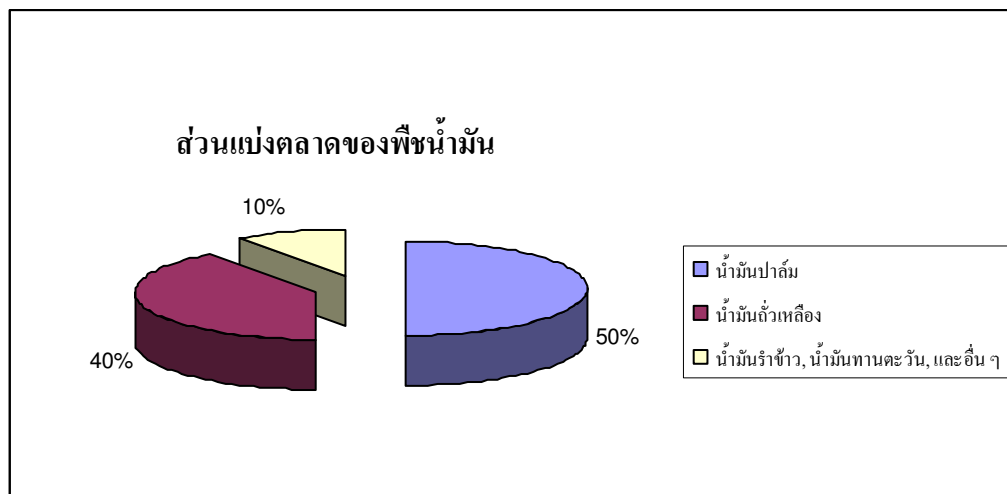
โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอยจะใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ในปีแรกจำนวน 24 ครั้ง เฉลี่ยเดือนละ 2 ครั้งเพื่อทำการกระตุ้นลูกค้าให้หันมาสนใจในผลิตภัณฑ์ของโรงงาน เมื่อโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มมอยเป็นที่รู้จักจากลูกค้าและผู้ส่งวัตถุดิบแล้ว โรงงานจะทำการลดการโฆษณาประชาสัมพันธ์ลงเป็น 18, 12, 8 และ 7 ครั้ง/ปี ตามลำดับเพื่อลดต้นทุนด้านการบริหารจัดการให้แก่โรงงานทำให้โรงงานได้รับกำไรเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 8 ส่วนแบ่งทางการตลาดของน้ำมันปาล์ม

ชนิด	ส่วนแบ่งตลาด
น้ำมันปาล์ม	50%
น้ำมันถั่วเหลือง	40%
น้ำมันรำข้าว, น้ำมันทานตะวัน, และอื่น ๆ	10%

ที่มา : Bangkokpost, ส่วนแบ่งทางการตลาดของน้ำมันปาล์ม (กรุงเทพมหานคร, 2548), 12-13.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



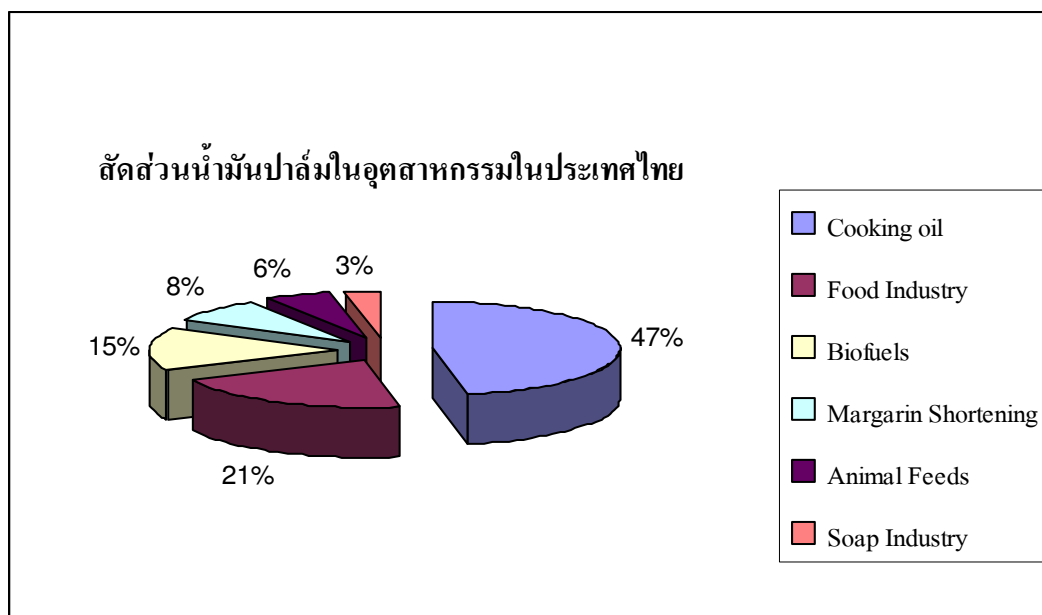
รูปที่ 9 ส่วนแบ่งตลาดของพืชน้ำมัน

ตารางที่ 9 การนำน้ำมันปาล์มมาใช้ในอุตสาหกรรมของประเทศไทย

ลักษณะการใช้	สัดส่วน
Cooking oil	47%
Food Industry	21%
Biofuels	15%
Margarin Shortening	8%
Animal Feeds	6%
Soap Industry	3%

ที่มา : Thailand consumed 933, 137 tonnes CPO, การนำน้ำมันปาล์มมาใช้ในอุตสาหกรรมของประเทศไทย (กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สยาม, 2549), 59-60.

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ภาพที่ 10 สัดส่วนน้ำมันปาล์มในอุตสาหกรรมในประเทศไทย

แผนงานด้านการตลาด

ประกอบด้วยแผนงานด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. สร้างการรับรู้ของเกษตรกรในพื้นที่ อำเภอกะบุรี จังหวัดระนอง ว่าโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออยเป็นผู้สกัดและจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบ และมีการบริการที่ได้มาตรฐาน พร้อมทั้งรับซื้อผลผลิตปาล์มจากเกษตรกร โดยให้ราคาที่สูงกว่าลานเทปาล์มน้ำมันเพื่อป้องกันการหนีงของลานเทปาล์มน้ำมันต่อผู้ขายผลผลิต โดยการสร้างการรับรู้ที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสมที่สุด คือ การบอกต่อ (BUZZ) สิ่งที่โรงงานต้องดำเนินการ คือ

1.1 ปรับปรุงสถานที่บริเวณโรงงานให้ลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบสามารถเข้าออกได้อย่างสะดวก มีบริเวณกว้างพอที่จะรองรับลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบหลายรายพร้อมกันได้

1.2 จัดสถานที่รองรับสำหรับลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบ

1.3 การบอกราคาสินค้าที่เป็นราคาสุทธิไม่บอกผ่านเพื่อให้ลูกค้าได้ตระหนักว่าโรงงานจะไม่ตั้งราคาจำหน่ายที่สูงเกินจริง โดยการทำสัญญาซื้อขายกับลูกค้าในราคาที่แน่นอนและลูกค้าสามารถตรวจสอบราคาได้

2. จัดรายการส่งเสริมการขายดำเนินการจัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงที่อุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันมีกำลังซื้อสูง

2.1 ในช่วงน้ำมันขาดตลาด

2.2 โรงงานเพิ่มกำลังการผลิตมากขึ้น

2.3 ช่วงที่น้ำมันดิบกำลังเป็นที่นิยม

รายการส่งเสริมการขายที่ใช้ ประกอบด้วย

1. จัดจำหน่ายน้ำมันปาล์มดิบ/รับซื้อผลผลิตปาล์มน้ำมัน ในราคาพิเศษ
2. การแถมกากปาล์มให้แทนตัวเงิน หากลูกค้าพึงพอใจและเห็นถึงประโยชน์ใน

อุตสาหกรรมของลูกค้า จะทำให้โรงงานมีรายได้เพิ่มขึ้น

ซึ่งทั้ง 2 รายการจะต้องได้รับความร่วมมือจากลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบในการจัดรายการส่งเสริมการขายร่วมกัน พร้อมทั้งมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น การบอกต่อ ส่งข้อมูลส่งเสริมการขายทาง E-mail ไปยังโรงงานหรือผู้ขายวัตถุดิบ โดยกำหนดเป็นช่วงๆ เท่านั้นและแต่ละช่วงจะต้องไม่เกิน 15 วัน เนื่องจาก

1. หากไม่กำหนดช่วงระยะเวลาที่แน่นอนลูกค้าจะเข้ามาทำการซื้อมากเกินไปทำให้เกิดการขาดทุนหรือสินค้าไม่พอต่อความต้องการของลูกค้าได้
2. หากไม่กำหนดช่วงระยะเวลาที่แน่นอนผู้ขายวัตถุดิบจะเข้ามาขายสินค้ามากเกินไปทำให้เกิดผลผลิตสิ้น ใกล้เคียง เกินเน่าเสีย ทำให้โรงงานขาดทุนได้
3. ลูกค้าจะไม่มีความสะดวกหรือร้อนในการมาซื้อสินค้าของ โรงงานเนื่องจากระยะเวลาที่ยาวนาน ทำให้ต้องเก็บน้ำมันปาล์มดิบไว้นานเกินไปจนทำให้คุณภาพและราคาตกได้

เทคนิคการสร้างตราสินค้า

การสร้างตราสินค้ามีหลักสำคัญ 3 ข้อดังนี้

1. เจะจงตำแหน่งทางการตลาดของตราสินค้าว่าจะเลือกลูกค้ากลุ่มใดเพื่อแย่งการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เราต้องการได้มากที่สุด

โรงงานให้ความสำคัญในเรื่องการบริการและราคาที่มีความยุติธรรมต่อลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบ โดยใช้ราคากลางของตลาดเป็นตัวกำหนดราคาสินค้าเพื่อความยุติธรรมและตรวจสอบได้ตลอดเวลา

2. เจะจงและเลือกว่า เราจะใช้กลยุทธ์ใด ที่ไปถึงกลุ่มเป้าหมาย และสามารถชนะใจลูกค้ากลุ่มนั้นได้ มี 2 กลยุทธ์ คือ Antes และ Distinctive drivers

Antes คือ ความต้องการพื้นฐานของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า คือ ความรวดเร็วในการบริการ มีสถานที่ทำเลที่ดี ไม่อยู่ติดโรงเรียนและชุมชนจนเกินไป อยู่ในแหล่งที่มีผลผลิตที่จำเป็นต่อกิจการและสามารถจัดส่งสินค้าได้ตรงตามต้องการ พร้อมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกและมีความปลอดภัยในการเดินทาง

Drivers คือ ลักษณะพิเศษที่แตกต่างและมีความสำคัญต่อกลุ่มเป้าหมาย และมีความแตกต่างจากคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน ซึ่งโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มในจังหวัดระนองยังไม่มีผู้เริ่มทำโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออกจึงนับว่าเป็นโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบแห่งเดียวในจังหวัดระนอง โดยโรงงานจะเน้นที่ความรวดเร็วในการให้บริการ และใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาช่วยในกระบวนการต่าง ๆ มีการส่งข้อมูลที่จำเป็นผ่าน E-mail ไปยังลูกค้าเพื่อเสนอสิทธิพิเศษต่าง ๆ และมีการเก็บข้อมูลของลูกค้าไว้ในระบบที่สามารถดึงออกมาใช้งานได้ตลอดเวลาทำให้มีความคล่องตัวในการดำเนินงาน

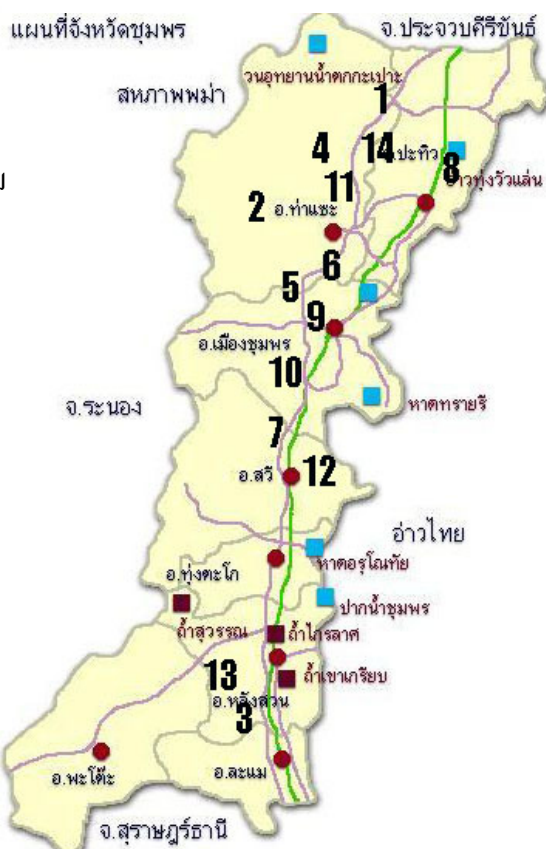
3. การใช้กลยุทธ์ Tiggers ที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งของตนเอง เป็นความพิเศษในรูปแบบคุณค่าของตราสินค้าต่างๆ

โรงงานจึงจะเปิดให้ความรู้และเป็นโรงงานนำร่องของจังหวัดในการเผยแพร่การกระบวนการสกัดและความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับการประกอบการแก่เกษตรกรที่สนใจจะทำกิจการนี้ โดยไม่ปิดบังเพื่อสืบทอดความรู้ไปยังชุมชนให้ชุมชนเข้มแข็งอยู่ได้ด้วยตนเองตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวในเรื่องเศรษฐกิจพอเพียงและการพึ่งตนเอง เกิดการสร้างงานและสร้างรายได้ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่โรงงาน

การเปรียบเทียบคู่แข่ง

คู่แข่งที่สำคัญของ เอ็น พี ดี ปาล์มออย คือ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบในจังหวัดชุมพร อันเนื่องมาจากการสำรวจบริเวณใกล้เคียงรวมไปถึงชื่อผู้ประกอบการผลิตน้ำมันปาล์มของจังหวัดระนอง ไม่พบผู้ที่จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการสกัดน้ำมันปาล์มดิบ ทำให้ โรงงาน เอ็น พี ดี ปาล์มออย มีคู่แข่งอยู่ในจังหวัดชุมพร ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการเพาะปลูกและผลิตปาล์มน้ำมันที่สูงกว่า โดยโรงงานที่อยู่ในจังหวัดชุมพรพบชื่อผู้ประกอบการทั้งหมด 14 ราย มีรายชื่อดังนี้

1. ชุมพรอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม
2. ดี.พี.ปาล์มออยล์
3. ไทยผลิตภัณฑ์ปาล์ม
4. ไทยรุ่งอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม
5. ธนาพัฒน์น้ำมันปาล์ม
6. ปาล์มทองออยล์
7. ปาล์มน้ำมันธรรมชาติ
8. ภูพานิชย์ปาล์มน้ำมัน
9. มิตรเจริญปาล์มออยล์
10. วิจิตรภัณฑ์สวนปาล์ม
11. วิจิตรภัณฑ์ปาล์มออยล์
12. สวีอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม
13. สหกรณ์นิคมหลังสวน
14. อุดมชัยปาล์มออยล์



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ที่มา : สำนักงานการค้าภายในจังหวัดชุมพร, แผนที่จังหวัดชุมพร (ชุมพร : โรงพิมพ์ตั้งเจริญ, 2545)

จากรูปทางภูมิศาสตร์จะเห็นได้ว่า โรงงานที่ตั้งอยู่ใกล้เคียงจังหวัดระนองมากที่สุดมี 3 โรงงาน ประกอบด้วย หมายเลข 7,10 และ 12
 หมายเลข 7 บริษัท ปาล์มน้ำมันธรรมชาติ
 หมายเลข 10 บริษัท วิจิตรภัณฑ์สวนปาล์ม
 หมายเลข 12 บริษัท สวีอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์ม

