ชื่อเรื่อง	การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการทำธุรกิจจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด
ผู้เขียน	นางนันทวัน ออไอศูรย์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทนพศิริ

บทคัดย่อ

170353

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน ในการทำธุรกิจจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด มีวัตถุประสงค์ คือ 1) เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการทำธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด 2) เพื่อศึกษาจุดคุ้มทุนในธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด 3) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด โดยศึกษาจากข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ได้แก่ การใช้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นเพื่อสอบถามคณะกรรมการดำเนินการและเจ้าหน้าที่สหกรณ์ เกี่ยวกับปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการทำธุรกิจ และใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้แก่ เอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ประวัติความเป็นมาของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด ความเป็นมาของโครงการจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่องสำหรับชาวประมง และข้อมูลจากงบการเงินของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด ในการศึกษาต้นทุน ผลตอบแทน และจุดคุ้มทุนในการทำธุรกิจ ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) คือค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย ในการวิเคราะห์สภาพทั่วไปและฐานะทางการเงินของสหกรณ์ การวิเคราะห์ต้นทุนในการทำธุรกิจ การวิเคราะห์รายรับของธุรกิจ และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน สำหรับการวิเคราะห์ระดับปัญหาและอุปสรรคใช้วิธีคำนวณน้ำหนักคะแนนเฉลี่ย (weight mean score) ซึ่งมีผลการศึกษาปรากฏ ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า ต้นทุนในการจำหน่ายน้ำมันดีเซลในเขตต่อเนื่อง 12 – 24 ไมล์ทะเล ของสหกรณ์การประมงบ้านแหลม จำกัด จังหวัดเพชรบุรี พบว่า มีต้นทุนคงที่คิดเป็นร้อยละ 4.32 และต้นทุนผันแปรคิดเป็นร้อยละ 95.68 ของต้นทุนทั้งหมด ในต้นทุนผันแปรดังกล่าวเป็นต้นทุนในการซื้อน้ำมันดีเซลถึงร้อยละ 92.84 และต้นทุนค่าขนส่งร้อยละ 1.99 ของต้นทุนทั้งหมด เมื่อศึกษาถึงต้นทุนเฉลี่ย ปรากฏว่า ในธุรกิจการจำหน่ายน้ำมันในเขตต่อเนื่อง มีต้นทุน

ทั้งหมดเฉลี่ยลิตรละ 8.71 บาท ประกอบด้วยต้นทุนผันแปรเฉลี่ยลิตรละ 8.33 บาท และต้นทุนคงที่เฉลี่ยลิตรละ 0.38 บาท ในขณะที่มีรายรับจากการดำเนินธุรกิจเฉลี่ยลิตรละ 8.73 บาท สหกรณ์มีกำไรในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ยลิตรละ 0.02 บาท เมื่อพิจารณาจุดคุ้มทุนของธุรกิจนี้ พบว่า สหกรณ์จะต้องมีปริมาณการจำหน่าย 33,241,853.86 ลิตร จึงจะทำให้รายรับทั้งหมดเท่ากับต้นทุนคงที่รวมกับต้นทุนผันแปรพอดี แต่ในรอบปีบัญชี 2545 สหกรณ์มีปริมาณการจำหน่ายน้ำมัน 33,275,504 ลิตร สูงกว่าปริมาณ ณ จุดคุ้มทุนจำนวน 33,650.14 ลิตร และผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ พบว่า ระดับปัญหาและอุปสรรคที่มีมาก ได้แก่ ด้านราคาน้ำมันที่ไม่มีเสถียรภาพ คู่แข่งรายอื่นขายน้ำมันราคาต่ำกว่าสหกรณ์ทำให้สหกรณ์สูญเสียลูกค้า ด้านการบริหารจัดการ ซึ่งได้แก่ คู่แข่งทางการค้าของสหกรณ์มีเป็นจำนวนมาก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจมีจำนวนสูงทำให้เกิดผลกำไรน้อย และในด้านนโยบายของรัฐบาลที่ให้ความช่วยเหลือแก่ชาวประมง ซึ่งคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ของ สหกรณ์มีความเห็นว่า รัฐบาลให้ความช่วยเหลือแก่ชาวประมงน้อยเกินไป

ABSTRACT

170353

The objectives of this research are to find out: 1) A cost and benefit analysis in Selling Oil Business Within 12 to 24 Nautical Mile Consecutive Boundary of Banleam Fishery Cooperative Limited; 2) Break Even point in Selling Oil Business Within 12 to 24 Nautical Mile Consecutive Boundary of Banleam Fishery Cooperative Limited; and 3) the problems and obstacles in Selling Oil Business Within 12 to 24 Nautical Mile Consecutive Boundary of Banleam Fishery Cooperative Limited. The data was collected from secondary data such as cost, selling, buying, revenue, expense, accounting book ,and monthly operation of Banleam Fishery Cooperative Limited besides the data was also collected from its history and then analyzed by using descriptive statistics. Part of analysis of the problems and obstacles in Selling Oil Business Within 12 to 24 Nautical Mile Consecutive Boundary of Banleam Fishery Cooperative Limited analyzed by using weight mean score showed that 3 levels of the problems and obstacles: "good" (2.34 - 3.00 points), "modurate" (1.67 - 2.33 points), and "non" (1.00 - 1.66 points). Results of study found that

Cost in Selling Oil Business Within 12 to 24 Nautical Mile Consecutive Boundary of Banleam Fishery Cooperative Limited revealed total cost was 96.20% variable cost and 3.80 % fixed cost. The variable cost consisted of 95.20% perchasing cost, and 2.05% transfer cost. The study of average cost revealed total average cost was 8.82 bath per litre, consisting of average variable cost 8.48 bath per litre and average fixed cost 0.34 bath per litre. Meanwhile revenue of selling oil was 8.72 bath per litre. The cooperative lost gain 0.098 bath per litre. The result of break even point found that the cooperative must have selling 46,978,887.17 liters that made total revenue equal fixed cost inculed variable cost. In B.E. 2545, the cooperative had only selling oil

33,275,504 litre, it was lower break even point 13,703,383.17 litre and the problems and obstacles of management such as price: was not stability, rivals distributed oil lower than the cooperative, manangement: more competition, expense, and less government policy for helping fisher.