

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสาย



โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{2/ 3/}

นักวิจัยส่วนกลาง

ดร. ไพรัช กาญจนการุณ^{3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

พิเชฐฐ์ อาจสามารถ^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่นๆ

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดี และได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เชื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสัมภาษณ์ด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	15
2.1.1 ชื่อสถานที่ประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม	16
2.2 ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	17
2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	17
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	17
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	19
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	19

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	25
3.1 ผลิตภัณฑ์	25
3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	25
3.2.1 การบริหารการผลิต	25
3.2.2 การวางแผนการผลิต	25
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	26
3.3.1 วัตถุดิบ	26
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	27
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	32
3.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	33
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	33
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	33
3.4.2 การจ้างงาน	34
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	35
3.6 กรรมวิธีการผลิต	38
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	41
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	41
3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	43
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	43
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	43
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	43
3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	44
บทที่ 4 การตลาด	45
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	45
4.1.1 การบริหารการตลาด	45
4.1.2 การวางแผนด้านการตลาด	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	46
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	47
4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม	47
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์	49
4.4 ราคาและการตั้งราคา	51
4.5 การส่งเสริมการขาย	55
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	55
4.5.2 วิธีการรักษาลูกค้าใหม่	55
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	55
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	55
4.6.2 ความต้องการด้านการตลาด	56
บทที่ 5 การบริหารการเงิน	57
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	57
5.1.1 การบริหารการเงิน	57
5.1.2 การวางแผนการเงิน	58
5.2 แหล่งเงินทุน	58
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	60
5.3.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่ม	60
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	62
5.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการเงิน	63
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	65
6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)	67
6.1.1 จุดแข็ง	67
6.1.2 จุดอ่อน	68
6.1.3 โอกาส	68
6.1.4 ข้อจำกัด	69

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม	69
6.2.1 ศักยภาพขององค์กร	69
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	69
6.2.3 ศักยภาพด้านการผลิต	72
6.2.4 ศักยภาพด้านการตลาด	72
6.2.5 ศักยภาพด้านการเงิน	73
บทที่ 7 บทสรุป	75
7.1 สรุปผลการศึกษา	75
7.1.1 การจัดการองค์กร	75
7.1.2 การผลิต	75
7.1.3 การตลาด	76
7.1.4 การเงิน	77
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	78
7.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง	78
7.3.1 การจัดการองค์กร	78
7.3.2 การผลิต	78
7.3.3 การตลาด	79
7.3.4 การเงิน	79
เอกสารอ้างอิง	80
ภาคผนวก ก.รูปภาพ	
ภาคผนวก ข.การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค.ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่ม ฯ ปี 2546	21
2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม	23
3.1 ช่วงเวลาการจัดหาปัจจัยการผลิตและการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	25
3.2 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	26
3.3 วัตถุดิบการผลิต	29
3.4 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือนในการผลิต	30
3.5 บรรจุภัณฑ์	33
3.6 แรงงานและการจ้างงาน	34
3.7 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือในกรรมวิธีการผลิต	38
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	46
4.2 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลาง	47
4.3 ยอดจำหน่ายรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประจำปี 2546	49
4.4 ราคาผลิตภัณฑ์	51
4.5 การตั้งราคา	54
5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่ม	60
5.2 ผลการดำเนินงานประจำปี 2546	61
6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	71
6.2 ศักยภาพด้านการเงิน	74

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 แผนที่ตั้งของกลุ่มฯ	15
2.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร	19
3.1 กระบวนการผลิตน้ำมันงา	40
3.2 แผนผังของโรงเรือนผลิต	42
3.3 แผนผังสถานที่เก็บงา	42
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม	48
4.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี และ 500 ซีซี	50
4.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันงา ขนาด 200 ซีซี	51

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

ในภาพรวมแล้วธุรกิจชุมชนของไทยขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมานี้ ซึ่งเป็นผลมาจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ดังจะเห็นได้จากในช่วงครึ่งปีแรก ปี 2547 สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) มียอดขายกว่า 29,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 82.9 ของเป้าหมายตลอดปี และมีผู้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตสินค้า OTOPT เป็น 37,704 ราย จาก 16,000 ราย ในปี 2546 โดยเป็นกลุ่มชุมชน 26,537 ราย หรือร้อยละ 70.4 ส่วนอีกร้อยละ 29.6 เป็นผู้ประกอบการ SMEs (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2547)

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้มีผู้ที่ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 5 ดาว เพียงร้อยละ 10 ที่มียอดขายที่น่าพอใจ ซึ่งจุดอ่อนของผู้ผลิตสินค้าในชุมชนส่วนใหญ่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน คือ ระบบการจัดการที่ไม่มีมาตรฐาน ผู้ผลิตไม่ให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า บรรจุภัณฑ์ และการสร้างตราสินค้า ซึ่งเป็นหัวใจหลักในการจำหน่ายสินค้าในอนาคต (ฐานเศรษฐกิจ, อ้างจาก [ระบบออนไลน์] [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm))

แม้ธุรกิจชุมชนในภาพรวมจะมีการเติบโตค่อนข้างดีในช่วงที่ผ่านมา แต่ในระดับจุลภาคความสำเร็จของธุรกิจในแต่ละชุมชนค่อนข้างแตกต่างกันทั้งในด้านการประกอบการเชิงธุรกิจ อันนำมาซึ่งรายได้ของผู้ประกอบการ หรือกลุ่มผู้ประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้สินค้าชุมชนได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิต การกำหนดราคา และการจัดการองค์กร เป็นต้น (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

พื้นที่บ้านสบสอย ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอนมีการปลูกงาในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ต่อมาผลผลิตงาภายในไร่นาถูกตัด และถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา ประกอบกับภายในหมู่บ้านชาวบ้านมีการใช้ดาบไว้ใช้ภายในครัวเรือน และมีการใช้ครกอีตมนำมาเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวไทยใหญ่ ทำให้เกิดการรวมตัวกันของสมาชิกผู้ปลูกงาและถั่วเหลืองปลอดสารเคมีในหมู่บ้าน ในปี 2545 เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการ

เกษตร ซึ่งลักษณะการผลิตเน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังงานจากน้ำในการผลิตน้ำมันงา และใช้วิธีการผลิตที่ปลอดภัยไม่มี จึงส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพและมีลักษณะโดดเด่น นอกจากนี้กลุ่มฯมีโรงเรียนและอุปกรณ์การผลิตที่ค่อนข้างมีเอกลักษณ์ ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นสถานที่ท่องเที่ยวภายในตำบลได้ ประกอบกับจังหวัดแม่ฮ่องสอน มีการสนับสนุนโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เพื่อเปิดโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ชุมชนในระดับฐานราก มีโอกาสพัฒนาคุณภาพและมาตรฐาน เพื่อสร้างชุมชนให้เข้มแข็ง พึ่งตนเองได้ โดยให้กลุ่มอาชีพมีส่วนร่วมในการนำทรัพยากร และภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ เป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ เพื่อก่อให้เกิดรายได้ของชุมชน

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ซึ่งได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งจากหน่วยงานรัฐ เพื่อทำกิจกรรมผลิตน้ำมันงา ลักษณะการผลิตที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังงานในการผลิตน้ำมันงา มีการระดมทุนและกระจายผลประโยชน์ให้สมาชิก วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตร และใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชน การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มได้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มยังมีความท้าทายทั้งด้านเทคนิคการผลิต ด้านคุณภาพของน้ำมันงา ด้านการตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กรของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่น ๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านและอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านสบสอย ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นแหล่งผลิตน้ำมันงาที่มีชื่อเสียง และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการ

วิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสບสอย เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์น้ำมันงา ซึ่งการผลิตน้ำมันงา เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

- 1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

- 2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร
- 3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

 1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต}$$
 2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$
 3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต}$$
 4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$
 5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต}$$
- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย
- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

 1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$
 2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$
- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้มยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย
- 7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)
= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย
2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด
= (ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี / ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี) $\times 100$
3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ
= (กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี / ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี) $\times 100$
4. ยอดขายรวมต่อปี
= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย
5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี
= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน และการวางแผนการใช้เงินทุนนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) **อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)** ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)
= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)
= CA / CL (เท่า)
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับปล้น) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)
= (สินทรัพย์หมุนเวียน – สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)
= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)
4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA – CL (บาท)

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$
5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$
6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$
7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$
2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

$$= \frac{\text{EBIT} / [I + (\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม})]}{(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})} \quad (\text{เท่า})$$

6. Degree of Financial Leverage

$$= \text{EBIT} / (\text{EBIT} - I) = \text{EBIT} / \text{EBT} \quad (\text{เท่า})$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / S) \times 100\%$$

2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (\text{GP} / S) \times 100\%$$

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

(Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= ((\text{EAT}/S) \times (S/\text{TA})) \times 100\%$$

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

(Price to Earning Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\%$$

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

= กำไรจากการดำเนินงาน / จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต (บาท/คน)

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ = เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป
+ เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า
+ เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต
- เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ (2546: 39-46) ได้อธิบายความเป็นมาและให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ small and micro community enterprise) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง สำหรับ “ทุน” ในที่นี้ตามความหมายที่เสรี พงศ์พิศ ให้ไว้ว่า ไม่ได้หมายถึงเพียงแต่เงินอย่างเดียว แต่รวมถึง ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตามแนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลัง

ความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิด ใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จากรุพงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่ง ตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน โดย “ทุน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) นั้นรวมถึง ทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิถีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบการโดย ชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้ เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึด โยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือ กันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือ เพื่อให้ บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคม ของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่ง ใหม่ ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจาก ภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง จากการ ร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิก มากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้น การลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริม วิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตน เองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการ ประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าว

หน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้

- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมวงกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษฎา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน
 2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย
 3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน
 4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา
- การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว
- 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน
- 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย
- 4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดัง

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด

6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน

7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ใช้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิต กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิตยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็น

ศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการนี้ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคู่ต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่างชุมชน ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาตนเอง อย่างมีพลัง

บทที่ 2

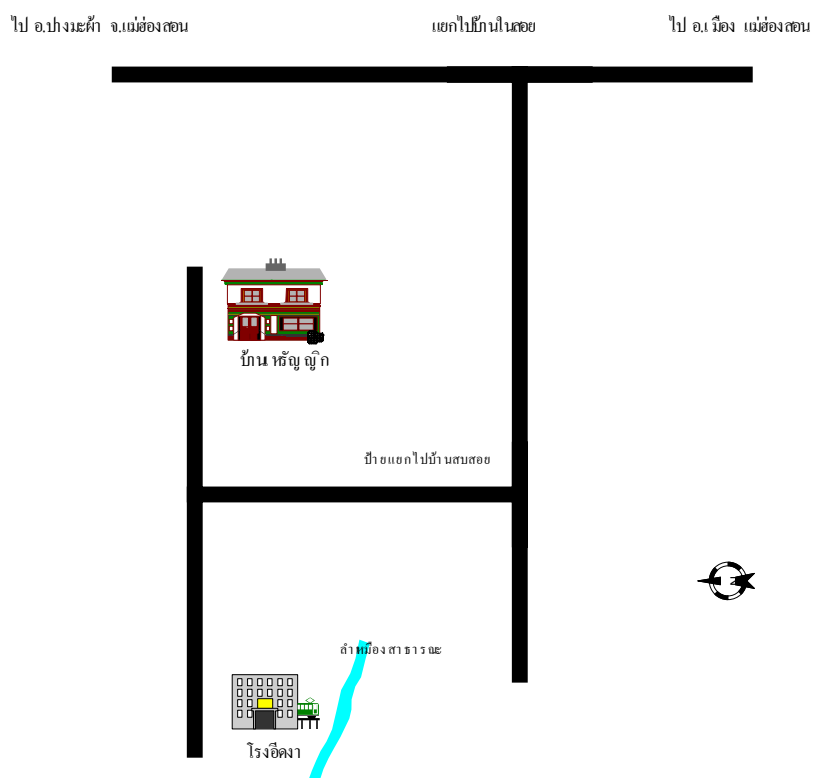
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

2.1.1 ชื่อสถานที่ประกอบการ: กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

2.1.2 สถานที่ตั้ง: เลขที่ 8/4 ม.7 ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน 58000
โทรศัพท์ติดต่อ (01) 7843847

การเดินทางไปกลุ่ม เริ่มจากออกจากตัวอำเภอเมือง แม่ฮ่องสอน ประมาณ 5 กิโลเมตร ถึงสามแยกถนนบ้านในสอย เลี้ยวซ้ายไปตามถนนหมายเลข 1285 ไปประมาณ 1-2 กิโลเมตร จะมีป้ายบ้านสบสอยด้านขวามือของถนน ให้เลี้ยวซ้ายเข้าไปในหมู่บ้าน จะเป็นโรงอีตุงของกลุ่ม ถ้าเป็นสถานที่ของกลุ่มติดต่อจะใช้น้ำของนางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ เป็นสถานที่ติดต่อ รายละเอียดดังแผนภาพที่ 2.1



แผนภาพที่ 2.1 แผนที่ตั้งของกลุ่ม

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่ม

1. นายเอกพงษ์ คงมัน ตำแหน่งประธานกลุ่ม อายุ 33 ปี จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) เคยทำงานเป็นพนักงานบริษัท ที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการเงิน การตลาดมาก่อน ปัจจุบันทำงานตำแหน่งรองผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อของสหกรณ์การเกษตร อำเภอเมือง แม่ฮ่องสอน เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่ม และได้รับคัดเลือกเป็นประธานกลุ่ม มีบทบาทภายในกลุ่มดังนี้

1. ริเริ่มและร่วมกับสมาชิกคนอื่น ๆ ในการจัดตั้งกลุ่ม
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
3. ทำหน้าที่ด้านการตลาด
4. ประสานงานกับหน่วยงานภายนอก

บทบาทหน้าที่อื่น ๆ ภายในสังคมของนายเอกพงษ์ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มอื่นๆ ในหมู่บ้าน เช่น กองทุนหมู่บ้าน กขคจ. และสหกรณ์เป็นต้น นอกจากนี้ เป็นที่ปรึกษาของกลุ่มเยาวชน

สำหรับบุคคลในครอบครัวของนายเอกพงษ์ ได้แก่ นายวันและนางจันทร์ธา มั่นคง บิดาและมารดาของนายเอกพงษ์ ไม่มีบทบาทในการบริหารจัดการ แต่นำงามาขายให้ที่กลุ่ม

2. นางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ ตำแหน่งเหรัญญิก อายุ 31 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี เคยเคยพนักงานบริษัท แต่ในปัจจุบันประกอบเกษตรกรรม และค้าขาย เข้าร่วมเป็นสมาชิกตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่ม และได้คัดเลือกเป็นคณะกรรมการ บทบาทหน้าที่ของนางสาวเสาวลักษณ์ คือ ดูแลด้านการตลาด การเงิน การบันทึกบัญชี และช่วยเหลือสนับสนุนด้านการเงินทุนหมุนเวียนให้กับกลุ่ม

2.2 ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม

แต่เดิมในพื้นที่บ้านสบสอย มีการปลูกงาในพื้นที่เป็นจำนวนมาก ต่อมาผลผลิตงาภายในไร่นาต่ำ และถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา ประกอบกับภายในหมู่บ้านชาวบ้านมีการฮีดงาไว้ใช้ภายในครัวเรือน และมีการใช้ครกฮีดน้ำมันงาเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของชาวไทยใหญ่ ทำให้เกิดการรวมตัวกันของสมาชิกผู้ปลูกงาและถั่วเหลืองปลอดสารเคมีในหมู่บ้าน ในวันที่ 9 มิถุนายน 2545 เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตร โดยเริ่มแรกมีสมาชิกก่อตั้ง 14 คน มีการลงหุ้นจากสมาชิก รวมมูลค่า 3,500 บาท และคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มขึ้นมาบริหารงาน จำนวน 5 คน ซึ่งนายเอกพงษ์ คงมัน ได้รับเลือกเป็นประธานกลุ่ม ซึ่งวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม คือ

- 1) เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผลผลิตงา
- 2) เพื่อเป็นการสร้างงาน สร้างรายได้แก่สมาชิก
- 3) เพื่อให้สมาชิกได้ทำกิจกรรมร่วมกัน
- 4) เพื่อให้สมาชิกมีนิสัยอดออมและสามัคคีกัน

ลักษณะการรวมกลุ่ม การระดมทุนของสมาชิกและการกระจายผลประโยชน์ เป็นรูปแบบของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและสหกรณ์ โดยได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มจากสำนักงานการเกษตรอำเภอเมือง แม่ฮ่องสอน

ต่อมากลุ่มได้เปิดรับสมัครกลุ่มเพิ่ม จนในปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 29 คน ปีพ.ศ. 2546 มีการระดมทุนเพิ่มขึ้นเป็น 931 หุ่น มูลค่า 9,310 บาท และ ปี 2547 มีมูลค่าหุ้นรวม 11,000 บาท และได้มีการปรับเปลี่ยนตำแหน่งประธานกลุ่ม จากนายเอกพงษ์ คงมัน เป็นนางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ ในช่วงเดือนมิถุนายน 2547

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้แก่ น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี 200 ซีซี และ 500 ซีซี และน้ำผึ้งป่า ซึ่งได้จำหน่ายทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ซึ่งในปี 2546 น้ำมันงาของกลุ่มได้รับรางวัล OTOP Product Champion ของภาคเหนือ

ในปี พ.ศ.2546 กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำมันงา เช่น โลชั่นน้ำมันงา สบู่ ซึ่งเป็นธุรกิจของประธานและเหรัญญิก ที่ทำการผลิตและการตลาดควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยมีการหักรายได้ร้อยละ 5 จากการขายผลิตภัณฑ์ ดังกล่าวเข้ากลุ่ม

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ได้มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาสนับสนุนและช่วยเหลือ ทั้งด้านการส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่ม ด้านเงินทุน และการจัดฝึกอบรมต่าง ๆ เพื่อให้กับกลุ่มมีการดำเนินงานที่เข้มแข็งและสามารถช่วยเหลือตนเอง และสร้างรายได้ให้ชุมชนในท้องถิ่นต่อไป

2.3 บทบาทของกลุ่มต่อชุมชน

การช่วยเหลือภายในชุมชน กลุ่มมีการช่วยเหลือในรูปแบบของตัวเงิน โดยกลุ่มมีการจัดสรรผลกำไรจากการดำเนินการ ไปบริจาคให้แก่เด็กและคนชราในหมู่บ้าน และจัดตั้งกองทุนฌาปนกิจของหมู่บ้าน นอกจากนี้ กลุ่มได้มีการจ้างงานให้ชุมชน ช่วยสร้างรายได้ให้ชาวบ้านในชุมชน รวมถึงเป็นจุดศึกษาดูงานของหน่วยงานต่าง ๆ

2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่ม

2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่ม

การจัดการองค์กรของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ได้มีการแบ่งหน้าที่ โดยมีการจัดตั้ง คณะกรรมการกลุ่มขึ้นจำนวน 9 คน จากสมาชิกจำนวน 29 คน ตามโครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่มได้แสดงไว้ดังแผนภาพที่ 2.2 นอกจากนี้ยังมีที่ปรึกษาของกลุ่มที่ไม่มีตำแหน่งในโครงสร้างการจัดการองค์กรของกลุ่ม

วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการของกลุ่ม ดำเนินการโดยประชุมสมาชิกกลุ่ม ให้สมาชิกกลุ่มเสนอชื่อผู้ที่มีความเหมาะสม ประพฤติดี และมีความรู้ โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือกคณะกรรมการที่ละตำแหน่ง ใช้วิธีการยกมือให้คะแนน ซึ่งพิจารณาคุณสมบัติของประธานกลุ่มจากความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดและการติดต่อธุรกิจ ส่วนคณะกรรมการพิจารณาจาก มีความประพฤติดี และมีความรู้ความสามารถเหมาะสมตามตำแหน่ง วาระในการดำรงตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่มมีระยะเวลา 2 ปี ลักษณะหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มมีดังนี้

ประธานกลุ่ม นายเอกพงษ์ มั่นคง โดยหน้าที่หลักของประธานกลุ่ม คือ บริหารงานจัดการประสานงานกับหน่วยงานภายนอก และหาตลาด

รองประธานกลุ่ม นายวิวัฒน์ มุ่งเจริญ โดยหน้าที่หลักของรองประธานกลุ่ม คือ ควบคุมการผลิตและดูแลด้านเทคนิค เครื่องมือการผลิต

เหรัญญิก นางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ โดยหน้าที่หลักของเหรัญญิก คือ บริหารการตลาดและบริหารการเงิน

กรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์ นางดวงชีวัน นิรมลวงศ์สกุล โดยหน้าที่หลักของเหรัญญิก คือ ดูแลด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์

ผู้ช่วยเหรัญญิก นางจันทร์เพ็ญ ทามุง โดยหน้าที่หลักของผู้ช่วยเหรัญญิก คือ ดูแลด้านการผลิต

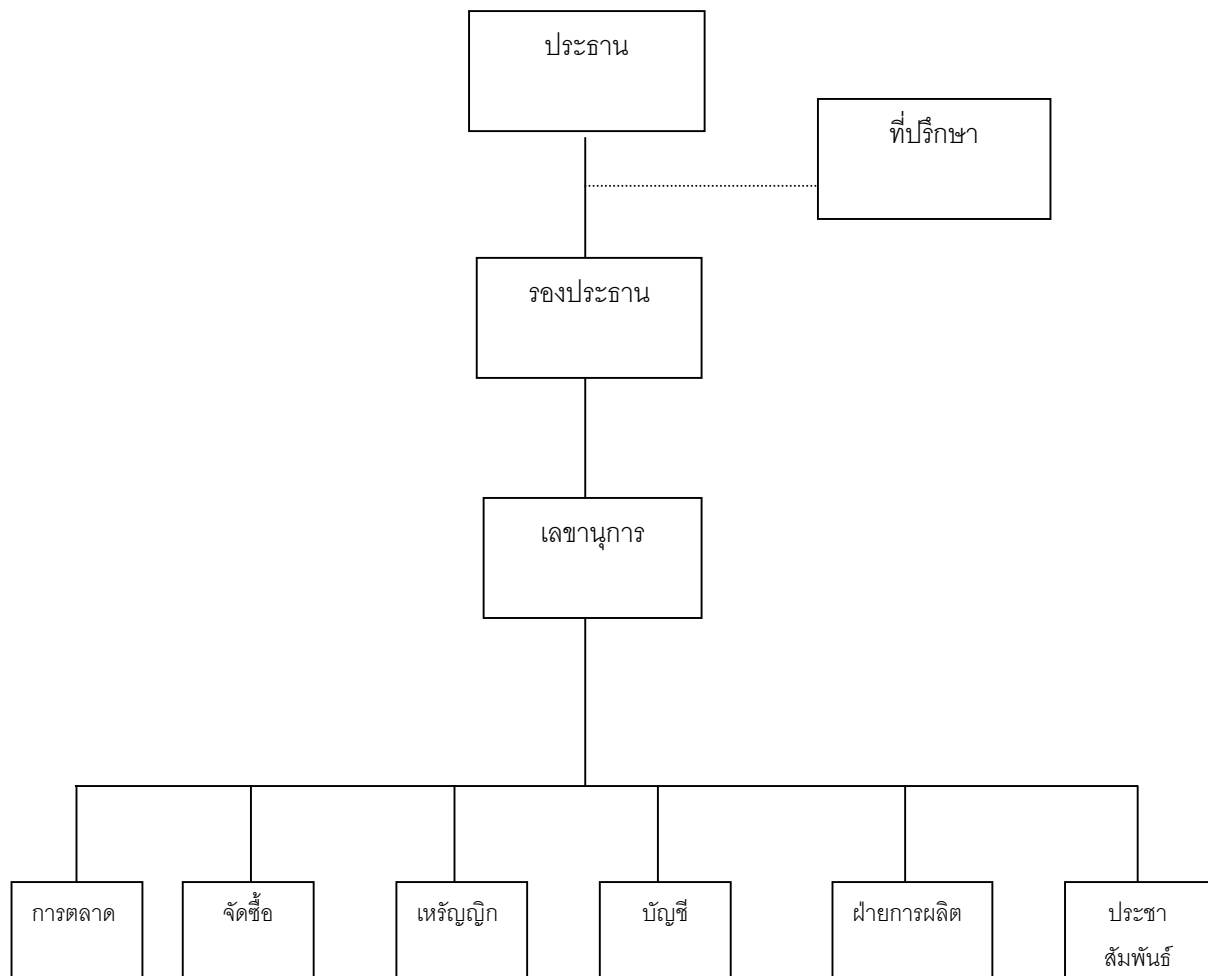
เลขานุการ นางอาภรณ์ นิรมลวงศ์สกุล โดยหน้าที่หลักของเลขานุการ คือ ดูแลฝ่ายการผลิตและประสานงานทั่วไป

กรรมการฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบ นายพุทธ มุ่งเจริญ ทำหน้าที่ในการดูแลด้านการตลาดและจัดซื้อวัตถุดิบ

กรรมการฝ่ายบัญชี นางขวัญจิต ท่อนแก้ว ทำหน้าที่ในการดูแลด้านการบันทึกบัญชีกลุ่ม
ที่ปรึกษากลุ่ม นายมงคล มั่นคง ทำหน้าที่ในการให้คำปรึกษากับกลุ่มในทุกเรื่องและจัดซื้อวัตถุดิบ

รายละเอียดประวัติคณะกรรมการดังตารางที่ 2.1

กลุ่มมีการประชุมร่วมกับสมาชิก ปีละ 1 ครั้ง โดยกำหนดประชุมทุกวันที่ 5 พฤษภาคมของทุกปี โดยเรียกประชุมสมาชิกทั้งหมดเพื่อชี้แจงผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ การแบ่งเงินปันผล และประชุมกำหนดแผนการดำเนินในปีต่อไป รวมถึงการเลือกตั้งคณะกรรมการ (กรณีที่กรรมการหมดวาระการดำรงตำแหน่ง) ส่วนคณะกรรมการมีการประชุมเดือนละครั้ง โดยกำหนดประชุมทุกวันที่ 3 ของเดือน ส่วนใหญ่เป็นการปรึกษาหารือด้านการบริการการเงิน การตลาด การหาตัวแทนในการออกร้าน และแจ้งให้ทราบถึงหน่วยงานต่างๆ ที่เข้ามาดูงานที่กลุ่ม ด้านผลตอบแทนของกรรมการ กลุ่มไม่มีกำหนดไว้ แต่คณะกรรมการ ได้รับการปันผลกำไรสิ้นปีจากการถือหุ้นของแต่ละคน



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กร

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่ม

กลุ่มยังขาดความรู้ด้านการจัดการองค์กร ในรูปแบบของการบริหารงานแบบสหกรณ์เนื่องจากลักษณะเป็นลักษณะการรวมกลุ่มแบบเครือญาติ ทำให้ระบบการบริหารงาน และการทำงานร่วมกันต้องอาศัยความคุ้นเคย และบุคคลที่มีความสามารถจะเป็นผู้รับผิดชอบภาระในการทำงานเป็นส่วนใหญ่ ส่งผลให้ผู้นำกลุ่ม (ประธาน และทรัพยากร) ค่อนข้างมีบทบาทต้องรับภาระในการบริหารงานทุก ๆ ด้าน ทำให้ กรรมการบางตำแหน่งยังไม่ได้ทำงานตามโครงสร้างองค์กร

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม

ตั้งแต่การจัดกลุ่ม ปี 2545 จนถึงปัจจุบัน ได้มีหน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาช่วยเหลือให้คำแนะนำและสนับสนุนทั้งการด้านฝึกอบรม และรวมถึงสนับสนุนด้านเงินทุนให้สมาชิกกลุ่ม ซึ่งมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

ปี 2546

1. สำนักงานเกษตรจังหวัดแม่ฮ่องสอน สนับสนุนเงินกู้ยืมให้กลุ่มจำนวน 150,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะยาว 10 ปี ชำระคืนปีละ 20,000 บาท เริ่มชำระ ปี 2548 ซึ่งกลุ่มนำมาจัดซื้อวัตถุดิบ (งา)
2. องค์การบริหารส่วนตำบลปางหมู (อบต.ปางหมู) สนับสนุนเงินให้เปล่า จำนวน 20,000 บาท กลุ่มนำมาจัดซื้อบรรจุภัณฑ์
3. สหกรณ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน สนับสนุนเงินให้เปล่า จำนวน 40,000 บาท กลุ่มนำมาสร้างที่ตากงา
4. องค์การการค้าสุภา สนับสนุนเงินให้เปล่า จำนวน 20,000 บาท กลุ่มนำมาปรับปรุงโรงเรือน

ปี 2547

1. สำนักงานพัฒนาชุมชน สนับสนุนเงินกู้จำนวน 75,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะสั้น 3 ปี ปลอดดอกเบี้ย ชำระคืนภายใน 3 ปี กลุ่มนำมาจัดซื้อครกอีตงาที่เชื่อมต่อเตาไฟฟ้า
2. สำนักงานพัฒนาชุมชน สนับสนุนเงินให้เปล่า จำนวน 10,000 บาท กลุ่มนำมาสร้างสถานที่จำหน่าย

รายละเอียดแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่ม ปี 2546

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถาน ภาพ	ระดับการ ศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
1.	นายเอกพงษ์ มั่นคง	32	ชาย	โสด	ปวส.	ประธานกลุ่ม	บริหารงานจัดการ ประสานงาน และหาตลาด	พนักงาน บริษัท	พนักงานส หกรณ์	กทบ,กขคจ, สหกรณ์	ที่ปรึกษากลุ่มเยาวชน
2.	นายวิวัฒน์ มุ่งเจริญ	27	ชาย	โสด	ปริญญาตรี	รองประธานกลุ่ม	ควบคุมการผลิตและดูแล ด้านเทคนิค เครื่องมือการ ผลิต	-	รับเหมาก่อ สร้าง	สหกรณ์, ออมทรัพย์	ที่ปรึกษากลุ่มเยาวชน
3.	นางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ	31	หญิง	โสด	ปริญญาตรี	เหรียญก	บริหารการตลาดและ บริหารการเงิน	พนักงาน บริษัท	เกษตรกรรม	ออมทรัพย์	-
4.	นางดวงชีวัน นิรมลวงศ์สกุล	26	หญิง	สมรส	ม.3	กรรมการ	ดูแลด้านการตลาดและ ประชาสัมพันธ์	เกษตร กรรม	เกษตรกรรม	กทบ,กขคจ,	สมาชิกกลุ่มแม่บ้าน
5.	นางจันทร์เพ็ญ ท่ามุง	26	หญิง	โสด	ปวช.	ผู้ช่วยเหรียญก	ฝ่ายการผลิต	พนักงาน บริษัท	พนักงาน บริษัท	กลุ่มเยาวชน	-
6.	นางอารณ์ นิรมลวงศ์สกุล	26	หญิง	โสด	ปวช.	เลขานุการ	ฝ่ายการผลิตและประสาน งานทั่วไป	พนักงาน บริษัท	พนักงาน บริษัท	กทบ,กลุ่มเยา วชน	กรรมการหมู่บ้าน

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
7.	นายพุทธ มุ่งเจริญ	48	ชาย	สมรส	ป.4	กรรมการ	ดูแลด้านการตลาดและจัดซื้อวัตถุดิบ	เกษตรกร กรรม	เกษตรกร กรรม	กขคจ.	กรรมการหมู่บ้าน
8.	นายมงคล มั่นคง	48	ชาย	สมรส	ป.4	กรรมการ	ที่ปรึกษาทั่วไปและจัดซื้อวัตถุดิบ	เกษตรกร กรรม	เกษตรกร กรรม	ก ข ค จ ., ก ท บ , สหกรณ์	ผู้ใหญ่บ้าน
9.	นางขวัญจิต ท่อนแก้ว	38	หญิง	สมรส	ป.6	ฝ่ายบัญชี	จัดทำบัญชีกลุ่ม	เกษตรกร กรรม	พนักงานโรงแรม	กขคจ.,กทบ,	กลุ่มแม่บ้าน

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่ม

ปี (พ.ศ.)	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	มูลค่าหรือจำนวน เงิน (บาท)	ระยะเวลากู้ยืม (ปี)	เงื่อนไขในการ กู้หรือรับความ ช่วยเหลือ	หนี้ค้างชำระ (บาท)
2546	สำนักงานเกษตร จังหวัดแม่ฮ่องสอน	เงินกู้	จัดซื้อวัตถุดิบ	150,000	10	ชำระคืนปีละ 20,000 (เริ่มคืน ปี 48)	150,000
2546	อบต.ปางหมู	เงินให้เปล่า	จัดซื้อบรรจุภัณฑ์	20,000	การช่วยเหลือในลักษณะเงินให้เปล่า		
2546	สหกรณ์จังหวัด แม่ฮ่องสอน	เงินให้เปล่า	สร้างที่ตากงา	40,000			
2546	องค์การคำครูสภา	เงินให้เปล่า	ปรับปรุงโรงเรือน	20,000			
2547	สำนักงานพัฒนา ชุมชน	เงินให้เปล่า	สร้างสถานที่ จำหน่าย	10,000			
2547	สำนักงานพัฒนา ชุมชน	เงินกู้	ซื้อครกอีตงา	75,000	3	ปลอดดอกเบี้ย ชำระคืนภายใน 3 ปี	

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากงา ซึ่งนิยมนำไปประกอบอาหาร บำรุงผิว และบริโภคโดยตรง เป็นน้ำมันงาบรรจุขวด 3 ขนาด ได้แก่ ขนาดบรรจุ 80 ซีซี ขนาด 200 ซีซี และขนาด 500 ซีซี นอกจากนี้กลุ่มได้มีการจำหน่ายน้ำผึ้งป่าบรรจุขวดขนาด 500 ซีซี

3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตอยู่ภายใต้การดูแลของนางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ ตำแหน่งเหรัญญิกเป็นรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า จากนั้นฝ่ายการผลิตและฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบและดำเนินการผลิต โดยใช้แรงงานสมาชิกในกระบวนการผลิต จากนั้นฝ่ายผลิตจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพ เมื่อสินค้าผ่านการตรวจสอบแล้ว นางสาวเสาวลักษณ์จะเป็นผู้ส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า

3.2.2 การวางแผนการผลิต

การวางแผนการผลิตของกลุ่มในแต่ละปี จะมีการวางแผนการสำรองซื้อวัตถุดิบออกเป็น 2 ช่วง ได้แก่ ในช่วงเดือน กรกฎาคม – กันยายน และเดือน ธันวาคม – มกราคม ซึ่งเป็นช่วงที่มีวัตถุดิบมากและมีราคาถูก จากนั้นกลุ่มจะมีการผลิตมากในช่วงเดือน ตุลาคม – ธันวาคม เฉลี่ย 1,700 ขวด/เดือน ส่วนเดือนอื่นๆ ผลิต 1,600 ขวด/เดือน ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการผลิตคือเงินทุนหมุนเวียน ปริมาณวัตถุดิบสมรรถนะของครกอีตงาในการผลิตต่อวัน รวมถึงยอดขายและแนวโน้มการตลาด ส่วนน้ำผึ้งป่า กลุ่มจะซื้อวัตถุดิบในช่วงเดือนมีนาคม – เมษายน และมีการบรรจุใส่ขวดวางจำหน่ายทั้งปี

รายละเอียดช่วงเวลาการจัดหาปัจจัยการผลิตและปริมาณการผลิตปรากฏดังตารางที่ 3.1 และตารางที่ 3.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.1 ช่วงเวลาการจัดหาปัจจัยการผลิตและการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

รายการ	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ษ	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค
จัดหาวัตถุดิบ												
งา	→						←	←	→			←
น้ำผึ้งป่า			←	→								
การผลิต												
น้ำมันงา	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←
น้ำผึ้งป่า	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←

หมายเหตุ : ◀.....▶ ผลิตน้ำมันงาเฉลี่ยเดือนละ 1,700 ขวด ◀.....▶ ผลิตน้ำมันงาเฉลี่ยเดือนละ 1,600 ขวด

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.2 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

รายการ	หน่วย	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี	น้ำมันงา ขนาด 200 ซีซี	น้ำมันงา ขนาด 500 ซีซี	น้ำผึ้งป่า ขนาด 500 ซีซี
มกราคม	ขวด	810	324	486	55
กุมภาพันธ์	ขวด	756	302	454	55
มีนาคม	ขวด	810	324	486	55
เมษายน	ขวด	810	324	486	55
พฤษภาคม	ขวด	810	324	486	55
มิถุนายน	ขวด	810	324	486	55
กรกฎาคม	ขวด	810	324	486	55
สิงหาคม	ขวด	810	324	486	55
กันยายน	ขวด	810	324	486	55
ตุลาคม	ขวด	850	340	510	55
พฤศจิกายน	ขวด	850	340	510	55
ธันวาคม	ขวด	850	340	510	55
รวม	ขวด	9,786	3,914	5,872	660

หมายเหตุ : ปริมาณการผลิตของน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 50 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด (นิยมนำไปใช้บำรุงผิว)

ปริมาณการผลิตของน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 20 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด (นิยมนำไปรับประทาน)

ปริมาณการผลิตของน้ำมันงาขนาด 500 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 30 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด (นิยมนำไปรับประทาน)

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิตของกลุ่ม ประกอบไปด้วยวัตถุดิบ วัสดุ และอุปกรณ์การผลิต ซึ่งปัจจัยการผลิตแต่ละชนิดมีรายละเอียดดังนี้

3.3.1 วัตถุดิบ

งา ที่กลุ่มนำมาใช้ในการผลิต มี 2 ชนิด ได้แก่

1) งาขาว นำไปใช้เป็นส่วนผสมเครื่องสำอาง และ น้ำมันงาขนาด 80 ซีซี ราคาถังละ 260-350 บาท กลุ่มจัดซื้อในช่วงเดือน สิงหาคม-ตุลาคม และธันวาคม – มกราคม ซึ่งปริมาณการจัดซื้อในแต่ละครั้งไม่แน่นอน กลุ่มจัดซื้อจากชาวบ้าน ในตำบลห้วยผา อำเภอเมืองและ อำเภอแม่สะเรียง จังหวัดแม่ฮ่องสอน

2) งาดำ นำไปใช้รับประทาน ราคาถังละ 250-350 บาท กลุ่มจัดซื้อในช่วงเดือน สิงหาคม-ตุลาคม และธันวาคม – มกราคม ซึ่งปริมาณการจัดซื้อในแต่ละครั้งไม่แน่นอน กลุ่มจัดซื้อจากชาวบ้าน ในตำบล ห้วยผา ตำบลหมอกจำแป้ และปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน รายละเอียดวัตถุดิบดังตารางที่ 3.3

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์การผลิตที่ใช้ในการผลิตของกลุ่ม ฯ มีดังนี้

1. **ตะแกรงร่อนงา** ใช้สำหรับคัดกากงาที่ซื้อใหม่ ซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอราคาอันละ 40 บาท อายุการใช้งาน 12 เดือน มีจำนวน 6 อัน
2. **ผ้าขาวบาง** ใช้สำหรับกรองน้ำมันงาในขั้นตอนบรรจุ ซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอ ราคาเมตรละ 20 บาท อายุการใช้งาน 3 เดือน กลุ่มใช้ทั้งหมด 15 ผืน
3. **ผ้าเต็น** ใช้สำหรับตากงา ซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอ ราคาผืนละ 650 บาท อายุการใช้งาน 12 เดือน กลุ่มใช้ทั้งหมด 8 ผืน
4. **ปั๊มมือ** ใช้สำหรับปัมน้ำมันงาใส่ถังพลาสติกเพื่อพักตะกอนในช่วงแรก ซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอ ราคาตัวละ 45 บาท อายุการใช้งาน 1 เดือน กลุ่มใช้ทั้งหมด 3 ตัว
5. **ชุดครกอีตงา** ใช้สำหรับอีदन้ำมันงา (น้ำมันงา 5 ถังใช้เวลา 14 ชั่วโมง) กลุ่มจ้างให้ชาวบ้านเป็นผู้ประกอบเอง โดยนายวิวัฒน์ มุ่งเจริญ เป็นผู้ออกแบบโครงสร้างของเครื่องมือ ซึ่งประกอบไปด้วย ครก กังหันวิดน้ำ และ เพือง มูลค่าของชุดครกอีตงา 120,000 บาท กลุ่มสร้างเมื่อปี พ.ศ. 2545 มีจำนวน 1 ชุด อายุการใช้งาน 7 ปี สำหรับงบประมาณที่ใช้ในการจัดหา ได้รับการสนับสนุนจากนางสาวเสาวลักษณ์ และนายวิวัฒน์ มุ่งเจริญ โดยกลุ่มจ่ายค่าตอบแทนชุดครกอีตงาให้ ครกละ 100 บาท (5 ถัง)
6. **ปั๊มน้ำ** ใช้สำหรับปั๊มน้ำล้างอุปกรณ์ กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาเครื่องละ 6,000 บาท มีจำนวน 1 เครื่อง อายุการใช้งาน 6 ปี
7. **ถังน้ำพลาสติก** ใช้สำหรับพักน้ำมันให้ตกตะกอนครั้งแรก ใช้เวลาประมาณ 10 วัน/ครั้ง/5 ถัง กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาถังละ 240 บาท มีจำนวน 15 ถัง อายุการใช้งาน 5 ปี
8. **ถังน้ำ 20 ลิตร** ใช้สำหรับพักน้ำมันให้ตกตะกอนครั้งที่สอง ใช้เวลาประมาณ 20วัน/ครั้ง/5 ถัง กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาถังละ 85 บาท มีจำนวน 20 ถัง อายุการใช้งาน 2 ปี
9. **กรวย** ใช้สำหรับกรองน้ำมันบรรจุขวด กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาอันละ 45 บาท มีจำนวน 3 อัน อายุการใช้งาน 5 ปี
10. **ขันน้ำ** ใช้สำหรับตักน้ำมันในช่วงกรอง กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาใบละ 10 บาท มีจำนวน 5 ใบ อายุการใช้งาน 3 ปี
11. **กระสอบ** ใช้สำหรับบรรจุงาดิบ กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาใบละ 4 บาท มีจำนวน 500 ใบ อายุการใช้งาน 2 ปี
12. **กระดังฝัดงา** ใช้สำหรับฝัดงา กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาใบละ 50 บาท มีจำนวน 8 ใบ อายุการใช้งาน 3 ปี

13. **พัดลม** ใช้สำหรับเป่าคัดกาंगा กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคาตัวละ 320 บาท มีจำนวน 4 ตัว อายุการใช้งาน 3 ปี

14. **กระป๋องนม** ใช้สำหรับต้มน้ำอุ่นในช่วงอีตงา กลุ่มซื้อจากร้านค้าในตัวอำเภอเมือง ราคากระป๋องละ 2 บาท มีจำนวน 2 กระป๋อง อายุการใช้งาน 4 ปี

15. **โรงเรือนผลิต** มีพื้นที่ประมาณ 60 ตารางเมตร ใช้ในขั้นตอนการอีตงา มูลค่าการก่อสร้าง 20,000 บาท สร้างปี พ.ศ.2545 สำหรับพื้นที่ที่ใช้ก่อสร้าง ได้รับการสนับสนุนจากประธานกลุ่มอายุการใช้งาน 3 ปี

16. **สถานที่ตากंगा** มีพื้นที่ประมาณ 64 ตารางเมตร ใช้ในขั้นตอนการตากและเก็บंगा มูลค่า 40,000 บาท ใช้บริเวณบ้านเหรียญกและได้รับงบประมาณสนับสนุนจากสหกรณ์จังหวัดในการปรับปรุงก่อสร้างปี 2536 อายุการใช้งาน 20 ปี

รายละเอียดของวัสดุ อุปกรณ์ การผลิตและโรงเรือนของกลุ่ม ดังตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.3 วัตถุดิบการผลิต

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งที่มาของ วัตถุดิบ	ความถี่ (ครั้ง/เดือน)	ปริมาณการ ซื้อ/ครั้ง	ปริมาณการซื้อ/ปี	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง	ค่าขนส่ง
งาขาว	ถัง	260-350	อ.เมือง (ต. ห้วยผา) และ อ.แม่สะเรียง	2 ครั้ง/ปี	ไม่แน่นอน	} 300,000 บาท	เงินสด	ขนส่งเอง	-
งาดำ	ถัง	250-350	ต.หมอกจำแป้ ต.ปางหมู ต.ห้วยผา	2 ครั้ง/ปี	ไม่แน่นอน		เงินสด	ขนส่งเอง	-

หมายเหตุ : งา 1 ถัง มี 12 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 วัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือนในการผลิต

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา	แหล่งที่มา
ตะแกรงร่อนงา	อัน	6	40	12 เดือน	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ผ้าขาวบาง	เมตร	15	22	3 เดือน	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ผ้าเต็น	ผืน	8	650	12 เดือน	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ปั้มน้ำ	ตัว	3	45	1 เดือน	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ชุดครกอีตงา	ชุด	1	120,000	7 ปี	นางสาวเสาวลักษณ์ และนายวิวัฒน์ มุ่งเจริญ	จ้างชาวบ้านในพื้นที่
ปั้มน้ำ	เครื่อง	1	6,000	6 ปี	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ถังน้ำพลาสติก	ถัง	15	240	5 ปี	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ถังน้ำ 20 ลิตร	ถัง	20	85	2 ปี	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
กรวย	อัน	3	45	5 ปี	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน
ขันน้ำ	อัน	5	10	3 ปี	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าใน อ.เมือง แม่ฮ่องสอน

หมายเหตุ : ชุดครกอีตงาประกอบไปด้วย ครก กังหันวิดน้ำ และเพือง

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	อายุการใช้งาน (ปี)	ลักษณะการได้มา	แหล่งที่มา
กระสอบ	ถุง	500	4	2	กลุ่มจัดซื้อเอง	กลุ่มจัดซื้อเอง
กระดังฝัดงา	ใบ	8	50	3	กลุ่มจัดซื้อเอง	กลุ่มจัดซื้อเอง
พัดลม	ตัว	4	320	3	กลุ่มจัดซื้อเอง	กลุ่มจัดซื้อเอง
กระป๋องนม	กระป๋อง	2	2	2	กลุ่มจัดซื้อเอง	กลุ่มจัดซื้อเอง
โรงเรือนผลิต	หลัง	1	20,000	3	ได้รับการสนับสนุน จากประธาน	จ้างผู้รับเหมาภายในหมู่บ้าน
สถานที่ตากและเก็บงา	หลัง	1	40,000	20	บริเวณบ้านเหรียญก	งบประมาณก่อสร้างจากสหกรณ์จังหวัด

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

1. ขวดแก้วใช้สำหรับบรรจุน้ำมันงา มี 3 ขนาดได้แก่

1) ขวดแก้วขนาด 88 ซีซี ราคาขวดละ 6 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร การจัดการซื้อ 6 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 5 กล้อง (1 กล้องบรรจุ 100 ขวด) โดยผู้จำหน่ายขวดเป็นผู้จัดส่งให้ (ค่าขนส่งรวมในราคาขาย)

2) ขวดแก้วขนาด 200 ซีซี ราคาขวดละ 8 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร การจัดการซื้อ 6 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 20 กล้อง (1 กล้องบรรจุ 100 ขวด) โดยผู้จำหน่ายขวดเป็นผู้จัดส่งให้ (ค่าขนส่งรวมในราคาขาย)

3) ขวดแก้วขนาด 500 ซีซี ราคาขวดละ 10 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร การจัดการซื้อ 6 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 20 กล้อง (1 กล้องบรรจุ 30 ขวด) โดยผู้จำหน่ายขวดเป็นผู้จัดส่งให้ (ค่าขนส่งรวมในราคาขาย)

2. ฉลากติดขวดน้ำมันงา มี 3 ขนาด ได้แก่

1) ฉลาก ติดขวดขนาด 88 ซีซี ราคาแผ่นละ 1.5 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่ การจัดการซื้อ 3 ครั้ง/ปี

2) ฉลาก ติดขวดขนาด 200 ซีซี ราคาแผ่นละ 1.5 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่ การจัดการซื้อ 3 ครั้ง/ปี

3) ฉลาก ติดขวดขนาด 500 ซีซี ราคาแผ่นละ 3.5 บาท กลุ่มจัดซื้อจากเชียงใหม่ การจัดการซื้อ 3 ครั้ง/ปี

สำหรับปริมาณการจัดซื้อฉลากทั้ง 3 ขนาด/ครั้งประมาณ 3,000 – 5,000 แผ่น โดยกลุ่มเป็นผู้ขนส่งเอง

3. กล้องกระดาษ ใช้บรรจุน้ำมันงาเพื่อจำหน่าย ราคาใบละ 3 บาท ผู้ผลิตจัดซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ปริมาณการจัดซื้อแต่ละครั้งไม่แน่นอน การจัดการซื้อ เดือนละครั้ง

รายละเอียดบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มดังตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 บรรจุภัณฑ์

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	สถานที่จัดซื้อ	ความถี่	ปริมาณการจัดซื้อ
ขวดพลาสติกขนาด 88 ซีซี	ขวด	6	เชียงใหม่และ กรุงเทพ	6 ครั้ง/ปี	5 กล้อง (1 กล้อง บรรจุ 100 ขวด)
ขวดพลาสติกขนาด 200 ซีซี	ขวด	8	เชียงใหม่และ กรุงเทพ	6 ครั้ง/ปี	20 กล้อง (1 กล้อง บรรจุ 100 ขวด)
ขวดพลาสติกขนาด 500 ซีซี	ขวด	10	เชียงใหม่และ กรุงเทพ	6 ครั้ง/ปี	20 กล้อง (1 กล้อง บรรจุ 30 ขวด)
ฉลากติดขวดพลาสติก ขนาด 88 ซีซี	แผ่น	1.5	กรุงเทพ	3 ครั้ง/ปี	3,000 – 5,000 แผ่น
ฉลากขวดพลาสติก ขนาด 200 ซีซี	แผ่น	1.5	กรุงเทพ	3 ครั้ง/ปี	
ฉลากขวดพลาสติก ขนาด 500 ซีซี	แผ่น	3.5	กรุงเทพ	3 ครั้ง/ปี	
กล่องกระดาษ	ใบ	3	ร้านค้าในหมู่บ้าน	เดือนละ ครั้ง	ปริมาณไม่แน่นอน

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบและคัดเลือกวัตถุดิบ พิจารณาจากลักษณะของเมล็ดงาต้องไม่ลีบแบน มีความเงา และไม่มีสิ่งปลอมปน ซึ่งกลุ่มจะมีการตรวจสอบทุกครั้งที่มีการจัดซื้อ โดยนายพุทธ มุ่งเจริญ ฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบเป็นผู้ตรวจสอบกับกรรมการฝ่ายผลิต

สำหรับการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต เนื่องจากการผลิตของกลุ่มมีขั้นตอนไม่ยุ่งยาก กลุ่ม มีวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ หลังจากการคัด และตาก ได้มีบรรจุใส่กระสอบและเก็บไว้ในบ้านของเหรียญกกลุ่ม ซึ่งการเก็บรักษาของกลุ่มเคยประสบปัญหาด้านมอดและแมลง กลุ่มแก้ไขโดย นำงาไปตากแดดและฝัดเอาแมลงออก

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

ลักษณะการใช้แรงงานในการผลิตน้ำมันงาของกลุ่ม ใช้แรงงานของสมาชิก โดยแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ

- 1) แรงงานประจำที่อยู่ในกระบวนการผลิต (การอัดน้ำมันงา) มีจำนวน 1 คน เป็นแรงงานชาย โดยเฉลี่ย ทำงานประมาณ 14 ชั่วโมง
- 2) แรงงานชั่วคราว ซึ่งแยกเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ได้ดังนี้

- แรงงานคัด และผัดงา มีจำนวน 3 คน เป็นแรงงานหญิง โดยเฉลี่ย ทำงานประมาณ 8 ชั่วโมง
- แรงงานตากงา – ขนเก็บงา มีจำนวน 2 คน เป็นแรงงานหญิง โดยเฉลี่ย ทำงานประมาณ 8 ชั่วโมง
- แรงงานกรองน้ำมันงา มีจำนวน 2 คน เป็นแรงงานหญิง โดยเฉลี่ย ทำงานประมาณ 8 ชั่วโมง
- แรงงานบรรจุและติดฉลาก มีจำนวน 2 คน เป็นแรงงานหญิง โดยเฉลี่ย ทำงานประมาณ 8 ชั่วโมง

3.4.2 การจ้างงาน

การจ้างงานภายในกลุ่ม แบ่งตามลักษณะการจ้างงาน คือ

- 1) แรงงานประจำที่อยู่ในกระบวนการผลิต (การคือน้ำมันงา) กลุ่มจ้าง 30 บาท/ถึง โดยเฉลี่ยทำงานประมาณ 14 ชั่วโมง และได้รับค่าจ้าง/วันประมาณ 150 บาท
- 2) แรงงานชั่วคราว ซึ่งแยกเป็นกิจกรรมต่าง ๆ ได้ดังนี้
 - แรงงานคัด และผัดงา จ้าง 70 บาท/วัน/คน
 - แรงงานตากงา – ขนเก็บงา จ้าง 70 บาท/วัน/คน
 - แรงงานกรองน้ำมันงา จ้าง 70 บาท/วัน/คน
 - แรงงานบรรจุและติดฉลาก จ้าง 70 บาท/วัน/คน

รายละเอียดการใช้แรงงานในการผลิตและการจ้างงานดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 แรงงานและการจ้างงาน

ลักษณะงาน	จำนวน แรงงานที่ใช้ (คน)	ลักษณะการ จ้างงาน	อัตราค่าจ้าง	สถานภาพการเป็น สมาชิกกลุ่ม
แรงงานประจำ (คือน้ำมันงา)	1	รายขึ้น	30 บาท/ถึง	สมาชิกกลุ่ม
แรงงานชั่วคราว				
- คัด-ผัดงา	3	รายวัน	70 บาท/คน/วัน	สมาชิกกลุ่ม
- ตากงา – ขนเก็บงา	2	รายวัน		
- กรองน้ำมันงา	2	รายวัน		
- บรรจุ – ติดฉลาก	1	รายวัน		

ที่มา : จากการสำรวจ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์น้ำมันงา ทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต (ภาคผนวก ค.1)

1. น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 61.42 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนแรงงาน และ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการผลิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17.52 และ 12.30 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ได้กำไรต่อหน่วย 14.03 บาท จากการขายส่ง และ 29.03 บาทจากการขายปลีก ส่วนอัตราผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.77 แสดงว่า ถ้าขายน้ำมันงาขวดละ 100 บาท กลุ่มได้กำไรต่อขวด 46.77 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	7.88	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	7.88	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	8.47	บาท/ขวด
ต้นทุนบรรจุภัณฑ์	7.5	บาท/ขวด
รวมต้นทุนการผลิตและบรรจุภัณฑ์	15.97	บาท/ขวด
ราคาขายส่ง (บาท)	30	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	22.12	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	22.12	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	14.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	73.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	73.73	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	46.77	
ราคาขายปลีก (บาท)	45	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	37.12	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	37.12	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	29.03	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	82.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	82.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	64.51	

2. น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 64.33 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการผลิต และต้นทุนแรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.39 และ 12.72 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ได้กำไรต่อหน่วย 22.84 บาท จากการขายส่ง และ 42.84 บาท จากการขายปลีก ส่วนอัตราผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45.68 แสดงว่า ถ้าขายน้ำมันงาขวดละ 100 บาท กลุ่มได้กำไรต่อขวด 45.68 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	16.33	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	16.33	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	17.66	บาท/ขวด
ต้นทุนบรรจุภัณฑ์	9.50	บาท/ขวด
รวมต้นทุนการผลิตและบรรจุภัณฑ์	27.16	บาท/ขวด
ราคาขายส่ง (บาท)	50.00	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	33.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	33.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	22.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	67.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	67.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	45.68	
ราคาขายปลีก (บาท)	70	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	53.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	53.67	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	42.84	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	76.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	76.67	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	61.20	

3. น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบ โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 65.36 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการผลิต และต้นทุนแรงงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.61 และ 11.34 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ได้กำไรต่อหน่วย 54 บาท จากการขายส่ง และ 74 บาท จากการขายปลีก ส่วนอัตราผลตอบแทนต่อราคาขายส่ง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.09 แสดงว่า ถ้าขายน้ำมันงาขวดละ 100 บาท กลุ่มได้กำไรต่อขวด 49.09 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	39.25	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	39.25	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	42.5	บาท/ขวด
ต้นทุนบรรจุภัณฑ์	13.5	บาท/ขวด
รวมต้นทุนการผลิตและบรรจุภัณฑ์	56	บาท/ขวด
ราคาขายส่ง (บาท)	110	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	70.75	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	70.75	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	54	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	64.32	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	64.32	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	49.09	
ราคาขายปลีก (บาท)	130	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	90.75	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	90.75	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	74	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	69.81	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	69.81	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	56.92	

3.6 กรรมวิธีการผลิต

กรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์น้ำมันงาของกลุ่ม มีวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือการผลิตดังนี้

ตารางที่ 3.7 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือในกรรมวิธีการผลิต

รายการ	เครื่องมืออุปกรณ์การผลิต	ผลิตภัณฑ์ที่ได้
วัตถุดิบ 1. งาดำหรืองาขาว 1 ถัง (12 กก.) วัสดุอุปกรณ์ 1. ตะแกรงร่อนงา 2. ผ้าขาวบาง 3. ผ้าเต็น 4. ปั้นมือ บรรจุภัณฑ์ 1. ขวดขนาด 88 200 และ 500 ซีซี 2. ฉลากขนาดต่าง ๆ 3. กล่องกระดาษ	1. ชูตครกอีดงา 2. ปั้นน้ำ 3. ถังพลาสติก 4. ถังน้ำ 20 ลิตร 5. กรวย 6. ชันน้ำ 7. กระสอบ 8. กระด้งผัดงา 9. พัดลม 10. กระป๋องนม	1. น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี ได้ 50 ขวด 2. น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ได้ 22 ขวด 3. น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี ได้ 9 ขวด

ที่มา: จากการสำรวจ

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม แบ่งขั้นตอนการผลิตออกเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ ขั้นตอนการอัดน้ำมันงา- พักให้ตกตะกอน และขั้นตอนการบรรจุ ซึ่งแต่ละขั้นตอนมีรายละเอียดดังนี้

1. ขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ

- 1) เริ่มจากนำงามาคัดและผัดทำความสะอาด โดยปริมาณการผัดที่ได้ต่อครั้งประมาณ 50 ถัง /วัน
- 2) นำงาที่ทำความสะอาดแล้วมาตากบนผ้าเต็น ไว้ประมาณ 3 วัน โดยงาที่ตากได้ต่อวันประมาณ 40 ถัง ใช้ เวลาประมาณ 2 ชั่วโมง และขนเก็บใส่กระสอบ ใช้เวลาประมาณ 3 ชั่วโมง

2. ขั้นตอนการอัดน้ำมันงา - พักให้ตกตะกอน

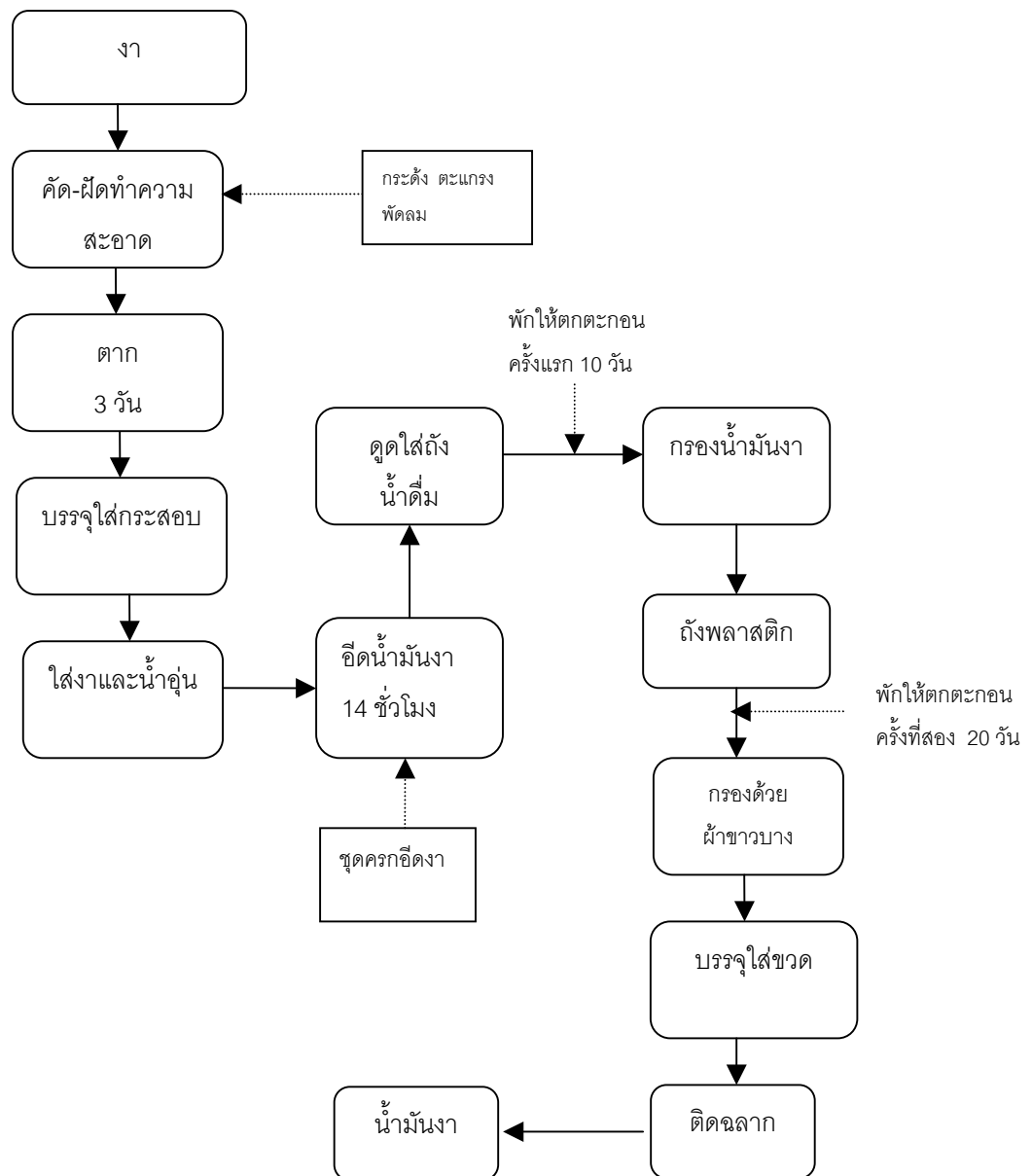
- 1) การอัดน้ำมันต่อครั้ง/ครก ใช้เวลาประมาณ 5 ถัง โดยนำงาใส่ในครก และใช้ขันตักน้ำมันใส่ในครกพอประมาณ (0.5 ลิตร) เพื่อให้งาเกาะตัวกัน จากนั้นชูตครกอีดงาจะเริ่มทำงานโดยใช้พลังน้ำ ซึ่งการอัดต่อครั้งใช้เวลาในการอัดประมาณ 14 ชั่วโมง

2) หลังจากอัดน้ำมันมาแล้ว ป้อนน้ำมันเข้าสู่ถังน้ำดื่มเพื่อพักตะกอนในช่วงแรก โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 10 วัน

3) นำน้ำมันที่พักให้ตกตะกอนครั้งแรก มากรองด้วยกรวยใส่ในถังพลาสติก โดยปริมาณที่กรองได้ 50 ลิตร/วัน ใช้ระยะเวลาประมาณ 8 ชั่วโมง และพักให้ตกตะกอนครั้งที่สองใช้ระยะเวลาประมาณ 20 วัน

4) นำน้ำมันที่พักให้ตกตะกอนครั้งที่สอง มากรองด้วยผ้าขาวบางใส่ขวดพลาสติกขนาดต่าง ๆ โดยถ้า บรรจุขวด 80 ซีซี บรรจุได้ 150 ขวด/วัน ขนาด 200 และ 500 ซีซี ได้ 300 ขวด/วัน และนำมาติดสลาก และบรรจุใส่กล่องเพื่อรอจำหน่าย

รายละเอียดกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 กระบวนการผลิตน้ำมันงา

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การใช้เทคโนโลยีในการผลิตยังแบบดั้งเดิม เช่น ครกอีตด กังหัน เพือง โดยอาศัยพลังงาน เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่ มีขั้นตอนไม่ยุ่งยากซับซ้อน ทำให้อาศัยแรงงานในการคัด-ผัด และบรรจุ ซึ่งการใช้เทคนิคการผลิตโดยอาศัยพลังงาน กลุ่มยังประสบปัญหาด้านกำลังการผลิตและการสีหของเพือง ดังนั้นในปี พ.ศ. 2547 กลุ่มได้มีการวางแผนที่จะนำครกอีตดแบบใช้มอเตอร์มาร่วมในกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และลดการสีหของเพือง ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงดำเนินการ

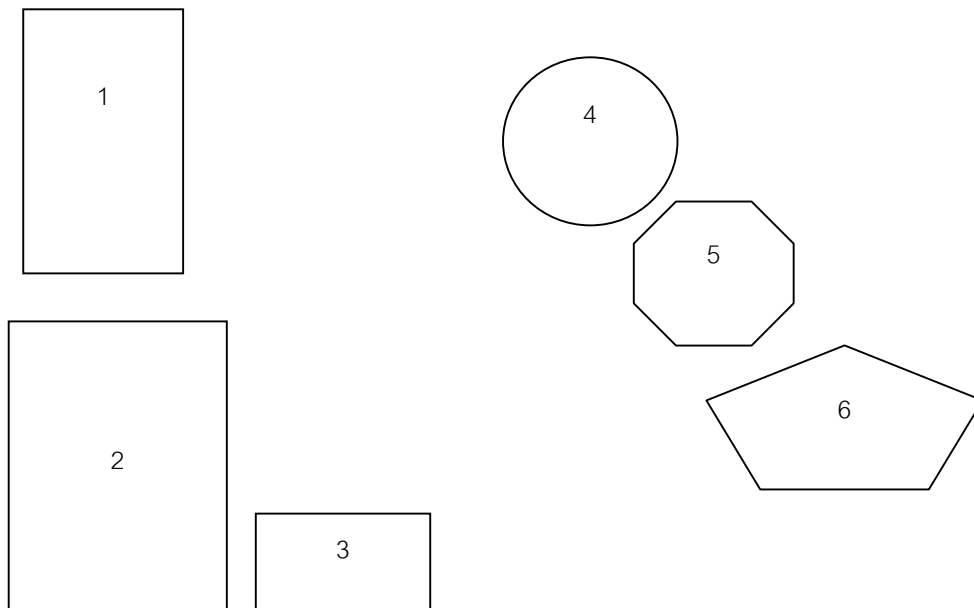
ในปี พ.ศ. 2547 กลุ่มได้มีการพัฒนาด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์และฉลาก โดยได้รับคำแนะนำจาก สถาบันการศึกษา ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงดำเนินการ สาเหตุที่กลุ่ม พัฒนาเนื่องจากต้องการเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์และเพิ่มยอดขาย

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่การผลิตของกลุ่ม ตั้งอยู่บนพื้นที่ของประธานกลุ่ม ลักษณะของโรงเรือนเป็นหลังคามุงใบตอง ตั้ง ด้านข้างเปิดโล่ง (ภาคผนวกที่ ก.11) ซึ่งภายในโรงเรือนจะมีการสร้างชุดครกอีตด ซึ่งประกอบไปด้วย รานวางครกกระเดื่อง รานน้ำ และกังหันในการวิดน้ำ มีขนาดพื้นที่ประมาณ 60 ตารางเมตร สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2545 มูลค่าการก่อสร้างโรงเรือน 20,000 บาท และกลุ่มจะมีการซ่อมแซมหลังคาทุกๆ 3 ปี ค่าใช้จ่ายประมาณ 3,000 บาท/ปี

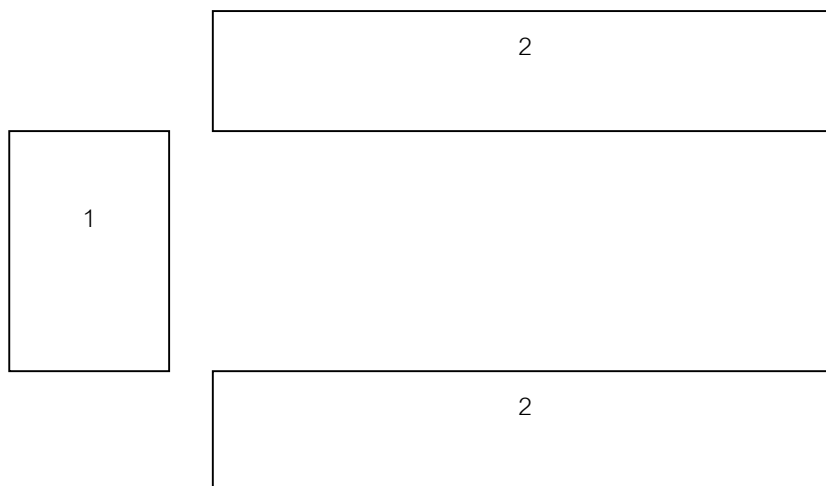
ส่วนสถานที่ตากงาและเก็บงา ได้ใช้บ้านของนางสาวเสาวลักษณ์ มุ่งเจริญ โดยสถานที่ตากงา มีขนาดพื้นที่ 64 ตารางเมตร และสถานที่ เก็บงาและบรรจุ พื้นที่ 24 ตารางเมตร มูลค่าก่อสร้างรวมกัน 40,000 บาท สถานที่เก็บงาค่อนข้างมีพื้นที่น้อยยังไม่สามารถรองรับปริมาณงา เก็บได้เพียง 1,000 - 2,000 กิโลกรัม

รายละเอียดแผนผังของโรงเรือนผลิตและสถานที่ตากงาและเก็บงา ดังแผนภาพที่ 3.2 และ 3.3



หมายเหตุ : หมายเลข 1 = ที่พักคนงาน , หมายเลข 2 = เก็บถังน้ำมันงา , หมายเลข 3 = อ่างล้างมือ
หมายเลข 4 = ครกอีดงา , หมายเลข 5 = กังหันน้ำ , หมายเลข 6 = ครกกระเดื่องตำข้าว

แผนภาพที่ 3.2 แผนผังของโรงเรือนผลิต



หมายเหตุ : หมายเลข 1 = โต๊ะกรอกน้ำมันงา , หมายเลข 2 = ถังพักน้ำมันงา

แผนภาพที่ 3.3 แผนผังสถานที่เก็บงา

3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จะมีของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต คือ กากงา มีลักษณะเป็นกากงาสีดำ ซึ่งกลุ่มนำมาตากแห้งไว้บริเวณด้านหน้าของโรงอีตง (ภาพผนวกที่ ก.12) จากการสัมภาษณ์ ในปัจจุบันกลุ่มจะนำไปใช้ขายเป็นอาหารสัตว์หรือสมาชิกจะนำกากงาที่ได้นำไปเลี้ยงปลาตก สำหรับปริมาณกากงาที่เกิดขึ้นในปัจจุบันยังไม่เป็นปัญหาในการจัดการของเสียของกลุ่ม เพียงแต่กลุ่มต้องการศึกษาถึงประโยชน์จากการใช้กากงาและเพิ่มมูลค่าจากกากงาดังกล่าวเพิ่มขึ้น เพื่อรองรับการขยายการผลิตของกลุ่มในอนาคต

สำหรับการจัดการด้านสาธารณสุขของกลุ่ม จากการสัมภาษณ์และการสังเกต พบว่า

1. สถานที่ผลิต ตั้งห่างไกลจากหมู่บ้านและชุมชน ทำให้กระบวนการผลิตและการจัดการของเสียไม่รบกวนชุมชน
2. กลุ่มมีการใช้ตาข่ายคลุมครกอีตง ผู้ผลิตใส่ถุงมือ ที่ครอบจมูก ใส่หมวก และผ้ากันเปื้อน เพื่อป้องกันผลิตภัณฑ์ออกจากสิ่งที่ก่อให้เกิดอันตรายจากผู้บริโภคในระหว่างขั้นตอนการผลิต
3. กลุ่มมีการทำความสะอาดอุปกรณ์ก่อนและหลังการผลิต โดยทำความสะอาดถังที่ใช้พักการตกตะกอน มีการซักผ้าขาวบาง และนำไปต้มล้างน้ำมันงา รวมถึงการตากแดด การเก็บกวาดพื้นที่ผลิต และเช็ดทำความสะอาดครกด้วยผ้าสะอาด

จากการสังเกตสภาพโรงเรือนของสมาชิกผู้ผลิต พบว่า มีสภาพที่เอื้อต่อปะปนกับฝุ่นละออง เครื่องมือ/วัตถุติดง่ายต่อการเปื้อนฝุ่น ซึ่งโดยภาพรวมทั่วไปโรงเรือนในการผลิตของสมาชิกยังไม่ถูกสุขลักษณะ

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ จะทำการตรวจสอบในขั้นตอนการพักให้ตกตะกอน และการกรอง ซึ่งพิจารณาลักษณะของการไหลของน้ำมันงา ทำการทดสอบโดยใช้ทัพพีตักน้ำมันแล้วเทใส่ภาชนะ ให้สังเกตการรั่วไหลของน้ำมันงา ถ้าไหลช้า แสดงว่าน้ำมันงามีคุณภาพดี และดูฟองน้ำมันงา ถ้ามีปริมาณน้อย แสดงว่ามีคุณภาพ นอกจากนี้ยังพิจารณาจากสีของน้ำมันงา และกากของน้ำมันซึ่งต้องมีลักษณะสีดำไม่มีสิ่งปลอมปน สำหรับน้ำมันงาที่มีคุณภาพสามารถเก็บไว้ได้ถึง 2 ปี โดยเก็บไว้ในภาชนะที่ปิดหรือถ้าเปิดฝาดังต้องแช่ตู้เย็นจะใช้ได้อีก 6 เดือน

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาการสำรองวัตถุดิบ เนื่องจากวัตถุดิบที่กลุ่ม ใช้ในการผลิต จะต้องจัดซื้อในช่วงเดือนสิงหาคมถึงตุลาคม และ ธันวาคมถึงมกราคม ซึ่งกลุ่มต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อถึง 100,000-200,000 บาท ต่อครั้ง ซึ่งกลุ่มยังมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ กลุ่มมีการแก้ไขโดย เลขานุการกลุ่มสำรองด้านเงินทุนหมุนเวียน หรือรับซื้อน้ำมันงาที่สมาชิกอีตงแล้ว นอกจากนี้ สถานที่เก็บงาค่อนข้างมีพื้นที่น้อยยังไม่สามารถรองรับปริมาณงา เก็บได้เพียง 1,000 – 2,000 กิโลกรัม

ปัญหาด้านเครื่องมือการผลิต เช่น ครก เพือง มีอายุการใช้งานสั้น เพืองสึกหรอง่าย รวมทั้งรอบการผลิตของครกที่ใช้อดีตยังต้องใช้ระยะเวลาในการอัด (น้ำมันงา 5 ถัง ใช้เวลาถึง 14 ชั่วโมง) ทำให้ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิตและกำลังการผลิต

ปัญหาด้านเทคนิคการผลิต เนื่องจากในปัจจุบัน ด้านคุณภาพของน้ำมันงาของกลุ่มยังมีกลิ่นหืน และระดับโปรแตสเซียมไฮดรอกไซด์สูงกว่าที่จะขอ อย.ได้

ปัญหาด้านราคาวัตถุดิบ มีแนวโน้มราคาสูงขึ้น เนื่องจากวัตถุดิบงาที่ใช้ในการผลิตมีการออกผลผลิตตามช่วงฤดูกาล ทำให้งาที่ออกในช่วงนอกฤดูกาลมีราคาแพง ซึ่งในปัจจุบันมีกลุ่มผู้ผลิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการแย่งวัตถุดิบ

ปัญหาขาดเครื่องมืออุปกรณ์บางประเภท เช่น เครื่องตรวจสอบคุณภาพ การเป็นกรด-เบส และยังขาดความรู้และการจัดการด้านเทคนิคการผลิต

3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่ม

1. กลุ่ม ต้องการความช่วยเหลือด้านการพัฒนาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เพื่อให้ได้การผลิตที่มีประสิทธิภาพ และมีการอายุการใช้งานนาน
2. กลุ่ม ต้องการพัฒนาเทคนิคการผลิตที่ผลิตได้มากและประหยัดพลังงาน รวมทั้งการพัฒนาคุณภาพน้ำมันงา และกากงาใหม่มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มน้ำมันงา มีบุคคลดูแล 2 คน คือ เภรัญญิกและประธานกลุ่ม ซึ่งทำหน้าที่ด้านรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า โดยกำหนดระยะเวลาส่งมอบสินค้าให้ลูกค้าประมาณ 15-20 วัน หลังจากทีลูกค้าสั่งซื้อสินค้า การให้เครดิตกับหน่วยงานในพื้นที่ และลูกค้าประจำ 2-3 ราย มีการฝากขายผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัด สำหรับการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์แต่ละครั้ง หลังจากหักยอดซื้อจากกลุ่ม รายได้ส่วนที่เหลือจะเป็นของตัวแทนที่ไปขาย ซึ่งต้องหักร้อยละ 10 เข้ากลุ่ม ด้านการบริหารการตลาดที่ผ่านมา กลุ่มเน้นการขายส่ง การออกร้าน และการฝากขายกับหน่วยงานและร้านค้าภายในจังหวัด

นอกจากนี้ เภรัญญิกและประธานกลุ่มจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำมันงา ได้แก่ โลชั่นบำรุงผิว สบู่ และ แชมพู ซึ่งเป็นกิจการที่คู่ขนานกับกลุ่ม ซึ่งจะมีการหักร้อยละ 5 จากยอดขายของผลิตภัณฑ์เข้ากลุ่ม

การทดลองตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ของกลุ่ม จะดำเนินการโดยการจัดผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง แจกให้ลูกค้าทดลองใช้ ขายคู่กับผลิตภัณฑ์เดิมที่ได้รับความนิยม จัดทำเป็นของแถมในการส่งเสริมการขาย ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเก่าทราบถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และส่งประกวดในช่วงที่มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานต่าง ๆ

4.1.2 การวางแผนด้านการตลาด

การวางแผนด้านการตลาดที่ผ่านมา กลุ่มเน้นการเพิ่มช่องทางการขาย โดยหาตลาดจำหน่ายที่เป็นลูกค้าประจำ การเสนอขายสินค้าในการออกร้าน และวางจำหน่ายในร้านค้าภายในจังหวัด โดยการฝากขายและให้เครดิตร้านค้า มีการสร้างทีมงานด้านการตลาด โดยการบริหารงานของประธานกลุ่มและเภรัญญิก และการออกแบบบรรจุภัณฑ์ นอกจากนี้ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำมันงา ซึ่งเป็นกิจการของประธานกลุ่มและเภรัญญิก เพื่อสร้างความหลากหลายให้ผลิตภัณฑ์จากน้ำมันงา และขายควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

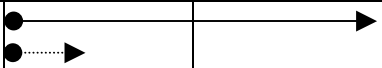
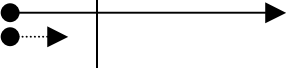
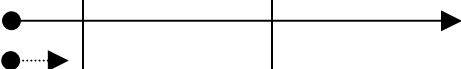
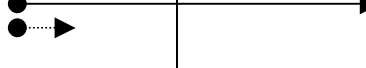
การวางแผนด้านการตลาดในอนาคตของกลุ่ม คาดว่าจะมีการพัฒนารูปแบบให้หลากหลาย เน้นสร้างเอกลักษณ์และส่งเสริมการขายให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเข้าร่วมกับกิจกรรมการส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในจังหวัด

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มปี 2545 กลุ่มยังไม่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ มีเพียงกิจการของเหรียญกษาปณ์และประธานกลุ่มที่มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากน้ำมันงา เป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ได้แก่ โลชั่นน้ำมันงา และสบู่ก้อน ในช่วงปี 2546 เพื่อจำหน่ายควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งผลจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี โดยเฉพาะในช่วงที่กลุ่มมีการออกร้านตามงานต่าง ๆ

สำหรับบรรจุภัณฑ์ ในช่วงแรก ปี 2545 กลุ่มใช้ขวดแก้ว ขนาด 500 ซีซี (ขวดสุรา) บรรจุน้ำมันงา ทำให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ไม่มากนัก เนื่องจาก การขนส่งลำบาก และรูปแบบไม่น่าสนใจ หลังจากนั้นประมาณ 5-6 เดือน ต่อมาประธานกลุ่ม และเหรียญกษาปณ์ได้ไปออกร้านที่กรุงเทพฯ เห็นรูปแบบของบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จึงนำมาออกแบบประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม โดยปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นขวดแก้วขนาด 200 ซีซี และ 500 ซีซี โดยช่วงแรกสั่งจากกรุงเทพฯ ต่อมาเปลี่ยนมาสั่งที่ร้านอารยา ในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากราคาขวดถูกกว่า และมีการเพิ่มการใช้ขวด 88 (ซีซี) เพิ่มขึ้นอีกขนาด เนื่องจากเห็นว่า สามารถนำไปเป็นของฝากได้ และมีการนำฉลากสินค้ามาใช้ เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับตัวสินค้า โดยมีการเพิ่มตรา OTOP และ เครื่องหมาย อย. ซึ่งผลจากการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น รายละเอียดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

รายการ	ปี (พ.ศ.)		
	2545	2546	2547
โลชั่นน้ำมันงาและสบู่ ^{1/}			
แชมพู ^{2/}			
บรรจุภัณฑ์ (ขวดขนาดต่าง ๆ)			
ฉลาก			

หมายเหตุ ; ^{1/} ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาโดยเลขานุการกลุ่ม

^{2/} ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาโดยประธานกลุ่ม

●.....▶ ช่วงพัฒนาผลิตภัณฑ์

●————▶ ช่วงดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์

ที่มา ; จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม

การจัดจำหน่ายของกลุ่มที่ผ่านมา มีทั้งการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางที่เป็นลูกค้าประจำทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด และการขายปลีก จากการออกร้านและฝากขายผลิตภัณฑ์กับทางหน่วยงานและร้านค้าต่าง ๆ ภายในจังหวัด ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มสามารถแบ่งเป็นช่องทางต่าง ๆ ได้ดังนี้

การขายส่ง

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดยการขายส่ง มีมูลค่าการขายทั้งหมด 300,516.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ของมูลค่าขายทั้งหมด สำหรับการขายส่งผลิตภัณฑ์น้ำมันงาของกลุ่ม แบ่งได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

ช่องทางที่ 1 การจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางภายในจังหวัด ประมาณ 2-3 ราย มีมูลค่าขาย 30,051.65 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของยอดขายส่ง โดยสั่งซื้อเฉลี่ยปีละ 2-3 ครั้ง ๆ ละ 1,000 -3,000 บาท

ช่องทางที่ 2 การจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางต่างจังหวัด มีมูลค่าขาย 270,464.85 บาท คิดเป็นร้อยละ 90 ของยอดขายส่ง ซึ่งพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ส่วนใหญ่ ร้อยละ 30 เป็นพ่อค้าจากกรุงเทพและนนทบุรี รองลงมา เป็น พ่อค้าจากเชียงใหม่ และจากจังหวัดอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 20 โดยการจำหน่ายสินค้าให้กับพ่อค้าคนกลาง ส่วนใหญ่ทางกลุ่มไม่ต้องให้ลูกค้าวางมัดจำ เมื่อส่งมอบสินค้าให้แล้วลูกค้ามีการโอนเงินตรงตามเวลาโดยสั่งซื้อเฉลี่ยปีละ 2-3 ครั้ง ๆ ละ 3,000 -5,000 บาท

สำหรับการส่งมอบสินค้ากลุ่มจัดส่งทางไปรษณีย์ หรือทางรถโดยสารประจำทาง ซึ่งกลุ่มคิดค่าขนส่ง 250 บาท/กล่อง รายละเอียดยอดขายของพ่อค้าคนกลางดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลาง

รายชื่อลูกค้า	ยอดจำหน่าย	ร้อยละ
พ่อค้าในจังหวัด	30,051.65	10
กรุงเทพและนนทบุรี	90,154.95	30
เชียงใหม่	60,103.30	20
อื่น ๆ (ราชบุรี นครราชสีมา ขอนแก่น หนองคาย และชุมพร)	60,103.30	20
เชียงราย	30,051.65	10
อยุธยา	30,051.65	10
รวม	300,516.50	100.00

ที่มา : จากบัญชีของกลุ่มปี 2546 และการสำรวจ

การขายปลีก

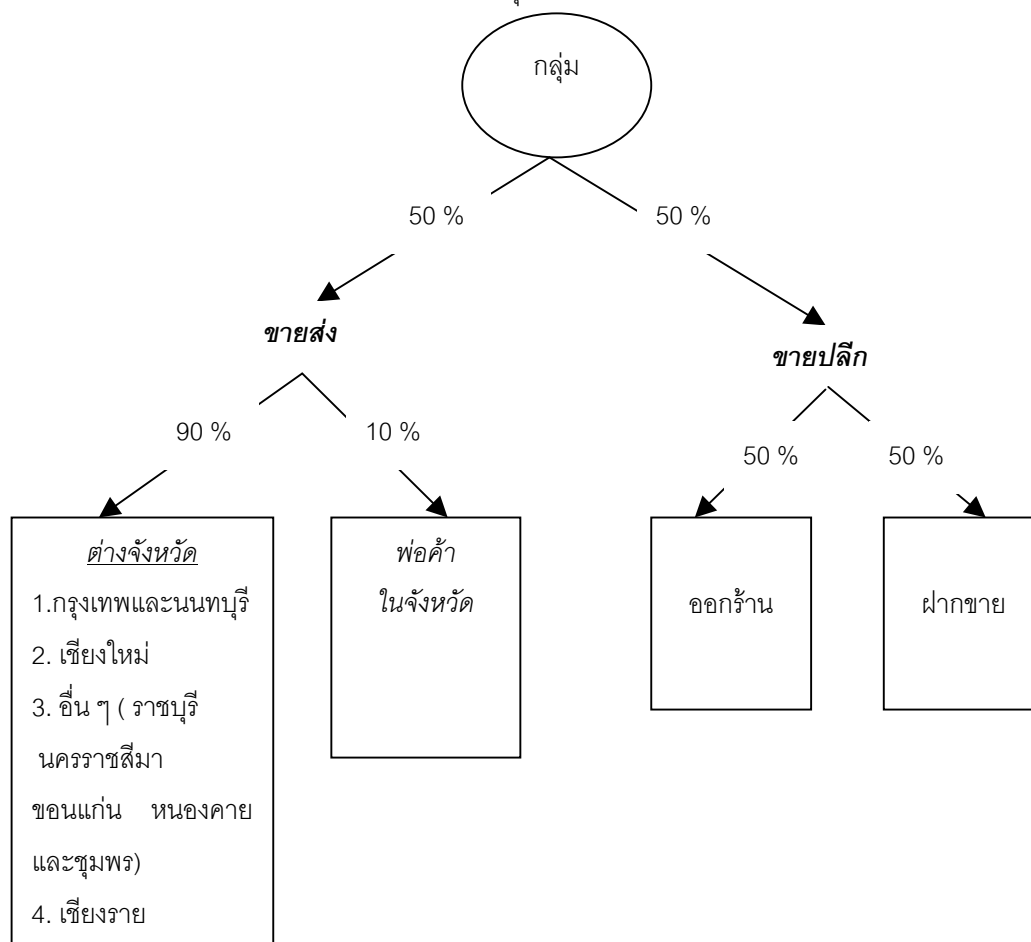
การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มโดยการขายปลีก มีมูลค่าการขายทั้งหมด 300,516.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ของมูลค่าขายทั้งหมด สำหรับการขายปลีกผลิตภัณฑ์น้ำมันงาของกลุ่ม แบ่งได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

ช่องทางที่ 1 การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด มีมูลค่าขายรวมกัน 150,258.25 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดขายปลีก ซึ่งการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปี 2546 มีการออกร้านตามงานต่าง ๆ ดังนี้

- 1) ออกร้านเมืองทองธานี
- 2) ออกร้านในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- 3) ออกร้านที่สนามหลวง
- 4) ออกร้านงานวันสหกรณ์แห่งชาติ
- 5) งานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน

ช่องทางที่ 2 การฝากขายกับหน่วยงานและร้านค้าต่างๆ ภายในจังหวัด มีมูลค่าขาย 150,258.25 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดขายปลีก ซึ่งหน่วยงานและร้านค้าที่กลุ่มฝากขาย ได้แก่ ร้านค้าสหกรณ์การเกษตร ร้านไข่มุก และร้านค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยกลุ่มให้เครดิตร้านค้าประมาณ 1 เดือน

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มดังแผนภาพที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม

สำหรับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนกับกลุ่ม มีทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด ซึ่งรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

1. บริษัทเขาค้อทะเลญู จำกัด จังหวัดเพชรบูรณ์ มีการผลิตน้ำมันงา ซึ่งจุดเด่นของกลุ่มผู้ผลิตคู่แข่ง คือ มีความได้เปรียบในการบริหารจัดการ เนื่องจากเป็นบริษัทเอกชน ทำให้การบริหารการผลิต การตลาด มีความคล่องตัว รวมถึงมีเงินทุนหมุนเวียนมากกว่า และเน้นการส่งออกน้ำมันงา จุดเด่นของกลุ่ม คือ ใกล้เคียงวัตถุดิบ มีวิธีการผลิตที่เน้นวิถีธรรมชาติ ทำให้ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มถูกกว่า

2. กลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงาปางหมู ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน เดิมใช้พลังงานจากวู้ในการอัดน้ำมันงา แต่ในปัจจุบันได้หันมาใช้พลังงานจากไฟฟ้า (ครกอีตงแบบใช้มอเตอร์) ซึ่งจุดเด่นของกลุ่มผู้ผลิตคู่แข่ง คือ มีความได้เปรียบด้านการคล่องตัวในการทำงาน และการตัดสินใจ และปริมาณการผลิตมากกว่า จุดเด่นของกลุ่ม คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ จากการใช้พลังงานจากธรรมชาติเป็นจุดขาย

3. กลุ่มผู้ผลิตน้ำมันงาบ้านทุ่งกอมู ตำบลปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ใช้เครื่องจักรในการอัดน้ำมันงา ซึ่งจุดเด่นของกลุ่มผู้ผลิตคู่แข่ง คือ มีความได้เปรียบด้านกำลังการผลิต และเน้นการขายเป็นลิตร ทำให้ไม่มีต้นทุนด้านบรรจุภัณฑ์ (ขวด) ส่งผลให้ราคาถูกกว่ากลุ่ม จุดเด่นของกลุ่ม คือ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ใช้พลังงานจากธรรมชาติเป็นจุดขาย ซึ่งของกลุ่มผู้ผลิตคู่แข่งต้องใช้ความร้อนในกระบวนการอัดน้ำมันงา ทำให้สูญเสียคุณค่าทางอาหาร

4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาแต่ละขนาดของกลุ่มที่จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าแต่ละราย มียอดขายทั้งปี สามารถแบ่งสัดส่วนจากยอดขายทั้งปี ได้ดังนี้

ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี มียอดขายทั้งปีเท่ากับ 300,516.50 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี มียอดขายทั้งปีเท่ากับ 120,206.60 บาท คิดเป็นร้อยละ 20 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี มียอดขายทั้งปีเท่ากับ 180,309.90 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ซึ่งรายละเอียดยอดขายจัดจำหน่ายรวมของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประจำปี 2546 ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ยอดจำหน่ายรวมผลิตภัณฑ์ของกลุ่มประจำปี 2546

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (บาท)	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี	300,516.50	50.0
ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี	120,206.60	20.0
ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี	180,309.90	30.0
ยอดขายรวมทั้งหมด	601,033.00	100.0

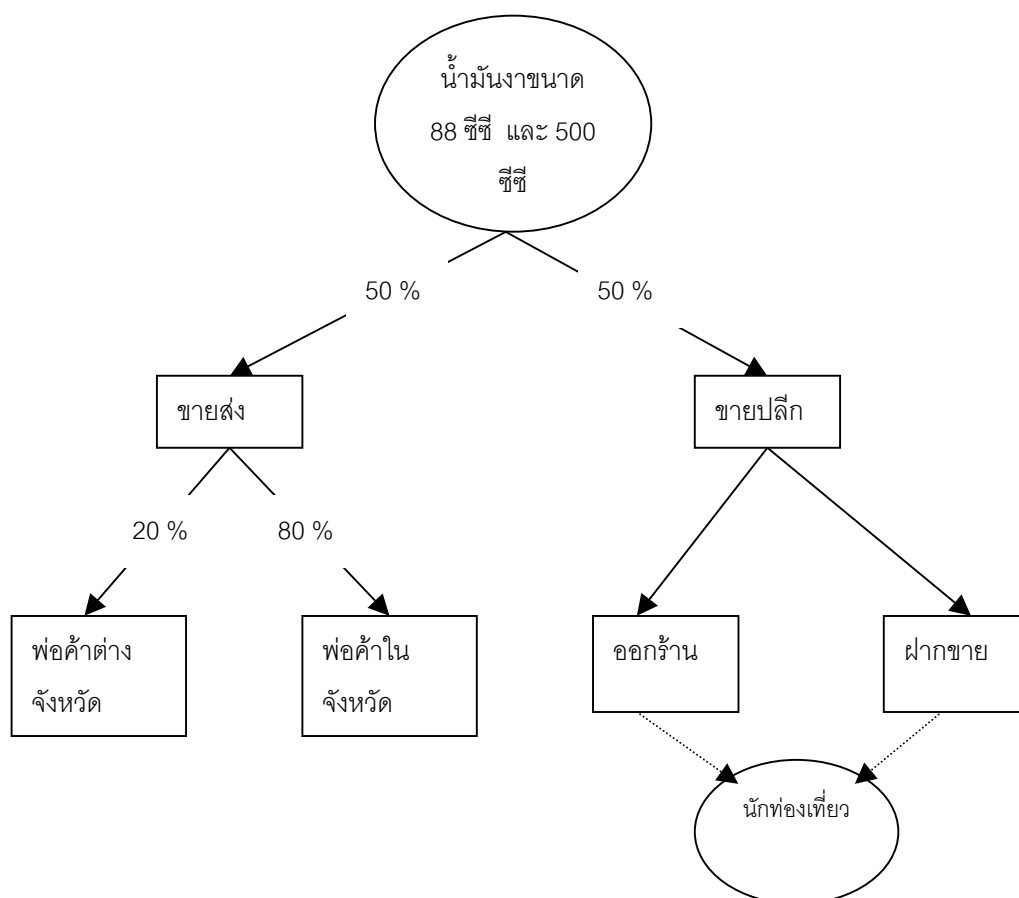
ที่มา จากการสำรวจและคำนวณ

ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์น้ำมันงาทั้ง 3 ขนาด มีช่องทางการจัดจำหน่าย คล้ายคลึงกัน แบ่งเป็นสัดส่วนในการขายส่งร้อยละ 50 และการขายปลีก ร้อยละ 50

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายขายส่ง ของน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี และ 500 ซีซี ส่วนใหญ่พ่อค้า ในจังหวัดสงขลา ร้อยละ 80 ของมูลค่าขายทั้งหมดของน้ำมันงาแต่ละขนาด ส่วนที่เหลือร้อยละ 20 เป็นพ่อค้า ต่างจังหวัด โดยลูกค้าสั่งซื้อครั้งละประมาณ 200-300 ขวด เฉลี่ยปีละ 4 ครั้ง

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี และ 500 ซีซี มีดังแผนภาพที่

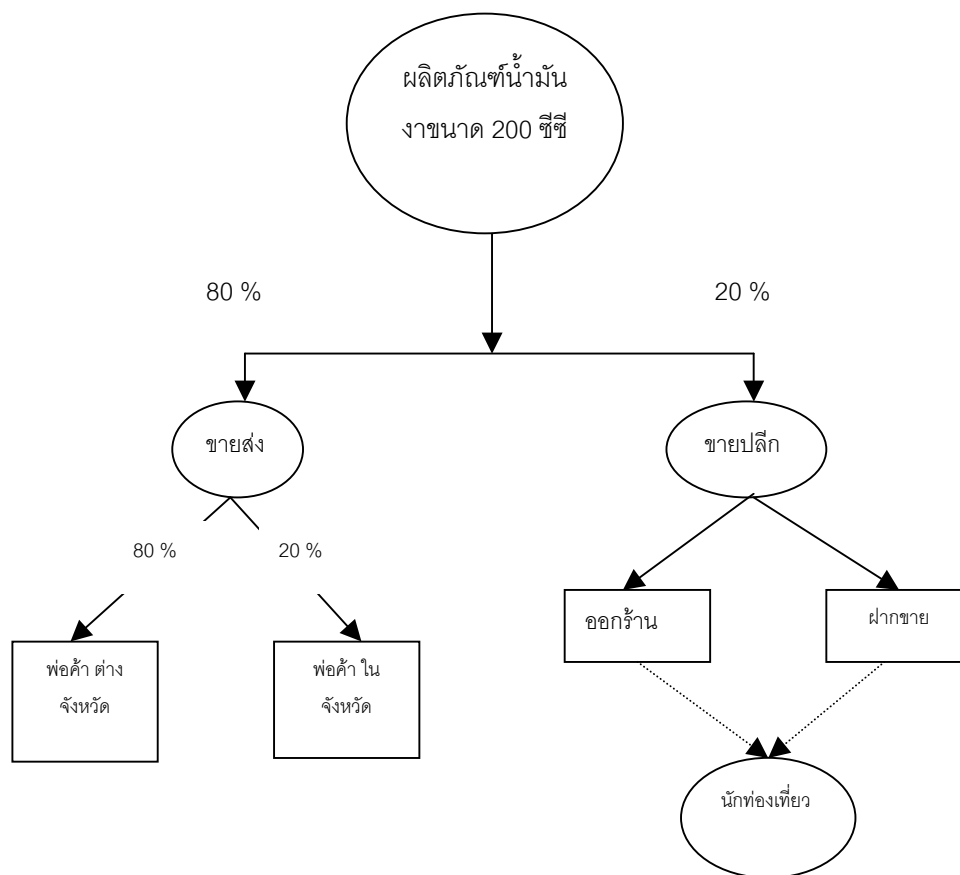
4.2



แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี และ 500 ซีซี

ส่วนน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ส่วนใหญ่พ่อค้าต่างจังหวัดสั่งซื้อ ร้อยละ 80 ของมูลค่าขาย ทั้งหมดของน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ส่วนที่เหลือร้อยละ 20 เป็นการออกร้าน โดยลูกค้าสั่งซื้อครั้งละประมาณ 200-300 ขวด เฉลี่ยปีละ 4 ครั้ง

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ดังแผนภาพที่ 4.3



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำมัน ภาชนะ 200 ลิตร

4.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มีการพิจารณาจากปัจจัย 2 ปัจจัย ได้แก่ 1) ด้านต้นทุนการผลิต ค่าขนส่ง และค่าสึกหรอของเครื่องมือ และ 2) ราคาของสินค้าประเภทเดียวกันที่จำหน่ายในท้องตลาดโดยกลุ่มมีการบวกกำไรเพิ่มประมาณร้อยละ 15-20 ของต้นทุนการผลิต

สำหรับการปรับเปลี่ยนราคา กลุ่มคาดว่าจะมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2547 เนื่องจากราคาวัตถุดิบเพิ่มขึ้น รายละเอียดของราคาขายผลิตภัณฑ์น้ำมัน ภาชนะแต่ละขนาด ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท/ขวด)	ราคาขายปลีก (บาท/ขวด)
น้ำมัน ภาชนะ 88 ลิตร	30	45
น้ำมัน ภาชนะ 200 ลิตร	50	70
น้ำมัน ภาชนะ 500 ลิตร	110	130
น้ำมัน ภาชนะ 500 ลิตร	180	200

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ พบว่า กลุ่มผู้ผลิตมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ ค่าส่งเสริมการขาย ได้แก่ ค่าแผ่นพับและค่าโฆษณา รวมถึงค่าบรรจุภัณฑ์ เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาของกลุ่ม จากการวิเคราะห์ พบว่า ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาแต่ละขนาดมีการบวกกำไรเพิ่มราคาแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การตั้งราคาน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต Markup on cost (Mark up) ถ้าเป็นต้นทุนจากการสัมภาษณ์ ผู้ผลิตได้บวกกำไร 10 บาท จากต้นทุนการผลิตและการตลาด ของผลิตภัณฑ์ เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 13.58 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 82.70 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อขวดเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 82.70 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 16.42 บาท กลุ่มบวกกำไรเพิ่ม 13.58 บาท/ขวด ขายในราคา 30 บาท ถ้ากลุ่มต้องการได้กำไรเพิ่ม 15 บาท/ขวด กลุ่มควรขายที่ราคาขายส่ง 31-32 บาท/ขวด

ส่วนการตั้งราคาขายปลีก เป็นการตั้งราคาจากราคาขายในท้องตลาด Markup on cost (Mark up) ซึ่งกลุ่ม ขายที่ราคา 45 บาท/ขวด บวกกำไรเพิ่มจากราคาขายส่ง 15 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 28.58 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อราคาขาย ร้อยละ 30.18 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 88 ซีซี ขายในราคา 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 30.18 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 16.42 บาท กลุ่ม บวกกำไรเพิ่ม 28.58 บาท/ขวด ขายปลีกในราคา 45 บาท

การตั้งราคาน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต Markup on cost (Mark up) ถ้าเป็นต้นทุนจากการสัมภาษณ์ ผู้ผลิตได้บวกกำไร 20 บาท จากต้นทุนการผลิตและการตลาด ของผลิตภัณฑ์ เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 21.82 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 77.43 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อขวดเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 77.43 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 28.18 บาท กลุ่มบวกกำไรเพิ่ม 21.82 บาท/ขวด ขายในราคา 50 บาท

ส่วนการตั้งราคาขายปลีก เป็นการตั้งราคาจากราคาขายในท้องตลาด Markup on cost (Mark up) ซึ่งกลุ่มขายที่ราคา 70 บาท/ขวด บวกกำไรเพิ่มจากราคาขายส่ง 20 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 28.58 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อราคาขาย ร้อยละ 59.74 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 200 ซีซี ขายในราคา 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 41.82 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 28.18 บาท กลุ่มบวกกำไรเพิ่ม 41.82 บาท/ขวด ขายปลีกในราคา 70 บาท

การตั้งราคาน้ำมันงาขนาด 500 ซีซี

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต Markup on cost (Mark up) ถ้าเป็นต้นทุนจากการสัมภาษณ์ ผู้ผลิตได้บวกกำไร 50 บาท จากต้นทุนการผลิตและการตลาด ของผลิตภัณฑ์ เมื่อนำต้นทุน

ที่ได้จากการวิเคราะห์ การตั้งราคาพบว่า มีกำไร 51.51 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 88.07 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 500 ซีซี ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อขวดเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 88.07 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 58.49 บาท กลุ่มบวกกำไรเพิ่ม 51.51 บาท/ขวด ขายในราคา 110 บาท

ส่วนการตั้งราคาขายปลีก เป็นการตั้งราคาจากราคาขายในท้องตลาด Markup on cost (Mark up) ซึ่งกลุ่มขายที่ราคา 130 บาท/ขวด บวกกำไรเพิ่มจากราคาขายส่ง 20 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 58.49 บาท/ขวด ทำให้มีอัตรากำไรต่อราคาขาย ร้อยละ 55.01 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมันงาขนาด 500 ซีซี ขายในราคา 100 บาท บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 55.01 บาท ดังนั้นต้นทุนการผลิตและการตลาดจากการวิเคราะห์ 58.49 บาท กลุ่มบวกกำไรเพิ่ม 71.51 บาท/ขวด ขายปลีกในราคา 130 บาท

รายละเอียดการตั้งราคา ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 การตั้งราคา

รายการ	น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี				น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี				น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี			
	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	20		15.97		30		27.16		60		56	
2. ต้นทุนการตลาด	0		0.45		0		1.02		0		2.49	
3. ราคาขายส่ง	30		30		50		50		110		110	
4. ราคาขายปลีก	45		45		70		70		130		130	
5. ต้นทุนรวมต่อหน่วย (1)+(2)	20		16.42		30		28.18		60		58.49	
6. ส่วนต่างของราคา ขายส่งกับต้นทุนรวม ต่อหน่วย (3)-(5)	10		13.58		20		21.82		50		51.51	
7. ส่วนต่างของ ราคาขายปลีกกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (4)-(5)	25	Mark up (%) 55.56	28.58	Mark up (%) 30.18	40	Mark up (%) 57.14	41.82	Mark up (%) 59.74	70	Mark up (%) 53.85	71.51	Mark up (%) 55.01

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

การส่งเสริมการขายของกลุ่ม มีการใช้วิธีการต่าง ๆ ดังนี้

1. การออกร้าน โดยมีการแนะนำสินค้าให้ลูกค้าทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ และส่งประกวดในช่วงที่มีการออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานต่าง ๆ
2. การให้เครดิตลูกค้า กลุ่มมีการให้เครดิตกับหน่วยงานภายในจังหวัด และร้านค้าในจังหวัดที่ฝากขาย ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
3. การฝากขายกับร้านในจังหวัด
4. มีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ประเภทโลชั่น และสบู่ รวมทั้งจัดทำเป็นของแถม
5. ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเก่าทราบถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และมีการติดต่อแจ้งข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

วิธีการรักษาลูกค้าเก่าของกลุ่มได้แก่ การแจ้งข่าวสารและติดต่อสอบถามลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ถ้ามีการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ จะมีการส่งสินค้าตัวอย่างไปให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ และการให้เครดิตกับหน่วยงานและลูกค้าประจำ 2-3 ราย ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน

4.5.2 วิธีการรักษาลูกค้าใหม่

วิธีการรักษาลูกค้าใหม่ของกลุ่มได้แก่ การออกร้าน การแจกผลิตภัณฑ์ตัวอย่างให้ลูกค้าทดลองใช้ และการฝากขายกับร้านค้าภายในจังหวัด

กลุ่มเห็นว่า ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าติดต่อซื้อขาย และใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในการใช้บำรุงผิวพรรณ ใช้न्दตัว แก้ปวดเมื่อยและสามารถนำไปบริโภคได้ ทำให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าของกลุ่ม นอกจากนี้ กลุ่มเน้นการผลิตที่มีคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. ด้านการขนส่ง ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากกลุ่มไม่มีพาหนะเป็นของตนเอง
2. กลุ่มยังขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ตลาดยังไม่กว้างเท่าที่ควร
3. กลุ่มยังขาดความรู้ด้านการการตลาด และขาดบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านการตลาด
4. สถานที่ตั้งของกลุ่ม ซึ่งเป็นทั้งสถานที่ผลิตและจำหน่ายตั้งห่างไกลจากตัวจังหวัด ส่งผลต่อการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

4.6.2 ความต้องการด้านการตลาด

1. แนวทางการขยายการตลาด โดยการฝึกอบรมความรู้ด้านการจัดการด้านการตลาด และการแนะนำช่องทางการตลาด รวมทั้งการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ในการจัดหาตลาดรองรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
2. ต้องการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านสื่อต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาด้านการท่องเที่ยว ให้เชื่อมโยงกับสถานที่ผลิตที่เน้นการผลิตที่แบบวิถีธรรมชาติกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ภายในจังหวัดแม่ฮ่องสอน

บทที่ 5

การบริหารการเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่ม ส่วนใหญ่ดูแลและรับผิดชอบโดยற்றுญิกและกรรมการฝ่ายบัญชี ซึ่งมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการบริหารการเงินดังนี้

- ற்றுญิก ดูแลด้านการรับ-จ่ายเงิน การจัดซื้อวัตถุดิบ รายได้จากการขาย บันทึกบัญชีการขาย และส่งมอบรายได้จากการขายในแต่ละครั้งให้ฝ่ายบัญชี

- กรรมการฝ่ายบัญชี ดูแลด้านการบันทึกบัญชีรับจ่าย บันทึกบัญชีออมทรัพย์ (เงินสะสม) เก็บเงินออมทรัพย์จากสมาชิก จากนั้นนำเงินรายได้ต่าง ๆ ฝากที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์

การบริหารการเงินของกลุ่มมี 2 ลักษณะ คือ ด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ และการจัดเก็บรายได้ ซึ่งมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

1. ด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ มีการใช้เงินกลุ่มในการหมุนเวียนจัดซื้อวัตถุดิบ ประมาณ 100,000 – 150,000 บาท และใช้เงินทุนส่วนตัวของคณะกรรมการในการจัดซื้อวัตถุดิบ 100,000- 150,000 ในช่วงเดือนสิงหาคม – มกราคม หลังจากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้กลุ่มจะชำระเงินคืนให้กรรมการ สำหรับเดือนอื่น ๆ ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาท

2. ด้านการจัดเก็บรายได้ ซึ่งรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่ม (น้ำมันงา และน้ำผึ้ง) หลังจากหักต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จะมีการปันผลคืนสมาชิกที่ถือหุ้นร้อยละ 5 ของกำไรทั้งหมด ในตอนสิ้นปี นอกจากนี้มีรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กลุ่มแล้ว กลุ่มได้มีรายได้อื่น ๆ ดังนี้

- ผลิตภัณฑ์ที่เลขานุการและประธาน ผลิต (โลชั่นน้ำมันงา และสบู่) จะมีการหักร้อยละ 5 ของยอดขายเข้ากลุ่ม

- ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาที่สมาชิกกลุ่มฝากขายในการออกร้าน จะมีการหักร้อยละ 10 ของยอดขายเข้ากลุ่ม

- ฝ่ายการตลาด หรือตัวแทนของกลุ่มที่นำผลิตภัณฑ์ไปขายในช่วงการออกร้านหลังจากหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว จะมีการหักร้อยละ 10 จากรายได้ที่เหลือเข้ากลุ่ม

สำหรับเงินทุนจากการระดมจากสมาชิก เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุน และกำไรสะสม กลุ่มนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 100,000 – 150,000 บาท ส่วนที่เหลือนำมาให้สมาชิกกู้ยืม เฉลี่ยคนละประมาณ 4,000 – 5,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ระยะเวลากู้ยืม 1 ปี ซึ่งสมาชิกนำเงินดังกล่าวไปใช้ทางการเกษตร (ปลูกกระเทียม)

ในปี 2546 กลุ่มได้มีการเริ่มให้สมาชิกฝากเงินสะสมออมทรัพย์ทุกเดือน คนละ 30 บาท ซึ่งในปัจจุบัน มียอดเงินทั้งหมด 20,000 บาท

5.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนการเงินของกลุ่ม ได้จัดสรรการใช้เงินออกเป็น 3 ส่วน คือ

1. เพื่อใช้ในการหมุนเวียนซื้อวัตถุดิบและเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เงินส่วนนี้จะให้เหรียญเป็น ผู้จัดการ ซึ่งเงินหมุนเวียน 100,000 – 150,000 บาท ในช่วงเดือนที่มีการจัดซื้อวัตถุดิบ ส่วนเดือนอื่น ๆ ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 50,000 บาท

2. เพื่อให้สมาชิกกู้ยืมเงิน คนละไม่เกิน 4,000 – 5,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี กำหนดชำระคืนภายใน 1 ปี ซึ่งปี 2546 ได้ให้สมาชิกกู้ยืมทั้งหมด 80,000 บาท

3. จัดสรรเงินเพื่อพัฒนาชุมชน โดยตั้งเป็นกองทุนฌาปนกิจ ประมาณ 5,000 บาท เพื่อช่วยเหลือหมู่บ้าน

กลุ่ม จะมีการจัดสรรผลกำไร เพื่อนำมาปันผลทุกสิ้นปี โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้ 1) ปันผลคืนให้กับสมาชิกร้อยละ 50 และ สมทบเข้ากลุ่มร้อยละ 50

สำหรับการวางแผนการเงินและการบริหารการเงินในอนาคต จากการสัมภาษณ์ผู้นำของกลุ่ม กลุ่มได้มีการวางแผนไว้ดังนี้

- กลุ่มมีการวางแผนจะกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ประมาณ 300,000 -500,000 บาท เพื่อนำมาเป็นเงินทุนสำรองในการดำเนินงาน
- ต้องการจัดตั้งเงินกองทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และการบรรจุภัณฑ์
- การชำระคืนเงินค้ำให้สำนักงานเกษตร จำนวน 25,000 บาท
- ลงทุนในการปรับปรุงครกอัดน้ำมันงาและโรงเรือน ประมาณ 100,000 บาท
- คาดว่าจะมีการจัดสรรเงินกำไรสิ้นปีเป็นค่าตอบแทนให้คณะกรรมการที่เป็นตัวแทนไปฝึกอบรม

5.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่ม มีการระดมทุนจากสมาชิกและการกู้ยืมเงินจากภายนอก รวมถึงจากหน่วยงาน และการสนับสนุนจากคณะกรรมการกลุ่ม ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การระดมทุน

การระดมทุนจากสมาชิก ครั้งแรกในปี 2545 มีระดมจาก สมาชิก 15 คน จำนวนหุ้นทั้งหมด 350 หุ้น ละคร 10 บาท รวมมูลค่าเริ่มก่อตั้ง 3,500 บาท

ครั้งที่สอง ปี พ.ศ.2546 ระดมทุนจากสมาชิก 29 คน จำนวนหุ้นทั้งหมด 931 หุ้น ละคร 10 บาท รวมมูลค่าหุ้นทั้งหมด 9,310 บาท โดยมีเงื่อนไขในการถือหุ้นทุกคนต้องมีการถือหุ้นขั้นต่ำคนละ 100 บาท ไม่เกิน 3000 บาท/คน ซึ่งคณะกรรมการมีการถือหุ้นทั้งหมด 412 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.25 ในการถือหุ้นทั้งหมด ส่วนสมาชิกมีการถือหุ้นทั้งหมด 519 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.75 ในการถือหุ้นทั้งหมด

จากการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่ม ในปัจจุบัน กลุ่มมีการระดมทุนจากสมาชิกทั้งหมด 11,000 บาท กลุ่มนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

การกู้ยืม

ปี พ.ศ. 2546 กลุ่มได้กู้ยืมเงินจากสำนักงานเกษตรจังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 150,000 บาท เป็นเงินกู้ระยะยาว 10 ปี ชำระคืนปีละ 20,000 บาท เริ่มชำระ ปี 2548 ซึ่งกลุ่มนำมาจัดซื้อวัตถุดิบ (งา)

ปี พ.ศ. 2547 กลุ่มได้กู้ยืมเงินจากสำนักงานพัฒนาชุมชนจำนวน 75,000 บาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ระยะสั้น 3 ปี ชำระคืนภายใน 3 ปี เริ่มชำระ ปี 2548 ซึ่งกลุ่มนำมาจัดซื้อครกอีดงาแบบใช้มอเตอร์ไฟฟ้า

การให้เปล่า

ปี พ.ศ. 2546 กลุ่มได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 20,000 บาท จาก อบต. ปางหมู กลุ่มนำมาใช้จัดซื้อบรรจุภัณฑ์

กลุ่มได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 40,000 บาท จาก สหกรณ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน กลุ่มนำมาใช้สร้างที่ตากงา

กลุ่มได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 20,000 บาท จาก องค์การการค้าสุภา กลุ่มนำมาใช้ในการปรับปรุงโรงเรือน

กลุ่มได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 10,000 บาท จาก สำนักงานพัฒนาชุมชน กลุ่มนำมาใช้สร้างสถานที่จำหน่าย

การสนับสนุนจากคณะกรรมการ

เงินทุนส่วนตัวของคณะกรรมการ ประมาณ 100,000 -150,000 บาท ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงที่มีการจัดซื้อวัตถุดิบ

รายละเอียดของแหล่งเงินทุนดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่ม

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไป ใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน(ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืม
ระดมทุนจากสมาชิก	2545 2546 2547	3,500 9,310 11,000	เป็นเงินทุนหมุนเวียน	-	-
สำนักงานเกษตร จังหวัดแม่ฮ่องสอน	2546	150,000	จัดซื้อวัตถุดิบ	10	ชำระคืนปีละ 20,000 บาท (เริ่มคืน ปี 48)
อบต.ปางหมู	2546	20,000	จัดซื้อบรรจุภัณฑ์	-	เงินให้เปล่า
สหกรณ์จังหวัด	2546	40,000	สร้างที่ตากงา	-	เงินให้เปล่า
องค์การคำครุสภา	2546	20,000	ปรับปรุงโรงเรือน	-	เงินให้เปล่า
สำนักงานพัฒนาชุมชน	2547	10,000	สร้างสถานที่จำหน่าย	-	เงินให้เปล่า
	2547	75,000	ซื้อครกอีตงแบบใช้ มอเตอร์ไฟฟ้า	3	ปลอดดอกเบี้ย

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่ม

การดำเนินงานของกลุ่ม ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มมีการสรุปยอดบัญชีการซื้อขายและรายรับรายจ่าย โดยกลุ่ม มีรายรับต่อปีจากการขายผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท ซึ่งมีรายละเอียดแตกต่างกันดังนี้

น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี กลุ่ม มีปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 8,348 ขวด มีรายรับเท่ากับ 300,516.50 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของมูลค่าขายทั้งหมด ต้นทุนรวมทั้งหมด 140,329.88 บาท ดังนั้นกำไรรวมจากการขาย เท่ากับ 160,186.5 บาท

น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี กลุ่ม มีปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 2,061 ขวด มีรายรับเท่ากับ 120,206.60 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 20 ของมูลค่าขายทั้งหมด ต้นทุนรวมทั้งหมด 59,954.49 บาท ดังนั้นกำไรรวมจากการขาย เท่ากับ 60,252.1 บาท

น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี กลุ่ม มีปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 1,513 ขวด มีรายรับเท่ากับ 180,309.90 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของมูลค่าขายทั้งหมด ต้นทุนรวมทั้งหมด 91,854.23 บาท ดังนั้นกำไรรวมจากการขาย เท่ากับ 88,455.7 บาท

นอกจากนี้ กลุ่มยังมีการจำหน่ายน้ำผึ้งบรรจุขวด กลุ่ม มีปริมาณการขายต่อปี ประมาณ 643 ขวด มีรายรับเท่ากับ 115,801 บาท ต้นทุนรวมทั้งหมด 68,837.26 บาท ดังนั้นกำไรรวมจากการขาย เท่า กับ 46,963.74 บาท

จากการดำเนินงานประจำปี 2546 จะเห็นได้ว่า กลุ่มมีรายได้ทั้งหมด รวม 355,858.1 บาท รายละเอียดดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 ผลการดำเนินงานประจำปี 2546

ประเภทผลิตภัณฑ์ ภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนรวม (บาท)		ปริมาณ การขาย (ขวด)	รายได้รวม (บาท)	กำไรรวม (บาท)	
		กลุ่ม	การวิเคราะห์			กลุ่ม	การวิเคราะห์
ผลิตภัณฑ์หลัก							
น้ำมันงา	น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี	166,960.00	140,329.88	8,348	300,516.50	133,556.50	160,186.6
	น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี	61,830.00	59,954.49	2,061	120,206.60	58,376.60	60,252.1
	น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี	90,780.00	91,854.23	1,513	180,309.90	89,529.90	88,455.7
รวม		319,570.00	292,138.60	11,922	601,033.00	281,463.00	308,894.4
ผลิตภัณฑ์รอง							
น้ำผึ้งป่า	น้ำผึ้งป่าขนาด 500 ซีซี ^{1/}	68,837.26	68,837.26	643	115,801.00	46,963.74	46,963.7
	รวม		388,407.26	360,975.86	716,834.00	328,426.74	355,858.1

หมายเหตุ : ^{1/} ต้นทุนต่อขวด 107 บาท และราคาขาย 180 บาท/ขวด

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

พิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของกลุ่ม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 สามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่างๆ ได้ดังนี้

ต้นทุนขายเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 30.59 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นต้นทุนขาย 30.59 บาท ทำให้กลุ่มได้กำไรขั้นต้นร้อยละ 69.41 ของยอดขาย

ด้านค่าใช้จ่ายการขายและการบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 16.68 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร 16.68 บาท และค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 3.09 มีกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.64 ของยอดขาย และกำไรสุทธิเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 36.67 แสดงให้เห็นว่า ยอดขายทุก 100 บาท กลุ่มได้กำไรสุทธิถึง 36.67 บาท

กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

งบกำไรขาดทุน

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย : บาท	ร้อยละ
ยอดขายสุทธิ	716,834.00	100.00
หัก ต้นทุนขาย		-
	219,284.31	30.59
กำไรขั้นต้น	497,549.69	69.41
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย		
บรรจุภัณฑ์	110,974.00	15.48
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร	8,573.57	1.20
หัก ค่าเสื่อมราคา	22,140.79	3.09
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ	355,861.33	49.64
บวก รายได้อื่น ๆ ^{1/}	7,026.10	
หัก เงินคืนคณะกรรมการ(ค่าชื้องา)	100,000.00	
กำไรสุทธิ	262,887.43	36.67
หัก บันทึกลับคืนร้อยละ 50	131,443.72	
กำไรสะสม	131,443.72	

หมายเหตุ : รายได้อื่น ๆ หมายถึง การหักเงินเข้ากลุ่มร้อยละ 5 จากการโยกเงินน้ำมันงา (ยอดขาย 140,522 บาท)

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สำหรับสถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ในปัจจุบัน สามารถสรุปได้เบื้องต้น จากผลการดำเนินงานประจำปี พ.ศ. 2546 กลุ่ม มีสินทรัพย์ซึ่งสามารถแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สินทรัพย์หมุนเวียน รวมทั้งสิ้นประมาณ 502,197.43 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.01 ของสินทรัพย์ทั้งหมด ได้แก่

- เงินสดและเงินสำรอง เพื่อใช้ในเป็นเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 101,798 บาทและเงินปันผลคืนสมาชิก 131,443.72 บาท
- ลูกหนี้ ได้แก่ สมาชิกที่ค้างชำระเงินกู้ จำนวน 80,000 บาท
- ลูกหนี้การค้า ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าในจังหวัด และลูกค้าจากต่างจังหวัด จำนวน 24,765 บาท

- สินค้าคงคลังและวัตถุดิบคงคลัง มูลค่าประมาณ 80,500 บาท

2. สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 180,000 บาท ได้แก่ ชุดครกอีตงมูลค่า 120,000 บาท และโรงเรือนและสถานที่ตากงา มูลค่า 60,000 บาท

สำหรับหนี้สินของกลุ่ม จะเป็นหนี้สินระยะยาว คือ เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเกษตรจังหวัด จำนวน 150,000 บาท เมื่อปี พ.ศ.2546 เป็นเงินกู้ที่มีเงื่อนไขในการกู้ยืม โดยไม่มีดอกเบี้ย แต่มีกำหนดชำระคืนภายใน 10 ปี เริ่มชำระปี 2548

ด้านส่วนของเจ้าของ มีการระดมทุนจากสมาชิก 9,310 บาท และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงาน ยอดรวมประมาณ 80,000 บาท

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ในปี พ.ศ. 2546 จะเห็นได้ว่า กลุ่ม ได้กำไรรวมจากการขายผลิตภัณฑ์และรายได้อื่นๆ 262,887.43 บาท

ดังนั้นจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม สามารถสรุปสถานะทางการเงินจากงบดุลของกลุ่ม ซึ่งมีอัตราร้อยละของรายการต่าง ๆ ดังนี้

ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตราร้อยละ 37.12 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 37.12 บาท

ด้านสินค้าคงคลัง (วัตถุดิบคงคลัง สินค้าระหว่างผลิตและสินค้านำมาขาย) มีอัตราร้อยละ 16.03 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์ รวมของกลุ่ม ทุก 100 บาท มีสินค้าคงคลัง 16.03 บาท

ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตราร้อยละ 4.93 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ทุก 100 บาท มีลูกหนี้การค้า 4.93 บาท

ด้านหนี้สิน กลุ่มมีหนี้สินระยะยาวอัตราร้อยละ 29.87 ของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ หมายความว่า หนี้สินและส่วนของเจ้าของ ทุก 100 บาท เป็นรายการเจ้าหนี้อยู่ 29.87 บาท และส่วนของเจ้าของมีอัตราร้อยละ 70.13 ของหนี้สินและส่วนของเจ้าของ แสดงว่าหนี้สินและส่วนของเจ้าของ ทุก 100 บาท เป็นส่วนของเจ้าของถึง 70.13 บาท รายละเอียดของงบดุลมีดังนี้

กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

งบดุล

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท ร้อยละ

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร		186,432.43	37.12
ลูกหนี้การค้า		24,765.00	4.93
ลูกหนี้เงินกู้ (สมาชิก)		80,000.00	15.93
สินค้าคงคลัง		30,500.00	6.07
วัตถุดิบคงคลัง		50,000.00	9.96
		371,697.43	74.01

อาคารและอุปกรณ์

โรงเรียนและสถานที่ตากงา	60,000.00		-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม โรงเรียนและสถานที่ตากงา	15,300.00	44,700.00	8.90
ชุดครกอีตงา	120,000.00		-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ชุดครกอีตงา	34,200.00	85,800.00	17.08

รวมสินทรัพย์

502,197.43 100.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้

- -

หนี้สินระยะยาว

-

เงินกู้ระยะยาว	150,000.00	29.87
----------------	------------	-------

ส่วนของผู้ถือหุ้นกิจการ

-

ระดมทุนจากสมาชิก	9,310.00	1.85
อบต. ให้เปล่า	20,000.00	3.98
สหกรณ์จังหวัด ให้เปล่า	40,000.00	7.96
องค์การการค้าสุรสภา	20,000.00	3.98
กำไรสุทธิ ^{1/}	262,887.43	52.35

รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

502,197.43 100.00

หมายเหตุ : กำไรสุทธิ^{1/} เป็นกำไรที่ต้องมีการจัดสรรตามสัดส่วนต่างๆ ดังนี้ 1) บันทึกลงให้สมาชิก 131,443.72 บาท (ร้อยละ 50) และ 2) สมทบเข้ากลุ่ม 131,443.72 (ร้อยละ 50)

หมายเหตุ : การคำนวณในภาคผนวก ข.

5.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการเงิน

สำหรับปัญหาด้านการเงินของกลุ่ม เป็นปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบสำรองไว้ ทำให้บางช่วงต้องซื้อในราคาแพงขึ้น และปัญหาด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของกลุ่ม เช่น ชุดครกอีตงา และพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

ส่วนความต้องการช่วยเหลือด้านการเงิน ปัจจุบัน กลุ่ม ได้เสนอโครงการเพื่อขอสนับสนุนเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จำนวนเงิน 500,000 บาท เพื่อนำมาใช้หมุนเวียนภายในกลุ่ม และให้เป็นเงินลงทุนในเครื่องจักรอุปกรณ์ นอกจากนี้ กลุ่มยังต้องการให้สหกรณ์การเกษตร จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซื้อจากสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ และนำมาจำหน่ายให้กลุ่มในราคาถูกลง รวมถึงการให้เครดิต โดยการขยายการระยะเวลาการชำระเงินออกไป

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม

6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ผู้นำกลุ่มเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถทั้งด้านการจัดการองค์กร การประสานงาน กับหน่วยงานภายนอก เครือข่ายต่าง ๆ รวมทั้ง เป็นผู้ที่มีแนวความคิดสร้างสรรค์ในการ พัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
- ผู้นำกลุ่มมีความรับผิดชอบและเสียสละในการทำงาน
- การรวมกลุ่มเป็นลักษณะการทำงานแบบเครือข่าย ทำให้การติดต่อประสาน และการ บริหารงานคล่องตัวในระดับหนึ่ง
- กลุ่มมีการจัดสรรผลกำไรนำไปพัฒนาท้องถิ่น (กองทุนฌาปนกิจ)
- มีการแบ่งหน้าที่ในการทำงานอย่างชัดเจน

2) การผลิต

- กลุ่มได้นำวัตถุดิบในชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น มาประยุกต์ใช้ในการผลิต
- กลุ่มสามารถหาวัตถุดิบภายในชุมชน และบริเวณใกล้เคียงได้ง่าย
- การวางแผนการผลิต ด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ
- กระบวนการผลิตไม่ยุ่งยากซับซ้อน
- ลักษณะการผลิตที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังงานในการผลิตน้ำมันงา ไม่ก่อให้เกิด มลภาวะ
- มีโรงเรือนและอุปกรณ์การผลิตที่เป็นเอกลักษณ์

3) การตลาด

- มีลูกค้าประจำทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด
- คณะกรรมการกลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย มีมูลค่าเพิ่มขึ้น โดยขาย ควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
- มีการส่งเสริมการขายและให้ความสำคัญกับการสื่อสารประชาสัมพันธ์

4) การเงิน

- มีการระดมทุนเริ่มแรกในการรวมกลุ่ม ทำให้กลุ่มเริ่มมีการพึ่งพาตนเอง มีความรู้สึก เป็นเจ้าของ และเกิดความสามัคคีภายในกลุ่ม
- การจัดสรรรายได้และค่าใช้จ่ายอย่างชัดเจน
- มีการปันผลคืนหุ้นให้สมาชิก เป็นการสร้างแรงจูงใจหนึ่งในการทำงานร่วมกัน

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- ภาระหน้าที่ในการบริหารจัดการยังเป็นการรับผิดชอบของประธานกลุ่มและเลขานุการ อาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนกลุ่ม
- กลุ่ม ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการบริหารงานในรูปแบบสหกรณ์ ยังอาศัยการทำงานแบบเครือญาติ ทำให้สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่เข้ามามีส่วนร่วมเท่าที่ควร

2) การผลิต

- ปัญหาด้านอุปกรณ์การผลิต เช่น ครก เพือง มีอายุการใช้งานสั้น
- กลุ่มไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตได้อย่างเพียงพอ
- การจัดการของเสียจากระบวนการผลิต กากงา ยังไม่มีรูปแบบชัดเจน เพื่อรองรับการขยายการผลิตในอนาคต
- ขาดเครื่องมืออุปกรณ์บางประเภท เช่น เครื่องตรวจสอบคุณภาพ การเป็นกรด-เบส และยังขาดความรู้และการจัดการด้านเทคนิคการผลิต ทำให้ กำลังการผลิตและการใช้แรงงานอย่างไม่มีประสิทธิภาพ
- กลุ่มยังขาดความรู้ในการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์
- ด้านคุณภาพของน้ำมันงาเนื่องจากในปัจจุบันผลิตภัณฑ์น้ำมันงาของกลุ่มยังมีกลิ่นหืน และระดับโปรแตสเซียมไฮดรอกไซด์สูงกว่าที่จะขอ อย.ได้

3) การตลาด

- ตลาดของกลุ่มยังจำกัด และเป็นการตลาดแบบตั้งรับ
- กลุ่มยังขาดความรู้ด้านการแหล่งจัดจำหน่าย และรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ
- กลุ่มขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ตลาดยังไม่กว้างเท่าที่ควร
- กลุ่มยังขาดความรู้ด้านการหาตลาด

4) การเงิน

- ขาดเงินทุนในการขยายการผลิตและการลงทุน
- ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน การทำบัญชี ดังนั้นการทำบัญชียังไม่ต่อเนื่อง ทำให้ขาดข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน

6.1.3 โอกาส

- การสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งด้านเงินทุน การจัดฝึกอบรม และการให้คำแนะนำต่างๆ
- การพัฒนาเป็นสถานที่เที่ยวได้ (เกษตรเชิงนิเวศน์)
- การสร้างเครือข่ายผู้ปลูกงาทั้งภายในอำเภอและต่างอำเภอ โดยผ่านสหกรณ์การเกษตร
- น้ำมันงาสามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ได้

6.1.4 ข้อจำกัด

- การแย่งวัตถุดิบกับกลุ่มผู้ผลิตอื่น ๆ
- ราคาวัตถุดิบเริ่มสูงขึ้น
- การขนส่งไม่สะดวก เกิดการแตกเสียหายของผลิตภัณฑ์ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากกลุ่มไม่มีพาหนะเป็นของตนเอง
- มีการผลิตผลิตภัณฑ์น้ำมันในรูปแบบเดียวเพิ่มมากขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อราคาสินค้า

6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่ม

ด้านการบริหารจัดการของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มขึ้นมา นั้น เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในรูปแบบสหกรณ์ โดยมีการระดมทุน การกระจายผลประโยชน์ให้กับสมาชิก และการคัดเลือกคณะกรรมการเพื่อเข้ามาบริหารจัดการงานภายในกลุ่ม ซึ่งมีเป้าหมายในการตั้งกลุ่มเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตยาง สร้างงานและ สร้างรายได้ให้กับสมาชิกให้กับในพื้นที่ รวมถึง สร้างความสามัคคีให้กับสมาชิกในชุมชน

เมื่อพิจารณาถึงเป้าหมายที่กลุ่มตั้งไว้ จะเห็นได้ว่า การบริหารจัดการของกลุ่มมีศักยภาพ ในระดับหนึ่ง ในด้านการสร้างรายได้ และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตยาง แต่ถ้าพิจารณาถึงในแง่การดำเนินงานของภายในองค์กรยังไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ เนื่องจากการทำงานภายในกลุ่มยังเป็นการบริหารงานแบบเครือญาติอาศัยความคุ้นเคยในการทำงาน ทำให้คณะกรรมการที่ได้รับคัดเลือกเข้ามาบางส่วนยังทำงานไม่ตรงกับตำแหน่ง และภาระส่วนใหญ่อยู่ที่บุคคลที่มีความสามารถ และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก ประกอบกับกลุ่มยังขาดความรู้ความเข้าใจในระบบการบริหารงานแบบสหกรณ์ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่เข้ามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการเท่าที่ควร ถึงแม้ว่าจะมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น แต่การขับเคลื่อนกิจกรรมของกลุ่มยังอยู่ที่ผู้นำ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่ม

6.2.2 ศักยภาพผลิตภัณฑ์

สำหรับการพิจารณาถึงศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จะพิจารณาเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย (อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม) และศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ซึ่งพิจารณาถึง กำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์น้ำมันงาแต่ละขนาด พบว่า น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี มีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยมากที่สุด โดยมีอัตรากำไรต่อราคาและอัตรากำไรต่อต้นทุนมากที่สุด (ร้อยละ 53.30 และ 114.15) รองลงมา เป็นน้ำมันงาขนาด 200 ซีซีและ 500 ซีซี ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์ ซึ่งพิจารณาถึง อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก ของผลิตภัณฑ์น้ำมันงาแต่ละขนาด พบว่า ผลิตภัณฑ์น้ำมันงาขนาด 88

ชีชี มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด (ร้อยละ 50) รองลงมาน้ำมันงาขนาด 500 ซีซี และ 200 ซีซี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 และ 20 ตามลำดับ สาเหตุที่น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด อาจจะเนื่องมาจาก มีขนาดขวดกะทัดรัด ขนส่งสะดวก ทำให้มีการสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางค่อนข้างมาก รวมถึงเป็นที่ต้องการของลูกค้า ทำให้ในช่วงที่มีการออกร้านลูกค้าจะนิยมซื้อเป็นของฝาก

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่มีศักยภาพมากที่สุด ซึ่งกลุ่ม ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนารูปแบบ ให้ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณ การขาย (บาท)	ราคาขาย/ หน่วย (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ)	ต้นทุน/หน่วย (บาท)	กำไร/หน่วย (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุน (ร้อยละ)
ผลิตภัณฑ์หลัก										
น้ำมันงา	น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี	ขวด	8,348	36.00	300,516.50	50.00	16.81	19.19	53.30	114.15
	น้ำมันงาขนาด 200 ซีซี	ขวด	2,061	58.32	120,206.60	20.00	29.09	29.23	50.12	100.50
	น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี	ขวด	1,513	119.17	180,309.90	30.00	60.71	58.46	49.06	96.30
	รวม		11,922		601,033.00	83.85				
ผลิตภัณฑ์รอง										
น้ำผึ้งป่า	น้ำผึ้งป่าขนาด 500 ซีซี	ขวด	643	180	115,740.00	16.15	107.00	73.00	40.56	68.22
	รวม				716,773	100.00				

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพของการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

เมื่อพิจารณาถึงศักยภาพของปัจจัยการผลิต จะพบว่า มีศักยภาพในระดับหนึ่ง เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มผลิต เป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นไปใช้ด้านการบริโภค ใช้บำรุงผิวและส่วนผสมของเครื่องสำอาง ซึ่งต้องอาศัยปัจจัยการผลิตด้านเครื่องมือการผลิตที่มีประสิทธิภาพ และเทคนิคการผลิตที่ควบคุมให้มีคุณภาพ ซึ่งจากการดำเนินการผลิตที่ผ่านมา จะเห็นว่า ลักษณะการผลิตของกลุ่มที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังน้ำในการผลิตน้ำมันงา และมีโรงเรือนและอุปกรณ์การผลิตที่ค่อนข้างเอกลักษณ์ ทำให้เป็นจุดขายจุดหนึ่ง แต่ถ้าพิจารณาถึงความคงทน และ สมรรถนะของเครื่องมือการผลิต จะเห็นว่า ยังมีข้อจำกัด ส่งผลต่อกำลังการผลิต และคุณภาพของน้ำมันงา

สำหรับปัจจัยด้านวัตถุดิบที่กลุ่มใช้ในการผลิต ค่อนข้างมีศักยภาพ เนื่องจากเป็นวัตถุดิบภายในชุมชน และกลุ่มอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบอื่น ๆ ภายในจังหวัด แต่อย่างไรก็ตามภายในพื้นที่มีกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เหมือนกันกลุ่ม ซึ่งในอนาคตอาจจะมีการแย่งวัตถุดิบ ดังนั้นกลุ่มควรมีการวางแผนการผลิตในแต่ละช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีวัตถุดิบใช้อย่างต่อเนื่อง

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ถ้ามองถึงกระบวนการผลิตโดยเน้นวิถีธรรมชาติและใช้พลังน้ำในการอัดน้ำมันงามาประยุกต์ใช้ในกระบวนการผลิต ในปัจจุบัน นับว่าเป็นกระบวนการผลิตที่ค่อนข้างมีประสิทธิภาพเนื่องจาก กระบวนการผลิตง่าย ไม่ซับซ้อน ประกอบกับสมาชิกมีความชำนาญในการผลิต เพียงแต่ต้องอาศัยใช้ระยะเวลาในการทำงาน แต่ในด้านการจัดการของเสียและการจัดการด้านสาธารณสุข ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร เนื่องจากสภาพแวดล้อมโดยทั่วไปยังเอื้อต่อสิ่งปลอมปนและการควบคุมคุณภาพของน้ำมันงา

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

การตลาดของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่ม มีประสิทธิภาพในการบริหารการตลาด ในระดับหนึ่ง เนื่องจากลักษณะการตลาดของกลุ่ม เป็นแบบตั้งรับ ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ แต่กลุ่มจะบุคลากรในการหาตลาด ทำให้มีทั้งการออกร้าน พัฒนาผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย เพื่อขยายตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เมื่อพิจารณาปัจจัยทางการตลาด พบปัจจัยที่ค่อนข้างมีศักยภาพได้แก่

1. ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย กลุ่มมีการใช้วิธีการส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ และเน้นออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผักขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานต่าง ๆ ภายในพื้นที่ และมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมาให้กับลูกค้าประจำ
2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ สามารถนำมาใช้เป็นส่วนผสมของเครื่องสำอางค์และนำมาใช้ในการบริโภคได้ ซึ่งกลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้เพิ่มขึ้นและอาจจะช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มมากขึ้น
3. ปัจจัยด้านสถานที่ จะเห็นได้ว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่สามารถพัฒนาให้เป็นจุดขายได้ เนื่องจากมีความเป็นเอกลักษณ์ มีการใช้พลังน้ำในการผลิต

สำหรับปัจจัยด้านราคา ยังไม่มีศักยภาพเท่าที่ควร เนื่องจาก เกิดการตัดราคาระหว่างกลุ่มผู้ผลิต และมีการผลิตน้ำมันงาเหมือนกัน ทำให้มีปริมาณสินค้าที่มาก ส่งผลต่อราคาคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

สภาพคล่องของกลุ่ม อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาจากเงินสดและเงินฝาก คิดเป็นร้อยละ 37.12 ของสินทรัพย์รวม และมีทุนหมุนเวียนสุทธิ 371,697.43 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่ม อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจาก อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า รอบธุรกิจ และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร จะเห็นได้จากอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า มีถึง 58 ครั้ง/ปี แสดงว่า กลุ่มสามารถจัดเก็บหนี้จากลูกค้าหลังจากขายสินค้าไปแล้ว เฉลี่ยประมาณ 6.30 วัน ซึ่งอยู่ในช่วงระยะเวลาที่กลุ่มให้เครดิตลูกค้าพอดี นอกจากนี้อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 1.43 ครั้ง แสดงว่า สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.43 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.43 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 5.49 ครั้ง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 5.49 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 5.49 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ อยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง แสดงว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินกิจการของกลุ่ม ค่อนข้างมีประสิทธิภาพ

แต่อย่างไรก็ตาม ผลผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีอายุสินค้า 101.53 วัน แสดงให้เห็นว่า กลุ่มจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ต้องใช้เวลาราว 3 เดือน นอกจากนี้รอบธุรกิจของผลิตภัณฑ์ นานถึง 107.84 วัน ซึ่งให้เห็นว่าการผลิตจนถึงการจำหน่ายต้องใช้เวลานานถึง 3 เดือน เช่นกัน ซึ่งส่งผลต่อสภาพคล่องของกลุ่ม

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สินและหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ เท่ากับ ร้อยละ 30 และ 0.43 เท่า แสดงว่า ทุก ๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 30 บาท ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มยังมีความเสี่ยงในการกู้ยืมค่อนข้างต่ำ แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ยังมาจากกลุ่มและเงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มยังไม่มีปัญหาในเรื่องการค้างชำระเงินกู้ และได้มีการแผนการเงินในการชำระดอกเบี้ยจ่ายในแต่ละปีไว้แล้ว

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจาก อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่ม มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าค่อนข้างสูง อาจจะเนื่องมาจาก ต้นทุนการผลิตไม่สูงมากและกลุ่มสามารถจำหน่ายสินค้าในราคาที่กำหนดได้

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ผลการลงทุนของกลุ่ม อยู่ในระดับที่น่าพอใจ

จากการวิเคราะห์ สามารถสรุป ศักยภาพทางการเงินของกลุ่ม ได้ว่า กลุ่ม มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างดี เนื่องจาก ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่ม ความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่ม
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	371,697.43 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
2. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	58 ครั้ง
3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	6.30 วัน
4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	3.59 ครั้ง
5. อายุสินค้า	101.53 วัน
6. รอบธุรกิจ	107.84 วัน
7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	1.43 ครั้ง/เท่า
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	5.49 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
9. อัตราส่วนหนี้สิน	30%
10. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ	0.43 เท่า
11. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.94 เท่า
12. Degree of Financial Leverage	1.0 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
13. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	36.70%
14. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	69.41%
15. อัตราการจ่ายเงินปันผล	50%
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
16. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ROI	52.35%
17. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ROA	70.86%
18. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ROE	74.60%

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย ได้จัดตั้งกลุ่มตั้งแต่ปี 2545 ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกผู้ปลูกยางและถั่วเหลืองปลอดสารเคมีในหมู่บ้าน มีสมาชิก 29 คน ลักษณะการรวมกลุ่มเป็นรูปแบบกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต มีการระดมทุนและกระจายผลประโยชน์ให้สมาชิก วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตร และใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชน

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มจำนวน 9 คน ได้แก่ ตำแหน่ง ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และกรรมการฝ่ายต่างๆ โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือกจากสมาชิก ซึ่งคุณสมบัติที่ใช้คัดเลือกคณะกรรมการ จะพิจารณาจาก เป็นบุคคลที่มีความประพฤติดี และมีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่ง ส่วนผู้นำกลุ่มพิจารณาจาก มีประสบการณ์ด้านการตลาดและการติดต่อทางธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า การดำเนินงานของภายในองค์กรยังไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ เนื่องจากการทำงานภายในกลุ่มยังเป็นการบริหารงานแบบเครือญาติ อาศัยความคุ้นเคยในการทำงาน ทำให้คณะกรรมการที่ได้รับคัดเลือกเข้ามาบางส่วนยังทำงานไม่ตรงกับตำแหน่ง และภาระส่วนใหญ่อยู่ที่บุคคลที่มีความสามารถ และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก ประกอบกับ กลุ่มยังขาดความรู้ความเข้าใจในระบบการบริหารงานแบบสหกรณ์ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่เข้ามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการเท่าที่ควร ถึงแม้ว่าจะมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น แต่การขับเคลื่อนกิจกรรมของกลุ่มยังอยู่ที่ผู้นำ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่ม

7.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากน้ำมันงา เป็นน้ำมันงาบรรจุขวดขนาดต่างๆ ซึ่งกลุ่มนำภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาใช้ในการผลิต ลักษณะการผลิตที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังงานในการผลิตน้ำมันงา ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะ แต่การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ต้องประสบปัญหา ด้านคุณภาพของน้ำมันงาของกลุ่มยังมี กลิ่นหืนและระดับโปรแตสเซียมไฮดรอกไซด์สูงกว่าที่จะขอย่อยได้

การผลิตของกลุ่มส่วนใหญ่มีทั้งการผลิตตามคำสั่งซื้อ และการผลิตเพื่อไว้รอจำหน่าย การบริหารการผลิต ส่วนใหญ่ เหรัญญิกเป็นผู้รับผิดชอบในการรับคำสั่งซื้อและให้ฝ่ายการผลิตและฝ่ายจัดซื้อวัตถุดิบเป็นจัดหาวัตถุดิบและดำเนินการผลิต โดยการวางแผนการผลิต ได้เน้นด้านการสำรองซื้อวัตถุดิบ วัตถุดิบออกเป็น 2 ช่วง ได้แก่ ในช่วงเดือน กรกฎาคม – กันยายน และเดือน ธันวาคม – มกราคม ซึ่งเป็นช่วงที่มีวัตถุดิบมากและมีราคาถูก จากนั้นกลุ่มจะมีการผลิตมากในช่วงเดือน ตุลาคม – ธันวาคม เฉลี่ย 1,700 ขวด/เดือน ส่วนเดือนอื่นๆ ผลิต 1,600 ขวด/เดือน ซึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการผลิตคือเงินทุนหมุนเวียน ปริมาณวัตถุดิบ สมรรถนะของครกอีตงาในการผลิตต่อวัน รวมถึงยอดขายและแนวโน้มการตลาด

ลักษณะในการทำงานมีการจ้างแรงงานประจำในกระบวนการผลิต (การอัดน้ำมันงา) 1 คน เวลาในการทำงานประมาณ 14 ชั่วโมง ต่อวัน ได้รับค่าจ้าง 150 บาท/วัน และแรงงานชั่วคราว ในการทำงานกรรต่าง ๆ เช่น การคัสดงา ตากงา การกรองน้ำมันงา รวมถึงการบรรจุ ประมาณ 2-3 คน เวลาในการทำงานประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน ได้รับค่าจ้าง 70 บาท/วัน

การใช้เทคโนโลยีในการผลิตยังเป็นแบบดั้งเดิม เช่น ครกอัด กังหัน เพือง โดยอาศัยพลังน้ำ เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตส่วนใหญ่ มีขั้นตอนไม่ยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งการใช้เทคนิคการผลิตโดยอาศัยพลังน้ำ กลุ่มยังประสบปัญหาด้านกำลังการผลิตและการสีหของเพือง ดังนั้นกลุ่มได้มีการวางแผนที่จะนำครกอีดงาแบบใช้มอเตอร์มาร่วมในกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต และลดการสีหของเพือง

จากการศึกษา พบว่า กลุ่มมีปัญหาด้านเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต สีหของง่ายใช้เวลาในการผลิต ทำให้ส่งผลต่อประสิทธิภาพการผลิตและกำลังการผลิต นอกจากนี้กลุ่มยังประสบปัญหาด้านการตรวจสอบคุณภาพ เนื่องจากขาดความรู้ด้านเทคนิคและเครื่องมือในการตรวจสอบ รวมทั้งการสำรองซื้อวัตถุดิบ ซึ่งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมากในการจัดซื้อ ซึ่งราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้น อาจส่งผลต่อต้นทุนการผลิตของกลุ่มในอนาคต

สำหรับด้านต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จากการวิเคราะห์พบว่า น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี มีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยมากที่สุด โดยมีอัตรากำไรต่อราคาและอัตรากำไรต่อต้นทุน คิดเป็นร้อยละ 53.30 และ ร้อยละ 114.15 ตามลำดับ และมีอัตราขยายของผลิตภัณฑ์ต่อขยายผลิตภัณฑ์หลักของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมากที่สุด (ร้อยละ 50) อาจเนื่องมาจากมีขนาดขวดกะทัดรัด ขนส่งสะดวก ทำให้มีการสั่งซื้อจากพ่อค้าคนกลางค่อนข้างมาก รวมถึงเป็นที่ต้องการของลูกค้า ทำให้ในช่วงที่มีการออกร้านลูกค้าจะนิยมซื้อเป็นของฝาก

7.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่ม มีบุคคลที่ดูแล 2 คน คือประธานกลุ่มและเหรัญญิกเป็นผู้ดูแลด้านรับคำสั่งซื้อ ส่งมอบสินค้า รวมถึง การพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลิต โลชั่นบำรุงผิว สบู่และแชมพู ซึ่งเป็นกิจการคู่ขนานกับการผลิตของกลุ่ม เพื่อสร้างความหลากหลายให้กับผลิตภัณฑ์จากน้ำมันงาและขายควบคู่ไปกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ลักษณะการตลาดของกลุ่มเป็นแบบตั้งรับ ซึ่งเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำ และผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในช่วงงานเทศกาล และการจัดงานออกร้านต่าง ๆ สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่ม คาดว่าจะมีการพัฒนารูปแบบให้หลากหลาย เน้นสร้างเอกลักษณ์และส่งเสริมการขายให้เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และเข้าร่วมกับกิจกรรมการส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในจังหวัด

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มส่วนใหญ่ เน้นด้านการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 50 ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าต่างจังหวัด (กรุงเทพฯ นนทบุรี เชียงใหม่ เชียงราย อุดรธานี เป็นต้น) และพ่อค้าในจังหวัด ส่วนร้อยละ 50 เป็นการออกร้าน และการฝากขายสินค้ากับหน่วยงานและร้านค้าต่างในจังหวัดตามสถานที่ต่างๆ สำหรับผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มที่ขยายมากที่สุด ได้แก่ น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี รองลงมาได้แก่ น้ำมันงาขนาด 500 ซีซี และ 200 ซีซี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 และ 20 ตามลำดับ

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม กลุ่มกำหนดตามราคาสินค้าประเภทเดียวกันที่จำหน่ายในท้องตลาด โดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ ค่าขนส่งและค่าสึกหรอของเครื่องมือ โดยกลุ่มบวกกำไรเพิ่มร้อยละ 15-20 ของต้นทุนการผลิต จากการวิเคราะห์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม พบว่า ราคาของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่กลุ่มตั้งนั้น มีการบวกกำไรเพิ่มมาร้อยละ 50 โดยการตั้งราคาของกลุ่มพิจารณาต้นทุนเงินสดเป็นสำคัญ ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ และ ค่าแรง สำหรับปัจจัยที่กลุ่มเห็นว่า เป็นปัจจัยที่มีลูกค้าติดต่อซื้อขาย และใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม คือ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ ในการใช้บำรุงผิวพรรณ ใช้ขนาดตัว แก้วขวด เมื่อยและสามารถนำไปบริโภคได้ ทำให้ลูกค้าสนใจในตัวสินค้าของกลุ่ม นอกจากนี้ กลุ่มเน้นการผลิตที่มีคุณภาพ เพื่อสร้างความเชื่อถือและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่ม ส่วนใหญ่ เป็นด้านการขนส่ง ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง กลุ่มยังขาดความรู้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้ตลาดยังไม่กว้างเท่าที่ควร นอกจากนี้ กลุ่มยังขาดความรู้ด้านการหาตลาด และขาดบุคลากรที่ทำหน้าที่ด้านการตลาด รวมทั้งสถานที่ตั้งของกลุ่ม ซึ่งเป็นทั้งสถานที่ผลิตและจำหน่ายตั้งห่างไกลจากตัวจังหวัด ส่งผลต่อการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

7.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่ม อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของเหรียญกษาปณ์ ทำหน้าที่ในการบริหารด้านเงินทุนหมุนเวียน การถือเงินสด การจัดทำบัญชีราย และกรรมการฝ่ายบัญชี ดูแลด้านการบันทึกบัญชีรับจ่าย บัญชีออมทรัพย์ และเก็บเงินออมทรัพย์จากสมาชิก การหมุนเวียนเงินภายในกลุ่ม มีการจัดสรรเงินสำหรับด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ และการจัดเก็บรายได้ นอกจากนี้สำหรับเงินทุนจากการระดมจากสมาชิก เงินทุนที่ได้รับจากการสนับสนุน และกำไรสะสม กลุ่มนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 100,000 – 150,000 บาท ส่วนที่เหลือนำมาให้สมาชิกกู้ยืม เฉลี่ยคนละประมาณ 4,000 – 5,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ระยะเวลากู้ยืม 1 ปี ซึ่งสมาชิกนำเงินดังกล่าวไปใช้ทางการเกษตร (ปลูกกระเทียม) สิ้นปีกลุ่ม จะมีการจัดสรรผลกำไรเพื่อนำมาปันผลทุกสิ้นปี โดยแบ่งเป็น 2 ส่วนดังนี้ 1) ปันผลคืนให้กับสมาชิกร้อยละ 50 และสมทบเข้ากลุ่มร้อยละ 50

ด้านแหล่งเงินทุนของกลุ่ม ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่ม มีการระดมทุนจากสมาชิกจากสมาชิกมูลค่ารวม 11,000 บาท การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ดังนี้ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่ารวม 90,000 บาท ได้แก่ อบต.ปางหมู สหกรณ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน องค์การการค้าสุรสภา และสำนักงานพัฒนาชุมชน นอกจากนี้กลุ่มได้กู้เงินจากสำนักงานเกษตรจังหวัด จำนวน 150,000 บาท และสำนักงานพัฒนาชุมชน 75,000 บาท

ผลการดำเนินงานประจำปี 2546 จากการวิเคราะห์ กลุ่ม มีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 219,284.31 บาท ยอดขายรวมเท่ากับ 716,834 บาท และมีกำไรสุทธิรวมทั้งสิ้น 262,887.43 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำกำไรให้กลุ่มมากที่สุด คือ น้ำมันงาขนาด 88 ซีซี

สำหรับสถานภาพทางการเงินของกลุ่ม ในปัจจุบัน กลุ่ม มีสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งสิ้นประมาณ 502,197.43 บาท สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 180,000 บาท และหนี้สินระยะยาวประมาณ 150,000 บาท และส่วนของเจ้าของ ประมาณ 200,000 บาท จากการวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงิน พบว่า กลุ่ม มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างดี เนื่องจาก ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่ม ความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี

ด้านปัญหาทางการเงินที่กลุ่ม ประสบอยู่ในปัจจุบัน คือ มีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบสำรองไว้ ทำให้บางช่วงต้องซื้อในราคาแพงขึ้น และปัญหาด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรเพื่อใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของกลุ่ม เช่น ชุดครกอีตง และพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

การรวมกลุ่มของสมาชิกผู้ปลูก และจัดตั้งกลุ่มในรูปแบบกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ทำให้กลุ่ม ได้มีโครงสร้างองค์กรและคณะกรรมการในการบริหาร รวมทั้งมีผู้นำกลุ่ม ที่มีความรู้ความสามารถในการทำงาน และการดำเนินด้านการตลาด เป็นพลังขับเคลื่อนทางหนึ่ง ที่กลุ่มมีโอกาสในการพัฒนาศักยภาพ ส่วน ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ สามารถนำมาใช้เป็นส่วนผสมของเครื่องสำอางค์และนำมาใช้ในการบริโภคได้ ซึ่งกลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้เพิ่มขึ้นและอาจจะช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ลักษณะการผลิตของกลุ่มที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังน้ำในการผลิตน้ำมันงา และมีโรงเรือนและอุปกรณ์การผลิตที่ค่อนข้างเอกลักษณ์ ทำให้เป็นจุดขายจุดหนึ่ง สำหรับหน่วยงานต่างๆ ก็เป็นปัจจัยภายนอกที่สำคัญ ในการสนับสนุนด้านเงิน และให้คำปรึกษาต่าง ๆ กับกลุ่ม

7.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

1. กลุ่มควรจะมีการวางแผนในการจัดการองค์กรของกรรมการแต่ละคนในทางปฏิบัติให้มีการทำงานอย่างชัดเจน และให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการทำงานมากขึ้น
2. การสร้างความรู้ความเข้าใจในการทำงานในรูปแบบสหกรณ์ ให้กับคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม โดยกลุ่มอาจจะประสานของความร่วมมือกับสหกรณ์จังหวัดในการสร้างกิจกรรมและส่งเสริมให้กลุ่มมีความรู้ความเข้าใจเพิ่มขึ้นและสามารถดำเนินงานกลุ่มไปตามรูปแบบสหกรณ์ที่จัดตั้ง

7.3.2 การผลิต

1. กลุ่ม ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนารูปแบบให้ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด
2. กลุ่มควรมีการวางแผนการผลิตในการจัดซื้อวัตถุดิบ โดยการประสานงาน กับสหกรณ์การเกษตรแม่ฮ่องสอน ให้ซื้อจากสมาชิกกลุ่มสหกรณ์ และนำมาจำหน่ายให้กลุ่มในราคาถูก รวมถึงการให้เครดิตกับกลุ่มในเรื่องการซื้อวัตถุดิบ เพื่อให้มีวัตถุดิบใช้อย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาด้านเครื่องมือให้มีประสิทธิภาพและคงทน โดยยังคงลักษณะการผลิตของกลุ่มที่เน้นวิถีธรรมชาติ โดยใช้พลังน้ำในการผลิตน้ำมันงา
4. การพัฒนาด้านเทคนิคการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพของน้ำมันงา โดยการประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ เช่น คณะอุตสาหกรรมเกษตรและคณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

7.3.3 การตลาด

1. กลุ่ม ควรมีการวางแผนการตลาดภายในกลุ่มให้ชัดเจน ทั้งด้านการให้เครดิตลูกค้า การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ร่วมกัน
2. การวางแผนร่วมกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ เพื่อพัฒนาและส่งเสริมการท่องเที่ยวในจังหวัด

7.3.4 การเงิน

1. ควรมีการบันทึกบัญชี เพื่อจะได้นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการเงินและเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการขยายกิจการในอนาคต
2. การวางแผนด้านการบริหารการเงิน ทั้งในด้านการชำระหนี้สิน การสำรองทุนเพื่อใช้ในการจัดซื้อ รวมทั้งการจัดเก็บเงินจากลูกค้า ควรมีการวางแผนให้ชัดเจน

เอกสารอ้างอิง

- กฤษณา นิลศรี. 2545. "วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า". 23,12 (ธันวาคม). 68 - 71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. **"การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ"**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. "ธุรกิจชุมชน - วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน". **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.riy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทสู่วิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก.1 ผู้นำกลุ่มฯ



รูปที่ ก.2 สบู่



รูปที่ ก.3 .2 น้ำมันงา



รูปที่ ก.4 โลชั่น



รูปที่ ก.5 เฟือง (อุปกรณ์ของครกอีตงา)



รูปที่ ก.6 ครกอีตงา



รูปที่ ก.9 กังหันในการปั่นพลังน้ำ



รูปที่ ก.10 ขั้นตอนการอีตงา



รูปที่ ก.11 โรงเรือนผลิต



รูปที่ ก.12 กากงา

ภาคผนวก ข. การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย นอกจากจะมีการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตแล้ว ยังมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี รวมถึงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ยังต้องมีการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆทั้ง ด้านการผลิต การตลาด และการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่กลุ่มใช้ในการผลิต ได้แก่ งามขาวและงาดำ การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้ของน้ำมันงา (ถัง) นำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จากนั้นนำมารวมด้วย จำนวนขวดผลิตภัณฑ์น้ำมันงาแต่ละขนาด ซึ่งน้ำมันแต่ละขนาดจะมีการใช้ปริมาณวัตถุดิบแตกต่างกัน โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

งามขาว จำนวน 1 ถัง ราคาถังละ 260 บาท นำมาผลิตน้ำมันงาขนาด 80 ซีซี ได้จำนวน 50 ขวด ดังนั้นต้นทุนน้ำมันงาขนาด 80 ซีซี จำนวน 1 ขวด เท่ากับ $(1 \times 260) / 260 = 5.2$ บาท

การคำนวณต้นทุนวัสดุอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ตะแกรงร่อนงา ผ้าขาวบาง ค่าผ้าเต็น และค่าปั๊มมือ จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปี จากนั้นนำมาคำนวณหาปริมาณการใช้ทั้งปีของแต่ละผลิต จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้น้ำมันงาของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนวัสดุรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนวัสดุต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าตะแกรง ของน้ำมันงา ขนาด 88 cc

ปริมาณการใช้ตะแกรงทั้งปี 6 อัน ราคาอันละ 40 บาท ดังนั้นค่าใช้จ่ายทั้งปี เท่ากับ 240 บาท
ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc ใช้น้ำมันงา (ร้อยละ 19.08) ดังนั้นค่าใช้จ่ายตะแกรงทั้งปีเท่ากับ $[19.08 \times 240] / 100 = 45.78$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมันงา ขนาด 88 cc มีทั้งหมด 9,786 ขวด ดังนั้นต้นทุนตะแกรง /น้ำมันงา ขนาด 88 cc /หน่วย เท่ากับ $45.78 / 9,786 = 0.0047$ บาท/ขวด

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างและค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณด้าน ค่าจ้างการผลิต เป็นการผลิตเองของสมาชิก ในแต่ละขั้นตอน โดยนำค่าแรงที่กลุ่มจ้างต่อวันมาใช้ในการคำนวณกับระยะเวลาการทำงานในแต่ละขั้นตอน และนำมาคำนวณกับปริมาณงาที่ใช้ทั้งปี จะได้ค่าแรงรวมทั้งปีของแต่ละขั้นตอน จากนั้นจากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้น้ำมันงาของแต่ละ

ผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าแรงรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าแรงการผลิตและคັดงา

ค่าจ้าง 70 บาท/วัน ชั่วโมงการทำงานทั้งหมด 8 ชั่วโมง/วัน ดังนั้นค่าแรง/ชั่วโมงเท่ากับ 8.75 บาท ในการการผลิตและคັดงา ใช้แรงงาน 3 คน ทำงาน 1 วัน จึงผลิตได้ 50 ถัง ค่าแรงรวม/วัน เท่ากับ $70 \times 3 = 210$ บาท ทั้งปีมีการผลิตน้ำมันงาทั้งหมด 1,026 ถัง ดังนั้นค่าแรงรวมทั้งปีเท่ากับ $(210 \times 1,026) / 50 = 4,309.20$ บาท

ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc มีการใช้น้ำมันงาร้อยละ 19.08 ของการปริมาณงาทั้งหมด ดังนั้นค่าแรงรวม $(4,309.20 \times 19.08) / 100 = 821.98$ บาท ปี 2546 มีการผลิตทั้งปี 9,786 ขวด ดังนั้นค่าแรงการผลิตและคັดงา/น้ำมันงา ขนาด 88 cc ต่อชิ้นเท่ากับ $821.98 / 9,786 = 0.0840$ บาท

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าน้ำมัน ค่าซ่อมแซมครกอีตงา ค่าไฟฟ้าและ ค่าซ่อมแซมโรงเรือน จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด จากนั้นนำมาคำนวณหาปริมาณการใช้งาทั้งปีของแต่ละผลิต จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้น้ำมันงาของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าน้ำ ของน้ำมันงา ขนาด 88 cc

ค่าใช้จ่ายน้ำทั้งปี เท่ากับ 3,600 บาท

ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc ใช้น้ำมันงา (ร้อยละ 19.08) ดังนั้นค่าใช้จ่ายน้ำทั้งปีเท่ากับ $[19.08 \times 3,600] / 100 = 686.70$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมันงา ขนาด 88 cc มีทั้งหมด 9,786 ขวด ดังนั้นต้นทุนค่าน้ำ/น้ำมันงา ขนาด 88 cc /หน่วย เท่ากับ $686.70 / 9,786 = 0.070$ บาท/ขวด

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

สำหรับเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่ม เช่น ชุดครกอีตงา ปั่นน้ำ ถังน้ำ เป็นต้น และโรงเรือน มีการคำนวณค่าเสื่อมราคาดังนี้ นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี จากนั้นนำมาคำนวณหาปริมาณการใช้งาทั้งปีของแต่ละผลิต จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้น้ำมันงาของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคารวมเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาครกอีตงา ของน้ำมันงา ขนาด 88 cc

ค่าเสื่อมราคาของครกอีตงา เท่ากับ 17,142.86 บาท

ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc ใช้ น้ำมันงา (ร้อยละ 19.08) ดังนั้นค่าเสื่อมราคาของครกอีตงาทั้งปี เท่ากับ $[19.08 \times 17,142.86] / 100 = 3,270.02$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมันงา ขนาด 88 cc มีทั้งหมด 9,786 ขวด ดังนั้นค่าเสื่อมราคาครกอีตงา/น้ำมันงา ขนาด 88 cc /หน่วย เท่ากับ $3,270.02 / 9,786 = 0.33$ บาท/ขวด

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ ค่าบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายการตลาดอื่นๆ ได้แก่ ค่าแผ่นพับโบชัวร์ และ ค่าโฆษณา

สำหรับค่าบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ ค่าขวดบรรจุ และ ค่าสลาก จะคำนวณต้นทุนจากการจำนวนขึ้นที่ใช้/หน่วย

ส่วนค่าใช้จ่ายการตลาดอื่นๆ ได้แก่ ค่าแผ่นพับโบชัวร์ และ ค่าโฆษณา จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด จากนั้นนำมาคำนวณหาปริมาณการใช้งานทั้งปีของแต่ละผลิต จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้ น้ำมันงาของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าแผ่นพับและโบชัวร์ ของน้ำมันงา ขนาด 88 cc

ค่าใช้จ่ายค่าแผ่นพับและโบชัวร์ทั้งปี เท่ากับ 20,000 บาท

ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc ใช้ น้ำมันงา (ร้อยละ 19.08) ดังนั้นค่าใช้จ่ายค่าแผ่นพับและโบชัวร์ทั้งปีเท่ากับ $[19.08 \times 20,000] / 100 = 3,815.02$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมันงา ขนาด 88 cc มีทั้งหมด 9,786 ขวด ดังนั้นต้นทุนค่าแผ่นพับและโบชัวร์/น้ำมันงา ขนาด 88 cc /หน่วย เท่ากับ $3,815.02 / 9,786 = 0.38$ บาท/ขวด

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ

สำหรับค่าใช้จ่ายด้านการจัดการของกลุ่ม ได้แก่ ค่าเช่าครกอีตงา จะคำนวณจาก ค่าเช่าครกอีตงาต่อครั้ง 100 บาท ได้ใช้งาน 5 ถัง ดังนั้น ค่าเช่าต่อถังเท่ากับ $100 / 5 = 20$ บาท จากนั้นนำมาคูณด้วยปริมาณการใช้งานทั้งหมด/ปี และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าเช่าครกต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเช่าครกอีตงา ของน้ำมันงา ขนาด 88 cc

ค่าเช่าครกอีตงาต่อถัง เท่ากับ 20 บาท

ปี 2546 น้ำมันงา ขนาด 88 cc ใช้ น้ำมันงา ทั้งหมด 195.72 ถัง ดังนั้นค่าใช้จ่ายค่าเช่าครกทั้งปีเท่ากับ $[195.72 \times 20] = 3,914.40$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมันงา ขนาด 88 cc มีทั้งหมด 9,786 ขวด ดังนั้นต้นทุนค่าเช่าครก/น้ำมันงา ขนาด 88 cc /หน่วย เท่ากับ $3,914.40 / 9,786 = 0.40$ บาท/ขวด

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

: แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

$$\begin{aligned} 1. \text{ ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)} &= CA - CL && (\text{บาท}) \\ &= 371,697.43 \text{ บาท} \end{aligned}$$

กลุ่ม ฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 371,697.43 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

: แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

$$\begin{aligned} 2. \text{ อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)} \\ &= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= 58 \text{ ครั้ง} \end{aligned}$$

หมายถึง กลุ่ม ฯ สามารถเก็บเงินจากการขายเชื่อให้กับลูกค้า 58 ครั้ง/ปี หรือ กลุ่ม ฯ สามารถเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ 58 ครั้ง/ปี หรือได้ในระยะเวลา 1 อาทิตย์ จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างดี

$$\begin{aligned} 3. \text{ ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)} \\ &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} && (\text{วัน}) \\ &= 6.30 \text{ หรือ } 6 \text{ วัน} \end{aligned}$$

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กลุ่ม ฯ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ เพียง 6 วัน แสดงว่า กลุ่ม ฯ หลังจากการขายสินค้า 6 วัน จึงจะได้รับเงินสด

$$\begin{aligned} 4. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)} \\ &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} && (\text{ครั้ง หรือ รอบ}) \\ &= 3.59 \text{ ครั้ง} \end{aligned}$$

หมายถึง กลุ่ม ฯ มีสินค้าคงเหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพเป็นยอดขาย 3.59 ครั้ง /ปี หรือ ธุรกิจมีความเร็วในการขายสินค้า 3.59 ครั้ง/ปี หรือระยะเวลาประมาณ 3 เดือน การหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีประมาณ 1 ครั้ง

5. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$\begin{aligned} &= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} && (\text{วัน}) \\ &= 101.53 \text{ หรือประมาณ } 101 \text{ วัน} \end{aligned}$$

หมายถึง สินค้าที่กิจการผลิตขึ้นมาจะเก็บไว้ประมาณ 101 วันจึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่า ระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างนาน

6. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle) = ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)

$$= 107.84 \text{ หรือ } 108 \text{ วัน}$$

หมายความว่า รอบธุรกิจของกิจการไม่ค่อยดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างสูง ต้องใช้เวลาประมาณ 108 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} && (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\ &= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA) \\ &= 1.43 \text{ หรือประมาณ } 1 \text{ ครั้งหรือเท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.43 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1.43 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned} &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} && (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\ &= S / FA \\ &= 5.49 \text{ ครั้งหรือเท่า} \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 5.49 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 5.49 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 5.49 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

9. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio) = (หนี้สินทั้งหมด / สินทรัพย์ทั้งหมด) x 100%

$$= 30 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 30 บาท แสดงว่ากิจการ ยังมีความเสี่ยงทางการเงิน จะเห็นได้ว่า อัตราส่วนหนี้สิน ของกิจการ มีค่าค่อนข้างสูง

$$\begin{aligned}
 10. \text{หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)} &= \text{Debt / Equity} \\
 &= \text{หนี้สิน / ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= 0.43 \text{ เท่า}
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของส่วนของเจ้าของ ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.69 บาท
จะเห็นได้ว่า หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของกิจการมีค่าต่ำมาก

$$\begin{aligned}
 11. \text{อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)} \\
 &= \text{หนี้ระยะยาว / (หนี้ระยะยาว+ส่วนของเจ้าของ)} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= \text{LTD / (LTD + Equity)} \\
 &= 0.94
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 12. \text{Degree of Financial Leverage} &= \text{EBIT / (EBIT - I)} \\
 &= \text{EBIT / EBT} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= 1 \text{ เท่า}
 \end{aligned}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

$$\begin{aligned}
 13. \text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)} \\
 &= (\text{กำไรสุทธิ / ยอดขาย}) \times 100\% \\
 &= (\text{EAT / S}) \times 100\% \\
 &= 36.70 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 36.70 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนค่อนข้างดี

$$\begin{aligned}
 14. \text{อัตราส่วนกำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)} &= (\text{GP / S}) \times 100\% \\
 &= 69.41 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบี่ยงต้น 69.41 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบี่ยงต้นค่อนข้างสูง

$$\begin{aligned}
 15. \text{อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI)} &= (\text{EAT / Total Assets}) \times 100\% \\
 &= 52.35 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 52.35 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างดี

16. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= 70.86 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 70.86 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กิจการได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมค่อนข้างสูง

17. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) = $(\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$

$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= 74.60 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 74.60 บาท ซึ่งจะเห็นว่า เจ้าของทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างดี

ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค. 1 ต้นทุนและผลตอบแทนของน้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี (ตัวอย่าง)

รายการ	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
ต้นทุนผันแปร				7.88	-	7.88	93.0961
1. วัตถุดิบหลัก				5.20		5.20	61.4228
น้ำมันงา	กก.			5.20		5.20	
2. ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ (อายุไม่เกิน 1 ปี)				0.16		0.16	1.8535
ค่าตะแกรงร่อนงา/ขวด	บาท			0.005		0.00	
ค่าชาวบาง/ขวด	บาท			0.02		0.02	
ค่าผ้าเต็น/ขวด	บาท			0.10		0.10	
ค่าปั้มมือ/ขวด	บาท			0.03		0.03	
3. แรงงาน				1.48		1.48	17.5248
ค่าแรงงานฝัด-คัดงา/ขวด	บาท			0.08		0.08	
ค่าแรงงานตากงา/ขวด	บาท			0.02		0.02	
ค่าแรงงานขน-เก็บงา/ขวด	บาท			0.03		0.03	
ค่าแรงงานอีตุงา/ขวด	บาท			0.60		0.60	
ค่าแรงงานกรองน้ำมันงา/ขวด	บาท			0.06		0.06	
ค่าแรงงานบรรจุ-ติดสลาก/ขวด	บาท			0.70		0.70	
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.04		1.04	12.2950
ค่าน้ำ/ขวด	บาท			0.07		0.07	
ค่าน้ำมัน/ขวด	บาท			0.10		0.10	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าซ่อมแซมครกอีตง/ขวด	บาท			0.70		0.70	
ค่าไฟฟ้า/ขวด	บาท			0.07		0.07	
ค่าซ่อมแซมโรงเรือน/ขวด	บาท			0.10		0.10	
ต้นทุนคงที่					0.58	0.58	6.9039
1.ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					0.42	0.42	
ค่าเสื่อมราคาชุดครกอีตง/ขวด	บาท				0.33	0.33	
ค่าเสื่อมราคาปั้มน้ำ/ขวด	บาท				0.02	0.02	
ค่าเสื่อมราคาถังน้ำพลาสติก/ขวด	บาท				0.01	0.01	
ค่าเสื่อมราคาถังน้ำ 20ลิตร/ขวด	บาท				0.02	0.02	
ค่าเสื่อมราคากรวย/ขวด	บาท				0.001	0.00	
ค่าเสื่อมราคาชั้นน้ำ/ขวด	บาท				0.0003	0.00	
ค่าเสื่อมราคากระสอบ/ขวด	บาท				0.02	0.02	
ค่าเสื่อมราคากระด้งไม้ตง/ขวด	บาท				0.003	0.00	
ค่าเสื่อมราคาพัดลม/ขวด	บาท				0.01	0.01	
ค่าเสื่อมราคากระป๋องนม/ขวด	บาท				0.00004	0.00004	
2. ค่าเสื่อมราคาโรงเรือน	บาท				0.17	0.17	
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนผลิต/ขวด	บาท				0.13	0.13	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ค่าเสื่อมราคา สถานที่ตากและเก็บงา/ขวด	บาท				0.039	0.039	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				7.88	0.58	8.47	100.0000
ราคาขายส่ง (บาท)				30.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				22.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				22.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				21.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				73.73			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				22.12			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				21.53			
ราคาขายปลีก (บาท)				45.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				37.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				37.12			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				36.53			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				82.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				82.49			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				81.19			
(2) ต้นทุนการตลาด							
บรรจุภัณฑ์				7.50		7.50	
1. ขวดบรรจุ				6.00		6.00	

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
2.สลาก				1.50		1.50	
ค่าใช้จ่ายการตลาดอื่น ๆ				0.45		0.45	
ค่าแผ่นพับ/โบชัวร์/ขวด				0.39		0.39	
ค่าโฆษณา/ขวด				0.06		0.06	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)	7.9483						
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)	16.4142						
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	13.5858						
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	28.5858						
(4) ต้นทุนการจัดการ							
ค่าเช่าครกอีตงา				0.40		0.40	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)				0.40		0.40	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				16.81			
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/หน่วย				16.23			
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/หน่วย				16.23			
ราคาขายส่ง (บาท)				30.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				13.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				13.77			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				13.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				45.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				45.90			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	น้ำมันงา ขนาด 88 ซีซี						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				43.95			
ราคาขายปลีก (บาท)				45.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				31.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				31.23			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				28.19			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				69.40			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				69.40			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				62.64			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธานี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เขียวธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา โชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ พัทธพงศ์เจริญ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กฤษฎา แก่นมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	พีรพงษ์ ปราบริปู	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	รัตนา แก้วเสน	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันตติอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้ผึ้งล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทน์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพนี ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประทีป อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชฐรัฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงห์กุล
เดือน เมืองมูล
กัลยา ประพันธ์
ธนพร วิบูลย์อรรถ
เสาวนีย์ เกียรติศิริถาวร
วุฒิชัย ไชยกาญจน์
พจน์ คำวิชัยมงคล
สุเทพ วงศ์สุภา
เจลา ผดุงพงษ์
ประสิทธิ์ศรี สิงห์กำพล
นันทิญา สุสา
สุภาพ คำตัน
กัลปพฤกษ์ ผดุงพงษ์
ณัฐริกา สกุลศรีนำชัย
กอง สรพงษ์
บำเพ็ญ เมืองมูล
ลำดวน วงศ์ผืน
รัศมี สีดาเพ็ง
ฐิติรัตน์ ลิขโม่งค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ขัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝิ่ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่น)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นฝิ่ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลเหลี่ยม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
แผนธุรกิจกลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
แผนธุรกิจกลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อปู้
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่
แผนธุรกิจกลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาด้านนา
แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
แผนธุรกิจกลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านต้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษบ้านลองลือบุญ
แผนธุรกิจกิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
แผนธุรกิจกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำริด
แผนกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
แผนธุรกิจกลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกะปวง
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยม
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน