

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์กบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง

Cost and Benefit of Canned Fried Frogs

ของ

นางสาวนวลอนงค์ ผาสุขนาน

นางสาวมินรัตน์ วัฒนผลินธร

นางสาววิชชุดา ผู้กรอด

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 8 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2549

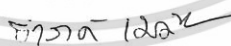
อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ



8 / ๒๑ / ๔๙

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

กรรมการปัญหาพิเศษ



8 / ๒๑ / ๔๙

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำรงค์ เมฆโหรา)

หัวหน้าภาควิชาฯ



8 / ๒๑ / ๔๙

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์กบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง
Cost and Benefit of Canned Fried Frogs



T097467

นางสาวนวลอนงค์ มาสุขนาน เลขประจำตัว 45040655
นางสาวมินรัตน์ วัฒนผลินธร เลขประจำตัว 45040660
นางสาววิชชуда ผูกอรอด เลขประจำตัว 45040671

๒๗.

๗๓๔๑ ๖

๕๕๔๑

เสนอ

เลขหมู่.....๗๗๔๖๗

เลขทะเบียน.....

วัน,เดือน,ปี..... ๑ Jun 2009

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งวิชาปริญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์กบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง

โดย: นางสาวนง.อนงค์ ผาสุขนาน

นางสาวมีนรัตน์ วัฒนผลินธร

นางสาววิชชุดา ผู้กรอด

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต(บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ: เสาว , 8 / 53 / 99.

(เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่นิยมเลี้ยงกบกันมากแห่งหนึ่ง เนื่องจากผู้เลี้ยงเห็นถึงช่องทางการค้าที่มีทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ทำให้มีผู้หันมานิยมเลี้ยงกบกันมากขึ้น เมื่อมีออกมามากแต่ไม่ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อราคาจึงตกต่ำลง ดังนั้นการแปรรูปผลผลิตเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหากบล้นตลาดและราคาตกต่ำได้ ซึ่งทางเลือกทางหนึ่งก็คือการทำกบบรรจุกระป๋องเพื่อให้เกิดความหลากหลายในตัวสินค้า โดยมี 2 รหัสให้เลือก คือ กบทอดกรอบผัดเผ็ดและกบทอดกรอบน้ำแดง ซึ่งในการดำเนินงานที่ผ่านมาทางกลุ่มยังไม่เคยมีการวิเคราะห์ทางการเงินและเนื่องจากในปัจจุบันทางกลุ่มยังประสบปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนและเงินทุนสำหรับซื้อตู้อบลำรอง จึงเห็นว่าหากมีการศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการดำเนินงานจะทำให้ทราบถึงปัญหาที่แท้จริงเพื่อนำมาปรับปรุงให้เกิดประโยชน์แก่ทางกลุ่มต่อไปได้

วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน เพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มโดยการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากการวิเคราะห์ต้นทุนของทางกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม้า โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวมพบว่า ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำแดงมีค่าเท่ากับ 19.270 บาท และ 18.900 บาท ตามลำดับ ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบผัดเผ็ดมีค่าเท่ากับ

18.100 บาท และ 17.730 บาท ส่วนต้นทุนรวมในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

การศึกษาและเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จได้ คณะผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ และอาจารย์ทุก ๆ ท่านในภาควิชา บริหารธุรกิจเกษตร ที่ให้คำแนะนำในการทำปัญหาพิเศษครั้งนี้ คณะผู้จัดทำรู้สึกซาบซึ้งในความ อำนวยเคราะห์ของอาจารย์ทุกท่าน และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบของพระคุณ คุณยุพา สังข์เนตร ประธานกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์ อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม้า ตำบลบ่อตาโล่ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ที่ได้ อำนวยความสะดวกและให้ความร่วมมือในการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณครอบครัวของพวกเขา ที่คอยห่วงใยและให้กำลังใจ ในการศึกษาตลอดมา

คณะผู้จัดทำ
มีนาคม 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	3
นิยามศัพท์	3
วิธีการศึกษา	4
บทที่ 2 โครงร่างทางทฤษฎี	9
การตรวจเอกสาร	9
แนวคิดทางทฤษฎี	12
บทที่ 3 กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง	22
สภาพทั่วไปของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง	
บ้านห้วยจระเข้ม	22
สภาพทางเศรษฐกิจและการเงิน	23
หน่วยงานของรัฐบาลที่มีบทบาทเกี่ยวข้อง	24
สภาพทั่วไปทางด้านการผลิต	25
สภาพทั่วไปทางด้านการตลาด	28
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน	30
บทที่ 4 การวิเคราะห์ข้อมูล	31
การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน	31
การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน	45

บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ข้อเสนอแนะ

เอกสารอ้างอิง

(2)

หน้า

52

52

56

58



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดสูงที่สุดที่ทางกลุ่มผลิตได้ใน 1 วัน	28
2	ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ทางกลุ่มผลิตได้ ใน 1 ปี	28
3	ผลิตภัณฑ์และราคาผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดของกลุ่มฯ	29
4	วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด	32
5	เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตที่ได้รับการสนับสนุน	34
6	ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)	35
7	ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระป๋อง (บาท)	36
8	ต้นทุนเงินสดในการขายส่งของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)	37
9	ต้นทุนเงินสดในการขายส่งของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระป๋อง (บาท)	38
10	ต้นทุนรวมในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)	39
11	ต้นทุนรวมในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระป๋อง (บาท)	40
12	ต้นทุนรวมในการขายส่งการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)	41
13	ต้นทุนรวมในการขายส่งการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระป๋อง (บาท)	42
14	ผลตอบแทนจากการขายปลีกของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง (บาท)	44
15	ผลตอบแทนจากการขายส่งของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง (บาท)	44
16	การประมาณการงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ	45
17	การประมาณการงบกระแสเงินสดของกลุ่มฯ	46
18	การประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ	46

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่

หน้า

1 ขั้นตอนการผลิตกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง

27



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ประเทศไทยได้ชื่อว่าเป็นครัวของโลกแห่งหนึ่ง คนไทยนั้นมีความสามารถในการทำอาหารได้หลากหลายจากทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่รอบ ๆ ตัวไม่ว่าจะเป็นจากพืชหรือสัตว์ โดยเฉพาะจากสัตว์ที่นอกจากจะมีเนื้อสัตว์อย่างเนื้อหมู เนื้อไก่ เนื้อวัว เนื้อปลา ที่เป็นที่ยิยมในการบริโภคของคนโดยทั่วไปแล้ว ยังมีการบริโภคเนื้อสัตว์ชนิดอื่นที่สามารถหาได้ง่ายตามแหล่งที่อยู่อาศัยโดยไม่จำเป็นต้องซื้อหา อย่างเช่น เนื้อกบ เป็นต้น

กบเป็นสัตว์ครึ่งบกครึ่งน้ำที่ชาวไทยรู้จักกันเป็นอย่างดีและนิยมบริโภคกันมานาน กบที่มีพบในประเทศไทยนั้น มีอยู่ประมาณ 38 ชนิด แต่ที่พบโดยทั่วไปมีอยู่เพียง 4 ชนิด เนื่องจากกบเป็นสัตว์ที่มีอยู่ตามธรรมชาติสามารถจับมาบริโภคได้เพียงพอกับปริมาณความต้องการ ดังจะเห็นได้ชัดในช่วงฤดูฝนปริมาณของกบจะมีเพียงพอกับความต้องการของตลาด ปัจจุบันเริ่มมีคนหันมาบริโภคกบกันมากขึ้น จะเห็นได้จากเมนูในร้านอาหารหรือภัตตาคารต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีการส่งออกไปยังต่างประเทศ จากการจับกบมาบริโภคภายในครัวเรือนกลายเป็นการเพาะเลี้ยงกบเพื่อดำเนินธุรกิจมากขึ้น

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่นิยมเลี้ยงกบกันมากแห่งหนึ่ง เนื่องจากผู้เลี้ยงเห็นถึงช่องทางการค้าที่มีทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ทำให้มีผู้หันมานิยมเลี้ยงกบกันมากขึ้น โดยการเลี้ยงกบจะมี 2 ลักษณะ คือ การเลี้ยงในกระชังและการเลี้ยงในบ่อปูน ส่วนมากจะเลี้ยงในกระชังเพราะต้นทุนต่ำแต่คุณภาพของกบจะไม่ดีเท่าการเลี้ยงในบ่อปูน ทำให้พ่อค้าไม่นิยมจะรับซื้อกบที่เลี้ยงในกระชัง ประกอบกับผลผลิตกบที่มีออกมามากจนทำให้ราคาตกต่ำลง การลงทุนทำบ่อปูนก็มีต้นทุนที่สูงทำให้ไม่คุ้มกับการลงทุน ผู้เลี้ยงกบส่วนใหญ่จึงประสบปัญหากันค่อนข้างมาก จึงจำเป็นต้องหาวิธีที่จะนำกบที่เลี้ยงออกมาสู่ตลาดให้ได้มากและมีการเพิ่มมูลค่าให้มากขึ้น การแปรรูปผลผลิตเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหากบล้นตลาดและราคาตกต่ำได้ เพราะจะเป็นการช่วยยืดอายุการเก็บรักษาและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต (value added) ได้อีก ทางเลือกหนึ่งทางก็คือการทำกบบรรจุกระป๋องโดยทำในรูปแบบของอาหารกระป๋องสำเร็จรูปทำให้เกิดความหลากหลายในตัวสินค้า ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อรับประทานได้มากขึ้น

เอกสารได้มี 2 รหัส คือ กบทอดกรอบผัดเผ็ดและกบทอดกรอบน้ำแดง โดยปกติแล้วการเลี้ยงกบในกระชัง
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือในบ่อปูนจะมีราคาขายกิโลกรัมละ 100 บาท แต่หากเป็นช่วงที่ราคาตกต่ำอาจตกลงมาเหลือเพียงกิโลกรัมละ 55 บาทหรือ 30 กว่าบาทได้ (วารีย์รัตน์, 2548) ซึ่งในการทำบ 1 ครอบ ใช้บประมาณตัวครั้ง มีปริมาณบรรจุ 90 กรัม จำหน่ายในราคาส่ง 24 บาท ราคาปลีก 25 บาท โดยมีกำไรอยู่ที่ 2-5 บาทต่อครอบ (อนุรักษ์, 2547)

ในปัจจุบันรัฐบาลได้มีโครงการต่าง ๆ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนมีแนวคิดที่จะสร้างงานสร้างรายได้ให้กับตนเอง ครอบครัวและชุมชน โดยการให้ชุมชนคิดค้นผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจ โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนของตนมาดัดแปลงให้เกิดมูลค่ามากขึ้น แนวคิดการทำบ ครอบจึงได้เกิดขึ้นจากผู้เลี้ยงบ ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยคุณยุพา สังข์เนตร เป็นหนึ่งในผู้ริเริ่มทำบบรรจุครอบจำหน่ายในฐานะเจ้าของกิจการโดยแรงงานที่ใช้ส่วนใหญ่ก็จะเป็นคนในชุมชนนั้น จากการดำเนินงานที่ผ่านมาทางกลุ่มประสบปัญหาด้านการผลิตและการเงินมาตลอด และปัจจุบันยังประสบปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนและเงินทุนสำหรับซื้อตู้อบสำรองเมื่อตู้ที่ใช้อยู่เกิดขัดข้อง จึงเห็นว่าหากมีการศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการดำเนินงานจะทำให้ทราบถึงปัญหาที่แท้จริงในการดำเนินการเพื่อนำมาปรับปรุงให้เกิดประโยชน์แก่ทางกลุ่มต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปบทอดครอบของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุครอบ บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
2. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการแปรรูปบทอดครอบของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุครอบ บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
3. เพื่อวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุครอบ บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสถานการณ์ทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปบทอดครอบของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุครอบ บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ที่ต้องการดำเนินกิจการนี้
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ทำให้ทราบว่ามีผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกระป๋องนี้ มีความคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจและการวางแผนปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป

3. ทำให้ทราบถึงการดำเนินงานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยาว่าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ เพื่อนำไปใช้ในการปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่ม รวมทั้งเป็นประโยชน์ในการกำหนดแนวทางการส่งเสริมของหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกรณีการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน จะทำการวิเคราะห์ในส่วนของกบแปรรูปบรรจุกระป๋อง ซึ่งได้แก่ กบทอดกรอบผัดเผ็ด กบทอดกรอบน้ำแดง โดยราคาของวัตถุดิบและราคาของผลิตภัณฑ์ที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์เป็นราคาเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2547 และปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดเป็นปริมาณการผลิตในปี พ.ศ. 2547 ซึ่งในการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการแปรรูปกบทอดกระป๋องจะคิดผลตอบแทนจากกำไรสุทธิที่ทางกลุ่มได้รับจากการขายผลิตภัณฑ์ทั้งการขายส่งและขายปลีก และในการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ โดยจะใช้ข้อมูลทางบัญชีจากบัญชีงบดุล งบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด ซึ่งเป็นข้อมูลที่ทางกลุ่มได้มีการจัดทำไว้และการประมาณการโดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มเกี่ยวกับมูลค่าของรายการต่าง ๆ ในบัญชีงบดุล งบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด ในปี พ.ศ. 2547

นิยามศัพท์

ต้นทุน หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการลงทุนดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้

ผลตอบแทน หมายถึง กำไรสุทธิที่ได้จากการขายส่งและขายปลีกผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งคิดค้นทำกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่ม ซึ่งเป็นข้อมูลด้านการผลิตของกลุ่ม เช่น กรรมวิธีการผลิต ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด กำลังการผลิต การเลือกใช้วัตถุดิบ เป็นต้น ข้อมูลด้านการตลาดของกลุ่ม ซึ่งได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการจัดจำหน่าย ตลอดจนข้อมูลปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง

2. การศึกษาต้นทุน และผลตอบแทนจากการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋องบ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์สมาชิกของกลุ่ม ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนการผลิต ทั้งต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร รวมทั้งข้อมูลราคาขายส่ง ขายปลีก ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

3. ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มเกี่ยวกับจำนวนรายได้ รายจ่าย ต้นทุน สินทรัพย์ หนี้สิน และทุนของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ในปี พ.ศ. 2547

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง ของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive method) เพื่ออธิบายถึงสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน จากการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋องบ้านห้วยจระเข้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยนำข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลมาทำการวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทน ซึ่งในการวิเคราะห์ต้นทุนจะวิเคราะห์เป็นต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์กบบรรจุกระป๋อง 1 กระป๋อง โดยแยกพิจารณาออกเป็นต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวมที่ประกอบด้วยต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด และในการคำนวณสัดส่วนของต้นทุนให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ จะคำนวณจากการนำปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์มาเทียบเป็นร้อยละ และนำไปคูณกับต้นทุนที่เกิดขึ้นก็จะได้เป็นต้นทุนการผลิตที่คิดให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ จากนั้นนำต้นทุนที่ได้มาคิดเป็นต้นทุนต่อ 1 กระป๋องของผลิตภัณฑ์และหาต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์ ส่วนในการวิเคราะห์ผลตอบแทนซึ่งในที่นี้คือกำไรสุทธิ จะทำการวิเคราะห์เป็นผลตอบแทนที่กลุ่มได้รับการขายผลิตภัณฑ์ใน 1 กระป๋อง ซึ่งจะทำการคำนวณโดยการนำราคาขายของสินค้าหักออกด้วยต้นทุนที่แบ่งเป็นต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวม โดยการคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนข้างต้นมีลักษณะของสมการ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนรวม (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ต้นทุนคงที่ (ที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด)} + \text{ต้นทุนผันแปร (ที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด)} \\ \text{ผลตอบแทนจากการขายส่ง (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ราคาขายส่ง} - \text{ต้นทุนรวม} \\ \text{ผลตอบแทนจากการขายปลีก (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ราคาขายปลีก} - \text{ต้นทุนรวม} \\ \text{ต้นทุนเงินสด (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ต้นทุนคงที่ (ที่เป็นเงินสด)} + \text{ต้นทุนผันแปร (ที่เป็นเงินสด)} \\ \text{ผลตอบแทนจากการขายส่ง (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ราคาขายส่ง} - \text{ต้นทุนเงินสด} \\ \text{ผลตอบแทนจากการขายปลีก (บาท / กระป๋อง)} &= \text{ราคาขายปลีก} - \text{ต้นทุนเงินสด} \end{aligned}$$

3. ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของ กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้อัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งเป็นเครื่องมือทางการเงินที่สามารถใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการวิเคราะห์และประเมินผลความสามารถของการบริหารงานของ กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรจุกะป๋อง บ้ำนห้วยจระเข้ จังหัดพระนครศรีอยุธยาได้ โดยนำรายการในงบดุลและงบกำไรขาดทุนในปี พ.ศ. 2547 ของทางกลุ่ม มาสัมพันธ์กันในรูปแบบของสัดส่วนหรืออัตราส่วนร้อยละ ผลที่ได้จากการคำนวณชี้ให้เห็นว่ากลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกะป๋อง บ้ำนห้วยจระเข้ จังหัดพระนครศรีอยุธยา มีการดำเนินงานและการจัดการทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือไม่ โดยใช้อัตราส่วนดังต่อไปนี้

3.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (debt to equity ratio) ใช้เพื่อประเมินความสัมพันธ์ระหว่างเงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืม และส่วนที่มาจากผู้ถือหุ้นของกลุ่ม ถ้าอัตราส่วนนี้สูงแสดงว่าทางกลุ่มมีความเสี่ยงสูง ทำให้ความคล่องตัวในการกู้ยืมเงินถูกจำกัด ซึ่งหลักเกณฑ์ทั่วไปที่เป็นมาตรฐานคือ หนี้สินต่อทุนไม่ควรเกิน 1.25 เท่า โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน} = \frac{\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{ทุน}} \quad (\text{เท่า})$$

3.2 อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุน (fixed asset net worth ratio) ใช้เพื่อวัดว่าทางกลุ่มมีเงินทุนจำนวนเท่าไรที่จมอยู่กับสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำ ซึ่งโดยทั่วไปสำหรับธุรกิจขนาดเล็กจะมีเงินทุนจมอยู่กับสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน ร้อยละ 75 ถ้าปรากฏว่าในส่วนของทุนมีสินทรัพย์ถาวรในสัดส่วนที่เกินกว่านี้ ทางกลุ่มก็จะมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินการ โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุน} = \frac{\text{สินทรัพย์ถาวร}}{\text{ส่วนของทุน}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

3.3 อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม (total revenue total asset ratio) ใช้เพื่อวัดว่าทางกลุ่มมีการใช้สินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรือไม่ ถ้าอัตราส่วนต่ำแสดงว่าทางกลุ่มอาจไม่ได้ใช้งานสินทรัพย์ที่มีอยู่อย่างเต็มที่ โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{รายได้}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนลงทุน (return on investment ratio) ใช้เพื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนในส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าอัตราส่วนต่ำแสดงว่าผู้ถือหุ้นอาจนำเงินไปลงทุนในด้านอื่นดีกว่า ซึ่งหลักเกณฑ์มาตรฐานโดยทั่วไป คืออัตราส่วนนี้ต้องมีค่าอย่างน้อยร้อยละ 20 โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อส่วนลงทุน} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ส่วนลงทุน}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

3.5 อัตราส่วนกำไรสุทธิ (net profit ratio) ใช้เพื่อวัดประสิทธิภาพในการบริหารและการจัดการของทางกลุ่ม ถ้าอัตราส่วนกำไรสุทธิต่ำ แสดงว่าทางกลุ่มมีการใช้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจสูงเกินไป โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราส่วนกำไรสุทธิ} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

3.6 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (debt ratio) ใช้เพื่อพิจารณาว่ากิจการใช้เงินทุนจากการกู้ยืมในการดำเนินงานเป็นจำนวนเท่าใดเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม ถ้าอัตราส่วนต่ำแสดงว่าเงินทุนส่วนใหญ่มาจากส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้น โดยมีสูตรดังนี้

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{หนี้สินรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

3.7 กำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (gross profit margin) แสดงให้เห็นถึงกำไรของธุรกิจ เทียบกับการขายซึ่งเป็นการแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของธุรกิจ

$$\text{กำไรขั้นต้นต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น}}{\text{ยอดขาย}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.8 อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (inventory turnover) ใช้วัดประสิทธิภาพในการจัดการสินค้า ถ้าอัตราส่วนต่ำแสดงว่าสินค้าไม่ค่อยมีการหมุนเวียน หรืออาจเก็บอยู่ในคลังเป็นเวลานาน หรือมีสินค้าคงคลังในปริมาณมากเกินไป

$$\text{อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง} = \frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย (ร้อยละ)}}{\text{สินค้าคงคลังโดยเฉลี่ย}}$$

4. การวิเคราะห์ทางการเงินของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จะเป็นการทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนว่ามีความคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ สามารถวิเคราะห์ได้โดยใช้วิธีการ

ประเมินความคุ้มค่าของการลงทุน โดยจะพิจารณาจากผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2547 ของทางกลุ่ม ว่ามีค่าน้อยกว่า เท่ากับ หรือมากกว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเฉลี่ยสมควรแก่การลงทุนหรือไม่

บทที่ 2

โครงร่างทางทฤษฎี

ในบทนี้จะเสนอการตรวจสอบเอกสาร ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ศึกษาตลอดจน นำเสนอทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

การตรวจสอบเอกสาร

กรมส่งเสริมการเกษตร (2542) ได้ทำการศึกษาเรื่องการบรรจุภัณฑ์ว่าการบรรจุหีบห่อ ได้แก่ การป้องกันและรักษาคุณภาพของสินค้าหรืออาหาร ทั้งในระหว่างการขนส่งและการเก็บ มีความสำคัญเพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากฝุ่นละออง และแมลง และยังเป็นการป้องกันการเสื่อมเสียของสินค้าหรืออาหารที่เกิดจากการที่สภาพแวดล้อม เช่น ความชื้น ความร้อน แสงแดด (อัลตราไวโอเล็ต) และจุลินทรีย์ ช่วยรักษากลิ่น รส และส่วนผสมต่าง ๆ ของอาหารให้อยู่สภาพที่เหมือนเดิมมากที่สุด นอกจากนี้ ยังช่วยป้องกันการปลอมปนของสินค้าอีกด้วย การบรรจุหีบห่อ ยังให้ความสะดวกในการขนส่งขนถ่าย เก็บรักษาและการจัดจำหน่าย ทำให้สามารถขนส่งและเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและประหยัดค่าใช้จ่าย ผลิตภัณฑ์บางประเภทจะขนส่งไม่ได้เลยหรือทำได้ลำบากมาก ถ้าไม่ได้รับการบรรจุก่อน เช่น เครื่องดื่ม เมล็ดธัญพืช เป็นต้น นอกจากนี้ ภาชนะบรรจุยังช่วยให้ความสะดวกในการใช้อีกด้วย เช่น ขวดน้ำปลา ซึ่งมีรูเล็ก ๆ ที่จุก ทำให้เทน้ำปลาได้ง่าย อีกทั้งหีบห่อที่บรรจุนั้นยังช่วยสื่อความหมาย ภาชนะบรรจุทำหน้าที่เป็นตัวกลางให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่บรรจุภายในให้ผู้บริโภคทราบ เช่น ยี่ห้อ ชื่ออาหาร ส่วนผสม วิธีรับประทาน อายุการเก็บ ค่าเตือน และชื่อผู้ผลิต เป็นต้น และเนื่องจากภาชนะบรรจุ เป็นสิ่งที่ผู้ซื้อมองเห็นก่อนตัวผลิตภัณฑ์ที่บรรจุอยู่ข้างใน ดังนั้น การออกแบบภาชนะบรรจุให้มีรูปร่าง มีรูปภาพหรือลวดลายที่สวยงามและสะดุดตา จะช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อเกิดความสนใจ ความต้องการ และความมั่นใจที่จะซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในลักษณะการขายแบบช่วยตัวเองในห้างสรรพสินค้าหรือซูเปอร์มาร์เก็ตต่าง ๆ ภาชนะบรรจุที่วางเรียงรายบนชั้นวางขายจะทำหน้าที่เสมือนพนักงานขายที่พูดไม่ได้ (silent salesman) ให้กับผลิตภัณฑ์

วรากร ตี๋อิ่ง (2544) ได้ทำการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและการจำหน่ายทุเรียน ในอำเภอ แกลง จังหวัดระยอง พบว่าต้นทุนรวมในการผลิตและการจำหน่ายเฉลี่ยสวนละ 162,893.34 บาท ซึ่งแยกเป็นต้นทุนการผลิตเฉลี่ย 159,086.15 บาทต่อสวน และค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 3,807.19 บาทต่อสวน แม้ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สวน โดยที่ต้นทุนการผลิตนั้นประกอบด้วยต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ร้อยละ 73.74 และ 26.26 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด เมื่อแยกวิเคราะห์และเปรียบเทียบต้นทุนรวมจากการผลิตและการจำหน่ายตามขนาดสวน ปรากฏว่าสวนขนาดใหญ่มีต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการขายเฉลี่ยต่อไร่สูงสุด และสวนขนาดเล็กต่ำสุดในบรรดา 3 ขนาด จากการวิเคราะห์พบว่าสวนทุกขนาดมีรายได้จากการขายเพียงพอที่จะชดเชยต้นทุนรวมจากการผลิตและการจำหน่าย และเหลือเป็นกำไรสุทธิโดยเสียต้นทุนรวมจากการผลิตและการจำหน่ายร้อยละ 89.94 ของรายได้จากการขาย ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมดร้อยละ 87.84 และค่าใช้จ่ายในการขายร้อยละ 2.10 หรือเป็นต้นทุนการผลิตทั้งหมดประมาณ 0.90 บาท ในเงินแต่ละบาทของรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายในการขาย จากต้นทุนการผลิตทั้งหมดนี้แยกเป็นต้นทุนผันแปรประมาณ 0.66 บาท และต้นทุนคงที่ 0.24 บาท ส่วนที่เหลือเป็นกำไรสุทธิประมาณ 0.10 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 11.19 ของต้นทุนจากการผลิตและการจำหน่าย

จุลิศร เกื้อบุญส่ง (2546) ได้ทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินเปรียบเทียบระหว่างการปลูกสะเดาเทียมกับการปลูกยางพาราในพื้นที่อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของการปลูกสะเดาเทียมเท่ากับ 33,629.97 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการปลูกยางพาราเท่ากับ 6,267.27 บาท ซึ่งการปลูกพืชทั้งสองชนิดมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ แสดงว่าคุ้มค่ากับการลงทุน แต่ในกรณีที่เกษตรกรมีเงินทุนจำกัดควรเลือกปลูกสะเดาเทียม เนื่องจากการปลูกสะเดาเทียมให้ผลตอบแทนมากกว่า อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของการปลูกสะเดาเทียมมีค่าเท่ากับ 2.90 เท่า อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของการปลูกยางพารามีค่าเท่ากับ 1.22 เท่า แสดงว่าการปลูกพืชทั้งสองชนิดคุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากมีอัตราผลตอบแทนต่อเงินทุนมากกว่า 1 แต่ในกรณีที่เกษตรกรมีเงินทุนจำกัดควรเลือกปลูกสะเดาเทียม อัตราผลตอบแทนการลงทุนจากการปลูกสะเดาเทียมมีค่าเท่ากับร้อยละ 30.07 อัตราผลตอบแทนการลงทุนจากการปลูกยางพารามีค่าเท่ากับร้อยละ 14.89 แสดงว่าการปลูกพืชทั้งสองชนิดคุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากอัตราผลตอบแทนการลงทุนมีค่ามากกว่าค่าเสียโอกาสในการนำเงินไปลงทุนในโครงการอื่น แต่ในกรณีที่เกษตรกรมีเงินทุนจำกัด ควรเลือกปลูกสะเดาเทียม

จริญญา อารมณวิสิต และคณะ (2548) ได้ทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการแปรรูปผลไม้ของกลุ่มอาชีพสตรีคมบาง อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี ซึ่งจากการวิเคราะห์อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของกลุ่มอาชีพสตรีคมบาง พบว่าอัตราส่วนทุนหมุนเวียนมีค่าเท่ากับ 0.47 เท่า ซึ่งแสดงว่าทางกลุ่มมีปัญหาการขาดสภาพคล่อง ไม่สามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ตามกำหนด ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่ต่ำกว่าเกณฑ์ทั่วไปที่ถือเป็นมาตรฐาน คือ ค่าอัตราส่วนต้องเท่ากับ 2 เท่า ดังนั้นทางเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กลุ่มควรตรวจสอบรายการสินค้าคงคลัง ลูกหนี้การค้า และโครงสร้างของหนี้สินเพื่อหาหนทางนำเงินสดมาใช้แก้ไขปัญหาลสภาพคล่อง การวิเคราะห์อัตราส่วนหมุนเวียนเร็ว พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.40 เท่า ซึ่งโดยทั่วไปควรมีค่าเท่ากับ 1 เท่า แสดงว่าทางกลุ่มมีปัญหาการขาดสภาพคล่องไม่สามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ตามกำหนด เพราะมีสินทรัพย์หมุนเวียนที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วไม่เพียงพอในการชำระหนี้สิน ดังนั้นทางกลุ่มควรตรวจสอบบัญชีลูกหนี้และโครงสร้างหนี้สินเพื่อหาหนทางนำเงินสดมาใช้แก้ไขปัญหาลสภาพคล่อง การวิเคราะห์อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.98 เท่า ซึ่งเกณฑ์ที่เป็นมาตรฐานไม่ควรเกิน 1.25 เท่า แสดงว่าทางกลุ่มมีปริมาณหนี้สินต่ำกว่าทุนและเป็นอัตราส่วนที่ดีกว่าเกณฑ์ทั่วไป แสดงว่า ทางกลุ่มมีเสถียรภาพความปลอดภัยในระบบการเงิน ซึ่งจะทำให้ทางกลุ่มมีความคล่องตัวในการกู้ยืมเงินสูง แต่หากทางกลุ่มเห็นว่า ค่าอัตราส่วนนี้ต่ำเกินไปก็ควรพิจารณาหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานยิ่งขึ้น การวิเคราะห์อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุน พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 180 ซึ่งหลักทั่ว ๆ ไปสำหรับธุรกิจขนาดเล็ควรมีเงินทุนจมอยู่กับสินทรัพย์ถาวรไม่เกินร้อยละ 75 แสดงว่าทางกลุ่มอาจต้องประสบกับปัญหาลสภาพคล่องอย่างหนัก หากมีความจำเป็นต้องใช้เงินสดโดยเฉพาะในยามที่ถึงวันครบกำหนดชำระเงิน การวิเคราะห์อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 16 แสดงว่าทางกลุ่มมีความสามารถในการหารายได้จากการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร้อยละ 16 ซึ่งถือได้ว่าเป็นค่าที่ไม่ต่ำจนเกินไปสำหรับทางกลุ่มเนื่องจากทางกลุ่มต้องมีการใช้อุปกรณ์เครื่องมือที่เป็นสินทรัพย์ถาวรเป็นจำนวนมากในการดำเนินงาน แต่ทางกลุ่มก็ควรพิจารณาหาทางเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ให้ดียิ่งขึ้นด้วย การวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของทุน พบว่า มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 6.55 แสดงให้เห็นว่าทางกลุ่มให้ผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นของกลุ่มได้ร้อยละ 6.55 ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปคือ ร้อยละ 20 แสดงให้เห็นว่าการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มขาดระบบการใช้เงินทุนที่ดีและมีปัญหาเรื่องการใช้เงินสูง ดังนั้นทางกลุ่มควรดำเนินการตรวจสอบควบคุมค่าใช้จ่ายและนโยบายในการดำเนินงานอย่างรอบคอบ การวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิของกลุ่มอาชีพสตรีคมบาง พบว่า มีค่าเท่ากับ ร้อยละ 20.60 ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มอาชีพสตรีคมบางมีอัตราส่วนกำไรสุทธิค่อนข้างสูง เพราะจากยอดขายสินค้า 100 บาท ทางกลุ่มสามารถทำกำไรได้ถึง 20.60 บาท ดังนั้นทางกลุ่มควรพยายามรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิระดับนี้ไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวคิดทางทฤษฎี

ในหัวข้อนี้เป็นการนำเสนอทฤษฎีเกี่ยวข้องที่ใช้ในการวิเคราะห์ อันประกอบด้วยทฤษฎีการวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทน ซึ่งอ้างอิงจากหนังสือการจัดการฟาร์มประยุกต์ (สมศักดิ์, 2531) การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งอ้างอิงจากวิธีอ่านงบการเงินสำหรับผู้ที่ไม่เคยจบบัญชีมาก่อน (โอฬาร, 2538) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งอ้างอิงจากการบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้ (ฐาปนาและอัจฉรา, 2544) โดยมีรายละเอียดของแต่ละทฤษฎีดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน

การวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทน จะทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนโดยแยกพิจารณาเป็นส่วนคือ ต้นทุนและผลตอบแทนในระยะเวลา 1 ปี ซึ่งจะทำให้ทราบถึงกำไรที่เกษตรกรได้รับ โดยในการวิเคราะห์จะพิจารณาต้นทุนทั้งในรูปแบบที่เป็นเงินสด และไม่เป็นเงินสด แบ่งการวิเคราะห์เป็นดังนี้

