

A Feasibility Study on the Business in Purchasing Food Waste for Processing into Compost in Laksi District, Bangkok

Narongrit Sichang^{1*} and Thanarak Laosuthi²

¹ Master of Economic (Business Economics), Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

² Department of Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

* Corresponding author. E-mail: narongrit.sic@ku.th

ABSTRACT

This article aimed to determine the economic feasibility of businesses, which purchase food waste for processing into compost in Laksi District, in terms of finance and marketing. In-depth interviews with 3 entrepreneurs who operate organic fertilizer businesses were conducted as a benchmark. Business feasibility studies are based on the medium-sized industry operation model. Food waste was purchased from department stores, government offices, and educational institutions in the Laksi District. The result of the study found that the business has a Net Present Value (NPV) is 744,356.68 baht, the Benefit-Cost Ratio (BCR) is 1.02 times, an Internal Rate of Return (IRR) is 12.40% and Payback Period (PB) is 7 years 5 months and 27 days. Considering the finances, the business is an attractive investment. But considering the financial risks from Sensitivity Analysis and Switching Value Test, the business model is still somewhat unstable and prone to failure. So, the business is not worth the investment, as is. Despite the associated risks, the business has potential because the result of the Marketing Study score is 78.67 from 115 or 68.41%. This indicates that the competitiveness of the business is relatively high due to the popularity of consumer health and environmental protection. Therefore, the business of purchasing food waste for processing into compost in Laksi District has much potential but first requires adjustments in strategies, to align with popular trends and sustainable competitiveness before it should be worthy of investment.

Keywords: Food Waste, Compost, Feasibility

การศึกษาความเป็นไปได้ในธุรกิจรับซื้อเศษอาหาร เพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร

ณรงฤทธิ์ สีซัง^{1*} และ ธนารักษ์ เหล่าสุทธิ²

¹ เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

² ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

* Corresponding author. E-mail: narongrit.sic@ku.th

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ในด้านการเงินและด้านการตลาด โดยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจในการประเมิณความเป็นไปได้ของธุรกิจนั้น ใช้รูปแบบดำเนินกิจการในอุตสาหกรรมขนาดกลาง ทำการรับซื้อเศษอาหารจากห้างร้าน สถานที่ราชการ และสถานศึกษาในพื้นที่เขตหลักสี่ สำหรับผลการศึกษาทางการเงินพบว่า ธุรกิจมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 744,356.68 บาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 1.02 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 12.40 และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 7 ปี 5 เดือน 27 วัน หากพิจารณาเพียงตัวเลขทางการเงินพบว่า ธุรกิจนี้น่าลงทุน แต่เมื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงทางการเงินจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวและการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน พบว่าธุรกิจมีความอ่อนไหวมากต่อสถานการณ์ที่คาดไม่ถึง ดังนั้นในการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินพบว่า ธุรกิจไม่น่าลงทุน สำหรับผลการศึกษาทางการเงินด้านการตลาด ผ่านการประเมินศักยภาพในการแข่งขันในแต่ละตัวชี้วัด โดยธุรกิจได้คะแนนภาพรวมเท่ากับ 78.67 คะแนน จาก 115 คะแนน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.41 แสดงถึงศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจอยู่ในระดับค่อนข้างสูงจากกระแสความนิยมในการรักษาสุขภาพและสิ่งแวดล้อมของผู้บริโภค ทั้งนี้หากพิจารณาถึงความเป็นไปได้ทางการเงินและด้านการตลาด อาจกล่าวได้ว่าธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่นั้นมีความน่าลงทุน แต่ต้องมีการปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สอดคล้องต่อกระแสสังคมและมีศักยภาพในการแข่งขันได้อย่างยั่งยืน

คำสำคัญ: เศษอาหาร, ปุ๋ยหมัก, ประเมินโครงการลงทุน

© 2023 JSSP: Journal of Social Science Panyapat

บทนำ

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม รายได้ส่วนใหญ่ของประเทศมาจากการเกษตร ในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรนั้น จำเป็นต้องใช้ปุ๋ยในการเพิ่มผลผลิต ซึ่งมี 2 ประเภทหลักด้วยกัน นั่นคือปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี โดยในปี พ.ศ. 2562 ปุ๋ยอินทรีย์ในประเทศไทยมีส่วนแบ่งการตลาดทั้งหมดเพียง 10% ในส่วนที่เหลือ 90% เป็นของปุ๋ยเคมี (ผู้จัดการออนไลน์, 2562) ในส่วนของปุ๋ยเคมีนั้นเป็นอุตสาหกรรมขั้นปลาย ส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ทำให้ราคาของปุ๋ยเคมีเกิดความผันผวนเนื่องจากความไม่แน่นอนของค่าเงินและการเปลี่ยนแปลงราคาของวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งอ้างอิงกับราคาพลังงาน (นรินทร์ ต้นไพบูลย์, 2563) ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตของเกษตรกรจึงควบคุมได้ยากขึ้น ดังนั้นรัฐบาลจึงหันมาให้ความสำคัญในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในการพัฒนาเกษตรอินทรีย์ของประเทศไทย โดยมียุทธศาสตร์การพัฒนาเกษตรอินทรีย์แห่งชาติ พ.ศ. 2560 เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาวและเกิดระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน โดยเน้นไปที่การ

ปรับปรุงคุณสมบัติทางกายภาพ ทางเคมี และทางชีวภาพของดินเพื่อเพิ่มคุณภาพของดินทำให้ดินมีความพร้อมในการเพาะปลูกและนำมาสู่การเพิ่มผลผลิตให้แก่เกษตรกรในระยะยาว สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) (2563) ได้กล่าวไว้ว่า ประเทศไทยอยู่ระหว่างการเปลี่ยนผ่านสู่ระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน ซึ่งเศรษฐกิจหมุนเวียนเป็นแนวทางที่สร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจบนรากฐานของการผลิตและการบริโภคที่ยั่งยืน อย่างไรก็ตามประสิทธิภาพของการพัฒนาเศรษฐกิจไทยยังมีไม่มากนัก เนื่องจากปัญหาด้านประสิทธิภาพการบริหารจัดการของเสียรวมไปถึงพฤติกรรม การไม่คัดแยกขยะของประชาชนกลายเป็นปัญหาในการนำทรัพยากรกลับมาใช้ใหม่

