



บทที่ 2 องค์การธุรกิจฟาร์มและข้อมูลที่ใช้ในการจัดการฟาร์ม

Content

1

ประเภทของ
องค์กรธุรกิจฟาร์ม

2

ประเภท และ
แหล่งของข้อมูล

3

ข้อมูลทางเศรษฐกิจ ข้อมูล
ด้านราคา

4

ข้อมูลฟาร์มและ
ครัวเรือนฟาร์ม

5

การบันทึก
กิจการฟาร์ม

องค์กรของหน่วยธุรกิจฟาร์ม



เป็นนิติบุคคล

บริษัท

ห้างหุ้นส่วน

สหกรณ์ สถาบันเกษตรกร



ไม่เป็นนิติบุคคล

เจ้าของคนเดียว

ธุรกิจครอบครัว

การร่วมลงทุน

เป็นนิติบุคคล กรณีบริษัทจำกัด



บริษัทจำกัด

มีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 3 คน ทุนละเท่าๆ กัน

ทุนละไม่น้อยละ 5 บาทต่อหุ้น และทุนขั้นต่ำ 15 บาทต่อ 1 หุ้น

ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบในจำนวนจำกัด



บริษัทมหาชนจำกัด

เป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด 2535
ไม่ค่อยใช้ในระดับฟาร์มหรือในระดับไร่นา



ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

- มีการจดทะเบียน
- ผู้ถือหุ้น 2 คน ขึ้นไป
- กำหนดทุนขั้นต่ำ
- ร่วมรับผิดชอบ และไม่จำกัดความรับผิดชอบ



ห้างหุ้นส่วนจำกัด

- ผู้ถือหุ้น 2 คน ขึ้นไป
- ไม่กำหนดทุนขั้นต่ำ
- ผู้ถือหุ้นมี 2 แบบ จำกัดความรับผิดชอบตามเงินลงทุน และไม่จำกัดความรับผิดชอบ



1

พระราชบัญญัติสหกรณ์ ฉบับ
สมบูรณ์. รวมฉบับที่ 1 พ.ศ. 2542
ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2553 และฉบับที่ 3
พ.ศ. 2562

2

สำหรับฟาร์มเกษตรกรใช้
พระราชบัญญัติเดียวกันกับ
สหกรณ์

3

พระราชบัญญัติวิสาหกิจ
ชุมชน 2562

องค์กรฟาร์มและเป้าหมายของการทำฟาร์มเกี่ยวข้องกันหรือไม่? (1)

- ขึ้นอยู่กับองค์กรของหน่วยธุรกิจฟาร์มว่าเป็นแบบใด
- องค์กรฟาร์มที่เป็นนิติบุคคลมักมีเป้าหมายการทำฟาร์มที่ชัดเจน
- องค์กรฟาร์มที่ไม่เป็นนิติบุคคล โดยเฉพาะเจ้าของคนเดียวหรือธุรกิจครอบครัวมักเกี่ยวข้องกับครัวเรือนฟาร์ม

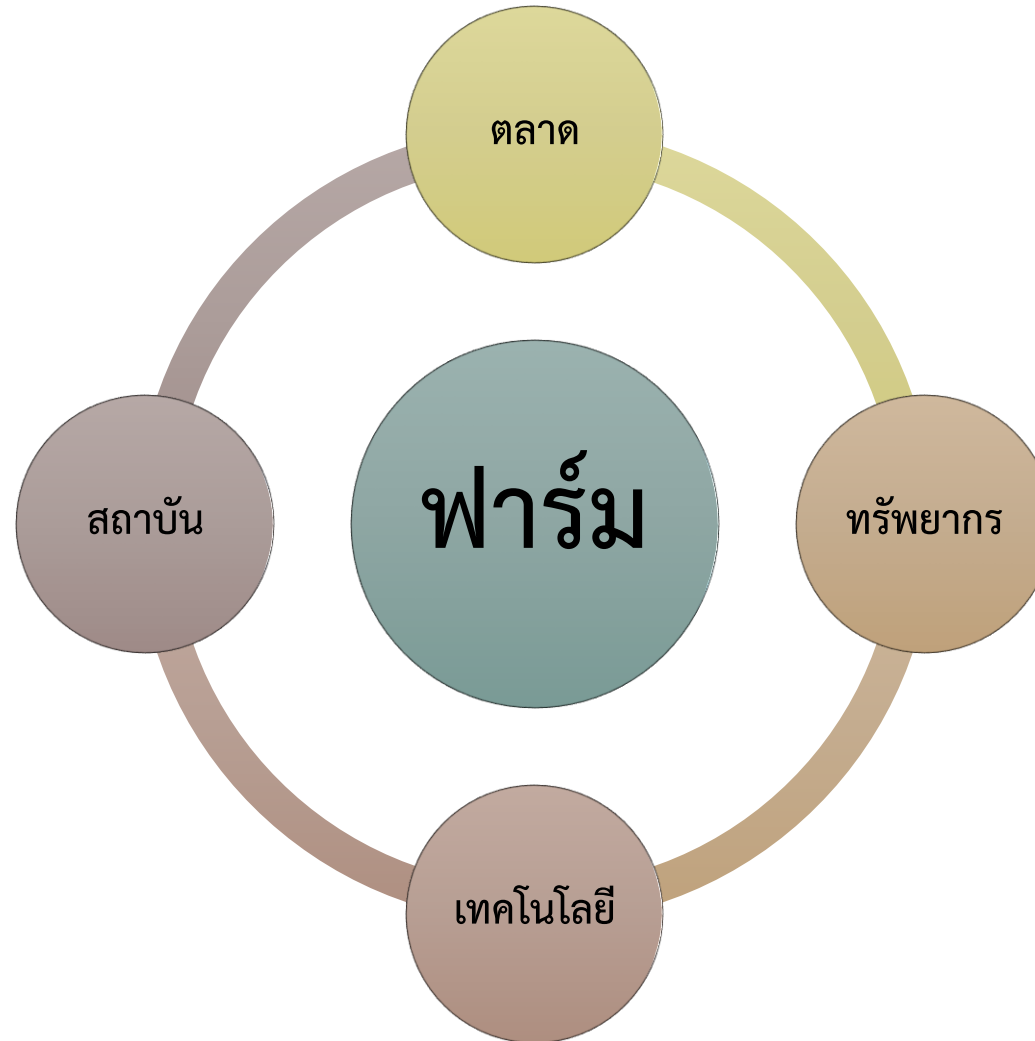


Subsistence level



Commercial farm

- ฟาร์มและครัวเรือนเกษตรกรแยกจากกันเด็ดขาดหรือไม่
- การใช้ทรัพยากรเพื่อการทำฟาร์มทั้งทางด้าน ที่ดิน แรงงาน ทุน และการประกอบการ จะมีการใช้ร่วมกัน ทั้งในกิจกรรมครัวเรือนและฟาร์ม
- การจัดการฟาร์มจึงมักอยู่บนพื้นฐานด้านความต้องการของครัวเรือน ได้แก่ กำไรของหน่วยธุรกิจฟาร์ม รวมกำไรที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ความอยู่ดีกินดี ความมีหน้ามีตาในสังคมตามวิถีของค่านิยมของสังคมชนบทนั้นๆ



1. การวิเคราะห์สถานการณ์และการวางแผน (Planning)

2. การจัดการองค์กร (Organizing) เป็นการจัดรูปแบบขององค์กรและจัดการทรัพยากรขององค์กร

3. การเป็นผู้นำ (Leading) เป็นการทำให้เกิดความเชื่อมั่น

4. การควบคุม (Controlling) เป็นการควบคุมและติดตามความก้าวหน้าหรือการกำกับดูแลให้การดำเนินงานมุ่งสู่เป้าหมาย