1. ต้นทุน ได้จากค่าใช้จ่ายจากการลงทุน และดำเนินการโดยองค์ประกอบของต้นทุนการผลิตแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร

1.1 ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณผลผลิต ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ปัจจัยคงที่ในการผลิต หรือไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการใช้ได้ภายในระยะเวลาของการผลิต นอกจากนี้ ยังสามารถแบ่งต้นทุนคงที่ออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสด และที่ไม่เป็นเงินสด

1.1.1 ต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสด หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตจะต้องจ่ายในรูปของเงินสดในจำนวนที่คงที่ ได้แก่ ค่าภาษีดิน และค่าเช่าที่ดิน เป็นต้น

1.1.2 ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้ผลิตไม่ได้จ่ายออกไปจริงในรูปของเงินสด หรือเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ที่ประเมิน ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของโรงเรือน และค่าเสียโอกาสของเงินทุนในการซื้ออุปกรณ์

1.2 ต้นทุนผันแปร หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณของผลผลิตซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้ปัจจัยในการผลิต และปัจจัยผันแปรจะใช้หมดไปในช่วงการผลิตนั้น ๆ ต้นทุนผันแปร สามารถแยกออกเป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด และที่ไม่เป็นเงินสด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2.1 ต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด หมายถึง ต้นทุนผันแปรที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปจริงเป็นเงินสด จากการใช้ปัจจัยผันแปรต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ ค่าจ้างแรงงาน ค่าวัสดุวัตถุดิบที่ใช้ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าอุปกรณ์ในการแปรรูป ตลอดจนค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ต่าง ๆ

1.2.2 ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสด หมายถึง ต้นทุนผันแปรที่ผู้ผลิตไม่ได้จ่ายออกไปจริงเป็นเงินสด เป็นค่าใช้จ่ายที่คิดให้กับปัจจัยการผลิตผันแปรต่าง ๆ ที่เป็นของผู้ผลิตเอง หรือได้รับมาแล้วก็ใช้ในรูปของสิ่งของ ได้แก่ ค่าแรงของบุคคลในครอบครัว ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่เกษตรกรได้เองหรือได้มาฟรี และค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหมุนเวียน

2. ผลตอบแทน ซึ่งในที่นี้คือกำไรสุทธิ หมายถึง ผลต่างระหว่างรายได้ และต้นทุน กำหนดให้ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน และผลตอบแทนหรือกำไร เป็นดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ต้นทุนทั้งหมด} &= \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด} + \text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด} \\
 \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด} &= \text{ค่าแรง} + \text{ค่าวัสดุวัตถุดิบ} + \text{ค่าบรรจุภัณฑ์} + \\
 &\quad \text{ค่าวัสดุอุปกรณ์การแปรรูป} + \text{ค่าซ่อมแซม} \\
 &\quad \text{อุปกรณ์การแปรรูป} + \text{ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน} \\
 &\quad \text{หมุนเวียน} \\
 \text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด} &= \text{ค่าใช้ที่ดิน} + \text{ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การ} \\
 &\quad \text{แปรรูป} + \text{ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนในการซื้อ} \\
 &\quad \text{อุปกรณ์การแปรรูป} \\
 \text{กำไรสุทธิ} &= \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ต้นทุนทั้งหมด}
 \end{aligned}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

สมรรถภาพในการหากำไร อัตราส่วนนี้เป็นการประเมินควบคุมจัดการรายได้ที่เกิดขึ้นหรือผ่านกระบวนการขายจนมียอดขายในปริมาณที่สูงเป็นส่วนต่างของจำนวนเมื่อเหลือเมื่อขาด (margin) ที่ต่างจากค่าใช้จ่ายที่ใช้ไป ซึ่งบางครั้งก็พิจารณาได้ทั้งสองความหมาย

ประสิทธิภาพในการใช้และควบคุมทรัพยากรในการดำเนินงาน อัตราส่วนนี้เป็นการประเมินและควบคุมการประกอบกิจการ นอกจากนี้ยังช่วยกำหนดระดับของรายได้ที่สูงขึ้น โดยเฉพาะมีความสำคัญต่อการใช้สินเชื่อ การจัดการสินค้าคงคลัง และการบริหารการจัดการสินทรัพย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำศัพท์ที่ใช้ในการวิเคราะห์อัตราส่วน

ต้นทุนขาย (cost of good sold) เป็นส่วนที่เกิดขึ้นกับระบบการขายในธุรกิจ ซึ่งได้ใช้จ่ายไปสำหรับสินค้าที่จะนำมาขาย บวกเพิ่มจำนวนที่ต้องใช้จัดสรรสินค้าในช่วงที่เกิดการค้าขายขึ้น

สินทรัพย์หมุนเวียน (current assets) หมายถึง มูลค่าเงินสด ลูกหนี้การค้า (หักส่วนที่เป็นหนี้แล้ว) สินค้าคงคลังและอะไรก็ตามที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในเวลาอันสั้น ปกติแล้วน้อยกว่าหนึ่งปี

หนี้สินหมุนเวียน (current liabilities) ได้แก่ จำนวนเงินทั้งหมดที่บริษัทกู้ยืมมาซึ่งจะครบกำหนดการชำระภายในหนึ่งปี

กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (earnings before interest and taxes ; EBIT) เป็นผลกำไรที่หามาได้ ก่อนที่จะมีการหักส่วนที่เป็นดอกเบี้ยและภาษี

สินทรัพย์ถาวร (fixed assets) ได้แก่ ที่ดิน เครื่องมือและเครื่องใช้ในการก่อสร้างอาคาร อุปกรณ์ เครื่องจักร เครื่องมือเฟอร์นิเจอร์ แผนผังและแบบแปลน หักด้วยเงินชดเชยและค่าเสื่อมราคา

กำไรสุทธิ (net profit) เป็นจำนวนเงินที่หักค่าใช้จ่ายออกทั้งหมด ซึ่งจะรวมทั้งดอกเบี้ยและภาษีด้วย

ทุน (net worth) เป็นส่วนของเจ้าของที่แสดงไว้ในงบดุล ซึ่งเป็นผลต่างระหว่างสินทรัพย์และหนี้สิน

ยอดขาย (หรือรายได้สุทธิ) (sales) มูลค่ารวมจากการขายทั้งหมด หักส่วนที่เป็นสินค้าคืน ส่วนลดและดอกเบี้ยรับ

สินค้าคงคลัง (inventory) ในกระบวนการผลิตเป็นมูลค่าของสินค้าผลสำเร็จ วัตถุดิบ และในส่วนของพร้อมนำไปใช้ประโยชน์ได้

สำหรับในความหมายของผู้ขายปลีกและบรรดาพ่อค้าทั้งหมดแล้ว ย่อมหมายถึงสินค้าที่มีอยู่และพร้อมจำหน่ายออกไป

สินทรัพย์ทั้งหมด (total assets) มูลค่ารวมของสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์หมุนเวียน

หนี้สินทั้งหมด (total debt) เป็นหนี้สินรวมทั้งหมดทั้งหนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินระยะยาว

ทุนหมุนเวียน (working capital) สินทรัพย์หมุนเวียนหักหนี้สินหมุนเวียน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราส่วนทางการเงินชนิดที่ 1 : สมรรถภาพในการทำกำไร (profitability ratios)

เหตุใดจึงกล่าวกันว่าความสามารถในการหาผลกำไรเป็นสิ่งสำคัญต่อธุรกิจ เราต้องการผลตอบแทนและเวลาที่ดีกว่าที่เราจะได้จากธนาคารด้วย ตลอดจนมีความเสี่ยงในลักษณะอื่น ๆ ต่ำด้วย ซึ่งปกติแล้วสมรรถภาพในการทำกำไรเป็นวิธีที่ใช้ประเมินค่าการดำเนินงานที่พบเห็นได้ทั่วไป ตัวอย่างเช่น ถ้าการออมทรัพย์หรือปริมาณเงินในท้องตลาดสามารถให้ผลตอบแทนได้มากกว่าการลงทุนในกิจการของตนเอง เราก็อาจจะต้องคิดหนักจนถึงขั้นขายทอดกิจการของเราเพื่อนำเงินที่ได้มาลงทุนในด้านอื่น ๆ อีก จนกว่าจะมีวิธีอื่นที่เราจะได้แนวทางที่ทำเงินได้มากกว่า ดังนั้น การพิจารณาอัตราส่วนทางการเงินที่เน้นความสามารถในการทำกำไร จะช่วยให้เจ้าของกิจการมองเห็นช่องทางทำรายได้ได้หลายทาง โดยสรุปแล้วถือว่าการประเมินค่าตอบแทนจากกำไรผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ผลตอบแทนจากการลงทุน และผลตอบแทนจากยอดขายในที่สุด

อย่างไรก็ตาม ลักษณะโดยทั่วไปของสมรรถภาพในการทำกำไร หรือบางทีเรียกว่ารายได้ นั่น เป็นการเปลี่ยนแปลงในระดับราคา ปริมาณ หรือเป็นการเปลี่ยนแปลงทั้งสองอย่างเมื่อเป็นเช่นนี้ การเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนทางการเงินของกิจการในช่วงที่ผ่านมาจะสอดคล้องกับคุณลักษณะที่ผันแปรข้างต้น กล่าวคือ ทั้งในระดับราคาและปริมาณ ซึ่งสิ่งนี้จะแสดงให้เห็นว่าไปเพิ่มที่ค่าใช้จ่าย ไม่ว่าจะเป็นการขายที่มากกว่าเดิมหรือการโฆษณา ขณะที่ผลจากการเปลี่ยนแปลงของทรัพย์สินที่มีค่าเสื่อมราคาหรือรายการอื่น ๆ ได้เพิ่มขึ้น และในขณะเดียวกันก็มีการกั๊กขึ้นด้วยถ้าเจ้าของกิจการขึ้นหรือลดราคาสินค้าลง การเปลี่ยนแปลงของอัตราส่วนทางการเงินนั้นก็ถือเป็นเรื่องปกติ

อัตราส่วนกำไรสุทธิ หรืออัตราส่วนกำไร (net profit ratio)

$$\text{อัตราส่วนกำไร} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขายสุทธิ}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

ลักษณะทั่วไปที่เป็นมาตรฐาน สิ่งนี้ขึ้นอยู่กับธุรกิจหรืออุตสาหกรรม อีกทั้งปริมาณธุรกิจก็มีความสำคัญเท่า ๆ กับระยะเวลาที่ดำเนินกิจการมา

อัตราส่วนทางการเงิน บางครั้งค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทางธุรกิจนั้นมีจำนวนที่สูงเกินไปแต่ไม่ได้ก่อให้เกิดประโยชน์แต่อย่างใด นอกจากนี้จะเป็นในกรณีของยอดขายเกิดต่ำกว่า

ค่าใช้จ่ายที่ใช้ไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราส่วนทางการเงินสูง สิ่งนี้เกิดขึ้นเมื่อผลตอบแทนจากกำไรนั้นสูง หรือในกรณีที่ค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับต่ำ

ข้อสังเกต อัตราส่วนกำไรสุทธิตามที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการวิเคราะห์ที่ตีอย่างหนึ่ง มีลักษณะเป็นเอกเทศ เป็นส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์ธุรกิจและอุตสาหกรรม ซึ่งสามารถนำไปเปรียบเทียบกับมาตรฐานอุตสาหกรรมได้

อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

$$\text{กำไรขั้นต้นต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น}}{\text{ยอดขาย}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายจะแสดงให้เห็นถึงกำไรของธุรกิจ เทียบกับการขายซึ่งเป็นการแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของธุรกิจ และขณะเดียวกันก็บอกให้เห็นว่าราคาสินค้านั้นได้ถูกตั้งขึ้นมาอย่างไร

โดยการพิจารณาอัตราส่วนทั้งสองข้างต้นพร้อม ๆ กัน เราก็สามารถที่จะมองเห็นภาพผลการดำเนินงานของธุรกิจได้มากขึ้น ตัวอย่าง ถ้าหากว่ากำไรขั้นต้นไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงมาตลอดหลายปี ๆ แต่กำไรสุทธิได้ลดลงตลอดเวลาในระยะเวลาดังกล่าว เราก็พอที่จะพูดได้ว่าอาจจะเกิดค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับการขายแล้วสูงขึ้น หรือไม่ก็อัตราดอกเบี้ยเงินได้สูงขึ้น ดังนั้น เราก็ควรที่จะพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ให้เป็นพิเศษมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะพิจารณาถึงสาเหตุที่ก่อให้เกิดปัญหาเหล่านั้น ตรงกันข้ามถ้าหากว่ากำไรขั้นต้นลดลงตลอดระยะเวลาที่เราศึกษา ก็พอที่จะชี้ให้เห็นได้ว่าสาเหตุเกิดจากต้นทุนในการผลิตเมื่อเทียบกับอัตราส่วนต่อการขายที่สูงขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นผลสืบเนื่องมาจากราคาสินค้าต่ำลง หรือประสิทธิภาพในการดำเนินงานเมื่อเทียบกับจำนวนที่ผลิตตกต่ำลงก็ได้ และถ้าหากว่าค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับการขายคงที่ เราก็กล่าวได้ทันทีว่าการทำกำไรสุทธิลดต่ำลงเนื่องมาจากต้นทุนสินค้าสูงขึ้น

อัตราผลตอบแทนของส่วนของเจ้าของกิจการหรือหุ้น (return on investment ratio :

ROI)

$$\text{อัตราผลตอบแทนของส่วน} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ส่วนของเจ้าของกิจการ}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

ของเจ้าของกิจการ

ส่วนของเจ้าของกิจการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประเมินค่า การพิจารณาอัตราผลตอบแทนในส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการ เป็นลักษณะ การประเมินผลประกอบการในขั้นตอนท้ายสุด

ลักษณะทั่วไปที่เป็นมาตรฐาน อัตราส่วนนี้เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่าอย่างน้อยต้อง ร้อยละ 20 จึงจะสามารถรองรับการเจริญเติบโตในอนาคตได้

อัตราส่วนทางการเงินต่ำ ในส่วนนี้ผู้ประกอบการอาจนำเงินไปลงทุนด้านอื่นน่าจะเกิดผล ดีกว่า เช่น การซื้อพันธบัตรออมทรัพย์ เป็นต้น ถ้าอัตราส่วนทางการเงินต่ำ จะสะท้อนให้เห็นถึง ลักษณะของการประกอบการที่ผ่านมาว่ามีการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ หรือขาด ระบบการใช้จ่ายเงินที่ดีและมีปัญหาเรื่องการใช้เงินสูง

อัตราส่วนทางการเงินสูง สำหรับส่วนนี้อาจได้แหล่งเงินทุนมาจากบรรดาเจ้าหนี้ทั้งหลาย อาจเกิดจากการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ หรือดำเนินกิจการจนได้รับผลประโยชน์จนเป็นที่ น่าพอใจ

ข้อสังเกต การประเมินค่าในลักษณะนี้ เป็นวิธีการพิจารณาสมรรถภาพในการทำกำไร ดีที่สุด ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่สำคัญต่อการเปรียบเทียบกับกิจการหรืออุตสาหกรรมอื่นโดยเฉลี่ย อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนดังกล่าวก็ยังต้องใช้ร่วมกับอัตราส่วนอีกหลายประเภท นอกจากนี้ ROI ยังมีความ เกี่ยวเนื่องกับความเสี่ยงโดยตรงอย่างเห็นได้ชัด กล่าวคือ ความเสี่ยงสูงผลตอบแทนก็สูง เช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ควรจำไว้ว่าส่วนของผู้ถือหุ้นหรือทุนก็คือผลต่างของสินทรัพย์ และหนี้สิน ซึ่งส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการที่เล็กกว่าจะเท่ากับอัตราส่วนที่สูงกว่า

อัตราส่วนทางการเงินชนิดที่ 2 : อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้และ ควบคุมทรัพยากร (efficiency ratios)

อัตราส่วนนี้ใช้เพื่อประเมินเจ้าของกิจการว่าสามารถประกอบธุรกิจของตนได้ดีเพียงใด นอกจากนี้อัตราส่วนนี้ ยังเป็นตัวชี้ให้เห็นถึงความสามารถในการเรียกเก็บเงินจากเครดิตการค้า และการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังในช่วงเวลาหนึ่ง อีกทั้งได้พิจารณาปริมาณการขายที่เป็นผล เกี่ยวเนื่องมาจากการบริหารสินทรัพย์ที่มีอยู่และได้รับผลตอบแทนจากการนี้

อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้และควบคุมทรัพยากร เป็นประเด็นที่มีความสำคัญ ต่อการรักษาสมดุลในระบบธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ถ้ากำหนดเครดิตการค้ามากเกินไปเพื่อที่จะ ต้องการขายให้ได้เท่านั้น จะทำให้ระยะเวลาการเรียกเก็บจากลูกหนี้การค้าก็จะนานวันเพิ่มขึ้น ไปอีก หรือหากเราซื้อมากเกินไป แม้ว่าการซื้อดังกล่าวจะเป็นไปตามข้อสัญญาก็ตามสิ่งเหล่านี้จะ ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีเหตุผลแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สะท้อนว่าสินค้าคงคลังมีการหมุนเวียนลดลง ในทำนองเดียวกันถ้าเรามีสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป โดยที่ยอดขายไม่เพิ่มขึ้นให้สัมพันธ์กัน อัตราส่วนนี้ก็จะแสดงให้เห็นในทันทีว่ายอดขายลดลง เนื่องจากการบริหารสินทรัพย์ไม่มีประสิทธิภาพ

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าอัตราส่วนอื่น ๆ ต่างมีความหมายเพื่อรักษาสสมดุลทางเศรษฐกิจ ซึ่งนำไปสู่ความก้าวหน้าเติบโตใหญ่ แต่อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้และควบคุมทรัพยากร โดยปกติแล้วจะเน้นความสำคัญให้เห็นได้ในทันทีทันใด โดยที่เราจะได้คำตอบจากอัตราส่วนเป็น จำนวนวันมากกว่าจำนวนเป็นร้อยละหรือสัดส่วน

อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (fixed assets net worth ratio)

$$\text{อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{สินทรัพย์ถาวร}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้นหรือทุน}}$$

การประเมินค่า จำนวนสินทรัพย์ถาวรที่มีอยู่เป็นส่วนหนึ่งของทุนหรือส่วนของผู้ถือหุ้นของกิจการ ซึ่งถือว่ามีค่าสำคัญเพราะว่าเป็นปัจจัยที่บ่งบอกให้ทราบว่าเงินทุนจำนวนเท่าไรที่จมอยู่กับสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำ

ลักษณะทั่วไปที่ถือเป็นมาตรฐานหลักทั่ว ๆ ไปของธุรกิจขนาดเล็กนั้น จะมีเงินทุนจมอยู่กับสินทรัพย์ถาวรไม่เกินร้อยละ 75 ถ้าปรากฏว่าในส่วนของผู้ถือหุ้นมีสินทรัพย์ถาวรในสัดส่วนที่เกินกว่านี้ กิจการก็จะมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินงาน

อัตราส่วนทางการเงินต่ำ สำหรับการลงทุนในระดับเล็ก ๆ แล้ว สัดส่วนของสินทรัพย์ถาวรมักสัมพันธ์กับทุน โดยที่ทุนอาจประกอบไปด้วยสินทรัพย์ประเภทที่มีสภาพคล่องก็เป็นได้ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับบรรดาเจ้าหนี้การค้าทั้งหลายเป็นอย่างดี

อัตราส่วนทางการเงิน ลักษณะเป็นการลงทุนขนาดใหญ่ในโรงงานและประเภทที่ดิน ซึ่งอาจจะประสบปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องอย่างหนักหากมีความจำเป็นต้องใช้เงินสดโดยเฉพาะในยามที่ถึงวันครบกำหนดชำระเงิน

อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม (investment ratio)

$$\text{อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{รายได้}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตจากสถาบัน หากมีข้อผิดพลาดประการใดขออภัยเป็นอย่างสูง และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประเมินค่า พิจารณาถึงความสามารถของกิจการในการหารายได้ในลักษณะที่สัมพันธ์กับทรัพย์สิน

ลักษณะทั่วไปที่ถือเป็นมาตรฐาน จะมีลักษณะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับธุรกิจและอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง อย่างเช่น ธุรกิจด้านบริการจะจำกัดสินทรัพย์ถาวร และเปรียบเทียบสินค้าคงคลังกับบริษัทผู้ผลิต เป็นต้น

อัตราส่วนทางการเงินต่ำ เราอาจไม่ได้ใช้งานทรัพย์สินที่มีอยู่เต็มที่ หรือใช้ทรัพย์สินบริหารรายได้เพียงไม่กี่อย่าง ซึ่งประเด็นสำคัญไม่ได้อยู่ที่ขนาดของสินทรัพย์ ซึ่งทางเราจะมองว่า กิจการอาจจะขยายตัวได้แต่ธุรกิจไม่ได้เติบโตเท่าที่ควร

อัตราส่วนทางการเงินสูง รายได้ที่สูงขึ้นอาจดำเนินการได้โดยทรัพย์สินเพียงไม่กี่อย่าง ซึ่งอาจแสดงให้เห็นว่ามีบางสิ่งกำลังจัดการอยู่หรือบางสิ่งได้ลุล่วงไปด้วยดี ตลอดจนการใช้ทรัพย์สินประเภทอาคาร และอุปกรณ์เครื่องมือน่าจะเหมือนกันจนทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (inventory turnover)

$$\text{อัตราส่วนการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง} = \frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงคลังโดยเฉลี่ย}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

การประเมินค่าการหมุนเวียนของสินค้าแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการจัดการเกี่ยวกับสินค้า และผลเฉลี่ยสินค้าคงคลังจำนวนหนึ่งที่หมุนเวียนในแต่ละเดือนปี

ลักษณะทั่วไปที่ถือเป็นมาตรฐาน อัตราส่วนการหมุนเวียนสินค้าคงคลังในแต่ละปีจะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจการต่าง ๆ เหล่านั้น

อัตราส่วนทางการเงินต่ำ แสดงให้เห็นถึงจำนวนสินค้าขนาดใหญ่ที่ไม่ค่อยมีการหมุนเวียนเท่าใดนัก หรือบางทีเก็บอยู่ในคลังเป็นเวลานาน หรืออาจมีสภาพคล่องต่ำ สินค้าคงคลังมีปริมาณมากเกินไป ตลอดจนสินค้าที่เตรียมไว้ขายในช่วงเทศกาล

อัตราส่วนสูงแสดงให้เห็นถึงสัดส่วนที่แคบเข้ามา ซึ่งอาจจะเห็นว่าสินค้าหมุนเวียนเร็วหรือบางที่ขายจนหมดเกลี้ยง รวมไปถึงมีสภาพคล่องดีจนส่งผลกระทบต่อฐานะการขายและเมื่อมีสินค้าคงคลังไม่เพียงพอกับการขาย

ข้อสังเกต อัตราส่วนการหมุนเวียนที่ค่อนข้างเร็วจะถือว่าเป็นแนวโน้มมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับกัน ไม่ว่าจะเป็นกระแสเงินสดที่สะอาด หรือการจัดการภายในโกดังให้ปริมาณสินค้าลดลงเป็นต้น

เอกสาร อัตราส่วนดังกล่าวจะเป็นตัววัดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าที่มีอยู่ และสามารถ
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อสังเกต สิ่งที่ควรจำประการหนึ่งคือ หนี้สินระยะยาวจะเป็นลักษณะของการมสานเหตุ และผลเข้าด้วยกันอย่างเช่น ในเวลาที่เราดำเนินการไปได้และช่วงที่ยอดขายไม่คืนัก สิ่งนี้ก็จะส่งผลให้รายได้ลดลง เพราะเงินส่วนใหญ่มาจากการกู้ยืม

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (debt ratio)

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{หนี้สินรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม}} \quad (\text{ร้อยละ})$$

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม เป็นอัตราส่วนที่แสดงให้เห็นว่ากิจการใช้เงินทุนจากการกู้ยืมในการดำเนินงานเป็นจำนวนเท่าใด เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม คำว่าหนี้สินรวมจะรวมถึงหนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินระยะยาว โดยทั่วไปแล้วเจ้าหนี้ชอบที่จะเห็นอัตราส่วนนี้ต่ำ เพราะถ้าอัตราส่วนนี้ต่ำก็แสดงว่าเงินทุนส่วนใหญ่ของกิจการมาจากส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้มีโอกาสที่จะได้รับชำระหนี้คืนมีมาก ถ้าอัตราส่วนนี้สูง แสดงว่ากิจการใช้เงินจากการกู้ยืมสูง เมื่อเทียบกับเงินทุนส่วนของเจ้าของ หากกิจการไม่สามารถชำระหนี้คืนเจ้าหนี้ได้จะทำให้ประสบปัญหาทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จะเป็นการทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนว่ามีความคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ สามารถวิเคราะห์ได้โดยใช้วิธีการ

ประเมินความคุ้มค่าของการลงทุน โดยจะพิจารณาจากผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2547 ของทางกลุ่ม ว่ามีค่าน้อยกว่า เท่ากับ หรือมากกว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเฉลี่ยสมควรแก่การลงทุนหรือไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง

ในบทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษเกี่ยวกับสภาพทั่วไปด้านการดำเนินงาน การผลิต และการตลาด รวมทั้งปัญหาในการดำเนินงานกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีรายละเอียดดังนี้

สภาพทั่วไปของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ จัดตั้งขึ้นมาจากการประสบปัญหาขาดทุนจากการเลี้ยงกบของกลุ่มอาชีพเลี้ยงกบบ้านห้วยจระเข้ สมาชิกภายในกลุ่มจึงคิดหาวิธีการเพิ่มมูลค่าผลผลิตโดยการแปรรูปเป็นกบทอดกรอบ เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ ซึ่งมี 2 รส คือ กบทอดกรอบผัดเผ็ดและกบทอดกรอบน้ำแดง ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2543 ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 103 หมู่ที่ 9 ตำบลบ่อตาโล่ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ภายใต้การสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดพระนครศรีอยุธยาและองค์การบริหารส่วนตำบลบ่อตาโล่ รวมไปถึงธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีสมาชิกจำนวน 14 คน มีคุณยุพา สังข์เนตร เป็นประธานกลุ่ม สมาชิกแต่ละคนจะลงทุนคนละเท่าไรก็ได้ โดยมีราคาหุ้นละ 100 บาท เพื่อนำเงินมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม และนำรายได้จากการจำหน่ายมาแบ่งกัน

การจัดรูปแบบองค์กร

เนื่องจากกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ยังเป็นกลุ่มที่ถือว่ามีขนาดเล็ก อีกทั้งปริมาณงานของกลุ่มยังไม่มากนัก การบริหารจัดการภายในกลุ่มจึงไม่ได้มีการแบ่งแยก ออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ อย่างชัดเจน หน้าที่การบริหารงานทุก ๆ ด้านจะขึ้นตรงกับประธานกลุ่มเป็นส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิต การตลาด การจัดซื้อ วัตถุดิบ และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ โดยมีคณะกรรมการบริหาร ดังนี้

1. นางยุพา สังข์เนตร ประธาน
2. นางไอล หงษ์จินดา รองประธาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. นางบัวผัน หงษ์ทอง กรรมการที่ปรึกษา
5. นายอำนาจ รื่นจิตกร กรรมการ
6. นายสุเทพ ควณแสง กรรมการ
7. นายนรินทร์ นรกิจ เลขานุการ

โดยสมาชิกเป็นบุคคลที่มีภูมิลำเนาอยู่ในตำบลบ่อตาโล่ อำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีการประชุมอย่างน้อย 2 ครั้งต่อเดือน และมีการแถลงผลการดำเนินงานของกลุ่มให้สมาชิกทราบภายในเดือนธันวาคมของทุกปี

สภาพทางเศรษฐกิจและการเงิน

ทรัพย์สิน

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้มดำเนินการโดยใช้บริเวณบ้านคุณยุพา สังข์เนตร ซึ่งสถานที่ประกอบการผลิตเป็นอาคารชั้นเดียวประกอบด้วยห้องทำสด ห้องทอด ห้องอัดบรรจุกระป๋องและอัดความดัน พร้อมด้วยอุปกรณ์ในการผลิต ได้แก่ เครื่องบรรจุกระป๋อง หม้อฆ่าเชื้อ ชุดตรวจวัดตะเข็บกระป๋องและอุปกรณ์เครื่องใช้อื่น ๆ รวมมูลค่า 486,100 บาท ซึ่งค่าปรับปรุงสถานที่ได้รับการสนับสนุนมาจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ จำนวน 85,000 บาท เงินกองกลางของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 30,000 บาท และจากสาธารณสุขอำเภอวังน้อย จำนวน 20,000 บาท ส่วนเครื่องบรรจุกระป๋อง หม้อฆ่าเชื้อ และเตาแก๊สจำนวน 3 ชุด ได้รับการสนับสนุนมาจากสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยของบประมาณโครงการตามมาตรการเพิ่มการใช้จ่ายภาครัฐเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ (มพร.) ปี พ.ศ. 2542 จำนวน 188,500 บาท และชุดตรวจวัดตะเข็บกระป๋องซึ่งได้รับการสนับสนุนมาจากกรมส่งเสริมสหกรณ์ จำนวน 18,000 บาท ส่วนการซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตอื่น ๆ นั้นมาจากการลงทุนของทางกลุ่มเอง 144,600 บาท

หนี้สิน

ทางกลุ่มได้มีการกู้ยืมเงินมาใช้ในการลงทุนซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์เพื่อใช้ในการผลิต โดยได้ทำการกู้ยืมเงินมาจากอุตสาหกรรมจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 50,000 บาท มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ซึ่งทางกลุ่มได้มีการชำระคืนหนี้สินไปบ้างแล้ว

ปัจจุบันทางกลุ่มเหลือหนี้สินทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 33,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายได้

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านป่อตาโล่ มีสมาชิกทั้งสิ้นจำนวน 14 คน และสมาชิกทั้งหมดมีอาชีพหลักเป็นการเลี้ยงกบ ซึ่งมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 4,000 บาท ส่วนในการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องที่สมาชิกของกลุ่มยึดเป็นอาชีพเสริมนี้สามารถสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกโดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน ซึ่งรายได้จากการขายกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของทางกลุ่มที่คิดต่อปีแล้ว มีมูลค่าถึง 1,776,000 บาท

รายจ่าย

รายจ่ายส่วนใหญ่ของทางกลุ่มจะได้แก่ การจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อนำมาใช้ในการผลิต ได้แก่ ค่าเนือกบ ค่าเครื่องปรุงต่าง ๆ ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า ค่าเชื้อเพลิง ค่าแรงงาน ค่าน้ำมันรถ รวมถึงค่าบรรจุภัณฑ์ ซึ่งได้แก่ ค่ากระป๋องและค่าฉลาก เป็นต้น ทั้งนี้ทางกลุ่มจะมีค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อปีคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1,336,440 บาท

เมื่อนำรายได้ที่ทางกลุ่มได้มาหักด้วยรายจ่ายทั้งหมดของทางกลุ่มแล้ว พบว่าทางกลุ่มได้รับผลกำไรสุทธิต่อปีทั้งสิ้นเป็นจำนวนเงิน 439,560 บาท

การจัดสรรผลกำไร

เมื่อได้รับรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แล้วจะมีการหักค่าใช้จ่ายในการผลิตและการดำเนินงานต่าง ๆ ก่อนแล้วจึงนำกำไรที่ได้มาแบ่งกันในบรรดาสมาชิก โดยจะแบ่งเป็นเงินปันผลให้กับสมาชิกผู้ถือหุ้น

หน่วยงานรัฐบาลที่มีบทบาทเกี่ยวข้อง

1. สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ให้การสนับสนุนงบประมาณในด้านอุปกรณ์การผลิต ไม่ว่าจะเป็น เครื่องบรรจุกระป๋อง ตู้อบ และอุปกรณ์อื่น ๆ รวมไปถึงค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงสถานที่ทำการผลิต

2. องค์การอาหารและยา ให้ความอนุเคราะห์ในการตรวจสอบสถานที่และกระบวนการผลิต เพื่อเป็นการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ และให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์แก่การดำเนินการผลิตซึ่ง

ช่วยสร้างความมั่นใจในการทำการผลิตและลูกค้าให้ความเชื่อถือมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารส่งเสริมและเผยแพร่เพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. กรมส่งเสริมการส่งออก ให้ความช่วยเหลือติดต่อหาตลาดต่างประเทศเพื่อการส่งออก ให้ ซึ่งตลาดที่ทางกลุ่มมองหาอยู่ คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ที่เคยมีลูกค้านำสินค้าไปเปิดตัว และได้ผลตอบรับดีมาก

สภาพทั่วไปทางด้านการผลิต

การดำเนินการผลิตกบทอดกรอบของทางกลุ่ม สามารถผลิตได้ในปริมาณที่ไม่แตกต่างกัน ตลอดทั้งปี เนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่สำคัญคือ เนื้อกษ นั้น ได้ทำการรับซื้อจากสมาชิก กลุ่มอาชีพเลี้ยงกบ หมู่ที่ 9 และในบริเวณใกล้เคียงจึงไม่เกิดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ สามารถผลิตได้ตามปริมาณคำสั่งซื้อที่เข้ามา โดยกบที่นำมาแปรรูปนั้นจะคัดเลือกที่มีขนาดตัว 250 กรัม และปริมาณบรรจุ 90 กรัม ต่อกระป๋อง ซึ่งมีส่วนประกอบและมีกรรมวิธีการผลิต ดังต่อไปนี้