จากข้อมูลของกรมควบคุมมลพิษใน พ.ศ. 2563 ประเทศไทยมีปริมาณขยะมูลฝอยจำนวน 25.37 ล้านตัน มีปริมาณขยะที่เป็นเศษอาหารมากถึง 7.61-12.69 ล้านตันคิดเป็นร้อยละ 33-50 และมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นตามการบริโภคของประชากรที่เพิ่มมากขึ้น อันเนื่องมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจและสังคม (กรมควบคุมมลพิษ, 2563) อีกทั้งปัญหาใหญ่ที่ตามมาคือปัญหาด้านการจัดการขยะ ซึ่งเกิดจากพฤติกรรมที่ไม่คัดแยกขยะของประชาชน ทำให้ไม่สามารถนำทรัพยากรกลับมาหมุนเวียนใช้ใหม่ได้อย่างเต็มที่ มีการทิ้งเศษอาหารปนกับขยะทั่วไปทำให้ยากต่อการจัดการ ทั้งนี้การจัดการกับเศษอาหารนั้นมีหลายวิธีด้วยกันแต่หนึ่งในวิธีที่น่าสนใจคือการนำเศษอาหารมาเป็นวัตถุดิบในการทำปุ๋ยหมัก เนื่องจากมีต้นทุนในการทำปุ๋ยหมักที่ต่ำ อีกทั้งวัตถุดิบยังสามารถหาได้ตามครัวเรือน โดยปุ๋ยหมักนั้นจัดอยู่ในประเภทของปุ๋ยอินทรีย์ชนิดหนึ่ง ซึ่งมีธาตุอาหารที่เพียงพอต่อความต้องการของพืช แต่เมื่อก้าวถึงการนำเศษอาหารมาทำปุ๋ยหมักภายในครัวเรือนนั้น พบว่ายังไม่เป็นที่นิยมและแพร่หลายในประเทศไทย เนื่องจากการเพิ่มต้นทุนในการดำรงชีวิตของประชาชน อีกทั้งยังขาดความรู้ ความเข้าใจถึงคุณค่าในการนำมาใช้ ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์และความอุดมสมบูรณ์ของดินและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนเป็นการลดปริมาณขยะที่เกิดขึ้นในแต่ละครัวเรือน (บัญชา รัตนทิพย์, 2552) เศษอาหารที่เกิดจากครัวเรือนในแต่ละวันนั้นมีปริมาณน้อยหากทำปุ๋ยหมักใช้เองภายในครัวเรือนจำเป็นต้องสะสมเศษอาหารไว้ในปริมาณหนึ่ง ซึ่งก่อให้เกิดการบูดเน่าก่อนที่จะมีปริมาณเพียงพอต่อการนำไปหมัก ด้วยเหตุนี้การทำปุ๋ยหมักยังคงจำกัดอยู่ในกลุ่มเกษตรกรผู้ทำเกษตรอินทรีย์และยังไม่แพร่หลายสู่ภาคครัวเรือน (ลักขณา เบญจวรรณ, 2557)

จากเหตุผลข้างต้น การลงทุนในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารและนำมาผลิตเป็นปุ๋ยหมักยังมีความน่าสนใจจากการขยายตัวของตลาดปุ๋ยอินทรีย์ อีกทั้งรัฐบาลยังให้การสนับสนุนเพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระยะยาวของภาคเกษตรกรรม ผู้วิจัยได้เล็งเห็นถึงโอกาสที่เกิดขึ้นนี้ จึงมีความต้องการประเมินถึงความเป็นไปได้การเข้าไปรับซื้อเศษอาหารและนำมาผลิตเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ เนื่องจากเขตหลักสี่เป็นเขตที่รองรับการขยายตัวของกรุงเทพมหานคร ทำให้มีขยะเกิดขึ้นในแต่ละวันจำนวนมาก จากข้อมูลของสำนักสิ่งแวดล้อม (2564) พบว่า เขตหลักสี่มีปริมาณขยะมูลฝอยโดยเฉลี่ยมากถึง 140.59 ตันต่อวัน หรือประมาณ 51,316.81 ตันต่อปี และมีขยะที่เป็นเศษอาหารกว่า 40% ของขยะมูลฝอยทั้งหมด จะเห็นได้ว่าหากนำเศษอาหารเหล่านั้นมาผลิตเป็นปุ๋ยหมักแล้วนำมาจัดจำหน่าย ย่อมทำให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ อีกทั้งยังเป็นการสร้างแรงจูงใจให้กับประชาชนในการหันมาแยกเศษอาหารออกจากขยะทั่วไปโดยได้รับผลตอบแทนเป็นเงิน ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องการทราบถึงความเป็นไปได้ในแง่ของการเงินและทางการตลาดของการดำเนินการดังกล่าว ว่าสามารถสร้างผลตอบแทนได้อย่างคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน และการตลาดในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงวิเคราะห์ (Analytical Research) โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสัมภาษณ์ โดยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกในข้อมูลทางด้านการเงิน และด้านการตลาดจากผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) งานวิจัยเป็นงานวิจัยขั้นนี้ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือในงานวิจัยจึงใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Data Triangulation) โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ที่เป็นเจ้าของธุรกิจร้านอาหารแปรรูปเป็นพายหมัก จำนวน 1 ราย และดำเนินการสัมภาษณ์ในธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมพายอินทรีย์จำนวน 2 ราย ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เป็นข้อมูลทางการเงิน เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย เป็นต้น รวมไปถึงแนวโน้มเติบโตของรายได้และต้นทุน เพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน อีกทั้งดำเนินการสัมภาษณ์ในส่วนข้อมูลทางการตลาด เช่น ปัจจัยด้านการผลิต ปัจจัยด้านอุปสงค์ เป็นต้น เพื่อใช้ประเมินความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจและนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์

