

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์	ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรภาคเหนือในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน	
ชื่อผู้เขียน	นางสาวพนินท์ นนทโคตร	
วิทยาศาสตร์หาบัณฑิต	สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร	
คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ประธานกรรมการ
	ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	กรรมการ
	อ. ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	กรรมการ
	อ. เขียวเรศ เขาวนพูนผล	กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จเชิงธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแปรรูปอาหารพื้นบ้าน (กลุ่มฯ) รวมถึงศึกษาโครงสร้างขององค์กรและลักษณะการดำเนินงานเชิงธุรกิจของกลุ่มฯ การประเมินผลการดำเนินงานทางการเงินต่างๆ และประสิทธิผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ การศึกษานี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิครอบคลุมกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรที่ดำเนินกิจกรรมหลักแปรรูปอาหารพื้นบ้านในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูนรวมทั้งหมด 60 กลุ่ม นอกจากนี้ยังได้ทำการศึกษาในด้านทัศนคติของสมาชิกในเรื่องขวัญและความพึงพอใจในการทำงานจำนวน 533 ตัวอย่าง

โครงสร้างของกลุ่มฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการฝ่ายต่างๆประมาณ 7-10 คน และมีจำนวนสมาชิกในกลุ่มฯ ประมาณ 30 - 100 คน โดยมีจำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิตในแต่ละกลุ่มฯ ไม่เกิน 30 คน การบริหารงานด้านการผลิต การเงิน และการตลาดนั้นคณะกรรมการมีบทบาทในการตัดสินใจเพียงร้อยละ 1-23 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด การตัดสินใจของทุกฝ่ายมักขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ ส่วนการบริหารด้านการเงินมีเจ้าหน้าที่เหรียญกษาปณ์เป็นผู้ทำบัญชี และพบว่าร้อยละ 80 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีการปันผลหุ้นให้แก่สมาชิกทั้งนี้เนื่องจากปันผลที่ได้มีมูลค่าน้อยมากและมีร้อยละ 20 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีการรวมหุ้นของสมาชิกแต่ละลงทุนเฉพาะผู้ที่ทำการผลิตเท่านั้น ด้านการ

ตลาดนั้นร้อยละ 83 ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีการตั้งกรรมการดูแลที่ชัดเจน สมาชิกทุกคนจะช่วยกันหาตลาด ร้อยละ 83 ของกลุ่มตัวอย่างมีตลาดของผลิตภัณฑ์อยู่ในอำเภอที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ ร้อยละ 32 ของกลุ่มตัวอย่างมีตลาดอยู่ในอำเภอเมืองและร้อยละ 27 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีตลาดในต่างจังหวัด

ด้านผลการดำเนินงานนั้นรายได้จากผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปอยู่ระหว่าง 3,000 - 5,109,000 บาทต่อปี การประเมินผลการดำเนินงานในรูปอัตราส่วนทางการเงินต่างๆ พบว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่างมีสภาพคล่องต่ำมีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นได้ไม่ดี ร้อยละ 80 ของกลุ่มตัวอย่างมีการกู้ยืมเงินมาลงทุนมากกว่าที่จะระดมทุนจากสมาชิก ด้านอัตราส่วนประสิทธิภาพในการดำเนินงานพบว่าอัตราส่วนการหมุนของทรัพย์สินถาวรและอัตราส่วนการหมุนของทรัพย์สินรวมมีจำนวนรอบน้อยซึ่งแสดงให้เห็นถึงความไม่มีประสิทธิภาพในการใช้ทรัพย์สินหรือมีการใช้ทรัพย์สินไม่เต็มที่ อย่างไรก็ตามในด้านอัตราส่วนประสิทธิภาพในการทำกำไรนั้น พบว่าสามารถแบ่งกลุ่มฯ ออกได้เป็น 2 ประเภทคือกลุ่มฯ ที่มีสภาพคล่องต่ำแต่มีประสิทธิภาพการทำกำไรสูง และกลุ่มฯ ที่มีสภาพคล่องต่ำและมีประสิทธิภาพในการทำกำไรต่ำด้วย

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มฯ โดยใช้โมเดลลิสเรล (LISREL) พบว่าตัวแปรที่มีผลต่อความสำเร็จซึ่งวัดจากยอดขายกำไรสุทธิ และตัวแปรผลิตภาพแรงงานของกลุ่มฯ (กำไรสุทธิต่อค่าแรงงานรวม) เป็นตัวแทนของความสำเร็จนั้น ได้แก่ความเข้มแข็งด้านการตลาดและความพึงพอใจในการทำงานโดยรวมของสมาชิก โดยที่ความเข้มแข็งด้านการตลาดมีตัวแปรอธิบายได้ดีที่สุดคือจำนวนผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต รองลงมาคือมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์แต่การที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ห่างไกลจากอำเภอเมืองทำให้ความเข้มแข็งทางการตลาดลดลง

ความพึงพอใจในการทำงานของสมาชิกอธิบายได้ด้วยตัวแปรหลายตัวได้แก่ ความพึงพอใจด้านความน่าสนใจของงาน ผลตอบแทนที่ได้รับ ความพึงพอใจต่อการนำเอาความรู้ที่ได้จากการฝึกอบรมจากเจ้าหน้าที่เทคนิคหรือเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานอื่นๆ มาใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์รวมถึงเครื่องมือ อุปกรณ์การผลิต ความพึงพอใจในโอกาสการก้าวหน้าและการพัฒนาของกลุ่มฯ และความพึงพอใจในการทำงานร่วมกันของเพื่อนสมาชิก นอกจากนี้การที่กลุ่มฯ มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์มากขึ้นและการที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ใกล้อำเภอเมืองทำให้ความพึงพอใจของสมาชิกมากขึ้นด้วย

ส่วนสุดท้ายเป็นการวิเคราะห์ความมีประสิทธิภาพของกลุ่มฯ ซึ่งประกอบไปด้วยการบรรลุเป้าหมาย 2 ส่วนคือการบรรลุเป้าหมายของกลุ่มฯด้านสังคม และการบรรลุเป้าหมายเชิงธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มฯ บรรลุเป้าหมายด้านทัศนคติที่ดีของสมาชิกโดยเฉพาะการสร้างสามัคคี (ร้อยละ 65 ของกลุ่มตัวอย่าง) รองลงมาเป็นการสร้างงานให้สมาชิกและการบริหารที่เข้มแข็งของคณะกรรมการ (ร้อยละ 45 และ 33 ของกลุ่มตัวอย่างตามลำดับ) ในขณะที่ความมีประสิทธิภาพภายใต้เป้าหมายเชิงธุรกิจนั้น พบว่ากลุ่มฯ มีกำไรสุทธิอยู่ในช่วง 200 - 1,600,000 บาทต่อปี อย่างไรก็ตาม

ตามเมื่อใช้หลักเกณฑ์การวิเคราะห์ผลตอบแทนต่อแรงงานในการประเมิน พบว่าร้อยละ 67 ของกลุ่มตัวอย่างสามารถจ่ายค่าแรงสมาชิกที่ทำงานได้มากกว่าหรือเท่ากับค่าแรงขั้นต่ำที่ได้ต่อคนต่อวัน การที่ประเมินเช่นนี้เนื่องจากกลุ่มฯ ส่วนใหญ่มุ่งเน้นการสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกที่มาทำงานนั่นเอง

สรุปได้ว่าความสำเร็จของกลุ่มฯ เกิดจากความพอใจของสมาชิกในด้านสังคมและความสำเร็จเชิงธุรกิจ ในประเด็นหลังนี้ความเข้มแข็งทางการตลาดมีอิทธิพลอย่างมากต่อกำไรของกลุ่มฯ และส่งผลต่อเนื่องไปสู่ความพึงพอใจของสมาชิกอีกทอดหนึ่ง ดังนั้นการที่จะส่งเสริมให้กลุ่มฯ ดำเนินการให้ประสบผลสำเร็จอย่างยั่งยืนควรจะจัดให้มีการฝึกอบรมในด้านการตลาดและการใช้เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตให้แก่คณะกรรมการและสมาชิกที่ทำงานทุกคน (โดยไม่เน้นเฉพาะประธานกลุ่มฯ คนเดียว) นอกจากนี้ควรหามาตรการที่เหมาะสมเพื่อหักล้างอิทธิพลของระยะทางที่กลุ่มฯ ตั้งอยู่ห่างไกลจากตลาดด้วย

Thesis Title	Factors Influencing the Business Success of the Northern Farmer's House-wives Groups in the Cottage Processed Food Industry	
Author	Miss Panin Nontakode	
M.S.	Agricultural Economics	
Examining Committee	Associate Professor Dr. Aree Wiboonpongse	Chairperson
	Lecturer Dr. Songsak Sriboonchitta	Member
	Lecturer Saran Arayarangsarid	Member
	Lecturer Yaovarate Chaovanapoonphol	Member

ABSTRACT

The objectives of this research are: to study the factors influencing the business success of the farmer's house-wives groups in the cottage processed food industry, to describe the structure of organization and the types of business, to analyze financial ratios, and to evaluate organizational effectiveness. This study used primary data from the survey of 60 farmer's house-wives groups in Chiang Mai and Lumphun provinces. Additional 533 members of the groups were interviewed regarding their attitudes in morale and satisfaction.

The structures of the groups comprised of about 7-10 committees and 60-100 members. However, only 5-30 workers were involved in processed food activities. Most of committees did not actually make any decision except the chairpersons. Each group appointed a treasurer to handle bookkeeping. In some groups (20%), members did not hold shares except those who also worked in processing. However, for the groups which members held shares, it was found that small profits were made. Therefore dividends were not paid in 48 groups (80%).

Most groups had no committees to take full responsibility on marketing their products but all members were to assume this duty. Markets of products were mostly in the amphur where the groups located (83%). Only a few groups could market their products in Amphur Muang (32%) (municipal areas) and other provinces (27%).

Total gross revenue of the groups ranged from 3,000 to 5,109,000 baht per year. It was found that 50% of the groups had low liquidity ratio and low ability to pay short-term debts. The activity ratio analysis showed low turnover of both fixed and total assets, which means that usage of assets was inefficient. Regarding the profitability ratio, two distinctive groups can be categorized, i.e., one with low liquidity but high profit and the other with low liquidity and low profit.

The computer program LISREL was employed to analyze the factors influencing business success, which determined by total net profit and labor productivity (net profit/labor cost). The results indicate that marketing strength and members' satisfaction were key factors to success. The best-observed supporting variables for marketing strength were, in order of importance, diversity of product categories, advertising and public relations and lastly, proximity to market centers in town. Marketing strength declined as distance increased.

Positive factors enhancing members' satisfaction were attractiveness of the job, financial benefit and application of knowledge earned from extension officers, ability to utilize equipment and tools, progress of the groups and interaction between members. Moreover, increased advertising, public relation and having short distance from market centers were the factors to increase satisfactions.

Organizational effectiveness was analyzed in the combination of 2 aspects. One is by considering objectives and goals of the individual groups stated by the chairpersons. The other is measured by business success. The chairpersons emphasized, in order of importance, attaining members' positive attitudes especially unity of the groups (stated by 65% of the group leaders), employment creation (45%) and good administration (33.33%). On the business success, net profits of the groups ranged from 200-1,600,000 bath per year. However, by using return to labor criterion, about 67% of the groups were found being able to provide each working member at least a minimum wage. This criterion was used since most groups emphasized employment creation as one of their important objectives.

In conclusion, success of the groups was derived from members' satisfaction on social aspect and business achievement. The later depends on marketing strength, which affect profitability and consequently increases members' satisfaction. To help sustaining the groups' success, training on marketing and how to use equipment and tools should not be provided only to the groups' leaders but should be emphasized on training committees and working members. Relevant measures should also be considered to offset negative impact of remoteness from market centers on marketing strength.