ตารางที่ 10 Competitor Analysis โดยใช้หลักการ 4 P's

พี เอ็น ดี ปาล์มออย	บริษัท ปาล์มน้ำมันธรรมชาติ	บริษัท วิจิตรภัณฑ์สวน ปาล์ม	บริษัท สวีอุตสาหกรรม น้ำมันปาล์ม
ผลิตภัณฑ์ 1. น้ำมันปาล์มดิบ 2. กากปาล์ม 3. ทำสวนปาล์ม	ผลิตภัณฑ์ 1. น้ำมันปาล์มดิบ 2. น้ำมันปาล์มเมล็ด ใน 3. กากเชื้อในปาล์ม	ผลิตภัณฑ์ 1. ค้าปาล์ม 2. น้ำมันปาล์ม 3. ทำสวนปาล์มส่ง โรงงานสกัดน้ำมัน	ผลิตภัณฑ์ 1. น้ำมันปาล์มดิบ 2. น้ำมันมะพร้าว
ราคา 1. น้ำมันปาล์มดิบใน กรณีทำสัญญาขายใน ราคาลิตรละ 33 บาท หากไม่ทำสัญญาขาย ในราคาตามราคากลาง และราคาที่ยกตกลงกัน 2. กากปาล์มขาย กิโลกรัมละ 3.50 บาท	ราคา 1. น้ำมันปาล์มดิบและ น้ำมันเมล็ดในขายตาม ราคากลางของตลาด 2. กากเชื้อไขปาล์ม ขายในราคา กิโลกรัม ละ 4 บาท	ราคา 1. น้ำมันปาล์มขาย ตามราคากลางของ ตลาด 2. ผลผลิตปาล์มส่ง ขายในราคา กิโลกรัม ละไม่ต่ำกว่า 6 บาท และเพิ่มตามราคา กลางในตลาด	ราคา 1. น้ำมันปาล์มขาย ตามราคากลางของ ตลาด 2. น้ำมันมะพร้าว ขายในราคา ลิตรละ 350-400 บาท
ช่องทางการจัด จำหน่าย 1. จำหน่ายโดยลูกค้า มารับซื้อเองถึงโรงงาน 2. จัดส่งสินค้าไปให้ ลูกค้าเอง 3. สอบถามความ ต้องการผ่าน E-mail 4. แจกผลการผลิตให้ ลูกค้ารับทราบเป็น ระยะเวลา	ช่องทางการจัด จำหน่าย 1. จำหน่ายโดยลูกค้า มารับซื้อเองถึงโรงงาน 2. มีเครือข่ายการรับ ซื้อเป็น โรงงาน คู่สัญญา	ช่องทางการจัด จำหน่าย 1. จัดส่งสินค้าไป ให้ลูกค้าเอง	ช่องทางการจัด จำหน่าย 1. จำหน่ายโดย ลูกค้ามารับซื้อเองถึง โรงงาน 2. จัดแสดง ผลิตภัณฑ์ตามงาน แสดงสินค้าต่าง ๆ ภายในจังหวัดและ จังหวัดใกล้เคียง

ตารางที่ 10 (ต่อ)

พี เอ็น ดี ปาล์มออย	บริษัท ปาล์มน้ำมันธรรมชาติ	บริษัท วิจิตรภัณฑ์สวน ปาล์ม	บริษัท สวีอุตสาหกรรม น้ำมันปาล์ม
<p>การส่งเสริมการขาย</p> <p>1. มีการซื้อ/ขายราคาพิเศษในช่วงที่อุตสาหกรรมมีความต้องการน้ำมันปาล์มดิบมาก จัดทำเป็นช่วงช่วงละไม่เกิน 15 วัน</p>	<p>การส่งเสริมการขาย</p> <p>1. ซื้อ/ขายแบบเหมา รอบ</p> <p>2. ประกาศซื้อขายเป็น รอบ ๆ</p>	<p>การส่งเสริมการขาย</p> <p>1. จัดทำคูปองรับซื้อผลปาล์มสด</p>	<p>การส่งเสริมการขาย</p> <p>1. ลดราคาสำหรับผู้ติดตามชมผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าในจังหวัดต่างๆ</p>

บทที่ 6

แผนการผลิตและบริการ

สถานประกอบการในการผลิตหรือการบริการ

ที่ตั้งสถานที่

สถานที่จำหน่าย/ผลิต/รับซื้อ : โรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย 41/10 หมู่ที่ 9 ตำบล น้ำจืด
อำเภอ กระบุรี จังหวัด ระนอง 85110

ตารางที่ 11 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงานทั้งหมด

ลำดับ	รายการ	จำนวน (ชุด)	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับโรงงาน				
1	เครื่องผลิตน้ำมันปาล์มดิบแบบสำเร็จรูป (รวมเครื่องแยกผลทะเลลายปาล์ม)	1	2,000,000.00	2,000,000.00
2	เครื่องขังปาล์มขนาด 30 ตัน พร้อมงาน ติดตั้ง	1	500,000.00	500,000.00
3	ถังเก็บน้ำมันปาล์ม	2	200,000.00	400,000.00
4	ถังพักน้ำมันปาล์ม	3	80,000.00	240,000.00
5	เครื่องระบายอากาศในโรงงาน	6	40,000.00	240,000.00
6	เกลียวลำเลียงผลปาล์ม	3	75,000.00	225,000.00
7	เครื่องบำบัดน้ำเสีย	1	70,000.00	70,000.00
อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงาน				
8	เครื่องใช้สำนักงาน	3	50,000.00	150,000.00
9	คอมพิวเตอร์	3	60,000.00	180,000.00
10	เครื่องปริ้นเตอร์(สแกนเนอร์)	1	5,000.00	5,000.00
11	ชุดรับแขก	2	20,000.00	40,000.00
12	อุปกรณ์ครัว	1	25,000.00	25,000.00

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	จำนวน (ชุด)	ราคาต่อหน่วย	ราคารวม
13	เครื่องปรับอากาศ	1	20,000.00	20,000.00
ยานพาหนะ				
14	รถยนต์ ISUZU 6 สี่ล้อเล็ก	1	825,000.00	825,000.00
15	รถยนต์ ISUZU D-Max	1	660,000.00	660,000.00
	รวม	30.00	4,630,000.00	5,580,000.00

ข้อมูลการผลิต

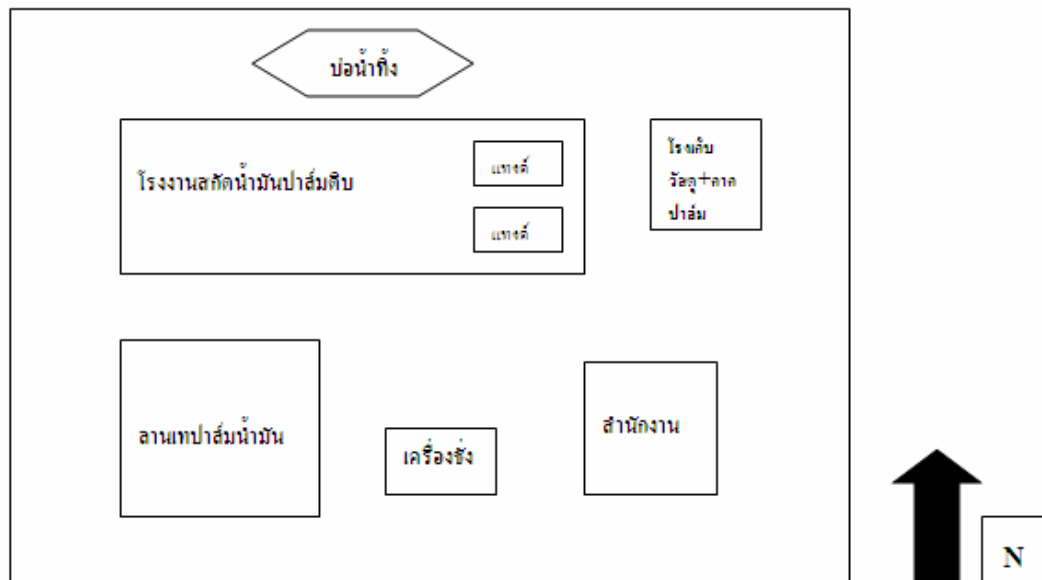
1. น้ำมันปาล์มดิบ

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	1,500	กิโลกรัม/วัน
อัตราปริมาณการผลิต	7,500	กิโลกรัม/สัปดาห์
เป้าหมายหน่วยผลิต	2,000	กิโลกรัม/วัน
เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบการผลิต	40	ชั่วโมง/สัปดาห์
เวลาผลิตต่อวัน	8	ชั่วโมง/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	8	คน

2. กากปาล์ม

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	500	กิโลกรัม/วัน
อัตราปริมาณการผลิต	2,500	กิโลกรัม/สัปดาห์
เป้าหมายหน่วยผลิต	800	กิโลกรัม/วัน
เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบการผลิต	40	ชั่วโมง/สัปดาห์
เวลาผลิตต่อวัน	8	ชั่วโมง/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	8	คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	56,000.00	บาท/เดือน

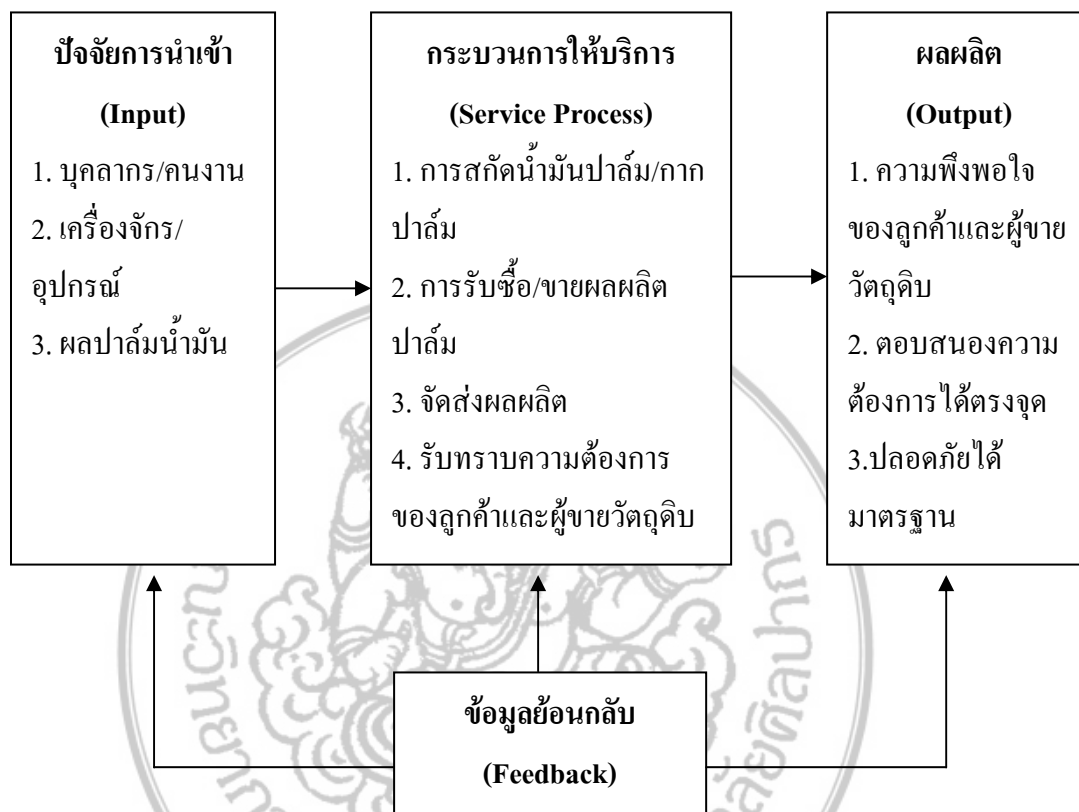
แผนผังโรงงาน



ภาพที่ 11 แสดงแผนผังโรงงาน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน



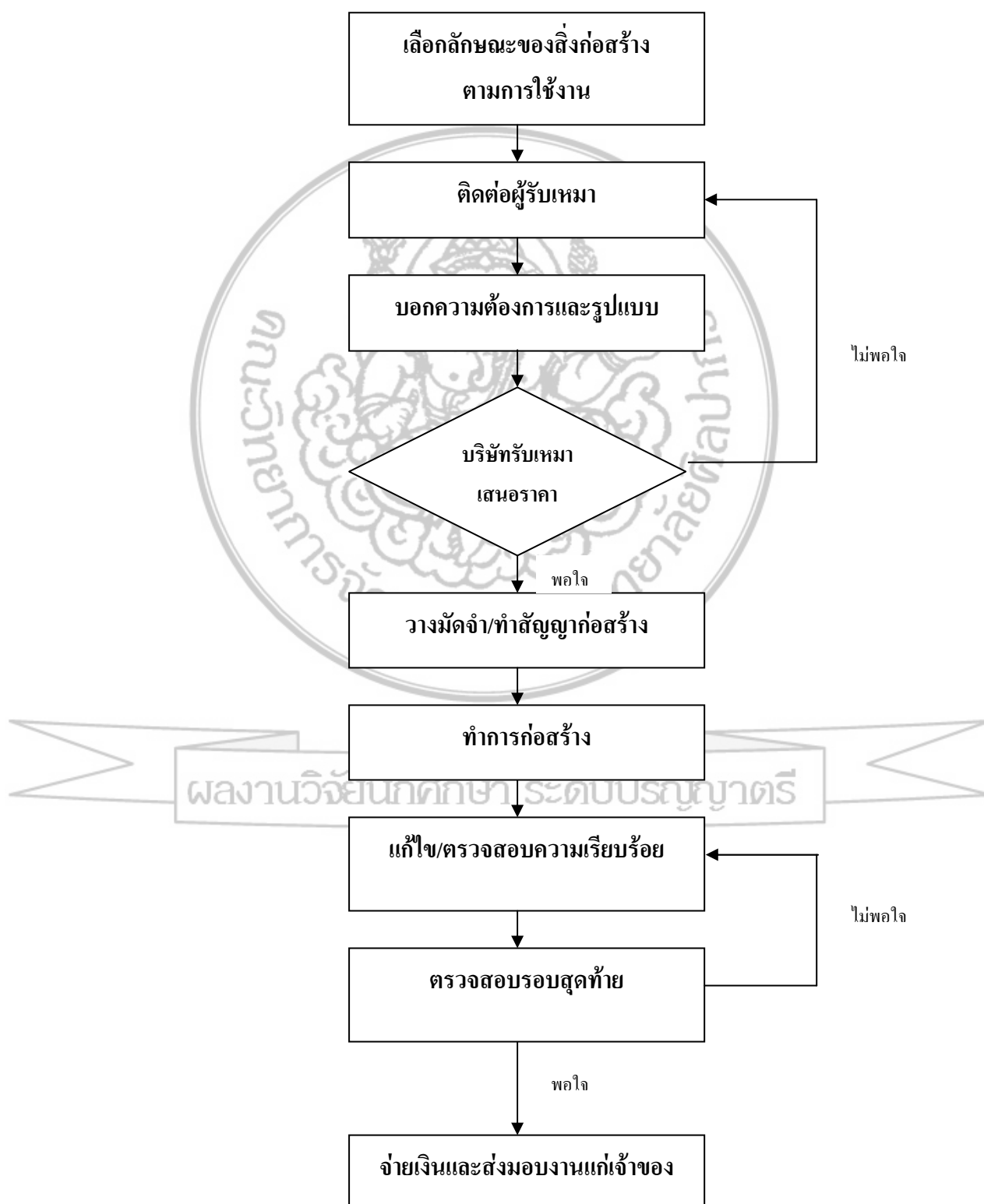
ภาพ 12 การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย จะเป็นผู้กำหนดราคาของสินค้าโดยดูจากราคากลางและราคาตลาดซึ่งจะให้ราคาที่สูงกว่าตลาดเล็กน้อย
2. เมื่อผู้ขายวัตถุดิบนำวัตถุดิบมาส่งจึงดำเนินการผลิตและสกัดปาล์มน้ำมัน ออกมาเป็นน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม
3. หลังการผลิตเสร็จสิ้นทางโรงงานจะติดต่อไปยังบริษัทที่ต้องการผลิตภัณฑ์และสอบถามความต้องการรวมไปถึงการจัดส่งและความต้องการอื่นๆ เช่น สิทธิพิเศษ โปรโมชั่น เป็นต้น
4. หลังจากทราบความต้องการทั้งหมดของลูกค้าแล้ว จึงดำเนินการจัดส่งตามวิธีที่ได้ตกลงกันไว้ พร้อมทั้งตรวจสอบความปลอดภัย รวมไปถึงการสอบถามความพึงพอใจของลูกค้าที่มี