2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้ารวบรวมจากข้อมูลวิชาการ หนังสืองานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่างๆ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับพายหมัก รวมไปถึงแนวคิดและทฤษฎีทางการตลาดและการเงิน อีกทั้งข้อมูลทางสถิติที่ได้จากการเก็บรวบรวมของรัฐ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ (MLR) รวมไปถึงข้อมูลด้านราคาเพื่อนำมาใช้ในการประเมินต้นทุนธุรกิจ

3. การวิเคราะห์ข้อมูล

3.1 วิเคราะห์เชิงพรรณนา เป็นการนำเสนอข้อมูลในรูปแบบเชิงอธิบายการดำเนินการของธุรกิจ โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ โดยแบ่งการวิเคราะห์เป็น 2 ด้าน ดังนี้

3.1.1 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ประกอบการที่มี การดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกันประกอบกับข้อมูลทุติยภูมิ เช่น อัตราดอกเบี้ยและอัตราภาษี เป็นต้น นำมาจัดทำเป็นงบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด โดยที่งบกำไรขาดทุนจัดทำขึ้นเพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพและความสามารถของธุรกิจที่สามารถทำได้ ในส่วนของงบกระแสเงินสด เป็นการเปลี่ยนแปลงระหว่างกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย แสดงให้เห็นถึงสภาพคล่องที่ธุรกิจมีเพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจสามารถดำเนินกิจการต่อไปอย่างไม่มีติดขัด

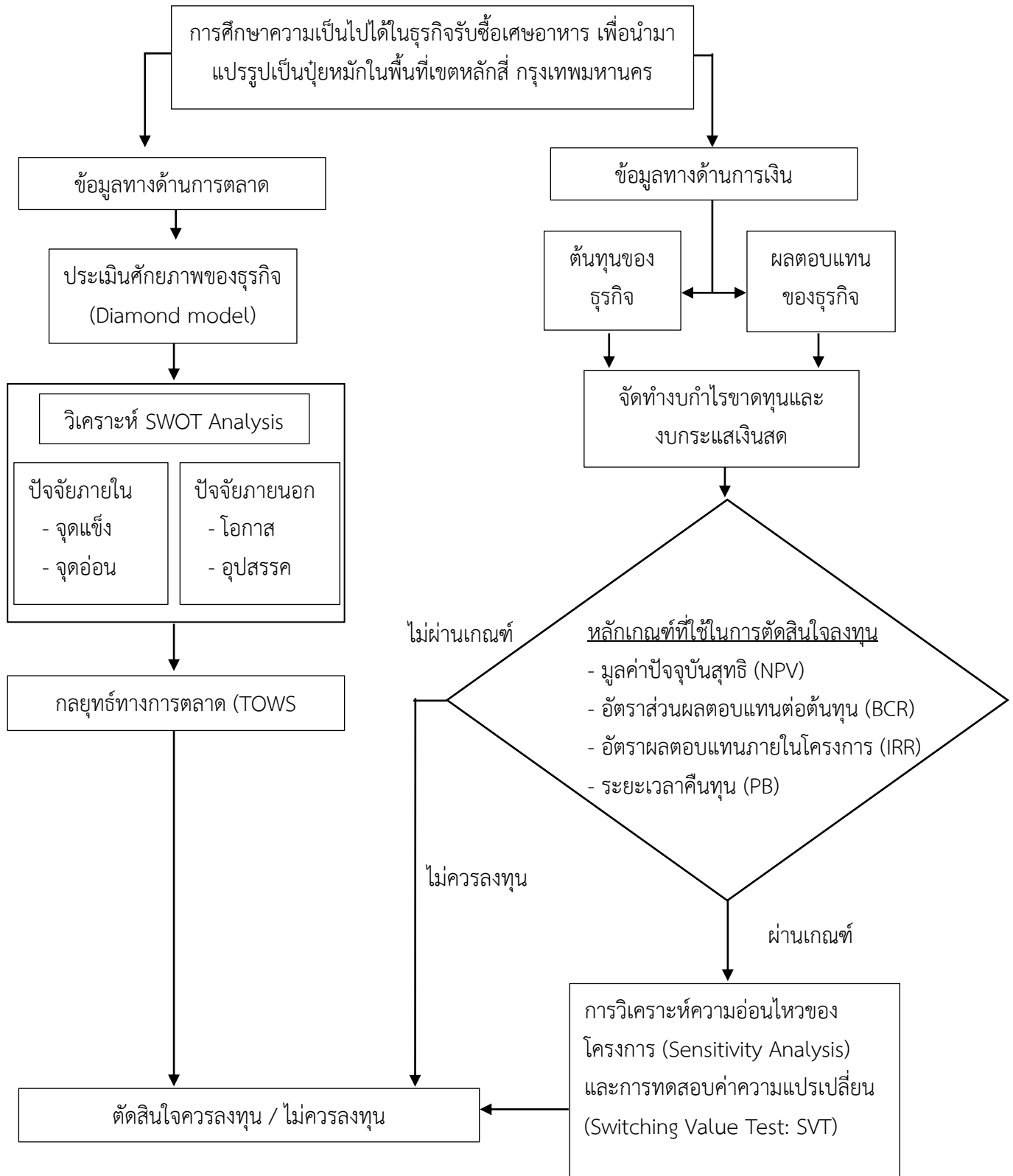
3.1.2 วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยใช้ทฤษฎีแบบจำลองเพชร (Diamond Model) ซึ่งได้ ทำการศึกษา ปัจจัยทั้ง 4 ด้าน มากำหนดตัวชี้วัด โดยแต่ละตัวชี้วัดจะแบ่งออกเป็น 5 ระดับตามหลักการวิเคราะห์ (Likert Scale) และมีคะแนนเต็มในแต่ละปัจจัย ดังนี้

