

บทคัดย่อ

T 156308

การศึกษากิจการการจัดการธุรกิจแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรบ้านลาน ต.บ้านลาน อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น ในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ เพื่อศึกษากิจการจัดการของธุรกิจในปัจจุบัน การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการเงิน ปัญหาและข้อเสนอแนะ ในการดำเนินธุรกิจการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรของกลุ่มแม่บ้าน

การศึกษาในครั้งนี้เป็นกรณีศึกษาของการจัดการธุรกิจแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรซึ่ง ได้แก่ กุ้งจอบ ถั่วตัด และถั่วเคลือบ ในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกรบ้านลาน ต.บ้านลาน อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น ได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากสำนักงานเกษตรอำเภอบ้านไผ่ ภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มาตรการส่งเสริมให้เกษตรกรมีอาชีพเสริมและรายได้ที่มั่นคงโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น กลุ่มที่ทำการศึกษามีสมาชิกในกลุ่มทั้งหมด 22 คน การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มแม่บ้าน เจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบโครงการ จากสมาชิกกลุ่มแม่บ้าน เอกสารรายงานผลการดำเนินงานของกลุ่ม การรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ วารสารและเอกสารทางวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาพบว่าในการบริหารงานยังไม่มีแบ่งหน้าที่ออกเป็นฝ่ายต่างๆ แต่มีตำแหน่งที่แบ่งไว้คือ ประธานกลุ่ม รองประธาน เลขานุการ เกรียงกัญญา และประชาสัมพันธ์ กลุ่มมีการประชุมเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อแจ้งผลการดำเนินงานแต่ละเดือน และร่วมพิจารณาปรึกษาหารือกันในกลุ่ม เงินทุนของกลุ่มได้มาจากการระดมทุนจากสมาชิก การสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านลาน จากเงินอุดหนุนโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน โครงการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) โครงการเพิ่มรายได้นอกภาคเกษตร รวมทั้งสิ้น 223,200 บาท ในการผลิตจะใช้แรงงานจากสมาชิกกลุ่มร่วมกันผลิตโดยใช้การลงเวลาปฏิบัติงานและคิดค่าตอบแทนให้โดยแบ่งตามสัดส่วนของเวลาที่มาปฏิบัติงาน ซึ่งการจัดสรรกำไรจะแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ แบ่งให้ผู้เข้าร่วมกิจกรรมตามเวลาที่มาปฏิบัติงานร้อยละ 70 แบ่งเข้ากองทุนเพื่อชำระคืนเงินสนับสนุนจากแหล่ง

T 156308

ต่างๆ ร้อยละ 15 และเก็บไว้เป็นเงินหมุนเวียนในกลุ่มและจ่ายปันผลร้อยละ 15 การผลิตจะผลิตตามความต้องการของตลาด โดยเฉลี่ยในหนึ่งเดือนจะทำการผลิตสินค้าประมาณ 4 ครั้ง กกล้วยซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักจะซื้อจากเกษตรกรในหมู่บ้านและสวนกล้วยในพื้นที่ใกล้เคียง ตลาดในอำเภอบ้านไผ่ ตลาดในจังหวัดขอนแก่น และสวนกล้วยในจังหวัดเลย ถั่วลิสงจะซื้อจากร้านค้าประจำในเขตอำเภอ บ้านไผ่ การจำหน่ายจะจัดจำหน่ายให้กับ ร้านค้าในหมู่บ้าน มินิมาร์ท ร้านอาหาร ร้านค้าในโรงเรียน และผู้ค้าปลีก ซึ่งผู้ซื้อจะมารับซื้อ ณ ที่ทำการกลุ่มโดยตรง โดยจำหน่ายในปริมาณและราคาเท่ากัน ทั้ง 3 ชนิด คือถั่วลิสง 8 บาทสำหรับขนาด 100 กรัม ราคาที่ผู้บริโภคซื้อถั่วลิสง 10 บาท ต้นทุนในการผลิตกล้วยฉาบถั่วลิสง 3.82 บาท ต้นทุนในการผลิตถั่วตัดถั่วลิสง 8.42 บาท และต้นทุนในการผลิต ถั่วเคลือบถั่วลิสง 8.14 บาท ปัญหาที่พบคือ สมาชิกกลุ่มไม่มีความเป็นผู้นำ โดยสมาชิกทั้งหมดมอบอำนาจการตัดสินใจให้อยู่ที่ประธานกลุ่มเพียงผู้เดียว ทำให้การพัฒนาการทำได้ยาก กลุ่มไม่มีการวางแผนการผลิตทำให้การผลิตมีปริมาณน้อย ต้นทุนสูง และปัญหาที่สำคัญคือการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต กลุ่มยังขาดผู้ที่มีความชำนาญในการวางแผนการตลาดมาช่วยในการวางแผนการตลาดและขยายตลาดให้ จึงทำให้ตลาดที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์จำกัดอยู่ในพื้นที่เฉพาะในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียงเท่านั้น นอกจากนี้กลุ่มยังมีเงินทุนสนับสนุนจำนวนมากแต่ขาดการวางแผนการใช้เงินทุน ทำให้เกิดผลตอบแทนต่อเงินลงทุนน้อย เนื่องจากกลุ่มมีการผลิตสินค้าหลายอย่าง สินค้าบางชนิดผลิตแล้วมีกำไรน้อยมาก ผลตอบแทนไม่คุ้มค่าการลงทุน