ต่อผลผลิตของโรงงาน และดำเนินการปรับปรุงผลผลิตเพื่อให้ตรงมาตรฐานและความต้องการของ
ลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนการก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน/สิ่งก่อสร้างอื่นๆ ภายในพื้นที่โรงงาน



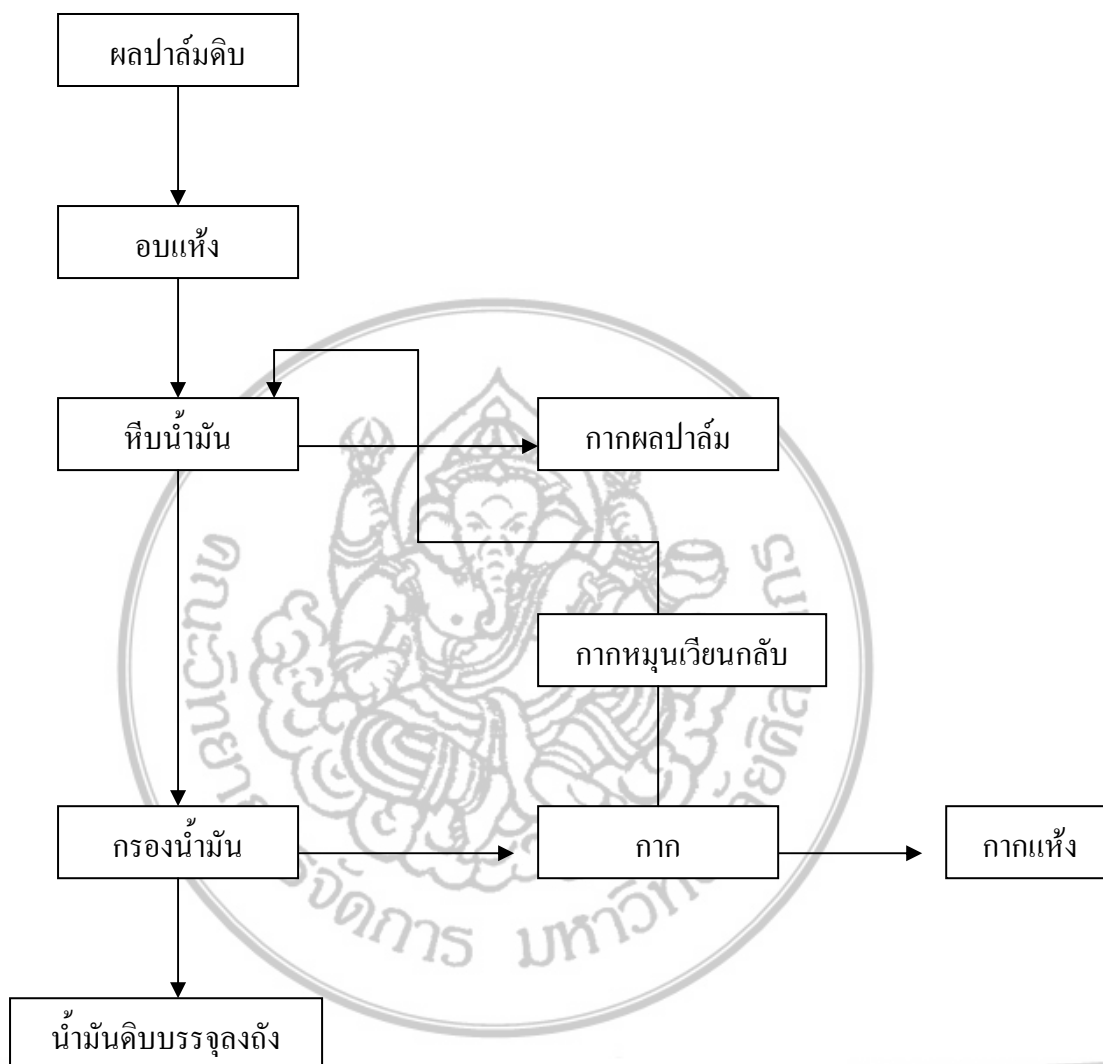
ภาพที่ 13 ขั้นตอนการก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน/สิ่งก่อสร้างอื่นๆ ภายในพื้นที่โรงงาน

ขั้นตอนการก่อสร้างโรงงาน/สำนักงาน/สิ่งก่อสร้างอื่นๆ ภายในพื้นที่โรงงาน

เนื่องจากการดำเนินการของโรงงานทั้งหมดนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีส่วนของสิ่งก่อสร้างต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นโรงงานเพื่อจัดเก็บเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน สถานที่และบริเวณและสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงาน ซึ่งพื้นที่ที่นำมาวางแผนสร้างโรงงานนั้นเป็นที่ดินในสวนของโรงงาน ไม่มีสิ่งก่อสร้างใดๆ ที่สร้างก่อนจะจัดตั้งโรงงานขึ้น ในส่วนของการติดต่อประสานงานกับลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบนั้น ต้องจัดสถานที่ให้มีความเหมาะสมต่อการดำเนินงานและเพื่อสร้างความประทับใจ ความสะดวกสบายในการทำงาน โรงงานจึงจำเป็นต้องมีการดำเนินการเกี่ยวกับการก่อสร้างโรงงาน สำนักงานและสิ่งก่อสร้างที่มีความจำเป็นในการทำงานของโรงงาน ซึ่งโรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออยได้นั้นมองเห็นว่าการดำเนินงานส่วนนี้เป็นสิ่งที่จะต้องอาศัยความชำนาญและมีประสบการณ์ในการทำงาน จึงได้เลือกวิธีจัดจ้างผู้รับเหมามาสร้างสิ่งก่อสร้างต่างๆ ภายในโรงงาน ซึ่งมีขั้นตอน ดังนี้

1. เจ้าของกิจการจะเป็นผู้บอกความต้องการและรูปแบบต่างๆ
2. บริษัทผู้รับเหมาเสนอราคาทั้งหมดของโครงการ
3. เจ้าของกิจการพิจารณาราคานั้นมีความเหมาะสมและสามารถจะจ่ายได้
4. จะมีการทำสัญญาและวางเงินมัดจำสำหรับเป็นทุนในการก่อสร้าง 60% ของราคารับเหมาทั้งโครงการ
5. ผู้รับเหมาดำเนินการก่อสร้าง
6. ตรวจสอบความเรียบร้อยเป็นระยะๆ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม
7. จ่ายเงินงวดที่สอง อีก 20% ของราคารับเหมาทั้งโครงการเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดจากการที่ผู้รับเหมาไม่ทำตามสัญญา
8. เมื่อมีการตรวจสอบและแก้ไขสิ่งต่าง ๆ อย่างสมบูรณ์และตรงตามความต้องการของเจ้าของกิจการแล้ว
9. จึงมีการจ่ายเงินในส่วนที่เหลือและรับมอบงานจากผู้รับเหมาเพื่อมาตกแต่งและดำเนินกิจการต่อไป

ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม

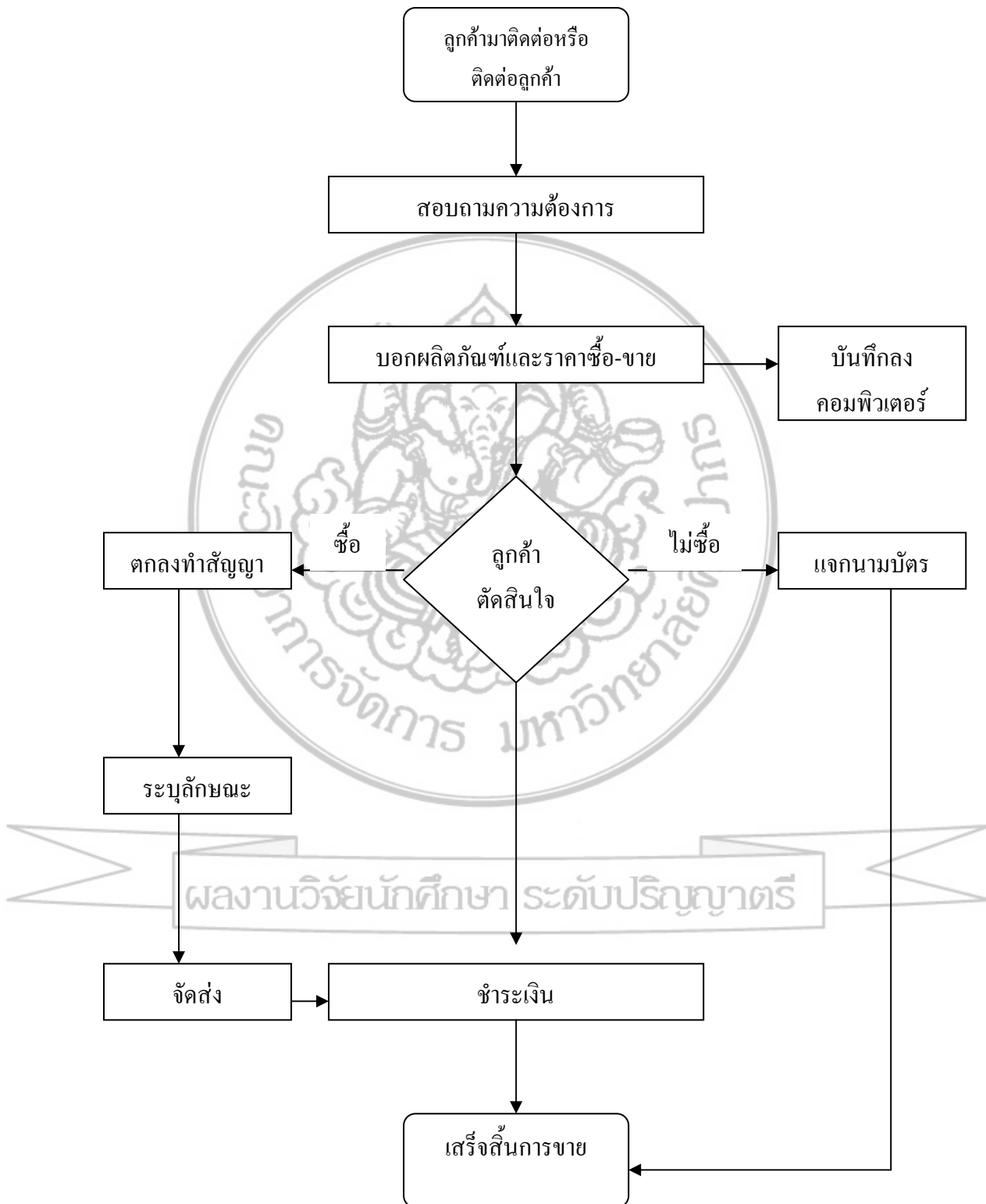


ภาพที่ 14 ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์ม

ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบ

ในส่วน of ขั้นตอนการผลิตน้ำมันปาล์มดิบและกากปาล์มนั้น โรงงานขอไม่กล่าวถึง เนื่องจากเป็นกระบวนการที่เป็นมาตรฐานของการสกัดและเป็นไปตามขั้นตอนการดำเนินงานของเครื่องจักรที่โรงงานได้ซื้อเข้ามาใช้ในกระบวนการผลิตอยู่แล้ว

ขั้นตอนการให้บริการ



ภาพที่ 15 ขั้นตอนการให้บริการ

ขั้นตอนการให้บริการ

1. ขั้นตอนการให้บริการลูกค้าเริ่มจากการรับทราบความต้องการของลูกค้าว่าต้องการผลผลิตใดจากโรงงาน จะเป็นน้ำมันปาล์มดิบหรือกากปาล์ม
2. พนักงานจะทำการบอกราคาที่โรงงานตั้งไว้และทำการบันทึกข้อมูลความต้องการของลูกค้าไว้ในคอมพิวเตอร์เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูล
3. เมื่อลูกค้าตัดสินใจที่จะซื้อผลผลิตของโรงงาน พนักงานจะทำการบอกถึงการทำสัญญาซื้อขายในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อผลผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น
4. ทำการตกลงวิธีการขนส่ง ระยะที่ขนส่ง และราคาสุทธิ ซึ่งลูกค้าสามารถระบุถึงการจ่ายเงินได้ ไม่ว่าจะเป็นการจ่ายเงินสดทั้งหมด หรือการจ่ายเป็นค้ำสัญญาแล้วแต่ความต้องการของลูกค้าและเงื่อนไขของโรงงาน
5. ขั้นตอนการให้บริการจะเสร็จสิ้นเมื่อลูกค้าได้ผลผลิตของโรงงานและโรงงานได้รับเงินครบตามจำนวนแล้ว

บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 12 ประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	6,000,000.00	-	6,000,000.00	0.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	6,000,000.00	-	6,000,000.00	0.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 ที่ดิน	1,200,000.00	-	-	1,200,000.00
2.2 อาคารโรงงาน	700,000.00	-	-	700,000.00
2.3 อาคารสำนักงาน	250,000.00	-	-	250,000.00
2.4 เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต	3,675,000.00	-	-	3,675,000.00
2.5 อุปกรณ์สำนักงาน	420,000.00	-	-	420,000.00
2.6 ยานพาหนะ	1,485,000.00	-	-	1,485,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	7,730,000.00	-	-	7,730,000.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ (ค่าจดทะเบียนโรงงาน)	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	13,750,000.00	0.00	6,000,000.00	7,750,000.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้เจ้าของ	1.00		0.44	0.56

ตารางที่ 13 ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	6,000,000.00	1,200,000.00	480,000.00	1,680,000.00
2	4,800,000.00	1,200,000.00	384,000.00	1,584,000.00
3	3,600,000.00	1,200,000.00	288,000.00	1,488,000.00
4	2,400,000.00	1,200,000.00	192,000.00	1,392,000.00
5	1,200,000.00	1,200,000.00	96,000.00	1,296,000.00
รวม		6,000,000.00	1,440,000.00	7,440,000.00

หมายเหตุ : อัตราดอกเบี้ยต่อปีจากค่าตัวเฉลี่ยดอกเบี้ยธนาคาร 4 ธนาคาร
อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
	(หน่วย)	(บาท)		ต่อปี (%)	(บาท)					
ที่ดิน	2	600,000.00	1,200,000.00			1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
อาคารโรงงาน	1	700,000.00	700,000.00	5%	35,000.00	665,000.00	630,000.00	595,000.00	560,000.00	525,000.00
อาคารสำนักงาน	1	250,000.00	250,000.00	5%	12,500.00	237,500.00	225,000.00	212,500.00	200,000.00	187,500.00
รวม	4	1,550,000.00	2,150,000.00		47,500.00	2,102,500.00	2,055,000.00	2,007,500.00	1,960,000.00	1,912,500.00

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
	(หน่วย)	(บาท)		ต่อปี (%)	(บาท)					
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต										
เครื่องผลิตน้ำมัน ปาล์มดิบแบบ สำเร็จรูป	1	2,000,000.00	2,000,000.00	20%	400,000.00	1,600,000.00	1,200,000.00	800,000.00	400,000.00	1.00
เครื่องขังปาล์ม ขนาด 30 ตัน พร้อมงานติดตั้ง	1	500,000.00	500,000.00	20%	100,000.00	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00	1.00
ถังเก็บน้ำมันปาล์ม (2 เครื่อง)	2	200,000.00	400,000.00	20%	80,000.00	320,000.00	240,000.00	160,000.00	80,000.00	2.00
ถังพักน้ำมันปาล์ม	3	80,000.00	240,000.00	20%	48,000.00	192,000.00	144,000.00	96,000.00	48,000.00	3.00
เครื่องระบาย อากาศในโรงงาน	6	40,000.00	240,000.00	20%	48,000.00	192,000.00	144,000.00	96,000.00	48,000.00	6.00

