

## T160557

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานธุรกิจการผลิตน้ำมันมะพร้าวในจังหวัดสมุทรสงคราม ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกจากกลุ่มประชากรผู้ประกอบการกิจการผลิตน้ำมันมะพร้าวในจังหวัดสมุทรสงคราม จำนวน 4 กิจการ

ลักษณะการดำเนินงานธุรกิจการผลิตน้ำมันมะพร้าวโดยทั่วไป เป็นการผลิตที่ใช้น้ำมันมะพร้าวตากแห้งเป็นวัตถุดิบ เข้าสู่กระบวนการผลิตโดยการอบด้วยความร้อนแล้วบดและรีดน้ำมันจากเนื้อมะพร้าวแห้งด้วยเครื่องหีบน้ำมัน แยกเนื้อออกจากน้ำมัน กรองให้สะอาด แล้วนำไปบรรจุขวดขึ้นรถรอการขายโดยผ่านตัวแทนจำหน่าย น้ำมันมะพร้าวที่ผลิตได้จะเป็นวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมอีกหลายชนิด อาทิเช่น น้ำมันพืช สบู่ เป็นต้น

ผลการศึกษาการดำเนินงานธุรกิจการผลิตน้ำมันมะพร้าวในจังหวัดสมุทรสงครามพบว่า ส่วนใหญ่กิจการจดทะเบียนในรูปบุคคลธรรมดา มีเพียง 1 กิจการที่จัดตั้งเป็นนิติบุคคล มีทุนจดทะเบียน 1.0 ล้านบาทขึ้นไป ผู้ถือหุ้นเป็นกลุ่มเครือญาติของเจ้าของกิจการ มีการบริหารแบบครอบครัว มีคนงานระหว่าง 10-60 คน ผู้บริหารกิจการ เจ้าของกิจการ และหุ้นส่วนกิจการมีการศึกษาระดับปริญญาตรี

## T160557

ด้านการจัดการทั่วไป การดำเนินกิจการธุรกิจน้ำมันมะพร้าวส่วนใหญ่เริ่มต้นจากการทำธุรกิจอื่นที่เกี่ยวกับพืชผลการเกษตรประเภทผลิตภัณฑ์มะพร้าวมาก่อน และมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อมาจนเป็นการผลิตน้ำมันมะพร้าว มีการจัดตั้งธุรกิจมาก่อนตั้งแต่รุ่นบิดา ต่อมารุ่นลูกมาช่วยดำเนินธุรกิจสืบทอดจนถึงปัจจุบัน ในด้านการวางแผนทั่วไป กิจการส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผน เป็นการดำเนินธุรกิจโดยแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเท่านั้น

ในด้านการจัดองค์การ กิจการมีการจัดแบ่งหน้าที่ตามโครงสร้าง การคัดเลือกบุคลากรเข้าทำงาน ส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่นโดยพิจารณาจากความชำนาญ ประสบการณ์ และความซื่อสัตย์ ค่าตอบแทนพิจารณาตามอัตราแรงงานขั้นต่ำตามกฎหมาย การควบคุมและประเมินผลผู้บริหารเจ้าของกิจการเป็นผู้ดำเนินการ

ด้านการจัดการผลิต การวางแผนการผลิตจะเป็นระยะสั้น 1-3 ปีเพื่อผลิตปริมาณสินค้าตามกำลังการผลิตของเครื่องจักร และวัตถุดิบที่จัดซื้อมาได้ ส่วนใหญ่เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเป็นรุ่นเก่าและไม่ทันสมัยต้องอาศัยแรงงานคน กรรมวิธีการผลิตใช้เทคโนโลยีแบบง่ายๆ กระบวนการผลิตเป็นไปตามขั้นตอนไม่สลับซับซ้อน

ด้านการจัดการทางการตลาด การกระจายสินค้าจะจำหน่ายโดยผ่านตัวแทนผู้รับซื้อ และบริษัทผู้รับซื้อโดยตรงซึ่งเป็นลูกค้าประจำ การซื้อขายจะใช้วิธีตรวจสอบราคาเป็นรายวันจากตัวแทน และบริษัทผู้รับซื้อ และพิจารณาขายให้กับบริษัทที่ให้ราคาที่ดีกว่า การส่งเสริมการตลาดไม่มี เนื่องจากน้ำมันคินเป็นวัตถุดิบเพื่อแปรรูปพัฒนาผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภคอีกทอดหนึ่ง

ด้านการจัดการการเงินและการบัญชี กิจการส่วนใหญ่มีการบันทึกบัญชีแบบง่าย แหล่งเงินทุนที่ได้มาของกิจการมาจากเงินทุนของเจ้าของกิจการเองและการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุนจะเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดำเนินงาน ได้แก่ การบำรุงรักษาเครื่องจักร การจัดซื้อวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ กิจการมีกำไรก่อนหักภาษีอยู่ประมาณร้อยละ 10 ของยอดขาย

## ABSTRACT

**TE160557**

The objective of this independent study was to study the operation of coconut-palm oil business in Samut Songkram Province. Data were collected by in-depth interview with 4 coconut-palm oil business owners in Samut Songkram province.

In general, the coconut-palm oil business used sun-dried coconut meat as raw material. The process started with heat drying in the oven followed by grinding and pressing coconut meat by oil-extracting machine to separate the coconut meat from its oil. The oil product was kept in containers and sold through the sale-representative agents because the coconut-palm oil is the raw materials for many others manufactured products such as vegetable oil, soaps, and skin care products.

From this study, it was found that most of the businesses were registered in the form of personal firm and only one as a corporate firm. The registered capital started from 1 million Baht and over. Most business shareholders were from family members, the businesses were operated as family-

## **TE 160557**

business. Most of the businesses employed 10 to 60 workers in the factories. The owners and their partners posed bachelor degree education background.

In term of general management, most businesses started from producing a variety of products relating coconut-palm and developed to be coconut-palm oil later on. All family-own business had originated since former generation and had continued to their successor generation. There was no planning on their business and problem solving was made in daily basis.

Organization was mostly set up according to work duty. Employees were selected from local people and were considered base on past experience, and working skill. Remuneration was paid according to labor law. The owners controlled, managed and evaluated employees and also all business activities.

For production management, production planning was done in short-term, 1-3 years, in order to run the production base on machines capacity and availability of raw materials. Simple technology and procedures were employed for the production processes.

For marketing management, products were directly distributed and delivered by distributing agents; pricing was set up daily base on the information from the distributing agent. Most producers checked price daily and sold their products to the agents who offered the best price. There was no marketing promotion to customer since the coconut-palm oil was intermediate product that used as raw materials for further processing of other products.

For financial and accounting management, financial data were recorded only in simple form. Sources of fund were mostly from owners and bank loan. Fund was used for operations expenses such as machine maintenance and buying of raw materials. Average net-profit before tax was approximately 10 percent of the total sale.