สถานะปัจจัยการผลิต	คะแนนเต็ม	45 คะแนน
สถานะอุปสงค์	คะแนนเต็ม	15 คะแนน
อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	คะแนนเต็ม	15 คะแนน
ยุทธการโครงสร้างและการแข่งขัน	คะแนนเต็ม	40 คะแนน

นำคะแนนแต่ละตัวชี้วัดในแต่ละปัจจัยที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย มาทำการหาค่าเฉลี่ย แล้วนำมาทำ SWOT Analysis โดยตัวชี้วัดคะแนนสูงจะถูกกำหนดให้เป็นจุดเด่น (Strength) และ โอกาส (Opportunity) ของธุรกิจ ปัจจัยใดที่มีคะแนนต่ำจะถูกกำหนดให้เป็น จุดอ่อน (Weakness) และ อุปสรรค(Threat) ของธุรกิจ หลังจากนั้น นำข้อมูลที่ได้มาใส่ในตาราง TOWS Matrix เพื่อนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันของธุรกิจต่อไป

3.2 วิเคราะห์เชิงปริมาณ เป็นการนำผลของการประมาณการกระแสเงินสด มาใช้ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน ประกอบด้วย 4 ตัวชี้วัด ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit Cost Ratio : BCR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) ทั้งนี้ได้ทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) และทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test : SVT) โดยมีความมุ่งหมายเพื่อประเมินความเสี่ยงของธุรกิจ หากมีเหตุการณ์อันไม่พึงปรารถนามากระทบต่อธุรกิจ ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนเพิ่มหรือรายได้ลดในสัดส่วนเท่าใดถึงจะทำให้ธุรกิจไม่คุ้มค่าลงทุน

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน และการตลาดในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร

จากการทบทวนเอกสารและข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 3 ราย สามารถนำมาเป็นข้อมูลตั้งต้นของการตั้งสมมติฐานในการดำเนินธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่โดยพบว่า ธุรกิจควรเลือกประเมินความเป็นไปได้ในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ ในอุตสาหกรรมขนาดกลาง เนื่องจากสภาพแวดล้อมของเขตหลักสี่นั้นเป็นพื้นที่ที่อยู่อาศัยของประชาชนเป็นส่วนใหญ่และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีหลากหลาย ซึ่งไม่เหมาะแก่การทำอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ถึงแม้ปริมาณเศษอาหารที่เกิดขึ้นจะมีมากถึง 56,200 กิโลกรัมต่อวันก็ตาม (สำนักสิ่งแวดล้อม, 2564) โดยการดำเนินการจะทำการเข้าซื้อเศษอาหารจาก ห้างร้านสถานที่ราชการ และสถานศึกษา ในราคา 1.5 บาท/กิโลกรัม ซึ่งคำนวณจากราคารับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาเลี้ยงสัตว์ในพื้นที่ภาคกลางเฉลี่ยกับราคารับซื้อเศษอาหารจากงานวิจัยของ ภัสสร สวาทะสุข (2545) ไปดำเนินการทำเป็นปุ๋ยหมัก สาเหตุที่ไม่รับซื้อเศษอาหารจากครัวเรือน เนื่องจากขีดความสามารถในการรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำไปผลิตปุ๋ยหมักต่อวันนั้นอยู่ที่ 800 กิโลกรัมต่อวัน ปริมาณเศษอาหารที่เกิดจาก ห้างร้าน สถานที่ราชการ และสถานศึกษาประมาณ 16,860 กิโลกรัม ซึ่งมีมากเพียงพอต่อการรับซื้อ อีกทั้งในแง่ของการบริหารจัดการซึ่งสามารถทำได้สะดวกและประหยัดต้นทุนมากกว่า ในด้านการจัดจำหน่ายนั้นจะตั้งราคาขายที่ 30 บาทต่อกิโลกรัมโดยคิดจากราคาเฉลี่ยปุ๋ยอินทรีย์ 1 กิโลกรัมจากคู่แข่งในตลาดปุ๋ยอินทรีย์ จำนวน 4 ราย

1.1 สมมติฐานที่ใช้ประเมินโครงการ

1.1.1 อายุของโครงการ 10 ปี ตามระยะเวลาของค่าเสื่อมราคาที่มีระยะเวลานานสุด 10 ปี

1.1.2 แหล่งที่มาของเงินทุน 40% เป็นเงิน 990,400 บาทมาจากการขอสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ และ 60% มาจากการส่วนของผู้ถือหุ้นเป็นเงิน 1,485,600 บาท ซึ่งแหล่งที่มาของเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น 40% และขอสินเชื่อ 60% ซึ่งอ้างอิงมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ดำเนินการในธุรกิจธุรกิจนำเศษอาหารแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักเนื่องจากมีการดำเนินธุรกิจที่ใกล้เคียงกับงานวิจัยที่สุด

1.1.3 งบประมาณการลงทุน เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment) เป็นเงิน 1,322,644 บาท และเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) เป็นเงิน 1,153,356 บาท รวมเป็นเงินสำหรับการลงทุนทั้งหมดคือ 2,476,000 บาท

1.1.4 การประมาณการรายได้ จากส่วนแบ่งการตลาดของปุ๋ยอินทรีย์มีประมาณ 33,000 ล้านบาท เพื่อให้สอดคล้องต่อความต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจจะกำหนดส่วนแบ่งการตลาดที่ต้องการเพียง 0.015% ของตลาดปุ๋ยอินทรีย์สามารถคิดเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นประมาณ 4,950,000 บาทต่อปี หากตั้งสมมติฐานให้ธุรกิจสามารถขายปุ๋ยหมักที่ผลิตมาได้ทั้งหมดใน 1 ปี จะเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นทั้งสิ้น 7,776,000 บาท ดังนั้นในปีแรกจะขายปุ๋ยหมักได้ 60% จากที่ผลิตได้ และจากรายงานของ Vantage Market Research (2022) พบว่าตลาดปุ๋ยอินทรีย์ มีอัตราการเติบโตในต่อปี (CAGR) ที่ 6.99% ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตมาจากกระแสนิยมการดูแลสุขภาพของผู้คน ส่งผลให้แนวโน้มความต้องการปุ๋ยอินทรีย์เติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะกำหนดการเติบโตของรายได้เพิ่มขึ้น 5% ในทุกๆ ปี อ้างอิงการเติบโตของตลาดแต่ปรับลดลงมาเล็กน้อยเนื่องจากตลาดปุ๋ยหมักเกิดความผันผวนอยู่เสมอ บางปีมีการเติบโตสูง บางปีมีการเติบโตต่ำ