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
	(หน่วย)	(บาท)		ต่อปี (%)	(บาท)					
เกลียวลำเลียงผลปาล์ม (3 เกลียว)	3	75,000.00	225,000.00	20%	45,000.00	180,000.00	135,000.00	90,000.00	45,000.00	3.00
เครื่องบำบัดน้ำเสีย	1	70,000.00	70,000.00	20%	14,000.00	56,000.00	42,000.00	28,000.00	14,000.00	1.00
รวม	17	2,965,000.00	3,675,000.00		735,000.00	2,940,000.00	2,205,000.00	1,470,000.00	735,000.00	17.00
เครื่องใช้สำนักงาน										
เครื่องใช้สำนักงาน (3 ชุด)	3	50,000.00	150,000.00	20%	30,000.00	120,000.00	90,000.00	60,000.00	30,000.00	3.00
คอมพิวเตอร์ (3 เครื่อง)	3	60,000.00	180,000.00	20%	36,000.00	144,000.00	108,000.00	72,000.00	36,000.00	3.00
เครื่องปริ้นเตอร์ (สแกนเนอร์)	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
ชุดรับแขก (2 ชุด)	2	20,000.00	40,000.00	20%	8,000.00	32,000.00	24,000.00	16,000.00	8,000.00	2.00
ชุดอุปกรณ์ครัว	1	25,000.00	25,000.00	20%	5,000.00	20,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00	1.00
เครื่องปรับอากาศ	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
รวม	11	180,000.00	420,000.00		84,000.00	336,000.00	252,000.00	168,000.00	84,000.00	11.00

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ราคาต่อ หน่วย	มูลค่ารวม ทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อม ราคา	ค่าเสื่อมราคา ต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์ สุทธิ
	(หน่วย)	(บาท)		ต่อปี (%)	(บาท)	(สิ้นปีที่ 1)	(สิ้นปีที่ 2)	(สิ้นปีที่ 3)	(สิ้นปีที่ 4)	(สิ้นปีที่ 5)
ยานพาหนะ										
รถยนต์ ISUZU 6 สี่ล้อ	1	825,000.00	825,000.00	20%	165,000.00	660,000.00	495,000.00	330,000.00	165,000.00	1.00
รถยนต์ ISUZU D-Max	1	660,000.00	660,000.00	20%	132,000.00	528,000.00	396,000.00	264,000.00	132,000.00	1.00
รวม	1	1,485,000.00	1,485,000.00		297,000.00	1,188,000.00	891,000.00	594,000.00	297,000.00	2.00
รวมทั้งสิ้น	33	6,180,000.00	7,730,000.00		1,163,500.00	6,566,500.00	5,403,000.00	4,239,500.00	3,076,000.00	1,912,530.00

ตารางที่ 15 ประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
จำนวนสินค้าขาย(กิโลกรัม)													
น้ำมันปาล์มดิบ	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	30,000.00	372,000.00
กากปาล์ม	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,000.00	124,000.00
รวมจำนวน สินค้าที่ขาย	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	43,200.00	43,200.00	43,200.00	43,200.00	43,200.00	40,000.00	496,000.00
ราคาสินค้า(บาท/กิโลกรัม)													
น้ำมันปาล์มดิบ	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00	33.00
กากปาล์ม	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50
รายได้จากการขาย(บาท)													
น้ำมันปาล์มดิบ	990,000.00	990,000.00	990,000.00	990,000.00	990,000.00	990,000.00	1,069,200.00	1,069,200.00	1,069,200.00	1,069,200.00	1,069,200.00	990,000.00	12,276,000.00
กากปาล์ม	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	37,800.00	37,800.00	37,800.00	37,800.00	37,800.00	35,000.00	434,000.00
รวมรายได้สะสม	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,025,000.00	12,710,000.00
เงินสดรับการขาย	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,025,000.00	12,710,000.00

ตาราง 15 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ประมาณการลูกหนี้การค้า													
ขายเงินสด	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	615,000.00	7,626,000.00
ขายเงินเชื่อ	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	410,000.00	5,084,000.00
ระยะเวลาในการให้เครดิต	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน
รวมยอดขาย	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,025,000.00	12,710,000.00
ประมาณการเงินสดรับจากการขายสินค้า(บาท)													
เงินสดรับจากการขายเงินสด	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	615,000.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	664,200.00	615,000.00	7,626,000.00
เก็บเงินจากลูกหนี้	0	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	410,000.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	442,800.00	4,674,000.00
รวมเงินสดรับ	615,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,025,000.00	1,074,200.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,107,000.00	1,057,800.00	12,300,000.00

หมายเหตุ เดือนที่ 7-11 ยอดขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการที่ป่าส้มน้ำมันมีผลผลิตดีในฤดูฝน (พฤษภาคม - ตุลาคม)

ตารางที่ 16 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย(กิโลกรัม)		เพิ่ม 5%	เพิ่ม 10%	เพิ่ม 15%	เพิ่ม 20%
น้ำมันปาล์มดิบ	372,000.00	390,000.00	400,000.00	410,000.00	420,000.00
กากปาล์ม	124,000.00	130,200.00	136,400.00	142,600.00	148,800.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	496,000.00	520,200.00	536,400.00	552,600.00	568,800.00
ราคาสินค้า(บาท/กิโลกรัม)					
น้ำมันปาล์มดิบ	33.00	33.00	34.00	34.00	35.00
กากปาล์ม	3.50	4.00	5.00	5.50	6.00
รวมราคาสินค้าที่ขาย	36.50	37.00	39.00	39.50	41.00
รายได้จากการขาย (บาท)					
น้ำมันปาล์มดิบ	12,276,000.00	12,870,000.00	13,600,000.00	13,940,000.00	14,700,000.00
กากปาล์ม	434,000.00	520,800.00	682,000.00	784,300.00	892,800.00
รวมรายได้สะสม(บาท)	12,710,000.00	13,390,800.00	14,282,000.00	14,724,300.00	15,592,800.00
ลูกหนี้การค้า	410,000.00	430,500.00	460,635.00	506,698.50	582,703.28
เงินสรับการขาย(บาท)	12,300,000.00	13,370,300.00	14,251,865.00	14,678,236.50	15,516,795.23

หมายเหตุ รายได้เพิ่มขึ้นตามเป้าหมายของโรงงานที่ต้องการสร้างกำไรไม่น้อยกว่า 20%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 17 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (ก.ก.)					
ผลปาล์มทะเลาย	320,000.00	260,000.00	273,000.00	279,500.00	286,000.00
ผลปาล์มร่วน	200,000.00	140,000.00	147,000.00	150,500.00	154,000.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/ก.ก.)					
ผลปาล์มทะเลาย	5.00	5.50	6.00	6.50	7.00
ผลปาล์มร่วน	6.00	6.50	7.00	7.50	8.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
ผลปาล์มทะเลาย	1,600,000.00	1,430,000.00	1,638,000.00	1,816,750.00	2,002,000.00
ผลปาล์มร่วน	1,200,000.00	910,000.00	1,029,000.00	1,128,750.00	1,232,000.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	2,800,000.00	2,340,000.00	2,667,000.00	2,945,500.00	3,234,000.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	500,000.00	525,000.00	550,000.00	575,000.00	600,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	3,300,000.00	2,865,000.00	3,217,000.00	3,520,500.00	3,834,000.00
บวก วัตถุดิบทางตรงต้นงวด	-	330,000.00	286,500.00	321,700.00	352,050.00
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	330,000.00	286,500.00	321,700.00	352,050.00	383,400.00
วัตถุดิบทางตรงที่ใช้ไปในการผลิต	2,970,000.00	2,908,500.00	3,181,800.00	3,490,150.00	3,802,650.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	3,300,000.00	2,865,000.00	3,217,000.00	3,520,500.00	3,834,000.00

หมายเหตุ

1. วัตถุดิบที่โรงงานต้องการ มี 2 ชนิด คือ ผลปาล์มทะเลายและผลปาล์มร่วน ซึ่งผลปาล์มทะเลายจะมีผู้ส่งวัตถุดิบให้มากกว่าผลปาล์มร่วน โรงงานจึงคิดในสัดส่วน 6.5:3.5
2. ราคาซื้อวัตถุดิบอ้างอิงมาจาก สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
3. จำนวนซื้อวัตถุดิบในปีแรกโรงงานได้สำรองวัตถุดิบสำหรับทดลองและเสียหายจากการเริ่มต้นโรงงาน จำนวน 15%ของผลผลิตทั้งหมดที่โรงงานรับซื้อ
4. ค่าขนส่งเข้าเพิ่มขึ้นตามประมาณการรายได้จากการขาย

ตารางที่ 18 ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	2,970,000.00	2,908,500.00	3,181,800.00	3,490,150.00	3,802,650.00
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	948,000.00	956,400.00	958,800.00	961,200.00	963,600.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะสำหรับ วัตถุดิบ	500,000.00	510,000.00	520,000.00	530,000.00	540,000.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	600,000.00	620,000.00	640,000.00	660,000.00	680,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	-	60,000.00	65,000.00	70,000.00	75,000.00
วัตถุดิบสิ้นเปลืองภายในโรงงาน	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	5,198,000.00	5,234,900.00	5,545,600.00	5,891,350.00	6,241,250.00
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	735,000.00	735,000.00	735,000.00	735,000.00	734,983.00
ค่าเสื่อมราคาอาคารโรงงาน	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา ในการผลิต	770,000.00	770,000.00	770,000.00	770,000.00	769,983.00
รวมต้นทุนการผลิต สินค้าทั้งสิ้น	5,968,000.00	6,004,900.00	6,315,600.00	6,661,350.00	7,011,233.00
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	596,800.00	600,490.00	631,560.00	666,135.00
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	596,800.00	600,490.00	631,560.00	666,135.00	701,123.30
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	5,371,200.00	6,001,210.00	6,284,530.00	6,626,775.00	6,976,244.70

หมายเหตุ

1. ค่าแรงทางตรงเพิ่มขึ้นเฉพาะหัวหน้าคนงานและผู้รักษาความปลอดภัยในโรงงาน โดยจะทำการปรับเงินเดือน ในปีที่ 2 เป็นต้นไป หัวหน้าคนงาน เพิ่มขึ้นเดือนละ 500, 600, 700, 800 ตามลำดับ
2. ผู้รักษาความปลอดภัยโรงงาน เพิ่มขึ้นเดือนละ 200, 300, 400, 500 ตามลำดับ
3. คนงานไม่ขึ้นเงินเดือนเพราะอาจมีการเข้า-ออก บ่อย

ตารางที่ 19 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	696,000.00	720,000.00	756,000.00	793,800.00	833,490.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	612,000.00	459,000.00	382,500.00	204,000.00	178,500.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	150,000.00	200,000.00	250,000.00	300,000.00	350,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	100,000.00	120,000.00	140,000.00	160,000.00	180,000.00
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	80,000.00	90,000.00	100,000.00	110,000.00	120,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	340,000.00	380,000.00	420,000.00	460,000.00	480,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ	144,000.00	145,000.00	146,000.00	147,000.00	148,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,142,000.00	2,114,000.00	2,194,500.00	2,174,800.00	2,289,990.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00	83,989.00
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	297,000.00	297,000.00	297,000.00	297,000.00	296,998.00
ค่าเสื่อมราคาอาคารสำนักงาน	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00	12,500.00
รวมค่าเสื่อมราคา	393,500.00	393,500.00	393,500.00	393,500.00	393,487.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,535,500.00	2,507,500.00	2,588,000.00	2,568,300.00	2,683,477.00

หมายเหตุ

1. เงินเดือนบุคลากรเพิ่มขึ้นปีละ 5% ทุก ๆ ปี เริ่มจากปีที่ 2 เป็นต้นไป
2. ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์มีการลดจำนวนครั้งลงเพื่อลดค่าใช้จ่าย จำนวน 24,18,15,8 และ 7 ครั้ง/ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 20 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	12,710,000.00	13,390,800.00	14,282,000.00	14,724,300.00	15,592,800.00
รวมรายได้	12,710,000.00	13,390,800.00	14,282,000.00	14,724,300.00	15,592,800.00
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	5,371,200.00	6,001,210.00	6,284,530.00	6,626,775.00	6,976,244.70
กำไรขั้นต้น	7,338,800.00	7,389,590.00	7,997,470.00	8,097,525.00	8,616,555.30
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,535,500.00	2,507,500.00	2,588,000.00	2,568,300.00	2,683,477.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหัก ดอกเบี้ยจ่าย	4,803,300.00	4,882,090.00	5,409,470.00	5,529,225.00	5,933,078.30
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	480,000.00	384,000.00	288,000.00	192,000.00	96,000.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษี เงินได้	4,323,300.00	4,498,090.00	5,121,470.00	5,337,225.00	5,837,078.30
หัก - ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	1,143,521.00	1,208,193.30	1,438,843.90	1,518,673.25	1,703,618.97
กำไรสุทธิ	3,179,779.00	3,289,896.70	3,682,626.10	3,818,551.75	4,133,459.33
กำไรสะสม	3,179,779.00	6,469,675.70	10,152,301.80	13,970,853.55	18,104,312.88

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 21 ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา จำนวนจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	4,323,300.00	4,498,090.00	5,121,470.00	5,337,225.00	5,837,078.30
(หัก)ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	4,293,300.00	4,468,090.00	5,091,470.00	5,307,225.00	5,807,078.30
ช่วงภาษี 0-150,000 ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ช่วงภาษี 1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00
ช่วงภาษี 4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	108,521.00	173,193.30	403,843.90	483,673.25	668,618.97
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	1,143,521.00	1,208,193.30	1,438,843.90	1,518,673.25	1,703,618.97

ตารางที่ 22 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	12,300,000.00	13,370,300.00	14,251,865.00	14,678,236.50	15,516,795.23
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(3,300,000.00)	(2,865,000.00)	(3,217,000.00)	(3,520,500.00)	(3,834,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(2,228,000.00)	(2,326,400.00)	(2,363,800.00)	(2,401,200.00)	(2,438,600.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(2,142,000.00)	(2,114,000.00)	(2,194,500.00)	(2,174,800.00)	(2,289,990.00)
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	(480,000.00)	(384,000.00)	(288,000.00)	(192,000.00)	(96,000.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(1,143,521.00)	(1,208,193.30)	(1,438,843.90)	(1,518,673.25)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	4,150,000.00	4,537,379.00	4,980,371.70	4,950,892.60	5,339,531.98
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(3,675,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(420,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในยานพาหนะ	(1,485,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	(1,200,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร โรงงาน	(700,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคารสำนักงาน	(250,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(7,730,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	6,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	7,750,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	12,550,000.00	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)	(1,200,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	8,970,000.00	3,337,379.00	3,780,371.70	3,750,892.60	4,139,531.98
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	8,970,000.00	12,307,379.00	16,087,750.70	19,838,643.30
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	8,970,000.00	12,307,379.00	16,087,750.70	19,838,643.30	23,978,175.28

หมายเหตุ กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงานปีที่ 1 มีมูลค่าต่ำกว่าปีที่ 2-5 เนื่องจากเงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิตมีมูลค่าสูงเนื่องจากการสำรองวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพื่อทดลองและเสียหายจากการเริ่มต้น โครงการจำนวน 15% ของยอดซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 23 ประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	8,970,000.00	12,307,379.00	16,087,750.70	19,838,643.30	23,978,175.28
ลูกหนี้การค้า	410,000.00	430,500.00	460,635.00	506,698.50	582,703.28
สินค้าคงเหลือ	926,800.00	886,990.00	953,260.00	1,018,185.00	1,084,523.30
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	10,306,800.00	13,624,869.00	17,501,645.70	21,363,526.80	25,645,401.85
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน/อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	6,566,500.00	5,403,000.00	4,239,500.00	3,076,000.00	1,912,530.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	6,566,500.00	5,403,000.00	4,239,500.00	3,076,000.00	1,912,530.00
รวมสินทรัพย์	16,873,300.00	19,027,869.00	21,741,145.70	24,439,526.80	27,557,931.85
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	1,143,521.00	1,208,193.30	1,438,843.90	1,518,673.25	1,703,618.97
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระในปี	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,343,521.00	2,408,193.30	2,638,843.90	2,718,673.25	1,703,618.97
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	3,600,000.00	2,400,000.00	1,200,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	3,600,000.00	2,400,000.00	1,200,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	5,943,521.00	4,808,193.30	3,838,843.90	2,718,673.25	1,703,618.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวชลฤทัย	7,750,000.00	7,750,000.00	7,750,000.00	7,750,000.00	7,750,000.00
กำไรสะสม	3,179,779.00	6,469,675.70	10,152,301.80	13,970,853.55	18,104,312.88
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	10,929,779.00	14,219,675.70	17,902,301.80	21,720,853.55	25,854,312.88
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	16,873,300.00	19,027,869.00	21,741,145.70	24,439,526.80	27,557,931.85

