

## บทที่ 5

### รายงานผลการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในโรงงานผลิตน้ำแข็งในอำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าไม่ควรลงทุนจัดตั้งโรงงาน เนื่องจากเป็นโครงการที่ให้ผลตอบแทนการลงทุนลดค่าน้อยกว่า 15% โดยผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ สามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

#### 1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

สภาวะการณ์และโอกาสทางการตลาดในการลงทุนโรงงานผลิตน้ำแข็ง จากการศึกษา และจากการสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการผลิตน้ำแข็งพบว่าความต้องการบริโภคน้ำแข็งของและน้ำแข็งตลอดในเขตอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย มีปริมาณความต้องการประมาณ 120.42 ชองต่อวัน หรือประมาณ 43,953 ชองต่อปี และประมาณ 24,883.33 กิโลกรัมต่อวัน หรือประมาณ 9,082.42 ตันต่อปี ตามลำดับ โดยปัจจุบันยังไม่มีผู้ลงทุนโรงงานผลิตน้ำแข็งในเขตอำเภอฮอดและเขตอำเภอใกล้เคียง อันได้แก่ อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย ซึ่งเป็นตลาดที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน แต่จะมีการนำน้ำแข็งจากโรงงานจำนวน 2 โรงงาน ได้แก่ โรงงานน้ำแข็งจอมทอง และ โรงงานน้ำแข็งคอยหล่อ เข้าไปจำหน่ายในบริเวณดังกล่าว ซึ่งทั้งสองโรงงานอยู่ไกลจากเขตอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย ส่งผลให้ตัวแทนจำหน่ายในเขตอำเภอดังกล่าวได้รับน้ำแข็งในราคาที่รวมค่าขนส่ง นอกจากนี้จากการสำรวจร้านค้าปลีกและตัวแทนจำหน่ายน้ำแข็งพบว่าส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาในเรื่องของการได้รับสินค้าจากผู้ขายไม่ตรงตามกำหนด โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลหรือในช่วงฤดูร้อน สินค้ามักจะไม่เพียงพอต่อการจำหน่าย และมีราคาสูงกว่าในช่วงปกติ ส่วนพฤติกรรมผู้บริโภคน้ำแข็งจะเปลี่ยนแปลงไปตามฤดูกาล โดยในช่วงฤดูร้อนจะมีปริมาณการสั่งซื้อสินค้าสูงสุดในรอบปี และปริมาณการสั่งซื้อจะลดลงในช่วงฤดูฝนและฤดูหนาว ในส่วนของราคาจำหน่ายพบว่าร้านค้าปลีกส่วนใหญ่เห็นว่าราคาน้ำแข็งตลอดที่ร้านค้ารับมาจำหน่ายยังมีราคาค่อนข้างสูง เนื่องจากการสั่งซื้อสินค้ายังต้องผ่านคนกลางทางการตลาด ในส่วนของการส่งเสริมการจำหน่ายพบว่าร้านค้าปลีกส่วนใหญ่ต้องลงทุนซื้อถังเก็บน้ำแข็งไว้สำหรับจำหน่ายเอง และสภาพของถังเก็บน้ำแข็งในปัจจุบันส่วนใหญ่มีสภาพเก่าแก่

การจัดส่วนประสมทางการตลาดจำเป็นต้องเน้นในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ซึ่งมีการผลิตภายใต้มาตรฐาน GMP และต้องมีประมาณการผลิตในแต่ละช่วงเวลาให้มีความเหมาะสมตามฤดูกาล ในด้านการตั้งราคา เนื่องจากที่ตั้งตามโครงการมีระยะทางในการขนส่งสินค้าใกล้กับผู้บริโภคในตลาดเป้าหมาย ดังนั้นจึงมีความได้เปรียบคู่แข่งในด้านต้นทุนการขนส่งสินค้า ประกอบกับผู้ผลิตเป็นผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายเอง จึงสามารถตั้งราคาเพื่อการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยจะใช้วิธีการตั้งราคาโดยมุ่งที่การแข่งขัน (Competition oriented pricing) เพื่อประโยชน์ด้านการส่งเสริมการขาย ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายใช้วิธีการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย และจำหน่ายโดยตรงแก่ลูกค้าร้านค้าปลีก ซึ่งจะต้องมีการตกลงแบ่งเขตการขายกับตัวแทนจำหน่ายด้วย โดยจะต้องเน้นการส่งมอบสินค้าให้ตรงตามกำหนดและสามารถมีน้ำแข็งได้อย่างเพียงพอแก่ทุก ๆ ราย ในช่วงฤดูร้อนและช่วงเทศกาล ส่วนกลยุทธ์ที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด ตามโครงการจะใช้กลยุทธ์แบบผลัก โดยเน้นไปที่ตัวแทนจำหน่ายน้ำแข็ง

## 2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

ในด้านทำเลที่ตั้งในเขตอำเภอฮอด อำเภอฮอดยี่เต่า และอำเภออมก๋อย ในปัจจุบันยังไม่มีผู้ประกอบการโรงงานน้ำแข็งในเขตอำเภอดังกล่าว ซึ่งอำเภอฮอดจัดว่าเป็นอำเภอที่ตั้งอยู่ในบริเวณศูนย์กลางของอำเภอต่าง ๆ ใกล้เคียง ทำให้สามารถเดินทางไปยังอำเภออื่น ๆ ได้สะดวก รวดเร็ว จึงมีความเหมาะสมในแง่ของทำเลที่ตั้ง ในการจัดตั้งโรงงานผลิตน้ำแข็งตามโครงการจะใช้ที่ดินเนื้อที่ 152 ตารางวา โดยมีพื้นที่ใช้สอยในส่วนของอาคารโรงงาน และอาคารสำนักงาน รวม 360 ตารางเมตร และจะต้องมีการวางผังโรงงานที่เหมาะสมเพื่อความสะดวกในการดำเนินการผลิต และขนส่งสินค้าสำเร็จรูป ในส่วนของขั้นตอนการผลิตนั้นใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่มีความซับซ้อน ดังนั้นจึงทำให้สามารถจัดหาบุคลากรภายในท้องถิ่นเข้ามาทำงานได้ ทั้งนี้จะต้องหมั่นดูแลและซ่อมบำรุงเครื่องจักรอุปกรณ์ตามกำหนด รวมทั้งต้องควบคุมคุณภาพน้ำแข็งให้ได้มาตรฐานตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 78 (พ.ศ. 2527) ทั้งนี้การประกอบกิจการอุตสาหกรรมผลิตน้ำแข็งจะต้องได้รับใบอนุญาตโรงงานผลิตอาหารจากกระทรวงสาธารณสุข จึงจะสามารถดำเนินการได้

### 3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

ตามโครงการลงทุนจะดำเนินการในรูปแบบนิติบุคคลประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด เพื่อดำเนินการให้เป็นระบบ สามารถสร้างความน่าเชื่อถือต่อลูกค้าและสถาบันการเงิน มีส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน 9,150,000 บาท บุคลากรส่วนใหญ่ของโรงงานสามารถจัดหาได้ในท้องถิ่น และส่วนใหญ่ไม่ต้องการทักษะพิเศษเฉพาะด้าน จึงไม่มีปัญหาด้านบุคลากร แต่ผู้บริหารกิจการต้องเข้มงวดในด้านการรักษาคุณภาพของสินค้าและบริการ