1.1.5 การประมาณการค่าใช้จ่าย แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold) มีแนวโน้มการปรับขึ้น 5% ทุกๆ 5 ปี เนื่องจากเศษอาหารเป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตปุ๋ยหมักนั้นมีความต้องการน้อยทำให้การปรับขึ้นของราคามีไม่มากนัก และส่วนที่ 2 คือ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการผลิตแต่เป็นค่าใช้จ่ายที่ช่วยให้ธุรกิจดำเนินกิจการสามารถขายสินค้าได้

1.1.6 อัตราคิดลดโดยวิธีเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

- สัดส่วนของเงินทุนเจ้าของโครงการ (We) = 60%

- ต้นทุนเงินทุนของเจ้าของโครงการ (Ke) = 8%
 - สัดส่วนเงินทุนจากการกู้ยืม (Wd) = 40%
 - ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ยืม (Kd) = 6.91%
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล (T) = 15% เนื่องจากเป็นธุรกิจ SME
- จะได้ WACC = $W_e K_e + W_d K_d (1-T)$
 $= (0.6) (0.08) + (0.4) (0.0691) (1-0.15)$
 $= 0.0757865$ หรือ 7.58%

1.1.7 อัตราภาษีและอัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการกู้ยืม

1.1.7.1 อัตราภาษี เนื่องจากธุรกิจจดทะเบียนเป็นธุรกิจ SMEs ทำให้ธุรกิจมีการเสียภาษีน้อยกว่าการทำธุรกิจทั่วไป ซึ่งหากธุรกิจมีกำไรไม่ถึง 300,000 บาท ธุรกิจจะถูกงดเว้นภาษี หากธุรกิจมีกำไรระหว่าง 300,000 บาท ถึง 3,000,000 บาท ธุรกิจจะต้องเสียภาษีในอัตรา 15% แต่ถ้าธุรกิจมีกำไรมากกว่า 3,000,000 บาทขึ้นไปธุรกิจจะต้องเสียภาษีในอัตรา 20%

1.1.7.2 ดอกเบี้ยที่ใช้กู้ยืม จะใช้ดอกเบี้ยประเภท MLR (Minimum Loan Rate) เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย เดือน เมษายน 2566 เท่ากับ 6.91% โดยมีระยะเวลากู้ยืม 10 ปี

1.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผลที่ได้จากการจัดทำข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนพบว่าธุรกิจ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment) เป็นเงิน 1,322,644 บาท มีเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) เป็นเงิน 1,153,356 บาท รวมเป็นเงินสำหรับการลงทุนทั้งหมดคือ 2,476,000 บาท ซึ่งการดำเนินการในปีแรกธุรกิจมีรายได้เป็นเงิน 4,665,600 บาท มีต้นทุนขาย (Cost Of Goods Sold) เป็นเงิน 1,174,176 บาท มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (SG&A) เป็นเงิน 3,649,688 บาท ส่งผลให้ในปีแรกมีผลขาดทุนสุทธิ 370,314.28 บาท และแนวโน้มมีกำไรเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้ธุรกิจได้รับการงดเว้นภาษีตั้งแต่ปีที่ 1 จนถึงปีที่ 6 เนื่องจากธุรกิจมีการขาดทุนและบางปีธุรกิจมีกำไรไม่ถึงเกณฑ์ที่ต้องเสียภาษีตามเงื่อนไขของธุรกิจ SMEs ในส่วนของงบกระแสเงินสด ผู้ศึกษาใช้กระแสเงินสดสุทธิก่อนคืนเงินต้นและดอกเบี้ย (FCF) มาใช้ในการพิจารณา เนื่องจากหากมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านโครงสร้างต้นทุนจะไม่กระทบต้องงบกระแสเงินสดทั้งหมด จากการประมาณการกระแสเงินสดพบว่าไม่มีปีใดที่กระแสเงินสดปลายปีติดลบ แสดงให้เห็นว่าธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจอย่างราบรื่น

1.2.1 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงิน จากการประมาณการกระแสเงินสด พบว่า ที่อัตราต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) คือ 7.58% จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 744,356.68 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า ศูนย์ ในด้านอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 1.02 ซึ่งมีความมากกว่า 1 แสดงให้เห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนรวมมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม หมายความว่าทุกๆ 1 บาท ที่ลงทุนไปจะได้ผลตอบแทนมา 1.02 บาท อีกทั้งเมื่อพิจารณาในแง่ของ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) มีค่าเท่ากับ 12.40% หมายความว่า อัตราผลตอบแทนที่ 12.40% จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ และเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) ที่ 7.58% พบว่า ธุรกิจให้ผลตอบแทนมากกว่า WACC ของธุรกิจ ในแง่ของระยะเวลาคืนทุน (PB) ของธุรกิจ ธุรกิจกลับใช้เวลาคืนทุนเท่ากับ 7 ปี 5 เดือน 27 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลานานมากกว่าครึ่งหนึ่งของอายุโครงการ ซึ่งให้เห็นว่าจากสมมติฐานข้างต้น มี 3 เครื่องมือแสดงถึงความคุ้มค่าในการลงทุนคือ NPV, BCR และ IRR มี 1 เครื่องมือที่ชี้ให้เห็นว่าไม่คุ้มค่าในการลงทุน คือ PB สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน

เครื่องมือการประเมิน	ผลการคำนวณ	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
NPV	744,356.68	มีค่ามากกว่า 0	คุ้มค่าในการลงทุน
BCR	1.02	มีค่ามากกว่า 1	คุ้มค่าในการลงทุน
IRR	12.40%	มีค่ามากกว่า WACC	คุ้มค่าในการลงทุน
PB	7 ปี 5 เดือน 27 วัน	น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของโครงการ	ไม่คุ้มค่าในการลงทุน

1.2.2 การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเงิน การวิเคราะห์ความเสี่ยงทางการเงิน โดยการทำ Sensitivity Analysis กำหนดสถานการณ์ให้ต้นทุนจากค่าแรงขั้นต่ำเพิ่มขึ้น 11.84% โดยวิเคราะห์จากปี 2555 - ปี 2562 มีการปรับเพิ่มค่าแรงขั้นต่ำจำนวน 4 ครั้ง เฉลี่ยครั้งละ 11.84% และสถานการณ์ที่ 2 กำหนดให้ผลตอบแทนลดลง 10% จากโอกาสที่ลูกค้าจะเปลี่ยนใจไปบริโภคผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งเนื่องจากธุรกิจมีผลิตภัณฑ์เดียวคือปุ๋ยหมักถุงละ 1 กิโลกรัม ผลจากการวิเคราะห์พบว่า NPV มีค่าน้อยกว่า 0 BCR มีค่าน้อยกว่า 1 IRR ไม่สามารถคำนวณได้ และ PB มีระยะเวลามากกว่า 10 ปี ทั้ง 2 สถานการณ์ นอกจากนี้ยังทำการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test : SVT) พบว่าหากธุรกิจมีต้นทุนเพิ่มขึ้นเพียง 1.86% และผลตอบแทนลดลงเพียง 1.87% จะทำให้ NPV มีค่าเท่ากับ 0 ส่งผลให้ธุรกิจไม่น่าลงทุนในที่สุด

1.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การประเมินศักยภาพทางการแข่งขันของธุรกิจ ตามแบบจำลองเพชร (Diamond Model) พบว่า ศักยภาพทางการแข่งขันของธุรกิจโดยรวมมีค่าเท่ากับ 78.67 คะแนนจากคะแนนเต็ม 115 คะแนน หรือคิดเป็น 68.41% ของคะแนนรวมทั้งหมดซึ่งอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นผลมาจากปัจจัยที่ช่วยส่งเสริมศักยภาพได้แก่ ปัจจัยด้านการผลิตโดยคิดเป็น 71.85% มาจากจำนวนพนักงานที่มีความเหมาะสม ความสามารถของพนักงาน และความสามารถในการหาวัตถุดิบทดแทน และในส่วนของผู้ประกอบการคิดเป็น 80% มาจาก กระแสความนิยมในการรักษาสุขภาพ อนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและความต้องการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์ ซึ่งทั้งสองปัจจัยนั้นอยู่ในเกณฑ์ดี สำหรับด้านที่ควรปรับปรุงเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้แก่ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนคิดเป็น 57.78% และกลยุทธ์โครงสร้างและการแข่งขันคิดเป็น 64.17% ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ควรดำเนินการปรับปรุง ผลของการประเมินศักยภาพธุรกิจ สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ตารางแสดงผลการประเมินศักยภาพโดยรวม

ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพของธุรกิจ	คะแนนเต็ม	ผลการประเมิน	คิดเป็น
1. ปัจจัยด้านการผลิต	45	32.33	71.85%
2. ปัจจัยทางด้านอุปสงค์	15	12	80%
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน	15	8.67	57.78%
4. กลยุทธ์โครงสร้างและการแข่งขัน	40	25.67	64.17%
รวมคะแนน	115	78.67	68.41%

ทั้งนี้สามารถนำตัวชี้วัดที่ได้จากปัจจัยทั้ง 4 นำมาทำ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ได้ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 ตารางแสดงทำ TOWS Matrix

	จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
	S1: พนักงานมีความรู้ความสามารถในกระบวนการผลิต และเข้าใจผลิตภัณฑ์ S2: การจัดหาและการเข้าถึงวัตถุดิบสามารถทำได้ง่าย S3: ความสามารถในการหาวัตถุดิบทดแทนทำได้สูง	W1: วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีหลากหลาย W2: มีการนำเทคโนโลยีมาใช้น้อยเกินไป W3: โครงสร้างบริหารภายในองค์กรยังไม่ชัดเจน W4: กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขายมีน้อย W5: การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่มีอยู่อย่างจำกัด W6: คุณภาพสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้านั้นน้อยกว่าคุณภาพสินค้าโดยรวมในตลาด
โอกาส (Opportunity)	กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy)	กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy)
O1: แนวโน้มยอดขายเพิ่มขึ้นตามความนิยมที่เพิ่มขึ้น O2: การรับรู้และความนิยมของลูกค้ามีมาก O3: ได้รับความช่วยเหลือจากผู้ประกอบการอื่น O4: การช่วยเหลือจากรัฐบาลมีมาก O5: ช่องทางการจัดจำหน่ายมีมากขึ้นในปัจจุบัน	1. ทำการขยายสาขากระจายไปยังเขตต่างๆ (S2S3O1) 2. เพิ่มการรับรู้ ความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภค (S1O1O5) 3. เพิ่มกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (S1O5)	1. ขอร่วมมือกับรัฐบาลทั้งทางด้านบุคลากรและด้านงบประมาณ (W2W5W6O4) 2. เพิ่มการส่งเสริมการขายผ่าน การทำ Promotion (W4O1O2)
อุปสรรค (Threat)	กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy)	กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy)
T1: ธุรกิจไม่ได้รับการสนับสนุนใดๆ จากภาคเอกชน T2: การแข่งขันในระดับอุตสาหกรรมมีสูง	1. ทำการรับซื้อเศษอาหารในพื้นที่ใกล้เคียง (S2S3T2) 2. จัดกิจกรรมแลกเปลี่ยนความรู้กันภายในองค์กร (S1T1)	1. หามาตรการที่แก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการจัดการขยะอินทรีย์ เพื่อลงนามเป็นคู่ค้าธุรกิจ (W2W3T1)