ตารางที่ 24 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	4.40	5.66	6.63	7.86	15.05
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	4.00	5.29	6.27	7.48	14.42
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	9.00	9.99	9.95	9.95	9.95
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	40.56	36.52	36.68	36.69	36.68
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์ถาวร	1.37	2.28	3.79	6.45	12.54
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์รวม	0.53	0.65	0.74	0.81	0.87
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.35	0.25	0.18	0.11	0.06
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.54	0.34	0.21	0.13	0.07
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	10.01	12.71	18.78	28.80	61.80
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.19	0.17	0.17	0.16	0.15
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.29	0.23	0.21	0.18	0.16
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.60	0.55	0.56	0.55	0.56
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.35	0.34	0.36	0.36	0.38
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	516,755.37 บาท				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	9.46%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	3 ปี 11 เดือน				

บทที่ 8

แผนฉุกเฉิน

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ปัญหา
1	<ul style="list-style-type: none"> ราคาน้ำมันปาล์มดิบต่ำกว่าต้นทุนการซื้อผลปาล์ม 	<ul style="list-style-type: none"> ทำให้โรงงานเกิดการขาดทุน 	<ul style="list-style-type: none"> ลงทุนซื้อเครื่องผลิตไบโอดีเซล แล้วนำน้ำมันปาล์มดิบมาทำเป็นไบโอดีเซล
2	<ul style="list-style-type: none"> ราคาปาล์มสดเพิ่มขึ้นในขณะที่ราคาน้ำมันดิบที่ขายลดลง 	<ul style="list-style-type: none"> ทำให้ผู้ขายวัตถุดิบมาขายผลปาล์มสดมากขึ้น เกิดผลผลิตล้นโรงงาน เน่าเสียจากการผลิตไม่ทันทำให้โรงงานขาดทุน ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นในขณะที่ราคาขายต่ำลง ทำให้โรงงานเกิดภาวะขาดทุน 	<ul style="list-style-type: none"> ประกาศรับซื้อน้อยลง และเพิ่มการผลิตจากสวนของโรงงานให้มากขึ้น รวมตัวกับโรงงานอื่นๆ ขายน้ำมันปาล์มแก่ลูกค้าเพื่อเป็นการต่อรอง
3	<ul style="list-style-type: none"> กากปาล์มขายไม่ได้ราคา 	<ul style="list-style-type: none"> ทำให้คนเกิดความต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก แต่โรงงานเกิดการขาดทุนเนื่องจากราคาขายต่ำกว่าราคาต้นทุน 	<ul style="list-style-type: none"> เปลี่ยนจากการขายกากปาล์มโดยการนำไปผสมเป็นปุ๋ยแล้วขายปุ๋ยแทน
4	<ul style="list-style-type: none"> ค่าใช้จ่ายสูงเกินไป เช่น ค่าไฟฟ้า ไฟฟ้าดับกะทันหัน 	<ul style="list-style-type: none"> ทำให้โรงงานมีต้นทุนที่สูงขึ้น โรงงานผลผลิตผลิตภัณฑ์ไม่ทันตามความต้องการ ผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในกระบวนการเกิดความเสียหาย 	<ul style="list-style-type: none"> ซื้อแผงโซลาร์เซลล์ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในเรื่องไฟฟ้า ซึ่งนำพลังงานแสงอาทิตย์เข้ามาใช้ และสามารถสำรองไฟฟ้าไว้ในยามฉุกเฉินได้
5	<ul style="list-style-type: none"> เครื่องจักรเกิดความเสียหาย 	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตผลิตภัณฑ์ได้ไม่ทันตามความต้องการ สูญเสียกำไรไปส่วนหนึ่ง 	<ul style="list-style-type: none"> มีการตรวจสอบเครื่องจักรเป็นประจำ ทำการจดบันทึกการตรวจเช็คทุกครั้ง

บทที่ 9

แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

กิจการเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว ทำให้การบริหารจัดการต่างๆ มาจากการตัดสินใจของคนเพียงคนเดียว ถึงแม้จะมีความรู้ความสามารถแต่ก็ต้องศึกษาและพัฒนาความรู้ที่มีอยู่ตลอดเวลา ทำให้มีการดำเนินการที่มีระบบและสามารถตรวจสอบได้ โดยเจ้าของกิจการได้จัดให้คนงานได้เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานตลอดเวลา มีการตรวจสอบความถูกต้องเรียบร้อยของงานตลอดเวลา พร้อมทั้งรับข้อเสนอแนะและความเห็นจากบุคลากรและผู้อื่นด้วยความเต็มใจเพื่อที่จะนำมาปรับใช้ในการบริหารกิจการ

แผนปรับปรุงที่ 1 เพิ่มขีดความสามารถในการสกัดน้ำมันปาล์มดิบให้มากขึ้น โดยการปรับปรุงเครื่องจักรให้สามารถรองรับการผลิตที่เพิ่มขึ้นของโรงงาน และบริหารการทำงานของบุคลากรให้ดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

แผนปรับปรุงที่ 2 พัฒนาระบบการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ เกิดความรวดเร็ว และความเชื่อมั่นในการขนส่ง โดยจัดการประมูลการขนส่งจากบริษัทรับเหมาเพื่อจะได้ผู้จัดส่งผลผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในบริการของกิจการ โดยสามารถกำหนดเวลาได้ว่าจะส่งถึงมือลูกค้าเวลาไหน ตอนไหน และส่งเป็นปริมาณเท่าใด โดยเกิดความผิดพลาดน้อยที่สุด

แผนปรับปรุงที่ 3 เพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยการผลิตไบโอดีเซลจากน้ำมันปาล์มดิบที่กิจการสกัดมาได้ ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มของผลผลิตและลดการต่อรองจากลูกค้าได้ด้วย โดยไบโอดีเซลที่กิจการผลิตจะต้องได้รับมาตรฐานทางการค้า ซึ่งกิจการจะทำการตรวจสอบมาตรฐานในทุกกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้ไบโอดีเซลที่มีคุณภาพและประสานกับหน่วยงานราชการในการตรวจสอบคุณภาพและทำการรับประกันคุณภาพของไบโอดีเซลที่โรงงานผลิต เป็นไปผ่านทางในการซื้อขายกับตลาดทั่วไปสร้างรายได้ให้กิจการและบุคลากรรวมถึงเกษตรกรข้างเคียงด้วย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

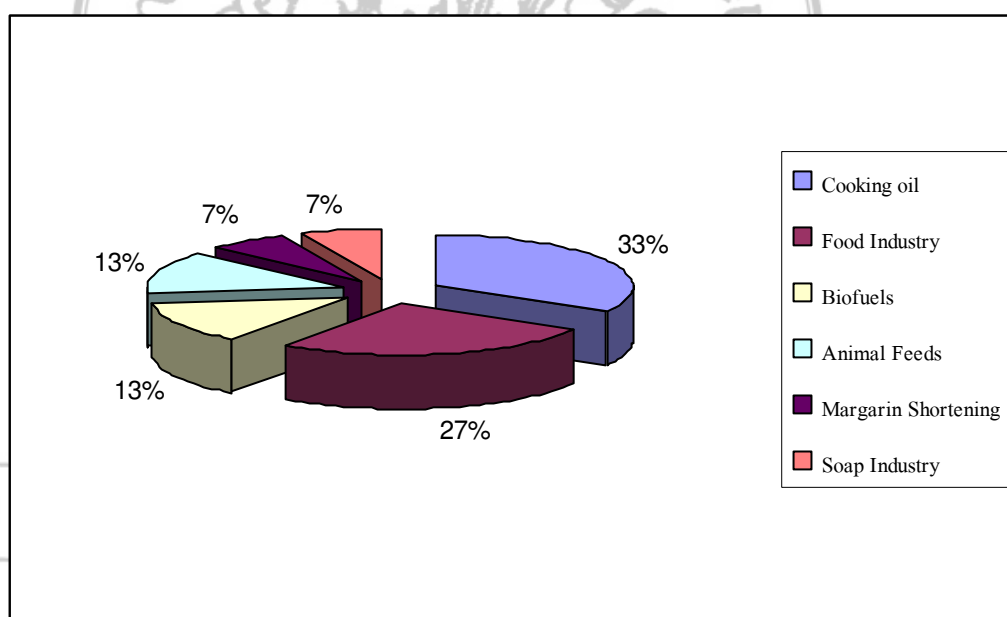
ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแบบสอบถามจากลูกค้าและผู้ขายวัตถุดิบให้กับบริษัท พี เอ็น ดี ปาล์มออย

- ลูกค้า จำนวน 15 บริษัท
- ผู้ขายวัตถุดิบ จำนวน 20 ราย

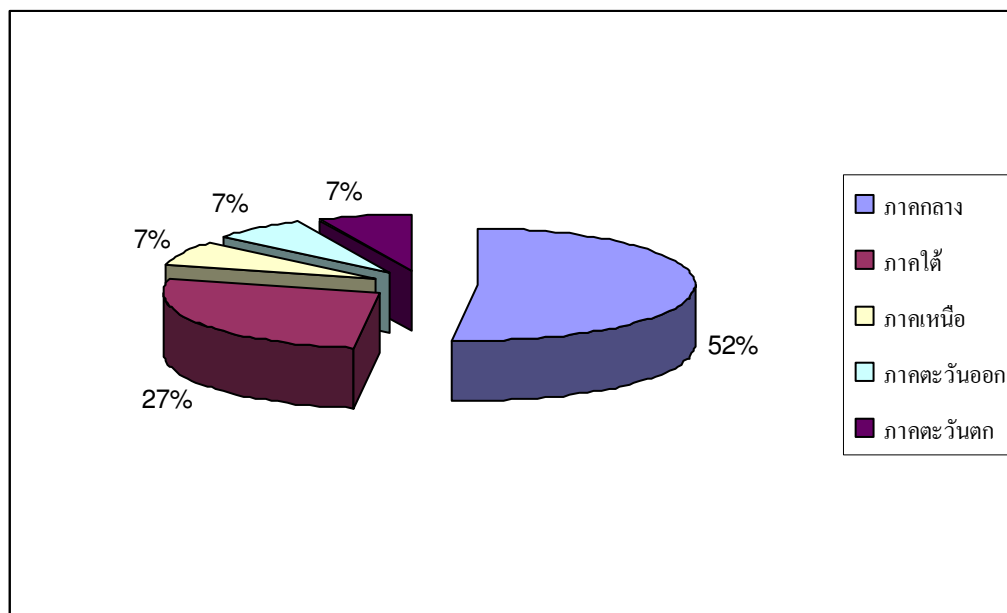
ได้ผลสรุปดังนี้

ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแบบสอบถามจากอุตสาหกรรมที่ต้องการผลิตจากปาล์ม น้ำมัน ในประเทศไทย โดยวิธีโทรศัพท์ไปสอบถาม จำนวน 15 บริษัท ได้ผลสรุปจากการสำรวจ ดังนี้

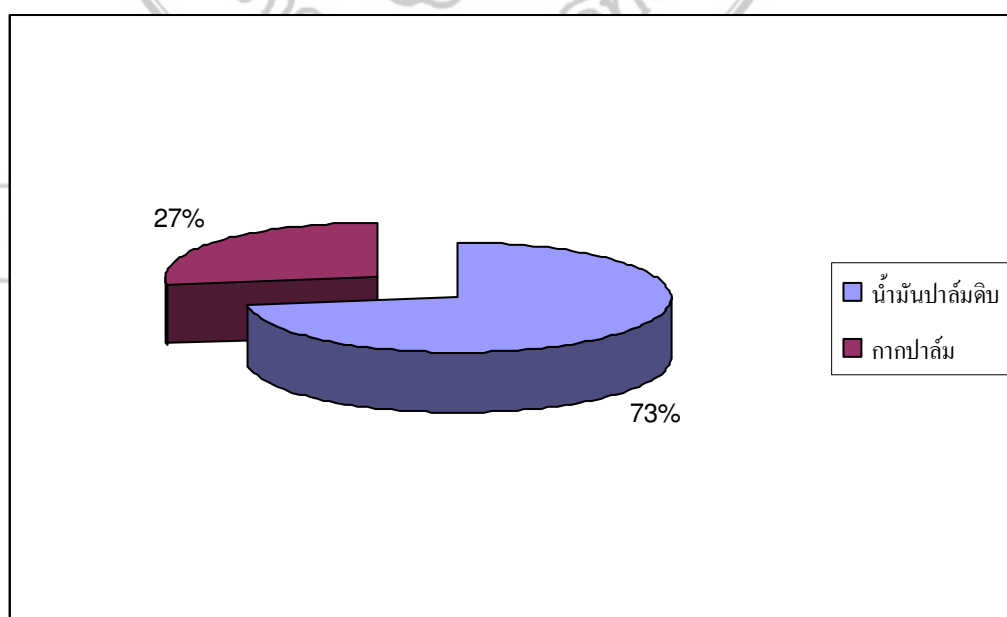
1. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าอยู่ในอุตสาหกรรม Cooking oil ร้อยละ 33.33, Food Industry ร้อยละ 26.67, Biofuels ร้อยละ 13.33, Animal Feeds ร้อยละ 13.33, Margarin Shortening ร้อยละ 6.67, Soap Industry ร้อยละ 6.67



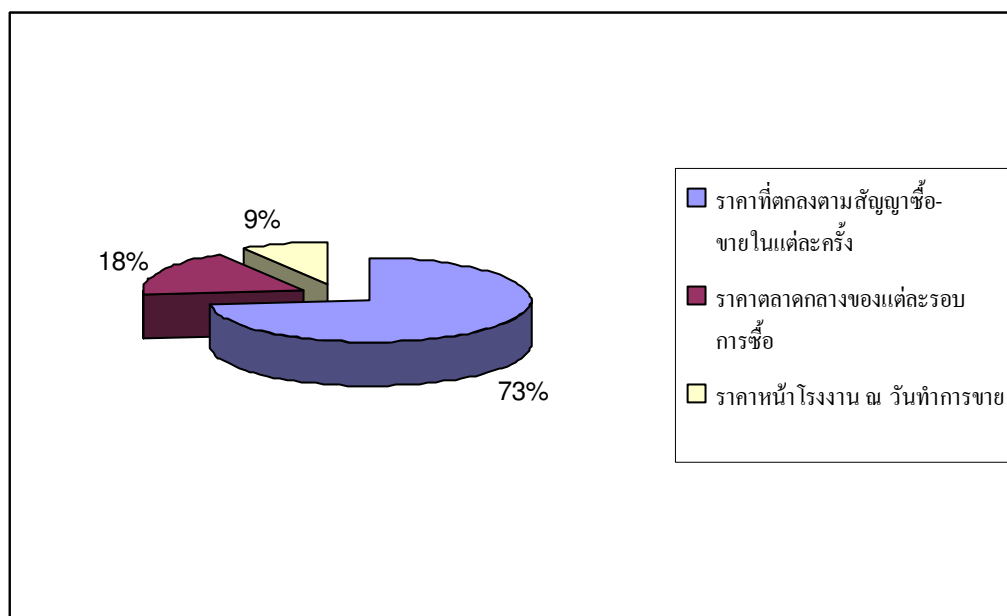
2. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าอยู่ในภาคกลาง ร้อยละ 52 ภาคใต้ ร้อยละ 27, ภาคเหนือ ร้อยละ 7, ภาคตะวันออก ร้อยละ 7, ภาคตะวันตก ร้อยละ 7



