

ชื่อเรื่อง	การวิเคราะห์ธุรกิจไม้ประดับ เขตคลอง 15 อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก ด้วยเครื่องมือการจัดการโซ่อุปทาน
นักศึกษา	นางสาวกมลรัตน์ หนองพงษ์ นางสาววรางคณา คงคา
รหัสประจำตัว	52641313 52641329
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	การจัดการธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร
พ.ศ.	2554
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำรงค์ เมฆโหรา

บทคัดย่อ

การวิเคราะห์ไม้ประดับมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์กิจกรรมที่ไม่เกิดคุณค่า และศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการจัดการโซ่อุปทานไม้ประดับ ในเขตคลอง 15 อำเภอองครักษ์ จังหวัดนครนายก ด้วยเครื่องมือการจัดการโซ่อุปทานกับสินค้าเป้าหมาย ต้นไทรทอง ต้นชาฮอกเกี้ยน ต้นคริสติน่า และต้นเข็ม ประกอบด้วยการวิเคราะห์การวางแผน ผลิต ความเชื่อมโยงของวัตถุดิบ ไปจนถึงผู้บริโภคหรือผู้ซื้อภายในประเทศ สายธารคุณค่า อันจะเป็นแนวทางหนึ่งในการแก้ไขปัญหาการผลิตและการค้า โดยใช้แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไม้ประดับและกลุ่มผู้ประกอบการไม้ประดับ จำนวน 140 ราย โดยใช้วิธีสุ่มแบบเจาะจง

ผลจากการวิจัยพบว่า ผู้ที่ผลิตกิ่งชำมีประสบการณ์ 6-10 ปี ผู้ผลิตไม้ชำถุงมีประสบการณ์มากกว่า 10 ปี และผู้ซื้อไม้ชำถุงมีประสบการณ์ไม่เกิน 5 ปี การประเมินต้นทุน (โลจิสติกส์เข้าดำเนินงาน และโลจิสติกส์ออก) และมูลค่าเพิ่มต่อต้นของผู้ผลิตกิ่งชำพบว่า ต้นไทรทองมีต้นทุน 0.07 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.03 บาท ต้นชาฮอกเกี้ยนมีต้นทุน 0.11 บาท ขาดทุน 0.05 บาท ต้นคริสติน่ามีต้นทุน 0.39 บาท ขาดทุน 0.23 บาท และต้นเข็มแดงมีต้นทุน 0.14 บาท ขาดทุน 0.04 บาท การขาดทุนเกิดจากการลงทุนในอุปกรณ์ราคาแพง

ผู้ผลิตไม้ชำถุงต้นไทรทองขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 0.63 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.17 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 0.84 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.96 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 2.20 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 9.23 บาท ต้นชาฮอกเกี้ยน ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 0.61 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.19 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 0.82 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.98 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 2.23 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 6.69 บาท ต้นคริสติน่า ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 0.78 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 1.25 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 0.93 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 2.79 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 3.47 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 11.63 บาท และต้นเข็มแดง

ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 0.87 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 0.13 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 0.88 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 1.40 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 2.44 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 6.50 บาท

ส่วนผู้ซื้อไม้ชำถุงต้นไทรทอง ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 2.00 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 1.08 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 3.90 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 2.40 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 16.00 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 3.60 บาท ต้นซาฮอกเกี้ยน ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 2.00 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 1.80 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 3.90 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 2.40 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 14.30 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 3.20 บาท ต้นคริสติน่า ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 3.40 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 2.10 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 6.40 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 4.60 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 19.70 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 5.30 บาท และต้นเข็มแดง ขนาดถุง 3 นิ้ว มีต้นทุน 2.30 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 2.00 บาท ขนาดถุง 4 นิ้ว มีต้นทุน 4.50 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 3.70 บาท ขนาดถุง 5 นิ้ว มีต้นทุน 14.70 บาท มีมูลค่าเพิ่ม 4.30 บาท ผู้ซื้อไม้ชำถุงเป็นผู้ที่สามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามความต้องการ และสามารถตั้งราคาขายสินค้าให้กับผู้บริโภคนคนสุดท้ายได้ในราคาสูงขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของผู้บริโภคต่อสินค้าและราคาที่ตกลงกัน

พันธุ์ไม้ทั้ง 3 ขนาด มีระยะเวลาในการดำเนินงานต่างกันทำให้มูลค่าเพิ่มที่ได้รับของผู้ประกอบการต่างกัน ไม้ชำถุงขนาด 3 นิ้ว และ 4 นิ้ว มีระยะเวลาการผลิต และมีการหมุนเวียน การซื้อขายเร็ว ทำให้มูลค่าเพิ่มต่ำ เมื่อเทียบกับไม้ชำถุงขนาด 5 นิ้ว ที่มีระยะเวลาการผลิต และ การหมุนเวียนในการซื้อขายช้ากว่า สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้สูงกว่า ดังนั้น ผู้ประกอบการควร บริหารพื้นที่ของการวางสินค้าให้เหมาะสม โดยการแบ่งพื้นที่ในการผลิตไม้ชำถุงได้ทั้ง 3 ขนาด เพื่อเป็นทางเลือกหนึ่งในการเพิ่มมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการในการผลิตไม้ชำถุง และแบ่งพื้นที่ ในการจัดจำหน่ายของลูกค้าจร และลูกค้าประจำให้ชัดเจน เพื่อสะดวกในการดำเนินงาน โดยใช้ เครื่องมือสื่อสารในการติดต่อการซื้อขายและมีบริการขนส่งสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ส่วนกรณีผู้ผลิตกิ่งชำมีการจัดการวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพทำให้สามารถ ขายกิ่งชำได้ตามความต้องการของลูกค้า ผู้ขายจึงไม่คำนึงถึงผลกำไรที่ควรจะได้รับในแต่ละครั้ง ทำให้ผลจากการวิเคราะห์นั้นเกิดการขาดทุน ดังนั้นผู้ผลิตกิ่งชำควรผลิตไม้ชำถุงควบคู่ไปกับการ ผลิตกิ่งชำ เพื่อเพิ่มรายได้ในการประกอบกิจการ