กบผัดเผ็ด

- | | |
|--------------|-----------|
| 1. กบทอด | ร้อยละ 80 |
| 2. เกลือ | ร้อยละ 2 |
| 3. หอมแดง | ร้อยละ 1 |
| 4. กระเทียม | ร้อยละ 8 |
| 5. ช่า | ร้อยละ 1 |
| 6. ตะไคร้ | ร้อยละ 1 |
| 7. พริก | ร้อยละ 2 |
| 8. น้ำมันพืช | ร้อยละ 5 |

กบน้ำแดง

- | | |
|--------------|-----------|
| 1. กบทอด | ร้อยละ 80 |
| 2. ซอส | ร้อยละ 10 |
| 3. น้ำมันพืช | ร้อยละ 5 |
| 4. เกลือ | ร้อยละ 2 |
| 5. น้ำตาล | ร้อยละ 3 |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรรมวิธีการผลิตกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง

ขั้นตอนที่ 1 การทำสด

นำกบที่มีขนาดน้ำหนักตัวประมาณ 250 กรัม มาทำก เรสับเอาเล็บทั้ง 4 ขา ออกให้หมด ทำการลอกเอาหนังกบออกแล้วผ่าหนังกบ เพื่อเอาของเสียในตัวกบออก แล้วนำกบไปล้างให้สะอาด จากนั้นนำกบที่ทำความสะอาดแล้วมาล้างเป็นชิ้นขนาดเท่า ๆ กัน ชิ้นละประมาณ 1 นิ้ว เมื่อล้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว นำมาทำความสะอาดอีกครั้ง ใส่ตะแอมรงผึ้งให้สะอาดดีน้ำ จากนั้นนำส่งยังห้องทอด

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการทอด

เมื่อกบที่ทำความสะอาดแล้วผึ่งจนสะอาดแห้งดีแล้วนำมาทอดในน้ำมันบัว การทอดจะใช้น้ำมันกระทะละ 3 กิโลกรัมต่อปริมาณกบที่สับแล้ว 5 กิโลกรัม ทอดจนกบมีสีออกสีเหลืองทอง ซึ่งแสดงว่ากบเริ่มกรอบพอควร ตักขึ้นให้สะอาดดีน้ำมัน

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการปรุงรส

ทำการปรุงรสด้วยเครื่องปรุงรสของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดตามสัดส่วนดังกล่าวข้างต้น เมื่อผสมเครื่องปรุงรสเป็นที่เรียบร้อยแล้ว นำกบที่ทอดแล้วลงผัดในกระทะ คนจนส่วนผสมต่าง ๆ เข้ากันดี

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนการบรรจุกระป๋อง

นำผลิตภัณฑ์ที่ปรุงรสเป็นที่เรียบร้อยแล้ว มาบรรจุลงในกระป๋องอลูมิเนียมที่ผ่านการต้มฆ่าเชื้อแล้ว โดยแต่ละกระป๋องมีน้ำหนักผลิตภัณฑ์และกระป๋องรวม 150 กรัม เมื่อบรรจุลงกระป๋องเรียบร้อยแล้ว ปิดฝาให้เรียบร้อย แล้วนำเข้าเครื่องอัดฝากระป๋อง

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการอัดความดัน

นำกระป๋องซึ่งบรรจุผลิตภัณฑ์แล้วแยกตามประเภทของผลิตภัณฑ์ นำมาอัดความดัน เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ไม่เน่าเสียง่าย ในการอัดความดันใส่ได้ครั้งละ 80 กระป๋อง

ขั้นตอนการอัดความดัน

1. เปิดวาล์ว ใส่น้ำลงในหม้อ

2. ตั้งไฟพอน้ำเดือด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

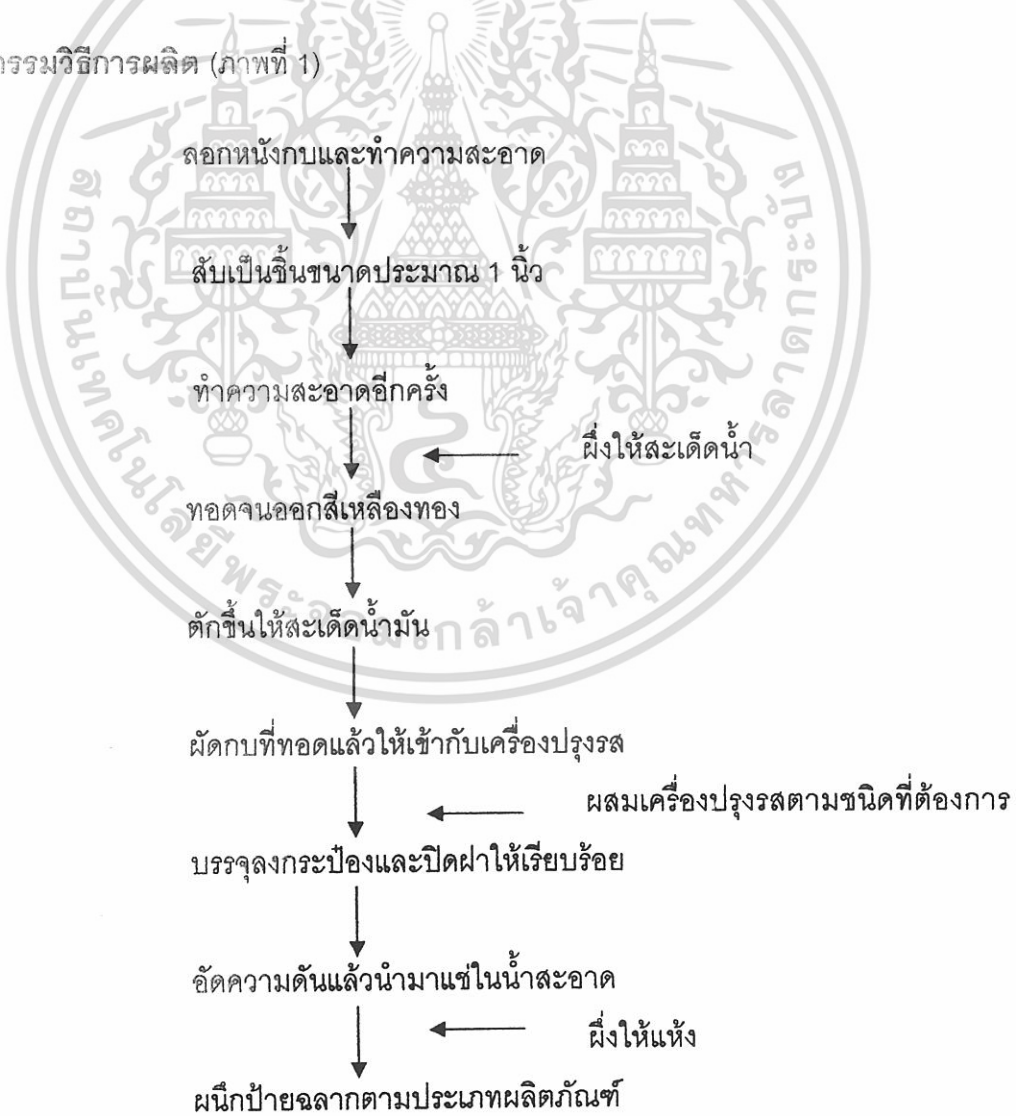
- 3. ให้น้ำเดือดประมาณ 7 นาที
- 4. เมื่อครบ 7 นาทีแล้วจึงปิดวาล์วลง
- 5. ดูเข็มถึง 250 องศา
- 6. ตั้งเวลา 12 นาที

เมื่อได้เวลา นำผลิตภัณฑ์ออกจากเครื่อง นำมาแช่น้ำในอ่างน้ำสะอาดเพื่อลดความร้อน

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการผึ่งปีกพายฉลาก

เมื่อแช่น้ำจนเย็นลงแล้วนำขึ้นมาผึ่งให้แห้งแล้วนำมาผึ่งปีกพายฉลากตามประเภทของผลิตภัณฑ์ หากวางที่บริเวณกลางกระป๋องแล้วนำปีกพายฉลากมาปิดให้สวยงาม แน่นหนา

กรรมวิธีการผลิต (ภาพที่ 1)



เอกสารภาพที่ 1 ขั้นตอนการผลิตกับทอดกรอบบรรจุกระป๋อง ทำนั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำลังการผลิตและอัตราการผลิต

อัตราการผลิตของกลุ่มในแต่ละวันจะไม่คงที่ขึ้นอยู่กับจำนวนคำสั่งซื้อ โดยอาศัยแรงงานที่เป็นสมาชิกของกลุ่มในการผลิต ซึ่งใช้แรงงานในการผลิตจำนวน 14 คน เวลาทำงานจะไม่ได้กำหนดแน่นอนขึ้นกับจำนวนคำสั่งซื้อโดยเฉลี่ยแล้วจะใช้เวลาทำงานวันละ 6-7 ชั่วโมง

ตารางที่ 1 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดสูงที่สุดที่ทางกลุ่มผลิตได้ใน 1 วัน

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิตต่อวัน (กะป๋อง)	จำนวนแรงงาน (คน)
กบทอดกรอบน้ำแดง	200	14
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	200	14

ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

ตารางที่ 2 ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ทางกลุ่มผลิตได้ ใน 1 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิตต่อปี (กะป๋อง)	ร้อยละ
กบทอดกรอบน้ำแดง	36,000	50
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	36,000	50

ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

สภาพทั่วไปด้านการตลาด

ผลิตภัณฑ์และราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ที่ทางกลุ่มทำการผลิต คือ กบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง ซึ่งมี 2 รส คือ กบทอดกรอบผัดเผ็ดและกบทอดกรอบน้ำแดง โดยมีแนวคิดเพื่อแก้ปัญหาภัยแล้งและราคาที่ตกต่ำจึงนำมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิต อีกทั้งยังเป็นทางเลือกใหม่ให้แก่ผู้บริโภคด้วย

ส่วนราคาของผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันตามลักษณะการขายว่าเป็นแบบขายปลีกหรือขายส่ง
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 ผลผลิตภัณฑ์และราคาผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดของกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์	น้ำหนักสุทธิ (กรัม)	ราคา (บาท)		ปริมาณการขาย (กระป๋อง)	
		ขายปลีก	ขายส่ง	ขายปลีก	ขายส่ง
กบทอดกรอบน้ำแดง	150	25	24	2,000	1,000
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	150	25	24	2,000	1,000

ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

การจัดจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์กบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม มีลักษณะการจัดจำหน่าย 2 ลักษณะ คือ

1. การขายส่ง เป็นการขายในปริมาณคราวละมาก ๆ สำหรับผู้ที่มาสั่งซื้อเพื่อนำไปขายต่อ ซึ่งลูกค้าที่มาทำการสั่งซื้อส่วนใหญ่ก็จะได้แก่ ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวภายในจังหวัด ศูนย์สินค้า OTOP จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร โดยปริมาณการขายส่งของผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีประมาณ 2,000 กระป๋องต่อเดือน ซึ่งในการขายส่งนี้จะมีผู้มารับสินค้าถึงสถานที่ผลิตทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า

2. การขายปลีก โดยทางกลุ่มจะนำสินค้าไปจำหน่ายเองตามสถานที่ต่าง ๆ ได้แก่ การออกบูธตามงานแสดงสินค้าที่จัดโดยหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น งานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทั้งภายในจังหวัดและระดับประเทศ ศูนย์แสดงสินค้าที่ตั้งอยู่ในศาลากลางจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปิมน้ำมันบางจากในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 4 แห่ง และจัดจำหน่าย ณ สถานที่แสดงสินค้าของทางกลุ่มเอง โดยปริมาณการขายปลีกของผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีประมาณ 4,000 กระป๋องต่อเดือน ซึ่งในการขายปลีกนี้ทางกลุ่มจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่จำหน่าย โดยมีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,500 บาทต่อเดือน

การส่งเสริมการจัดจำหน่าย

การส่งเสริมการจัดจำหน่ายของทางกลุ่ม ณ ที่ทำการกลุ่ม คือ บ้านของคุณยุพา สังข์เนตร มีการทำป้ายประชาสัมพันธ์ไว้เพื่อสร้างความสนใจให้แก่ผู้พบเห็น มีการให้ข้อมูลเพื่อเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ตในเว็บไซต์ www.thaitambon.com รวมไปถึงการได้รับเกียรติให้ สัมภาษณ์แก่วารสารสถาบันอาหาร เพื่อตีพิมพ์ลงในคอลัมน์ show case SMEs และผู้จัดการ ออนไลน์ทางอินเทอร์เน็ตอีกด้วย

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

1. จากเงินสดหมุนเวียนของกลุ่มเท่ากับ 120,000 บาท ซึ่งนำไปใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ เป็นจำนวน 112,110 บาท ทำให้มีจำนวนเงินสดหมุนเวียนเหลืออยู่เพียง 7,890 บาท ทำให้เงิน หมุนเวียนของกลุ่มยังไม่เพียงพอสำหรับการรองรับการขยายการผลิต เช่น การซื้อวัสดุอุปกรณ์เพิ่ม เป็นจำนวนเงิน 132,500 บาทหรือการดำเนินงานด้านอื่น ๆ เนื่องจาก เงินทุนในปัจจุบันเป็นเพียง เงินทุนที่มาจากกำไรของสมาชิกและเงินที่ได้จากการขายสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการผลิตตาม คำสั่งซื้อ โดยไม่มีเงินทุนสำรอง หากยอดขายต่ำลงกิจการอาจประสบกับปัญหาการขาดสภาพ คล่องได้
2. การบริหารจัดการจะขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มเพียงคนเดียว ทำให้ไม่มีการกระจายงาน ตามหน้าที่ให้สมาชิกรับผิดชอบ สมาชิกมีหน้าที่เฉพาะในด้านการผลิตเท่านั้น จึงไม่สามารถ ตัดสินใจใด ๆ ได้เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น ทำให้การทำงานล่าช้า
3. ช่องทางการจำหน่ายต้องอาศัยคนกลาง เนื่องจากการกระจายสินค้าต้องใช้ต้นทุนสูง ทำให้การกระจายสินค้าอยู่ในขอบเขตจำกัด การทำให้สินค้าเป็นที่รู้จักแพร่หลายจึงอาจทำได้ยาก
4. ไม่สามารถทำการส่งเสริมทางการตลาดได้เพราะต้องใช้ต้นทุนสูง และการขอการ สนับสนุนจากภาครัฐมีขั้นตอนมากและยุ่งยาก
5. การทำบัญชีของทางกลุ่มนำค่าใช้จ่ายเฉพาะในส่วนที่เกิดขึ้นจริงมาคำนวณต้นทุน เท่านั้นซึ่งประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ค่าเชื้อเพลิง ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา ค่าบรรจุ ภัณฑ์และฉลากสินค้า ค่าน้ำมันรถ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าวัสดุอุปกรณ์จึง ทำให้การคำนวณผลตอบแทนมีค่าเกินความเป็นจริง เพราะไม่ได้คิดต้นทุนที่มองไม่เห็นเข้าไปด้วย
6. ขาดการวางแผนการตลาด กลุ่มผู้แปรรูปเป็นกลุ่มอาชีพขนาดเล็กและดำเนินการโดย ชาวบ้าน ซึ่งส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ในด้านการตลาดเท่าที่ควร ดังนั้น จึงยังไม่มีกรวางแผน การตลาด การตั้งราคา การควบคุมต้นทุน การจัดหาสถานที่จัดจำหน่าย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การกระจายสินค้า ทำให้การดำเนินงานด้านการตลาดของกลุ่มขาดทิศทางที่ แน่นนอนทำให้ประสบความสำเร็จได้ยาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนแรกจะเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม้า ส่วนที่ 2 จะเป็นการวิเคราะห์ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม้า โดยใช้การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และส่วนที่ 3 เป็นการวิเคราะห์ทางการเงินโดยใช้วิธีการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของกิจการโดยการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนกับผลตอบแทน ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน

สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนขอต้นทุนที่ใช้ในการผลิตและผลตอบแทนที่เกิดจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ชนิด จะคิดมูลค่าเป็นต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อ 1 กระป๋อง เนื่องจากกลุ่มส่งเสริมสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม้า เป็นกลุ่มอาชีพที่มีขนาดไม่ใหญ่นัก กำลังการผลิตน้อยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาได้ในแต่ละเดือนจึงมีจำนวนไม่มากนักบางครั้งในแต่ละเดือนก็มีการผลิตที่ไม่คงที่ โดยอาจมีการผลิตตามคำสั่งซื้อบ้าง ดังนั้นการคิดมูลค่าต้นทุนและผลตอบแทนโดยคิดแบบต่อกระป๋องจึงเป็นวิธีที่น่าจะสะดวกที่สุด

การวิเคราะห์ต้นทุน

การวิเคราะห์ต้นทุนจะแบ่งออกเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนรวมและการวิเคราะห์ต้นทุนเงินสด ซึ่งในการคำนวณสัดส่วนของต้นทุนให้กับผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดนั้นจะคำนวณจากปริมาณผลผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์มาเทียบเป็นร้อยละแล้วนำไปคูณกับต้นทุนที่เกิดขึ้นก็จะได้เป็นต้นทุนการผลิตที่คิดให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ จากนั้นนำต้นทุนมาคิดเป็นต้นทุนต่อ 1 กระป๋องของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแล้วจึงหาต้นทุนรวมและต้นทุนเงินสดของแต่ละผลิตภัณฑ์ต่อไป

1. ต้นทุนรวม จะประกอบด้วยต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด โดยจะทำการวิเคราะห์ต้นทุนทั้งในแบบขายปลีกและแบบขายส่ง

1.1. ต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะประกอบด้วย

ต้นทุนที่เป็นเงินสด ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1.1. วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดจะมี วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและต้นทุนของวัตถุดิบ ได้แก่ (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	ต้นทุน (บาท/กระป๋อง)
กบทอดกรอบน้ำแดง	เนือกบ	11.42
	ซอส	0.25
	น้ำมันพืช	0.25
	น้ำตาลทราย	0.25
	เกลือ	0.25
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	เนือกบ	10.00
	น้ำมันพืช	0.25
	เกลือ	0.50
	น้ำตาลทราย	0.15
	เครื่องแกง	0.75

ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

1.1.2. ค่าเชื้อเพลิง สำหรับค่าเชื้อเพลิงจะคิดตามปริมาณการผลิตต่อ กระป๋อง โดยคิดกระป๋องละ 0.20 บาท และโดยเฉลี่ยแล้วจะใช้เชื้อเพลิงคือ ก๊าซหุงต้ม ประมาณ เดือนละ 1,200 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมีต้นทุนค่าเชื้อเพลิงเท่ากัน

1.1.3. ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา จะเสียค่าใช้จ่ายประมาณเดือนละ 600 บาท คิดเป็นต้นทุนให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ตามสัดส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด และคิด เป็นต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมีต้นทุนค่า ไฟฟ้าและน้ำประปาเท่ากัน

1.1.4. บรรจุภัณฑ์และฉลากสินค้า บรรจุภัณฑ์ที่ทางกลุ่มใช้คือ กระป๋อง อลูมิเนียม ซึ่งมีต้นทุนรวมฉลากสินค้าประมาณกระป๋องละ 4 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมี ต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์และฉลากเท่ากัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1.5. ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ จะเป็นค่าน้ำมันรถที่ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ ทางกลุ่มจะมีค่าใช้จ่ายส่วนนี้ประมาณเดือนละ 800 บาท โดยในการคำนวณเป็นต้นทุนให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ตามสัดส่วนของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด และคิดเป็นต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมีต้นทุนค่าจัดซื้อวัตถุดิบเท่ากัน

1.1.6. ค่าใช้จ่ายในการขาย ซึ่งใช้ในการขนส่งสินค้าในกรณีการจัดจำหน่ายแบบขายปลีกเท่านั้น ทางกลุ่มจะมีค่าใช้จ่ายส่วนนี้ประมาณเดือนละ 1,500 บาท โดยในการคำนวณเป็นต้นทุนให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ตามสัดส่วนของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด และคิดเป็นต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง ซึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายเท่ากัน

1.1.7. ค่าจ้างแรงงาน ทางกลุ่มจะคิดค่าจ้างแรงงานตามสัดส่วนของการผลิตโดยจะคิดค่าแรงต่อกระป๋อง กระป๋องละ 2 บาท และผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดจะมีค่าแรงงานเท่ากัน

1.2. ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสด จะคำนวณจากต้นทุนต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละของการผลิตตามปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด ดังต่อไปนี้

1.2.1. ค่าวัสดุอุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน ซึ่งจะคำนวณเป็นต้นทุนให้กับแต่ละผลิตภัณฑ์ตามสัดส่วนการใช้งานในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุนจากกรมพัฒนาชุมชนจังหวัด รวมมูลค่าประมาณ 206,500 บาท (ตารางที่ 5)

1.2.2. ค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียน จะคำนวณจากการเสียอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 1 (อัตราดอกเบี้ยเงินฝากขั้นต่ำของเงินฝาก 1 ปีขึ้นไป โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย) ของต้นทุนที่เป็นเงินสด ซึ่งทางกลุ่มมีเงินสดหมุนเวียนเฉลี่ยปีละประมาณ 16,545 บาทและมีค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียนปีละ 165.45 บาท

1.3. ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสด ได้แก่

1.3.1. ค่าเสียโอกาสที่ดิน บริเวณที่ใช้เป็นอาคารประกอบการผลิตมีเนื้อที่ประมาณ 150 ตารางวา การคำนวณค่าเสียโอกาสที่ดินจะคิดจากราคาเช่าที่ดิน ซึ่งมีค่าเช่าเดือนละประมาณ 2,000 บาท และคำนวณแยกเป็นร้อยละตามปริมาณการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 เครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตที่ได้รับการสนับสนุน

เครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวน	มูลค่า
เครื่องอัดฝากระป๋อง	1 เครื่อง	132,500
เตาแก๊ส	3 เตา	6,000
หม้อฆ่าเชื้อ	1 เครื่อง	50,000
ชุดตรวจวัดตะเอนกระป๋อง	1 เครื่อง	18,000
รวม		206,500

ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

1.3.2. ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตและค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมือและอุปกรณ์ จะคำนวณจากเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทางกลุ่มจะต้องเสียค่าใช้จ่าย ซึ่งมีมูลค่าประมาณ 351,100 บาท กำหนดอายุการใช้งาน 10 ปี คิดเป็นค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ 35,110 บาทและมีค่าเสียโอกาสในการลงทุนเท่ากับ 351.10บาทต่อปี เมื่อคำนวณที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 (อัตราดอกเบี้ยเงินฝากขั้นต่ำของเงินฝาก 1 ปีขึ้นไป โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย) โดยจะต้องนำมาคำนวณตามสัดส่วนของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

1.3.3. ค่าเสื่อมราคาอาคารและค่าเสียโอกาสในการลงทุนอาคาร ทางกลุ่มได้ลงทุนสร้างอาคารสำหรับประกอบการผลิต 1 หลัง มูลค่า 135,000 บาท กำหนดอายุการใช้งาน 20 ปีคิดเป็นค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ 6,750 บาท และมีค่าเสียโอกาสในการลงทุนเท่ากับ 67.50 บาทต่อ 1 ปี เมื่อคำนวณที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 (อัตราดอกเบี้ยเงินฝากขั้นต่ำของเงินฝาก 1 ปีขึ้นไป โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย) โดยจะต้องนำมาคำนวณตามสัดส่วนของปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

2. ต้นทุนเงินสด ประกอบด้วยต้นทุนต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรของผลิตภัณฑ์เฉพาะที่จ่ายออกไปจริงเป็นเงินสด โดยในการวิเคราะห์จะแยกออกเป็นต้นทุนจากการขายปลีกและต้นทุนจากการขายส่ง

โดยผลการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 6-13)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ร้อยละ
เนื้อกบ	11.420	59.263
น้ำมันพืช	0.250	1.297
ซอส	0.250	1.297
เกลือ	0.250	1.297
น้ำตาล	0.250	1.297
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	1.037
ค่าไฟฟ้า	0.040	0.207
ค่าน้ำประปา	0.060	0.311
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	0.674
ค่าใช้จ่ายในการขาย	0.370	1.920
ค่าน้ำแข็ง	0.050	0.259
ค่าแรงงาน	2.000	10.378
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	20.757
รวม	19.270	100

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระจบ (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ร้อยละ
เนือกบ	10.000	55.248
น้ำมันพืช	0.250	1.381
เครื่องแกง	0.750	4.143
เกลือ	0.100	0.552
น้ำตาล	0.150	0.828
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	1.104
ค่าไฟฟ้า	0.040	0.220
ค่าน้ำประปา	0.060	0.331
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	0.718
ค่าใช้จ่ายในการขาย	0.370	2.044
ค่าน้ำแข็ง	0.050	0.276
ค่าแรงงาน	2.000	11.049
ค่ากระจบและฉลาก	4.000	22.099
รวม	18.100	100

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 ต้นทุนเงินสดในการขายส่งของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ร้อยละ
เนื้อกบ	11.420	60.423
น้ำมันพืช	0.250	1.322
ซอส	0.250	1.322
เกลือ	0.250	1.322
น้ำตาล	0.250	1.322
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	1.058
ค่าไฟฟ้า	0.040	0.211
ค่าน้ำประปา	0.060	0.317
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	0.687
ค่าน้ำแข็ง	0.050	0.264
ค่าแรงงาน	2.000	10.582
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	21.164
รวม	18.900	100

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 ต้นทุนเงินสดในการขายส่งของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระจบอง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ร้อยละ
เนือกบ	10.000	56.401
น้ำมันพืช	0.250	1.410
เครื่องแกง	0.750	4.230
เกลือ	0.100	0.564
น้ำตาล	0.150	0.846
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	1.128
ค่าไฟฟ้า	0.040	0.225
ค่าน้ำประปา	0.060	0.338
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	0.733
ค่าน้ำแข็ง	0.050	0.282
ค่าแรงงาน	2.000	11.280
ค่ากระจบองและฉลาก	4.000	22.560
รวม	17.730	100

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 10 ต้นทุนรวมในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	21.280	3.192	24.472	99.435
เนื้อกบ	11.420	-	11.420	46.401
น้ำมันพืช	0.250	-	0.250	1.015
ซอส	0.250	-	0.250	1.015
เกลือ	0.250	-	0.250	1.015
น้ำตาล	0.250	-	0.250	1.015
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	-	0.200	0.812
ค่าไฟฟ้า	0.040	-	0.040	0.162
ค่าน้ำประปา	0.060	-	0.060	0.243
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	-	0.130	0.528
ค่าใช้จ่ายในการขาย	0.370	-	0.370	1.503
ค่าน้ำแข็ง	0.050	-	0.050	0.203
ค่าแรงงาน	2.000	-	2.000	8.126
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	-	4.000	16.252
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์	2.010	-	2.010	8.167
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน	-	2.860	2.860	11.620
ค่าเสียโอกาสของแรงงาน	-	0.330	0.330	1.340
ค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียน	-	0.002	0.002	0.008
ต้นทุนคงที่	-	0.139	0.139	0.564
ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.040	0.040	0.162
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.005	0.005	0.020
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	-	0.090	0.090	0.365
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนอาคาร	-	0.001	0.001	0.004
ค่าเสียโอกาสที่ดิน	-	0.003	0.003	0.013
รวม	21.280	3.331	24.611	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 ต้นทุนรวมในการขายปลีกของการผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ด 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	20.110	3.192	23.302	99.407
เนื้อกบ	10.000	-	10.000	42.659
น้ำมันพืช	0.250	-	0.250	1.066
เครื่องแกง	0.750	-	0.750	3.199
เกลือ	0.100	-	0.100	0.426
น้ำตาล	0.150	-	0.150	0.639
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	-	0.200	0.853
ค่าไฟฟ้า	0.040	-	0.040	0.170
ค่าน้ำประปา	0.060	-	0.060	0.255
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	-	0.130	0.554
ค่าใช้จ่ายในการขาย	0.370	-	0.370	1.578
ค่าน้ำแข็ง	0.050	-	0.050	0.213
ค่าแรงงาน	2.000	-	2.000	8.531
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	-	4.000	17.063
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์	2.010	-	2.010	8.574
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน	-	2.860	2.860	12.200
ค่าเสียโอกาสของแรงงาน	-	0.330	0.330	1.407
ค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียน	-	0.002	0.002	0.009
ต้นทุนคงที่	-	0.139	0.139	0.592
ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.040	0.040	0.170
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.005	0.005	0.021
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	-	0.090	0.090	0.383
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนอาคาร	-	0.001	0.001	0.004
ค่าเสียโอกาสที่ดิน	-	0.003	0.003	0.014
รวม	20.110	3.331	23.441	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า.
 ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 ต้นทุนรวมในการขายส่งการผลิตกบทอดกรอบน้ำแดง 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	20.910	3.192	24.102	99.426
เนื้อกบ	11.420	-	11.420	47.109
น้ำมันพืช	0.250	-	0.250	1.031
ซอส	0.250	-	0.250	1.031
เกลือ	0.250	-	0.250	1.031
น้ำตาล	0.250	-	0.250	1.031
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	-	0.200	0.825
ค่าไฟฟ้า	0.040	-	0.040	0.165
ค่าน้ำประปา	0.060	-	0.060	0.247
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	-	0.130	0.536
ค่าน้ำแข็ง	0.050	-	0.050	0.206
ค่าแรงงาน	2.000	-	2.000	8.250
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	-	4.000	16.500
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์	2.010	-	2.010	8.291
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน	-	2.860	2.860	11.798
ค่าเสียโอกาสของแรงงาน	-	0.330	0.330	1.361
ค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียน	-	0.002	0.002	0.009
ต้นทุนคงที่	-	0.139	0.139	0.573
ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.040	0.040	0.165
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.005	0.005	0.020
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	-	0.090	0.090	0.371
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนอาคาร	-	0.001	0.001	0.004
ค่าเสียโอกาสที่ดิน	-	0.003	0.003	0.013
รวม	20.910	3.331	24.241	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่มอบให้จากการสัมภาษณ์ เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 ต้นทุนรวมในการขายส่งการผลิตกบทอดกรอบผัดเม็ด 1 กระป๋อง (บาท)

ต้นทุนการผลิต	เป็นเงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	19.740	3.192	22.932	99.397
เนื้อกบ	10.000	-	10.000	43.344
น้ำมันพืช	0.250	-	0.250	1.836
เครื่องแกง	0.750	-	0.750	3.250
เกลือ	0.100	-	0.100	0.433
น้ำตาล	0.150	-	0.150	0.650
ค่าเชื้อเพลิง	0.200	-	0.200	0.866
ค่าไฟฟ้า	0.040	-	0.040	0.173
ค่าน้ำประปา	0.060	-	0.060	0.260
ค่าจัดซื้อวัตถุดิบ	0.130	-	0.130	0.563
ค่าน้ำแข็ง	0.050	-	0.050	0.216
ค่าแรงงาน	2.000	-	2.000	8.668
ค่ากระป๋องและฉลาก	4.000	-	4.000	17.337
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์	2.010	-	2.010	8.712
ค่าเครื่องมืออุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน	-	2.860	2.860	12.396
ค่าเสียโอกาสของแรงงาน	-	0.330	0.330	1.430
ค่าเสียโอกาสของเงินทุนหมุนเวียน	-	0.002	0.002	0.009
ต้นทุนคงที่	-	0.139	0.139	0.602
ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.040	0.040	0.173
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนเครื่องมืออุปกรณ์	-	0.005	0.005	0.021
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	-	0.090	0.090	0.390
ค่าเสียโอกาสในการลงทุนอาคาร	-	0.001	0.001	0.004
ค่าเสียโอกาสที่ดิน	-	0.003	0.003	0.014
รวม	19.740	3.331	23.071	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการวิเคราะห์ต้นทุนของทางกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุ ครอบซอง บ้านห้วยจรเข้ม่ โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวมพบว่า ต้นทุน เงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำแดงมีค่าเท่ากับ 19.270 บาท และ 18.900 บาท ตามลำดับ ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบผัดเผ็ดมีค่าเท่ากับ 18.100 บาท และ 17.730 บาท ส่วนต้นทุนรวมในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำแดงมีค่าเท่ากับ 24.611 บาท และ 24.241 บาท ต้นทุนรวมในการขายปลีกและขายส่งของกบทอด กรอบผัดเผ็ดมีค่าเท่ากับ 23.441 บาท และ 23.071 บาท ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าต้นทุนเงินสดมีค่าน้อยกว่าต้นทุนรวมอย่างมาก ทั้งนี้ เนื่องมาจากในการคำนวณต้นทุนเงินสดจะไม่ได้คิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสไปด้วย เหมือนกับต้นทุนรวมจึงทำให้ต้นทุนเงินสดมีค่าน้อยกว่า และในการคิดคำนวณต้นทุนของทางกลุ่ม ส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุครอบซอง บ้านห้วยจรเข้ม่ นั้นทางกลุ่มฯ ได้คิด คำนวณแต่ต้นทุนเงินสดเพียงอย่างเดียวโดยที่ไม่ได้คิดคำนวณแบบต้นทุนรวมที่จะบวกค่าเสื่อม ราคาและค่าเสียโอกาสเข้าไปด้วย

การวิเคราะห์ผลตอบแทน

การวิเคราะห์ผลตอบแทนหรือกำไรที่กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุ ครอบซอง บ้านห้วยจรเข้ม่ ได้รับจากการแปรรูปกบทอดกรอบ 1 ครอบซองจะทำการคำนวณโดยการ นำราคาขายของสินค้าทั้งราคาขายปลีกและราคาขายส่งหักออกด้วยต้นทุนการผลิต 1 ครอบซอง โดยต้นทุนการผลิตที่นำมาคิดจะแบ่งเป็นต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวมจากที่คำนวณได้ข้างต้น เป็นดังนี้ (ตารางที่ 14-15)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 ผลตอบแทนจากการขายปลีกของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง (บาท)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายปลีกต่อกระป๋อง	ต้นทุนต่อกระป๋อง	กำไร(ขาดทุน)ต่อกระป๋อง
ต้นทุนเงินสด			
กบทอดกรอบน้ำแดง	25	19.270	5.730
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	25	18.100	6.900
ต้นทุนรวม			
กบทอดกรอบน้ำแดง	25	24.611	0.389
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	25	23.441	1.559

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

ตารางที่ 15 ผลตอบแทนจากการขายส่งของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด 1 กระป๋อง (บาท)

ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่งต่อกระป๋อง	ต้นทุนต่อกระป๋อง	กำไร(ขาดทุน)ต่อกระป๋อง
ต้นทุนเงินสด			
กบทอดกรอบน้ำแดง	24	18.900	5.100
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	24	17.730	6.270
ต้นทุนรวม			
กบทอดกรอบน้ำแดง	24	24.241	(0.241)
กบทอดกรอบผัดเผ็ด	24	23.071	0.929

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนพบว่าผลตอบแทนจากการขายปลีกโดยคิดจากต้นทุน

เงินสดของกบทอดกรอบน้ำแดงและกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะมีกำไรเท่ากับ 5.730 บาท และ 6.900

บาท และการขายส่งจะมีกำไรเท่ากับ 5.100 บาท และ 6.270 บาท ตามลำดับ ส่วนผลด้อยบาท
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการขายปลีกโดยคิดจากต้นทุนรวมของกบทอดกรอบน้ำแดงและกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะมีกำไรเท่ากับ 0.389 บาท และ 1.559 บาท และจากการขายส่งกบทอดกรอบน้ำแดงจะขาดทุนจากการขายส่ง เท่ากับ 0.241 บาท แต่กบทอดกรอบผัดเผ็ดมีกำไรจากการขายส่งเท่ากับ 0.929 บาท ดังนั้นการลงทุนผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าง่าวกบทอดกรอบน้ำแดง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

สำหรับการวิเคราะห์ในส่วนนี้จะพิจารณาว่าการดำเนินงานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม่าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ ซึ่งจะทำให้การวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วนทางการเงินโดยใช้ข้อมูลจากงบดุล งบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม่าปี พ.ศ. 2547

ตารางที่ 16 การประมาณการงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ

รายการ	มูลค่า (บาท)
รายได้จากการขาย	1,776,000
ต้นทุนขาย	1,318,680
กำไรขั้นต้น	457,320
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	17,760
กำไรสุทธิ	439,560

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 17 การประมาณการงบกระแสเงินสดของกลุ่มฯ

รายการ	มูลค่า (บาท)
ก. กระแสเงินสดรับ	
รายได้จากการขาย	1,776,000
ข. กระแสเงินสดจ่าย	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา และรายการตัดจ่ายค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน)	1,336,440
กระแสเงินสดสุทธิ (ก)-(ข)	439,560

ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์)

ตารางที่ 18 การประมาณการงบดุลของกลุ่มฯ

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม
งบดุล
ณ 31 ธันวาคม 2547

สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	
สินทรัพย์		หนี้สิน	
สินทรัพย์หมุนเวียน		หนี้สินระยะยาว	33,000
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	120,000	รวมหนี้สินทั้งหมด	<u>33,000</u>
สินค้าและวัสดุคงเหลือ	16,545	ทุน	
ลูกหนี้	-	ทุนสุทธิ	589,645
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	<u>136,545</u>	รวมทุนทั้งหมด	<u>589,645</u>
สินทรัพย์ถาวร		รวมหนี้สินและทุน	<u>622,645</u>
โรงเรือน	135,000		
อุปกรณ์	351,100		
รวมสินทรัพย์ถาวร	<u>486,100</u>		
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	<u>622,645</u>		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับนักเรียน เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ที่มา: (ประมาณการจากการสัมภาษณ์) ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (debt to equity ratio)

อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเป็นอัตราส่วนที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเงินทุนที่ได้มาจากการกู้ยืมกับส่วนที่มาจากผู้ถือหุ้นของกลุ่ม ถ้าอัตราส่วนสูงแสดงว่าทางกลุ่มมีความเสี่ยงสูง ทำให้ความคล่องตัวในการกู้ยืมเงินถูกจำกัด โดยทั่วไปมีเกณฑ์มาตรฐานคือ ไม่ควรมีหนี้สินมากกว่าทุนเกิน 1.25 เท่า จากผลการวิเคราะห์พบว่า

$$\frac{\text{หนี้สินทั้งหมด}}{\text{ทุน}} = \frac{33,000}{557,645} = 0.06 \text{ เท่า}$$

จะเห็นว่าทางกลุ่มมีปริมาณหนี้สินต่ำกว่าทุนและเป็นอัตราส่วนที่ต่ำกว่าเกณฑ์ทั่วไปที่เป็นมาตรฐานคือ 1.25 เท่า แสดงว่าทางกลุ่มมีเสถียรภาพความปลอดภัยในระบบการเงิน ซึ่งจะช่วยให้ทางกลุ่มมีความคล่องตัวในการกู้ยืมเงินสูง แต่จากการคำนวณจะพบว่า อัตราส่วนที่ได้นั้นต่ำเกินไป ทางกลุ่มจึงควรพิจารณาหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ มีเงื่อนไขและระยะเวลาการชำระหนี้ที่ทางกลุ่มสามารถชำระได้ทันกำหนด เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานยิ่งขึ้นและสามารถที่จะบรรลุลูกการทำกำไรได้อย่างเต็มที่

อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุน (fixed assets net worth ratio)

อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุนหรือเจ้าของกิจการ ใช้เพื่อวัดว่าทางกลุ่มมีเงินทุนที่จมอยู่กับสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องต่ำเท่าไร ซึ่งโดยทั่วไปธุรกิจขนาดเล็กควรมีเงินทุนจมไม่เกินร้อยละ 75 ถ้าปรากฏว่าในส่วนของทุนมีสินทรัพย์ถาวรในสัดส่วนที่เกินกว่านี้ ทางกลุ่มจะมีปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินงาน จากผลการวิเคราะห์พบว่า

$$\frac{\text{สินทรัพย์ถาวร}}{\text{ส่วนของทุน}} = \frac{486,100}{589,645} = \text{ร้อยละ } 82.44$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีเงินทุนจมอยู่กับสินทรัพย์ถาวรร้อยละ 82.44 ซึ่งอาจทำให้ทางกลุ่มประสบกับปัญหาสภาพคล่องอยู่บ้าง หากมีความจำเป็นต้องใช้เงินสดมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้น ทางกลุ่มควรมีการพิจารณาสินทรัพย์ถาวรที่มีว่ามีเกินความจำเป็นหรือไม่ หรือจัดสรรสินทรัพย์ถาวรที่มีอยู่ให้สามารถนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม (total revenue to total assets ratio)

อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม เป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดว่าทางกลุ่มมีการใช้สินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ ถ้าอัตราส่วนสูงแสดงว่ามีการใช้สินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่หากมีอัตราส่วนต่ำแสดงว่าทางกลุ่มไม่ได้ใช้งานสินทรัพย์ที่มีอยู่อย่างเต็มที่ ซึ่งเกณฑ์ทั่วไปที่ถือเป็นมาตรฐานจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับธุรกิจและอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง จากผลการวิเคราะห์พบว่า

<u>รายได้</u>	$=$	1,776,000
สินทรัพย์รวม	$=$	622,645
	$=$	ร้อยละ 285.23

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีความสามารถในการหารายได้จากการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร้อยละ 285.23 ซึ่งถือได้ว่าเป็นค่าที่สูง แสดงว่าทางกลุ่มมีประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ทั้งหมดเพื่อก่อให้เกิดรายได้มาก ทางกลุ่มควรพยายามรักษาค่างานไว้

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนลงทุน (return on investment ratio)

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนลงทุน เป็นอัตราส่วนที่ใช้พิจารณาอัตราผลตอบแทนในส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าอัตราส่วนต่ำ แสดงว่าผู้ถือหุ้นอาจนำเงินไปลงทุนในด้านอื่นจะดีกว่า ซึ่งโดยทั่วไปจะยอมรับกันว่าต้องมีค่าอย่างน้อยร้อยละ 20 จึงจะสามารถรองรับการเจริญเติบโตในอนาคตได้ จากผลการวิเคราะห์พบว่า

กำไรสุทธิ	=	439,560
ส่วนของทุน		589,645
	=	ร้อยละ 74.55

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มให้ผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นของกลุ่มได้ร้อยละ 74.55 ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าเกณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป คือ ร้อยละ 20 ค่อนข้างมาก แสดงให้เห็นว่าการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ จนได้รับผลประโยชน์เป็นที่น่าพอใจ แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมีได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะมีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 9.33 ดังนั้น ทางกลุ่มควรมีการตรวจสอบโครงสร้างของทุนว่าเป็นเงินทุนประเภทใด มาจากแหล่งใด เพื่อการบริหารและจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ

อัตราส่วนกำไรสุทธิ (net profit ratio)

อัตราส่วนกำไรสุทธิเป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการของกลุ่ม ถ้าอัตราส่วนสูงแสดงว่าทางกลุ่มมีผลตอบแทนจากการดำเนินงานสูงหรือมีค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับต่ำ และถ้าอัตราส่วนต่ำแสดงว่าทางกลุ่มอาจมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงเกินไป ซึ่งเกณฑ์ทั่วไปที่เป็นมาตรฐานจะขึ้นอยู่กับธุรกิจหรืออุตสาหกรรม จากผลการวิเคราะห์พบว่า

กำไรสุทธิ		439,560
ยอดขาย		1,776,000
	=	ร้อยละ 24.75

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีอัตราส่วนกำไรสุทธิค่อนข้างสูง เพราะจากยอดขายสินค้า 100 บาท ทางกลุ่มสามารถทำกำไรได้ถึง 24.75 แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมีได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะมีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 3.10 ดังนั้น ทางกลุ่มควรพยายามรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิระดับนี้ไว้และปรับปรุงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (gross profit margin)

อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายจะแสดงให้เห็นถึงกำไรของธุรกิจ เทียบกับการขายซึ่งเป็นการแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานของธุรกิจ และขณะเดียวกันก็บอกให้เห็นว่าราคาสินค้านั้นได้ถูกตั้งขึ้นมาอย่างไร

กำไรขั้นต้น	=	457,320
ยอดขาย		1,776,000
	=	ร้อยละ 25.75

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง แสดงว่ากิจการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานค่อนข้างดี แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมิได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะมีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 4.10

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (debt ratio)

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม เป็นอัตราส่วนที่แสดงให้เห็นว่ากิจการใช้เงินทุนจากการกู้ยืมในการดำเนินงานเป็นจำนวนเท่าใด เมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวม เพราะถ้าอัตราส่วนนี้ต่ำก็แสดงว่าเงินทุนส่วนใหญ่ของกิจการมาจากส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าอัตราส่วนนี้สูงแสดงว่า กิจการใช้เงินจากการกู้ยืมสูง เมื่อเทียบกับเงินทุนส่วนของเจ้าของ หากกิจการไม่สามารถชำระหนี้คืนเจ้าหนี้ได้จะทำให้ประสบปัญหาทางการเงิน

หนี้สินรวม	=	33,000
สินทรัพย์รวม		662,645
	=	ร้อยละ 5.29

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวมร้อยละ 5.29 แสดงให้เห็นว่าเงินทุนส่วนใหญ่มาจากส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่าทางกลุ่มมีกำไรจากการดำเนินงานนำมาชำระหนี้คืนเจ้าหนี้ภายในระยะเวลาการชำระหนี้

อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (inventory turnover)

อัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลังเป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าคงคลังว่ามีมากน้อยเพียงใด โดยดูว่าในระยะเวลา 1 ปี สินค้าคงคลังจะหมุนได้กี่รอบ หากจำนวนรอบต่ำแสดงว่าเก็บสินค้าไว้นานขายสินค้าได้ช้าและถ้าจำนวนรอบสูงแสดงว่าขายสินค้าได้เร็ว

$$\frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงคลังโดยเฉลี่ย}} = \frac{1,318,680}{16,545} = \text{ร้อยละ } 79.70$$

จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง เท่ากับ 79.70 รอบ แสดงว่าในระยะเวลา 1 ปี สินค้าคงคลังจะสามารถหมุนได้ถึง 79.70 รอบ ซึ่งมีจำนวนรอบที่สูงหมายความว่าขายสินค้าได้เร็ว แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าคงเหลือ การที่มีจำนวนรอบสูงเป็นนัยที่ดี เพื่อให้ทางกลุ่มตรวจสอบสินค้าที่มีอยู่และรายการสั่งสินค้าที่ยังไม่สมบูรณ์

การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนว่ามีความคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ โดยจะพิจารณาจากผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2547 ของทางกลุ่ม ว่ามีค่าน้อยกว่า เท่ากับ หรือมากกว่าต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเฉลี่ย ซึ่งพบว่าผลตอบแทนมีค่าเท่ากับ 439,560 บาท และต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเฉลี่ย 124,525 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ากับเงินลงทุน แต่ผลตอบแทนที่นำมาพิจารณาข้างต้นเป็นผลตอบแทนที่ไม่ได้หักค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสทำให้ผลตอบแทนที่ได้มีค่ามากกว่าเงินลงทุน แต่หากพิจารณาผลตอบแทนที่หักค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสจะพบว่ามีความคุ้มค่าเท่ากับ 54,993.60 บาท ซึ่งจะทำให้ผลตอบแทนที่ได้รับไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุนเฉลี่ย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดที่นิยมเลี้ยงกบกันมากแห่งหนึ่ง เนื่องจากผู้เลี้ยงเห็นถึงช่องทางการค้าที่มีทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ทำให้มีผู้หันมานิยมเลี้ยงกบกันมากขึ้นจึงทำให้ผลผลิตกบมีออกมาเป็นจำนวนมาก ประกอบกับคุณภาพของกบไม่ดีเท่าที่ควรไม่เป็นที่พอใจของพ่อค้าที่มารับซื้อเป็นสาเหตุให้ราคาผลผลิตตกต่ำลง ผู้เลี้ยงกบจึงได้รับผลตอบแทนจากการเลี้ยงกบไม่คุ้มค่า ไม่ว่าจะเป็นการเลี้ยงแบบในกระชังซึ่งมีต้นทุนต่ำแต่คุณภาพของกบไม่ดี พ่อค้าจึงไม่นิยมรับซื้อหรือการเลี้ยงในบ่อปูนแม้มีคุณภาพดีแต่ต้นทุนสูง เป็นสาเหตุให้ผู้เลี้ยงกบประสบปัญหาเนื่องจากการขาดทุนในการเลี้ยงค่อนข้างมาก การแปรรูปผลผลิตจึงเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ไขปัญหาราคากบตกต่ำได้ เพราะจะเป็นการช่วยยืดอายุการเก็บรักษาและสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต (value added) ได้อีกด้วย นอกจากนี้จะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตแล้ว การแปรรูปผลผลิตยังช่วยเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ทำให้สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายให้กับผลผลิตได้ กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้มะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ก็เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่รวมตัวกันทำการผลิตแปรรูปกบที่มีราคาตกต่ำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ซึ่งในการดำเนินงานที่ผ่านมาทางกลุ่มยังไม่เคยมีการวิเคราะห์ทางการเงินในการลงทุนอย่างจริงจังจึงว่าดำเนินธุรกิจแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ และทางกลุ่มมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพหรือไม่ อย่างไร ดังนั้นการวิเคราะห์ทางการเงินในธุรกิจแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มในครั้งนี้จะชี้ให้เห็นว่าการดำเนินธุรกิจแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจกำหนดแนวทางของกลุ่มและเกษตรกรที่สนใจในการดำเนินกิจการนี้รวมถึงชี้ให้เห็นว่าการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่ เพื่อประโยชน์ในการกำหนดแนวทางการส่งเสริมของหน่วยงานที่ต้องการสนับสนุนต่อไป

กลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้มะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ได้ดำเนินการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องตลอดทั้งปี ซึ่งผลิตภัณฑ์กบแปรรูปของทางกลุ่มประกอบไปด้วย กบทอดกรอบผัดเผ็ดและกบทอดกรอบน้ำแดง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางกลุ่มจะทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งปลีกและส่ง มีการใช้ตราสินค้าของทางกลุ่มเอง โดยในการขายปลีกจะนำสินค้าไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ที่จัดโดยหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ศูนย์แสดงสินค้าที่ตั้งอยู่ในศาลากลางจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ปิ่นน้ำมันบางจากในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจัดจำหน่าย ณ สถานที่แสดงสินค้าของทางกลุ่มเอง โดยปริมาณการขายปลีกของผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีประมาณ 4,000 กระป๋องต่อเดือน ซึ่งจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังสถานที่จำหน่าย โดยมีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,500 บาทต่อเดือน ส่วนการขายส่งจะมีผู้รับซื้อสินค้ามารับสินค้าถึงที่ ลูกค้านส่วนใหญ่จะได้แก่ ร้านค้าปลีกที่ตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวภายในจังหวัด ศูนย์สินค้า OTOP จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ศูนย์ศิลปะอาชีพบางไทร โดยปริมาณการขายส่งของผลิตภัณฑ์ทั้งสองชนิดมีประมาณ 2,000 กระป๋องต่อเดือน

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของทางกลุ่ม ได้แก่ เงินสดคงเหลือในแต่ละเดือนมีไม่เพียงพอทำให้ขาดเงินทุนสำรองและเงินทุนหมุนเวียนที่จำเป็นต้องใช้หากต้องการขยายการดำเนินงาน การบริหารที่ขึ้นกับประธานกลุ่มเพียงคนเดียว สมาชิกไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินงาน ต้องใช้ต้นทุนสูงในการกระจายสินค้า ขาดเงินทุนในการส่งเสริมการตลาด การขอการสนับสนุนจากภาครัฐมีขั้นตอนมากและยุ่งยาก การทำบัญชีทางกลุ่มยังลงรายการไม่สมบูรณ์เนื่องจากไม่รวมค่าเสื่อมและค่าเสียโอกาส ทำให้การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานไม่ถูกต้อง ขาดการวางแผนด้านการตลาด การตั้งราคา การควบคุมต้นทุน การจัดหาสถานที่จัดจำหน่าย การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การกระจายสินค้า ทำให้ผลตอบแทนที่ได้ยังไม่ดีเท่าที่ควร

จากการวิเคราะห์ต้นทุนของทางกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม โดยแบ่งเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนเงินสดและต้นทุนรวมพบว่า ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำแดงมีค่าเท่ากับ 19.270 บาท และ 18.900 บาท ตามลำดับ ต้นทุนเงินสดในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบผัดเผ็ดมีค่าเท่ากับ 18.100 บาท และ 17.730 บาท ส่วนต้นทุนรวมในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบน้ำแดงมีค่าเท่ากับ 24.611 บาท และ 24.241 บาท ต้นทุนรวมในการขายปลีกและขายส่งของกบทอดกรอบผัดเผ็ดมีค่าเท่ากับ 23.441 บาท และ 23.071 บาท ตามลำดับ

จากผลการวิเคราะห์ต้นทุนก็จะเห็นได้ว่าต้นทุนเงินสดมีค่าน้อยกว่าต้นทุนรวมอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องมาจากการคำนวณต้นทุนเงินสดจะไม่ได้คิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสไปด้วย เหมือนกับต้นทุนรวม และในการคิดคำนวณต้นทุนของทางกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจรเข้ม นั้นทางกลุ่มฯ ได้คิดคำนวณแต่ต้นทุนเงินสดเพียง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างเดียวโดยที่ไม่ได้คิดคำนวณแบบต้นทุนรวมที่จะบวกค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสเข้าไปด้วย

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนพบว่าผลตอบแทนจากการขายปลีกโดยคิดจากต้นทุนเงินสดของกบทอดกรอบน้ำแดงและกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะมีกำไรเท่ากับ 5.730 บาท และ 6.900 บาท และการขายส่งจะมีกำไรเท่ากับ 5.100 บาท และ 6.270 บาท ตามลำดับ ส่วนผลตอบแทนจากการขายปลีกโดยคิดจากต้นทุนรวมของกบทอดกรอบน้ำแดงและกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะมีกำไรเท่ากับ 0.389 บาท และ 1.559 บาท และจากการขายส่งกบทอดกรอบน้ำแดงจะขาดทุนจากการขายส่ง เท่ากับ 0.241 บาท แต่กบทอดกรอบผัดเผ็ดมีกำไรจากการขายส่งเท่ากับ 0.929 บาท ดังนั้นการลงทุนผลิตกบทอดกรอบผัดเผ็ดจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากว่ากบทอดกรอบน้ำแดง

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋อง บ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยใช้การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินพบว่า การวิเคราะห์อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของกลุ่มพบว่า มีค่าเท่ากับ 0.06 เท่า ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่ดีกว่าเกณฑ์ทั่วไปที่เป็นมาตรฐาน คือ 1.25 เท่า แสดงว่าทางกลุ่มมีเสถียรภาพความปลอดภัยในระบบการเงินซึ่งจะทำให้ทางกลุ่มมีความคล่องตัวในการกู้ยืมเงินสูง แต่จากการคำนวณจะพบว่าอัตราส่วนที่ได้นั้นต่ำเกินไป ทางกลุ่มจึงควรพิจารณาหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ มีเงื่อนไขและระยะเวลาการชำระหนี้ที่ทางกลุ่มสามารถชำระได้ทันกำหนด เพื่อให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงานยิ่งขึ้น การวิเคราะห์อัตราส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อส่วนของทุนหรือเจ้าของกิจการพบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 82.44 แสดงว่าทางกลุ่มมีเงินทุนจมอยู่กับสินทรัพย์ถาวรร้อยละ 82.44 ซึ่งอาจทำให้ทางกลุ่มประสบกับปัญหาสภาพคล่องอยู่บ้าง หากมีความจำเป็นต้องใช้เงินสดมาเป็นเงินทุนหมุนเวียน ดังนั้น ทางกลุ่มควรมีการพิจารณาสินทรัพย์ถาวรที่มีว่า มีเกินความจำเป็นหรือไม่ หรือจัดสรรสินทรัพย์ถาวรที่มีอยู่ให้สามารถนำไปใช้ให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น การวิเคราะห์อัตราส่วนรายได้ต่อสินทรัพย์รวม พบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 285.23 จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีความสามารถในการหารายได้จากการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ร้อยละ 285.23 ซึ่งถือได้ว่าเป็นค่าที่สูง แสดงว่าทางกลุ่มมีประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ทั้งหมดเพื่อก่อให้เกิดรายได้มาก ทางกลุ่มควรพยายามรักษาค่างานไว้ การวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจะเห็นได้ว่าทางกลุ่มให้ผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นของกลุ่มได้ร้อยละ 74.55 ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าเกณฑ์ที่เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป คือ ร้อยละ 20 ค่อนข้างมาก แสดงให้เห็นว่าการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มได้รับผลประโยชน์เป็นที่น่าพอใจ แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมิได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 9.33 ดังนั้น ทางกลุ่มควรมีการตรวจสอบโครงสร้างของทุนว่าเป็นเงินทุนประเภทใด มาจากแหล่งใด เพื่อการบริหารและจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ จากการวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรสุทธิจะเห็นได้ว่าจากยอดขายสินค้า 100 บาท ทางกลุ่มสามารถทำกำไรได้ถึง 24.75 แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมิได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะมีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 3.10 ดังนั้น ทางกลุ่มควรพยายามรักษาระดับอัตรากำไรสุทธิระดับนี้ไว้และปรับปรุงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น จากการวิเคราะห์อัตราส่วนกำไรขั้นต้นต่อยอดขายมีค่าเท่ากับร้อยละ 25.75 จะเห็นได้ว่าทางกลุ่มมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง แสดงว่ากิจการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานค่อนข้างดี แต่เนื่องจากต้นทุนที่ทางกลุ่มนำมาคำนวณนั้นมิได้รวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ทำให้มีอัตราส่วนกำไรที่ค่อนข้างสูง ซึ่งเมื่อรวมค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสแล้ว กำไรที่ได้รับจะมีอัตราส่วนที่ต่ำคือ ร้อยละ 4.10 การวิเคราะห์อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวมจะพบว่ามีค่าเท่ากับร้อยละ 5.29 แสดงให้เห็นว่าเงินทุนส่วนใหญ่มาจากส่วนของเจ้าของหรือส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่าทางกลุ่มมีกำไรจากการดำเนินงานนำมาชำระหนี้คืนเจ้าหนี้ภายในระยะเวลาการชำระหนี้ การวิเคราะห์อัตราหมุนเวียนสินค้าคงคลังจะพบว่ามีค่าเท่ากับ 79.13 รอบ แสดงว่าในระยะเวลา 1 ปี สินค้าคงคลังจะสามารถหมุนได้ถึง 79.13 รอบ ซึ่งมีจำนวนรอบที่สูงหมายความว่าขายสินค้าได้เร็ว แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของฝ่ายจัดการในการจัดการสินค้าคงเหลือ การที่มีจำนวนรอบสูงเป็นนัยที่ดี เพื่อให้ทางกลุ่มตรวจสอบสินค้าที่มีอยู่และรายการสั่งสินค้าที่ยังไม่สมบูรณ์

การวิเคราะห์ทางการเงินพบว่าผลตอบแทนมีค่าเท่ากับ 439,560 บาท และต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการลงทุนเฉลี่ย 124,525 บาท แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้รับมีความคุ้มค่ากับเงินลงทุน แต่ผลตอบแทนที่นำมาพิจารณาข้างต้นเป็นผลตอบแทนที่ไม่ได้หักค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสทำให้ผลตอบแทนที่ได้มีค่ามากกว่าเงินลงทุน แต่หากพิจารณาผลตอบแทนที่หักค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสจะพบว่ามีค่าเท่ากับ 54,993.60 บาท ซึ่งจะทำให้ผลตอบแทนที่ได้รับไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุนเฉลี่ย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

จากผลการศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิต การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินกิจการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋อง การวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนจากการแปรรูปกบทอดกรอบบรรจุกระป๋องของกลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหารบรรจุกระป๋องบ้านห้วยจระเข้ม จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เห็นสมควรให้ข้อเสนอแนะบางประการ เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจและการวางแผนปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป ดังนี้

1. ทางกลุ่มควรหาตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เพื่อจะได้เป็นการเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น ซึ่งจากการที่ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ทำให้ยังไม่มีคู่แข่งทางการตลาด และแนวโน้มความต้องการในตัวผลิตภัณฑ์ของตลาดมีสูง จึงควรพัฒนาแผนการตลาดให้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ในตัวตนค่าเพิ่มมากขึ้น และทางกลุ่มควรมีการติดต่อประสานงานกับทางภาครัฐเพิ่มขึ้นเพื่อช่วยในการประชาสัมพันธ์ ซึ่งจะช่วยในการขยายตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

2. จัดหาแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำ เพื่อนำมาใช้ในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์และนำมาใช้ในการส่งเสริมการตลาด ซึ่งแหล่งเงินทุนในปัจจุบันที่ส่งเสริมการดำเนินกิจการประเภทนี้มีอยู่มาก ยกตัวอย่างเช่น สินเชื่อเพื่อ OTOP ซึ่งเปิดโอกาสให้สำหรับผู้ผลิตสินค้า OTOP ระดับ 3 ดาวขึ้นไป ที่ต้องการเงินทุนไปพัฒนา หรือยกระดับคุณภาพผลิตภัณฑ์ โดยผ่านทางธนาคารกรุงไทย ซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ยลอยตัวสำหรับผู้กู้รายย่อย (MRR) + 2.25% ต่อปี (ปัจจุบันเท่ากับ 8% ต่อปี) และการให้สินเชื่อวิสาหกิจชุมชนของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50-7.00 ต่อปี เป็นต้น

3. ควรมีการจัดทำบัญชีให้มีมาตรฐานที่ดีมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการจัดทำบัญชีของทางกลุ่มยังไม่ได้มาตรฐานเพราะคิดต้นทุนจากค่าใช้จ่ายที่มองเห็นเท่านั้น โดยยังมีได้ค่านึงถึงค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาส ดังนั้น ในการคำนวณต้นทุนจะต้องนำต้นทุนดังกล่าวมาคำนวณด้วย ประกอบกับทางกลุ่มไม่เคยมีการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานมาก่อน ทำให้ทางกลุ่มไม่ทราบถึงต้นทุนและผลตอบแทนจากการดำเนินงานอย่างถูกต้อง จึงควรมีการวิเคราะห์ผลโดยการเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละปี เปรียบเทียบกับผลตอบแทนที่ได้รับว่าคุ้มค่าหรือไม่

4. จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนที่ทางกลุ่มได้รับที่คิดเฉพาะต้นทุนเงินสดทำให้ผลตอบแทนที่ได้คุ้มค่าแต่หากคิดต้นทุนค่าเสื่อมราคาและค่าเสียโอกาสรวมไว้ด้วยผลตอบแทนจะไม่คุ้มค่า ทางกลุ่มควรปรับปรุงค่าใช้จ่ายด้านต้นทุนให้ต่ำลง ปรับปรุงการผลิต เพิ่มปริมาณการผลิตให้มากขึ้น เพื่อให้ผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ควรมีการจัดสรรกำไรที่ได้ไว้เป็นเงินทุนสำรองเพื่อใช้ในการดำเนินงาน เนื่องจากทางกลุ่มได้มีการนำรายได้จากการขายมาหักต้นทุนในการผลิตและการดำเนินงานออก แล้วนำกำไรที่ได้มาเฉลี่ยแบ่งกันภายในกลุ่ม ทำให้เงินสัดส่วนใหญ่ที่ทางกลุ่มมีอยู่นั้นเป็นเงินต้นทุนที่จะต้องใช้ในการซื้อวัตถุดิบในครั้งต่อไป ทำให้ทางกลุ่มไม่มีเงินทุนสำรองเผื่อไว้ในกรณีที่มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายขึ้นมาจริง ๆ ดังนั้นทางกลุ่มควรมีการจัดสรรกำไรที่ได้มาเป็นเงินทุนสำรองบ้างในบางส่วนเพื่อความคล่องตัวในการดำเนินงานของทางกลุ่ม

6. หาที่ปรึกษาในด้านการวางแผนการตลาด จากหน่วยงานทางภาครัฐที่ดำเนินงานให้คำปรึกษาแก่ธุรกิจในปัจจุบัน เช่นหน่วยงานของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หรือธนาคารของภาครัฐ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการเกษตร. 2542. การบรรจุหีบห่อ. กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

จริญญา อารมณีสิต พรทิพย์ วิศววิจิตรและวนิดา บรรเทาวงษ์. 2548. ต้นทุนและผลตอบแทนในการแปรรูปผลไม้ของกลุ่มอาชีพสตรีคัมบาง อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

จุลิศร เกื้อบุญส่ง. 2546. การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินเปรียบเทียบระหว่างการปลูกสะเดาเทียมกับการปลูกยางพาราในพื้นที่อำเภอห้วยยอด จังหวัดตรัง. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ฐาปนา ฉินไพศาล. 2543. การเงินธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ฐาปนา ฉินไพศาลและอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. 2544. การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

ผู้จัดการออนไลน์. 2547. กรุงเทพมหานคร: 18 พฤศจิกายน 2547: น.12.

เพชร ชุมทรัพย์. 2532. หลักการบริหารการเงิน. กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

วรากร ดียิ่ง. 2544. การศึกษาด้านทุนและผลตอบแทนจากการผลิตและการจำหน่ายทุเรียนในอำเภอแก่ง จังหวัดระยอง. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

วารีย์รัตน์ บุญเอก. 2548. การเดินทางของกบคู่กระป๋อง. สถาบันอาหาร. 7(มีนาคม-เมษายน 2548): น.59-61.

สมศักดิ์ เพียบพร้อม. 2531. การจัดการฟาร์มประยุกต์. กรุงเทพมหานคร: (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โอฬาร กลีบพุดม. 2538. วิธีอ่านงบการเงินสำหรับผู้ที่ไม่ได้จบบัญชีมาก่อน.
กรุงเทพมหานคร: บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน). แปลจาก Jame
O.Gill.1944.How to Understand Financial Statement. New York: Crisp
Publication

ลินเชอเพื่อวิสาหกิจชุมชน. (Online). 2548. Available: www.baac.or.th

ลินเชอเพื่อ OTOP. (Online). 2548. Available: www.ktb.co.th

ข้อมูลผลิตภัณฑ์. (Online). 2548. Available: www.thaitambon.com



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้