อภิปรายผล

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน และการตลาดในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร พบว่า ธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่นั้น ควรลงทุนอันเนื่องมาจากอัตราการผลตอบแทนที่เกิดขึ้นมีค่ามากกว่าต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่มีการปรับเพิ่ม แต่เนื่องจากในช่วงแรกของการดำเนินงาน ผลตอบแทนที่ธุรกิจสามารถทำได้ มีน้อยกว่าค่าใช้จ่ายส่งผลให้เกิดการขาดทุน และใช้เวลาคืนทุนมากกว่าครึ่งหนึ่งของอายุโครงการ แต่เมื่อเวลาผ่านไป ส่งผลให้ธุรกิจเริ่มมีกำไรสุทธิในปีที่ 4 จนครบระยะเวลาการดำเนินโครงการ สอดคล้องกับงานวิจัยของ วิภารัตน์ เครือแปง (2553) ทำการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพอัดเม็ด : กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพอัดเม็ด ตำบลบ้านกลาง อำเภอมะนัง จังหวัดยะลา พบว่าการมีอัตราการเติบโตของรายได้ที่มากกว่าอัตราการเติบโตของค่าใช้จ่าย ส่งผลให้ธุรกิจมีอัตราการเติบโตกำไรสุทธิเป็นบวก ซึ่งอาจคาดเดาได้ว่าในอนาคตธุรกิจมีแนวโน้มที่จะมีกำไรมากกว่าขาดทุนในด้านของการศึกษาทางด้านการตลาด พบว่า จุดแข็ง (Strength) ของธุรกิจได้แก่ พนักงานมีความรู้มีความสามารถ เข้าใจในกระบวนการทำงาน และสามารถเข้าใจผลิตภัณฑ์ได้อย่างดี ส่งผลให้ธุรกิจมีรายได้มากขึ้นเนื่องจากการทำงานที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับงานวิจัยของ นายนุชา สือแม้ง (2552) ที่ทำการศึกษากลยุทธ์การขายตลาดปุ๋ยอินทรีย์กรณีศึกษาบริษัท แด็กชิน (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่า พนักงานให้บริการด้วยความสุภาพ มีความรู้ สะดวก รวดเร็ว ย่อมส่งผลให้เกิดแรงจูงใจในการเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งธุรกิจมีโอกาส (Opportunity) ที่ดีในด้านของ กระแสความนิยมต่อรักสุขภาพ และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เพียงจันทร์ เกตุศรีพงษ์ และ ไชยพศ แจ่มใส (2551) ที่ได้ทำการศึกษาปัญหา และ

กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของบริษัท เกษตรไทยค้าปุ๋ย จำกัด กล่าวคือ กระแสการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษก็เป็นสิ่งที่สร้างความน่าสนใจและความต้องการปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น

องค์ความรู้ใหม่

การรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักสามารถดำเนินธุรกิจในทุกพื้นที่ เนื่องจากมีเศษอาหารเกิดขึ้นทุกวันในทุกพื้นที่ ดังนั้นหากพิจารณาในเรื่องของความคุ้มค่าในการลงทุน การดำเนินการในอุตสาหกรรมขนาดกลางจะมีความคุ้มค่ามากกว่า ซึ่งใช้งบประมาณในการลงทุนไม่มากนัก ใช้เวลาคืนทุนเร็วกว่าการทำอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ สำหรับงานวิจัยนี้ทำการรับซื้อเศษอาหารจาก ห้าง ร้าน สถานที่ราชการและสถานศึกษา ซึ่งยังมีในส่วนของครัวเรือนที่ไม่ได้เข้าทำการรับซื้อ ในอนาคตผู้วิจัยเล็งเห็นว่า หากต้องการเข้าถึงผู้ขายระดับครัวเรือนอาจจำเป็นต้องจัดตั้งเป็นศูนย์ขนาดเล็ก กระจายตามพื้นที่ต่างๆ ซึ่งในอนาคตอาจจะต้องนำมาประเมินถึงความคุ้มค่าในการลงทุนอีกภายหลัง รวมไปถึงกระบวนการในการเก็บข้อมูลรับซื้อเศษอาหารจากผู้ขาย ควรนำแอปพลิเคชันมาประยุกต์ใช้เพื่อให้สามารถเก็บข้อมูลได้ในปริมาณมาก ถูกต้องแม่นยำ อีกทั้งสามารถสร้างการแจ้งเตือนให้แก่ลูกค้าได้ สิ่งเหล่านี้จะทำให้เกิดความน่าเชื่อถือให้แก่ธุรกิจมากยิ่งขึ้น

สรุปผลการวิจัย

ควรลงทุนในธุรกิจรับซื้อเศษอาหารเพื่อนำมาแปรรูปเป็นปุ๋ยหมักในพื้นที่เขตหลักสี่ แต่เนื่องจากรายได้และต้นทุนใกล้เคียงกัน จึงจำเป็นต้องมีการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างเหมาะสม เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจ หากไม่มีการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างเหมาะสมจะส่งผลให้ประสิทธิภาพของกำไรมีน้อย เมื่อมีเหตุการณ์ที่ไม่พึงปรารถนามากระทบในการดำเนินธุรกิจ อาจส่งผลให้ธุรกิจไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ ทั้งนี้ธุรกิจยังได้ประโยชน์ทางการตลาดที่สนับสนุนในเรื่องกระแสนิยมที่ผู้บริโภคให้ความสนใจในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ความสามารถในการเข้าถึงวัตถุดิบและมีความต้องการในสินค้าอินทรีย์ที่มีเพิ่มสูงขึ้นรวมถึงขีดความสามารถของพนักงานที่เป็นจุดแข็ง ย่อมเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่มรายได้ของธุรกิจแต่ต้องดำเนินกลยุทธ์เชิงรุกและเชิงยุทธเชิงแก้ไขไปพร้อมๆ กันเพื่อให้รายได้ของธุรกิจเติบโตมากกว่าต้นทุนที่เกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

