

# บทที่ 1

## บทนำ

### บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท แจ็คพอดเมล่อน จำกัด ประกอบธุรกิจประเภทฟาร์มเพื่อผลิตผลผลิตเกษตรผลไม้เมล่อนปลอดสารพิษ โดยมีพื้นที่ในการปลูก 3 ไร่ รวมอาคารต่าง ๆ ที่ตั้งฟาร์มอยู่ในเขต จังหวัดนนทบุรี ทางบริษัทได้เลือกจังหวัดนนทบุรีเนื่องจากอยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯมากนัก จังหวัดนนทบุรีประกอบด้วยลักษณะดินเป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การเพาะปลูก และยังมีปัจจัยอีกหลาย ๆ อย่างซึ่งทำให้ทางคณะผู้บริหารเล็งเห็นความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตและจำหน่ายเมล่อนปลอดสารพิษ ฟาร์ม แจ็คพอดสามารถผลิตเมล่อนได้ตลอดปี และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงความต้องการ ผลิตภัณฑ์ของฟาร์มแจ็คพอด เป็นเมล่อนปลอดสารพิษที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานหลักเกณฑ์ที่ดี (GAP) รวมไปถึงหลักเกณฑ์การผลิตที่ดี (GMP) ซึ่งสามารถเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภคได้ และทางฟาร์มเป็นผู้ผลิตเองจึงสามารถควบคุมคุณภาพ และต้นทุนได้

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารและพ่อค้าคนกลางทั่วไป เพศชายและหญิง โดยมีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป กลุ่มเป้าหมายรอง คือผู้บริโภคที่รักสุขภาพ คำนึงถึงและมีความต้องการ บริโภคผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ เพศชายและหญิง โดยมีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป มีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป

กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate-level strategy) กลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth strategy) โดยการขยายตัวด้วยการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้ขายปัจจัยการผลิต โดยบริษัทได้ซื้ออุปกรณ์และเครื่องจักร เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ยและอื่น ๆ ที่ใช้ในการให้ผลผลิตภายในประเทศ จะสามารถลดต้นทุนการในการปลูกเมล่อนของฟาร์มได้ด้วย

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business-level strategy) กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน (Cost leadership strategy) บริษัทได้พยายามทำให้การผลิตของฟาร์มมีต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่ง ทำให้เราสามารถผลิตเมล็ดพันธุ์ได้ในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งเพราะถ้าคู่แข่งอื่น ๆ ในอุตสาหกรรมชนิดเดียวกันขายราคาการให้การปลูกเมล็ดพันธุ์ราคาเท่ากับฟาร์มเราก็จะทำให้กำไรของบริษัทเราสูงกว่าคู่แข่ง และถ้าสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมรุนแรงขึ้นและเริ่มที่จะมีการแข่งขันกันในด้านราคาที่สูงขึ้น บริษัทของเราที่ใช้กลยุทธ์นี้อยู่แล้วก็จะสามารถทนทานต่อสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ

กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional-level strategy) กลยุทธ์ด้านการตลาดคือ ต้องมีการแบ่งส่วนทางการตลาด กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่งทางการตลาด รวมทั้งมีการนำกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดมาใช้ด้วย (4p) กลยุทธ์ด้านการเงิน คือ จะพยายามควบคุมต้นทุนต่าง ๆ ให้อยู่ภายในขอบเขตของรายได้ที่หามาได้จากการดำเนินงานโดยไม่พยายามกู้ยืมเงินให้เกิดต้นทุนทางการเงิน แต่ถ้าการกู้ยืมเงินไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ก็จะพยายามกู้ยืมเมื่อต้นทุนด้านการกู้ยืมต่ำกว่ากลยุทธ์ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ คือ มีกระบวนการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถที่เหมาะสมกับงานแต่ละประเภท ทางบริษัทจะมีการประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงานรวมถึงมีการจัดการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะทักษะเกี่ยวกับงานที่ทำแก่พนักงานจะได้มีทักษะที่ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา กลยุทธ์ด้านการวิจัยและพัฒนา คือ มุ่งเน้นการทำการวิจัยและพัฒนาเพื่อพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงานหรือต้นทุนการผลิต

นอกจากนี้กิจการได้วางกลยุทธ์ในการบริหารโครงการในระดับธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโต มีการขยายตลาด เพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่าย สร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร โดยใช้เชื่อว่าองค์กรของเรามีศักยภาพพอที่จะทำการแข่งขันได้รวมทั้งสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้เกิดขึ้นกับองค์กรของเราได้ในอนาคต

การเงินและการลงทุน กำไรสุทธิ ปีที่1 = 24,202,240 บาท ปีที่2 = 25,460,016 บาท  
ปีที่3 = 27,707,821 บาท ปีที่4 = 31,443,155 บาท ปีที่5 = 37,540,949 บาท ระยะเวลา  
คืนทุน 1 ปี 1 เดือน 9 วัน ยอมรับเพราะคืนทุนเร็วกว่า 10 ปี

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) และ ที่อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ 14% ระยะเวลา 5 ปี โครงการนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV เท่ากับ 31,221,229 บาท  $NPV > 0$  แสดงว่าโครงการนี้ให้ผลตอบแทนสูงกว่าที่ต้องการหรือคาดหวังไว้ เนื่องจากโครงการนี้น่าลงทุนเพราะให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนซึ่งสังเกตได้จาก NPV มากกว่า 0 ระยะเวลา

การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) คืออัตราส่วนลดหรืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับที่เกิดขึ้นตลอดอายุโครงการ ซึ่งก็คือการหาอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) เท่ากับศูนย์นั่นเอง โดย โครงการนี้มี IRR เท่ากับ 73.1%