

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และความน่าสนใจในการลงทุนเพาะปลูกพริกคิริราชูร์ โดยศึกษาถึงสภาพแวดล้อมและศักยภาพทางการตลาด โอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์พริกเพื่อประโยชน์ทางอาหารและเภสัชศาสตร์ รวมถึงแบบจำลองทางธุรกิจ โดยทางทีมวิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากการสังเกตและสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรชาวเขา พ่อค้าคนกลางที่รวบรวมพริก พ่อค้าในตลาดไท บริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์จากพริกประเภทต่างๆ และร้านค้าที่เป็นช่องทางการตลาด

ผลการวิจัยพบว่า ในด้านการผลิต การทดลองปลูกในหลายจังหวัดให้ผลลัพธ์ที่ค่อนข้างแตกต่างกันจากลักษณะของพื้นที่ ปริมาณน้ำและวิธีการปลูก ในด้านการตลาดมีศักยภาพในการพัฒนาเป็นพันธุ์การค้าได้ แม้จะยังไม่เป็นที่นิยมของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารขนาดใหญ่ แต่ในธุรกิจขนาดเล็กสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมอาหารและเภสัชศาสตร์ได้ สำหรับการวิเคราะห์ทางการเงินนั้น พบว่า

ในสถานการณ์โดยทั่วไป เงินลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ประมาณ 32,430 บาท และผลตอบแทนในการลงทุนอยู่ในระดับค่อนข้างสูง ($IRR = 28.81\%$) อย่างไรก็ตามต้องให้ความสนใจปัจจัยทางด้านค่าแรง และภัยธรรมชาติที่อาจเกิดขึ้น ในด้านรูปแบบการจำลองธุรกิจที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ มีความเป็นไปได้ 5 รูปแบบ ขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้า ขนาดของธุรกิจ ความรู้และความเข้าใจของห่วงโซ่อุปทานในการทำธุรกิจสำหรับสินค้าเกษตร และความเชี่ยวชาญของผู้ประกอบการ

พริกคิริราชูร์สามารถสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจ ช่วยลดการนำเข้าจากต่างประเทศ สร้างคุณค่าทางสังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการรักษาวิถีการดำเนินชีวิตและวัฒนธรรมท้องถิ่นของชาวเขา ทั้งยังช่วยสนับสนุนให้มีการดูแลสิ่งแวดล้อม เพาะปลูกโดยไม่ใช้สารเคมีมากเกินไป เพื่อให้ได้ผลผลิตปลอดภัย

คำสำคัญ : พริกคิริราชูร์, ห่วงโซ่คุณค่า, ห่วงโซ่อุปทาน, แบบจำลองธุรกิจ

Abstract

This research aims to conduct the feasibility study of Khirirat Chilli for commercialization including a description of production, marketing, finance, and the possibility of investment in Khirirat Chilli commercial cultivation. This research explored the industry, the current market, and anticipated market potential for product development in the areas of food and medicine. This research also proposed various comprehensive business models. Using in-depth interviews and participant observation, the data were collected from farmers, merchants, middlemen, SMEs and large companies, and retailers.

The findings showed that in the cultivation process, the provinces where Khirirat Chilli have been grown gave different outcomes due to their geographic areas, the water supply, and the cultivation technique. In terms of marketing, Khirirat Chilli have the potentials for commercialization, particularly for SMEs to develop new products. The Chilli are not so suitable for large-scaled manufacturing companies. In terms of financial analysis, in general, the initial investment might be around 32,430 Baht with high Internal Rate of Return (IRR = 28.81%). However, the investors might need to be aware of other relevant factors such as labor costs and natural disaster. In terms of business models for product development, five possible models have been proposed. The model availabilities depend on product features, business size, knowledge of supply chain in agricultural business and skills of entrepreneurs.

Products from Khirirat Chilli can increase economics value, decrease the imported products from foreign countries, and add social and environmental value by maintaining tribal lifestyle and local culture. In addition, Khirirat Chilli cultivation process encourages farmers to use less chemical substances so that they can produce pesticide residue free products.

Key words: Khirirat Chilli, Value Chain, Supply Chain, Business Models