รัฐบาลควรให้การสนับสนุนทางภาคเอกชน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการละเว้นภาษี หรือได้รับเงินช่วยเหลือจากรัฐบาล ย่อมเป็นประโยชน์ต่อการสนับสนุนในเรื่องการวิจัยและพัฒนา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องระบบการจัดการ และการคุณภาพของผลิตภัณฑ์ อาจส่งผลให้มูลค่าตลาดปุ๋ยอินทรีย์มีขนาดใหญ่ขึ้น ย่อมเป็นแรงจูงใจให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขัน เกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภคซึ่งสามารถซื้อปุ๋ยอินทรีย์ได้ปริมาณมากขึ้นในราคาที่ถูกลงและได้สินค้าที่มีคุณภาพ ตลอดจนปริมาณเศษอาหารที่เกิดขึ้นจะถูกจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพเกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

2. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินและการตลาด เท่านั้น ในครั้งต่อไปหากมีผู้สนใจศึกษา สามารถทำการประเมินความเป็นไปได้ในด้านอื่นๆ เพิ่มเติมได้ เช่น ทางด้านเศรษฐศาสตร์ โดยจะคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสังคมโดยรวมหรือระดับประเทศ แม้กระทั่งด้านสิ่งแวดล้อม อาจทำการศึกษาผลกระทบที่เกิดขึ้นในด้านมลภาวะที่เกิดจากการหมักปุ๋ยอินทรีย์บริเวณชุมชนโดยรอบ เป็นต้น ทั้งนี้ย่อมทำให้ทราบถึงผลกระทบด้านอื่นๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจให้นักลงทุนสามารถตัดสินใจในการลงทุนได้ดีมากยิ่งขึ้น

2.2 ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ในการประเมินความเป็นไปได้ด้านการตลาดนั้นเป็นข้อมูลที่ได้จากผู้ประกอบการ โดยมีความคุ้นเคยอยู่ในอุตสาหกรรมปุ๋ยอินทรีย์เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นความเห็นในมุมมองของผู้ประกอบการ เพียงพอต่อการประเมินความเป็นไปได้ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนแล้ว ควรศึกษาในมุมมองของผู้บริโภคเพื่อให้ได้ข้อมูลด้านการตลาดมีความสมเหตุสมผล และมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

2.3 ผลของการศึกษาในครั้งนี้ เป็นผลมาจากการวิเคราะห์ให้ห้วงเวลาที่มีกระแสมโนบายนิคมบริโภคนิคมค้าเกษตรอินทรีย์ เกิดกระแสอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และรักษาสุขภาพของผู้บริโภค ซึ่งเกิดเพียงช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้น ดังนั้นหากผู้ที่สนใจศึกษาต้องการนำข้อมูลไปใช้อ้างอิง อาจจะต้องพิจารณาถึงกระแสมโนบายนิคมของผู้คนและสังคมว่ามีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันหรือไม่

เอกสารอ้างอิง

- กรมควบคุมมลพิษ. (2563). ข้อมูลสถานการณ์ขยะมูลฝอยของประเทศ. สืบค้น 24 กันยายน 2565. จาก <https://thaimsw.pcd.go.th/report1.php?year=2563>.
- นรินทร์ ต้นไพบูลย์. (2563). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2563-2565: อุตสาหกรรมปุ๋ยเคมี. สืบค้น 3 พฤศจิกายน 2565. จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/chemicals/chemical-fertilizers/io/io-chemical-fertilizers-20>.
- นายอุษา สือแม้ง. (2552). กลยุทธ์ในการขยายตลาดปุ๋ยอินทรีย์ : กรณีศึกษาบริษัท แด็กชิน (ประเทศไทย) จำกัด. (ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์)
- บัญชา รัตน์ทุ. (2552). ปุ๋ยอินทรีย์ฟื้นฟูสภาพดิน. วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์, 1(2), 1-16.
- ผู้จัดการออนไลน์. (2562). 'เจียไต๋-ไทยเบฟ' ครองตลาดปุ๋ยเคมี ชี้นำเทรนด์ใหม่ 'ปุ๋ยชีวภาพ' มาแรง!. สืบค้น 5 ตุลาคม 2565. จาก <https://mgronline.com/specialscoop/detail/9620000075758>.
- เพียงจันทร์ เกตุศรีพงษ์ และ ไชยพศ แจ่มใส. (2551). การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของ บริษัทเกษตรไทยค้าปุ๋ย จำกัด. ใน *Proceedings of the 3rd UTCC Graduate Research Conference 2008: "Multi-disciplinary Research Papers"* 17-18 May 2008, University of the Thai Chamber of Commerce, Building 5, Floor 2-6 Bangkok, Thailand. (น. 577-585). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- ภัสสร สวาทะสุข. (2545). การจัดการมูลฝอยประเภทเศษอาหารของโรงแรมและห้างสรรพสินค้าในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. (วิทยาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์).
- ลักขณา เบ็ญจวรรณ. (2557). เครื่องผลิตปุ๋ยหมัก 3 โมเดล ทางออกของขยะมูลฝอย. *เกษตรกรรม*, 1(1), 48-50.
- วิภารัตน์ เครือแปง. (2553). ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพอัดเม็ด: กรณีศึกษาวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพอัดเม็ดตำบลบ้านกลางอำเภอเมืองพิษณุโลก. (บัณฑิตมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่).
- สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.). (2563). แผนปฏิบัติการด้านการขับเคลื่อนการพัฒนาประเทศไทยด้วยโมเดลเศรษฐกิจ BCG พ.ศ. 2564-2570. สืบค้น 10 ตุลาคม 2565. จาก <https://waa.inter.nstda.or.th/stks/pub/bcg/bcg-in-action-circular-economy-01.pdf>.
- สำนักสิ่งแวดล้อม. (2564). สถิติปริมาณมูลฝอย ประจำปีงบประมาณ 2564. สืบค้น 10 ตุลาคม 2565. จาก https://webportal.bangkok.go.th/public/user_files_editor/231/WasteData/2564/12.September2021.pdf.