เครื่องมือที่ใช้ คือ

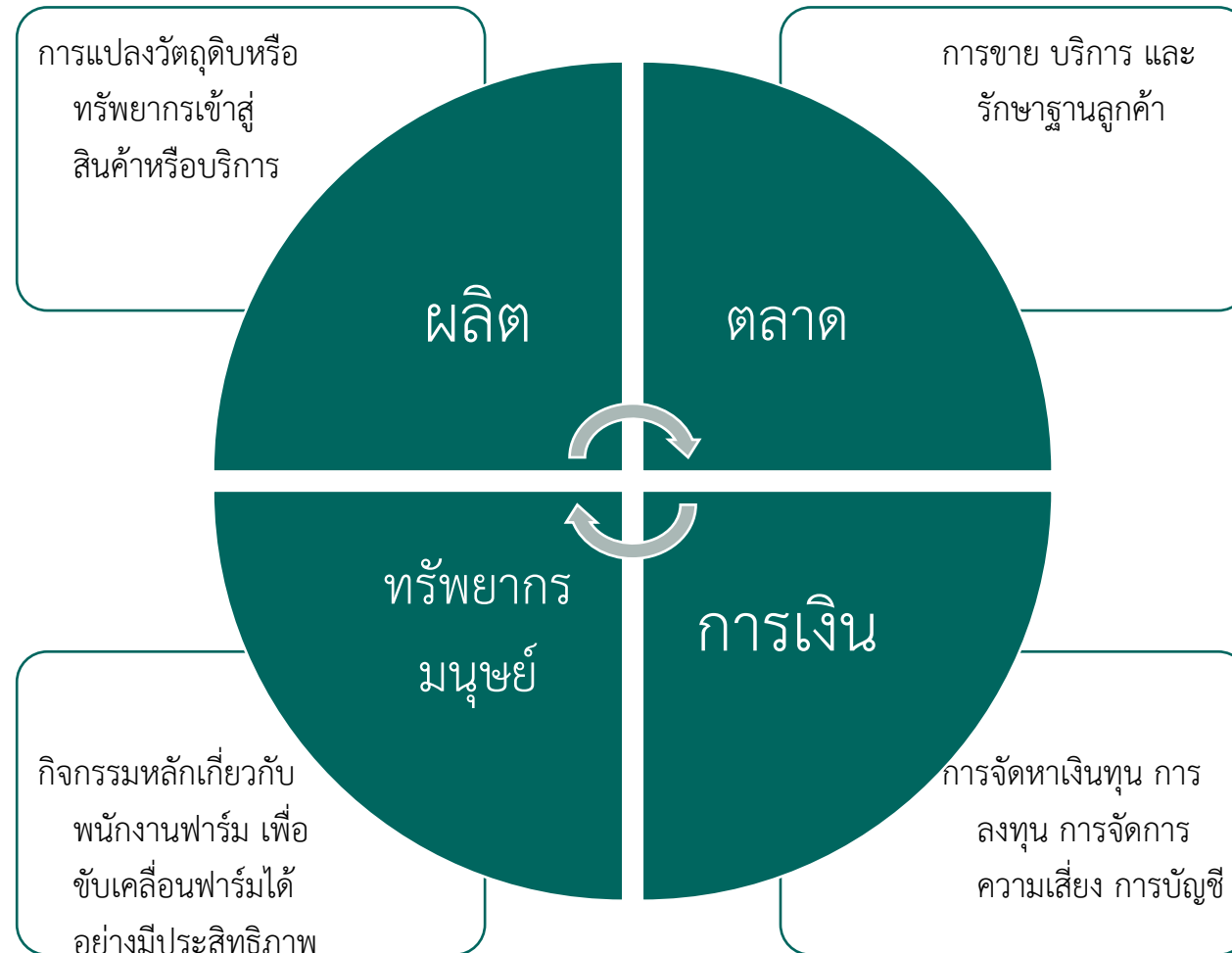
- 1) การเงิน เช่น งบการเงิน งบประมาณ
- 2) ทางเศรษฐศาสตร์ เช่น การวิเคราะห์การลงทุน การวิเคราะห์ผลสำเร็จทางการเงิน การคาดคะเน/พยากรณ์ราคา

แผนที่ดีควรมีลักษณะดังนี้

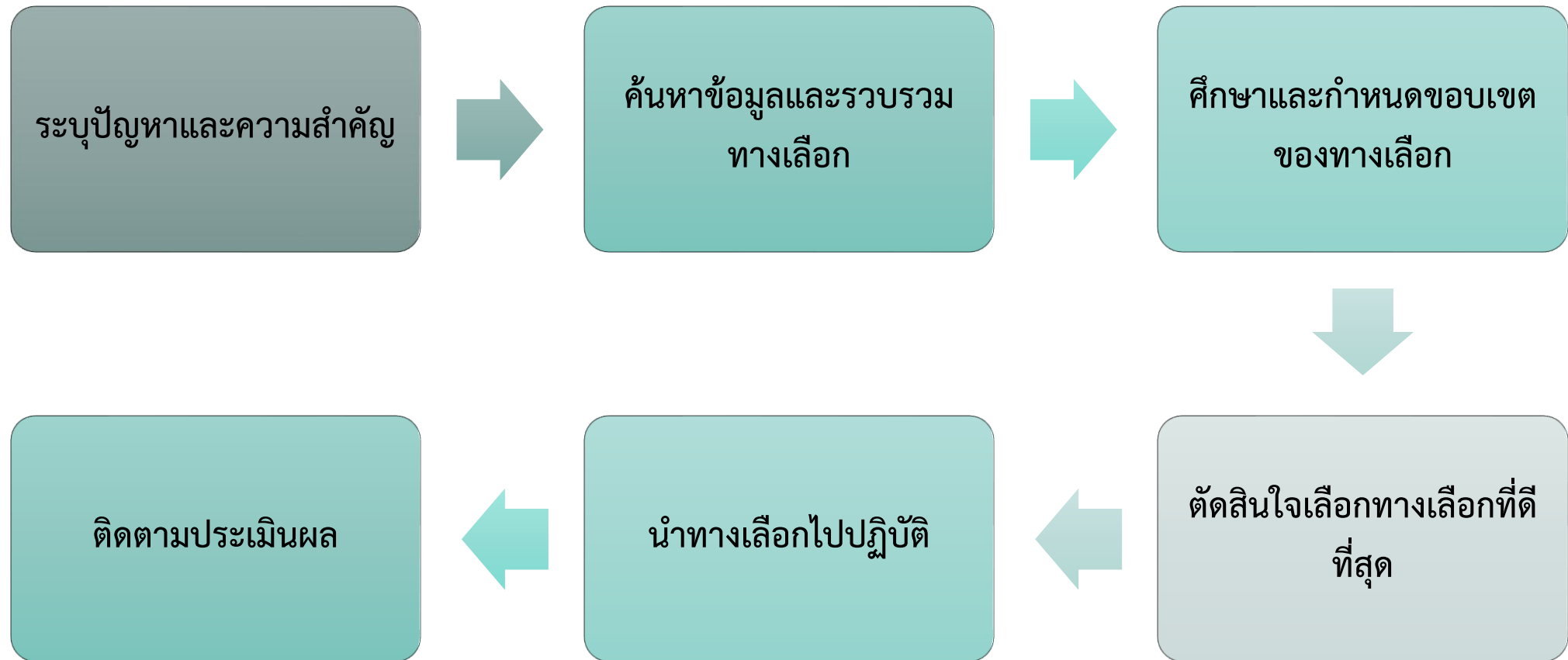
- 1) ต้องทำให้ฟาร์มบรรลุวัตถุประสงค์และนำการดำเนินงานของฟาร์มสู่เป้าหมายที่ตั้งไว้
- 2) ต้องสะท้อนให้เห็นถึงความสนใจ ทักษะ และความรู้ของผู้จัดการฟาร์ม
- 3) อยู่ภายใต้ความเป็นไปได้
- 4) มีการนำผลการดำเนินงานมาใช้ในการวางแผน และสามารถเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานที่ผ่านมาได้
- 5) ควรเป็นปัจจุบัน ทันสมัย และเป็นสิ่งคาดหวังที่จะปรากฏในอนาคต
- 6) ต้องมีทั้งระยะสั้นและระยะยาว
- 7) ต้องครอบคลุมด้านการจัดการการผลิต การจัดการการเงิน การจัดการทางการตลาด และการจัดการทรัพยากรมนุษย์
- 8) มีวิธีการดำเนินงานและประเมินสถานการณ์ได้

ตารางที่ 2.1 ตัวอย่างหน้าที่ของผู้จัดการฟาร์มสุกร

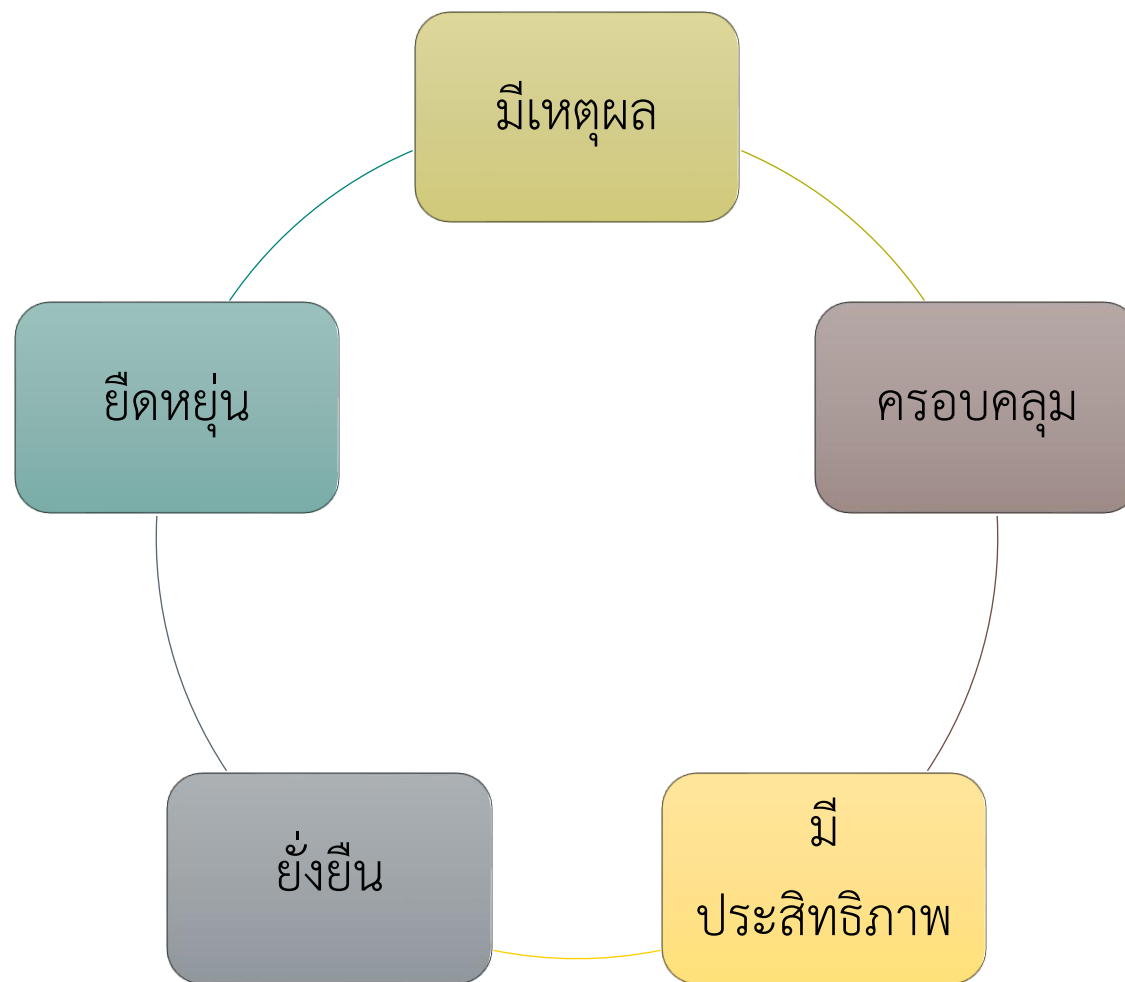
หน้าที่จัดการ	การจัดการ	รายละเอียด
การวางแผน	- กำหนดเป้าหมาย - กำหนดวิธีการผลิต	- วางแผนการผลิตและควบคุมงบประมาณการผลิตฟาร์มสุกรแม่พันธุ์ และฟาร์มสุกรขุน
การจัดการองค์กร	- บริหารการจัดการทั่วไป	- บริหารและจัดการทีมงาน - ประสานงานกับหน่วยงานภายในและภายนอก
การสั่งการ/อำนวยการ	- สั่งงานด้วยใบงาน	- ประสานงานด้านการจัดซื้อ จัดหาปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เช่น เครื่องจักร วัตถุดิบเพื่อให้การผลิตสุกรเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด
การควบคุม	- ติดตามการดำเนินงาน	- ควบคุมกฎระเบียบและระบบการป้องกันโรค



ทักษะที่ผู้จัดการฟาร์ม ควรมีและฝึกฝน



	เร่งด่วน	ไม่เร่งด่วน
สำคัญ	I ทำทันที เช่น เกิดวิกฤติโรคระบาด เครื่องจักรเสียระหว่างการ ผลิต ครบกำหนดส่งมอบสินค้า หรือกิจกรรม ที่จำเป็นต้นทำทุกวัน	II ตัดสินใจ วางแผน สื่อสาร สร้างความสัมพันธ์ บริหาร และจัดการ ประเมินผล กระบวนการปรับปรุง
ไม่สำคัญ	III มอบหมาย การแทรกแซง ข้อมูลข่าวสาร รับแจ้งและตอบกลับ รายงาน	III ลบทิ้ง การอ่านข่าวสารที่ไม่เกี่ยวข้องกับงาน การเล่น โซเชียลมีเดีย



ปัญหาที่ทำให้การตัดสินใจไม่มี ประสิทธิภาพเกิดจากอะไรได้บ้าง

แผนธุรกิจคืออะไร ทำเพื่ออะไร

แผนธุรกิจคืออะไร

- เอกสารที่แสดงถึงความคิดของผู้บริหารกิจการในเรื่องของวิธีการในการดำเนินงานของกิจการด้านต่างๆ (การตลาด การผลิต การจัดการ และการเงิน) เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการ หรือกล่าวได้ว่าแผนธุรกิจฟาร์ม คือ แผนที่ในการเดินทางของธุรกิจฟาร์ม

ทำเพื่ออะไร

- ได้แนวทางในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพอย่างเป็นรูปธรรม
- เป็นสื่อในการถ่ายทอดแนวความคิดวิธีการดำเนินงานแก่
- ผู้ร่วมงานได้ชัดเจน
- เป็นเครื่องมือในการควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นระยะๆ
- ประกอบโครงการขอความสนับสนุนทางด้านเงินทุน



- กำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจหลัก เป้าหมายธุรกิจ
- จัดตั้งหน่วยธุรกิจย่อยและ จัดสรรทรัพยากร
- วางแผนการสร้างธุรกิจใหม่

- วิเคราะห์สภาพแวดล้อมของ ธุรกิจ
- กำหนดเป้าหมาย และพัฒนา กลยุทธ์

- จัดทำแผนงานในแต่ละหน้าที่ ของธุรกิจ

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร
2. ประวัติโดยย่อของกิจการ
3. การวิเคราะห์สถานการณ์
4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ
5. แผนการตลาด
6. แผนการผลิต
7. แผนการจัดการ
8. แผนการเงิน
9. แผนปฏิบัติการ
10. แผนฉุกเฉิน

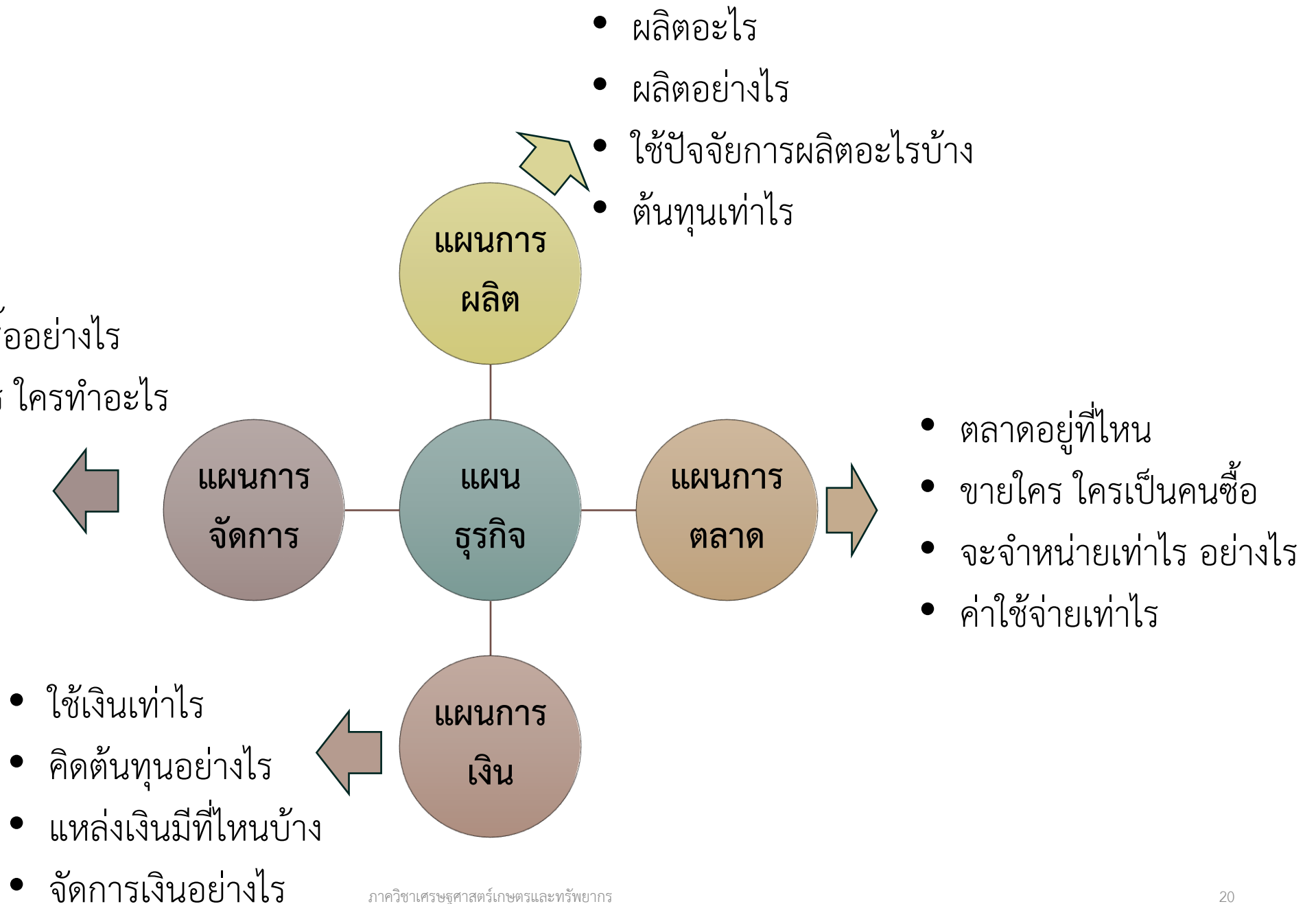
เน้นกลยุทธ์

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

- 1) ลักษณะและแนวคิดของธุรกิจ
- 2) โอกาสและกลยุทธ์หลักที่ใช้
- 3) ฟาร์มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย
- 4) ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ
- 5) ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจ และความสามารถในการทำกำไร
- 6) ทีมผู้บริหาร
- 7) ข้อเสนอผลตอบแทน (กรณีหาแหล่งทุนภายนอก)

*** ความยาวประมาณ 1-2 หน้า โดยมีเป้าหมายเพื่อให้ผู้อ่าน
เข้าใจแผนธุรกิจที่นำเสนอ

- รวบรวม จัดหา จัดซื้ออย่างไร
- ใครจัดการเรื่องอะไร ใครทำอะไร
- ใช้คนกี่คน ใครบ้าง
- ค่าแรงเท่าไร



การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ของฟาร์ม

การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายระยะสั้น/ระยะยาว

การกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPIs)

ทำไมต้องวางแผนกลยุทธ์ในการจัดการฟาร์ม

1. สร้างทิศทางร่วม ลดความขัดแย้งในการดำเนินงาน

2. ใช้ทรัพยากร (คน เงิน เวลา ที่ดิน เครื่องจักร) อย่างคุ้มค่าที่สุด

3. เตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงและความเสี่ยง (ตลาด, ภูมิอากาศ, นโยบาย)

4. เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุนและการสนับสนุน

5. สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน



การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strengths - ปัจจัยภายในที่เป็นบวก)

- เรามีอะไรดี? ทำอะไรได้เก่งกว่า? มีทรัพยากรอะไรที่โดดเด่น?

จุดอ่อน (Weaknesses - ปัจจัยภายในที่เป็นลบ)

- เรายังขาดอะไร? มีปัญหาอะไรภายใน? ทำอะไรได้ไม่ดี? (เช่น ขาดเงินทุน, การประสานงานยังไม่ดี, ขาดทักษะบางอย่าง, คุณภาพผลผลิตไม่สม่ำเสมอ, ขาดเทคโนโลยี)

โอกาส (Opportunities - ปัจจัยภายนอกที่เป็นบวก)

- มีปัจจัยภายนอกอะไรที่เอื้อประโยชน์ต่อฟาร์มเรา? มีแนวโน้มอะไรที่เราคว้าไว้ได้? (เช่น นโยบายรัฐสนับสนุน, ตลาดสินค้าสุขภาพโต, มีเทคโนโลยีใหม่ช่วยลดต้นทุน, มีแหล่งทุน/โครงการช่วยเหลือ, คู่แข่งน้อยในพื้นที่)

อุปสรรค (Threats - ปัจจัยภายนอกที่เป็นลบ)

- มีปัจจัยภายนอกอะไรที่อาจส่งผลเสียต่อฟาร์ม? มีความเสี่ยงอะไรบ้าง? (เช่น ราคาผลผลิตตกต่ำ/ผันผวน, ภัยธรรมชาติ/โรคระบาด, คู่แข่งรายใหญ่/ฟาร์มอื่น, กฎระเบียบเปลี่ยนแปลง, พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยน)



SWOT สู่การกำหนดกลยุทธ์เบื้องต้น (TOWS Matrix)

- ใช้จุดแข็ง (S) สร้างประโยชน์จากโอกาส (O) อย่างไร?

- เช่น ใช้ความรู้สมาชิก (S) + ตลาดสุขภาพโต (O) -> พัฒนาสินค้าเกษตรอินทรีย์

กลยุทธ์เชิงรุก
(SO)

กลยุทธ์เชิง
ป้องกัน
(ST)

- ใช้จุดแข็ง (S) รับมือกับอุปสรรค (T) อย่างไร?

- เช่น ใช้พื้นที่รวมใหญ่ (S) + ราคาผันผวน (T) -> วางแผนปลูกพืชหลากหลาย ลดความเสี่ยง

กลยุทธ์เชิง
แก้ไข
(WO)

กลยุทธ์เชิงรับ
(WT)

- ลดจุดอ่อน (W) และหลีกเลี่ยงอุปสรรค (T) อย่างไร?

- เช่น คุณภาพไม่สม่ำเสมอ (W) + คู่แข่งคุณภาพดี (T) -> จัดอบรม/กำหนดมาตรฐานคุณภาพร่วมกัน

- แก้ไขจุดอ่อน (W) โดยใช้ประโยชน์จากโอกาส (O) อย่างไร?

- เช่น ขาดเงินทุน (W) + มีโครงการรัฐ (O) -> ยื่นขอสินเชื่อ/เงินสนับสนุน

การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายระยะสั้น/ระยะยาวของฟาร์ม

วิสัยทัศน์

- "ภาพฝัน" ที่ฟาร์มอยากเห็นตัวเองในอนาคต (3-5 ปีข้างหน้า หรือไกลกว่านั้น) ต้องชัดเจน ทำท่าย สร้างแรงบันดาลใจ
- ตัวอย่าง: "เป็นฟาร์มผู้ผลิตมะม่วงน้ำดอกไม้คุณภาพส่งออกชั้นนำของภาคตะวันตกภายในปี 2572"

กิจกรรม: ระดมสมอง "อีก 5 ปีข้างหน้า เราอยากเห็นฟาร์มของเราเป็นอย่างไร?"

พันธกิจ

- "สิ่งที่เราทำอยู่" หรือ "เหตุผลการมีอยู่" ของฟาร์ม บอกว่าเราทำอะไร? เพื่อใคร? อย่างไร?
- ตัวอย่าง: "รวมฟาร์มผลิตและจำหน่ายมะม่วงน้ำดอกไม้คุณภาพตามมาตรฐาน GAP เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดส่งออกและสร้างรายได้ที่เป็นธรรมให้แก่สมาชิก"

กิจกรรม: ตอบคำถาม "ฟาร์มเราตั้งขึ้นมาเพื่ออะไร? เราทำอะไรเป็นหลัก? ลูกค้า/ผู้รับประโยชน์คือใคร? เราให้ความสำคัญกับอะไร?"

เป้าหมาย

- "ผลลัพธ์ที่ต้องการบรรลุ" ต้องสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และพันธกิจ และควรเป็น SMART Goals
- ระยะยาว (3-5 ปี): สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ (เช่น เป็นผู้นำตลาด, ขยายพื้นที่, ได้มาตรฐานสากล)
- ระยะสั้น (1 ปี): เป็นขั้นบันไดสู่เป้าหมายระยะยาว (เช่น ลดต้นทุน X%, เพิ่มสมาชิก Y คน, อบรมสมาชิกเรื่อง Z)

กิจกรรม: จาก Vision/Mission และ SWOT กำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวที่สำคัญของฟาร์ม

SMART Goals

Specific

เฉพาะเจาะจง

- ต้องการบรรลุอะไร? เช่น ลดต้นทุน, เพิ่มยอดขาย, ได้มาตรฐาน

Measurable

วัดผลได้

- จะวัดผลได้อย่างไร? เช่น ลดลง 10%, เพิ่มขึ้น 15%, ได้ใบรับรอง

Achievable

ทำได้จริง

- ทำทายเป็นไปได้ไหม? มีทรัพยากรพอไหม?

Relevant

เกี่ยวข้อง

- สอดคล้องกับวิสัยทัศน์/พันธกิจ และสถานการณ์ (SWOT) หรือไม่?

Time-bound

มีกรอบเวลา

- ต้องเสร็จเมื่อไหร่? (เช่น ภายใน 1 ปี, ภายในไตรมาส 3)



การกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จ (KPIs)

- **ความสำคัญ:** ใช้ติดตามความก้าวหน้าเทียบกับเป้าหมายที่ตั้งไว้ ช่วยให้รู้ว่ามาถูกทางหรือไม่ ต้องปรับปรุงอะไร
- **หลักการ:** KPIs ที่ดีต้องวัดผลได้จริง, สะท้อนเป้าหมายสำคัญ, เข้าใจง่าย, และเก็บข้อมูลได้ไม่ยากเกินไป
- **ตัวอย่าง KPIs สำหรับเกษตรแปลงใหญ่ (เชื่อมโยงกับเป้าหมาย SMART):**
 - **เป้าหมาย:** ลดต้นทุนการผลิตปุ๋ยลง 10% ภายใน 1 ปี
 - KPI: ต้นทุนค่าปุ๋ยเฉลี่ยต่อไร่ (บาท/ไร่), % การลดลงของต้นทุนปุ๋ยเทียบกับปีก่อน
 - **เป้าหมาย:** เพิ่มยอดขายรวมของฟาร์ม 15% ในปีนี้
 - KPI: มูลค่าการขายรวม (บาท), อัตราการเติบโตของยอดขาย (%)
 - เป้าหมาย: สมาชิกทุกคนผ่านการอบรม GAP ภายในสิ้นปี
 - KPI: จำนวนสมาชิกที่ผ่านการอบรม GAP, % สมาชิกที่ผ่านการอบรม
 - **เป้าหมาย:** จัดหาช่องทางจำหน่ายใหม่เพิ่ม 2 แห่งภายใน 6 เดือน
 - KPI: จำนวนช่องทางจำหน่ายใหม่, มูลค่าการขายจากช่องทางใหม่

กิจกรรม: เลือกเป้าหมายสำคัญ 2-3 ข้อ แล้วลองกำหนด KPIs ที่เหมาะสมและจะเก็บข้อมูลได้อย่างไร