



แผนธุรกิจโรงสีข้าวรัตนชัย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจโรงสีข้าวรัตนชัย



โดย
นางสาวณิชา ชลไพโรจน์รัตน์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจเรื่อง “โรงสีข้าวรัตนชัย” เสนอโดยนางสาวณิชา ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์ มีคุณค่า
เพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

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

อาจารย์ที่ปรึกษา
ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภนัท หอมสุต
คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

.....ประธานกรรมการ
(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชนิชย์)
...../...../.....

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นภนัท หอมสุต)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

.....กรรมการ
(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์)
...../...../.....

1248112 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : แผนธุรกิจโรงสีข้าว “รัตนชัย”

ฉิชา ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์ : แผนธุรกิจโรงสีข้าวรัตนชัย อาจารย์ที่ปรึกษา :
ผศ.นภนัท หอมสุค. 92 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

“โรงสีข้าวรัตนชัย” เป็นธุรกิจที่ขยายกิจการจากร้านค้าส่งข้าวรัตนชัยมาเป็นธุรกิจโรงสีข้าวขนาดกลาง เนื่องจากกิจการเดิม “ร้านข้าวรัตนชัย” มียอดขายและยอดการสั่งซื้อจำนวนเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับภายในจังหวัดสมุทรสาครมีเพียงธุรกิจโรงสีข้าวขนาดเล็กเท่านั้น ทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นโอกาสในการขยายธุรกิจให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น โดยโรงสีข้าวรัตนชัยจะเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียว 3 ประเภท ได้แก่ ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ภายใต้ตราหือ “รัตนชัย”

ผลการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาดของ โรงสีข้าวรัตนชัยพบว่า โรงสีข้าวรัตนชัยมีความได้เปรียบทางด้านกำลังการผลิตและการเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจาก โรงสีข้าวรัตนชัยเป็น โรงสีข้าวขนาดกลางที่มีกำลังการผลิตสูงรายเดียวภายในจังหวัดสมุทรสาคร และมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานานทำให้โรงสีข้าวรัตนชัยมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดจำหน่าย จึงทำให้สามารถกระจายสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงตามต้องการ

ผลการวิเคราะห์ด้านบริหารจัดการของโรงสีข้าวรัตนชัยพบว่า โรงสีข้าวรัตนชัยเป็นการดำเนินกิจการเจ้าของคนเดียวคือ นายมงคล ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์ โดยแบ่งการดำเนินงานภายในกิจการออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายการผลิต และฝ่ายการขายและการบริการลูกค้า ภายใต้กลยุทธ์ด้านบริหารจัดการที่สำคัญคือ การให้สวัสดิการและการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มทักษะแก่พนักงาน

ผลการวิเคราะห์ด้านการเงินของ โรงสีข้าวรัตนชัยพบว่า มีเงินลงทุนทั้งสิ้น 20,966,400.00บาท โดยแบ่งเป็นโครงสร้างทางการเงินในสัดส่วน ทุนของเจ้าของ 60% และสัดส่วนหนี้สิน 40%

สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจนี้ หากอัตราการขยายตัวของธุรกิจเป็นไปตามที่คาด กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต่ำในอัตราส่วน 15.89% โดยสามารถคืนทุนภายในระยะเวลา 3 ปี 9 เดือน แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความน่าสนใจ และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของอาจารย์ประไพพิมพ์ สุทธิวสินนนท์ อาจารย์ผู้ควบคุม สั่งสอน ให้คำแนะนำ ให้ข้อคิดเห็นต่างๆ และตรวจแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆระหว่างการทำงาน

ขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์พนนัท หอมสุต ในการเป็นที่ปรึกษารายวิชาสัมมนา ปัญหาทางธุรกิจ รวมไปถึงการตรวจแก้ไขงานให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การที่กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชวณิชย์ ที่กรุณาสละเวลามาเป็นประธาน กรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑนานนท์ ที่กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบคุณกำลังใจจากเพื่อนๆ และขอบคุณทุกๆท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือในการตอบแบบสอบถาม

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณแรงสนับสนุน กำลังใจ และความห่วงใยที่ได้รับจากครอบครัว ตลอดจนการให้ความอนุเคราะห์ในเรื่องของข้อมูลต่างๆที่เป็นประโยชน์และค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ จนส่งผลให้แผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
กิตติกรรมประกาศ.....	ง
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฅ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ.....	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ.....	2
ประวัติความเป็นมา.....	2
แนวคิดในการขยายกิจการ.....	2
การเปลี่ยนแปลงของกิจการ.....	2
ความสำเร็จของกิจการ.....	3
อุปสรรคของกิจการ.....	3
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด.....	4
สถานะอุตสาหกรรม และสถานะตลาด.....	4
ส่วนแบ่งทางการตลาด.....	4
แนวโน้มทางการตลาด.....	5
ตลาดเป้าหมาย.....	5
ลักษณะทั่วไปของลูกค้า.....	6
สภาพการแข่งขัน.....	6
คู่แข่ง.....	7
รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	8
การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS.....	9
การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (FIVE – FORCE MODEL)....	12
4 แผนบริหารจัดการ.....	15
รายละเอียดของธุรกิจ.....	15
วันและเวลาการทำงาน.....	15
ประวัติของผู้ร่วมงาน.....	16

บทที่	หน้า
หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	17
การบริหารทรัพยากรมนุษย์.....	18
วิสัยทัศน์.....	22
พันธกิจ.....	22
เป้าหมายทางธุรกิจ.....	22
5 แผนการตลาด.....	24
รายละเอียดผลิตภัณฑ์.....	24
STP Analysis.....	26
กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด.....	30
การกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย.....	31
6 แผนการผลิต.....	32
สถานประกอบการในการผลิต.....	32
ข้อมูลการผลิต.....	33
รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต.....	34
รายชื่อแหล่งซัพพลายเออร์.....	34
ขั้นตอนการผลิต.....	35
7 แผนการเงิน.....	37
8 แผนฉุกเฉิน.....	52
9 แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ.....	54
บรรณานุกรม.....	56
ภาคผนวก.....	
ภาคผนวก ก ตัวอย่างแบบสอบถาม.....	58
ภาคผนวก ข ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม.....	65
ประวัติผู้วิจัย.....	92

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ.....	3
2	แสดงราคาข้าวขาวธรรมดาและข้าวสารหอมของโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว.....	7
3	แสดงราคาข้าวขาวธรรมดาและข้าวเปลือกของโรงสีข้าวอ่างทอง.....	7
4	แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง.....	8
5	การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน.....	9
6	การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก.....	11
7	รายชื่อผู้ร่วมงาน.....	15
8	แสดงรายชื่อบุคลากรหลัก และตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบ.....	16
9	แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ.....	21
10	ราคาข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียวของโรงสีข้าวรัตนชัย จำแนกตามขนาดถุง กระสอบข้าว.....	25
11	เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการดำเนินกิจการ.....	33
12	แสดงการประมาณการในการลงทุน.....	37
13	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	38
14	สินทรัพย์ และค่าเสื่อมราคา.....	39
15	ประมาณการขายรายเดือน.....	40
16	ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
17	ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	45
18	ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	46
19	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	47
20	ประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	48
21	แสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา จำนวนจ่ายตามจริง.....	48
22	ประมาณการงบกระแสเงินสด.....	49
23	ประมาณการงบดุล.....	50
24	การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	51
25	แผนฉุกเฉินของโรงสีข้าวรัตนชัย.....	52
26	แผนการปรับปรุง.....	54

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านข้าวร้อนชัชภายในจังหวัดสมุทรสาคร ปี 2550....	4
2	ส่วนแบ่งทางการตลาดของโรงสีข้าวร้อนชัชในจังหวัดสมุทรสาคร.....	5
3	แผนภูมิตลาดเป้าหมายของโรงสีข้าวร้อนชัช.....	5
4	แรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน.....	12
5	แสดงโครงสร้างองค์กร.....	16
6	แสดงภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์.....	25
7	แสดงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของโรงสีข้าวร้อนชัชและคู่แข่ง.....	28
8	แผนที่ที่ตั้งสถานประกอบการในการผลิต.....	32
9	การออกแบบขั้นตอนการผลิต.....	35
10	แสดงแผนผังกระบวนการผลิตของโรงสีข้าวร้อนชัช.....	36

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ในการนำเสนอธุรกิจ

แผนธุรกิจ “โรงสีข้าวรัตนชัย” จัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. จัดหาแหล่งเงินทุนจากธนาคารไทยพาณิชย์ เพื่อนำมาสนับสนุนการขยายกิจการ จากร้านค้าข้าวรัตนชัยเป็นโรงสีข้าวรัตนชัย
2. อธิบายถึงแนวความคิดในการขยายกิจการจากร้านขายข้าว เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว รวมถึงโอกาสในการทำธุรกิจ
3. อธิบายขั้นตอนในการดำเนินกิจการ รวมถึงกระบวนการผลิตข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว
4. เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยทุกขั้นตอนของการดำเนินกิจการจะมีการประเมิน เพื่อปรับปรุงการดำเนินงาน และมีการเตรียมแผนฉุกเฉิน เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจที่เกิดจากปัจจัยภายนอกที่กิจการไม่สามารถควบคุมได้

โดยมีเงื่อนไขดังนี้คือ

1. กิจการมีความต้องการเงินลงทุนขั้นต่ำประมาณ 20,966,400.00 บาท
2. มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ร้อยละ 8% ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำของธนาคารไทยพาณิชย์
3. กิจการมีความประสงค์ที่จะคืนเงินกู้ภายใน 5 ปี
4. เงื่อนไขอื่น ๆ เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของธนาคารไทยพาณิชย์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติความเป็นมา

โรงสีข้าวรัตนชัย เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ภายใต้ยี่ห้อ “รัตนชัย” ตั้งอยู่ที่ 42/72 ตำบลท่าไม้ อำเภอกะทู้มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74130 บนพื้นที่ 1 ไร่ ครึ่ง

โรงสีข้าวรัตนชัยได้พัฒนามาจากร้านข้าวรัตนชัย ซึ่งเป็นธุรกิจค้าส่งข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียว ภายในจังหวัดสมุทรสาคร โดยผู้ประกอบการซึ่งต้องใช้เงินลงทุนในการขยายกิจการจำนวนไม่ต่ำกว่า 10 ล้านบาท ในการขยายจากธุรกิจค้าส่งข้าวมาเป็นโรงสีข้าว

แนวคิดในการขยายกิจการ

เนื่องจากผู้ประกอบการ เห็นว่าธุรกิจค้าส่งข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียวในจังหวัดสมุทรสาคร ปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่ในจังหวัดสมุทรสาครยังไม่มีโรงสีข้าวขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีเพียงโรงสีข้าวขนาดเล็ก ทำให้ร้านค้าส่งข้าวในจังหวัดสมุทรสาครต้องสั่งซื้อข้าวจากจังหวัดต่างๆ เช่น จังหวัดสุพรรณบุรี อุตรธานี เชียงราย พิจิตร และจังหวัดอื่นๆ จึงเห็นว่าเป็นโอกาสที่ดีในการที่จะขยายกิจการจากร้านค้าส่งข้าว มาเป็นผู้ผลิตข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว เพื่อเป็นโรงสีข้าวขนาดกลางแห่งแรกภายในจังหวัดสมุทรสาคร ประกอบกับกิจการเดิมที่ทำอยู่มีลูกค้าจำนวนมากขึ้น และยอดการสั่งซื้อข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียวที่ผสมเองมีจำนวนมากขึ้น จึงได้เกิดแนวคิดที่จะผลิตข้าวโดยใช้ตรายี่ห้อของตนเอง

การเปลี่ยนแปลงของกิจการ

- ในปี พ.ศ. 2527 ร้านข้าวรัตนชัย มีโกดังข้าวตั้งอยู่ที่ 167/62 อำเภอกะทู้มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74130 ซึ่งมีขนาดพื้นที่ 25 x 40 ตารางเมตร มีรถบรรทุก 6 ล้อ จำนวน 1 คัน รถกระบะจำนวน 2 คัน และมีคนงานจำนวน 5 - 6 คน

- ต่อมาในปี พ.ศ. 2538 กิจการเจริญเติบโตมากขึ้น จึงขยายและย้ายโกดังข้าวไปอยู่ที่ 42/72 ตำบลท่าไม้ อำเภอกะทู้ม่วน จังหวัดสมุทรสาคร 74130 จนมาถึงปัจจุบัน ร้านข้าวรัตนชัย มีเครื่องจักรที่ใช้ผสมข้าวจำนวน 1 เครื่อง สายพานช่วยทุ่นแรงจำนวน 1 ตัว เครื่องเย็บกระสอบข้าว 3 เครื่อง มีรถบรรทุก ล้อ จำนวน 2 คัน รถกระบะจำนวน 4 คัน และมีคนงานจำนวน 10 - 15 คน

ความสำเร็จของกิจการ

- ร้านขายส่งข้าวรัตนชัยมีชื่อเสียงอย่างมากในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดนครปฐม
- ร้านขายส่งข้าวรัตนชัยมีลูกค้ารายใหญ่ประจำ คือ เรือประมงมหาชัย และร้านยาแซบ
- ร้านขายส่งข้าวรัตนชัยสามารถสร้างผลกำไรต่อปีติดต่อกัน 5 ปี ที่ผ่านมา

อุปสรรคของกิจการ

- ในปี พ.ศ 2540 เศรษฐกิจประเทศตกต่ำทำให้ การดำเนินงานล่าช้า
- ในปี พ.ศ 2550 ประสบปัญหาราคาค้าวมีความผันผวนสูง มีสาเหตุจากมีการส่งออกข้าวสารจำนวนมากทำให้ข้าวสารในประเทศมีราคาสูงขึ้น ซึ่งทำให้ต้นทุนในการดำเนินกิจการเพิ่มขึ้น ทำให้กิจการขาดทุนข้าวสารเหนียวจำนวน 2 ล้านบาท เนื่องจากกิจการซื้อข้าวสารเหนียวตอนราคาแพง แต่ขายไปตอนที่ราคาตกลงทำให้ในปีนี้อขาดทุนบางส่วน จึงต้องหันไปทำกำไรกับข้าวขาวธรรมดาแทน
- ตลอดการดำเนินงานที่ผ่านมา ร้านขายส่งข้าวรัตนชัย มีความไม่แน่นอนเรื่องการเข้าและออกของแรงงานลูกจ้าง เพราะแรงงานส่วนมากเป็นแรงงานต่างด้าว

ตารางที่ 1 สรุปผลการดำเนินการที่ผ่านมาของธุรกิจ

รายการ	ปีปัจจุบัน	ย้อนหลังปีที่ 1	ย้อนหลังปีที่ 2	ย้อนหลังปีที่ 3
ยอดขายได้	18,750,000	15,000,000	13,500,000	12,000,000
กำไรสุทธิ	4,800,000	4,000,000	3,800,000	3,500,000
สินทรัพย์รวม	7,500,000	6,000,000	5,900,000	5,500,000
หนี้สินรวม	5,500,000	5,500,000	4,500,000	4,500,000

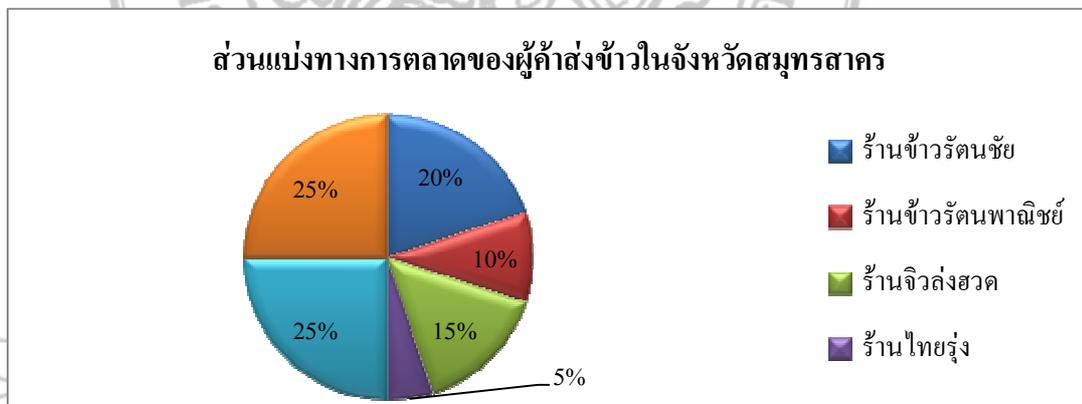
บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม และการวิเคราะห์ตลาด

สถานะอุตสาหกรรม และสถานะตลาด

สภาพโดยรวมของธุรกิจโรงสีข้าวของประเทศไทยในปัจจุบันกำลังเป็นที่น่าสนใจและจับตามองของนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในการที่จะลงทุนทำโรงสีข้าว ทั้งโรงสีข้าวขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก เนื่องจากนักลงทุนมองเห็นว่า ข้าวเป็นอาหารหลักและเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของคนไทย ทำให้มีนักลงทุนจำนวนมากมองเห็น โอกาสที่จะเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทนี้ เพื่อหากำไร ส่งผลให้มีธุรกิจโรงสีข้าวเพิ่มขึ้นเสมอ ส่งผลให้การแข่งขันโดยรวมของธุรกิจโรงสีข้าวมีความเข้มข้นสูง และไม่มีแนวโน้มที่จะหยุดการแข่งขัน

ส่วนแบ่งทางการตลาด



ภาพที่ 1 ส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านข้าวรัตนชัยภายในจังหวัดสมุทรสาคร ปี 2550

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสมุทรสาคร

จากแผนภูมิส่วนแบ่งทางการตลาดของร้านข้าวรัตนชัยภายในจังหวัดสมุทรสาคร ปี 2550 พบว่าร้านข้าวรัตนชัยได้ส่วนแบ่งทางการตลาด 20 % ของตลาดค้าส่งข้าวในจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งถือว่าเป็นส่วนแบ่งที่สูง ทำให้กิจการสามารถคาดการณ์ส่วนแบ่งตลาดในอนาคตเมื่อได้พัฒนามาเป็น “โรงสีข้าวรัตนชัย” จากข้อมูลส่วนแบ่งการตลาดและจากข้อมูลผลการดำเนินการของกิจการในอดีต ได้ดังภาพที่ 2

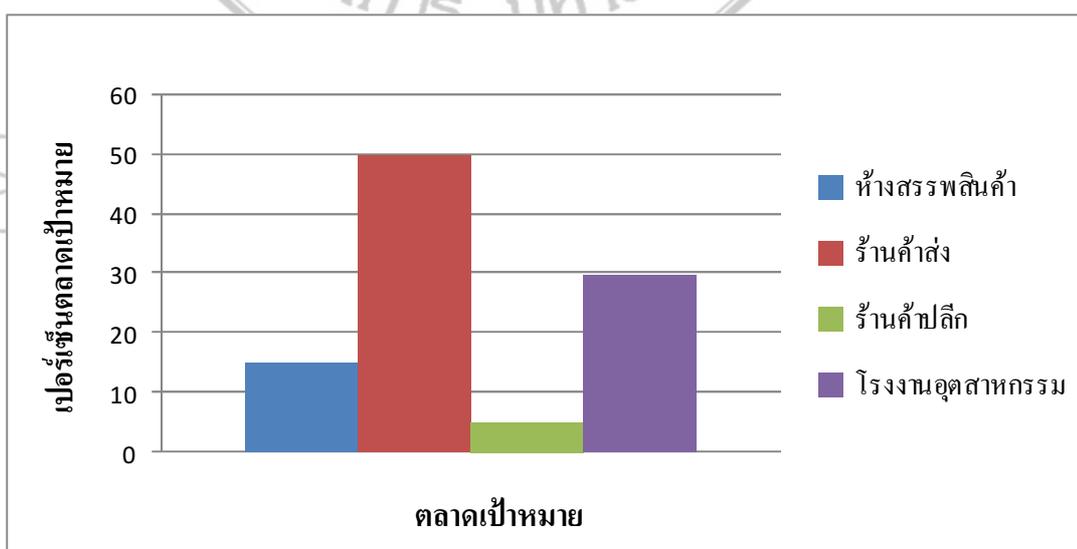


ภาพที่ 2 ส่วนแบ่งทางการตลาดของโรงสีข้าวรัตนชัยในจังหวัดสมุทรสาคร

แนวโน้มทางการตลาด

สภาพโดยรวมของธุรกิจโรงสีข้าวของประเทศไทยมีแนวโน้มอยู่ในเกณฑ์ที่มีโอกาสเติบโตสูงขึ้นในอนาคต โดยดูจากอัตราการเจริญเติบโต 20 – 30 % ต่อปี (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสมุทรสาคร) เนื่องจากข้าวเป็นอาหารหลักของคนไทยที่สำคัญ ทำให้ข้าวเป็นสิ่งที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน และปัจจุบันมีนักลงทุนจำนวนมากทั้งที่มีเงินลงทุนมากและน้อย สนใจที่จะมาลงทุนในธุรกิจโรงสีข้าวมากขึ้น ทำให้แนวโน้มทางการตลาดของธุรกิจโรงสีข้าวมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

ตลาดเป้าหมาย



ภาพที่ 3 แผนภูมิตลาดเป้าหมายของโรงสีข้าวรัตนชัย

จากแผนภูมิข้างต้นจะเห็นว่าโรงสีข้าวรัตนชัยแบ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก และโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งตลาดกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวข้างต้นนำข้อมูลมาจากการดำเนินธุรกิจเดิม คือ ร้านค้าส่งข้าวของกิจการ ซึ่งกลุ่มตลาดเป้าหมายของโรงสีข้าวรัตนชัยอาจแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ร้านค้าข้าวส่ง ที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครปฐม กรุงเทพมหานคร และอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้ออยู่เป็นประจำและลูกค้ารายใหม่

2. กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม และร้านค้าปลีกต่าง ที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครปฐม กรุงเทพมหานคร และอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้ออยู่เป็นประจำและลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้โรงสีข้าวรัตนชัยจะขยายการจำหน่ายขายไปที่ห้างสรรพสินค้า ได้แก่ ห้างบิ๊กซีสาขาอ้อมใหญ่ และโลตัส สาขามหาชัย

ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ร้านข้าวค้าส่งและโรงงานอุตสาหกรรม เช่น โรงงานก๋วยเตี๋ยว โรงงานแปง เป็นต้น มีลักษณะเป็นร้านค้าส่งที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง ที่มีกำลังการซื้อ 800 - 1,000 ตุง (ขนาด 49 กิโลกรัม) ต่อเดือน หรือมีกำลังการซื้อ 630,000-800,000 บาทต่อเดือน

ห้างสรรพสินค้าและร้านค้าปลีกที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง ที่มีกำลังการซื้อ 500 – 800 ตุง (ขนาด 15 กิโลกรัม) ต่อเดือนหรือมีกำลังการซื้อ 130,000 -200,000 บาทต่อเดือน หรือมีกำลังการซื้อ 1000 – 2000 ตุง (ขนาด 5 กิโลกรัม) ต่อเดือนหรือมีกำลังการซื้อ 85,000 - 170,000 บาทต่อเดือน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ซึ่งลักษณะทั่วไปของลูกค้าดังกล่าวข้างต้นของโรงสีข้าวรัตนชัยนั้น นำมาจากข้อมูลรายละเอียดลูกค้าของการดำเนินกิจการเดิม ปี พ.ศ. 2545 – พ.ศ. 2550 โดยปรับปรุงครั้งล่าสุดเมื่อ ปี พ.ศ. 2550

สภาพการแข่งขัน

แม้สภาพโดยรวมของธุรกิจโรงสีข้าวของประเทศไทยมีแนวโน้มการแข่งขันที่สูง (สมาคมโรงสีข้าวไทย) แต่ภายในจังหวัดสมุทรสาครนั้นยังมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากมีจำนวนของธุรกิจโรงสีข้าวยังมีน้อย และยังไม่มียุทธศาสตร์โรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่

พบส่วนมากจะเป็นโรงสีภายในครอบครัวและโรงสีขนาดเล็ก ที่ใช้เครื่องจักรในการผลิตประมาณ 3-12 เกวียนต่อชั่วโมง และมีคนงานไม่เกิน 5 คน แต่การแข่งขันจะเข้มข้นมากถ้าเทียบกับคู่แข่งอื่นที่อยู่ภายนอกจังหวัด

คู่แข่งอื่น

ธุรกิจโรงสีข้าวภายในจังหวัดสมุทรสาคร มีจำนวนน้อย และเป็นโรงสีภายในครอบครัว และโรงสีขนาดเล็กที่มีกำลังการผลิตไม่มาก ทำให้คู่แข่งภายในจังหวัดเป็นคู่แข่งที่ไม่น่ากลัว เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่ในจังหวัดใกล้เคียง เช่น ธุรกิจโรงสีข้าวจังหวัดนครปฐม สุพรรณบุรี เป็นต้น ซึ่งเป็นคู่แข่งหลักที่มีธุรกิจขนาดใหญ่และมีกำลังการผลิตมาก ประกอบกับมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิตและการบริหารงานภายในโรงสี โดยโรงสีข้าวรัตนชัยสามารถแบ่งกลุ่มคู่แข่งอื่นในธุรกิจโรงสีข้าวออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. คู่แข่งหลัก คือ โรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว ซึ่งเป็นโรงสีข้าวขนาดใหญ่ อยู่ในจังหวัดนครปฐม มีกำลังการผลิตประมาณ 12-20 เกวียนต่อชั่วโมง ซึ่งโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว จะมีการผลิตข้าวขาวธรรมดา และข้าวสารหอม บรรจุจะขายในถุงกระสอบ ขนาด 500 กิโลกรัม ถุงกระสอบ ขนาด 49 กิโลกรัม และถุงกระสอบ ขนาด 15 กิโลกรัม ในราคาต่างๆ แสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 2 แสดงราคาข้าวขาวธรรมดาและข้าวสารหอมของโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว

ถุงกระสอบข้าว	ราคาข้าวขาวธรรมดา	ราคาข้าวสารหอม
1. ขนาด 500 กิโลกรัม	12,000 – 14,000 บาท	15,000 – 15,500 บาท
2. ขนาด 49 กิโลกรัม	1,200 – 1,350 บาท	1,450 – 1,500 บาท
3. ขนาด 15 กิโลกรัม	370 – 415 บาท	445 – 460 บาท

2. คู่แข่งรอง คือ โรงสีข้าวอ่างทอง ซึ่งเป็นโรงสีข้าวขนาดเล็ก อยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร มีกำลังการผลิตประมาณ 3-12 เกวียนต่อชั่วโมง ซึ่งโรงสีข้าวอ่างทอง จะมีการผลิตข้าวขาวธรรมดา และข้าวเปลือก และจะขายในถุงกระสอบ ขนาด 49 กิโลกรัม เท่านั้น แสดงราคาในตาราง

ตารางที่ 3 แสดงราคาข้าวขาวธรรมดาและข้าวเปลือกของโรงสีข้าวอ่างทอง

ถุงกระสอบข้าว	ราคาข้าวขาวธรรมดา	ข้าวเปลือก
1. ขนาด 49 กิโลกรัม	950 – 1,100 บาท	450 – 600 บาท

รายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ตารางที่ 4 แสดงรายละเอียดการเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	คู่แข่งรายที่ 1 (โรงสีสมบูรณ์ข้าว)	คู่แข่งรายที่ 2 (โรงสีข้าวอ่างทอง)
ด้าน ผลิตภัณฑ์ (เปรียบเทียบ ประเภท และขนาด บรรจุภัณฑ์)	มีผลิตภัณฑ์ 3 ชนิด คือ ข้าวขาวธรรมดา ข้าว หอมมะลิและข้าวสาร เหนียว ซึ่งมีขนาดดังนี้ ขนาด 49กิโลกรัม ขนาด 15กิโลกรัม และขนาด 5 กิโลกรัม	มีผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด คือ ข้าวขาวธรรมดาและข้าว หอมมะลิ ซึ่งมีขนาดดังนี้ ขนาด 500กิโลกรัมขนาด 49 กิโลกรัม และขนาด 15 กิโลกรัม	มีผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด คือ ข้าวขาวธรรมดาและ ข้าวเปลือก ซึ่งมีขนาด 49กิโลกรัม เพียงขนาดเดียว
ด้านราคา (เปรียบเทียบ ราคาเฉพาะ ผลิตภัณฑ์ที่มี การเสนอขาย เหมือนกัน)	ราคาข้าวขาวธรรมดา ขนาดถุงกระสอบ 49 กิโลกรัม ราคากระสอบละ 1,100 – 1,300 บาท	ราคาข้าวขาวธรรมดา ขนาดถุงกระสอบ 49 กิโลกรัม ราคากระสอบละ 1,200 – 1,350 บาท	ราคาข้าวขาวธรรมดา ขนาดถุงกระสอบ 49 กิโลกรัม ราคากระสอบละ 950 – 1,100 บาท
ด้าน ช่องทางการ จัดจำหน่าย	1. ร้านค้าส่ง 2. โรงงานอุตสาหกรรม 3. ร้านค้าปลีก 4. ห้างสรรพสินค้า	1. ร้านค้าส่ง 2. โรงงานอุตสาหกรรม 3. ห้างสรรพสินค้า	1. ร้านค้าส่ง 2. ร้านค้าปลีก
ด้าน ส่งเสริมการ ขาย	ให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำ ในการจ่ายเงินภายหลัง การซื้อขาย ไม่เกิน 30 วัน	ให้เครดิตแก่ลูกค้าทั่วไป ในการจ่ายเงินภายหลัง การซื้อขาย ไม่เกิน 30 วัน	ไม่มีกรให้เครดิตลูกค้า

การวิเคราะห์ปัจจัยของธุรกิจ หรือ SWOT ANALYSIS

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weakness)
<p>ด้านการบริหารจัดการ</p> <p>1. โรงสีข้าวรัตนชัยได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์มาใช้ในการตรวจสอบสินค้าในโกดัง ได้แก่ ระบบ Point of Sale (POS) จะใช้ Computer ทั้งหมด 2 จุด แบ่งเป็น จุดขาย 1 เครื่อง และ คลังสินค้าอีก 1 เครื่อง โดยที่ ระบบ POS สามารถเพิ่มคลังสินค้าได้เยอะขึ้นและควบคุมสต็อกสินค้าได้ดี</p> <p>2. มีการกระจายอำนาจ และมอบหมายอำนาจให้ บุตรหลานควบคุมกระบวนการผลิตและสั่งการ ลูกจ้าง โดยแบ่งการดำเนินงานภายใน โรงสี ออกเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายการผลิตและฝ่ายการขาย และการบริการลูกค้า</p> <p>3. ผู้บริหารกิจการมีความรู้และประสบการณ์ เกี่ยวกับการบริหารธุรกิจประเภทนี้เป็นอย่างดี โดยเจ้าของกิจการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับข้าวมา เป็นเวลา 40 ปี รวมถึงได้มีการศึกษาการ ประกอบธุรกิจโรงสีข้าวมาเป็นเวลากว่า 10 ปี</p>	<p>ด้านการบริหารจัดการ</p> <p>1. การบริหารบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญอย่าง แท้จริงนั้นเป็นไปได้ยาก นอกจากการจ้าง วิศวกรที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ใน การใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ ซึ่งต้องใช้แรงจูงใจ อย่างมาในการชักนำให้มาดำเนินงานกับโรงงาน เช่น ที่พัก สวัสดิการ เงินโบนัส ทำให้ต้นทุนใน การบริหารจัดการสูงขึ้นตามไปด้วย</p> <p>2. การบริหารทรัพยากรบุคคลภายในโรงสีข้าว โดยเฉพาะ พนักงานหรือแรงงานชาวต่างด้าว เป็นเรื่องที่ทำได้ยาก เนื่องจากแรงงานไม่ สามารถพูดหรือฟังภาษาไทยได้ ทำให้เป็นเรื่อง ที่ลำบากมากในการสั่งการต่างๆ</p>
<p>ด้านการตลาด</p> <p>1. กิจการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย 3 ทาง คือ (1) พนักงานขายของทางกิจการ คือ ตัวแทนขาย ข้าวที่จะเดินทางไปหาลูกค้าถึงที่ พร้อมกับนำ ตัวอย่างข้าวไปให้ลูกค้าดู เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าอีกทางหนึ่ง</p>	<p>ด้านการตลาด</p> <p>1. การส่งเสริมทางการตลาดของกิจการมีน้อย เนื่องจากผู้บริหารไม่เห็นความสำคัญและ อุตสาหกรรมมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงใน ด้านของราคา ถ้ากิจการมีกิจกรรมในการ ส่งเสริมตลาดมากเกินไปจะทำให้กิจการมีกำไร ที่ลดลง</p>

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (ต่อ)

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weakness)
<p>(2) ทางโทรศัพท์ โดยที่ฝ่ายขายและการบริการลูกค้าของโรงสีข้าวจะมีการโทรไปสอบถามลูกค้า รวมถึงแจ้งราคาข้าวให้ลูกค้าทราบพร้อมรับคำสั่งซื้อผ่านทางโทรศัพท์ และ(3) ทางอินเทอร์เน็ตได้แก่ www.RC_rice.com กิจการจะมีการตรวจสอบคำสั่งซื้อตลอดเวลา ซึ่งทำให้โรงสีข้าวรัตนชัยมียอดขายเพิ่มขึ้น 2% ในปีแรกและเพิ่มขึ้นตลอดทุกปี</p> <p>2. มีการวางแผนทางด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย คือ กิจการจะมีการให้ส่วนลดการค้าแก่ลูกค้า 5% ถ้าหากลูกค้าจ่ายเป็นเงินสด มีการให้สินเชื่อกับลูกค้าประจำของกิจการจำนวน 30 วัน</p>	
<p>ด้านการผลิต</p> <p>1. เป็นธุรกิจโรงสีข้าวขนาดกลางแห่งแรกในจังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งโรงสีรัตนชัย ทราบว่า การเข้าไปสู่ตลาดเป็นรายแรกจะทำให้ได้เปรียบทางการค้า</p> <p>2. มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการกระบวนการผลิต ทำให้ผลิตได้ครั้งละมากๆ มีคุณภาพมากกว่าโรงสีในจังหวัดสมุทรสาคร ทำให้เป็นที่น่าเชื่อถือของกิจการต่างๆ</p>	<p>ด้านการผลิต</p> <p>1. พนักงาน ลูกจ้าง ขาดความชำนาญในการใช้เครื่องจักร เนื่องจาก ลูกจ้างเป็นแรงงานต่างด้าว ทำให้การสื่อสารเป็นไปได้ยากและกิจการไม่สามารถหาพนักงานที่เป็นไทยได้ทั้งหมดเพราะเป็นอุตสาหกรรมหนัก</p>
<p>ด้านการเงิน</p> <p>1. กิจการมีเงินหมุนเวียนระหว่างการดำเนินงานธุรกิจอยู่ตลอดเนื่องจากกิจการมีเงินสำรองอยู่มากทำให้ได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า</p> <p>2. ได้รับการไว้วางใจจาก ธนาคารไทยพาณิชย์ ในการให้กู้ยืมเงิน</p>	<p>ด้านการเงิน</p> <p>1. เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูงมาก ซึ่งเงินลงทุนส่วนมากจะเข้าไปกับเครื่องจักรเสียเป็นส่วนใหญ่ หากยอดขายไม่เป็นตามที่คาดการณ์ไว้ จะประสบความเสี่ยงในเรื่องเงินหมุนเวียน</p>

ตารางที่ 6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

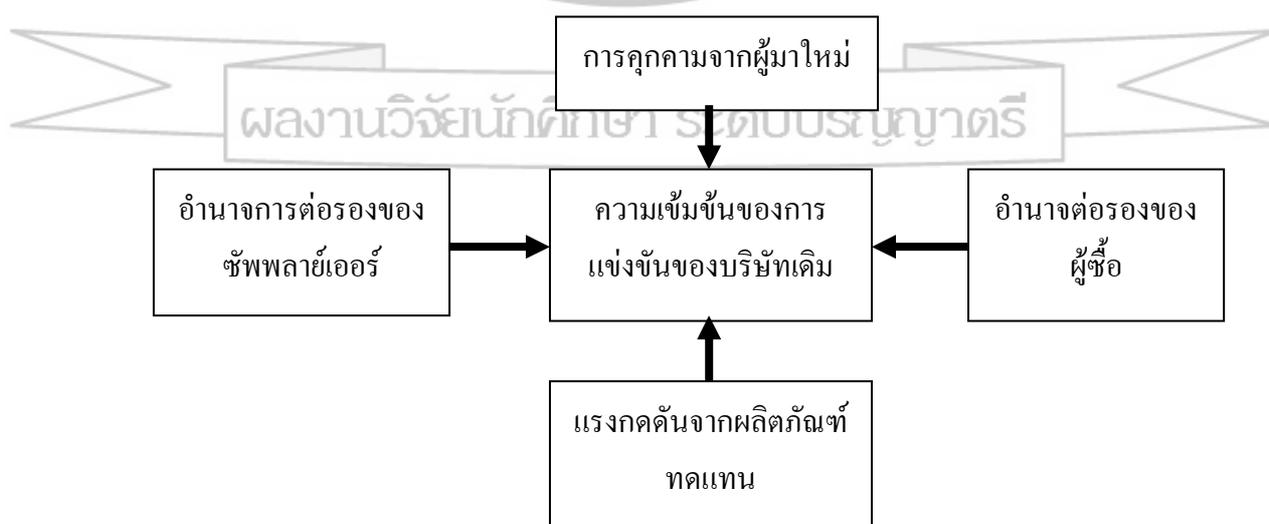
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
<p>ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <p>1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกิจการเป็นกลุ่มที่มีอำนาจซื้อและมีอัตราการซื้อซ้ำ 4 – 5 ครั้งต่อเดือน</p> <p>2. ตลาดกลุ่มเป้าหมายของกิจการมีขนาดใหญ่ ทำให้สามารถเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายได้ในอนาคต</p>	<p>ตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <p>1. ความต้องการที่หลากหลายของตลาดผู้บริโภคข้าว ทั้งในเรื่องของราคาและคุณภาพ</p>
<p>สถานการณ์การแข่งขัน</p> <p>1. ธุรกิจโรงสีข้าวของภายในจังหวัดสมุทรสาครมีจำนวนน้อย ทำให้ไม่ต้องแข่งขันในเรื่องราคา</p>	<p>สถานการณ์การแข่งขัน</p> <p>1. สถานการณ์การแข่งขันภายนอกจังหวัดสมุทรสาคร มีความรุนแรงอย่างมาก</p>
<p>สังคม</p> <p>1. ข้าวเป็นอาหารหลักของสังคมไทยเพื่อจากประชาชนส่วนใหญ่ภายใน ประเทศไทยนิยมบริโภคข้าวและนอกจากนี้สถาบันครอบครัวส่งเสริมให้ลูกหลานทานข้าวให้ครบ 3 มื้อ</p> <p>2. สังคมไทยเป็นสังคมเกษตรกรรม ซึ่งประชากรส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพทำไร่ ทำนา ซึ่งเป็นอาชีพหลักของคนไทยมาช้านาน</p>	<p>สังคม</p> <p>1. รูปแบบการดำเนินชีวิตที่เร่งด่วนของคนไทยเปลี่ยนไป ทำให้ผู้คนในเมืองหันไปบริโภคอาหารสำเร็จรูปแทนและสินค้าทดแทน ได้แก่ อาหารฟาส์ฟู้ด ข้าวกล้อง อาหารแช่แข็ง มากขึ้น</p>
<p>เทคโนโลยี</p> <p>1. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตข้าวสามารถหาซื้อได้ง่าย และมีความทันสมัย</p>	<p>เทคโนโลยี</p> <p>1. มีต้นทุนในการซื้อเครื่องผลิตและค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสูงเนื่องจากเครื่องมือบางอย่างที่ใช้เป็นเครื่องมือนำเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งอะไหล่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ</p>
<p>สภาพเศรษฐกิจ</p> <p>1. สภาพเศรษฐกิจประเทศอยู่ในช่วงฟื้นฟูรัฐบาลกระจายเงินลงทุนเพื่อฟื้นฟูธุรกิจประเภทต่าง ๆ ทำให้ธุรกิจประเภทต่าง ๆ มีโอกาสในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น</p>	<p>สภาพเศรษฐกิจ</p> <p>1. ความผันผวนของราคาข้าวในตลาดโลก ทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงในการลงทุน เนื่องจากไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าราคาข้าวในอนาคตจะเป็นอย่างไร</p>

ตารางที่ 6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (ต่อ)

โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ 1. ข้าวถือเป็นสินค้าเกษตรกรรมและเป็นอาชีพหลักของคนไทย จึงไม่มีการเก็บภาษีรายได้ 7 % ในการประกอบอาชีพ และค่าภาษีเครื่องจักร 2. รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมเกษตรกรในการอนุรักษ์พื้นที่ทำนา 3. รัฐบาลมีการค้ำประกันราคาข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียว	กฎหมาย, ระเบียบ, ข้อบังคับ 1. กฎหมายแรงงานต่างด้าว เนื่องจากในปัจจุบันกฎหมายแรงงานได้เข้ามาจัดการด้านแรงงานต่างด้าวในประเทศ ทำให้แรงงานต่างด้าวมีจำนวนจำกัด
กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย 1. ธุรกิจโรงสีข้าวในประเทศไทยมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อต่อรองราคาข้าวกับรัฐบาล 2. กลุ่มธุรกิจโรงสีข้าวมีเครือข่ายครอบคลุมทั่วประเทศไทย	กลุ่มผู้จำหน่าย, เครือข่าย 1. เกิดการแข่งขันกันทางด้านราคาและภายในกลุ่มธุรกิจโรงสีข้าว

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (FIVE – FORCE MODEL)

ซึ่งปัจจัยทั้ง 5 เป็นตัวตัดสินศักยภาพในการทำกำไรของธุรกิจ ดังนั้นกิจการจำเป็นต้องตรวจสอบ ติดตามสภาพแวดล้อมนี้อย่างระมัดระวังมากที่สุด



ภาพที่ 4 แรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน

1. อุปสรรคด้านคู่แข่งในอุตสาหกรรม (Threat of Industry Competitors)

การแข่งขันของธุรกิจโรงสีข้าวในประเทศไทย เป็นการแข่งขันแบบตลาดการแข่งขันไม่สมบูรณ์ในลักษณะของ ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition Market) กล่าวคือ ธุรกิจโรงสีข้าวเป็นธุรกิจที่มีผู้ประกอบการจำนวนมาก และการเข้ามาประกอบการหรือออกทำได้ อย่างเสรี ทำให้การแข่งขันในตลาดธุรกิจประเภทนี้มีความรุนแรง โดยสินค้ามีลักษณะที่เหมือนกัน และสามารถทดแทนกันได้ ผู้ประกอบการต่าง ๆ จึงพยายามสร้างความแตกต่างในสินค้า (Product Differentiation) ของตน ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะอยู่ที่คุณภาพของข้าวชนิดต่างๆ โดยคุณภาพของข้าวจะขึ้นอยู่กับกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีการแข่งขันกันอย่างมากในด้านของเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการผลิตข้าว เพื่อจะผลิตข้าวให้ได้ข้าวที่มีคุณภาพเหนือคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ส่วนตลาดโรงสีข้าวของโรงสีข้าวรัตนชัยในจังหวัดสมุทรสาคร เป็นการแข่งขันน้อยราย คือ มีผู้ประกอบการโรงสีข้าวมีจำนวนน้อยราย และยังเป็น โรงสีขนาดเล็ก หรือโรงสีภายในครอบครัว ที่มีกำลังการผลิตต่อวันปริมาณไม่มาก ดังนั้น สภาพการแข่งขันของโรงสีข้าวรัตนชัยภายในจังหวัดสมุทรสาคร มีการแข่งขันที่ไม่รุนแรง ถ้าเทียบกับตลาดโรงสีข้าวทั้งประเทศไทย

2. อุปสรรคด้านคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามา (Threat of New Entrants)

แม้การเข้าหรือออกในธุรกิจโรงสีข้าวสามารถทำได้อย่างเสรี แต่คู่แข่งที่จะเข้ามาในอุตสาหกรรมประเภทนี้ ต้องพบกับข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรม ทางด้านเงินทุน (Capital Requirement) เนื่องจาก ต้นทุนการผลิตของการประกอบธุรกิจโรงสีจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก อันเนื่องมาจาก ค่าใช้จ่ายทางด้านเทคโนโลยี ค่าใช้จ่ายในการสร้างโรงสี ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาและวิจัยตลาด เป็นต้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ก่อให้เกิดต้นทุนในการดำเนินงานทั้งสิ้น ทำให้ผู้ที่ จะเข้ามาแข่งขันรายใหม่มาไม่กล้าที่จะเข้ามาลงทุน เพราะต้องเสี่ยงกับการลงทุนที่มีการดำเนินงานที่ไม่คุ้มทุนหรือขาดทุน นอกจากนี้แล้วยังมีข้อจำกัดทางการเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย (Access to Distribution Channel) ซึ่งธุรกิจโรงสีข้าวที่ทำธุรกิจมานานและมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ จัดจำหน่ายจะสร้างความได้เปรียบได้มากกว่าธุรกิจที่เข้ามาใหม่ที่จะต้องเริ่มสร้างความสัมพันธ์กับ ผู้จัดจำหน่าย ทำให้ผู้ที่เข้ามาแข่งขันรายใหม่ต้องอาศัยคนกลาง (Middle Men) ในการกระจาย สินค้าไปยังผู้บริโภคให้ทั่วถึง ทำให้คู่แข่งรายใหม่ที่มีต้นทุนในการดำเนินกิจการสูงขึ้น

3. อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนได้ (Threat of Substitute products)

ธุรกิจโรงสีข้าวมีอุปสรรคจากสินค้าทดแทนไม่มากนัก แม้ข้าวจะมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ ทดแทนจำนวนมาก แต่เนื่องจากข้าวเป็นสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวันและสินค้าที่สามารถ

ทดแทนข้าวได้ส่วนใหญ่มีข้าวเป็นวัตถุดิบขั้นพื้นฐานที่ใช้ในกระบวนการผลิตทั้งสิ้น อาทิ ขนมันปิ้ง เส้นก๋วยเตี๋ยว บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป เป็นต้น ทำให้อุปสรรคจากการที่มีผลิตภัณฑ์อื่นที่ใช้ทดแทนได้ของโรงสีข้าวเป็นอุปสรรคที่ไม่เป็นข้อจำกัดที่รุนแรงในการดำเนินธุรกิจ

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

จากข้อมูลข้างต้นจะพบว่า การแข่งขันในตลาดธุรกิจโรงสีข้าวทั้งประเทศมีการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีโอกาสในการเจริญเติบโตสูงและมีผู้ประกอบการจำนวนมากทำให้ผู้ซื้อ มีอำนาจในการต่อรองที่ค่อนข้างสูง และทำให้ผู้ซื้อ มีหลายทางเลือกที่หลากหลายในการตัดสินใจเลือกโรงสีข้าวที่ดีที่สุด นอกจากนั้นแล้ว ในการกำหนดราคาข้าวต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับภาครัฐ ซึ่งภาครัฐจะเป็นผู้กำหนดมาตรฐานของราคาข้าว ทำให้ราคาข้าวของทุกโรงสีอยู่ภายใต้มาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นผู้ซื้อจึงจะมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้น และถ้าผู้ซื้อรายใดที่มีข้อมูลทางด้านต้นทุนของข้าวจะยังมีอำนาจในการต่อรองสูงขึ้นไปอีก

แต่จากที่กล่าวมาในข้างต้นจะพบว่า แม้การแข่งขันในตลาดธุรกิจโรงสีข้าวทั้งประเทศมีการแข่งขันที่สูง แต่ตลาดโรงสีข้าวของโรงสีข้าวรัตนชัยในจังหวัดสมุทรสาคร มีผู้ประกอบการโรงสีข้าวมีจำนวนน้อยราย ทำให้อำนาจต่อรองของผู้ซื้อไม่มากนัก เนื่องจากมีทางเลือกให้ผู้ซื้อจำนวนน้อย และโรงสีข้าวรัตนชัยยังได้เปรียบในเรื่องของขนาดกิจการที่เป็นโรงสีขนาดกลางรายแรกและรายเดียวในจังหวัด

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

วัตถุดิบในการผลิตสินค้าของธุรกิจโรงสีข้าวที่สำคัญ คือ ข้าวเปลือก ซึ่งผู้ขายปัจจัยการผลิตมีจำนวนมาก แต่ไม่ได้หมายความว่า จะมีอำนาจการต่อรองน้อยเสมอไป เพราะรัฐบาลมีมาตรการในการประกันราคาข้าวเปลือกชนิดต่าง ๆ ให้แก่ชาวนา ทำให้อำนาจในการต่อรองราคาของผู้ขายปัจจัยการผลิตค่อนข้างสูง ประกอบกับคู่แข่งในธุรกิจประเภทนี้มีจำนวนมาก ทำให้ผู้ขายปัจจัยการผลิตมีทางเลือกกว่าจะขายวัตถุดิบให้โรงสีข้าวที่ให้ราคาดีและมีความยุติธรรมมากกว่า แต่อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (ชาวนา) จะพบกับอุปสรรคในการรวมตัวไปข้างหลังของโรงสี คือ โรงสีข้าวจะเป็นผู้ผลิตข้าวเปลือกเอง ซึ่งจะทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต (ชาวนา) ลดลง ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าอำนาจในการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตในธุรกิจประเภทนี้มีอำนาจในการต่อรองพอสมควร

บทที่ 4

แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดของธุรกิจ

ชื่อกิจการ	โรงสีข้าวรัตนชัย
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	โรงสีข้าว ตั้งอยู่ที่ 42/72 ตำบลท่าไม้ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74130
รูปแบบการดำเนินกิจการ	เจ้าของคนเดียว
เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ	20,966,400 บาท

ตารางที่ 7 รายชื่อผู้ร่วมงาน

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ
1.	นายมงคล ชลไพโรพิมพ์รัตน์	เจ้าของกิจการ	1. วางนโยบายการบริหาร 2. ควบคุมการบัญชีของโรงสีข้าว 3. ควบคุมกระบวนการผลิต 4. ควบคุมคลังสินค้า 5. บริหารแรงงานของโรงสีข้าว
2.	นางสาวฉิษา ชลไพโรพิมพ์รัตน์	ฝ่ายขายและการบริการลูกค้า	1. เป็นตัวแทนขายข้าวของโรงสี 2. ควบคุมดูแลการตลาด 3. ควบคุมการขายข้าว

วันและเวลาการทำงาน วันจันทร์ - วันเสาร์

ตั้งแต่ เวลา 8.30 น. - 12.00 น.

จนถึง เวลา 13.00 น. - 18.30 น.

ประวัติของผู้ร่วมงาน

1. นายมงคล ชลไพโรพิมพ์ลรัตน์ อายุ 60 ปี: เจ้าของกิจการ

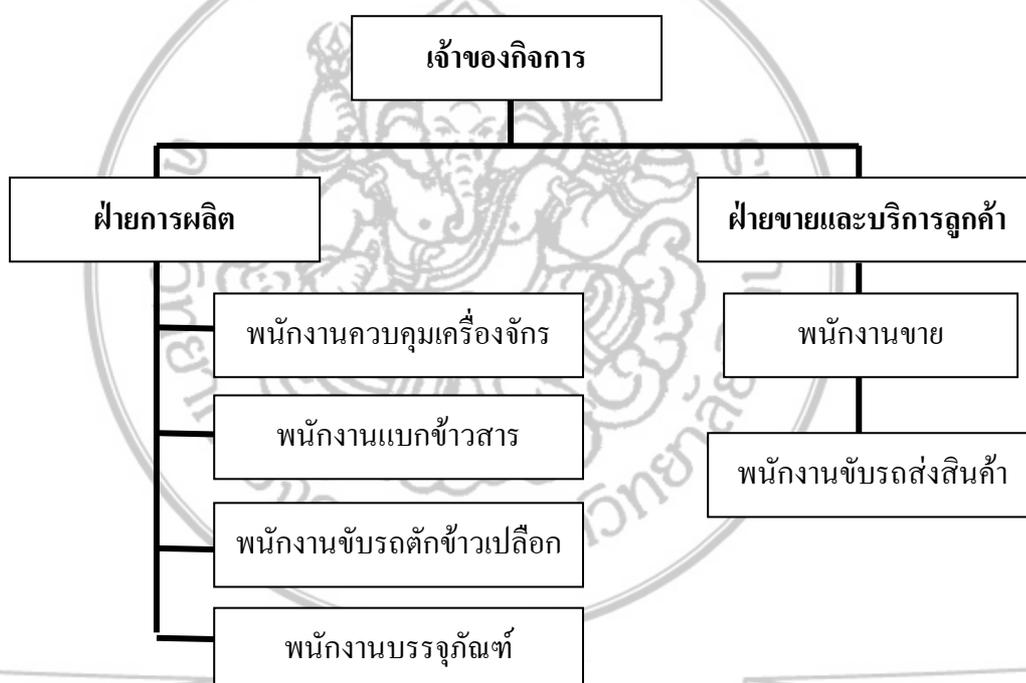
การศึกษา: ระดับประถมศึกษา จากโรงเรียนวัดดอนไก่อดี

อัตราเงินเดือน: 30,000 บาท

2. นางสาวณิชา ชลไพโรพิมพ์ลรัตน์ อายุ 21 ปี: ผู้บริหารฝ่ายขายและบริการลูกค้า

การศึกษา: ปริญญาตรี ศศ.บ.จากมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป

อัตราเงินเดือน: 12,000 บาท



ภาพที่ 5 แสดงโครงสร้างองค์กร

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 8 แสดงรายชื่อบุคลากรหลัก และตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบ

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่งหน้าที่ความรับผิดชอบ
1.	นายมงคล ชลไพโรพิมพ์ลรัตน์	ผู้บริหารกิจการ
2.	นางสาวณิชา ชลไพโรพิมพ์ลรัตน์	ผู้บริหารฝ่ายขายและบริการลูกค้า
4.	นายวิชัย แซ่โล้ว	พนักงานขาย
5.	นายยุทธนันท์ ชลไพโรพิมพ์ลรัตน์	ผู้จัดการควบคุมเครื่องจักร
6.	นายนิพล มั่นคง	หัวหน้าคนงาน

หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

1.ชื่อ นายมงคล ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์

ตำแหน่ง ผู้บริหารกิจการ

หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดทำบัญชีของกิจการ และควบคุมการเงินของกิจการ

รวมทั้งดูแลบุคลากรทางด้านเงินเดือน สวัสดิการ

และจัดอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

การศึกษา/คุณสมบัติ ระดับประถมศึกษา จาก โรงเรียนวัดดอนไก่อดี

มีประสบการณ์ในการค้าเข้ามาเป็นเวลากว่า 30 ปี

อัตราเงินเดือน 30,000 บาท

2.ชื่อ นางสาวณิชา ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์

ตำแหน่ง ผู้บริหารฝ่ายขายและบริการลูกค้า

หน้าที่ความรับผิดชอบ ดูแลลูกค้าของกิจการ สรรหาลูกค้ารายใหม่ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับข้าวแก่

ลูกค้า

การศึกษา/คุณสมบัติ ปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจ

ทั่วไป

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

3.นายวิชัย แซ่ไคว้ว

ตำแหน่ง พนักงานขาย

หน้าที่ความรับผิดชอบ จัดทำบัญชีของกิจการ และควบคุมการเงินของกิจการ

รวมทั้งดูแลบุคลากรทางด้านเงินเดือน สวัสดิการ

และจัดอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงาน

การศึกษา/คุณสมบัติ ปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจ

ทั่วไป

มีประสบการณ์ในการค้าเข้ามาเป็นเวลากว่า 30 ปี

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

4.นายยุทธนันท์ ชลไพโรพิมพ์มิตรณ์

ตำแหน่ง ผู้จัดการควบคุมเครื่องจักร

หน้าที่ความรับผิดชอบ ควบคุมเครื่องจักร ดูแลเครื่องจักร ซ่อมแซมและปรับปรุงเครื่องจักร

สรรหาเทคโนโลยีใหม่ๆเข้ามาใช้ในโรงสีข้าว และอบรมพนักงานใน
การใช้เครื่องจักร

การศึกษา/คุณสมบัติ ปริญญาตรี จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คณะวิศวกรรมศาสตร์
สาขาโยธา

อัตราเงินเดือน 12,000 บาท

5. นายนิพล มั่นคง

ตำแหน่ง หัวหน้าคนงาน

หน้าที่ความรับผิดชอบ ดูแล ควบคุมการทำงานของคนงานภายในโรงสีข้าวให้บรรลุเป้าหมายที่
ได้ตั้งไว้

การศึกษา/คุณสมบัติ ปวส จาก โรงเรียนเทคนิควิมลบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ
มีประสบการณ์ในการค้าข้าวมาเป็นเวลากว่า 10 ปี

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

การบริหารทรัพยากรมนุษย์

1. การสรรหา

โรงสีข้าวรัตนชัย จะติดประกาศรับสมัครพนักงาน ในเขตอำเภอกระทุ่มแบน จังหวัด
สมุทรสาคร ซึ่งกิจการจำเป็นที่จะต้องใช้แรงงานที่มีความขยัน ซื่อสัตย์ สุ้งาน และอดทน
นอกจากนั้นจำเป็นจะต้องถึงการคำนึงระเบียบวินัยในการทำงาน เนื่องจากงานในโรงสีข้าวเป็นงาน
ที่ใช้แรงงานมาก และต้องการความอดทนอย่างสูงซึ่งกิจการต้องการพนักงาน 4 ประเภท ดังนี้

1.1 พนักงานควบคุมเครื่องจักร จำนวน 2 คน

1.2 พนักงานแบกข้าวสาร จำนวน 6 คน

1.3 พนักงานขับรถตักข้าวเปลือก จำนวน 1 คน

1.4 พนักงานบรรจุภัณฑ์ จำนวน 2 คน

1.5 พนักงานขับรถส่งสินค้า จำนวน 3 คน

2. เกณฑ์ในการคัดเลือก

โรงสีข้าวรัตนชัย จะมีเกณฑ์ในการคัดเลือกพนักงานดังนี้

2.1 พนักงานควบคุมเครื่องจักร

- สัญชาติไทย
- อายุ 22-35 ปี
- จบการศึกษาระดับ ปวส.(สาขาเครื่องกล)
- มีความรู้เรื่องเครื่องจักรเป็นอย่างดี
- มีความรอบคอบในการทำงาน
- รับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะได้เป็นอย่างดี
- มีความสนใจเกี่ยวเทคโนโลยีที่ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

2.2 พนักงานแบกข้าวสาร

- เพศชาย
- อายุ 20-35 ปี
- สามารถเรียนรู้ได้เร็ว
- รับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- มีความอดทนต่องานที่ได้รับ
- ปฏิบัติตามคำสั่งของผู้บังคับบัญชาได้อย่างถูกต้อง
- มีระเบียบวินัยในการทำงาน
- สามารถทำงานเป็นทีมได้
- ถ้ามีประสบการณ์ในการแบกข้าวสารจากโรงสีจะรับพิจารณาเป็นพิเศษ

2.3 พนักงานขับรถตัดข้าวเปลือก

- เพศชาย
- อายุ 20-35 ปี
- สัญชาติไทย
- สามารถขับรถตัดได้
- สามารถอ่าน - เขียนหนังสือได้
- มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- มีระเบียบวินัยในการทำงาน
- มีความกระซึบกระเങ่ ค่ล่องเค่ล่่วในก่รทำก่ร
- มีความรอบคอบในการทำงาน

2.4 พนักงานบรรจุภัณฑ์

- อายุ 20- 35 ปี
- มีความประพฤติ
- มีความรอบครอบ ไม่ประมาท
- สามารถอ่านหนังสือได้
- รับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย
- มีระเบียบวินัยในการทำงาน
- ได้รับการฝึกอบรมในการใช้เครื่องจักร

2.5 พนักงานขับรถส่งสินค้า

- เพศชาย
- อายุ 20-35 ปี
- สัญชาติไทย
- มีใบอนุญาตขับขี่รถยนต์หรือรถบรรทุก
- สามารถอ่าน-เขียนหนังสือได้
- มีความรับผิดชอบต่องานที่ได้รับมอบหมาย
- มีความซื่อสัตย์ สุจริต
- มีความกระซึบกระเ่งง คล่องแคล่วในการทำงาน

3. เงินเดือน

อัตราเงินเดือนพนักงานควบคุมเครื่องจักร 6,500 บาท/เดือน

อัตราเงินเดือนพนักงานแบกข้าวสาร 6,500 บาท/เดือน

อัตราเงินเดือนพนักงานขับรถกัข้าวเปลือก 6,500 บาท/เดือน

อัตราเงินเดือนพนักงานบรรจุภัณฑ์ 6,000 บาท/เดือน

อัตราเงินเดือนขับรถส่งสินค้า 6,500 บาท/เดือน

4.สวัสดิการ

โรงสีข้าวรัตนชัย มีสวัสดิการทางด้านที่พักอาศัย โดยมีค่าน้ำ – ค่าไฟฟรี สามารถพักได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ นอกจากนั้นยังมีข้าวให้ทานทุกมื้อ และมีน้ำดื่มให้ทานระหว่างทำงาน รวมถึงมีห้องสุขาสำหรับพนักงานด้วย และมีการแจกหมวกคลุมผมและผ้าปิดปากให้แก่พนักงานกระบวนการผลิตและพนักงานบรรจุภัณฑ์

ถ้าเป็นแรงงานต่างด้าวกิจการจะทำ บัตรประจำตัวชาวต่างด้าวให้แก่ลูกจ้างทุกคน
ถ้าเป็นแรงงานชาวไทยจะมีการให้ประกันสังคมทุกคน โดยที่ประกันสังคม ซึ่งกิจการ
ออกค่าประกันสังคมในส่วนของนายจ้าง 5% ของเงินเดือนแต่ละเดือน
หากมีการทำงานล่วงเวลากิจการจะจ่ายเงินค่าล่วงเวลาให้กับลูกจ้างตามความเหมาะสม

5. การฝึกอบรม

ธุรกิจโรงสีข้าวมีเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา การส่งพนักงานไปอบรมขั้นตอนและ
กระบวนการผลิตใหม่ๆจึงเป็นสิ่งจำเป็น นอกจากนี้พนักงานขายของกิจการต้องติดต่อกับองค์กร
ตลอดเวลา บุคลิกภาพและอริยาสัยที่ดีของพนักงานก็เป็นสิ่งจำเป็นไม่ยิ่งหย่อนกัน การฝึกอบรม
พนักงานเป็นปัจจัยที่สำคัญที่กิจการต้องให้ความสำคัญ เพื่อการสร้างพื้นฐานที่ดีแก่พนักงาน รวมถึง
การสร้างค่านิยมให้กับกระบวนการภายในของกิจการ ในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อทั้งพนักงาน
ด้วยตนเอง และต่อลูกค้าของกิจการ อีกทั้งช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของกิจการอีกด้วย

ตารางที่ 9 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน (บาท/ เดือน)	รวม เงินเดือน
1.	ฝ่ายการเงินและฝ่ายการผลิต	ผู้บริหาร	1	30,000	30,000
2.	ฝ่ายควบคุมเครื่องจักร	ผู้บริหาร	1	12,000	12,000
3.	ฝ่ายขายและบริการลูกค้า	ผู้บริหาร	1	12,000	12,000
4.	ฝ่ายขายและบริการลูกค้า	พนักงานขาย	1	12,000	12,000
5.	ฝ่ายการผลิต	หัวหน้าคนงาน	1	8,000	8,000
6.	ฝ่ายการผลิต	พนักงานบรรจุภัณฑ์	2	6,000	12,000

ตารางที่ 9 แผนงานด้านบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ (ต่อ)

7.	ฝ่ายการผลิต	พนักงานแบก ข้าวสาร	6	6,500	39,000
8.	ฝ่ายการผลิต	พนักงานควบคุม เครื่องจักร	2	6,500	13,000
9.	ฝ่ายการผลิต	พนักงานขับรถตัก ข้าวเปลือก	1	6,500	6,500
10.	ฝ่ายการตลาด	พนักงานขับรถส่ง สินค้า	3	6,500	19,500
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			19		160,000

วิสัยทัศน์

โรงสีข้าวรัตนชัย มุ่งเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ที่มีคุณภาพและมีมาตรฐาน เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้ามากที่สุดในภาคกลาง

พันธกิจ

โรงสีข้าวรัตนชัย เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ที่มีคุณภาพ เป็นที่รู้จักและได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า ในเรื่องของการมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน และใช้เทคโนโลยีที่มีความทันสมัย ภายใต้การดำเนินกิจการที่คำนึงถึงจริยธรรม สังคม และสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทราบว่า ร้านรัตนชัยได้เปลี่ยนเป็นโรงสีข้าวรัตนชัยแล้ว โดยใช้ระยะ 3-4 เดือนให้การประชาสัมพันธ์
2. สร้างผลกำไรขั้นต้นให้ได้ 30% หรือกำไรสุทธิ15% โดยโรงสีข้าวจะนำผลกำไรสุทธินี้ไปลงทุนในเรื่องของเทคโนโลยีที่ใช้ในกระบวนการผลิต
3. มียอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 10-15% จากยอดขายของธุรกิจเดิม (ร้านค้าส่ง)

เป้าหมายระยะกลาง

1. พัฒนาระบบการเลี้ยงข้าวให้มีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา
2. ขยายโรงเลี้ยงข้าวให้เป็นโรงเลี้ยงข้าวขนาดใหญ่
3. เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปภายในประเทศ สร้างความจงรักภักดีต่อตราสัญลักษณ์ “รัตนชัย”
4. มีระบบสารสนเทศที่ทันสมัย และมีการจัดการที่ดีภายในโรงเลี้ยงข้าว
5. ยอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 30%
6. มีการเพิ่มสายในการผลิตข้าวสารมากยิ่งขึ้น

เป้าหมายระยะยาว

1. เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและขยายฐานผู้บริโภคไปยังต่างประเทศ
2. มีการรักษามาตรฐานเดิมและพัฒนาเป็นมาตรฐานสากล
3. ยอดขายเพิ่มขึ้นประมาณ 40%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

แผนการตลาด

รายละเอียดผลิตภัณฑ์

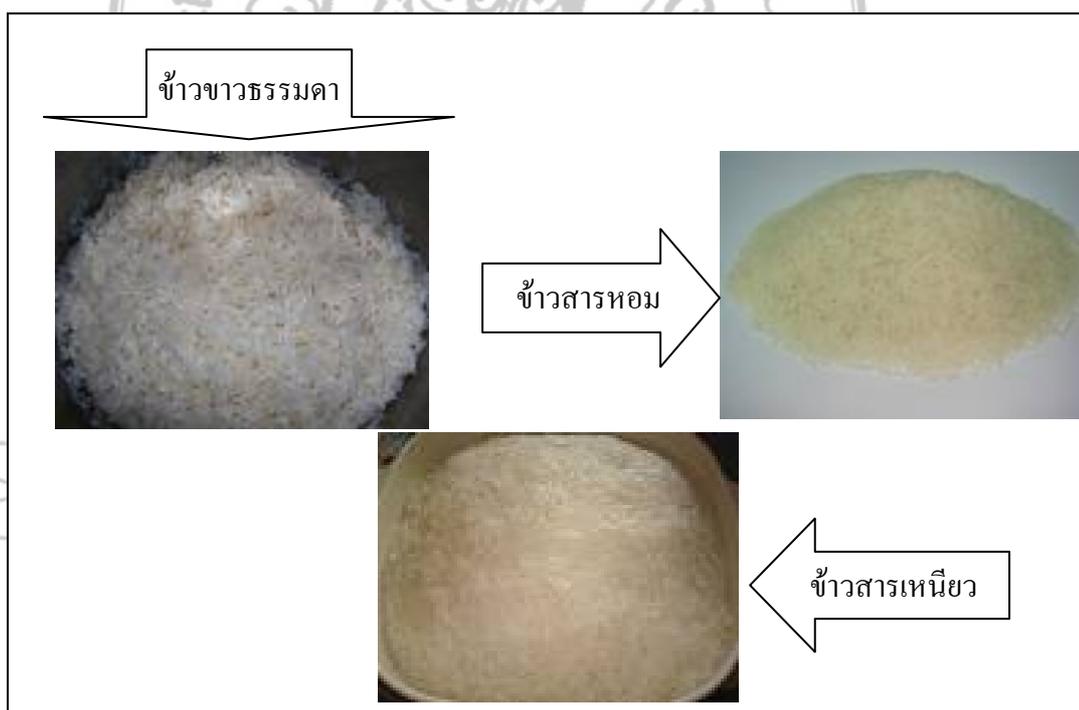
โรงสีข้าวรัตนชัยมีการผลิตข้าว 3 ประเภท ได้แก่ ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และ ข้าวสารเหนียว มีรายละเอียดดังนี้

1. ข้าวขาวธรรมดา เป็นข้าวสารที่มีความแข็งแต่เวลาหุงจะได้ปริมาณที่มากกว่าข้าวหอม โรงสีข้าวรัตนชัยจะผลิตเป็น 2 ประเภทคือ
 - 1.1 ข้าวสาร 100% ซึ่งมีลักษณะเป็นข้าวสารที่เต็มเมล็ดทุกเมล็ดไม่มีส่วนผสมของข้าวท่อน หรือสิ่งอื่นๆ มีสีขาวไม่มีกลิ่น เพื่อคุณภาพของข้าว
 - 1.2 ข้าวสารตาแห้ง ซึ่งมีลักษณะข้าวสารเต็มเมล็ดเหมือนข้าวสาร 100% แต่เมื่อหุงเสร็จจะได้ปริมาณที่น้อยกว่าข้าวสาร 100% และจะมีความแข็งกระด้างมากกว่า
2. ข้าวสารหอม เป็นข้าวสารที่มีความหอมและนุ่มนวลมากกว่าข้าวชนิดอื่นแต่เมื่อหุงแล้วจะได้ปริมาณที่น้อยกว่าข้าวชนิดอื่น
3. ข้าวสารเหนียว เป็นข้าวสารที่คนทางภาคตะวันตกเฉียงใต้รับประทานเป็นอาหารหลักมีลักษณะพิเศษคือ เมื่อเวลาหุงข้าวจะเหนียวเกาะติดกัน ซึ่งจะบรรจุข้าวใส่ถุงกระสอบข้าว ภายใต้ตราหือ รัตนชัย แบ่งออกเป็น 3 ขนาด ดังนี้
 1. ถุงกระสอบข้าว ขนาด 49 กิโลกรัม
 2. ถุงกระสอบข้าว ขนาด 15 กิโลกรัม
 3. ถุงกระสอบข้าว ขนาด 5 กิโลกรัม

ตารางที่ 10 ราคาข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียวของโรงสีข้าวรัตนชัย
จำแนกตามขนาดถุงกระสอบข้าว

ถุงกระสอบข้าว	ราคาข้าวขาว ธรรมดา	ราคาข้าวสารหอม	ราคาข้าวสาร เหนียว
1. ขนาด 49 กิโลกรัม	1,100 – 1,300 บาท	1,250 – 1,600 บาท	890 – 990 บาท
2. ขนาด 15 กิโลกรัม	340 – 400 บาท	385 – 490 บาท	245 – 350 บาท
3. ขนาด 5 กิโลกรัม	115 – 135 บาท	130 – 165 บาท	95– 110 บาท

หมายเหตุ ราคาของข้าวสารขาวและข้าวสารเหนียวอาจมีการเปลี่ยนแปลงราคาตามราคาตลาด ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจภายในประเทศและเศรษฐกิจโลก



ภาพที่ 6 แสดงภาพตัวอย่างผลิตภัณฑ์

STP Analysis

1. การแบ่งส่วนตลาด (Market segmentation หรือ Segmenting)

โรงสีข้าวรัตนชัยมีการตลาดที่มุ่งให้มีการผลิตข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ครั้งละจำนวนมากๆ หรือที่เรียกว่า Mass production โดยมีการกระจายสินค้าอย่างทั่วถึง (Mass distribution) ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งโรงสีข้าวรัตนชัยจะมีการดำเนินการกระบวนการผลิตโดยที่จะมุ่งผลิตข้าวสารธรรมดา ข้าวสารหอมมะลิ และข้าวสารเหนียวจำนวนมาก เพื่อลดต้นทุนในการผลิต และนำมาบรรจุใส่ถุงกระสอบข้าวขนาดต่างๆ ดังนี้ ถุงกระสอบข้าวขนาด 49 กิโลกรัม, 15 กิโลกรัม, 5 กิโลกรัม บนตราชื้อ รัตนชัย เพื่อตอบสนองถึงความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน

Market segmentation ของธุรกิจโรงสีข้าวรัตนชัย สามารถแบ่งตามลักษณะการแบ่งส่วนตลาดทางภูมิศาสตร์ (Geographic segmentation) ประชากรศาสตร์ (Demographic segmentation) และพฤติกรรม (Behavioristic segmentation) ดังนี้

- แบ่งตามภูมิศาสตร์ โรงสีข้าวรัตนชัยมีกลุ่มลูกค้า ที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครปฐม กรุงเทพมหานคร และอื่นๆ

- แบ่งตามประชากรศาสตร์ โดยที่โรงสีข้าวรัตนชัยมีการจับกลุ่มเป้าหมายที่ประกอบกิจการ ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า และโรงงานอุตสาหกรรม ที่มีกำลังซื้อหรือความสามารถในการซื้อ 85,000 - 800,000 บาทต่อเดือน หรือกิจการที่มีรายได้ไม่ต่ำกว่า 300,000 บาทต่อเดือน

- แบ่งตามพฤติกรรม โดยที่โรงสีข้าวรัตนชัยมองว่า ข้าวเป็นอาหารหลักของคนไทย และคนไทยนิยมบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก โดยมองถึงพฤติกรรมผู้บริโภคข้าวในแต่ละมื้อ

2. การกำหนดหรือเลือกตลาดเป้าหมาย (Market Target)

วิเคราะห์ตลาดเป้าหมายของโรงสีข้าวรัตนชัย โดยใช้คำถามต่อไปนี้

2.1 ตลาดเป้าหมายคือใคร (Who constitutes the market?) ตลาดเป้าหมายของโรงสีข้าวรัตนชัย คือ กิจการประเภท ร้านค้าส่ง ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก และโรงงานอุตสาหกรรม ที่มีกำลังซื้อหรือความสามารถในการซื้อ 85,000 - 800,000 บาทต่อเดือน หรือกิจการที่มีรายได้ไม่ต่ำกว่า 300,000 บาทต่อเดือน

2.2 ลูกค้ำเป้าหมายซื้ออะไร (Who does the market buy?) ลูกค้ำเป้าหมายของโรงสีข้าวรัตนชัยจะซื้อ ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ภายใต้ตราชื่อ “รัตนชัย”

2.3 ทำไมลูกค้ำจึงซื้อสินค้า (Why does the market buy?) สาเหตุที่ลูกค้ำซื้อข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว จากโรงสีข้าวรัตนชัย เนื่องจาก คุณภาพของการสีข้าวเฉพาะโรงสีและการเสนอขายในราคาที่ไม่แพง แต่คุณภาพดี รวมถึงการที่โรงสีข้าวรัตนชัยมีการให้เครดิตแก่ลูกค้ำในเรื่องของการจ่ายเงิน และมีบริการด้านการขนส่งที่รวดเร็ว โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

2.4 ใครบ้างที่มีส่วนร่วมในการซื้อสินค้า (Who participates the market buying?) คนที่มีส่วนร่วมในการซื้อข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ได้แก่ คนในครอบครัว หุ่นส่วนของกิจการ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ซึ่งกลุ่มบุคคลที่กล่าวมาในข้างต้น มีอิทธิพลที่มีส่วนช่วยในการซื้อสินค้าของกิจการ โดยดูว่าเมื่อไรที่กิจการควรจะตั้งซื้อข้าว นอกจากนั้นแล้วยังมีบุคคลอีกคนที่มีส่วนในการซื้อสินค้าของกิจการ คือ ตัวแทนขายข้าวหรือนายหน้าขายข้าวของโรงสีข้าว เนื่องจากเป็นบุคคลที่ไปพบกับลูกค้ำและนำตัวอย่างของข้าว ราคาข้าวไปเสนอขายให้กับลูกค้ำ

2.5 ลูกค้ำซื้อสินค้าอย่างไร (How does the market buy?) เกณฑ์ที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเลือกซื้อข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว จากโรงสีข้าวรัตนชัย ของลูกค้ำ คือ ลักษณะของเมล็ดข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ว่ามีลักษณะที่สะอาด ไม่มีกัลิน ดังนี้

2.5.1 ลักษณะของเมล็ดข้าวสารหอม จะต้องมิลักษณะ มีกัลินหอม สะอาด เมล็ดเรียวยาว ไม่หัก โดยใช้เกณฑ์การตรวจสอบอย่างง่าย ที่ว่า เมื่อกำเมล็ดข้าว 1 กำมือ ใน 1 กำมือ จะต้องมิเมล็ดข้าวสารหอมที่หักไม่เกิน 10 เมล็ด

2.5.2 ลักษณะของเมล็ดข้าวขาวธรรมดา แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- ลักษณะของเมล็ดข้าวสาร 100% จะต้องมิลักษณะ ไม่มีกัลิน สะอาด เมล็ดใส เมล็ดไม่หัก โดยใช้เกณฑ์การตรวจสอบอย่างง่าย ที่ว่า เมื่อกำเมล็ดข้าว 1 กำมือ ใน 1 กำมือ จะต้องมิเมล็ดข้าวสารหอมที่หักไม่เกิน 10 เมล็ด เวลาหุงเป็นข้าวสวยจะต้องขึ้นหม้อรวมเป็นเมล็ด ไม่เป็นก้อน เกาะติดกันเป็นก้อน เมื่อข้าวเย็นแล้วจะต้องไม่แข็งกระด้าง

- ลักษณะของเมล็ดข้าวสารตาแห้ง จะต้องมิลักษณะสะอาด ไม่มีกัลิน เมล็ดใส โดยใช้เกณฑ์การตรวจสอบอย่างง่าย ที่ว่า เมื่อกำเมล็ดข้าว 1 กำมือ และใน 1 กำมือ จะต้องมิเมล็ดข้าวสารหอมที่หักไม่เกิน 10 เมล็ด เวลาหุงเป็นข้าวสวยจะต้องขึ้นหม้อรวมเป็นเมล็ด ไม่เป็นก้อนเกาะติดกันเป็นก้อน แต่เมื่อข้าวเย็นแล้วจะแข็งไม่มาก

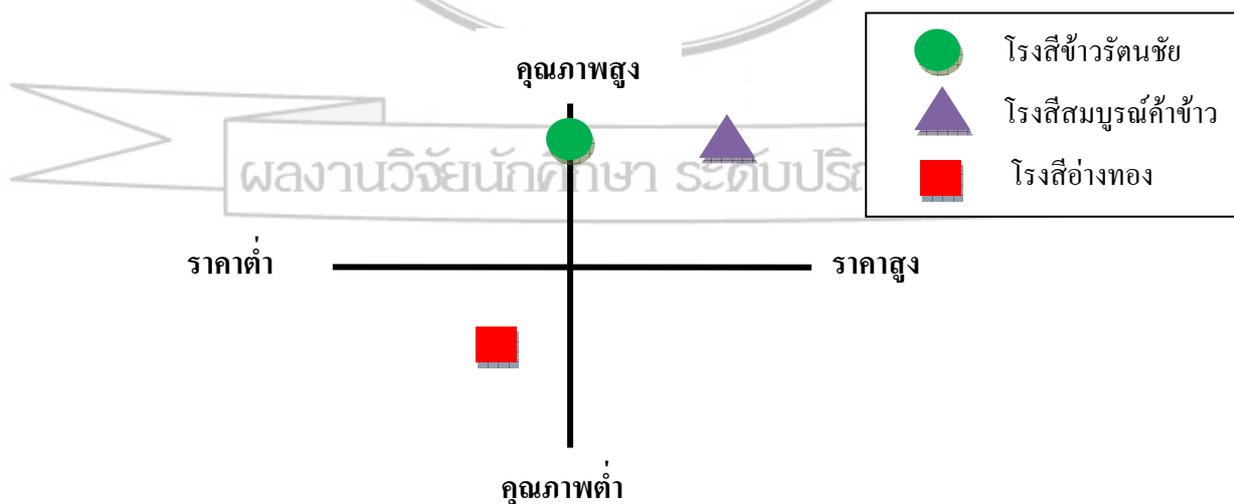
- ลักษณะของเมล็ดข้าวสารเหนียว จะต้องมึลักษณะ สะอาด ไม่มีกลิ่น ไม่มีเมล็ดข้าวสาร (เมล็ดใส)ปน ต้องไม่เปียกน้ำเมล็ดสีขาวไม่หักเป็นท่อน โดยใช้เกณฑ์การตรวจสอบอย่างง่าย ที่ว่า เมื่อกำเมล็ดข้าว 1 กำมือ ใน 1 กำมือ จะต้องมึเมล็ดข้าวสารหอมที่หักไม่เกิน 10 เมล็ด

2.6 ลูกค้าซื้อสินค้าของกิจการเมื่อใด (When does the market buy?) ผู้บริ โภคจะซื้อสินค้าเมื่อ ผู้บริโภคพึงพอใจในตัวสินค้า มีความเชื่อถือในตราหือของสินค้าของ โรงสีข้าวรัตนชัย และสินค้านั้นตรงกับความต้องการของตนเอง เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการข้าวสาร 100% และเล็งเห็นว่า ข้าวสาร 100% ของกิจการ มีคุณภาพที่ดี คุ้มราคา ซึ่งหมายความว่าผู้บริ โภคนั้นเกิดความพึงพอใจใน ตัวสินค้า และตั้งซื้อสินค้าของกิจการ

2.7 ลูกค้าจะซื้อสินค้าที่ไหน (Where does the market buy?) ลูกค้าของกิจการจะซื้อสินค้าผ่านทางตัวแทนขายข้าวหรือนายหน้าขายข้าวของ โรงสีข้าว ที่นำตัวอย่างสินค้าไปเสนอขายให้กับลูกค้า หรือลูกค้าซื้อสินค้าผ่านทาง โทรศัพท์ ซึ่งจะเห็นว่าลูกค้าของกิจการจะไม่คำนึงถึงสถานที่ตั้งของ โรงสีข้าว แต่จะคำนึงถึงการให้บริการของโรงสี โดยที่โรงสีจะมีตัวแทนขายข้าวนำตัวอย่างข้าว พร้อมราคาไปเสนอแก่ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางมาสั่งซื้อ นอกจากนั้นลูกค้า ที่จะสั่งซื้อสินค้านิดเดิมาก็สามารถโทรศัพท์มาสั่งได้ โดยที่โรงสีจะมีบริการส่งข้าวสารให้ถึงที่

3. การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)

การกำหนดตำแหน่งของ โรงสีข้าวรัตนชัย จะมีการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ตาม คุณสมบัติ คุณภาพ และราคา ของข้าวขาวธรรมดา 2 ประเภท คือ ข้าวขาว 100% และ ข้าวขาว 5%



ภาพที่ 7 แสดงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของโรงสีข้าวรัตนชัยและคู่แข่ง

จากภาพแสดงตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของโรงสีข้าวรัตนชัยจะพบว่า โรงสีข้าวรัตนชัยมีข้าวสารที่มีคุณภาพสูงใกล้เคียงกับข้าวสารของโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว แต่จะเห็นว่าโรงสีข้าวรัตนชัยมีการเสนอขายข้าวสารในราคาที่ถูกกว่าโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว ส่วนโรงสีอ่างทองจะมีข้าวสารที่มีคุณภาพค่อนข้างต่ำกว่าของโรงสีข้าวรัตนชัยและโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว รวมถึงมีการเสนอขายข้าวสารในราคาที่สูงกว่าของโรงสีข้าวรัตนชัยและโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว จึงสรุปได้ว่าโรงสีข้าวรัตนชัยมีข้าวสารที่มีคุณภาพสูง แต่เสนอขายสินค้าในราคาปานกลาง คือ มีการเสนอขายราคาข้าวไม่ต่ำจนเกินไป และไม่สูงจนเกินไป หรือกล่าวง่ายๆได้ว่า โรงสีข้าวรัตนชัยขายสินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่ยุติธรรม

จาก STP Analysis ที่กล่าวมาในข้างต้นจะเห็นได้ว่า

1. ตำแหน่งของโรงสีข้าวรัตนชัย โรงสีข้าวรัตนชัยมีลักษณะของโรงสีข้าวขนาดกลาง ที่มีการผลิตข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียวจำนวนมากๆ หรือที่เรียกว่า Mass production และมีการนำเครื่องสีข้าว เครื่องคัดข้าว และเครื่องขัดข้าว ที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิตข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว ทำให้ได้ข้าวสารที่มีคุณภาพสูง และเสนอขายข้าวสารในราคาปานกลาง คือ ขายข้าวสารคุณภาพดีราคาที่ยุติธรรม นอกจากนี้โรงสีข้าวรัตนชัยมีขนาดบรรจุภัณฑ์ของข้าวสารให้เลือก 3 ขนาด ได้แก่ ถุงกระสอบข้าวขนาด 49 กิโลกรัม ถุงกระสอบข้าวขนาด 15 กิโลกรัม และถุงกระสอบข้าวขนาด 5 กิโลกรัม ใส่ถุงกระสอบคุณภาพดี โดยที่มีตราสัญลักษณ์หรือรัตนชัยติดอยู่ที่ถุงขนาดต่างๆ

2. ตำแหน่งของโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าว โรงสีสมบูรณ์ค้าข้าวมีลักษณะเป็นโรงสีข้าวขนาดใหญ่ ที่มีกำลังการผลิตประมาณ 12-20 เกวียนต่อชั่วโมง และมีการผลิตข้าวขาวธรรมดา และข้าวสารหอมบรรจุใส่ถุงกระสอบข้าว 3 ขนาด คือ ถุงกระสอบข้าวขนาด 500 กิโลกรัม ถุงกระสอบข้าวขนาด 49 กิโลกรัม และถุงกระสอบข้าวขนาด 15 กิโลกรัม โดยที่คุณภาพของโรงสีสมบูรณ์ค้าข้าวจะมีคุณภาพที่สูง แต่ราคาข้าวสารก็จะสูงตามไปด้วย

3. ตำแหน่งของโรงสีอ่างทอง โรงสีอ่างทองมีลักษณะของโรงสีข้าวขนาดเล็ก ที่มีกำลังการผลิตประมาณ 3-12 เกวียนต่อชั่วโมง ซึ่งโรงสีข้าวอ่างทอง จะมีการผลิตข้าวขาวธรรมดาและข้าวเปลือก และบรรจุในถุงกระสอบ ขนาด 49 กิโลกรัม โดยที่ข้าวสารที่ได้จะมีคุณภาพที่ต่ำ เนื่องจากเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตเป็นแบบเก่า และล่าสมัย ทำให้ได้ข้าวสารคุณภาพต่ำ ในราคาที่ถูก

จะเห็นได้ว่า โรงสีข้าวรัตนชัย อยู่ในตำแหน่งที่แตกต่างจากโรงสีข้าวอื่นๆอย่างชัดเจน ทำให้สามารถนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ STP Analysis มาใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ของโรงสี เพื่อให้โรงสีข้าวรัตนชัยกลายเป็นผู้นำการผลิตข้าวสารในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง

กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1.1 Product Line โรงสีข้าวรัตนชัยมีสายผลิตภัณฑ์ 3 สายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว โดยที่แต่ละสายผลิตภัณฑ์มีความลึก 3 กลุ่ม ได้แก่ ข้าวสารขนาด 49 กิโลกรัม ข้าวสารขนาด 15 กิโลกรัม และข้าวสารขนาด 5 กิโลกรัม

1.2 Brand โรงสีข้าวรัตนชัยมีตราสัญลักษณ์ชื่อ “รัตนชัย”

1.3 Package บรรจุภัณฑ์ที่โรงสีข้าวรัตนชัยใช้บรรจุข้าวขาวธรรมดา ข้าวสารหอม และข้าวสารเหนียว แบ่งตามชนิดของข้าวสาร ดังนี้ ข้าวขาวธรรมดาบรรจุใส่ถุงกระสอบสีน้ำเงิน ข้าวสารหอมบรรจุใส่ถุงกระสอบสีเขียว ข้าวสารเหนียวบรรจุใส่ถุงกระสอบสีเหลือง โดยที่วัสดุที่ใช้จะแบ่งตามขนาดของถุงกระสอบ ดังนี้ ข้าวสารขนาด 49 กิโลกรัมและขนาด 15 กิโลกรัม จะบรรจุใส่ถุงกระสอบที่ทำมาจากพลาสติกทึบ และข้าวสารขนาด 5 กิโลกรัมจะบรรจุใส่ถุงกระสอบที่ทำมาจากพลาสติกใส

2. กลยุทธ์ด้านราคา

2.1 โรงสีข้าวรัตนชัยมีกลยุทธ์ในการตั้งราคา โดยคำนึงถึงระดับราคาตลาดโดยรวม โดยมีการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงราคาตลาด และเสนอขายข้าวสารในราคาที่ยุติธรรม คือ ไม่สูงจนเกินไปและไม่ต่ำจนเกินไป เพื่อรักษาภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ของโรงสีข้าว เพราะถ้าโรงสีมีการเสนอขายในราคาที่ต่ำจนเกินไป อาจทำให้ลูกค้ามองว่าสินค้านี้มีคุณภาพที่ต่ำ หรือถ้าโรงสีมีการกำหนดราคาที่สูงจนเกินไป อาจทำให้ลูกค้าหันไปซื้อสินค้าจากคู่แข่งรายอื่นที่มีสินค้าที่มีคุณภาพเท่ากับโรงสีของเราแทน

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

3.1 โรงสีข้าวรัตนชัยมีการส่งตัวแทนขายข้าว หรือนายหน้าขายข้าว ให้นำตัวอย่างข้าวชนิดต่างๆ พร้อมเสนอราคา ให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทำให้มีการกระจายช่องทางการจัดจำหน่ายได้อย่างทั่วถึงในกลุ่มลูกค้าในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง

3.2 โรงสีข้าวรัตนชัยมีการจำหน่ายสินค้าผ่านทางห้างสรรพสินค้าและร้านค้าปลีกที่อยู่ในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง

4. กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

4.1 โรงสีข้าวรัตนชัย มีการให้บริการจัดส่งสินค้า ให้กับลูกค้า โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ในการขนส่ง

4.2 โรงสีข้าวรัตนชัย มีการให้เครดิตแก่ลูกค้าประจำในการจ่ายเงินภายหลังการซื้อขาย ไม่เกิน 30 วัน

การกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ร้านค้าข้าวส่ง ที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครปฐม กรุงเทพมหานคร และอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้ออยู่เป็นประจำและลูกค้ารายใหม่

2. กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรม และร้านค้าปลีกต่าง ที่อยู่ภายในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดนครปฐม กรุงเทพมหานคร และอื่นๆ ซึ่งเป็นลูกค้าที่ซื้ออยู่เป็นประจำและลูกค้ารายใหม่ นอกจากนี้ โรงสีข้าวรัตนชัยจะขยายการจำหน่ายไปยังที่ห่างสรรพสินค้า ได้แก่ ห้างบิ๊กซีสาขาอ้อมใหญ่ และ โลตัส สาขามหาชัย

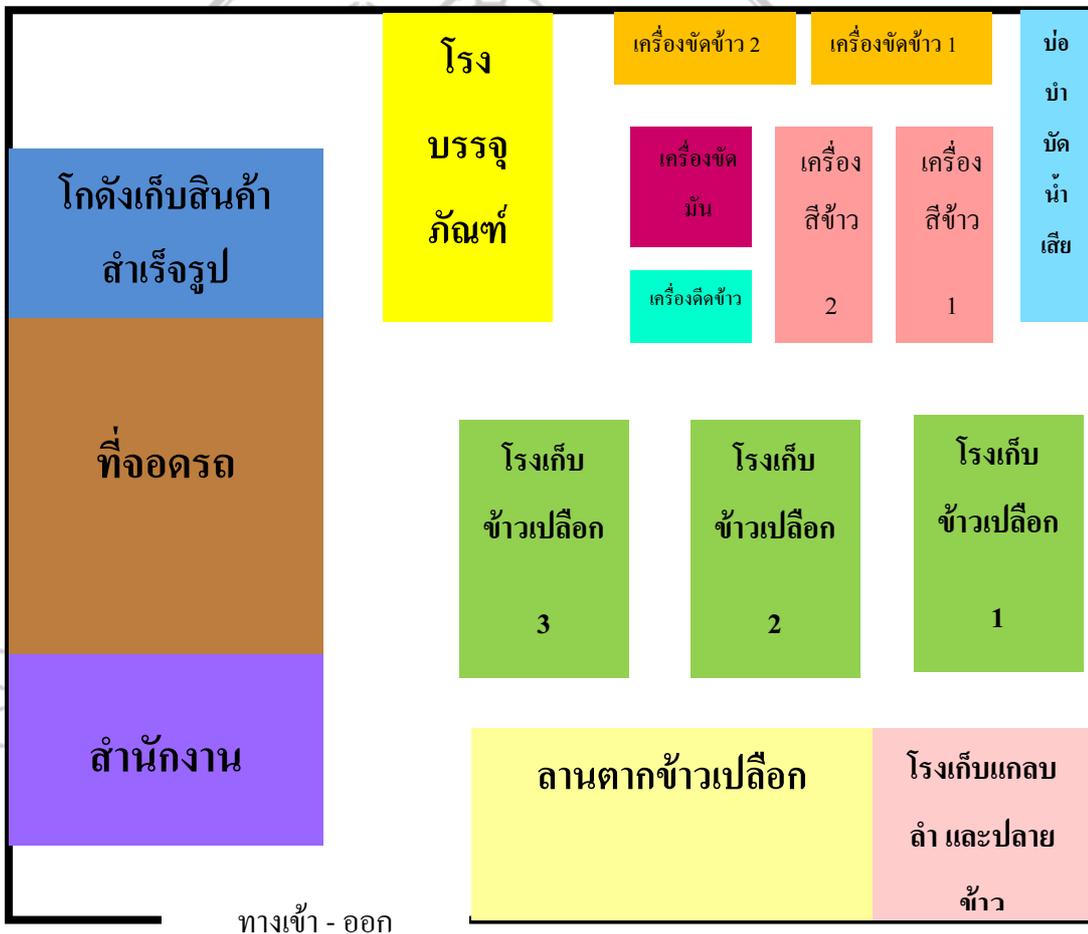
บทที่ 6

แผนการผลิต

สถานประกอบการในการผลิต

ที่ตั้งสถานที่

42/72 ตำบลท่าไม้ อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร 74130



ภาพที่ 8 แผนที่ที่ตั้งสถานประกอบการในการผลิต

ตารางที่ 11 เครื่องจักร อุปกรณ์และเครื่องมือในการดำเนินงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน(ชุด)	ราคา
1.	เครื่องสีข้าว	2	88,600.00
2.	เครื่องขัดข้าว	2	144,800.00
3.	เครื่องคัดข้าว	1	42,000.00
4.	เครื่องขุดมัน	1	74,000.00
5.	เครื่องวัดความชื้น	2	32,000.00
6.	เครื่องอบข้าวเปลือก	1	1,000,000.00
7.	เครื่องชั่งบรรจุ	4	100,000.00
8.	เครื่องบรรจุภัณฑ์	2	60,000.00
9.	ถังพักข้าวชนิดต่างๆ	4	320,000.00
10.	ถังพักเพื่อการบรรจุ	4	400,000.00
11.	สายพานลำเลียง	2	60,000.00
12.	รถบรรทุก 10 ล้อมือสอง	1	550,000.00
13.	รถบรรทุก 6 ล้อมือสอง	3	1,200,000.00
14.	รถกระบะมือสอง	4	1,000,000.00
อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในสำนักงาน			
15.	คอมพิวเตอร์	2	70,000.00
16.	โต๊ะทำงาน	5	10,000.00
17.	เก้าอี้ทำงาน	5	5,000.00
18.	อุปกรณ์สำนักงาน	3	15,000.00
19.	เครื่องปรับอากาศ	1	20,000.00
20.	เครื่องปริ้นเตอร์(สแกนเนอร์)	1	5,000.00
รวม		50	5,196,400.00

ข้อมูลการผลิต

จำนวนหน่วยการผลิตสูงสุด	20,000 กิโลกรัม ต่อวัน
อัตราประมาณการในการผลิต	17,500 กิโลกรัม ต่อวัน
เป้าหมายหน่วยการผลิต	19,500 กิโลกรัม ต่อวัน

เวลาที่ใช้ในการผลิตต่อรอบการผลิต	1 ชั่วโมง
เวลาผลิตต่อวัน	8 ชั่วโมง
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต	14 คน
อัตราค่าแรงงานในการผลิต	9,000 บาท ต่อเดือน

รายละเอียดวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

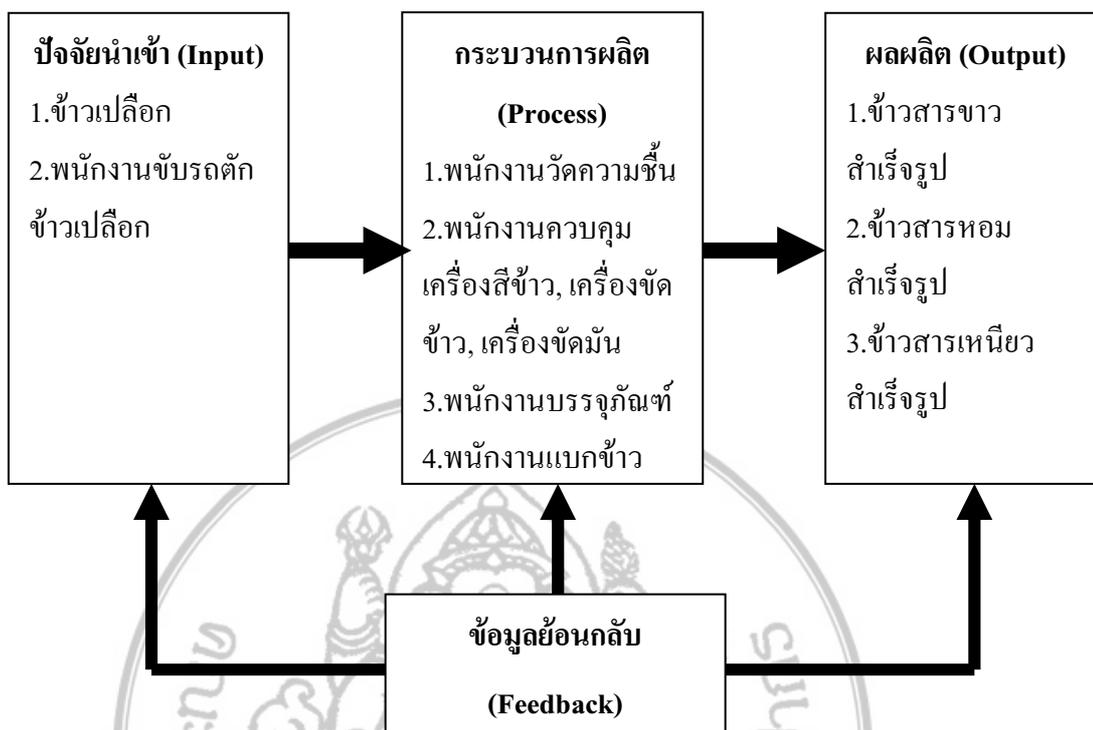
1. ข้าวเปลือกหอมมะลิ จะต้องเป็นข้าวเปลือกที่มาจากทางภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศเท่านั้นและมีความชื้นไม่มากกว่า 30% เนื่องจากข้าวเปลือกหอมของภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือพอสีเสร็จแล้วนั้น ข้าวหอมที่ได้จะมีกลิ่นหอมมาก และนอกจากนี้ยังต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ปลอดสารพิษอีกด้วย
2. ข้าวเปลือกสาร 100% จะต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีความชื้นไม่มากกว่า 30% ข้าวเปลือกจะต้องเป็นเมล็ดสีดำ นอกจากนี้ยังต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ปลอดสารพิษอีกด้วย
3. ข้าวเปลือกสาร 5% จะต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีความชื้นไม่มากกว่า 30% ข้าวเปลือกจะต้องเป็นเมล็ดสีดำ นอกจากนี้ยังต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ปลอดสารพิษอีกด้วย
4. ข้าวเปลือกเหนียวจะต้องเป็นข้าวเปลือกที่มาจากทางภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศเท่านั้นและมีความชื้นไม่มากกว่า 30% เนื่องจากข้าวเปลือกเหนียวของภาคเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือสามารถนำมาทำเป็นขนมหวานได้และมีความนุ่มนวลกว่าข้าวเหนียวภาคอื่น ซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ยังต้องเป็นข้าวเปลือกที่มีคุณภาพ ปลอดสารพิษอีกด้วย

รายชื่อแหล่งซัพพลายเออร์

นายสมชาย วงศ์สุทรี

นางแดง มูลขำ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

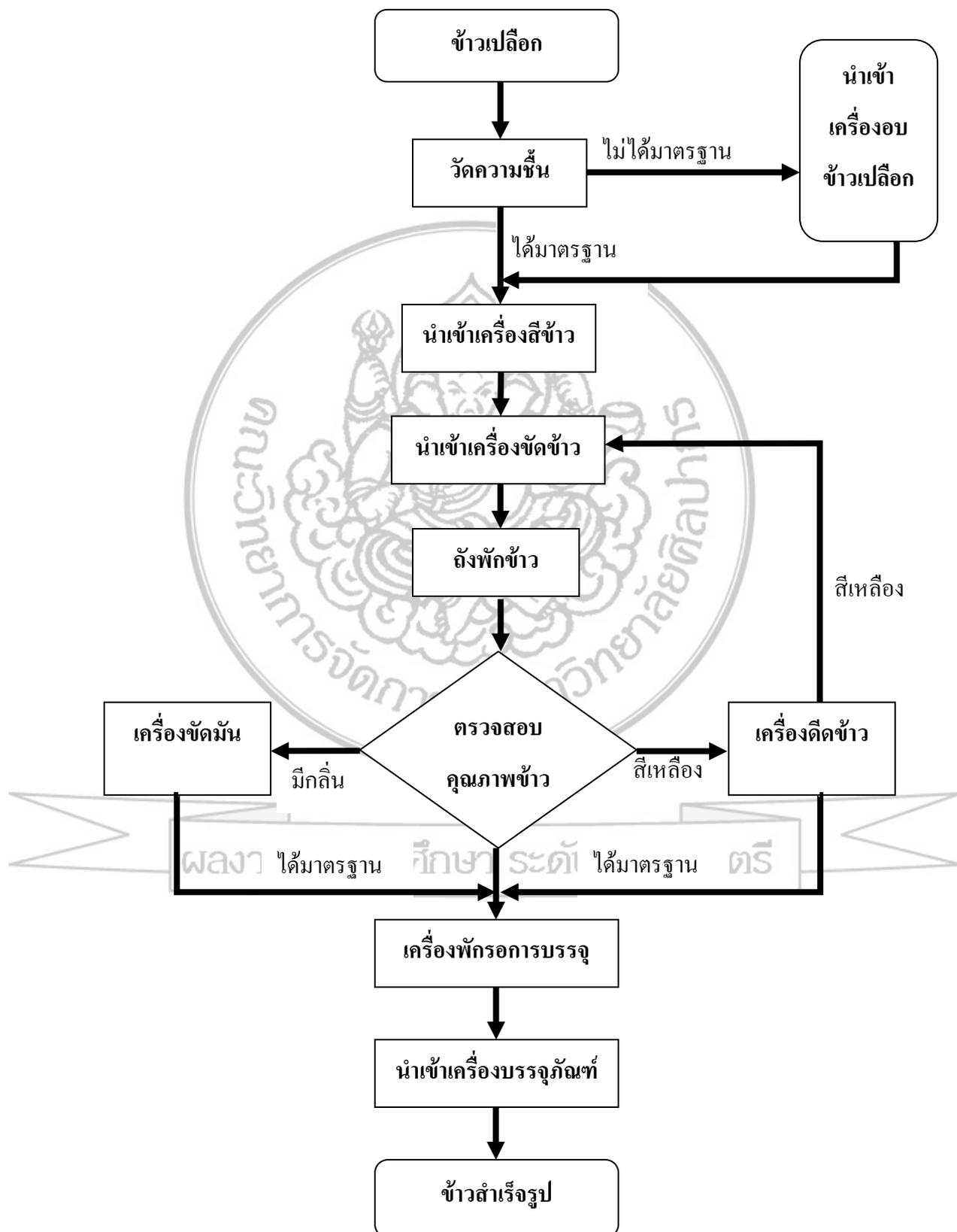


ภาพที่ 9 การออกแบบขั้นตอนการผลิต

ขั้นตอนการผลิต

1. นำข้าวเปลือกออกมาวัดความชื้น เพื่อตรวจสอบคุณภาพของเมล็ดข้าวเปลือก ว่ามีความชื้นพอเหมาะหรือไม่ หากตรวจสอบคุณภาพความชื้นแล้วพบว่า ข้าวเปลือกมีความชื้นมากเกินไปเกินมาตรฐานที่วางไว้ ก็จะนำข้าวเปลือกนั้นเข้าเครื่องอบข้าว เพื่อปรับอุณหภูมิของข้าวเปลือกให้ได้มาตรฐาน
2. นำข้าวเปลือกที่ได้มาตรฐานมาเข้าเครื่องสีข้าว ที่ได้ก็จะเป็นข้าวขาวที่คัดเปลือกข้าวเล็กน้อย
3. นำเข้าเครื่องขัดข้าวก็จะได้ข้าวสารที่ขาว และข้าวก็จะเข้าสู่ถังพักข้าว โดยการผ่านรางข้าวจากเครื่องขัด ไปสู่ถังพักข้าวที่ต้องการ
4. ตรวจสอบคุณภาพของข้าวว่าข้าวมีคุณภาพหรือไม่ โดยการ กำข้าวมา 1 กำมือ ถ้าข้าวนำมาสีขาว เมล็ดไม่หักเกิน 10 เมล็ด ถือว่ามีคุณภาพ แต่ถ้าข้าวที่มีสีเหลืองแดงไม่สม่ำเสมอจะต้องนำไปเข้าเครื่องคัดข้าวเพื่อคัดข้าวที่มีสีเหลืองแดงออกจากข้าวที่มีสีข้าว ข้าวที่มีสีเหลืองแดงจะถูกนำไปเข้าเครื่องขัดข้าวใหม่ ส่วนข้าวที่มีกลิ่นหรือมีความเหลืองที่เมล็ดขาวอย่างสม่ำเสมอก็จะนำไปเข้าเครื่องขัดมันเพื่อให้กลิ่นของข้าวลดลง และมีสีขาวขึ้นดูน่ารับประทาน
5. นำเข้าเครื่องพักที่รอการบรรจุ
6. บรรจุสินค้าตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ

ภาพที่ 10 แสดงแผนผังกระบวนการผลิตของโรงสีข้าวรัตนชัย



บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 12 แสดงการประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	10,000,000.00	2,250,000	6,000,000.00	1,175,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	10,000,000.00	2,250,000	6,000,000.00	1,175,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 ที่ดิน	2,250,000.00	-	-	2,250,000.00
2.2 อาคาร โรงงาน	3,500,000.00	-	-	3,500,000.00
2.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต	5,071,400.00	-	2,000,000.00	3,071,400.00
2.4 อุปกรณ์สำนักงาน	125,000.00	-	-	125,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	10,946,400.00	-	2,000,000.00	8,946,400.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ (ค่าจัด ทะเบียน โรงงาน)	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	20,000.00	-	-	20,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	20,966,400.00	2,250,000.00	8,000,000.00	10,716,400.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของ เจ้าของ	1	0.11	0.38	0.51

ตารางที่ 13 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น + ดอกเบี้ย
1	8,000,000.00	1,600,000.00	620,000.00	2,220,000.00
2	6,400,000.00	1,600,000.00	496,000.00	2,096,000.00
3	4,800,000.00	1,600,000.00	372,000.00	1,972,000.00
4	3,200,000.00	1,600,000.00	248,000.00	1,848,000.00
5	1,600,000.00	1,600,000.00	124,000.00	1,724,000.00
รวม		8,000,000.00	1,860,000.00	9,860,000.00

หมายเหตุ : อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 สินทรัพย์ และค่าเสื่อมราคา

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	มูลค่ารวมทั้งสิ้น	อัตราค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาต่อปี	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ
(หน่วย)	(บาท)	(บาท)	ต่อปี (%)	(บาท)	(ล้านบาท 1)	(ล้านบาท 2)	(ล้านบาท 3)	(ล้านบาท 4)	(ล้านบาท 5)	(หน่วย)
1 ที่ดิน	1.5	2,250,000.00	2,250,000.00			2,250,000.00	2,250,000.00	2,250,000.00	2,250,000.00	2,250,000.00
2 อาคารโรงงาน	1	3,500,000.00	3,500,000.00	5%	175,000.00	3,325,000.00	3,150,000.00	2,975,000.00	2,800,000.00	2,625,000.00
เครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิต										
1 เครื่องสีข้าว	2	44,300	88,600.00	20%	17,720.00	70,880.00	53,160.00	35,440.00	17,720.00	2
2 เครื่องขัดข้าว	2	72,400	144,800.00	20%	28,960.00	115,840.00	86,880.00	57,920.00	28,960.00	2
3 เครื่องสีคั่วข้าว	1	42,000	42,000.00	20%	8,400.00	33,600.00	25,200.00	16,800.00	8,400.00	1
4 เครื่องขัดมัน	1	74,000	74,000.00	20%	14,800.00	59,200.00	44,400.00	29,600.00	14,800.00	1
5 เครื่องวัดความชื้น	2	16,000	32,000.00	20%	6,400.00	25,600.00	19,200.00	12,800.00	6,400.00	2
6 เครื่องอบข้าวเปลือก	1	1,000,000	1,000,000.00	20%	200,000.00	800,000.00	600,000.00	400,000.00	200,000.00	1
7 เครื่องขังบรรจุ	4	25,000	100,000.00	20%	20,000.00	80,000.00	60,000.00	40,000.00	20,000.00	4
8 เครื่องบรรจุภัณฑ์	2	30,000	60,000.00	20%	12,000.00	48,000.00	36,000.00	24,000.00	12,000.00	2
9 ถังพักข้าวชนิดต่างๆ	4	80,000	320,000.00	20%	64,000.00	256,000.00	192,000.00	128,000.00	64,000.00	4
10 ถังพักเพื่อการบรรจุ	4	100,000	400,000.00	20%	80,000.00	320,000.00	240,000.00	160,000.00	80,000.00	4
11 สายพานลำเลียง	2	30,000	60,000.00	20%	12,000.00	48,000.00	36,000.00	24,000.00	12,000.00	2
12 รถบรรทุก 10 ล้อมือสอง	1	550,000	550,000.00	20%	110,000.00	440,000.00	330,000.00	220,000.00	110,000.00	1
13 รถบรรทุก 6 ล้อมือสอง	3	400,000	1,200,000.00	20%	240,000.00	960,000.00	720,000.00	480,000.00	240,000.00	3
14 รถกระบะมือสอง	4	250,000	1,000,000.00	20%	200,000.00	800,000.00	600,000.00	400,000.00	200,000.00	4
รวม	33	2,713,700.00	5,071,400.00		1,014,280.00	4,057,120.00	3,042,840.00	2,028,560.00	1,014,280.00	33
อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในสำนักงาน										
15 คอมพิวเตอร์	2	35,000.00	70,000.00	20%	14,000.00	56,000.00	42,000.00	28,000.00	14,000.00	2.00
16 โต๊ะทำงาน	5	2,000.00	10,000.00	20%	2,000.00	8,000.00	6,000.00	4,000.00	2,000.00	5.00
17 เก้าอี้ทำงาน	5	1,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	5.00
18 อุปกรณ์สำนักงาน	3	5,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	3.00
19 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
20 เครื่องปริ้นเตอร์(สีแทนเนอร์)	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
รวม	17	68,000.00	125,000.00		25,000.00	100,000.00	75,000.00	50,000.00	25,000.00	17.00
รวมทั้งสิ้น	4,875,050.00	2,781,700.00	10,946,400.00		1,214,280.00	9,732,120.00	8,517,840.00	7,303,560.00	6,089,280.00	4,875,050.00

ตารางที่ 15 ประมาณการขายรายเดือน

ขนาด 49 กิโลกรัม													
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(ถุง)													
ข้าวสารหอมมะลิ	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	10,700.00
ข้าวสาร 100%	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,250.00
ข้าวสาร 5%	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	650.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,050.00
ข้าวสารเหนียว	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	750.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	9,250.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	3,000.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	37,250.00						
ราคาสินค้าขนาด 49 กิโลกรัม/ถุง													
ข้าวสารหอมมะลิ	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00
ข้าวสาร 100%	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ข้าวสาร 5%	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00	1,150.00
ข้าวสารเหนียว	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
รายได้จากการขาย(บาท) ขนาด 49 กิโลกรัม													
ข้าวสารหอมมะลิ	1,088,000.00	1,088,000.00	1,088,000.00	1,088,000.00	1,088,000.00	1,088,000.00	1,088,000.00	1,216,000.00	1,216,000.00	1,216,000.00	1,216,000.00	1,216,000.00	13,696,000.00
ข้าวสาร 100%	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	900,000.00	960,000.00	960,000.00	960,000.00	960,000.00	960,000.00	11,100,000.00
ข้าวสาร 5%	747,500.00	747,500.00	747,500.00	747,500.00	747,500.00	747,500.00	747,500.00	805,000.00	805,000.00	805,000.00	805,000.00	805,000.00	9,257,500.00
ข้าวสารเหนียว	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	768,000.00	768,000.00	768,000.00	768,000.00	768,000.00	8,880,000.00

ตารางที่ 15 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

ขนาด 15 กิโลกรัม													
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
จำนวนสินค้าข(จ)													
ข้าวสารหอมมะลิ	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	11,300.00
ข้าวสาร 100%	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	8,900.00
ข้าวสาร 5%	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	11,300.00
ข้าวสารเหนียว	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	850.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	10,700.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	3,350.00	3,350.00	3,350.00	3,350.00	3,350.00	3,350.00	3,350.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	3,750.00	42,200.00
ราคาสินค้าขนาด 15 กิโลกรัม/จ													
ข้าวสารหอมมะลิ	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00	390.00
ข้าวสาร 100%	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00
ข้าวสาร 5%	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
ข้าวสารเหนียว	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00
รายได้จากการขาย(บาท) ขนาด 15 กิโลกรัม													
ข้าวสารหอมมะลิ	351,000.00	351,000.00	351,000.00	351,000.00	351,000.00	351,000.00	351,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	4,407,000.00
ข้าวสาร 100%	259,000.00	259,000.00	259,000.00	259,000.00	259,000.00	259,000.00	259,000.00	296,000.00	296,000.00	296,000.00	296,000.00	296,000.00	3,293,000.00
ข้าวสาร 5%	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	4,068,000.00
ข้าวสารเหนียว	238,000.00	238,000.00	238,000.00	238,000.00	238,000.00	238,000.00	238,000.00	266,000.00	266,000.00	266,000.00	266,000.00	266,000.00	2,996,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 ประมาณการขายรายเดือน (ต่อ)

ขนาด 5 กิโลกรัม													
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(ถุง)													
ข้าวสารหอมมะลิ	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	65,000.00
ข้าวสาร 100%	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	3,500.00	35,000.00
ข้าวสาร 5%	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	41,000.00
ข้าวสารเหนียว	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	5,500.00	59,000.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	15,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00	19,000.00	200,000.00						
ราคาสินค้าขนาด 5 กิโลกรัม/ถุง													
ข้าวสารหอมมะลิ	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
ข้าวสาร 100%	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00	130.00
ข้าวสาร 5%	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
ข้าวสารเหนียว	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
รายได้จากการขาย(บาท) ขนาด 5 กิโลกรัม													
ข้าวสารหอมมะลิ	700,000.00	700,000.00	700,000.00	700,000.00	700,000.00	700,000.00	700,000.00	840,000.00	840,000.00	840,000.00	840,000.00	840,000.00	9,100,000.00
ข้าวสาร 100%	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00	455,000.00	455,000.00	455,000.00	455,000.00	455,000.00	4,550,000.00
ข้าวสาร 5%	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	4,920,000.00
ข้าวสารเหนียว	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	450,000.00	550,000.00	550,000.00	550,000.00	550,000.00	550,000.00	5,900,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 ประมาณการขายรายเดือน (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
รายได้จากการขาย(บาท)													
ข้าวสารหอมมะลิ	2,139,000.00	2,139,000.00	2,139,000.00	2,139,000.00	2,139,000.00	2,139,000.00	2,139,000.00	2,446,000.00	2,446,000.00	2,446,000.00	2,446,000.00	2,446,000.00	27,203,000.00
ข้าวสาร 100%	1,484,000.00	1,484,000.00	1,484,000.00	1,484,000.00	1,484,000.00	1,484,000.00	1,484,000.00	1,711,000.00	1,711,000.00	1,711,000.00	1,711,000.00	1,711,000.00	18,943,000.00
ข้าวสาร 5%	1,431,500.00	1,431,500.00	1,431,500.00	1,431,500.00	1,431,500.00	1,431,500.00	1,431,500.00	1,645,000.00	1,645,000.00	1,645,000.00	1,645,000.00	1,645,000.00	18,245,500.00
ข้าวสารเหนียว	1,408,000.00	1,408,000.00	1,408,000.00	1,408,000.00	1,408,000.00	1,408,000.00	1,408,000.00	1,584,000.00	1,584,000.00	1,584,000.00	1,584,000.00	1,584,000.00	17,776,000.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	6,462,500.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	82,167,500.00						
เงินสหรับการขาย (บาท)	6,462,500.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	82,167,500.00						
ประมาณการลูกหนี้การค้า													
ขายเงินสด	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	49,300,500.00
ขายเงินเชื่อ	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,954,400.00	2,954,400.00	2,954,400.00	2,954,400.00	2,954,400.00	32,867,000.00
ระยะเวลาในการให้เครดิต	30 วัน												
รวมยอดขาย	6,462,500.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	82,167,500.00						
ประมาณการเงินสหรับจากการขายสินค้า(บาท)													
เงินสหรับจากการขายเงินสด	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	3,877,500.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	4,431,600.00	49,300,500.00
เก็บเงินจากลูกหนี้	0	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,585,000.00	2,954,400.00	2,954,400.00	2,954,400.00	2,954,400.00	29,912,600.00
รวมเงินสหรับ	3,877,500.00	6,462,500.00	6,462,500.00	6,462,500.00	6,462,500.00	6,462,500.00	6,462,500.00	7,016,600.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	7,386,000.00	79,213,100.00

ตารางที่ 16 ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

ขนาด 49 กิโลกรัม					
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย(ถุง)		เพิ่ม 4 %	เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 9%
ข้าวสารหอมมะลิ	10,700.00	12,000.00	12,000.00	13,000.00	14,000.00
ข้าวสาร 100%	9,250.00	9,620.00	10,010.00	10,410.00	10,830.00
ข้าวสาร 5%	8,050.00	7,680.00	8000.00	8,200.00	8,500.00
ข้าวสารเหนียว	9,250.00	9,620.00	9,720.00	9,900.00	10,090.00
รวมสินค้าที่ขาย	37,250.00	38,920.00	39,730.00	41,510.00	43,420.00
ราคาสินค้า(บาท/ถุง)					
ข้าวสารหอมมะลิ	1,280.00	1,400.00	1,500.00	1,600.00	1,700.00
ข้าวสาร 100%	1,200.00	1,250.00	1,350.00	1,450.00	1,550.00
ข้าวสาร 5%	1,150.00	1,100.00	1,200.00	1,300.00	1,400.00
ข้าวสารเหนียว	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
รวมราคาสินค้าที่ขาย	4,590.00	4,710.00	5,010.00	5,310.00	5,610.00
รายได้จากการขาย (บาท)					
ข้าวสารหอมมะลิ	13,696,000.00	16,800,000.00	18,000,000.00	20,800,000.00	23,800,000.00
ข้าวสาร 100%	11,100,000.00	12,025,000.00	13,513,500.00	15,094,500.00	16,786,500.00
ข้าวสาร 5%	9,257,500.00	8,448,000.00	9,600,000.00	10,660,000.00	11,900,000.00
ข้าวสารเหนียว	8,880,000.00	9,235,200.00	9,331,200.00	9,504,000.00	9,686,400.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	42,933,500.00	46,508,200.00	50,444,700.00	56,058,500.00	62,172,900.00

ตารางที่ 17 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (ก.ก.)					
ข้าวเปลือกหอมมะลิ	1,290,000.00	1,292,400.00	1,305,000.00	1,336,950.00	1,358,400.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 100%	1,004,600.00	1,005,400.00	1,015,200.00	1,034,600.00	1,054,700.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 5%	1,592,400.00	1,594,700.00	1,610,300.00	1,641,600.00	1,672,800.00
ข้าวเปลือกเหนียว	1,521,000.00	1,531,000.00	1,546,100.00	1,576,200.00	1,606,150.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/ก.ก.)					
ข้าวเปลือกหอมมะลิ	20.00	18.00	19.00	20.00	21.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 100%	17.00	16.00	16.00	16.00	17.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 5%	13.00	11.00	12.00	13.00	13.00
ข้าวเปลือกเหนียว	14.00	13.00	14.00	14.00	14.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)					
ข้าวเปลือกหอมมะลิ	25,800,000.00	23,263,200.00	24,795,000.00	26,739,000.00	28,526,400.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 100%	17,078,200.00	16,086,400.00	16,243,200.00	16,553,600.00	17,929,900.00
ข้าวเปลือกข้าวสาร 5%	20,701,200.00	17,541,700.00	19,323,600.00	21,340,800.00	21,746,400.00
ข้าวเปลือกเหนียว	21,294,000.00	19,903,000.00	21,645,400.00	22,066,800.00	22,486,100.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	84,873,400.00	76,794,300.00	82,007,200.00	86,700,200.00	90,688,800.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	520,000.00	546,000.00	556,400.00	572,000.00	598,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	85,393,400.00	77,340,300.00	82,563,600.00	87,272,200.00	91,286,800.00
บวก วัตถุดิบทางตรงคั่งงวด	0	8,539,340.00	7,734,030.00	8,256,360.00	8,727,220.00
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	8,539,340.00	7,734,030.00	8,256,360.00	8,727,220.00	9,128,680.00
วัตถุดิบทางตรงที่ใช้ในการผลิต	76,854,060.00	78,145,610.00	82,041,270.00	86,801,340.00	90,885,340.00
ประมาณการเข้าหนี้การค้า					
ซื้อด้วยเงินสด	51,236,040.00	46,404,180.00	49,538,160.00	52,363,320.00	54,772,080.00
ซื้อด้วยเงินเชื่อ (เข้าหนี้การค้า)	34,157,360.00	30,936,120.00	33,025,440.00	34,908,880.00	36,514,720.00
ระยะเวลาในการให้เครดิต	30 วัน				
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	85,393,400.00	77,340,300.00	82,563,600.00	87,272,200.00	91,286,800.00
ประมาณเงินสดจ่ายจากการซื้อสินค้า(บาท)					
เงินสดจ่ายจากการซื้อเป็นเงินสด	51,236,040.00	46,404,180.00	49,538,160.00	52,363,320.00	54,772,080.00
จ่ายชำระหนี้	-	34,157,360.00	30,936,120.00	33,025,440.00	34,908,880.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต(บาท)	51,236,040.00	80,561,540.00	80,474,280.00	85,388,760.00	89,680,960.00

ตารางที่ 18 ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า(บาท)					
ค่าวัสดุทางตรงในการผลิตสินค้า	76,854,060.00	78,145,610.00	82,041,270.00	86,801,340.00	90,885,340.00
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00	1,080,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	300,000.00	320,000.00	350,000.00	380,000.00	400,000.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	-	50,000.00	50,000.00	55,000.00	60,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	78,534,060.00	79,895,610.00	83,821,270.00	88,616,340.00	92,725,340.00
ค่าวัสดุทางตรงในการผลิตสินค้า	76,854,060.00	78,145,610.00	82,041,270.00	86,801,340.00	90,885,340.00
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,247.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,280.00	1,014,247.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น	79,548,340.00	80,909,890.00	84,835,550.00	89,630,620.00	93,739,587.00
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	7,954,834.00	8,090,989.00	8,483,555.00	8,963,062.00
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	7,954,834.00	8,090,989.00	8,483,555.00	8,963,062.00	9,373,958.70
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	71,593,506.00	80,773,735.00	84,442,984.00	89,151,113.00	93,328,690.30
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	1,680,000.00	1,750,000.00	1,780,000.00	1,815,000.00	1,840,000.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 19 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	792,000.00	792,000.00	792,000.00	792,000.00	792,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	200,000.00	220,000.00	240,000.00	260,000.00	280,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าใช้จ่ายค่านายหน้าพาหนะ	192,000.00	194,000.00	196,000.00	198,000.00	200,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	20,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,314,000.00	1,316,000.00	1,338,000.00	1,360,000.00	1,382,000.00
ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร					
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	25,000.00	25,000.00	25,000.00	25,000.00	24,983.00
รวมค่าเสื่อมราคา	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	199,983.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,514,000.00	1,516,000.00	1,538,000.00	1,560,000.00	1,581,983.00
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,314,000.00	1,316,000.00	1,338,000.00	1,360,000.00	1,382,000.00

ตารางที่ 20 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	82,167,500.00	89,310,800.00	93,706,050.00	102,609,400.00	111,541,650.00
รวมรายได้	82,167,500.00	89,310,800.00	93,706,050.00	102,609,400.00	111,541,650.00
(หัก) ต้นทุนขายสินค้า	71,593,506.00	80,773,735.00	84,442,984.00	89,151,113.00	93,328,690.30
กำไรขั้นต้น	10,573,994.00	8,537,065.00	9,263,066.00	13,458,287.00	18,212,959.70
หัก-ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,514,000.00	1,516,000.00	1,538,000.00	1,560,000.00	1,581,983.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	9,059,994.00	7,021,065.00	7,725,066.00	11,898,287.00	16,630,976.70
(หัก) ดอกเบี้ยจ่าย	620,000.00	496,000.00	372,000.00	248,000.00	124,000.00
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้	8,439,994.00	6,525,065.00	7,353,066.00	11,650,287.00	16,506,976.70
(หัก) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	2,806,097.78	2,051,694.05	2,312,174.42	3,856,266.19	5,607,361.38
กำไรสุทธิ	5,633,896.22	4,473,370.95	5,040,891.58	7,794,020.81	10,899,615.32
กำไรสะสม	5,633,896.22	10,107,267.17	15,148,158.75	22,942,179.56	33,841,794.88

ตารางที่ 21 แสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา จำนวนจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	9,059,994.00	7,021,065.00	7,725,066.00	11,898,287.00	16,630,976.70
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	9,029,994.00	6,991,065.00	7,695,066.00	11,868,287.00	16,600,976.70
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%	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
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%	1,861,097.78	1,106,694.05	1,367,174.42	2,911,266.19	4,662,361.38
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	2,806,097.78	2,051,694.05	2,312,174.42	3,856,266.19	5,607,361.38

ตารางที่ 22 ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	79,582,500.00	89,207,400.00	93,680,200.00	102,557,700.00	111,489,950.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(51,236,040.00)	(80,561,540.00)	(80,474,280.00)	(85,388,760.00)	(89,680,960.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(1,680,000.00)	(1,750,000.00)	(1,780,000.00)	(1,815,000.00)	(1,840,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(1,314,000.00)	(1,316,000.00)	(1,338,000.00)	(1,360,000.00)	(1,382,000.00)
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	(620,000.00)	(496,000.00)	(372,000.00)	(248,000.00)	(124,000.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(2,806,097.78)	(2,051,694.05)	(2,312,174.42)	(3,856,266.19)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	24,732,460.00	2,277,762.22	7,664,225.95	11,433,765.58	14,606,723.81
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(5,071,400.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	(2,250,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร	(3,500,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(125,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(10,946,400.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	8,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	10,716,400.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	17,116,400.00	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)	(1,600,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	30,902,460.00	677,762.22	6,064,225.95	9,833,765.58	13,006,723.81
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	30,902,460.00	31,580,222.22	37,644,448.17	47,478,213.75
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	30,902,460.00	31,580,222.22	37,644,448.17	47,478,213.75	60,484,937.56

ตารางที่ 23 ประมาณการงบดุล

รายการ สินทรัพย์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์หมุนเวียน	30,902,460.00	31,580,222.22	37,644,448.17	47,478,213.75	60,484,937.56
เงินสดและเงินฝากสถาบัน การเงิน	2,585,000.00	2,688,400.00	2,714,250.00	2,765,950.00	2,817,650.00
ลูกหนี้การค้า	16,494,174.00	15,825,019.00	16,739,915.00	17,690,282.00	18,502,638.70
สินค้าคงเหลือ	49,981,634.00	50,093,641.22	57,098,613.17	67,934,445.75	81,805,226.26
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	30,902,460.00	31,580,222.22	37,644,448.17	47,478,213.75	60,484,937.56
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์-สุทธิ	9,732,120.00	8,517,840.00	7,303,560.00	6,089,280.00	4,875,050.00
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	9,732,120.00	8,517,840.00	7,303,560.00	6,089,280.00	4,875,050.00
รวมสินทรัพย์	59,713,754.00	58,611,481.22	64,402,173.17	74,023,725.75	86,680,276.26
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	2,806,097.78	2,051,694.05	2,312,174.42	3,856,266.19	5,607,361.38
เจ้าหนี้การค้า	34,157,360.00	30,936,120.00	33,025,440.00	34,908,880.00	36,514,720.00
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนด ชำระในปี	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	1,600,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	38,563,457.78	34,587,814.05	36,937,614.42	40,365,146.19	42,122,081.38
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	4,800,000.00	3,200,000.00	1,600,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่ หมุนเวียน	4,800,000.00	3,200,000.00	1,600,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	43,363,457.78	37,787,814.05	38,537,614.42	40,365,146.19	42,122,081.38
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน-นางสาวฉนิชา	10,716,400.00	10,716,400.00	10,716,400.00	10,716,400.00	10,716,400.00
กำไรสะสม	5,633,896.22	10,107,267.17	15,148,158.75	22,942,179.56	33,841,794.88
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	16,350,296.22	20,823,667.17	25,864,558.75	33,658,579.56	44,558,194.88
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น	59,713,754.00	58,611,481.22	64,402,173.17	74,023,725.75	86,680,276.26

ตารางที่ 24 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	1.30	1.45	1.55	1.68	1.94
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	0.87	0.99	1.09	1.24	1.50
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	9.00	9.98	9.95	9.95	9.96
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	40.56	36.56	36.67	36.70	36.66
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	3.18	3.71	5.15	7.80	12.41
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	0.52	0.54	0.58	0.64	0.70
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.73	0.64	0.60	0.55	0.49
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	2.65	1.81	1.49	1.20	0.95
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	14.61	14.16	20.77	47.98	134.12
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.09	0.08	0.08	0.11	0.13
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.34	0.21	0.19	0.23	0.24
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.13	0.10	0.10	0.13	0.16
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.11	0.07	0.08	0.11	0.15
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	2,233,564 บาท				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	15.89%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	3 ปี 9 เดือน				

บทที่ 8

แผนฉุกเฉิน

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินของโรงสีข้าวรัตนชัย

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
1	การขาดงานของพนักงาน	1.ทำให้กระบวนการผลิตเกิดความล่าช้า 2.ปริมาณสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า 3.ยอดขายข้าวของโรงสีข้าวลดลง 4.ทำลายภาพลักษณ์ของโรงสีข้าว	1.ฝึกพนักงานให้มีความชำนาญและความสามารถในการทำงานหลายหน้าที่เมื่อมีพนักงานคนใดขาดงานจะสามารถทำงานแทนกันได้หรือก่อให้เกิดการหมุนเวียนงานขึ้นภายในกิจการ 2.มีสวัสดิการที่เพียงพอเพื่อตอบสนองต่อความพึงพอใจของพนักงาน
2	ชวานาส่งข้าวเปลือกช้ากว่าวันและเวลาที่ตกลงกันได้	1. การผลิตต้องหยุดชะงักเนื่องจากไม่มีข้าวเปลือก	1.ควรมีข้าวเปลือกอยู่ในโรงเก็บข้าวเปลือกตลอดเวลา 2.มีการเช็คข้าวเปลือกทุกวันว่ามีเพียงพอสำหรับการสีข้าวหรือไม่ ควรจะจัดซื้อข้าวเปลือกก่อนเป็นเวลา 3 วันเพราะถ้าหากชวานาไม่สามารถส่งข้าวเปลือกตามเวลาที่กำหนดไว้แล้วจะได้หาซื้อข้าวเปลือกได้ทันที
3	การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่	1.ทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงขึ้น 2.กำไรของกิจการลดลงเนื่องมาจากมีการแข่งขันทางด้านราคาเพิ่มมากขึ้น	1.สร้างกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การรุกทางด้านราคา โดยการตั้งราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งแต่คุณภาพของข้าวสารเท่ากัน 2.การให้สินเชื่อแก่ลูกค้าประจำเป็นระยะเวลา 30 วัน เพื่อให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อตราสัญลักษณ์

ตารางที่ 25 แผนฉุกเฉินของโรงสีข้าวรัตนชัย (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่เกิดขึ้น	แนวทางในการแก้ไข
4	ความผันผวนของราคาข้าวเปลือก	1.ทำให้ต้นทุนของสินค้าไม่แน่นอน 2.ยอดขายลดลงเนื่องจากลูกค้าเกิดความลังเลในการสั่งซื้อข้าวในแต่ละครั้ง	1.มีการพยากรณ์ราคาข้าวไว้ล่วงหน้า 1 สัปดาห์ เพื่อสามารถบริหารสินค้าที่มีอยู่ภายในโรงสีได้อย่างถูกต้อง ทำให้โรงสีไม่ขาดทุน 2.มีการแจ้งราคาข้าวสารให้ทราบก่อน 1 วันเพื่อที่ลูกค้าจะสามารถตัดสินใจในการสั่งซื้อได้อย่างถูกต้อง
5	เครื่องบรรจุภัณฑ์ชำรุดเสียหาย	1.ทำให้ไม่สามารถทำการบรรจุสินค้าได้ 2.ไม่สามารถที่จะส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ทันเวลาที่ตกลงกันได้	1.ส่งพนักงานเข้าฝึกอบรม การซ่อมแซมเครื่องบรรจุเบื้องต้น แล้วนำความรู้ที่ได้มีแบ่งปันให้กับพนักงานคนอื่นที่อยู่ภายในแผนกเดียวกันเพื่อให้สามารถซ่อมแซมเครื่องบรรจุได้อย่างถูกต้อง
6	สินค้าสูญหาย	1.โรงสีข้าวสูญเสยกำไรในส่วนที่สินค้าสูญหายไป	1.ใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการเช็คสินค้าและควรมีการตรวจเช็คทุกวัน 2.มีการติดตั้งกล้องวงจรปิดภายในโรงสีข้าว เช่น บริเวณที่จอดรถ โรงเก็บข้าวเปลือก มีการขังน้ำหนักรถบรรทุกก่อนออกจากโรงสีข้าว

บทที่ 9

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ตารางที่ 26 แผนการปรับปรุง

ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
1	ขยายโรงสีข้าวให้มีกำลังการผลิตเพิ่มมากขึ้น โดยมีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้	ศึกษาเทคโนโลยีเกี่ยวกับการสีข้าว ว่าเทคโนโลยีประเภทใดเหมาะสมสำหรับโรงสีข้าว แล้วจึงนำมาปรับใช้กับโรงสีข้าว	1. ได้ผลผลิตที่มากกว่าเดิม 2. คุณภาพของข้าวเพิ่มมากขึ้น
2	ความชำนาญของพนักงาน	ให้การสนับสนุนพนักงานเกี่ยวกับการเพิ่มทักษะและความชำนาญ โดยมีการฝึกอบรมพนักงานหรือส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม เช่น การออกค่าใช้จ่ายในการที่พนักงานไปฝึกอบรมนอกสถานที่	1. พนักงานสามารถใช้เครื่องจักรได้อย่างถูกต้องและปลอดภัย ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น 2. ลดค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมเครื่องจักรและลดอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นภายในโรงสีข้าว
3	เพิ่มศักยภาพของตัวเอง	ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมจากสื่อการเรียนการสอนต่าง ๆ เช่น หนังสือ อินเทอร์เน็ต รวมถึงการเข้ารับฟังการบรรยายที่เกี่ยวข้องกับโรงสีข้าว และไปดูงานโรงสีข้าวภายนอกจังหวัด	1. สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ 2. สามารถนำความรู้ใหม่ ๆ มาปรับปรุงโรงสีให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน 3. สามารถพัฒนาโรงสีข้าวให้มีความทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

ตารางที่ 26 แผนการปรับปรุง(ต่อ)

ลำดับ	งานที่ต้องการปรับปรุง	วิธีการ	ผลที่คาดว่าจะได้รับ
4	พัฒนาระบบสารสนเทศ	มีการเก็บข้อมูลต่าง ๆ ภายใน โรงสีข้าว เช่น การสั่งซื้อ ข้าวสารของลูกค้า การจัดซื้อ ข้าวเปลือก การเช็คสินค้าที่มีอยู่ ภายในโรงสีข้าว	1.สามารถนำข้อมูลที่ได้มา วิเคราะห์คำนวณหาวัตถุดิบที่ ควรสั่งซื้อของ ว่าควรสั่งเป็น จำนวนเท่าไร ควรสั่งซื้อเมื่อใด 2.สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ ได้ว่าตลาดช่วงไหน ก็กิจการควร จะดำเนินการอย่างไร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

- กรมการค้าต่างประเทศ. มาตรฐานสินค้าข้าวหอมมะลิไทยส่งออก [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.dft.moc.go.th/>
- กรมการค้าภายใน. การขออนุญาตประกอบการค้าข้าว [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.dit.go.th/>
- กรมการค้าข้าว, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. สถานการณ์ราคาข้าวรายสัปดาห์ปีงบประมาณ 2551 [Online]. Accessed 16 October 2008. Available from <http://www.ricethailand.go.th/>
- กรมการค้าข้าว, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. องค์ความรู้เรื่องข้าว [Online]. Accessed 16 October 2008. Available from <http://www.ricethailand.go.th/>
- ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย. ข้อมูลเบื้องต้นข้าวหอมมะลิ [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.afet.or.th/v081/thai/>
- บริษัท ยนต์ผลดี จำกัด. เครื่องสีข้าวชุมชน [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.yontpholdee.com>
- มูลนิธิข้าวไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์. จุดกำเนิดและประวัติข้าวไทย [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from http://www.thairice.org/html/aboutrice/about_rice1.htm
- ศูนย์วิจัยข้าว. พันธุ์ข้าวไทย [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.ricethailand.org/>
- สมาคมโรงสีข้าวไทย. ราคาข้าว [Online]. Accessed 10 October 2008. Available from <http://www.thairicemillers.com/>
- สำนักงานการค้าภายในจังหวัดสมุทรสาคร, กรมการค้าภายใน. ขั้นตอนและเอกสารประกอบการขออนุญาตประกอบการค้าข้าว [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.dit.go.th/SamutSakhon/contentdet.asp?deptid=85&catid=151&id=7333>
- สำนักงานการค้าภายในจังหวัดสมุทรสาคร, กรมการค้าภายใน. รายงานราคาข้าวเปลือกเจ้า 5% ความชื้นไม่เกิน 15%(ราคาเฉลี่ย) ปี 2551 [Online]. Accessed 13 October 2008. Available from <http://www.dit.go.th/SamutSakhon/contentdet.asp?deptid=85&catid=103&detid=868>



ภาคผนวก ก
ตัวอย่างแบบสอบถาม

ผลงานวิทยนั้กศึกษา ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถามที่แสดงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ในเขตตำบลดอนไถ่ดี
อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ให้กับโรงสีข้าว

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ในช่อง หน้าข้อที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุดเพียงคำตอบเดียว

ก. ข้อมูลส่วนบุคคล

เพศ

ชาย หญิง

อายุ

ต่ำกว่า 5 ปี 21 - 30 ปี 31 - 40 ปี
 41 - 50 ปี 51 - 60 ปี 61 ปีขึ้นไป

จำนวนสมาชิกในครอบครัว

ต่ำกว่า 2 คน 2 - 3 คน 4 - 5 คน 6 คนขึ้นไป

รายได้ในครอบครัวโดยเฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001 - 25,000 บาท
 25,001 - 40,000 บาท 40,001 - 55,000 บาท
 55,001 - 70,000 บาท 70,001 - 85,000 บาท
 85,001 - 100,000 บาท 100,001 บาทขึ้นไป

ข. ข้อมูลทั่วไปของชาวนา

1. ที่ทำนาในปัจจุบันเป็นของตนเองใช่หรือไม่

ใช่ ไม่ใช่

2. ปัจจุบันท่านขายข้าวเปลือกชนิดใดให้กับโรงสีข้าว

ข้าวเปลือกหอม ข้าวเปลือกธรรมดา
 ข้าวเปลือกเหนียว

3. พื้นที่ที่ท่านใช้ทำนาของท่านมีจำนวนเท่าไรไร่

ต่ำกว่า 5 ไร่ 5 - 10 ไร่
 10 - 15 ไร่ 20 ไร่ขึ้นไป

4. รายได้เฉลี่ยที่ท่านได้รับจากการขายข้าวเปลือกรวมในแต่ละครั้ง

- | | |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5,000 บาท | <input type="checkbox"/> 5,001 – 15,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 15,001 – 25,000 บาท | <input type="checkbox"/> 25,001 – 35,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 35,001 – 45,000 บาท | <input type="checkbox"/> 45,001 บาทขึ้นไป |

ค. พฤติกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าว

5. ท่านต้องการขายข้าวเปลือกกี่ครั้งต่อปี

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 ครั้งต่อปี | <input type="checkbox"/> 2 ครั้งต่อปี |
| <input type="checkbox"/> 3 ครั้งต่อปี | <input type="checkbox"/> 4 ครั้งต่อปี |

6. ปริมาณในการขายข้าวเปลือกในแต่ละครั้ง

- | | |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 150 ถัง | <input checked="" type="checkbox"/> 151 – 300 ถัง |
| <input type="checkbox"/> 301 – 450 ถัง | <input type="checkbox"/> 451 – 600 ถัง |
| <input type="checkbox"/> 601 – 750 ถัง | <input type="checkbox"/> 751 ถังขึ้นไป |

7. ราคาของข้าวเปลือกหอมมะลิต่อถังที่ท่านต้องการ

- | | |
|------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 120 บาท | <input type="checkbox"/> 121 – 150 บาท |
| <input type="checkbox"/> 151 – 180 บาท | <input type="checkbox"/> 181 – 210 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 211 บาท | |

8. ราคาของข้าวเปลือกธรรมดาต่อถังที่ท่านต้องการ

- | | |
|------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 110 บาท | <input type="checkbox"/> 111 – 120 บาท |
| <input type="checkbox"/> 121 – 130 บาท | <input type="checkbox"/> 140 – 150 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 151 บาท | |

8. ราคาของข้าวเปลือกเหนียวต่อถังที่ท่านต้องการ

- | | |
|------------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 70 บาท | <input type="checkbox"/> 71 – 80 บาท |
| <input type="checkbox"/> 81 – 90 บาท | <input type="checkbox"/> 91 – 100 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 101 บาท | |

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก

ปัจจัยที่มีอิทธิพล	ระดับ				
	5	4	3	2	1
9. ให้ราคาที่ยุติธรรม					
10. ความสะดวกในการขายและขนส่ง					
11. ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าว					
12. คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ					
13. มีการตรวจสอบคุณภาพของโรงสีข้าวอย่างสม่ำเสมอและเป็นมาตรฐาน					
14. สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว					
15. เกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร มากที่สุด = 5, มาก = 4, ปานกลาง = 3, น้อย = 2, น้อยที่สุด = 1

รูปแบบการรับซื้อข้าวเปลือกในลักษณะที่ท่านต้องการ

รูปแบบการรับซื้อข้าวเปลือก	ระดับ				
	5	4	3	2	1
16. มีบริการรับซื้อถึงที่					
17. ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่แต่ให้ราคาที่สูง					
18. รับซื้อสินค้าในราคาที่รัฐบาลค้ำประกัน					
19. มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า					
20. รับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก เงิน ถ้ามีความชื้นไม่เกิน 15% ให้ราคา 14,000 บาทต่อเดือน					

มากที่สุด = 5, มาก = 4, ปานกลาง = 3, น้อย = 2, น้อยที่สุด = 1

ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการแบบสอบถาม

แบบสอบถามที่แสดงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสาร
เหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ในช่อง หน้าข้อที่ตรงกับตัวท่านมากที่สุดเพียงคำตอบ
เดียว

ก. ข้อมูลของกิจการ

รูปแบบของกิจการ

- ร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก

ชื่อกิจการ (โปรดระบุให้ชัดเจน).....

ขนาดเงินลงทุนของกิจการ

- ต่ำกว่า 5,000,000 บาท 5,000,001 – 10,000,000 บาท
 มากกว่า 10,000,001 บาท

กิจการของท่านดำเนินการมาเป็นระยะเวลาเท่าใด

- ต่ำกว่า 1 ปี 2 – 3 ปี 4 – 5 ปี มากกว่า 6 ปี

ข. ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการ

1. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารชนิดใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา
 ข้าวสารเหนียว อื่นๆ.....

2. ปัจจุบันกิจการของท่านสั่งซื้อข้าวสารขนาดใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ขนาด 5 กิโลกรัม ขนาด 15 กิโลกรัม
 ขนาด 49 กิโลกรัม ขนาด 99 กิโลกรัม

3. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารหอมมะลิยี่ห้อใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ตราโคโนเสาร์ ตราห้องทอง
 ตราเก้าใบโพธิ์ ตราส้มโอ
 ตราฉัตรทอง ตราหงษ์ทอง
 ตราไก่ทอง อื่นๆ.....

4. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารธรรมดายี่ห้อใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|----------------------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> トラปลาตู้ | <input type="checkbox"/> トラช่างไชโย |
| <input type="checkbox"/> トラกระต่ายชมพูจันทร์ | <input type="checkbox"/> トラส้มโอ |
| <input type="checkbox"/> トラกระต่ายคู่ | <input type="checkbox"/> トラไบโพธิ์ระฆัง |
| <input type="checkbox"/> トラชาละวัน | <input type="checkbox"/> トラไบโพธิ์เดี่ยว |
| <input type="checkbox"/> トラบัวชมพู | <input type="checkbox"/> อื่นๆ..... |

5. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารเหนียวยี่ห้อใดบ้าง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> トラปลาตู้ | <input type="checkbox"/> トラบัวแดง |
| <input type="checkbox"/> トラบัวเงิน | <input type="checkbox"/> トラCS |
| <input type="checkbox"/> トラเขียวงู | <input type="checkbox"/> トラสิงโตคู่ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ..... | |

6. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารหอมมะลิราคา กิโลกรัมละเท่าไร

- | | |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 30 บาท | <input type="checkbox"/> 31 - 33 บาท |
| <input type="checkbox"/> 34 - 36 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 37 บาท |

7. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารธรรมดาคา กิโลกรัมละเท่าไร

- | | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 25 บาท | <input type="checkbox"/> 26 - 28 บาท |
| <input type="checkbox"/> 29 - 31 บาท | <input type="checkbox"/> 32 - 34 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 35 บาท | |

8. ปัจจุบันกิจการของท่านซื้อข้าวสารเหนียวราคา กิโลกรัมละเท่าไร

- | | |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 15 บาท | <input type="checkbox"/> 16 - 18 บาท |
| <input type="checkbox"/> 19 - 21 บาท | <input type="checkbox"/> 22 - 24 บาท |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 25 บาท | |

ค. พฤติกรรมการเลือกซื้อ ข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียว กับโรงสีข้าว

9. ความถี่ในการสั่งซื้อข้าวสารต่อเดือน

- | | |
|-------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 5 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 5 - 10 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> 10 - 15 ครั้ง | <input type="checkbox"/> 15 - 20 ครั้ง |
| <input type="checkbox"/> มากกว่า 20 ครั้ง | |

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร

ระดับ	5	4	3	2	1
ปัจจัยที่มีอิทธิพล					
10. ราคายุติธรรม					
11. ความสะดวกในการขนส่ง					
12. สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว					
13. คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ					
14. คุณภาพของข้าวสาร					
15. ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าว					
16. เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของ กิจการ					

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสารมากที่สุด = 5, มาก = 4, ปานกลาง = 3, น้อย = 2, น้อยที่สุด = 1

รูปแบบการซื้อข้าวสารในลักษณะที่ทันต้องการ

ระดับ	5	4	3	2	1
รูปแบบการซื้อข้าวสาร					
17. มีบริการรับส่งถึงที่					
18. ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูก					
19. ขายข้าวสารตามราคาตลาด					
20. รับคืนสินค้าหากสินค้ามีปัญหา					
21. มีการแจ้งราคาข้าวสารล่วงหน้า					

มากที่สุด = 5 มาก = 4 ปานกลาง = 3 น้อย = 2 น้อยที่สุด = 1

ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการแบบสอบถาม

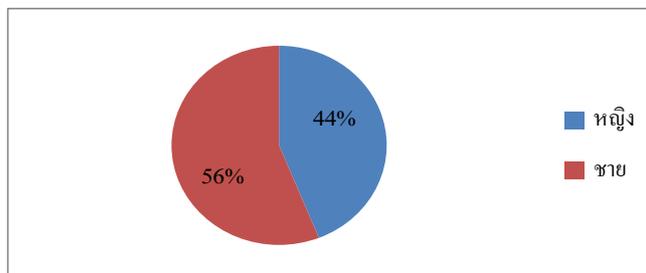


ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

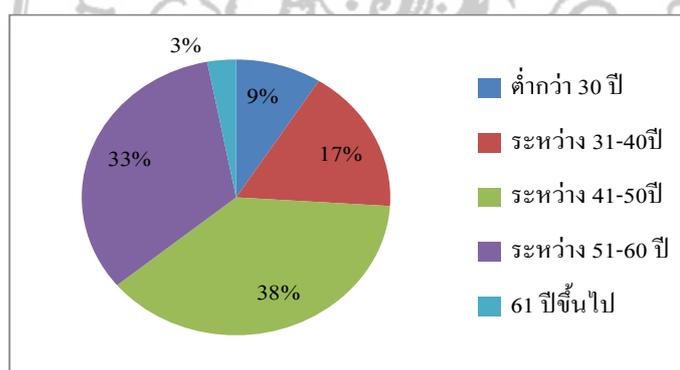
ข้อมูลที่ได้จากแบบสำรวจของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คน ที่แสดงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ในเขตตำบลดอนไถ่ดี อำเภอกระทุ้มแบน จังหวัดสมุทรสาคร ให้กับโรงสีข้าวได้ผลสรุปของการสำรวจดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคล

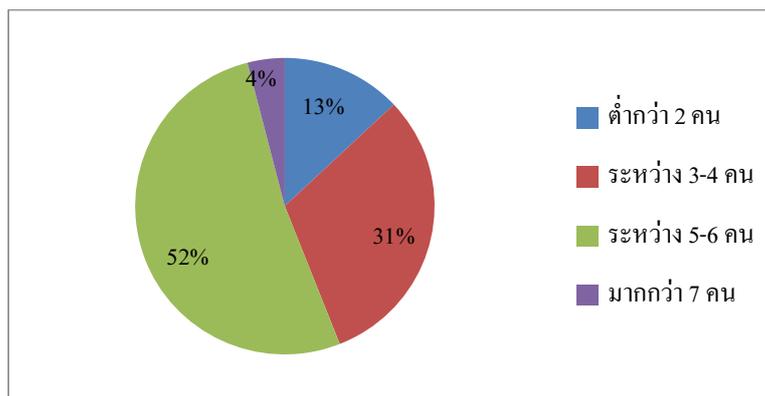
1. เพศ จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย มีเพศหญิงร้อยละ 44 เพศชายร้อยละ 56



2. อายุ จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย มีอายุต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 9 , อายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 17 อายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 38 อายุระหว่าง 51-60 ปี ร้อยละ 33 และอายุ 61 ปีขึ้นไป ร้อยละ 3

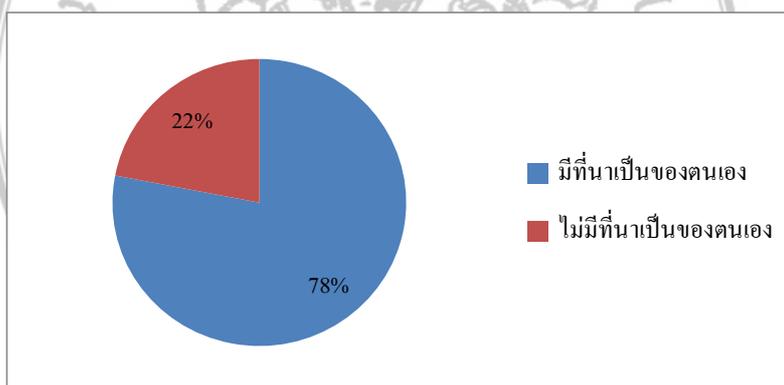


3. จำนวนสมาชิกในครอบครัว ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย มีจำนวนต่ำกว่า 2 คน ร้อยละ 13 มีจำนวนระหว่าง 3 - 4 คน ร้อยละ 31 มีจำนวนระหว่าง 5 - 6 คน ร้อยละ 52 มีจำนวนมากกว่า 7 คนขึ้นไป ร้อยละ 4

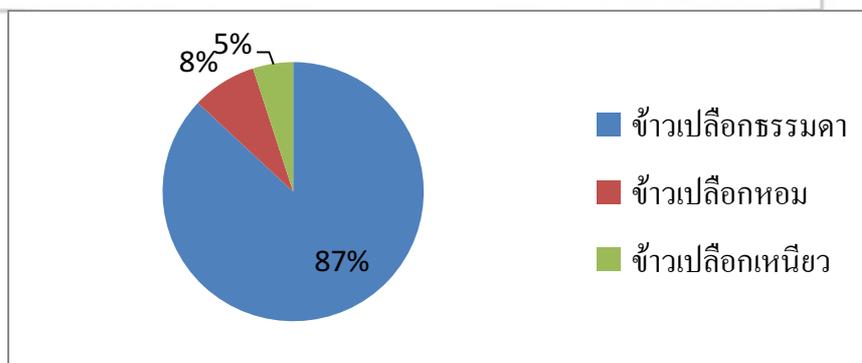


ส่วนที่ 2 : ข้อมูลทั่วไปของชาวนา

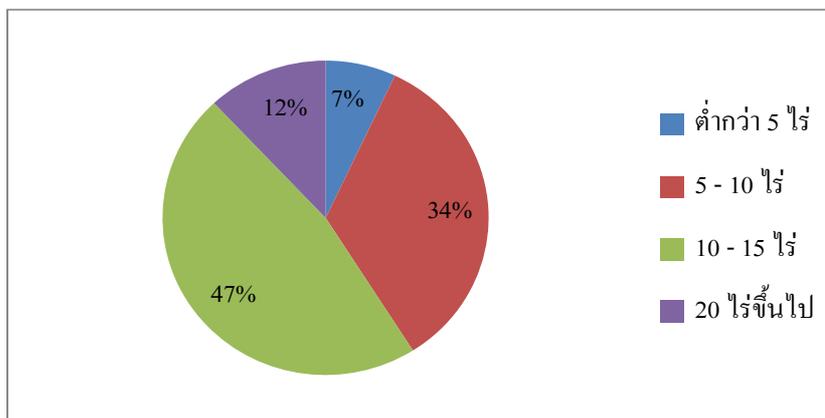
1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของชาวนาพบว่า มีชาวนาทำนาในที่ตัวเองร้อยละ 78 และมีชาวนาที่ไม่ได้ทำนาในที่ตัวเอง ร้อยละ 22



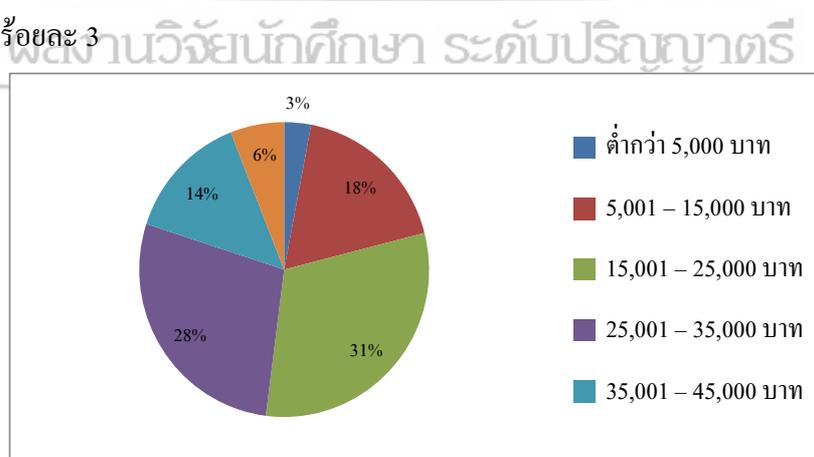
2. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของชาวนาพบว่า ชาวนาต้องการข้าวเปลือกธรรมดา ร้อยละ 87 ข้าวเปลือกหอม ร้อยละ 8 และข้าวเปลือกเหนียว ร้อยละ 5



3. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของชาวนาพบว่า มีชาวนาร้อยละ 47 ที่ใช้พื้นที่ในการทำนา 10 – 15 ไร่ ร้อยละ 34 ที่ใช้พื้นที่ในการทำนา 5 – 10 ไร่ ร้อยละ 12 ที่ใช้พื้นที่ในการทำนามากกว่า 20 ไร่ และร้อยละ 7 ที่ใช้พื้นที่ในการทำนาคต่ำกว่า 5 ไร่

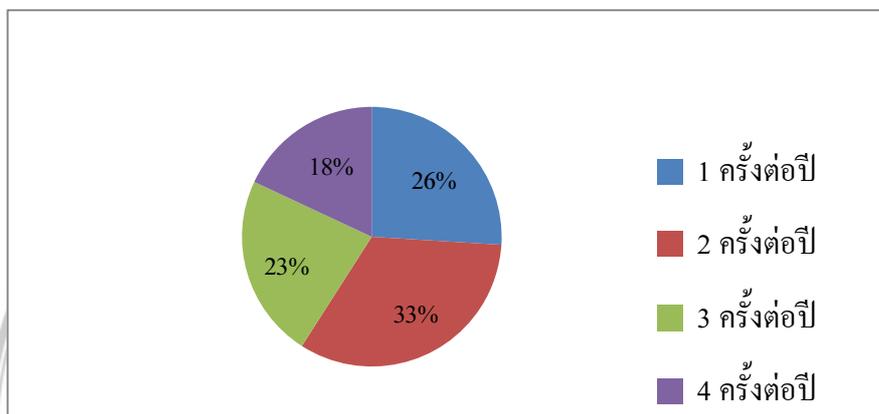


4. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของชาวนาพบว่า รายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือน 15,001 – 30,000 บาท มีร้อยละ 31 รายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือน 25,001 – 35,000 บาท มีร้อยละ 28 รายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือน 5,001 – 15,000 บาท มีร้อยละ 18 รายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือน 35,001 – 45,000 บาท มีร้อยละ 14 รายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือน 45,001 บาทขึ้นไป มีเพียงร้อยละ 6 และรายได้เฉลี่ยรวมของชาวนาที่ได้รับจากการขายข้าวเปลือกต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาท มีร้อยละ 3

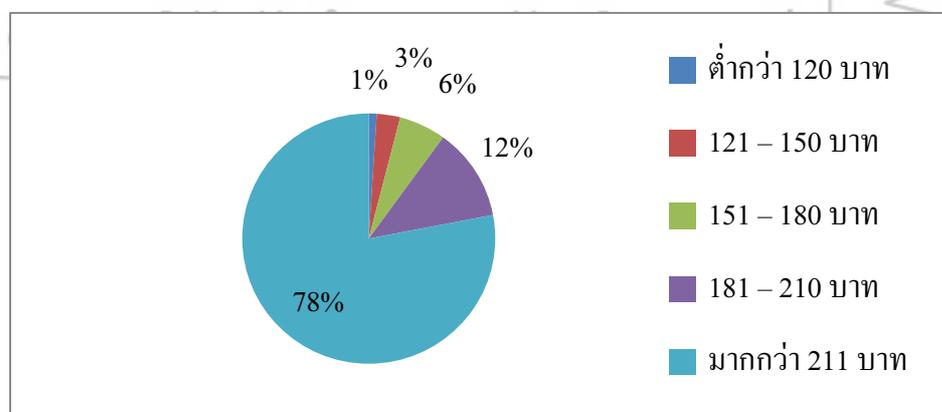


ค. พฤติกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าว

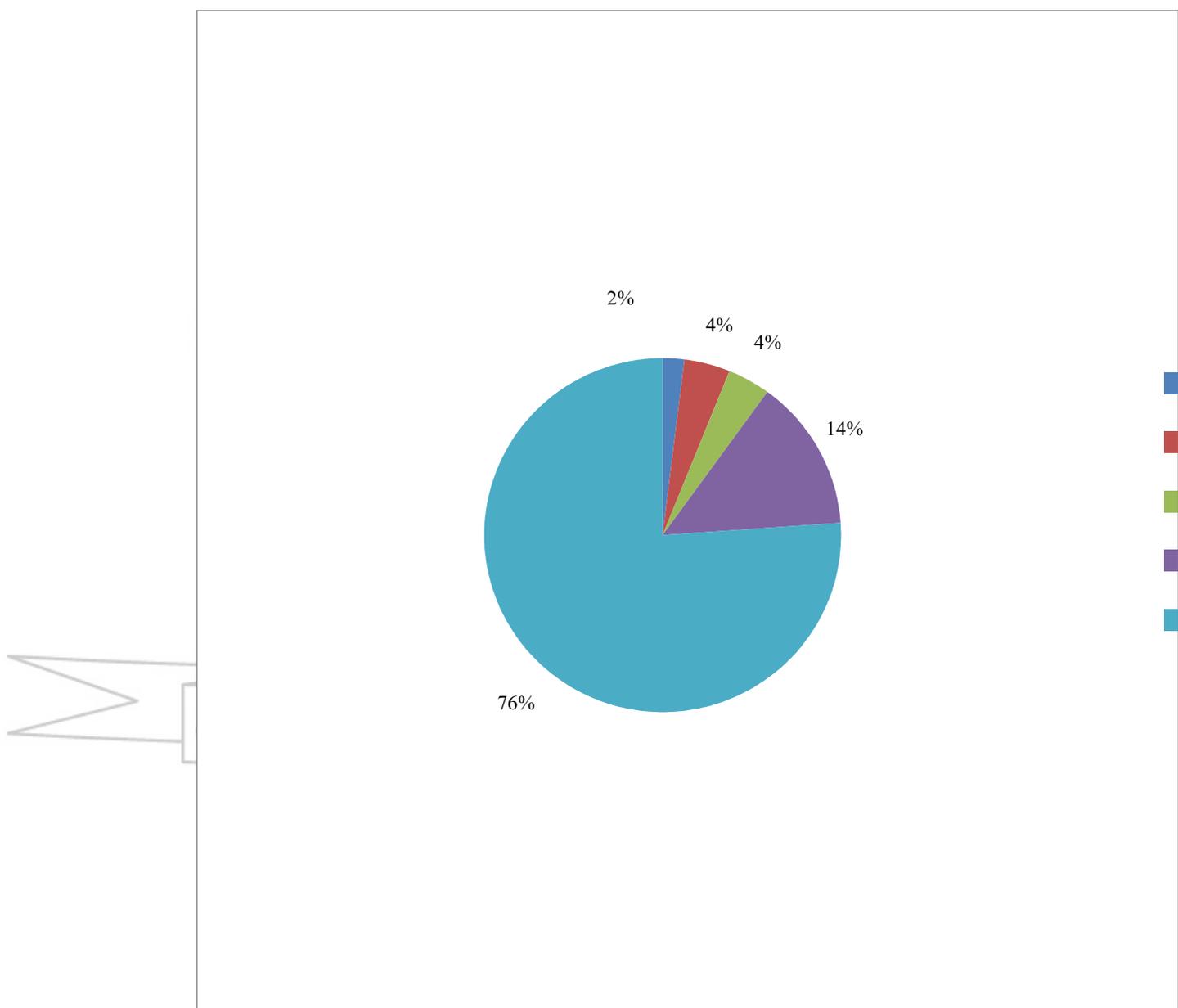
1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมในการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า จำนวนครั้งที่ชาวนาต้องการขายข้าวเปลือก 2 ครั้งต่อปีมีร้อยละ 33 จำนวนครั้งที่ชาวนาต้องการขายข้าวเปลือก 1 ครั้งต่อปีมีร้อยละ 26 จำนวนครั้งที่ชาวนาต้องการขายข้าวเปลือก 3 ครั้งต่อปีมีร้อยละ 23 จำนวนครั้งที่ชาวนาต้องการขายข้าวเปลือก 4 ครั้งต่อปีมีร้อยละ 18



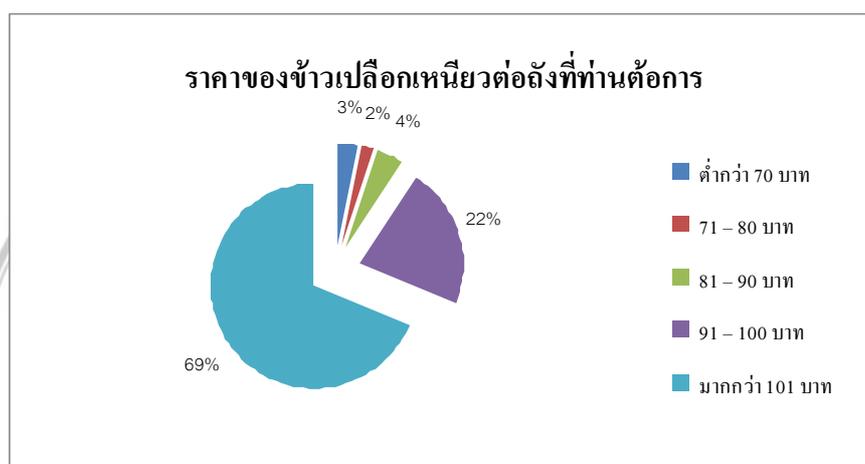
2. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมในการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่าราคาข้าวเปลือกหอมมะลิมากกว่า 211 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 78 ราคาข้าวเปลือกหอมมะลิตั้งแต่ 181-210 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 12 ราคาข้าวเปลือกหอมมะลิตั้งแต่ 151-180 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 6 ข้าวเปลือกหอมมะลิตั้งแต่ 121-150 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 3 ข้าวเปลือกหอมมะลิต่ำกว่า 120 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 1



3. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมการณ์เลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าว พบว่าราคาข้าวเปลือกธรรมดามากกว่า 151 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 76 ราคาข้าวเปลือกธรรมดา 141-150 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 14 ราคาข้าวเปลือกธรรมดา 121-130 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 4 ข้าวเปลือกธรรมดา 111-120 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 4 ข้าวเปลือกธรรมดาต่ำกว่า 110 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 2



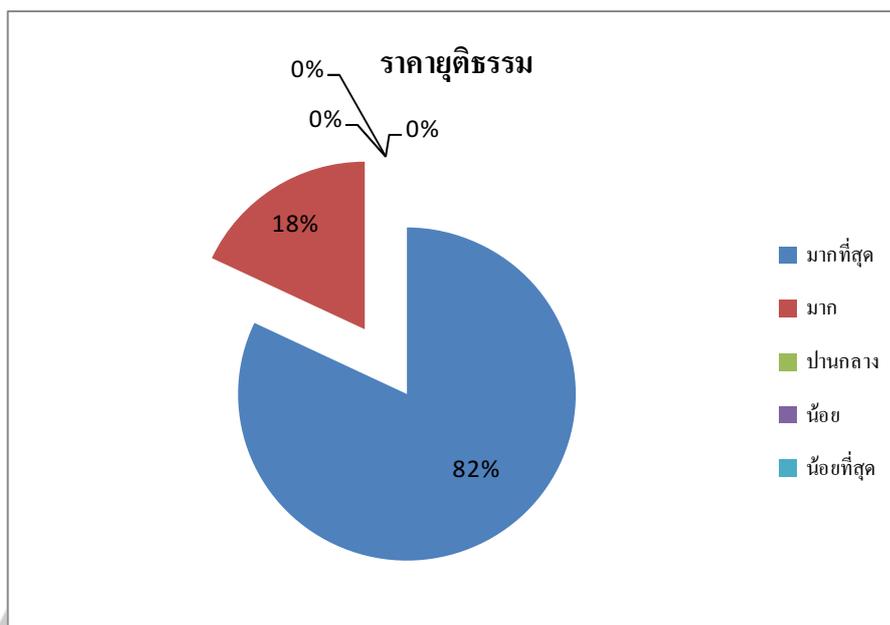
4. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกของชาวนา ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่าราคาข้าวเปลือกเหนียวมากกว่า 101 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 69 ราคาข้าวเปลือกเหนียว 91-100 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 22 ราคาข้าวเปลือกเหนียว 81-90 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 4 ข้าวเปลือกเหนียวต่ำกว่า 70 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 3 ข้าวเปลือกเหนียว 71-80 บาทต่อถังคิดเป็นร้อยละ 2



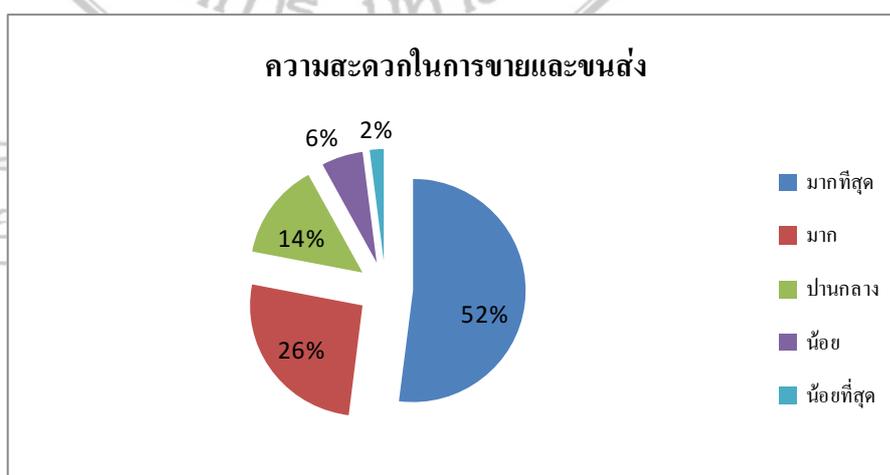
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก

1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่าราคาผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกมากที่สุด ร้อยละ 82 ราคาผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกมาก ร้อยละ 18 และ ราคาผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการขายข้าวเปลือกปานกลาง น้อย น้อยที่สุด ร้อยละ 0

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

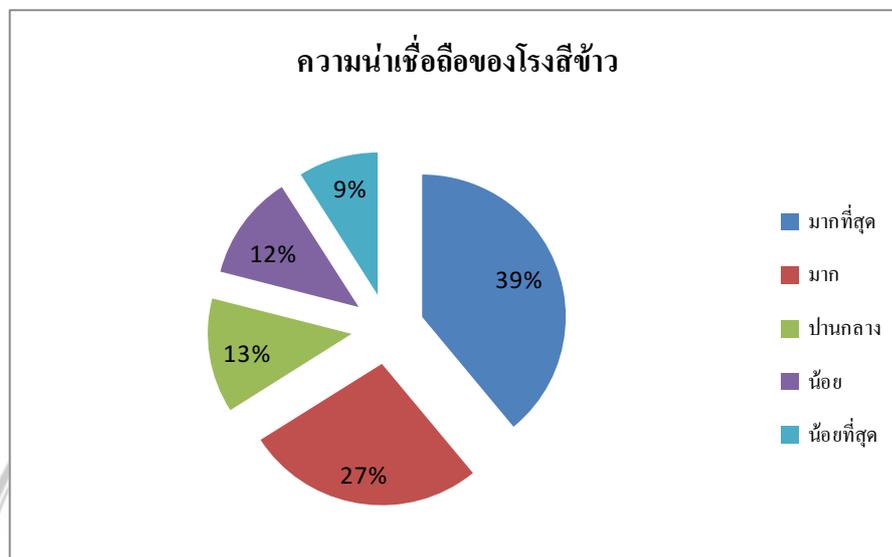


2. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ความสะดวกในการขายและขนส่งสินค้ามากที่สุด ร้อยละ 52 ความสะดวกในการขายและขนส่งสินค้ามาก ร้อยละ 26 ความสะดวกในการขายและขนส่งสินค้าปานกลาง ร้อยละ 14 ความสะดวกในการขายและขนส่งสินค้าน้อย ร้อยละ 6 ความสะดวกในการขายและขนส่งสินค้าน้อยที่สุด ร้อยละ 2

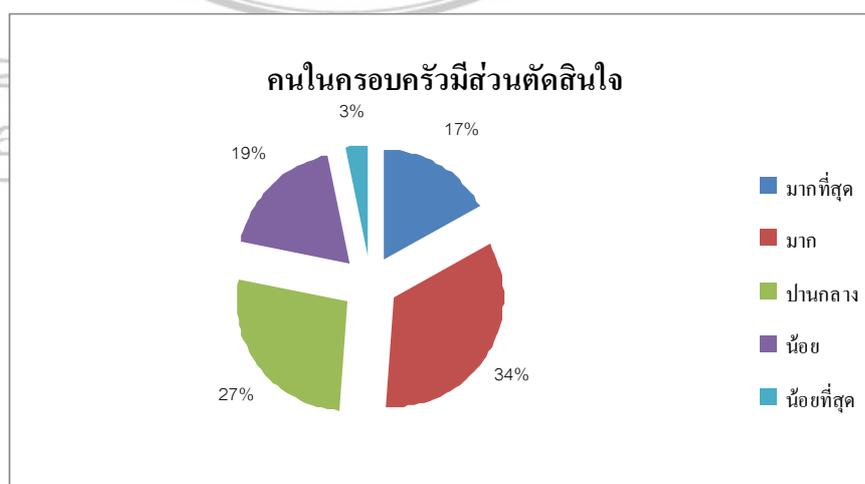


3. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมากที่สุด ร้อยละ 39 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมาก ร้อย

ละ 27 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวปานกลาง ร้อยละ 13 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าว
น้อย ร้อยละ 12 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวน้อยที่สุด ร้อยละ 9

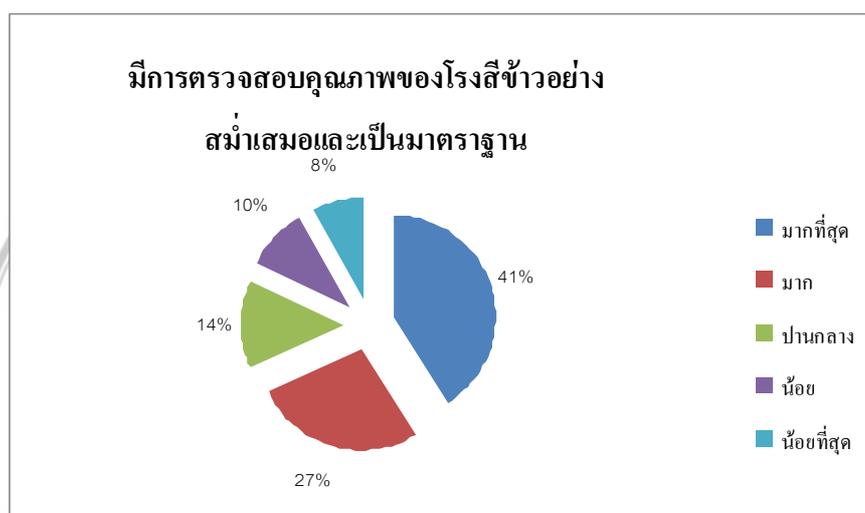


4. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 34 คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 27 คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 19 คนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 17 และคนในครอบครัวมีส่วนตัดสินใจ มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3



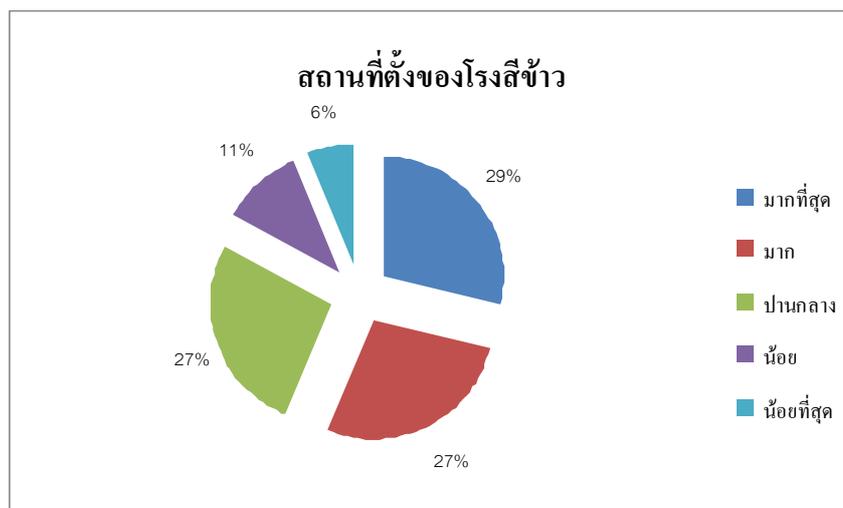
5. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า

โรงสีที่มีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41 โรงสีที่มีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 27 โรงสีที่มีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 14 โรงสีที่มีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 8 และโรงสีที่มีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอและมีมาตรฐาน มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 8

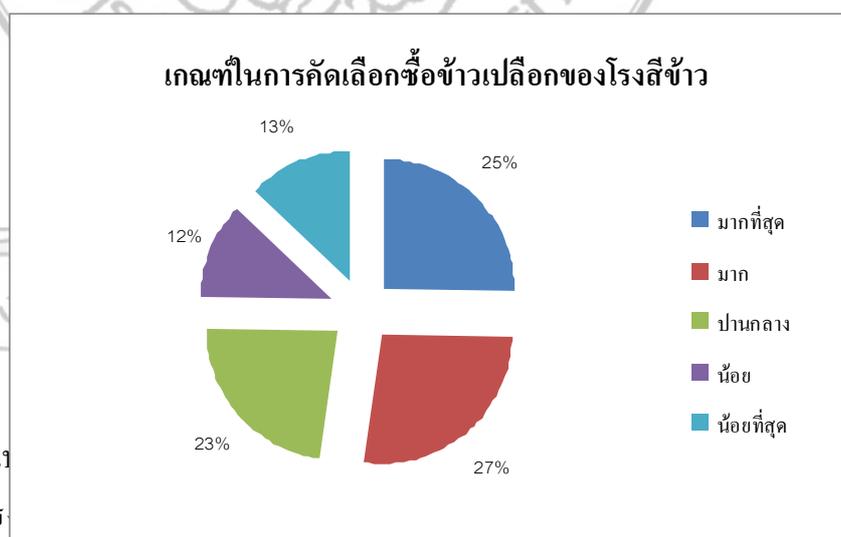


6. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 29 สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 27 สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 27 สถานที่ตั้งของโรงสีข้าว มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 11 และสถานที่ตั้งของโรงสีข้าว มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 29

พลังนวัตกรรมศึกษา ระดับปริญญาตรี

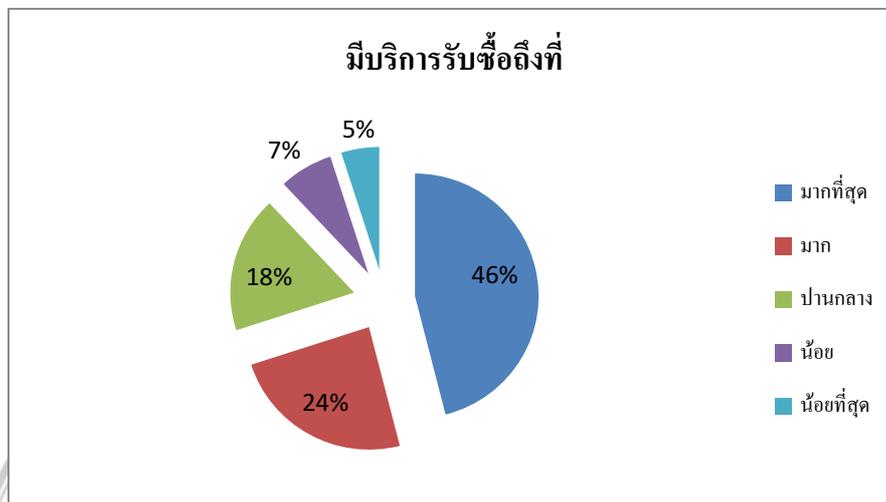


7. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่าเกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 27 เกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 25 เกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23 เกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 13 และเกณฑ์ในการคัดเลือกซื้อข้าวเปลือกของโรงสีข้าว มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 12

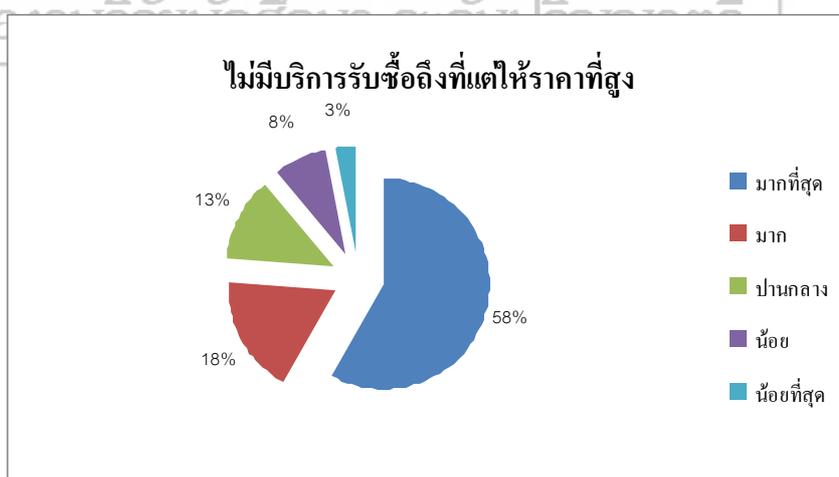


8. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่าชานาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีบริการรับซื้อถึงที่ มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46 ชานาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีบริการรับซื้อถึงที่ มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 24 ชานาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีบริการรับซื้อถึงที่ มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 18 ชานาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับ

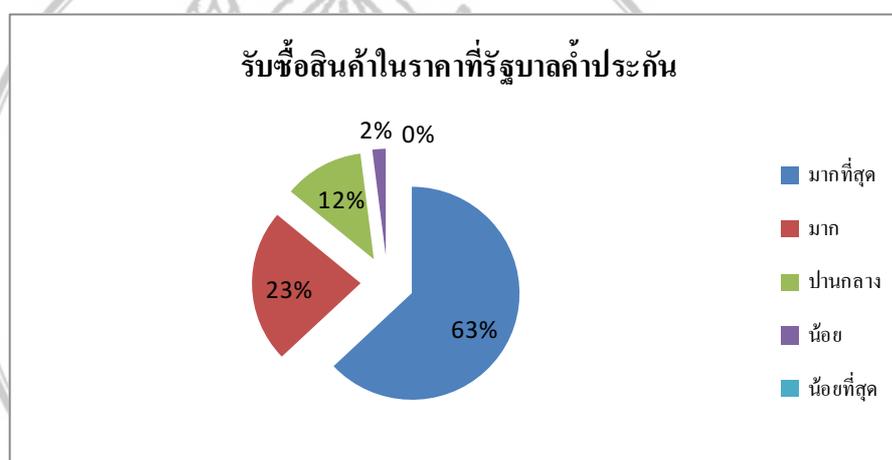
โรงสีที่มีบริการรับซื้อถึงที่มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 7 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีบริการรับซื้อถึงที่มีอิทธิพลน้อย ที่สุด คิดเป็นร้อยละ 5



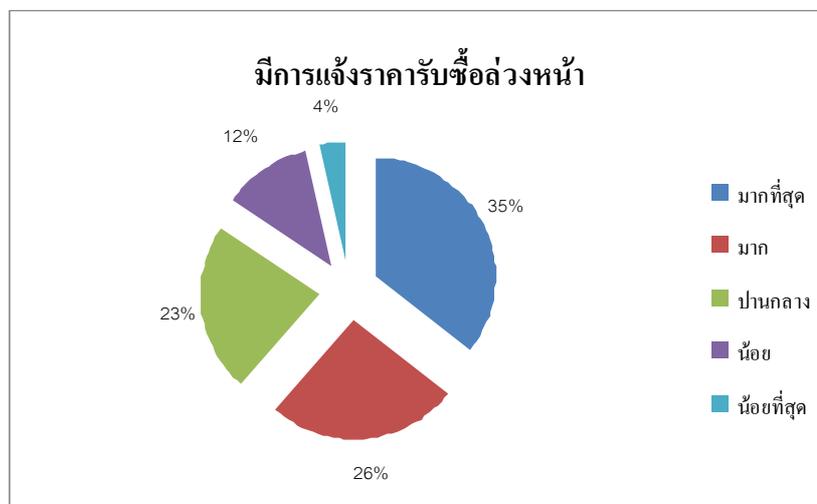
9. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่ แต่ให้ราคาที่สูง มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 58 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่ แต่ให้ราคาที่สูง มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 18 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่ แต่ให้ราคาที่สูง มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 13 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่ แต่ให้ราคาที่สูง มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 8 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่ไม่มีบริการรับซื้อถึงที่ แต่ให้ราคาที่สูง มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 3



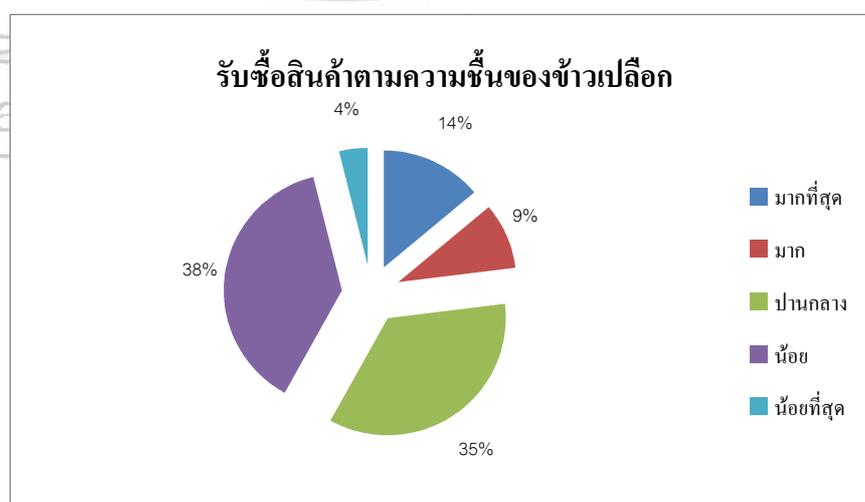
10. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่รับซื้อสินค้าที่รัฐบาลค้ำประกัน มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่รับซื้อสินค้าที่รัฐบาลค้ำประกัน มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 23 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่รับซื้อสินค้าที่รัฐบาลค้ำประกัน มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 12 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่รับซื้อสินค้าที่รัฐบาลค้ำประกัน มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 2 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่รับซื้อสินค้าที่รัฐบาลค้ำประกัน มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 0



11. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 26 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 23 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 12 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการแจ้งราคารับซื้อล่วงหน้า มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 4



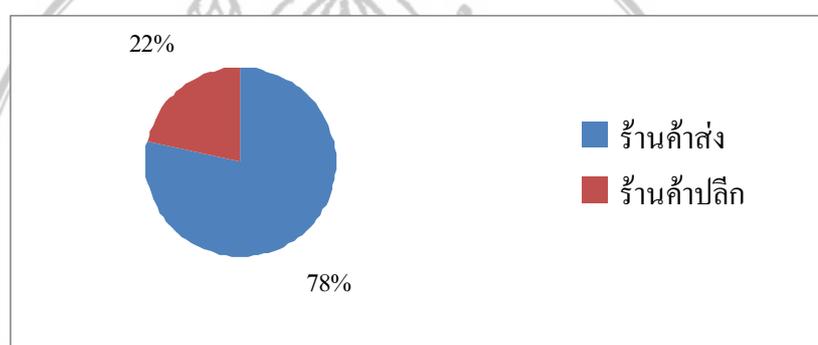
12. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกขายข้าวเปลือก ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของพฤติกรรมการเลือกขายข้าวเปลือกกับโรงสีข้าวพบว่า ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการรับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก มีอิทธิพลน้อย คิดเป็นร้อยละ 38 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการรับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 35 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการรับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก มีอิทธิพลมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 14 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการรับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก มีอิทธิพลมาก คิดเป็นร้อยละ 14 ชาวนาต้องการเลือกขายข้าวเปลือกให้กับโรงสีที่มีการรับซื้อสินค้าตามความชื้นของข้าวเปลือก มีอิทธิพลน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 4



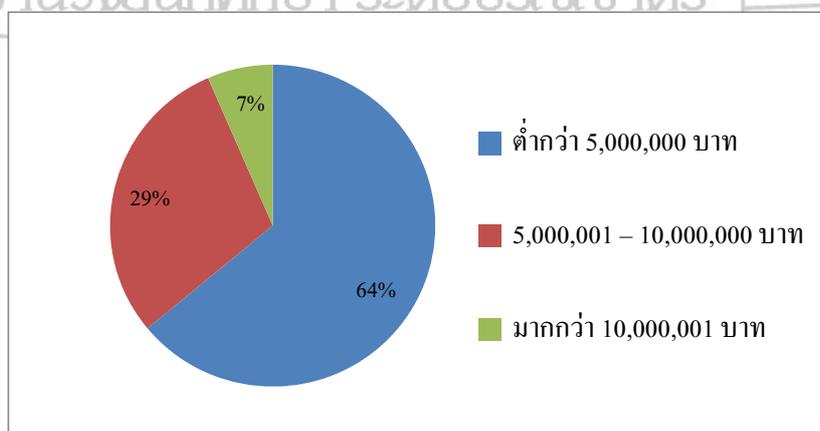
ข้อมูลที่ได้จากแบบสำรวจของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 คน ที่แสดงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาครได้ผลสรุปของการสำรวจดังนี้

ข้อมูลของกิจการ

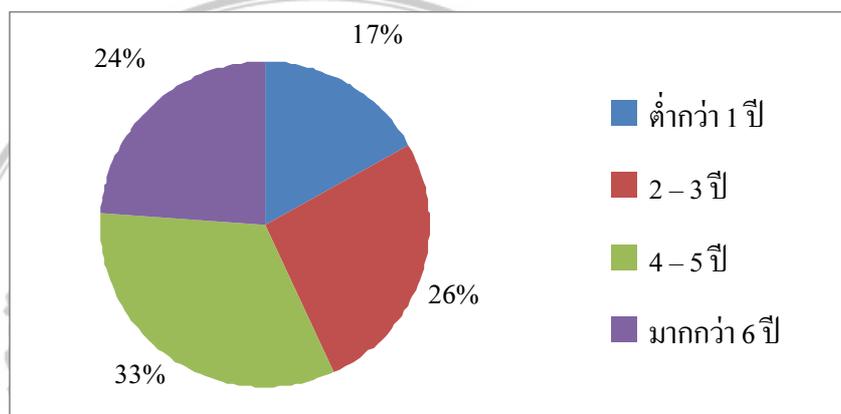
1. รูปแบบของกิจการ จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาครที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนข้อมูลของกิจการมีรูปแบบของกิจการเป็นร้านค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 78 มีรูปแบบของกิจการเป็นร้านค้าปลีก คิดเป็นร้อยละ 22



2. ขนาดเงินลงทุนของกิจการจากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาครที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัยในส่วนข้อมูลของกิจการ มีรูปแบบของกิจการที่มีเงินลงทุนต่ำกว่า 5,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 64 มีรูปแบบของกิจการที่มีเงินลงทุน 5,000,001-10,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29 มีรูปแบบของกิจการที่มีเงินลงทุนมากกว่า 10,000,001 บาท คิดเป็นร้อยละ 7



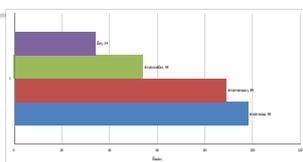
3. ระยะเวลาที่กิจการของท่านดำเนินการมา จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาครที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัยในส่วนข้อมูลของกิจการ ระยะเวลา ที่กิจการของท่านดำเนินการมา 4-5 ปี คิดเป็นร้อยละ33 ระยะเวลา ที่กิจการของท่านดำเนินการมา 2-3 ปี คิดเป็นร้อยละ24 ระยะเวลา ที่กิจการของท่านดำเนินการมามากกว่า 6 ปี คิดเป็นร้อยละ24 ระยะเวลา ที่กิจการของท่านดำเนินการมาต่ำกว่า 1 ปี คิดเป็นร้อยละ 17



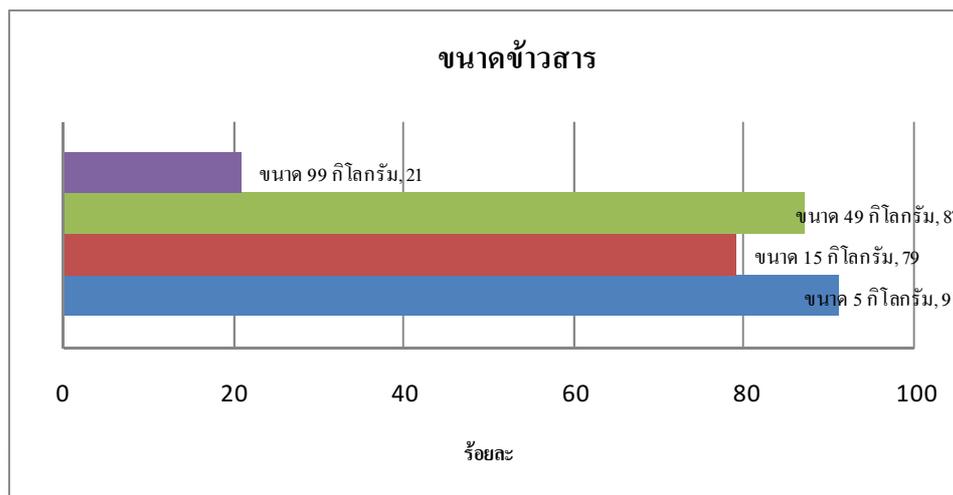
ข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการ

1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการจำหน่ายข้าวหอมร้อยละ 98 ข้าวเปลือกธรรมดาร้อยละ 89 ข้าวเปลือกเหนียวร้อยละ 54 และอื่นร้อยละ 34

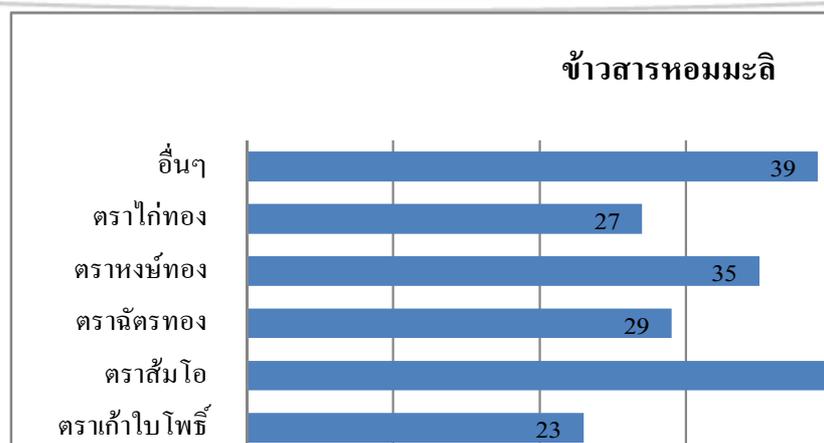
ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



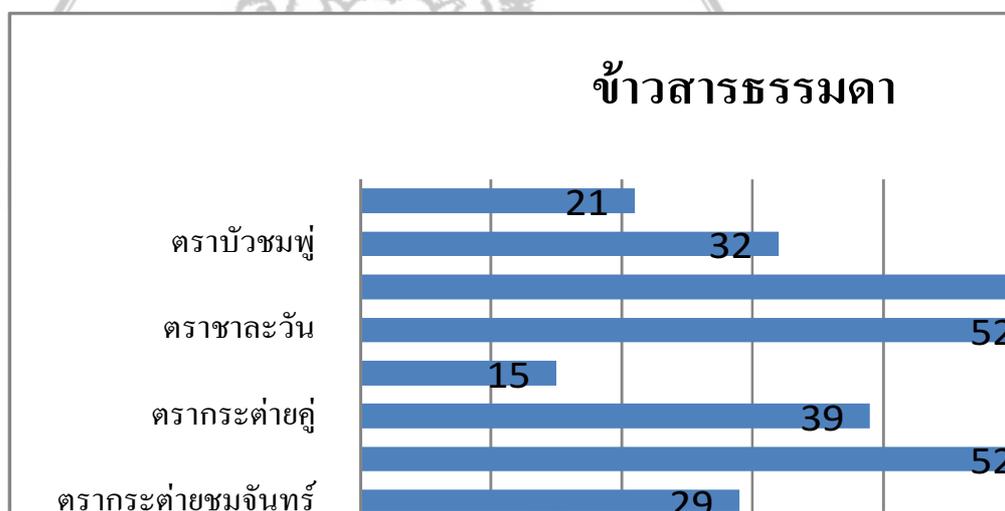
2. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการจำหน่ายข้าวขนาด 5 กิโลกรัมร้อยละ 91 กิจการจำหน่ายข้าวขนาด 49 กิโลกรัมร้อยละ 87 กิจการจำหน่ายข้าวขนาด 15 กิโลกรัมร้อยละ 79 กิจการจำหน่ายข้าวขนาด 99 กิโลกรัมร้อยละ 21



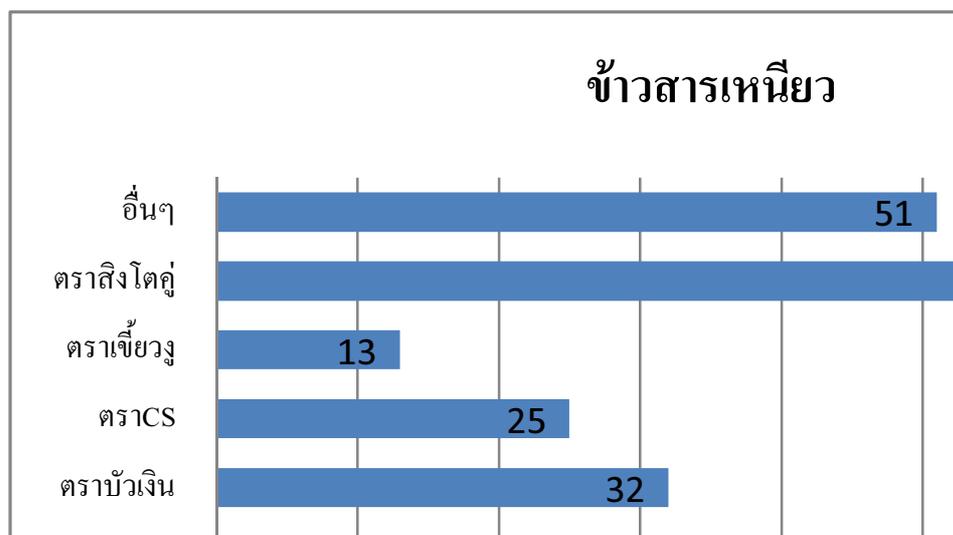
3. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิ ตราส้มโอ ร้อยละ 58 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิตราอื่นๆ ร้อยละ 39 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิ ตราหงษ์ทอง ร้อยละ 35 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิตราหม้อทอง ร้อยละ 32 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิ ตราฉัตรทอง ร้อยละ 29 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิ ตราไก่ทอง ร้อยละ 27 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิ ตราเก้าใบโพธิ์ ร้อยละ 23 กิจการจำหน่ายข้าวหอมมะลิตราโคโนเสาร์ร้อยละ 14



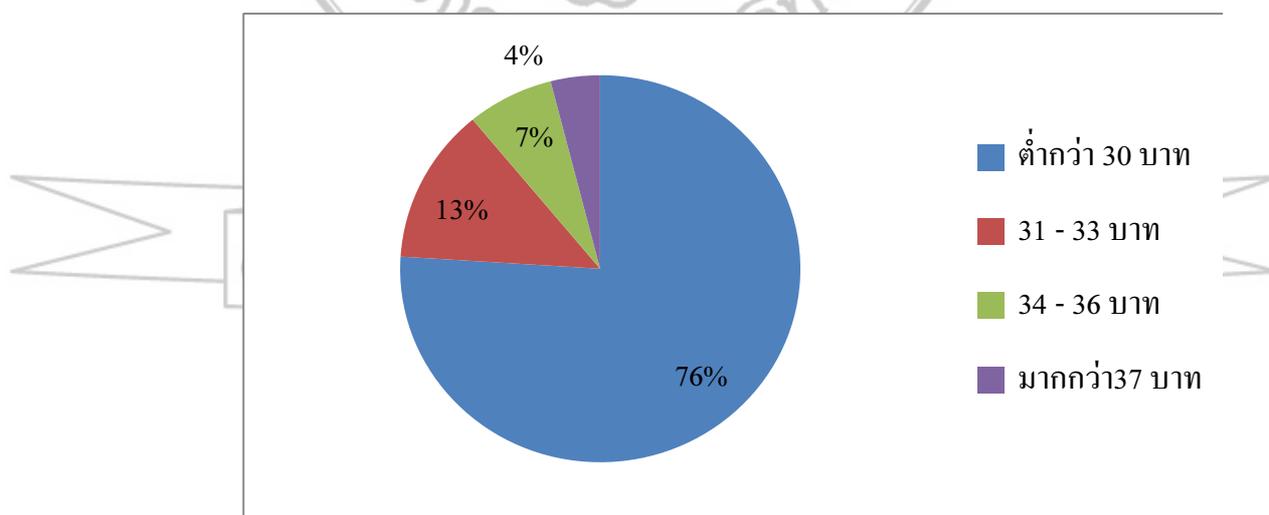
4. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラไบโพธิ์เดี่ยวร้อยละ 67 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラชาละวัน ร้อยละ 52 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラส้มโอ ร้อยละ 52 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラช่างไซโย ร้อยละ 47 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラกระต่ายคู่ ร้อยละ 39 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラปลาคู ร้อยละ 32 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラบัวชมพู ร้อยละ 32 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラกระต่ายชมพูจันทร์ ร้อยละ 29 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラไบโพธิ์ระฆัง ร้อยละ 15 กิจการจำหน่ายข้าวสารธรรมดา トラอื่นๆ ร้อยละ 21



5. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラสิงโตคู่ ร้อยละ 67 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラบัวแดง ร้อยละ 54 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว อื่นๆ ร้อยละ 51 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラปลาคู ร้อยละ 32 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラบัวเงิน ร้อยละ 32 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラCS ร้อยละ 25 กิจการจำหน่ายข้าวสารเหนียว トラเขียว ร้อยละ 13

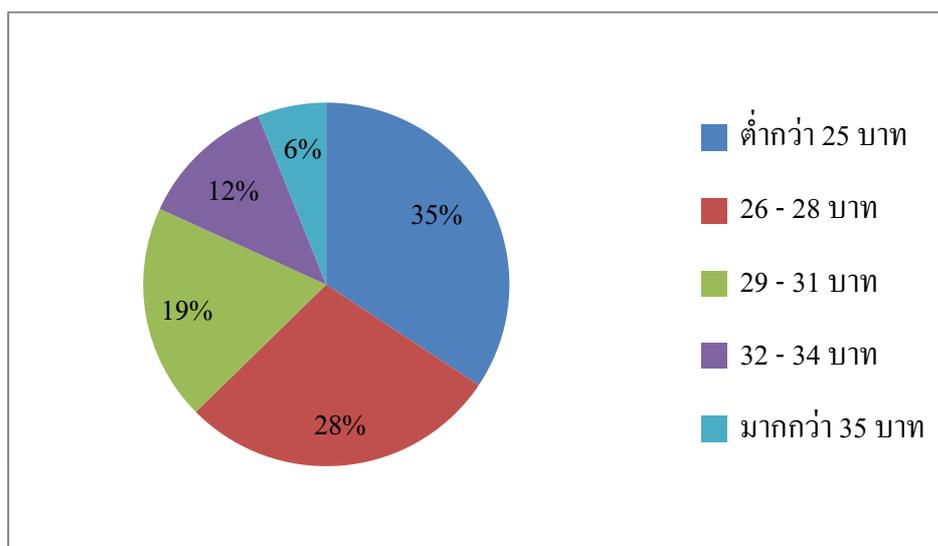


6. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินการพบว่า ราคาข้าวหอมมะลิที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา ต่ำกว่า 30 บาท คิดเป็นร้อยละ 76 ราคาข้าวหอมมะลิที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 31-33 บาท คิดเป็นร้อยละ 13 ราคาข้าวหอมมะลิที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 34-36 บาท คิดเป็นร้อยละ 7 ราคาข้าวหอมมะลิที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคามากกว่า 37 บาท คิดเป็นร้อยละ 4

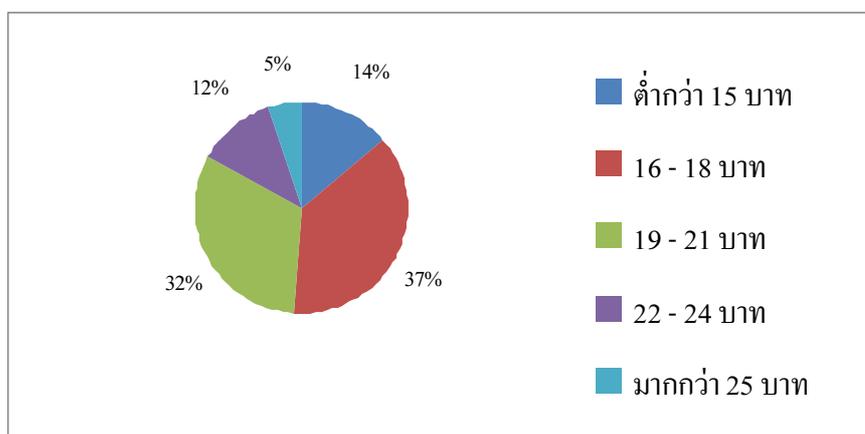


7. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินการพบว่า ราคาข้าวสารธรรมดาที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา ต่ำกว่า 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 35 ราคา

ข้าวสารธรรมดา ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 26-28 บาท คิดเป็นร้อยละ 28 ราคาข้าวสารธรรมดา ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 29-31 บาท คิดเป็นร้อยละ 19 ราคาข้าวสารธรรมดา ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 32-34 บาท คิดเป็นร้อยละ 12 ราคาข้าวสารธรรมดา ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคามากกว่า 35 บาท คิดเป็นร้อยละ 6

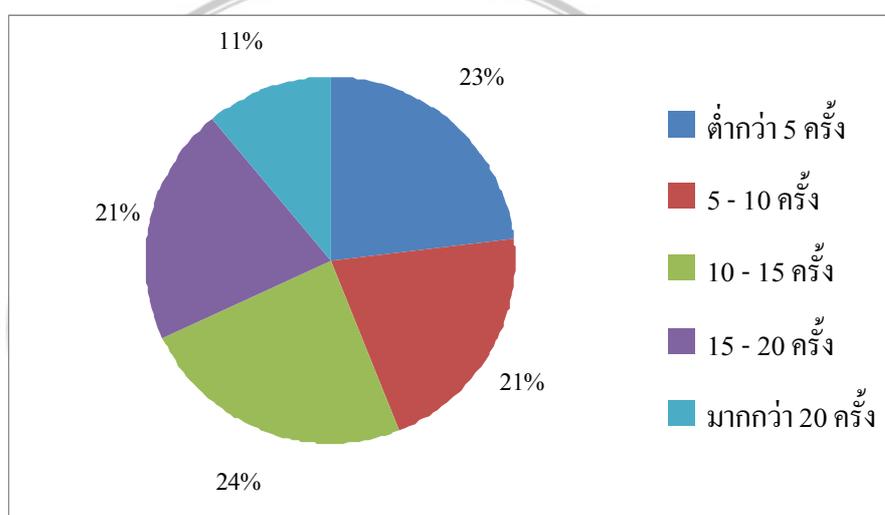


8. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า ราคาข้าวสารเหนียว ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 16-18 บาท คิดเป็นร้อยละ 37 ราคาข้าวสารเหนียว ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 19-21 บาท คิดเป็นร้อยละ 32 ราคาข้าวสารเหนียว ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคาต่ำกว่า 15 บาท คิดเป็นร้อยละ 14 ราคาข้าวสารเหนียว ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคา 22-24 บาท คิดเป็นร้อยละ 12 ราคาข้าวสารเหนียว ที่กิจการท่านซื้อในปัจจุบันมีราคามากกว่า 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 5



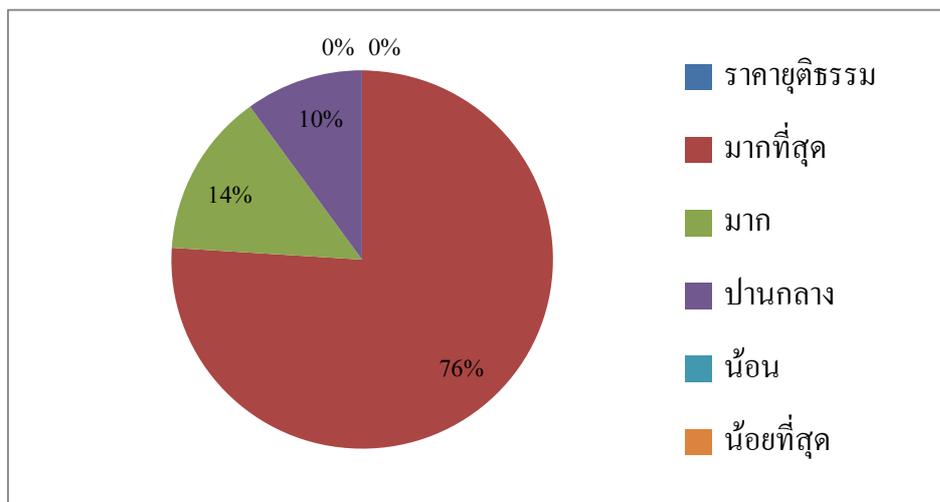
พฤติกรรมการเลือกซื้อ ข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียว กับโรงสีข้าว

1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของข้อมูลทั่วไปของการดำเนินกิจการพบว่า กิจการมีความถี่ในการสั่งซื้อ 10-15 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 24 กิจการมีความถี่ในการสั่งซื้อต่ำกว่า 5 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 23 กิจการมีความถี่ในการสั่งซื้อ 5-10 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 21 กิจการมีความถี่ในการสั่งซื้อ 15-20 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 21 กิจการมีความถี่ในการสั่งซื้อมากกว่า 20 ครั้งต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 11

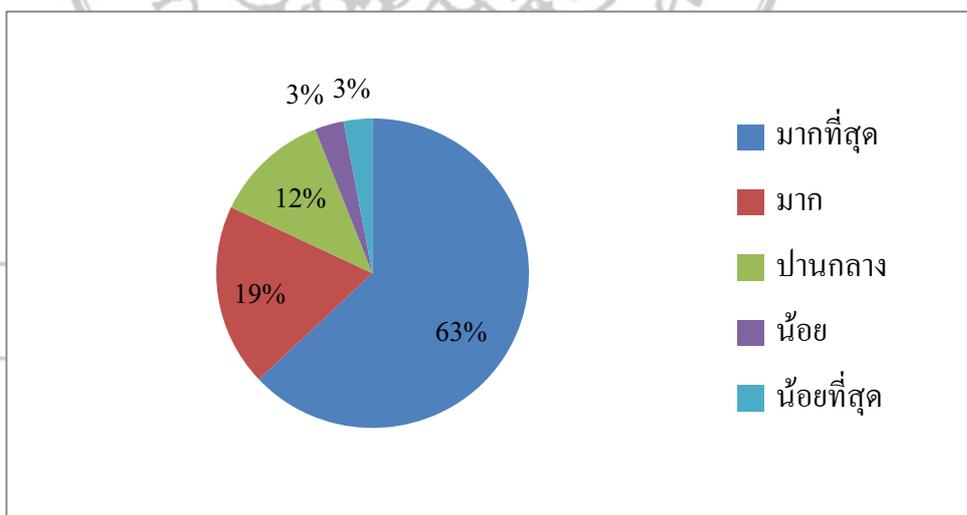


ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร

1. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสารพบว่าราคา ยุติธรรม มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 76 ข้าวสารพบว่าราคายุติธรรม มีอิทธิพล มากเป็นร้อยละ 14 ข้าวสารพบว่าราคายุติธรรม มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 10 ข้าวสารพบว่าราคายุติธรรม มีอิทธิพลน้อยและน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 0

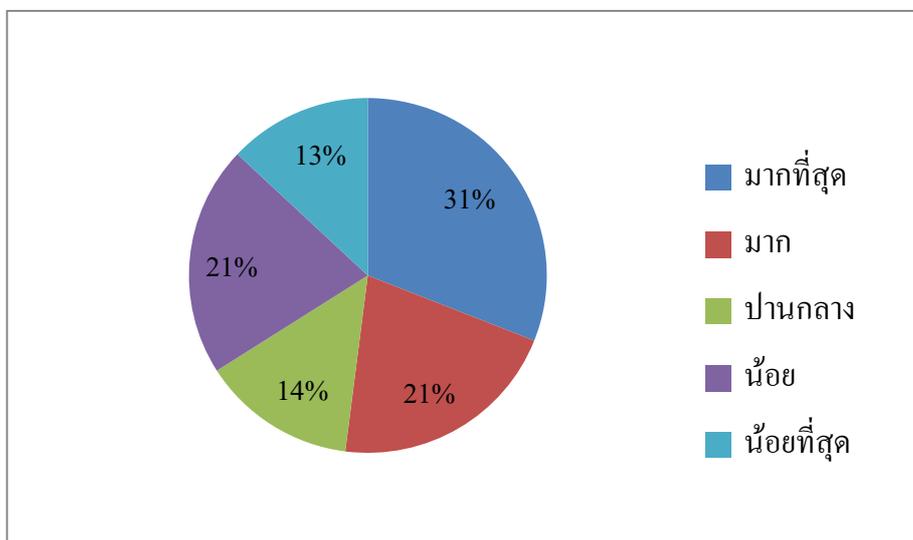


2. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัยในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า ความสะดวกในการขนส่ง มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 63 ความสะดวกในการขนส่ง มีอิทธิพล มากคิดเป็นร้อยละ 19 ความสะดวกในการขนส่ง มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 12 ความสะดวกในการขนส่ง มีอิทธิพล น้อยคิดเป็นร้อยละ 3 ความสะดวกในการขนส่ง มีอิทธิพล น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 3

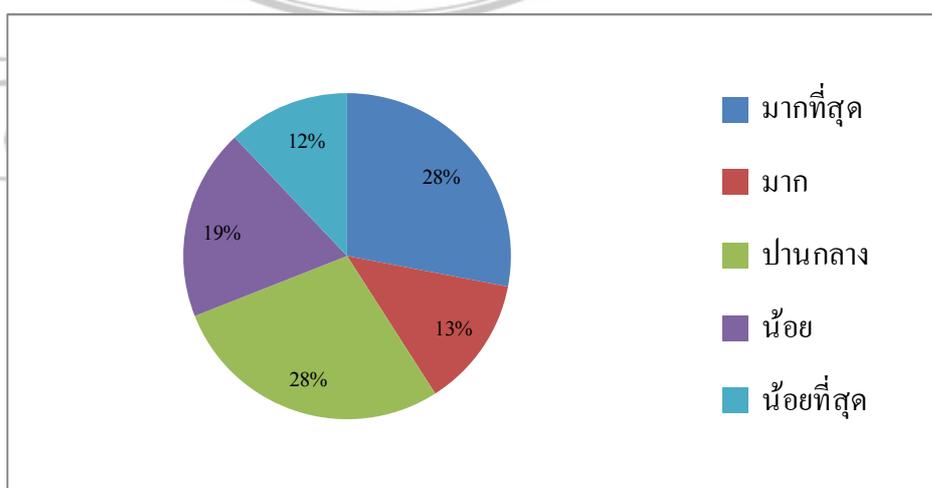


3. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดา และข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัยในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า สถานที่ตั้งโรงสีข้าว มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 31 สถานที่ตั้งโรงสีข้าว มีอิทธิพล น้อยคิดเป็นร้อยละ 21 สถานที่ตั้งโรงสีข้าว สถานที่ตั้งโรงสีข้าว มีอิทธิพล มากคิดเป็นร้อยละ

21 สถานที่ตั้งโรงสีข้าว มีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 14 มีอิทธิพล น้อยที่สุดคิดเป็น ร้อยละ 13

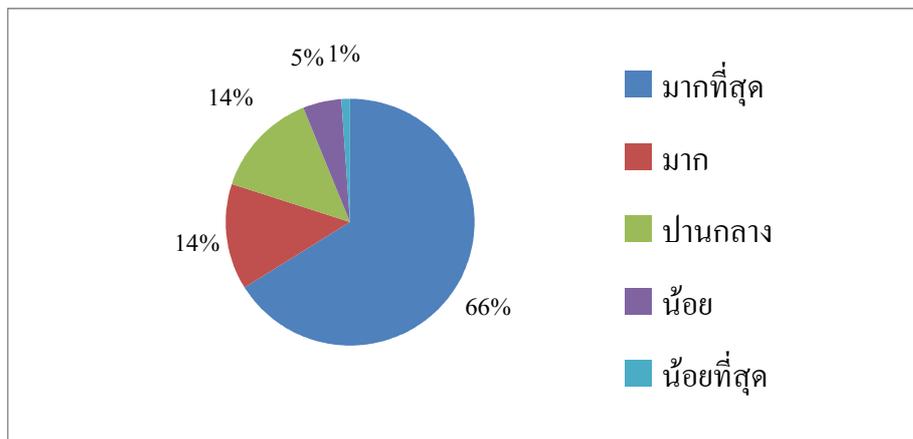


4. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าวรัตนชัยในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า คนในครอบครัวมีส่วนช่วยตัดสินใจ มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 28 คนในครอบครัวมีส่วนช่วยตัดสินใจ มีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 28 คนในครอบครัวมีส่วนช่วยตัดสินใจ มีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 19คน ในครอบครัวมีส่วนช่วยตัดสินใจ มีอิทธิพล มากเป็นร้อยละ 13 คนในครอบครัวมีส่วนช่วยตัดสินใจ มีอิทธิพล น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 12

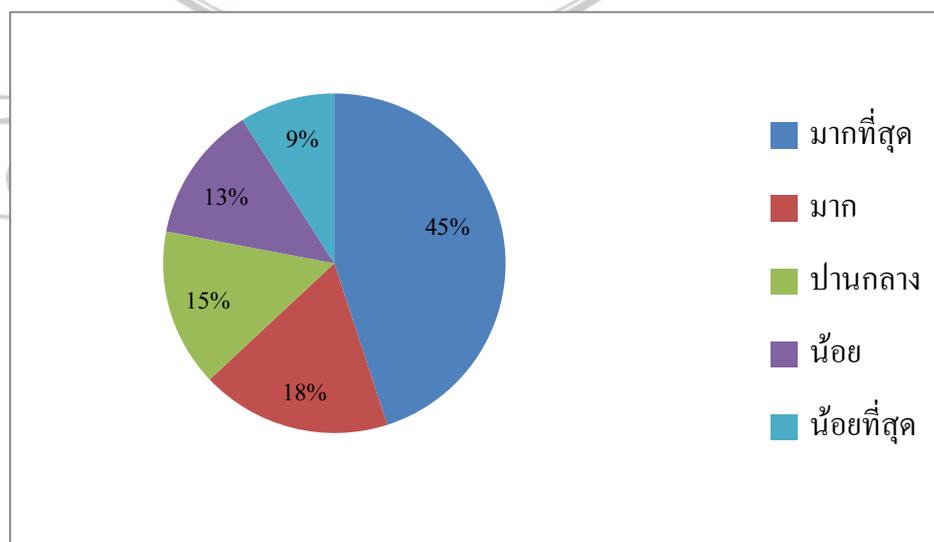


5. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจ

ของโรงสีข้าวรัตนชัยในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า คุณภาพของข้าวสาร มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 66 คุณภาพของข้าวสารมีอิทธิพล มากเป็นร้อยละ 14 คุณภาพของข้าวสารมีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 14 คุณภาพของข้าวสารมีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 5 คุณภาพของข้าวสารมีอิทธิพล น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 1

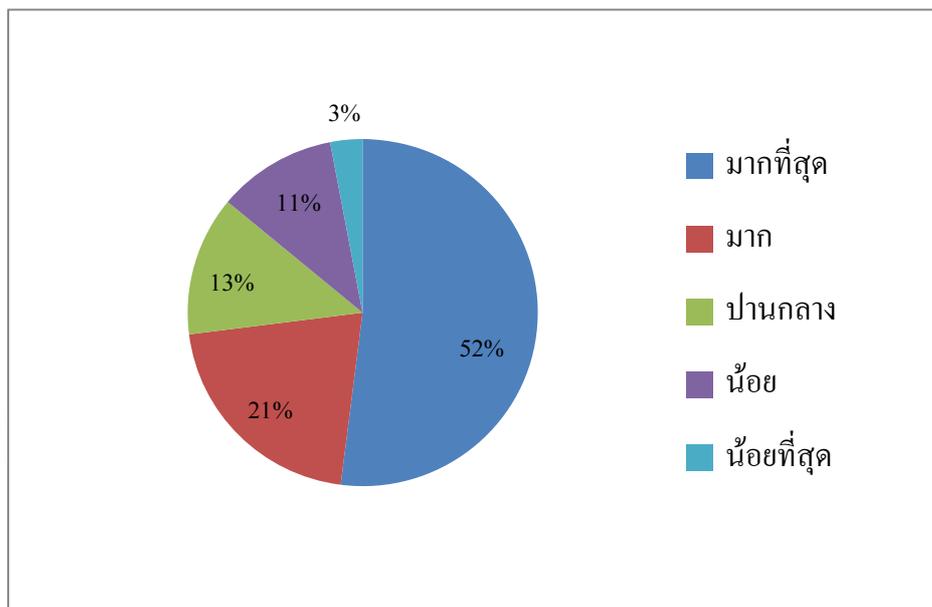


6. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 45 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมากเป็นร้อยละ 18 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 15 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าวมีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 13 ความน่าเชื่อถือของโรงสีข้าว น้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 9

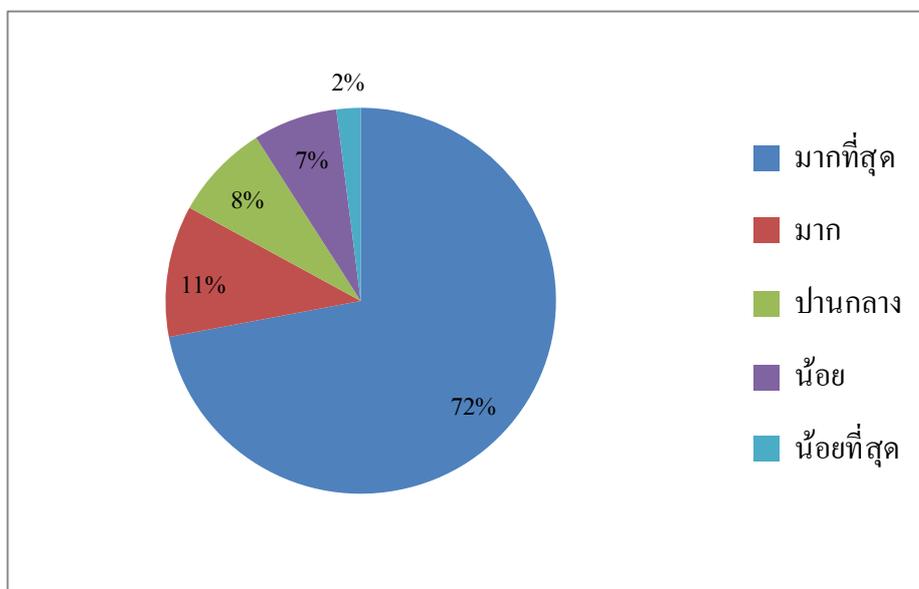


7. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจ

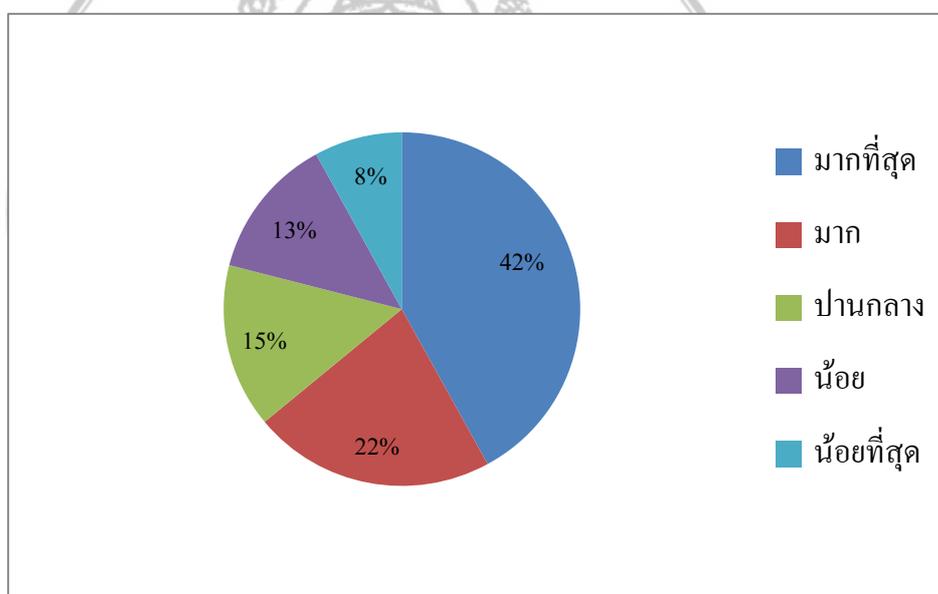
ของโรงสีข้าวรัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของกิจการมีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 52 เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของกิจการมีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 21 เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของกิจการมีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 13 เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของกิจการมีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 11 เกณฑ์ในการเลือกซื้อข้าวสารของกิจการมีอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 3



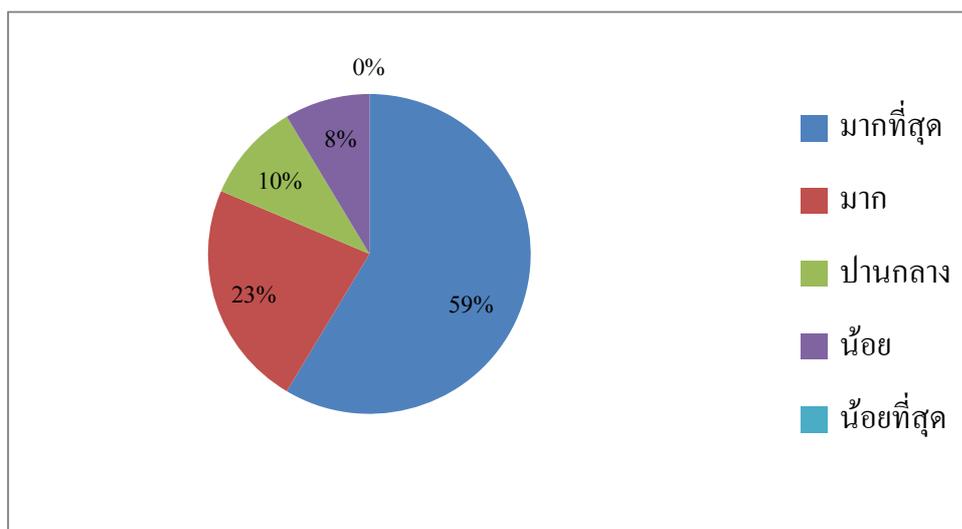
8. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า มีบริการรับส่งถึงที่มีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 72 มีบริการรับส่งถึงที่ มีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 11 มีบริการรับส่งถึงที่มีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 8 มีบริการรับส่งถึงที่มีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 7 มีบริการรับส่งถึงที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 2



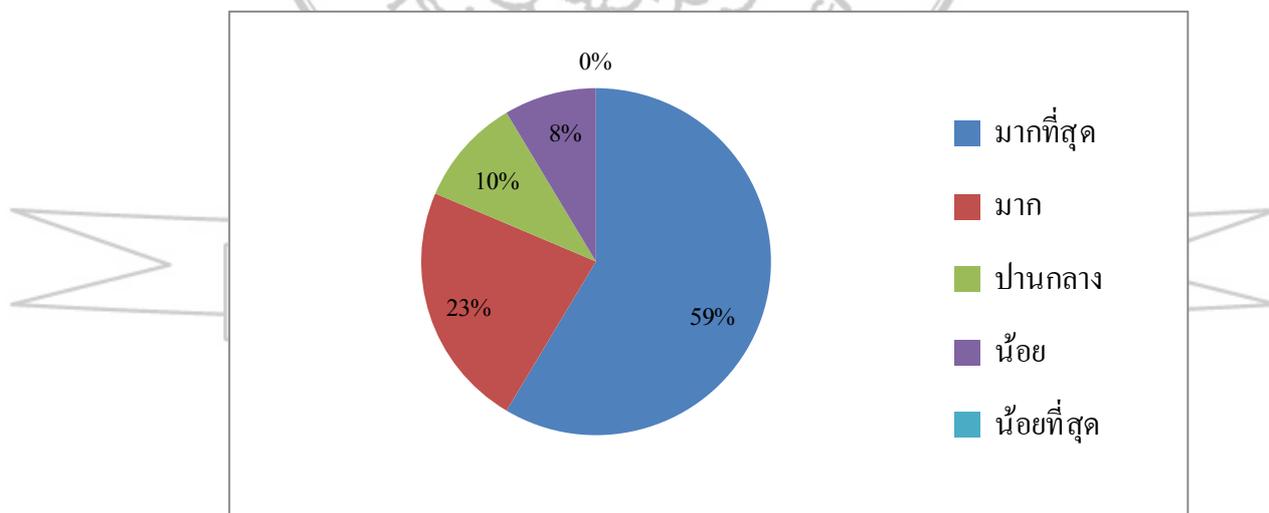
9. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูกมีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 72 ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูกมีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 11 ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูกมีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 8 ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูกมีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 7 ไม่มีบริการส่งถึงที่แต่ขายในราคาที่ถูกอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 2



10. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า ขายข้าวสารตามราคาตลาดมีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 59 ขายข้าวสารตามราคาตลาดมีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 23 ขายข้าวสารตามราคาตลาดมีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 10 ขายข้าวสารตามราคาตลาดถูกมีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 8 ขายข้าวสารตามราคาตลาดอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 0

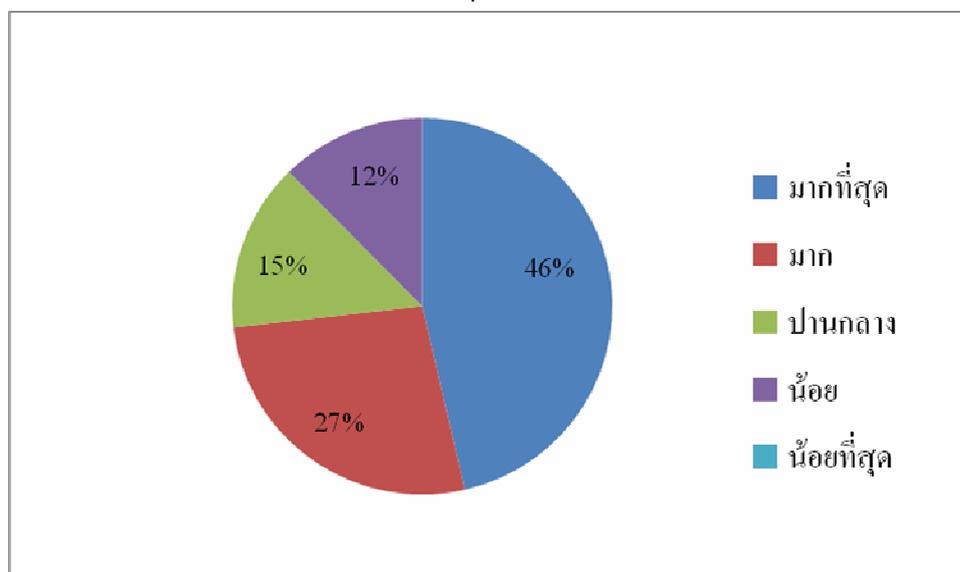


11. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า รับคีนสินค้ำหาคสินค้ำมีปัญหามีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 59 รับคีนสินค้ำหาคสินค้ำมีปัญหามีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 23 รับคีนสินค้ำหาคสินค้ำมีปัญหามีอิทธิพลปานกลางคิดเป็นร้อยละ 10 รับคีนสินค้ำหาคสินค้ำมีปัญหามีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 8 รับคีนสินค้ำหาคสินค้ำมีปัญหามีอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 0



12. จากแบบสำรวจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการซื้อข้าวสารหอมมะลิ ข้าวสารธรรมดาและข้าวสารเหนียวของร้านค้าส่งและร้านค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาคร ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโรงสีข้าว รัตนชัย ในส่วนของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อข้าวสาร พบว่า มีการแจ้งราคาข้าวสารล่วงหน้ามีอิทธิพล มากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 45 มีการแจ้งราคาข้าวสาร

ล่องหน้ามีอิทธิพลมากเป็นร้อยละ 26 มีการแจ้งราคาข้าวสารล่องหน้ามีอิทธิพลปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 14 มีการแจ้งราคาข้าวสารล่องหน้ามีอิทธิพลน้อยคิดเป็นร้อยละ 12 มีการแจ้งราคาข้าวสารล่องหน้าอิทธิพลน้อยที่สุดคิดเป็นร้อยละ 3



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

ชื่อ-สกุล	นางสาวณิชา ชลไพโรพิมพ์รัตน์
ที่อยู่	201 -202 หมู่ 6 ตำบล อ้อมน้อย อำเภอ กระทุ่มแบน จังหวัด สมุทรสาคร 74130
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2545	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จาก โรงเรียนมารีย์อุปถัมภ์
พ.ศ. 2548	สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จาก โรงเรียนมารีย์อุปถัมภ์
พ.ศ. 2552	กำลังศึกษาสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี