

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจเชื้อเห็ดและ
อุปกรณ์ในการเพาะเห็ด ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัด
เชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวปัทมภรณ์ เจียรตระกูล

ปริญญา

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์สิริเกียรติ รัชชชานติ ประธานกรรมการ
อาจารย์สุวรรรย์พันธ์ สุวรรณพันธ์ กรรมการ**บทคัดย่อ**

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “การศึกษาถึงความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนธุรกิจเชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจเชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจฟาร์มเห็ดที่อยู่ในอำเภอสันทรายและอำเภอใกล้เคียง และเกษตรกรผู้เพาะเห็ด

ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่าพบว่าธุรกิจเชื้อเห็ดในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เกษตรกรผู้เพาะเห็ดที่ผลิตเชื้อเห็ดเอง มีจำนวนทั้งหมด 14 ราย โดยมีเกษตรกรที่ผลิตเชื้อเห็ดเพื่อจำหน่ายเพียง 4 รายเท่านั้น ซึ่งผู้ผลิตเชื้อเห็ดทุกรายจะเพาะก้อนเชื้อเห็ดสำหรับเปิดออกดอกเพื่อจำหน่ายดอกเห็ด เพราะนอกจากจะเป็นการเพิ่มรายได้แล้ว ยังเป็นการแสดงให้เห็นถึงคุณภาพและความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์ที่วัดได้จากปริมาณของดอกเห็ด ส่วนในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ในการเพาะเห็ดในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ประกอบการเพียง 3 ราย โดยจะจำหน่ายอุปกรณ์ในการเพาะเห็ดเพียงบางชนิด ทำให้เกษตรกรผู้เพาะเห็ดจะต้องเดินทางไปซื้ออุปกรณ์ในการเพาะเห็ดจากแหล่งจำหน่ายหลายแห่ง ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ซึ่งในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ มีผู้ประกอบการที่ทำทั้งธุรกิจเชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ดเพียง 2 รายเท่านั้น จึงเป็นโอกาสทางการตลาดที่ดีของผู้ประกอบการที่สนใจลงทุน ผลิตภัณฑ์ของโครงการประกอบด้วย ดอก

เห็ด เชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ดทุกชนิด โดยกลุ่มลูกค้าของเชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด คือ เกษตรกรผู้เพาะเห็ด ซึ่งเชื้อเห็ดจะผลิตตามปริมาณการสั่งซื้อของเกษตรกรผู้เพาะเห็ด โดยจะมีบริการจัดส่งให้ถึงที่ และจะนำเชื้อเห็ดส่วนหนึ่งไปผลิตดอกเห็ด ซึ่งดอกเห็ดจะจำหน่ายในราคาขายส่งหน้าฟาร์มให้แก่ ผู้รับซื้อดอกเห็ดของบริษัทต่าง ๆ พ่อค้าคนกลางและผู้บริโภคที่มาซื้อหน้าฟาร์ม

ผลการศึกษาด้านเทคนิคพบว่า โครงการเสมือนรวมธุรกิจ 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจผลิตเชื้อเห็ด ธุรกิจผลิตดอกเห็ด และธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด โดยธุรกิจผลิตเชื้อเห็ด จะนำดอกเห็ดไปเพาะเลี้ยงเชื้อบริสุทธิ์ก่อน แล้วนำไปเพาะลงอาหารวุ้น จากนั้นจึงนำไปเพาะลงในขวดข้าวฟ่าง แต่หากเป็นเชื้อเห็ดฟางจะนำไปเพาะลงถุงต่อไป ซึ่งเชื้อเห็ดข้าวฟ่างที่ผลิตส่วนหนึ่งจะนำไปเพาะเป็นดอกเห็ด ลงในถุงขี้เลื่อย ส่วนธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์ในการเพาะเห็ด จะเป็นธุรกิจแบบซื้อมาขายไป

ผลการศึกษาด้านการจัดการพบว่า โครงการการเป็นกิจการขนาดเล็ก จะดำเนินงานในรูปแบบนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วน จำกัด โดยมีหุ้นส่วนผู้จัดการเป็นผู้บริหาร มีพนักงานประจำจำนวน 5 คน และมีพนักงานบรรจุที่จะให้ผลตอบแทนตามปริมาณถุงเห็ดที่บรรจุได้ จำนวน 2 คน โดยพนักงานทั้งหมดสามารถจัดหาได้ภายในท้องถิ่น

ผลการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการใช้เงินลงทุน 1,800,000 บาท ในที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง เครื่องจักร ยานพาหนะ ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน เป็นเงินทุนของเจ้าของทั้งหมด มีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 2 ปี 11 เดือน 8 วัน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 เท่ากับ 1,659,266 บาท และโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุนลดค่าเท่ากับ 32.80% ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐานที่ว่า มีความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนธุรกิจเชื้อเห็ดและอุปกรณ์ในการเพาะเห็ดในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

Independent Study Title A Feasibility Study on the Investment Project in Equipment of Mushroom Plant and Mushroom Spawn Business in Sansai District, Chiang Mai Province

Author Miss Pattamaporn Jiatrakul

Degree Master of Business Administration

Independent Study Advisory Committee

Assoc. Prof. Sirikiat Ratchusanti

Chairperson

Lecturer Sujanpin Suwanpan

Member

ABSTRACT

The purpose of this independent study was to study the feasibility of an investment in a complete mushroom spawn and mushroom-related equipment business in Sansai District, Chiang Mai Province. The feasibility was studied in four aspects: marketing, technology, management and finance. The primary data was collected from interviews with mushroom farmers in Sansai District, Chiang Mai Province.

Market study showed that in the study area there were only 14 farmers who produced mycelium or spawn for their mushroom production while 4 of these farmers produced spawn for sale. All mushroom spawn producers grew mushroom for sale to get extra income and at the same time this method could assure the quality and reliability of the output as revealed by the amount of mushroom grown from their spawn. As for mushroom-related equipment business, there were only 3 operators in Sansai District who sold selected items. As a consequence, mushroom farmers had to shop at other places as well for equipments which cost them more travel time and expenses. In Sansai District, there were only two operators who handled both spawn and mushroom-related equipments. Thus, there exists good market opportunity for investment in the complete line of mushroom business which include mushroom spawn and mushroom-related equipments. The project's products included mushroom, mushroom spawn, and all mushroom-related equipments.

The customers were mushroom farmers. Mushroom spawn was produced according to the amount ordered, which was then delivered to the farmers. The mushroom grown was sold in wholesale price in front of the farm to buying representatives from various companies, wholesalers, and consumers who came to buy in front of the farm.

The technological analysis showed that the project included three businesses namely mushroom spawn production, mushroom farm, and mushroom-related equipment business. The spawn business included tissue cultivation, planting of tissue in potato dextross ager, and then raising it in millet-based bottles. Certain mushroom spawn was transformed into nursery bags. The millet-based spawn was transformed into sawdust-based bags. The equipment business was a simple business of buying and selling them.

The management analysis showed that the project was operated as partnership company with partners being administrators, with five employees and two labors for packing. Staff could be recruited within the region.

The financial analysis showed that the project had invested 1,800,000 baht in land, buildings, machines, vehicles, expenses before operation and working capital. The investment came solely from the owner. The payback period was 2 years 11 months and 8 days. The net present value at discount rate of 12% was 1,659,266 baht while the internal rate of return was 32.80%. Therefore, this project is considered feasible in all aspects.