### 4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ตามโครงการมีการลงทุนทั้งสิ้น 16,150,000 บาท มาจากส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน 9,150,000 บาท และจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน 7,000,000 บาท และจากการประมาณการผลการดำเนินงานและฐานะการเงินพบว่าการลงทุนโรงงานผลิตน้ำแข็ง ในอำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ ในปีแรกจะมีรายได้ 5,887,000 บาท แต่ประสบผลขาดทุนเนื่องจากค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย โดยมีผลขาดทุนเท่ากับ 332,000 บาท ต่อจากนั้นรายได้และกำไรสุทธิมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยมีรายได้ระหว่าง 6,548,000 บาท ถึง 12,956,000 บาทต่อปี มีกำไรสุทธิระหว่าง 195,000 บาท ถึง 3,612,000 บาทต่อปี และมีอัตราผลตอบแทนการลงทุนลดค่าเท่ากับ 13% โดยคิดจากเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการจำนวน 16,150,000 บาท สำหรับอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ อัตราส่วนหมุนเวียนและอัตราส่วนหมุนเวียนเร็วต่ำสุด 1.07 และ 1.05 ในปีที่ 2 อัตราส่วนหนี้สินทั้งหมดต่อสินทรัพย์ทั้งหมด มีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 44.74 ในปีที่ 1 เหลือร้อยละ 0.91 ในปีที่ 10 และมีอัตราส่วนหนี้สินทั้งหมดต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมีแนวโน้มลดลงจาก 0.81 ในปีที่ 1 เหลือ 0.01 ในปีที่ 6

#### ข้อค้นพบและอภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินของโครงการภายใต้สมมติฐานในการศึกษา “โครงการจะมีความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงงานผลิตน้ำแข็งในอำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ โดยถือเกณฑ์ให้ผลตอบแทนการลงทุนมากกว่าร้อยละ 15 ต่อปี” สามารถสรุปได้ว่า “ไม่ควรลงทุนจัดตั้งโรงงานผลิตน้ำแข็ง ในอำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่” โดยโครงการจะไม่สามารถก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวนที่มากพอกับเงินลงทุนและค่าใช้จ่ายในการ

ค่านางานที่จะเกิดขึ้น จึงจะเป็นผลให้ประสบปัญหาในด้านอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน โดยโครงการให้ผลตอบแทนการลงทุนลดค่าในอัตราร้อยละ 13 ซึ่งต่ำกว่าสมมติฐานในการศึกษา ประกอบกับโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ  $-1,310,000$  บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

นอกจากนี้เมื่อเปรียบเทียบกับการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโรงงานผลิตน้ำแข็งหลอด ในเขตตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ของ พิสิทธิ์ ไม้ประเสริฐ ซึ่งมีเงินลงทุนในโครงการรวม 10,000,000 บาท และมีอัตราผลตอบแทนการลงทุนอยู่ที่ร้อยละ 17 และมีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งโรงงานผลิตน้ำแข็งหลอด ในเขตตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ นั้น พบว่าโครงการให้อัตราผลตอบแทนของโครงการต่ำกว่ามาก สาเหตุเนื่องจาก

1. โรงงานผลิตน้ำแข็งซองและน้ำแข็งหลอดเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง โดยส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรอุปกรณ์ โดยเฉพาะน้ำแข็งซองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงทั้งในด้านสิ่งปลูกสร้างและเครื่องจักรอุปกรณ์ อีกทั้งเครื่องจักรยังใช้พลังงานไฟฟ้าค่อนข้างมาก แต่กลับให้ผลตอบแทนที่ต่ำ ถึงกระนั้นก็ตามการลงทุนในการผลิตน้ำแข็งซองยังคงมีความจำเป็นสำหรับโรงงานน้ำแข็ง เนื่องจากประชากรในเขตอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย นิยมบริโภคน้ำแข็งซองเพราะเห็นว่าน้ำแข็งซองละลายช้ากว่าน้ำแข็งหลอด อีกทั้งยังนิยมใช้น้ำแข็งซองสำหรับแช่ถ้ำไยและใช้ในการรักษาความสดของสัตว์น้ำที่ได้จากการทำประมง ในส่วนของตัวแทนจำหน่ายน้ำแข็งและผู้ค้าปลีกในเขตอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย นิยมสั่งน้ำแข็งจากเจ้าประจำเพียงเจ้าเดียวมาจำหน่าย ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีน้ำแข็งซองและน้ำแข็งหลอดไว้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

2. ในเขตอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย มีอุปสงค์ส่วนเกินของน้ำแข็งไม่มากนัก ดังนั้นหากมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาย่อมก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น

3. ผู้ผลิตที่มีอยู่เดิมจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่พร้อมอยู่แล้วและมีความสัมพันธ์ที่ยาวนานกับตัวแทนจำหน่ายน้ำแข็ง ทำให้ผู้ผลิตที่เข้ามาใหม่จำเป็นต้องใช้ค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่สูงเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือจากลูกค้า

แต่หากโครงการสามารถลดเงินลงทุนในโครงการลงจากจำนวนเดิม 16,150,000 บาท คงเหลือ 14,828,000 บาท หรือสามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นจากประมาณการตามโครงการในอัตรา ร้อยละ 4 ของยอดขายตามประมาณการตามโครงการ ภายใต้สมมติฐานและเงื่อนไขตาม โครงการเดิม โครงการจะมีความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงงานผลิตน้ำแข็ง ในอำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ โดยให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่า 15%

#### ข้อเสนอแนะ

1. อำเภอฮอดจัดเป็นจุดแยกสำหรับการเดินทาง นอกจากเดินทางไปยังอำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อย ซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายตามโครงการแล้ว ยังสามารถเดินทางไปยังอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน อำเภอบ้านโฮ่ง และ อำเภอดู่ จังหวัดลำพูน ได้อีกด้วย ดังนั้นผู้ที่สนใจจะลงทุนควรทำการศึกษาดูตลาดอื่น ๆ เพิ่มเติม เพื่อเพิ่มโอกาสในการ ขยายตลาด

2. ปัจจุบันผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญด้านความสะดวกสบายในสิ่งที่บริโภคมากขึ้น ประกอบกับปัจจุบันภาครัฐเริ่มให้ความสำคัญเข้มงวดกับการผลิตอาหารและน้ำดื่มมากขึ้น ดังนั้นจึงต้องมีการควบคุมคุณภาพการผลิตรวมไปถึงขั้นตอนการขนส่งจากโรงงานไปถึงผู้บริโภคอย่างเคร่งครัด

3. ความต้องการน้ำแข็งในช่วงหน้าร้อนมีสูงมาก ซึ่งหากกิจการไม่มีระบบการจัดการ ที่ดีพอก็จะไม่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ลูกค้าก็จะเลิกซื้อและหันไปใช้บริการ ของกิจการอื่นแทน นอกจากนี้ระบบตลาดธุรกิจน้ำแข็งจะไม่มีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรมีแต่เพียง สัญญาด้วยวาจาเท่านั้น ส่งผลให้ลูกค้าสามารถบอกเลิกรับสินค้าเมื่อใดก็ได้ หากไม่พอใจในสินค้า หรือการให้บริการ

4. เนื่องจากผู้ผลิตน้ำแข็งในจังหวัดเชียงใหม่ไม่สามารถรวมตัวกันได้ ทำให้บางครั้ง มีการแข่งขันด้านราคาและตัดราคากันเอง ในกลุ่มไม่ทำตามข้อตกลง ประกอบกับความต้องการใน เขตบริเวณอำเภอฮอด อำเภอคอยเต่า และอำเภออมก๋อยในช่วงฤดูร้อนบางครั้งจะมีความต้องการ มากกว่ากำลังการผลิตตามโครงการ ดังนั้นควรพยายามสร้างพันธมิตรทางการค้าซึ่งเป็นโรงงาน น้ำแข็งเช่นกัน เพื่อให้สามารถมีน้ำแข็งเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงเวลา และเพิ่ม อำนาจทางการแข่งขัน