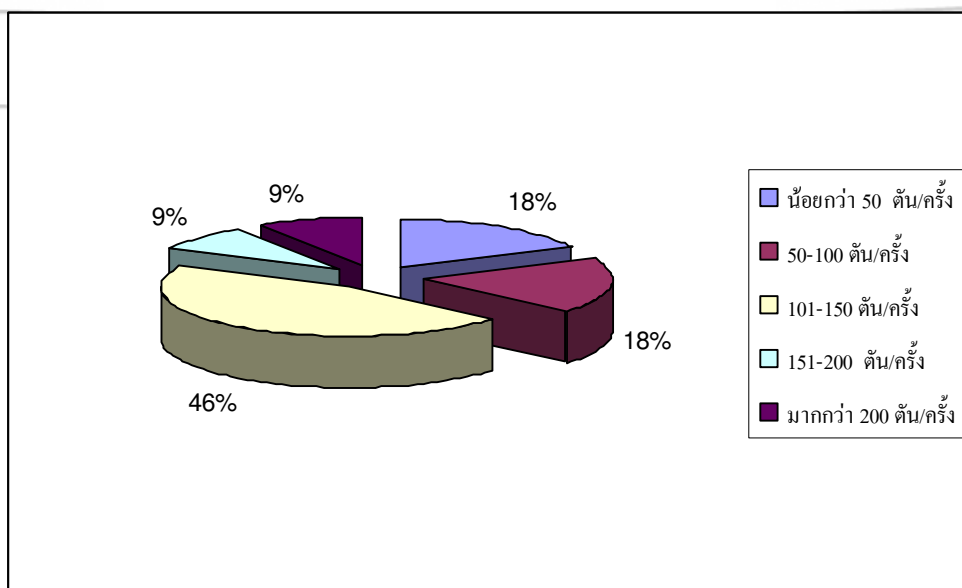
3. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าสนใจน้ำมันปาล์มดิบ ร้อยละ 73, กากปาล์ม ร้อยละ 27



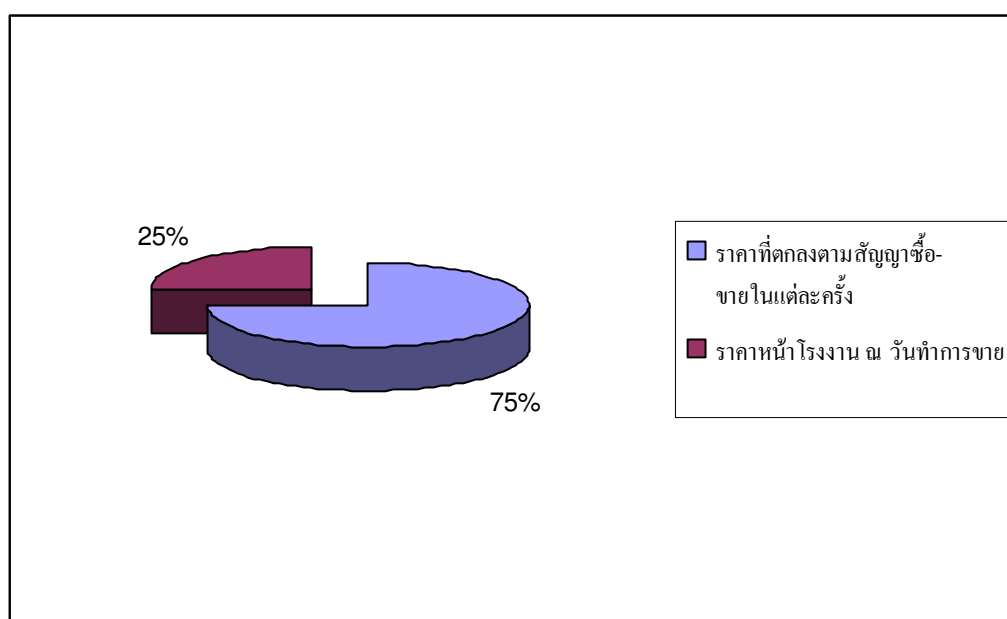
4. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าราคาต่อหน่วยสำหรับน้ำมันปาล์มดิบ ลูกค้าต้องการราคาที่ตกลงตามสัญญา ซื้อ-ขายในแต่ละครั้ง ร้อยละ 73, ตามราคาตลาดกลางของแต่ละรอบการซื้อขาย ร้อยละ 18, ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย ร้อยละ 9



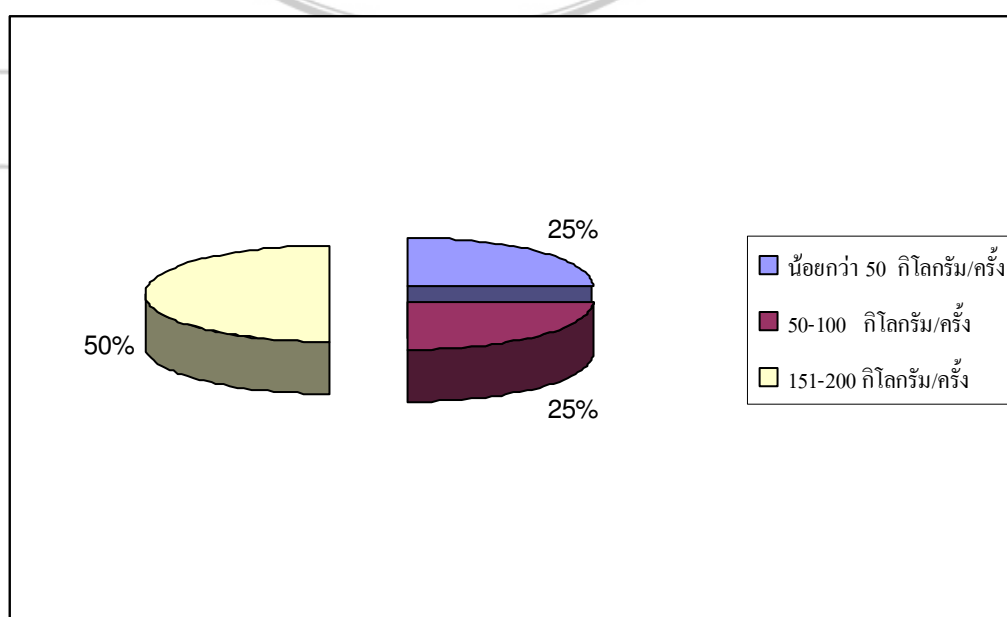
5. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าต้องการยอดการสั่งซื้อแต่ละครั้งจากน้ำมันปาล์มดิบ น้อยกว่า 50 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 18.18, ซื้อ 50-100 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 18.18, ซื้อ 101-150 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 45.46, ซื้อ 151-200 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 9.09, ซื้อมากกว่า 200 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 9.09



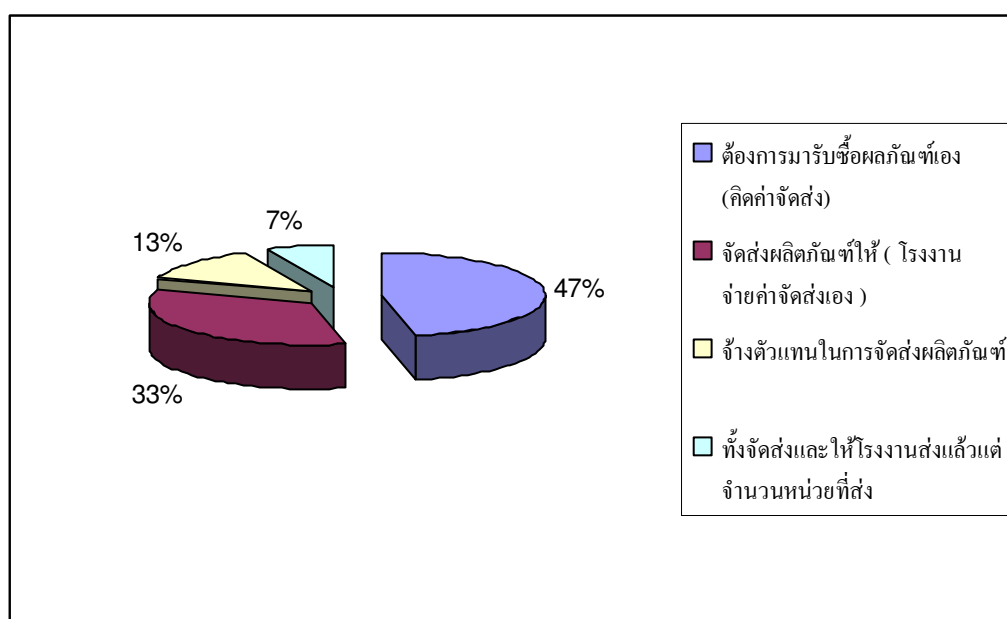
6. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พีเอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าราคาต่อหน่วยสำหรับกากปาล์ม ลูกค้าต้องการราคาที่ตกลงตามสัญญาซื้อขายในแต่ละครั้ง เช่น 3.50บาท/กิโลกรัม เป็นจำนวน 10 ครั้ง เป็นต้น ร้อยละ 75, ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย ร้อยละ 25



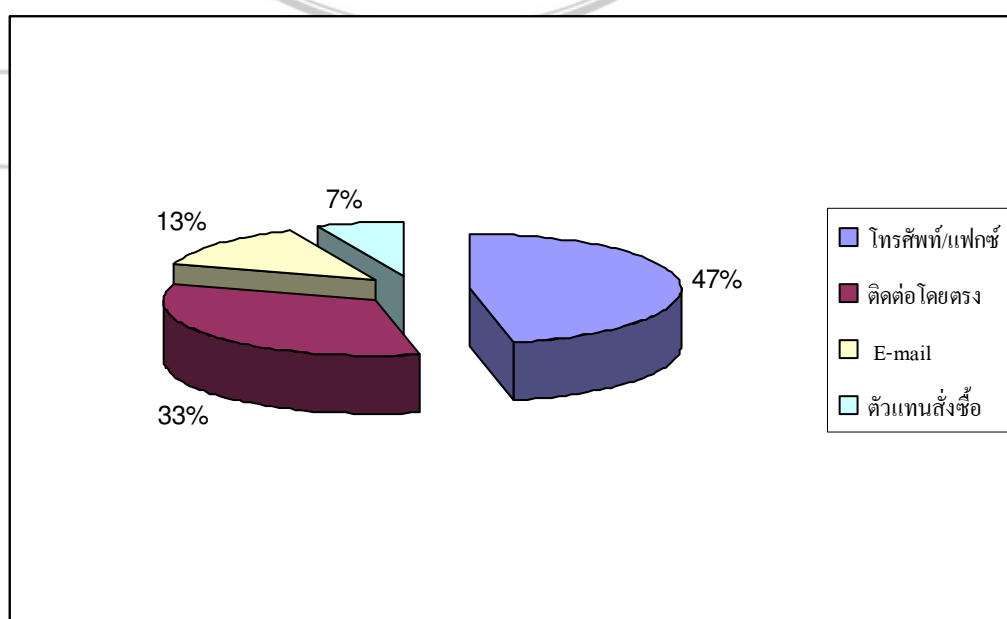
7. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พีเอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าต้องการยอดการสั่งซื้อแต่ละครั้งจากกากปาล์ม น้อยกว่า 50 กิโลกรัม/ครั้ง ร้อยละ 25, ซี่ง 50-100 กิโลกรัม/ครั้ง ร้อยละ 25, ซี่ง 151-200 กิโลกรัม/ครั้ง ร้อยละ 50



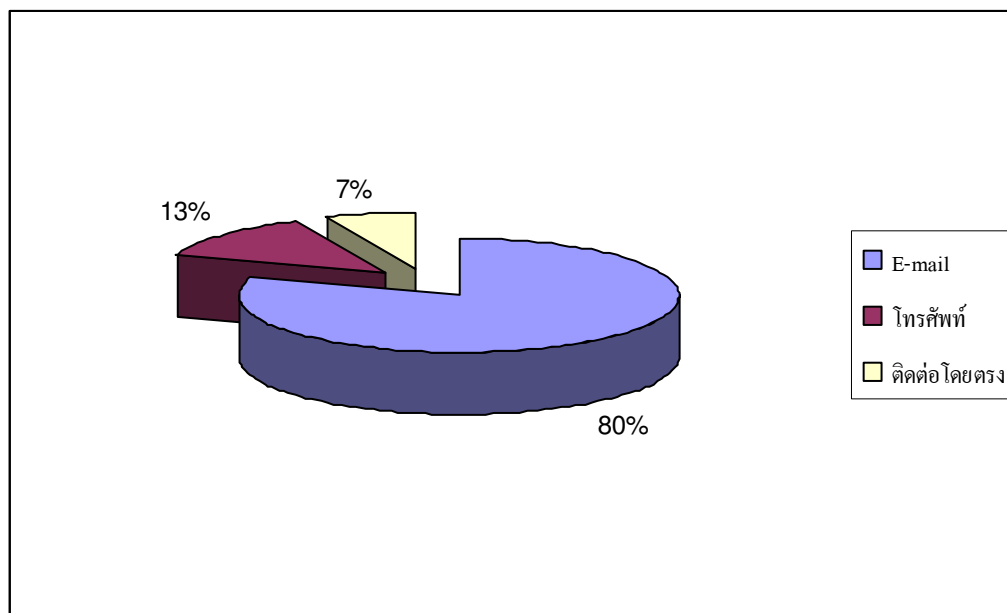
8. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พีเอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าต้องการมารับซื้อผลิตภัณฑ์เอง(คิดค่าจัดส่ง) ร้อยละ 46.67, โรงงานพีเอ็น ดี ปาล์มออย จัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ (โรงงานจ่ายค่าจัดส่งเอง) ร้อยละ 33.33, จ้างตัวแทนในการจัดส่งผลิตภัณฑ์ ร้อยละ 13.33, ทั้งจัดส่งและให้โรงงานส่งแล้วแต่จำนวนหน่วยที่ส่ง ร้อยละ 6.67



9. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พีเอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าต้องการสั่งซื้อโดยสั่งซื้อทางโทรศัพท์/แฟกซ์ ร้อยละ 46.67, ติดต่อโดยตรง ร้อยละ 33.33, สั่งซื้อทาง E-mail ร้อยละ 13.33, จ้างตัวแทนสั่งซื้อ ร้อยละ 6.67

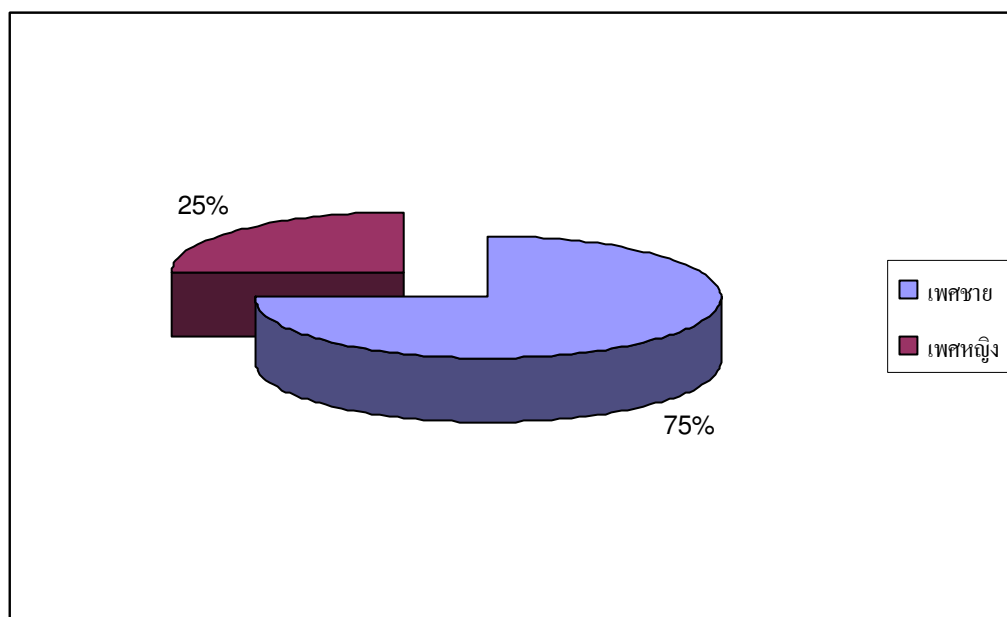


10. จากการสำรวจความต้องการของลูกค้า ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลูกค้าต้องการข่าวสารทาง E-mail ร้อยละ 80, โทรศัพท์ ร้อยละ 13.33, ติดต่อโดยตรง ร้อยละ 6.67



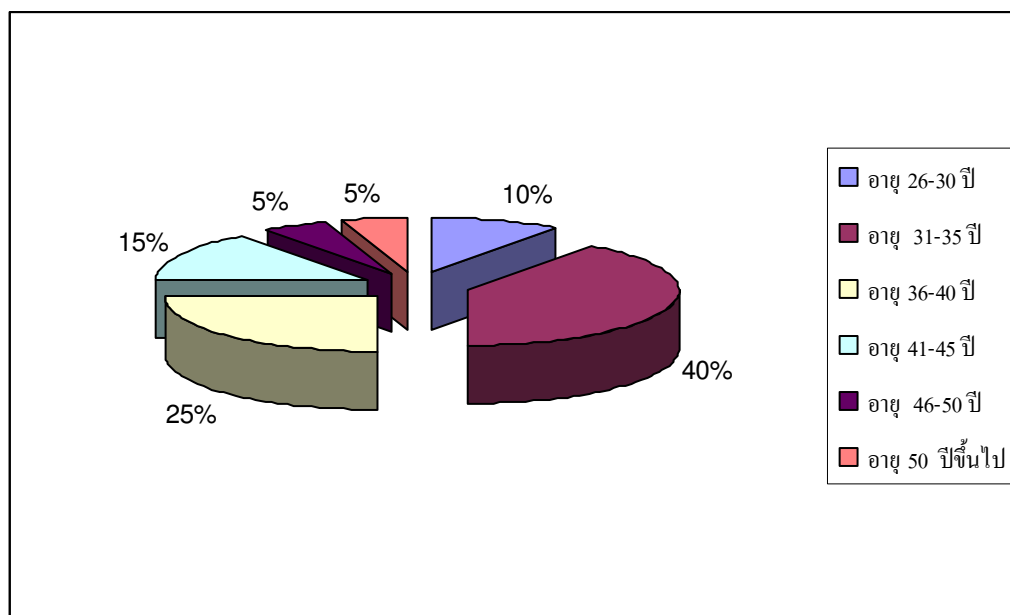
ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจแบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ขายวัตถุดิบ(ปาล์มน้ำมัน) ใน
จังหวัดระนองและจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 20 ราย ได้ผลสรุปจากการสำรวจ ดังนี้

1. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี
เอ็น ดี ปาล์มออย มีเพศชาย ร้อยละ 75, เพศหญิง ร้อยละ 25

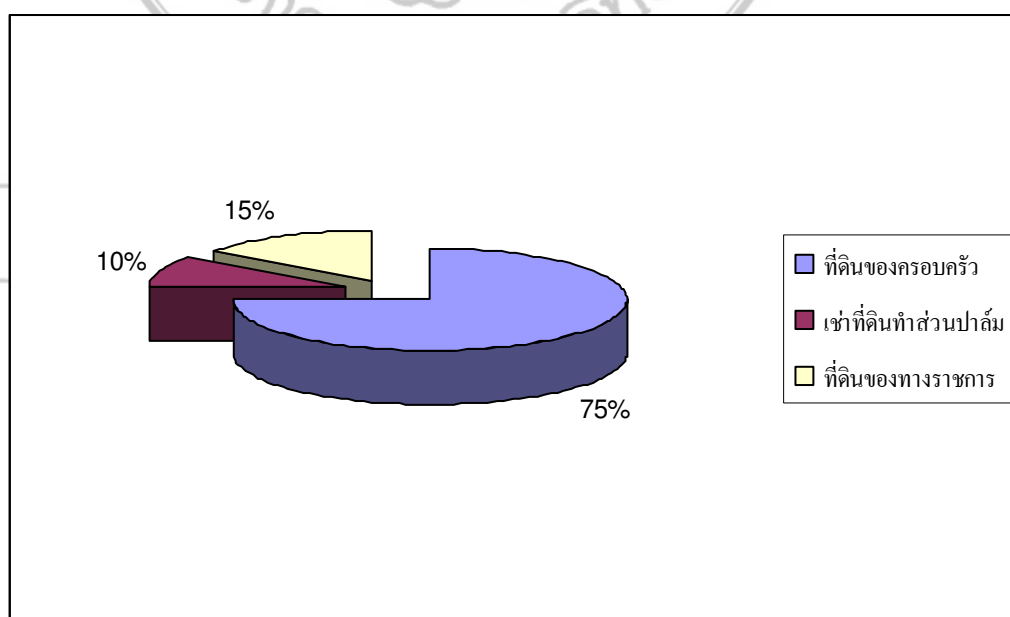


2. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี
เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่า มีอายุ 26-30 ปี ร้อยละ 10, อายุ 31-35 ปี ร้อยละ 40, อายุ 36-40 ปี ร้อยละ
25, อายุ 41-45 ปี ร้อยละ 15, อายุ 46-50 ปี ร้อยละ 5, อายุ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 5

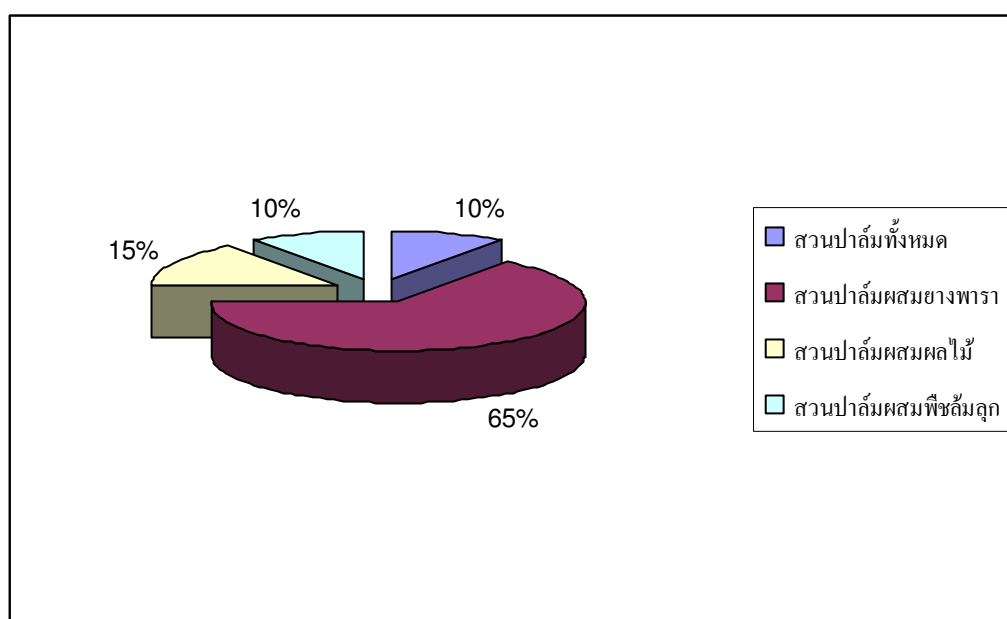
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



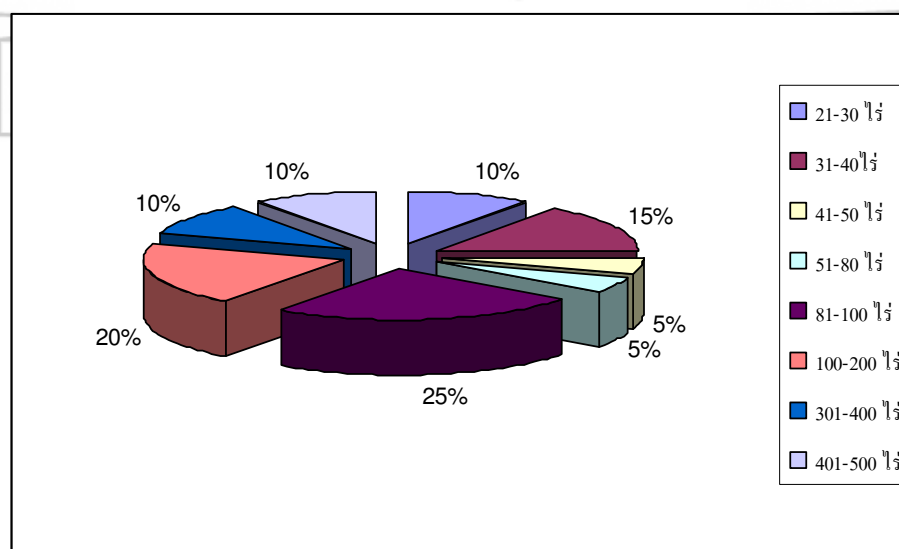
3. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลักษณะของพื้นที่ในการทำสวนปาล์มของผู้ขายวัตถุดิบ เป็นที่ดินของครอบครัว ร้อยละ 75, เช่าที่ดินทำสวนปาล์ม ร้อยละ 10, ที่ดินของทางราชการ ร้อยละ 15



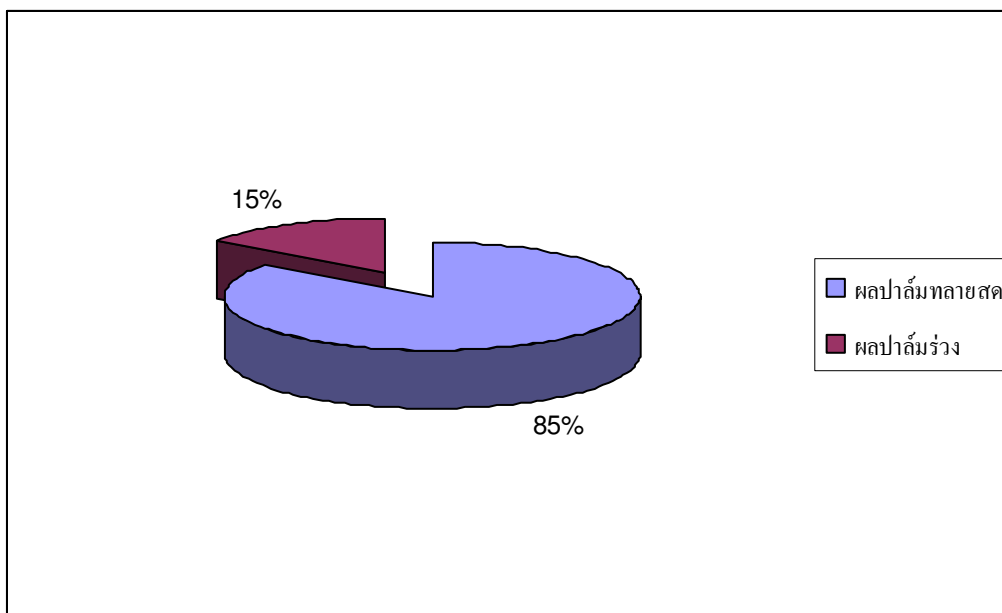
4. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าลักษณะของผลผลิตภายในสวนปาล์มของผู้ขายวัตถุดิบ เป็นสวนปาล์มทั้งหมด ร้อยละ 10, สวนปาล์มผสมยางพารา ร้อยละ 65, สวนปาล์มผสมผลไม้ม ร้อยละ 15, สวนปาล์มผสมพีชลัมลูก ร้อยละ 10



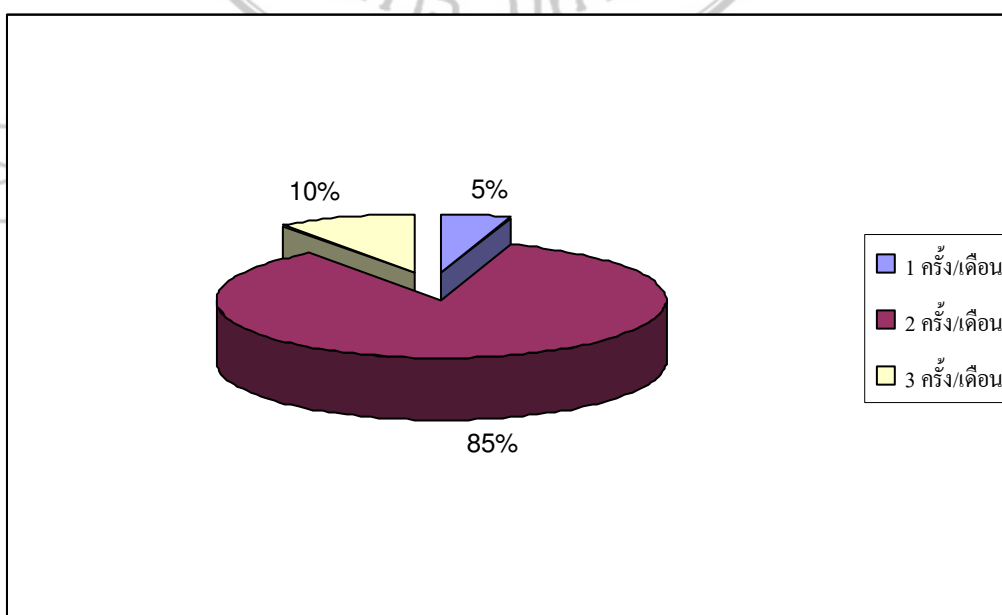
5. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่ามีพื้นที่ในการทำสวนปาล์มโดยประมาณ 21-30 ไร่ ร้อยละ 10, 31-40 ไร่ ร้อยละ 15, 41-50 ไร่ ร้อยละ 5, 51-80 ไร่ ร้อยละ 5, 81-100 ไร่ ร้อยละ 25, 100-200 ไร่ ร้อยละ 20, 301-400 ไร่ ร้อยละ 10, 401-500 ไร่ ร้อยละ 10



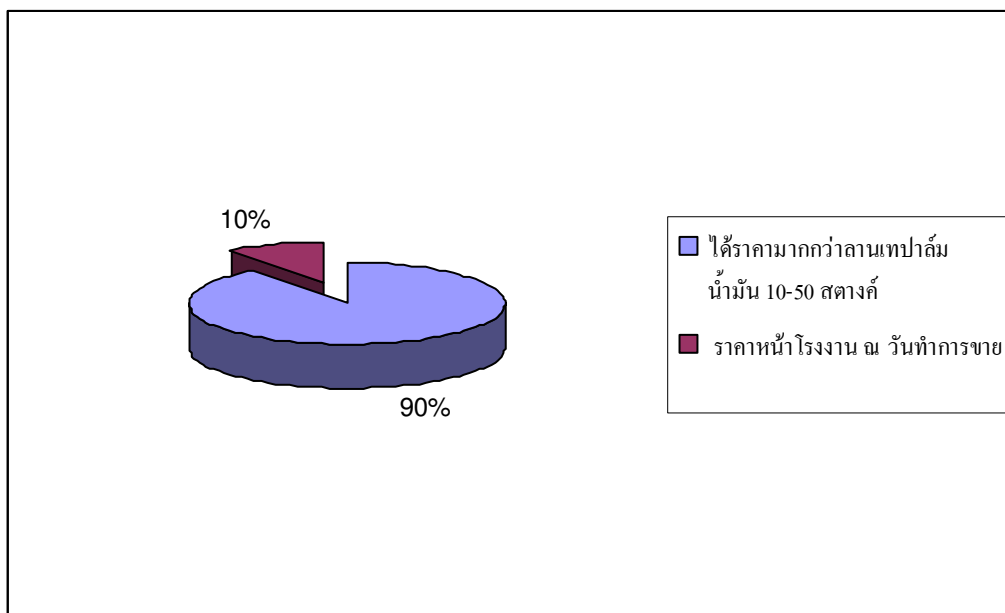
6. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าผู้ขายวัตถุดิบสนใจขายผลปาล์มหลายสด ร้อยละ 85, ผลปาล์มร่วง ร้อยละ 15



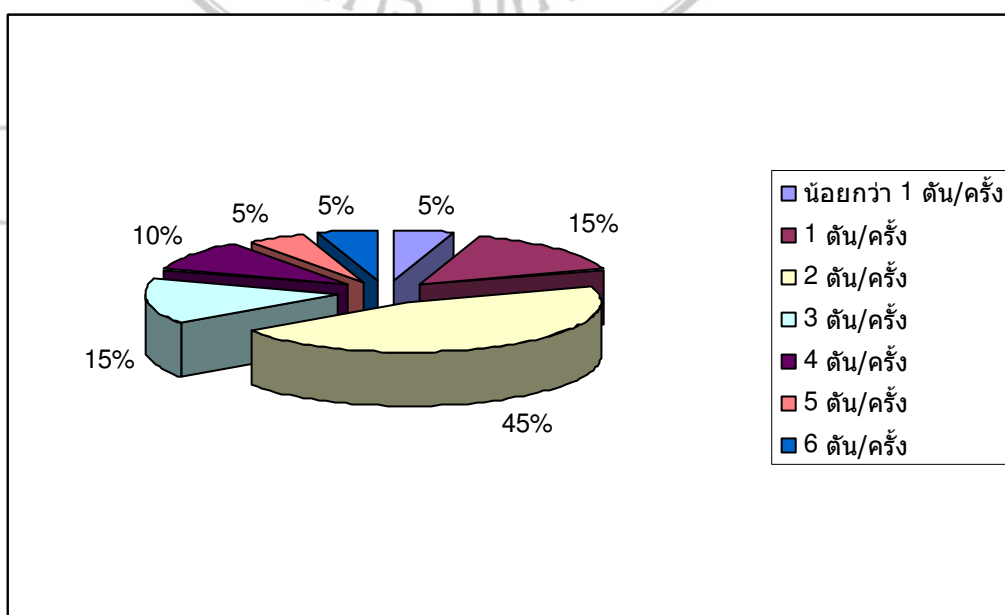
7. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าใน 1 เดือนผู้ขายวัตถุดิบสามารถตัดปาล์มได้ 1 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 5, 2 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 85, 3 ครั้ง/เดือน ร้อยละ 10