Abstract

TE 156308

The study of the business management for agricultural product processing of the One Tambon One Product project (OTOP) of farmer-housewives of BanLan, Tambon Ban Lan, Amphoe Banpai, Khon Kaen, are to study the management of the current organization, study the management of production, study the management of marketing, study the finance, and study problems and suggestions in the business management for agricultural product processing of housewives.

This study is of the management of the agricultural product business; laminated banana, Peanut candy bar, and Sugar coated peanut, in OTOP of farmer-housewives of Ban Lan, Tambon Ban Lan, Amphoe Banpai, Khon Kaen supported and assisted by the Agriculture Office of Banpai under the OTOP. Such project has policies to encourage farmers to have additional jobs and secured income by using local knowledge. The studied group has 22 members. Data collection was done by interviewing a chairman of the farmer-housewives group, officials who responsible for the project, members of the group, reports of the work output of the group, books, journals, textbooks and other related documents.

It was found that there was no work distribution into different function in the management but there were positions that had been assigned-chairman of the group, vice-chairman, secretary, and public relation where the meeting was conducted once a month to have the group member informed about operating result of each month as well as discuss within the group. Budget of the group came from contributions of the group members, support of Banlan management organization, granted funds from community economic development project, OTOP, and increase of earnings project, which was amounted to 223,200 Baht. In production process, workforces came from group members and their wage was paid based on their working hours counted from the time they sign in and out. A profit distribution was divided into 3 parts. Firstly, 70% of the total profit was paid to workers in accordance to their working hour. Secondly, 15% was paid back to

TE 156308

those funds from various sources of lenders. The rest was circulated within the group. An amount of product was produced depending on consumer demand. There were normally four production operations a month. Bananas were the main raw materials, which were bought from local and nearby farms, market in Amphoe Banphai and Khon Kaen, banana farms in Laey. Peanuts were bought from conventional stores in Amphoe Banphai. The products were sold to minimarts, restaurants, stalls in school, and retailers which those customers purchased the goods at the office of the group directly. The products were sold at 8 baht per unit for 100 g while consumers bought 10 baht per unit and the cost in producing laminated banana, Peanut candy bar, and Sugar coated peanut were 3.82, 8.42, and 8.14 bath, respectively. A problem that was found was that group members did not have leadership skills. They gave all authorization to their single chairman, which is difficult for the group to be developed. The group did not have production plan which lead to a low product yield and high production cost. And the most crucial problem was a lack of raw materials. The group had no expert who is proficient in marketing and capable of helping them investigate as well as expand the market. Then the market in which the product was currently sold was limited within Khon Kaen and nearby as a consequence. Furthermore, the group had a lot of supporting financial resources but lack of a strategy to manage the money leading to a low return of capital!. Because the group had many kinds of products—some yield low revenue and compensation is not worth for investment.