

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์ หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

THE FEASIBILITY STUDY ON THE POTENTIAL OF AGRIPRODUCT PROCESSING INVESTMENTS FROM THAI RUBBER TO LATEX PILLOWS FOR HEALTH TO INCREASE ITS VALUE DISTRIBUTION CHANNELS VIA THE SOCIAL MEDIA

สุกัญญา พรหมอารักษ์¹

พรสิริ ทิวาวรรณวงศ์²

บทคัดย่อ

จากสถานการณ์แนวโน้มการส่งออกและราคายางพาราไทยที่ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อรายได้เกษตรกรอย่างมาก ดังนั้นเพื่อเป็นการสร้างรายได้และความมั่นคงในอาชีพทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ภายใต้ชื่อ “กัญญาลาเท็กซ์” กลุ่มเป้าหมายวัยทำงานผู้ที่ใส่ใจและห่วงใยกับปัญหาสุขภาพ การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนต่อยอดธุรกิจโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำยางพาราเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพ การศึกษาใช้ข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมเอกสารทางวิชาการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านการดำเนินงาน ด้านการจัดการ และด้านการเงินเครื่องมือทางการเงินที่ใช้ ได้แก่ ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่างบประมาณเงินลงทุนทั้งสิ้น 5,200,000 บาทโครงการสามารถใช้ระยะเวลาในการคืนทุนประมาณ 1 ปี 4 เดือนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 13,856,407 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 85.29 ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 15 ดังนั้น แสดงให้เห็นว่าการลงทุนในโครงการนี้มีผลตอบแทนคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ : การศึกษาความเป็นไปได้, ยางพารา, มูลค่าเพิ่ม

Abstract

The current trends on the steady decline of exports and rubber prices in Thailand significantly affect the rubber tree grower's income. To help increase the income and enhance the job security, the researcher foresees an opportunity to conduct a feasibility study in investments on agriproduct processing of rubber to latex pillows for health Distribution Channels via the Social Media. The study was conducted in the “Kanya Latex”. The targets were customers in the working age whom care for and concern about health. The objective of this study was to examine the feasibility and worthiness of the investments on transforming products of rubber into latex pillows for consumer health. The study focused on secondary data obtained from a collection of related academic papers as well as research over the Internet. The marketing, operation management, and finance were investigated. The tools used in this study included Weighted Average Cost of Capital, Net Present Value and Internal Rate of Return. Moreover, it was found that the investment of 5,200,000 Baht have a payback period of approximately one year and four months. The Net Present Value (NPV) equaled to 13,856,407 Baht, which was more than the initial investment. The Internal Rate of Return (IRR) equaled to 85.29, which was more than the minimum expected return of 15. Therefore, the investment on this project was rewarding and possible for further investments.

Keywords : Feasibility Study , Rubber , value added

¹ นักศึกษาปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ณ กรุงเทพมหานคร E-mail: Sukanyapromarak@hotmail.com โทร : 084-793-2793

² อาจารย์ประจำ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ณ กรุงเทพมหานคร 10120

บทนำ

ยางพาราเป็นพืชที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างยิ่งเนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิต และส่งออกยางพาราอันดับที่ 1 ของโลกและพบว่ามีเกษตรกรตลอดจนผู้ที่ทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับยางพาราประมาณ 1 ล้านครอบครัวกระจายอยู่ในทุกภาคของประเทศ ในปี 2558 ประเทศไทยมีปริมาณผลผลิต 4.47 ล้านตัน [5] ทำให้ยางพาราเป็นสินค้าเกษตรที่ทำรายได้ให้แก่ประเทศ [1] ในอดีตมีเพียงพื้นที่ทางภาคใต้เท่านั้นที่นิยมปลูกยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจหลักแต่ต่อมารัฐบาลในยุคต่าง ๆ ได้สนับสนุนการปลูกยางพาราไปทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ ตั้งแต่ริเริ่มโครงการน้ำพระราชหฤทัยจากในหลวงหรือโครงการอีสานเขียวโครงการยาง 1,000,000 ไร่ เป็นต้น ส่งผลให้ปริมาณพื้นที่สวนยางกรีดยางได้ในภาคต่าง ๆ เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ในปี 2556 [7] ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกยางพาราทั้งสิ้น 22.176 ล้านไร่ [4]

สำหรับประเภทผลผลิตและส่งออกยางพาราส่วนใหญ่เป็นการแปรรูปขั้นต้น คือ ยางพาราแผ่นรมควัน ยางแท่ง น้ำยางข้น ยางผสมและอื่น ๆ ตามลำดับมีสัดส่วนการใช้ในประเทศประมาณร้อยละ 10 เท่านั้นที่เหลือเน้นการส่งออกประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิต อย่างไรก็ตาม [7] จากความผันผวนของเศรษฐกิจโลกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 ทำให้เกิดการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้ความต้องการใช้ยางพาราของโลกปรับตัวลดลง ทำให้ปริมาณยางคงเหลือของประเทศไทยอยู่ในระดับสูง ผนวกกับปริมาณผลผลิตของไทยและต่างประเทศ ก็มีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจึงส่งผลให้เกิดอุปทานส่วนเกินของตลาดยางพาราในตลาดโลก ก่อให้เกิดวิกฤตสถานการณ์ราคายางพาราตกต่ำอย่างต่อเนื่องสร้างความเดือดร้อนอย่างหนักแก่เกษตรกรที่ประกอบอาชีพการทำสวนยางพาราเป็นหลัก [2] จากผลกระทบที่เกิดขึ้นของราคายางพาราไทยดังกล่าวผู้ศึกษาจึงเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจเกี่ยวกับกระบวนการผลิตแปรรูปยางพาราสู่อุตสาหกรรมขั้นปลายน้ำเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Added) ให้กับยางพาราไทย โดยสนใจการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ภายใต้ชื่อ “Kanya Latex” กลุ่มเป้าหมายวัยทำงานผู้ที่ใส่ใจและห่วงใยปัญหาสุขภาพ

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าจะเป็นสิ่งที่น่าลงทุน แต่การลงทุนจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงเห็นควรว่ามีความจำเป็นต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ให้ละเอียดรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์

ขอบเขตการศึกษา

ศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพ โดยการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนภายในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2559- 2563 และศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการดำเนินงาน ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมเอกสารทางวิชาการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ บทความทางวิชาการ เอกสาร ระเบียบกฎหมายที่เกี่ยวข้อง วิทยานิพนธ์ สารนิพนธ์ การศึกษาค้นคว้าอิสระ เป็นต้น ตลอดจนการค้นคว้าเว็บไซต์ของหน่วยงานต่าง ๆ ผ่านทางอินเทอร์เน็ตรวมทั้งการสอบถามข้อมูลโดยตรงกับทางสถาบันวิจัยที่เกี่ยวข้องกับสูตรและขั้นตอนกระบวนการผลิตหมอนยางพารา

2. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลครั้งนี้ผู้ศึกษาจะทำการวิเคราะห์ภาพรวมอุตสาหกรรม ได้แก่ การเมืองและกฎหมาย สังคมและวัฒนธรรม เศรษฐกิจ เทคโนโลยี (PEST Analysis) จากนั้นใช้เครื่องมือสำหรับวิเคราะห์คู่แข่งสภาพแวดล้อมการแข่งขันปัจจัยทั้ง 5 ประการ (Five Force Model) ของ Michael E.Porter เพื่อวิเคราะห์ทางการตลาดและทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) เพื่อที่จะนำมากำหนดกลยุทธ์ขององค์กร (TOWS Matrix) จากการวิเคราะห์คู่แข่งที่สำคัญ ได้แก่ กลุ่มอาชีพสหกรณ์เกษตรบ้านพังดาน จังหวัด พัทลุง 7nitesmattress หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพ และ Lapin Natural Latex ด้านกลยุทธ์จะใช้กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) เพื่อความได้เปรียบคู่แข่ง ได้แก่ กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ราคา กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขาย

ส่วนการวิเคราะห์ด้านการเงินเครื่องมือที่ใช้ได้แก่ต้นทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักมูลค่าปัจจุบันสุทธิอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

ผลการวิจัย

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์สามารถสรุปผลการศึกษาได้ ดังนี้

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากการวิเคราะห์ทางการตลาดKanYa Latex หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายวัยทำงานช่วงอายุ 25 – 60 ปี ผู้ที่ใส่ใจและห่วงใยต่อปัญหาสุขภาพและจะใช้กลยุทธ์ทางส่วนประสมทางการตลาดเข้ามาช่วยในการดำเนินกิจการเพื่อสร้างความโดดเด่นที่เหนือกว่าคู่แข่งโดยจะมีส่วนประสมทางการตลาด 4 ด้านซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ เลือกใช้วัตถุดิบหลักจากน้ำยางธรรมชาติที่มีใบรับรองมาตรฐานและวัตถุดิบดังกล่าวมีคุณสมบัติพิเศษ ยืดหยุ่นสูง ป้องกันแบคทีเรีย ทำให้ผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราไม่มีแหล่งสะสมของแบคทีเรียที่เป็นสาเหตุให้เกิดโรคมะเร็งให้เลือก 2 แบบ ได้แก่ รูปทรงสี่เหลี่ยมสำหรับผู้บริโภคที่ชอบนอนตะแคง ส่วนที่โค้งเว้าจะรองรับคอและไหล่ ช่วยบรรเทาอาการปวดไหล่ และรูปทรงคล้ายหัวใจสำหรับผู้บริโภคที่ชอบนอนหงายจะรองรับศีรษะและต้นคอให้กระดูกต้นคอช่วยบรรเทาอาการปวดต้นคอพร้อมกล่องบรรจุภัณฑ์ที่ออกแบบให้สามารถสะท้อนบุคลิกภาพของสินค้า ด้วยโทนสีเขียวนอกจากนี้ยังมีหูหิ้วเหมาะสำหรับพกพาหรือเป็นของขวัญอีกด้วย

กลยุทธ์ราคา จะกำหนดราคาเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด และเหมาะสมกับคุณภาพสินค้า มีการคำนวณต้นทุนอย่างละเอียด และบริการจัดส่งสินค้าฟรี ในราคา 890 บาท

กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายเน้นการจำหน่ายผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต อาทิ เว็บไซต์ เฟสบุ๊ก ไลน์ และอินสตาแกรมเนื่องจากผู้บริโภคใช้อินเทอร์เน็ตมากถึงร้อยละ 97.3 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายดังกล่าวมักจะ

สืบค้นข้อมูล และสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเกี่ยวกับสุขภาพได้ด้วยตนเองผ่านระบบไอที

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการขายจะใช้กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจร (Integrated Marketing Communication : IMC) ได้แก่

- 1) โฆษณาผ่าน Facebook Adverts ซึ่งเป็น Social Media ที่มีจำนวนผู้ใช้งานมากที่สุดถึง 92.1 %
- 2) โฆษณابนแผ่นป้ายขนาดใหญ่ (Billboard) ทั้งหน้าโรงงานและทางเข้าโรงงาน
- 3) จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายพิเศษให้กับลูกค้าเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจ
- 4) ประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทางสื่อสถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทยจังหวัดนครพนมและมุกดาหารเพื่อการเข้าถึงผู้บริโภคในเขตพื้นที่ดังกล่าว หากลูกค้าได้รับฟังคุณค่า และประโยชน์ของสินค้า ผ่านทางวิทยุบ่อย ๆ เป็นประจำทุกวัน จะส่งผลให้ผู้บริโภคจดจำชื่อสินค้าของผู้ประกอบการได้ดี

การพยากรณ์ยอดขาย (Sale Foreceasting)

นำข้อมูลทำการค้นคว้าสร้างความสัมพันธ์ด้วยวิธีอัตราส่วนแบบลูกโซ่ (Chain Ratio Method)

ตารางที่ 1 คาดการณ์ปริมาณความต้องการผลิตภัณฑ์เฉลี่ยต่อวันในปี พ.ศ. 2559 – 2563

จำนวน	ปี 2559	ปี 2560	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563
วัน	65	70	75	80	85
เดือน	1,950	2,100	2,250	2,400	2,550
ปี	23,400	25,200	27,000	28,800	30,600
รายได้	20.82	22.42	24.03	25.63	27.23

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการดำเนินงาน

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการผลิตวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทำเลที่ตั้งกระบวนขั้นตอนการผลิตการวางผังโรงงานเครื่องจักรการผลิต

แผนการสั่งซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า 1 ครั้งต่อเดือน ให้มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิต สั่งซื้อในปริมาณมากทำให้สามารถลดต้นทุนในการผลิตได้ ด้านทำเลที่ตั้งของสถานที่ผลิตนั้นเป็นของผู้ประกอบการ และเป็นสถานที่ใกล้แหล่งวัตถุดิบไม่ส่งผลกระทบต่อแหล่งชุมชน มีความสะดวกในเส้นทางขนส่งโดยทางรถยนต์ การวางแผนผังกระบวนการผลิตจะไม่ซับซ้อนมีการวางให้เหมาะสมกับการเดินสายในไลน์ผลิตสำหรับลำดับขั้นตอนการผลิตการผลิต มีดังนี้

2.1 ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ เป็นขั้นตอนแรกของการผลิตโดยขั้นตอนการเตรียมการผลิตนั้น จะต้องดำเนินการจัดเตรียมวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิตสินค้า 110 ใบต่อวัน

2.2 ขั้นตอนการผลิตน้ำยาล้างน้ำ เป็นขั้นตอนผลิตเพื่อเพิ่มคุณภาพของน้ำยาล้างน้ำก่อนการขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์หลักสำคัญของการผลิตยาล้างน้ำคือการทำให้น้ำยาล้างน้ำเกิดฟองของอากาศแล้วทำให้ฟองยาล้างน้ำ (หรือวัลคาไนซ์) ด้วยสารเคมีและความร้อน

2.3 ขั้นตอนการผลิตหมอนยางพาราเพื่อขึ้นรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป

2.4 ขั้นตอนบรรจุภัณฑ์เป็นขั้นตอนสุดท้ายในการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อนำจำหน่าย

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหาร

ศึกษาเกี่ยวกับการหารูปแบบการบริหารที่เหมาะสมและเกิดประสิทธิผลอย่างมากต่อการดำเนินงาน ธุรกิจจะทำการจำแนกการบริหารจัดการเป็น 2 ระยะคือการบริหารในระยะก่อนการดำเนินงานและการบริหารในระยะดำเนินงาน

ขั้นตอนแรก 1) การจัดหาแหล่งเงินทุน 2) การสรรหาทำเลที่ตั้ง 3) การสั่งซื้อวัตถุดิบ 4) การตกแต่งอาคาร 5) การศึกษาเปรียบเทียบเครื่องจักร และอุปกรณ์ 6) การติดตั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ 7) การสรรหาแหล่งวัตถุดิบ 8) การรับสมัครคนงาน และการคัดเลือกคนงาน 9) การฝึกอบรมพนักงาน 10) เริ่มต้นการผลิต

การจัดรูปแบบขององค์กรตามหน้าที่ เป็นการจัดองค์กรที่เหมาะสม และง่ายต่อการบริหารงาน โดยการจัดองค์กรตามหน้าที่ (Functional Organization) เป็นโครงสร้างองค์กรที่มีการจัดแผนกงานตามหน้าที่ ตามความชำนาญเฉพาะอย่างชัดเจน โครงสร้างองค์กรลักษณะนี้ช่วยให้บุคลากรสามารถเข้าใจหน้าที่ และทำให้เกิดความชำนาญในการปฏิบัติงาน โดยมีบุคลากรทั้งหมด 16 คนแบ่งเป็นฝ่ายบริหารทั่วไปฝ่ายบัญชีและฝ่ายการผลิต และยังมีนโยบายในการดูแลด้านสวัสดิการเป็นไปตามกฎหมายแรงงานและจะดำเนินการกำหนดให้มีการเพิ่มเงินเดือนขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

4. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากผลการศึกษาทางการเงินของโรงงาน KanYa Latex หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพกำหนดระยะเวลาการศึกษา 5 ปี มีเงินลงทุนทั้งโครงการ 5,200,000 บาท แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของร้อยละ 36 และเงินลงทุนในส่วนของเงินกู้ ร้อยละ 50 อัตราร้อยละ 12 ต่อปี แต่เนื่องจากกิจการจะเข้าร่วมโครงการสนับสนุนสินเชื่อผู้ประกอบการผลิตผลิตภัณฑ์ยาง โดยรัฐบาลชดเชยดอกเบี้ยให้แก่ผู้ประกอบการร้อยละ 3 ตลอดระยะเวลา 10 ปี ดอกเบี้ยเงินกู้จะอยู่ที่ร้อยละ 9 ต่อปี ทั้งนี้โครงการมีต้นทุนทางการเงินจากวิธีเงินลงทุนถ่วงน้ำหนัก (WACC) เท่ากับร้อยละ 11.11 โดยผลการศึกษาพบว่า การลงทุนในโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนที่มีการคิดลด 1 ปี 4 เดือน ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 13,856,407 บาท มีค่าเป็นบวกและมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 85.29 ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 15 จากค่าทั้ง 3 ตัว แสดงว่าการลงทุนในโครงการนี้มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน และเมื่อวิเคราะห์ความไหวของโครงการ จากผลการศึกษาพบว่าแม้ว่ากรณีรายได้จะลดลง 20 % มีอัตราผลตอบแทนการลงทุนอยู่ที่ 67.35 และมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 10,045,124 บาท แสดงให้เห็นถึงผลกระทบต่อโครงการน้อยมากและยังมีอัตราผลตอบแทนมากกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ จึงสามารถเป็นเกณฑ์สรุปได้ว่าโครงการนี้ มีความยืดหยุ่นสูง และมีความเสี่ยงต่ำในการลงทุน และยังคงเป็นโครงการที่ น่าลงทุน

สรุป

ศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่ายางพาราไทยเป็นผลิตภัณฑ์หมอนยางพาราเพื่อสุขภาพเพื่อจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนภายในระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2559 - 2563 และศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการดำเนินงาน ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่าโครงการดังกล่าวได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 4 เดือน และได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 13,856,407 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่าเงินลงทุนครั้งแรก ดังนั้นโครงการนี้จึงเป็นโครงการที่น่าลงทุนอย่างยิ่ง

ข้อเสนอแนะ

1. เพิ่มกลุ่มเป้าหมายโดยเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มลูกค้าธุรกิจมากขึ้นโดยการขายส่งให้แก่ผู้ประกอบการที่จะนำไปขายปลีกผ่านทางหน้าร้านของบริษัท อาทิ ร้านเฟอร์นิเจอร์ขนาดกลาง – ขนาดเล็กทั่วไป เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายในการขยายช่องทางในการจัดจำหน่ายมากยิ่งขึ้น และยังเป็นการขายฐานลูกค้าอีกด้วย
2. เพิ่มการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มากขึ้น เพื่อสร้างความหลากหลาย และตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีความแตกต่างกัน
3. ควรมีการศึกษาความเสี่ยงและความอ่อนไหวของตลาดทุกปี เพื่อกำหนดทิศทางและวางแผนการดำเนินการให้สอดคล้องกับสถานการณ์

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้ากรณีอิสระครั้งนี้สามารถสำเร็จลงได้ด้วยดี อันเนื่องมาจากความกรุณาท่านอาจารย์รองศาสตราจารย์ พรสิริ ทิวาวรรณวงศ์ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาได้กรุณาเสียสละเวลาให้คำแนะนำ พร้อมข้อเสนอแนะในการปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องเกิดจากการศึกษาหาข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าอิสระจนกระทั่งสมบูรณ์ทุกประการ จึงขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์มา ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ณ กรุงเทพมหานคร ทุกท่านที่ได้ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการศึกษาและการดำเนินชีวิต และให้ความอนุเคราะห์ในการให้คำปรึกษาที่มีคุณค่าต่อการศึกษา

เอกสารอ้างอิง

- [1] ภัทรงศ์ วงศ์สุวรรณ, พิษณุวัฒน์ทวีวัฒน์, และชนันทน์ทวีวัฒน์.(2558).การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงงานแปรรูปไม้ยางพาราในจังหวัดบุรีรัมย์. วารสารเศรษฐศาสตร์และกลยุทธ์การจัดการ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์วิทยาเขตศรีราชา.2(1),71-80
- [2] ธนาคารแห่งประเทศไทย.(2559).รายงานเศรษฐกิจและการเงินเดือนกุมภาพันธ์ 2559. ค้นเมื่อ 19 เมษายน 2559, จาก <https://www.bot.or.th/Thai/Pages/default.aspx>
- [3] สถาบันวิจัยและพัฒนานวัตกรรมยางพาราวิทยาลัยสงขลานครินทร์.(2558).แผนพัฒนายางพาราของประเทศไทย พ.ศ. 2558-2562.ค้นเมื่อ 16 พฤษภาคม 2559, จาก <http://www.nr-iri.psu.ac.th/>
- [4] สถิติยางไทย.(2559).พื้นที่ปลูกยางของประเทศไทย.ค้นเมื่อ 19 เมษายน 2559, จาก http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm
- [5] สถิติยางไทย.(2559).ผลผลิตยางธรรมชาติของประเทศไทยแยกตามประเภท.ค้นเมื่อ 19 เมษายน 2559, จาก http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm
- [6] สถาบันวิจัยยาง การยางแห่งประเทศไทย.(2559).การผลิตยางพองน้ำจากน้ำยางข้นและการผลิตหมอนยางพารา. ค้นเมื่อ 18 เมษายน 2559, จาก กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง
- [7] สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.(2558). สถานการณ์ยางพาราและการปรับตัวของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.ค้นเมื่อ 18 เมษายน 2559, จาก<http://www.nesdb.go.th/main.php?filename=intro>
- [8] อาชีชัน แกสมาน, เจริญ นาคสรรรค์, อติชัย รุ่งวิชานิววัฒน์, สมคิด ศรีสุวรรณ, และนัจมีเยหุยม.(2552).



ต้นแบบการ

ผลิตน้ำยางข้นจากกระบวนการครีมีมิ่งในระดับอุตสาหกรรม.ภาควิชาเทคโนโลยียางและพอลิเมอร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.หนังสือชุดความรู้จาก “น้ำยาง”สู่ “ผลิตภัณฑ์ยาง” (หน้า 1-7).
สงขลา:สำนักวิจัยและพัฒนา