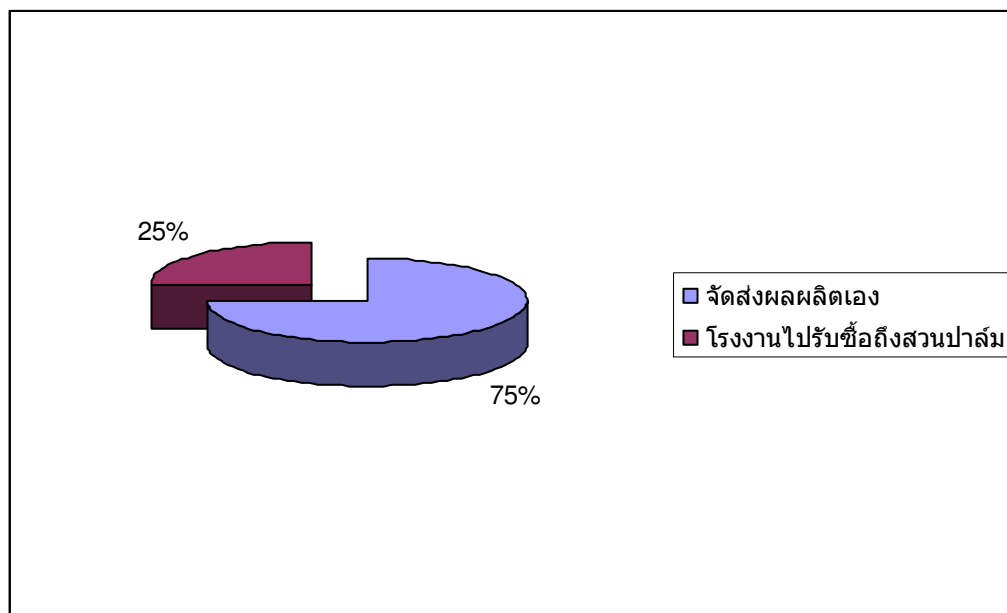
8. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าผู้ขายวัตถุดิบต้องการขายโดยได้ราคาสูงกว่าลานเทพาล์ม น้ำมัน 10-50 สตางค์ ร้อยละ 90, ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย ร้อยละ 10



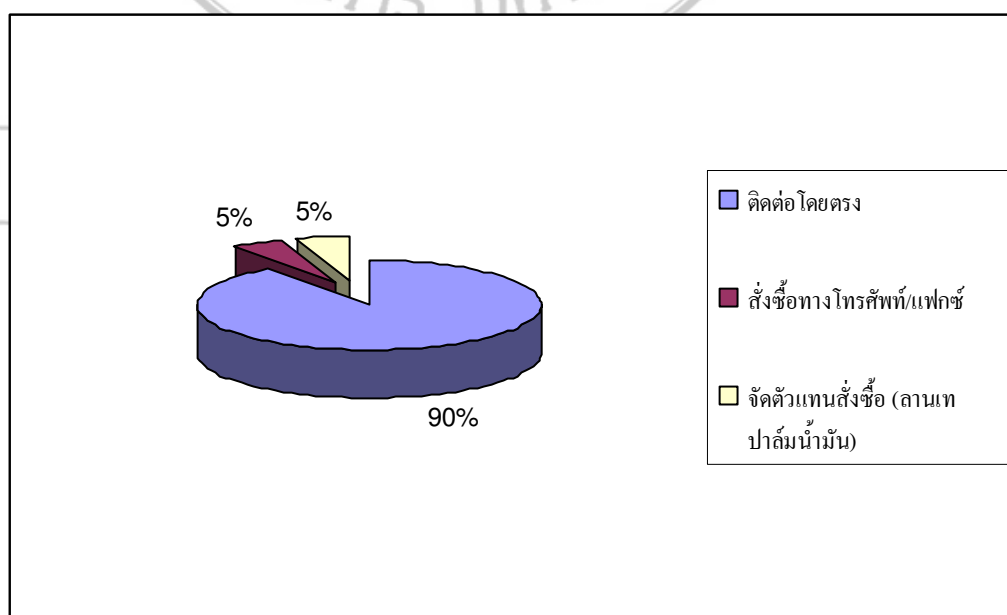
9. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่า ผู้ขายวัตถุดิบสามารถขายผลผลิตปาล์มได้ 2 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 45, 3 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 25, 4 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 15, 5 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 10, 6 ตัน/ครั้ง ร้อยละ 5



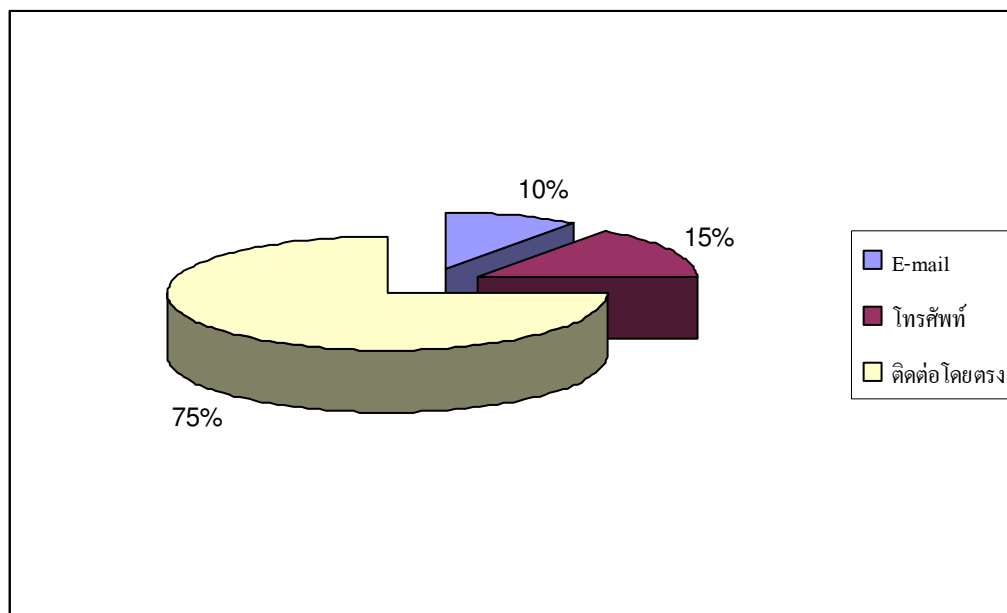
10. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าผู้ขายวัตถุดิบต้องการจัดส่งผลผลิตเอง ร้อยละ 75, โรงงานไปรับซื้อถึงสวน ปาล์ม ร้อยละ 25



11. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าผู้ขายวัตถุดิบต้องการติดต่อโดยตรง ร้อยละ 90, สั่งซื้อทางโทรศัพท์/แฟกซ์ ร้อยละ 5, จัดตัวแทนสั่งซื้อ (ลานเทพปาล์มน้ำมัน) ร้อยละ 5



12. จากการสำรวจความต้องการขายวัตถุดิบที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มออย พบว่าผู้ขายวัตถุดิบต้องการข่าวสารทาง E-mail ร้อยละ 10, โทรศัพท์ ร้อยละ 15, ติดต่อโดยตรง ร้อยละ 75





ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากปาล์มน้ำมัน

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย X ในช่อง หน้าข้อ ในคำตอบที่ท่านคิดว่าเหมาะสมที่สุด
เพียงข้อเดียว

1. ท่านอยู่ในอุตสาหกรรมใด

- Cooking oil
- Food Industry
- Biofuels
- Margarin Shortening
- Animal Feeds
- Soap Industry
- อื่นๆ ระบุ.....

2. อุตสาหกรรมของท่านอยู่ในภาคใดของประเทศไทย(แบ่งตามหลักภูมิศาสตร์)

- ภาคกลาง
- ภาคเหนือ
- ภาคใต้
- ภาคตะวันออก
- ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ(ภาคอีสาน)
- ภาคตะวันตก

3. ท่านสนใจผลิตภัณฑ์ใดของโรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มมอย

- น้ำมันปาล์มดิบ (กรุณาตอบข้อ 4-5)
- กากปาล์ม (กรุณาตอบข้อ 6-7)

4. ราคาต่อหน่วยที่ท่านต้องการ (ปาล์มน้ำมันดิบ)

- ตามราคาตลาดกลางของแต่ละรอบการซื้อขาย
- ราคาที่ตกลงตามสัญญาซื้อ-ขายในแต่ละครั้ง
เช่น 33 บาท/ลิตร เป็นจำนวน 20 ครั้ง เป็นต้น
- ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย
- อื่น ๆ ระบุ.....

5. ยอดการสั่งซื้อแต่ละครั้งที่อุตสาหกรรมท่านต้องการ(ปาล์มน้ำมันดิบ)

- น้อยกว่า 50 ตัน/ครั้ง
- 50-100 ตัน/ครั้ง
- 101-150 ตัน/ครั้ง
- 151-200 ตัน/ครั้ง
- มากกว่า 200 ตัน/ครั้ง
- อื่น ๆ ระบุ.....

6. ราคาต่อหน่วยที่ท่านต้องการ (กากปาล์ม)

- ราคาจำหน่ายตามตลาดทั่วไป
- ราคาที่ตกลงตามสัญญาซื้อ-ขายในแต่ละครั้ง
เช่น 3.50บาท/กิโลกรัม เป็นจำนวน 10 ครั้ง เป็นต้น
- ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย
- อื่น ๆ ระบุ.....

7. ยอดการสั่งซื้อแต่ละครั้งที่อุตสาหกรรมท่านต้องการ(กากปาล์ม)

- น้อยกว่า 50 กิโลกรัม/ครั้ง
- 50-100 กิโลกรัม/ครั้ง
- 101-150 กิโลกรัม/ครั้ง
- 151-200 กิโลกรัม/ครั้ง
- มากกว่า 200 กิโลกรัม/ครั้ง
- อื่น ๆ ระบุ.....

8. อุตสาหกรรมของท่านต้องการการจัดส่งผลิตภัณฑ์ในลักษณะใด

- อุตสาหกรรมของท่านมารับซื้อผลิตภัณฑ์เอง (คิดค่าจัดส่ง)
- โรงงานพี เอ็น ดี ปาล์มออย จัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ (โรงงานจ่ายค่าจัดส่งเอง)
- จ้างตัวแทนในการจัดส่งผลิตภัณฑ์
- อื่น ๆ ระบุ.....

9. อุตสาหกรรมของท่านต้องการการติดต่อซื้อ-ขายแบบใด

ติดต่อโดยตรง

- สั่งซื้อทางโทรศัพท์/แฟกซ์
- สั่งซื้อทาง E-mail
- จัดตัวแทนสั่งซื้อ
- อื่น ๆ ระบุ.....

10. อุตสาหกรรมของท่านต้องการต้องการข่าวสารจากโรงงานหรือไม่

ไม่ต้องการ

ต้องการ จากแหล่งใด

ติดต่อโดยตรง

โทรศัพท์

แฟกซ์

E-mail

ตัวแทน

อื่น ๆ ระบุ.....

ขอขอบคุณอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายผลผลิตน้ำมันปาล์มปาล์ม

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย X ในช่อง หน้าข้อ ในคำตอบที่ท่านคิดว่าเหมาะสมที่สุด
เพียงข้อเดียว

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี

20-25 ปี

26-30 ปี

31-35 ปี

36-40 ปี

41-45 ปี

46-50 ปี

50 ปีขึ้นไป

3. ลักษณะพื้นที่ในการทำสวนปาล์ม

ที่ดินของครอบครัว

เช่าที่ดินทำสวนปาล์ม

ที่ดินของทางราชการ

อื่น ๆ ระบุ.....

4. ลักษณะของผลผลิตภายในสวนปาล์ม

สวนปาล์มทั้งหมด

สวนปาล์มผสมยางพารา

สวนปาล์มผสมผลไม้

สวนปาล์มผสมพืชล้มลุก

สวนปาล์มผสมการประมง

อื่น ๆ ระบุ.....

5. พื้นที่ทั้งหมดในการทำสวนปาล์ม (โดยประมาณ)

น้อยกว่า 10 ไร่

11-20 ไร่

21-30 ไร่

31-40 ไร่

41-50 ไร่

51-80 ไร่

81-100 ไร่

100-200 ไร่

201-300 ไร่

301-400 ไร่

401-500 ไร่

มากกว่า 500 ไร่

อื่น ๆ ระบุ.....

6. ท่านสนใจขายผลผลิตใดให้โรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มมอย

ผลปาล์มหลายสด

ผลปาล์มหลายร่วง

7. ใน 1 เดือนท่านสามารถตัดปาล์มได้กี่ครั้ง

1 ครั้ง/เดือน

2 ครั้ง/เดือน

3 ครั้ง/เดือน

4 ครั้ง/เดือน

มากกว่า 5 ครั้ง/เดือน

8. ราคาต่อหน่วยที่ท่านต้องการขายให้โรงงาน พี เอ็น ดี ปาล์มมอย

ราคาจำหน่ายตามตลาดทั่วไป

ราคาหน้าโรงงาน ณ วันทำการขาย

ราคาสูงกว่าลานเทพาล์มน้ำมัน 10-50 สตางค์

อื่น ๆ ระบุ.....

9. ยอดการขายแต่ละครั้งที่ท่านคิดว่าสามารถขายได้

น้อยกว่า 1 ตัน/ครั้ง

1 ตัน/ครั้ง

2 ตัน/ครั้ง

3 ตัน/ครั้ง

4 ตัน/ครั้ง

5 ตัน/ครั้ง

6 ตัน/ครั้ง

มากกว่า 6 ตัน/ครั้ง

อื่น ๆ ระบุ.....

10. ท่านต้องการการจัดส่งผลิตภัณฑ์ในลักษณะใด

ท่านจัดส่งเอง

โรงงานไปรับซื้อถึงสวนปาล์ม ระดับปริญญาตรี

ติดต่อคนกลางในการรับซื้อ

อื่น ๆ ระบุ.....

11. ท่านต้องการการติดต่อซื้อ-ขายแบบใด

ติดต่อโดยตรง

สั่งซื้อทางโทรศัพท์/แฟกซ์

สั่งซื้อทาง E-mail

จัดตัวแทนสั่งซื้อ (ลานเทพาล์มน้ำมัน)

อื่น ๆ ระบุ.....

12. ท่านต้องการต้องการข่าวสารจากโรงงานหรือไม่

- ไม่ต้องการ
- ต้องการ จากแหล่งใด
- | | |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ติดต่อโดยตรง | <input type="checkbox"/> โทรศัพท์ |
| <input type="checkbox"/> แฟกซ์ | <input type="checkbox"/> E-mail |
| <input type="checkbox"/> ตัวแทน | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... |

ขอขอบคุณอย่างสูงที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

ชื่อ-สกุล นางสาวชลฤทัย ดวงสุวรรณ
 ที่อยู่ 150/3 ถนนกรมหลวงชุมพร ตำบลท่าตะเภา อำเภอเมือง จังหวัดชุมพร
 รหัสไปรษณีย์ 86000

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2545 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษา จาก โรงเรียนศรีวิทยาภัย จังหวัดชุมพร
 พ.ศ. 2548 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษา จาก โรงเรียนศรีวิทยาภัย จังหวัดชุมพร
 พ.ศ. 2551 กำลังศึกษาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ
 มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี