

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาประวัติและความเป็นมา การจัดการองค์กร การจัดการการผลิต การจัดการการตลาด การจัดการการเงิน ปัญหาและอุปสรรคด้านต่าง ๆ รวมทั้งต้นทุนและผลตอบแทนในการดำเนินงาน รวมทั้งศึกษาสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคม การเข้าเป็นสมาชิก การมีส่วนร่วมและความพึงพอใจในธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีนของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัว ตลอดจนวิเคราะห์กลยุทธ์และกำหนดแนวทางในการพัฒนาธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัว ซึ่งกลุ่มตัวอย่างในครั้งนี้คือประธานและสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัวที่เข้าร่วมกิจกรรมการผลิตไข่เค็มเสริมไอโอดีน รวมทั้งสิ้น 15 คน และใช้การวิเคราะห์ข้อมูลใช้โปรแกรมสำเร็จรูป Microsoft Excel เป็นเครื่องมือช่วยในการวิเคราะห์หาค่าสถิติ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย ซึ่งผลการศึกษาสามารถสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาพบว่า สมาชิกกลุ่มแม่บ้านมีอายุเฉลี่ย 59.1 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 อาชีพหลักของครัวเรือนสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรส่วนใหญ่คือการทำนา ส่วนอาชีพรองส่วนใหญ่เป็นการทำสวน ในปี 2546 ครัวเรือนสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีรายได้เฉลี่ย 94,919.29 บาท/ปี โดยเป็นเงินปันผลจากการจำหน่ายไข่เค็มเสริมไอโอดีนของกลุ่มเฉลี่ย 4,000 บาท/ปี การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัวในการจัดการธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีน โดยภาพรวมสมาชิกมีส่วนร่วมในระดับปานกลาง ความพึงพอใจในธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีนของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัว สมาชิกมีความพึงพอใจในระดับปานกลาง ส่วนสภาพปัญหาที่ประสบในการจัดการธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหัววัว โดยภาพรวมประสบปัญหาต่าง ๆ ในระดับน้อย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรื่องข้อจำกัดของการขยายสถานที่ใช้ทำการผลิต ใน 1 เดือนทางกลุ่มสามารถผลิตไข่เค็มเสริมไอโอดีนได้ทั้งสิ้น 5,120 ฟอง มีต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตเท่ากับ 15,941.70 บาทต่อเดือน โดยเป็นต้นทุนผันแปรทั้งสิ้น 15,454.47 บาทต่อเดือน และต้นทุนคงที่ 487.23 บาทต่อเดือน คิดเป็นต้นทุนทั้งหมดที่ใช้ในการผลิตต่อฟองเท่ากับ 3.11 บาท มีต้นทุนผันแปรเฉลี่ยต่อฟองเท่ากับ 3.02 บาท ทางกลุ่มจำหน่ายไข่เค็มเสริมไอโอดีนได้ในราคาเฉลี่ย 4 บาทต่อฟอง มีรายได้จากการจำหน่ายไข่เค็มเสริมไอโอดีนต่อเดือนเท่ากับ 20,480 บาท

กำไรขั้นต้นเฉลี่ย 5,025.53 บาทต่อเดือน คิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ย 0.89 บาทต่อฟอง สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้เท่ากับ 11,264 บาท หรือคิดเป็นมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปไข่เป็ดดิบเท่ากับ 2.2 บาทต่อฟอง ส่วนการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ทางกลุ่มจะต้องทำการผลิตไข่เค็มเสริมไอโอดีนอย่างน้อย 20,735 ฟอง จึงจะคุ้มค่าเงินลงทุน จะใช้เวลาประมาณ 4 เดือน จึงจะคุ้มทุน

ในการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร สามารถกำหนดแผนเชิงกลยุทธ์และมาตรการประกอบกลยุทธ์ในการจัดการธุรกิจไข่เค็มเสริมไอโอดีน ประกอบด้วย แผนเชิงกลยุทธ์ด้านองค์กรและมาตรการประกอบกลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร มีมาตรการ คือ 1) ส่งเสริมและชักจูงให้วัยรุ่นหรือผู้สนใจในหมู่บ้านเข้าร่วมเป็นสมาชิก 2) ส่งเสริมให้คณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ เข้ารับการอบรมและดูงาน แผนเชิงกลยุทธ์ด้านการผลิตและมาตรการประกอบกลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์ มีมาตรการคือ 1) ส่งเสริมความรู้ความเข้าใจในการผลิตและรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้แก่สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร 2) พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมาก 3) ส่งเสริมการใช้วัตถุดิบในพื้นที่ 4) สนับสนุนให้มีการผลิตโดยใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยี แผนเชิงกลยุทธ์ด้านการตลาดและมาตรการประกอบกลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การพัฒนาการตลาด มีมาตรการ คือ 1) การพัฒนาตลาดท้องถิ่น 2) ส่งเสริมการขายตลาด และแผนเชิงกลยุทธ์ด้านการเงินและมาตรการประกอบกลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การจัดทำแผนการเงิน มีมาตรการคือ 1) ส่งเสริมให้มีการจัดทำแผนการใช้จ่ายล่วงหน้า 2) กำหนดมาตรการสำหรับสมาชิกที่กู้ยืมเงิน 3) จัดให้มีเจ้าหน้าที่การเงินที่มีความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการเงินเข้ามาช่วยดูแลเพื่อให้จัดสรรเงินและใช้ประโยชน์จากเงินลงทุนได้คุ้มค่ามากขึ้น

The objectives of this study were to study the history and background information of the organization the management, of The organization , the marketing management, the financial management ,the related problems ,the cost and profits in execution, the economics and social background in general ,the membership enrollment, Nong – Hoar – Voar agriculturist housewife groups participation and satisfaction in Business of the Iodine Salted Eggs, and to analyze the strategies and to set the direction in Nong – Hoa –Voar agriculturist housewife groups' development .The study sample consisted of is respondents selected from the group leader and the members of Nong Hua Wua agriculturist housewife groups who participated in the activity of Business of the Iodine Salted Eggs production. The statistical package of Microsoft Excel program was used to analyze the collected data in terms of frequency, percentage and arithmetic mean. The findings of this study were as follows.

It was found that The majority of the housewife members with their average age of 59.1 years old graduated with elementary education (prathom 4). Their major careers were farming while their minor careers were doing gardening . In 2003 ,the family of the housewife group members had a total average annual income of 94,919.29 baths per year, average 40,000 baths of which were obtained from the dividend of the distribution Business of the Iodine Salted Eggs. For the members' participation in business of the iodine salted eggs management in general, their participation was at the “middle” level As for the member' satisfaction in business of the iodine salted eggs , their satisfaction was also at the “middle” level. For the problems encountered in business of the iodine salted eggs management, the

problem were at the “little” level, the majority of which was the limit in expanding producing place. Within 1 month the group could produce 5,120 eggs with the total cost of 15,941.70 bahts per month, 15,454.47 bahts of which were variable cost, and 487.23 bahts were fixed cost. The total cost in the production per egg was 3.11 bahts 3.02 bahts of which were variable cost. The cost of business of the iodine salted eggs management distribution was 4 bahts per egg in average. The groups had a total average income from business of the iodine salted eggs distribution of 20,480 bahts per month. An average profits was 5,025.53 bahts per month while an average net profits was 0.89 bahts per egg. This could increase the value add to 11,264 bahts or increase the value add from transformation of iodine salted eggs to 2.2 bahts per egg. For break event point analysis, the group had to produce iodine salted eggs at least 20.735 eggs which would take time about 4 months.

SWOT analysis of the agriculturist housewife groups could lead to the direction in setting the strategic plans and measures in business of the iodine salted eggs management. First the strategic plans in an aspect of the organization and the related measures consisted of the strategy in enhancing the organizations’ strength. The measures for this were 1) to promote and persuade teenagers or people interested in the village to be memberships, 2) to promote the committees to be trained and to observe the operation. Second, the strategic plans in an aspect of the production and the related measures consisted of the strategy in qualitative and productive patterning development. The measures for this were 1) to give the group members knowledge in producing and keeping the products’ qualities, 2) to develop varieties of productive patterns, 3) to promote utilization of raw materials in the local area, 4) to support the machines and technology in production. Third, the strategic plans in an aspect of marketing and their related measures consisted of the strategy in marketing development. The measures for this were 1) to develop local markets, 2) to promote the marketing expansion. Fourth, the strategic plans in an aspect of finance and their related measures consisted of the strategy in planning. The measures for this were 1) to promote accounting in advance, 2) to set the measures for the members who borrowed money from the group, 3) to provide the qualified financial officers to help in financial management to worth the expense in investment