

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

น้ำมันงาเป็นผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพผลิตภัณฑ์หนึ่งที่มีผู้บริโภคให้ความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างมาก ทำให้มีผู้ต้องการทำการผลิตผลิตภัณฑ์จากงามากขึ้น ซึ่งนอกจากทำน้ำมันงาแล้ว ยังนำไปเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องสำอาง เช่น แชมพู ครีมนวดผม สบู่ เป็นต้น หรือนำไปทำเป็นขนม ความต้องการบริโภคและผลิตผลิตภัณฑ์จากงายังเป็นการกระตุ้นให้เกษตรกรตื่นตัวในการปลูกงา เนื่องจากมีเป้าหมายในการขายได้แน่นอน เป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชาวบ้าน

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตน้ำมันงาของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ทำการวิเคราะห์ความเสี่ยง ประเมินผลจากการลงทุนผลิตน้ำมันงา เพื่อเป็นประโยชน์แก่บุคคลทั่วไปและผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การลงทุนมีความเสี่ยงต่ำสุดและผลประโยชน์สูงสุด

การเก็บข้อมูลได้ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก โดยสัมภาษณ์ประธาน รองประธาน ประชาสัมพันธ์ พนักงานบัญชี คณงานของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู ข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูลจริง นำมาวิเคราะห์ประเมินผลโครงการในการผลิตน้ำมันงา

สรุปผลการศึกษา

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู

กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู เป็นการรวมตัวกันของชาวบ้านปางหมู อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 16 คน เพื่อเป็นการสืบสานภูมิปัญญาไทยใหญ่ในการอัดงาด้วยวิธีดั้งเดิม คือ ใช้ครกไม้และใช้ว้าวหรือควายในการอัดงา ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มเป็นดังนี้

การระดมเงินทุนของกลุ่มใช้วิธีการลงทุนคนละ 1,000 บาท สำหรับสมาชิกทุกคนเท่ากัน และได้รับเงินกู้จากสำนักงานเกษตรจังหวัดแม่ฮ่องสอน และองค์การบริหารส่วนตำบลปางหมู หน่วยงานละ 100,000 บาท รวม 200,000 บาท และใช้คืนเงินกู้ภายใน 5 ปี โดยไม่มีดอกเบี้ย

การผลิตน้ำมันงาของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู แบ่งออกเป็น 3 ขนาด คือ ขนาดบรรจุ 85 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 5 ขนาดบรรจุ 300 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 15 และขนาดบรรจุ 500 ซีซี คิดเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนที่ผลิตทั้งปี กลุ่มทำการผลิตน้ำมันงาตลอดทั้งปี โดยเฉลี่ยเท่ากันทุกเดือน โดยใช้วิธีการจัดซื้อวัตถุดิบในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวแล้วเก็บไว้ใช้ทำการผลิตตลอดปี โดยแบ่งวัตถุดิบคือเมล็ดงาไว้ใช้เท่า ๆ กันทุกเดือน

ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตน้ำมันงา

การผลิตน้ำมันงาของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู อำเภอเมืองจังหวัดแม่ฮ่องสอน มีต้นทุนที่เกิดขึ้นได้แก่ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Cost) ต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัตถุดิบทางตรง และค่าแรงงานทางตรง ต้นทุนการผลิตรวมต่อหน่วยของน้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี เท่ากับ 21.04 บาท น้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซี เท่ากับ 59.96 บาท และน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี เท่ากับ 88.93 บาท ราคาขายของน้ำมันงาทั้ง 3 ขนาด เท่ากับ 40 บาท 90 บาท และ 120 บาท ตามลำดับความสามารถในการทำกำไรของการผลิตน้ำมันแต่ละชนิดได้แก่น้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี เท่ากับ 48,994.48 บาท น้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซี เท่ากับ 65,668.43 บาท และน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี เท่ากับ 215,616.19 บาท มีอัตรากำไรต่อต้นทุนของน้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี เท่ากับร้อยละ 89.78 น้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซี เท่ากับร้อยละ 49.67 และน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี เท่ากับร้อยละ 34.45 อัตรากำไรต่อค่าขายของน้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี เท่ากับร้อยละ 47.22 น้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซี เท่ากับร้อยละ 33.09 และน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี เท่ากับร้อยละ 25.53 แสดงให้เห็นว่าน้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี มีความสามารถในการทำกำไรสูงสุด รองลงมาคือน้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซี และน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี ตามลำดับ

การศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตน้ำมันงา สามารถนำผลจากการศึกษาถึงเรื่องดังกล่าว ดังตารางที่ 5 – 1

ตารางที่ 5 – 1 แสดงผลการศึกษาด้านต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตน้ำมันงา

รายการ	อัตรากำไร/ ต้นทุน	อัตรากำไร/ ค่าขาย	ต้นทุนขาย	ปริมาณ การขาย
ขนาดบรรจุ 85 ซีซี	สูงมาก	สูงมาก	ต่ำ	ต่ำ
ขนาดบรรจุ 300 ซีซี	สูง	สูง	สูง	สูง
ขนาดบรรจุ 500 ซีซี	ต่ำ	ต่ำ	สูงมาก	สูงมาก

จากตารางที่ 5 – 1 พบว่าน้ำมันงาขนาดบรรจุ 85 ซีซี มีอัตรากำไรต่อต้นทุนและอัตรากำไรต่อค่าขายสูงสุด ต้นทุนในการผลิตและแต่มีปริมาณการขายต่ำสุด ซึ่งเป็นไปในทิศทางตรงกันข้ามกับน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี กล่าวคือน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซีมีต้นทุนและยอดขายสูง อัตรากำไรต่อต้นทุนและอัตรากำไรต่อค่าขายต่ำ สาเหตุเนื่องมาจากน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซี มีต้นทุนเฉลี่ยสูงและราคาขายต่ำ สำหรับน้ำมันงาขนาดบรรจุ 300 ซีซีอยู่ในเกณฑ์สูงสม่ำเสมอ จากปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวควรหาวิธีการแก้ไข ซึ่งสามารถทำได้ดังนี้

1. พยายามลดต้นทุนในการผลิตน้ำมันงาขนาดบรรจุ 500 ซีซีลงโดยอาจหาแหล่งวัตถุดิบหรือบรรจุภัณฑ์ให้มีต้นทุนลดลง และพยายามลดค่าใช้จ่ายลงหรืออาจเพิ่มราคาขายขึ้นตามต้นทุนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น
2. หาวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือบรรจุภัณฑ์เป็นขนาดใหม่ที่มากขึ้นกว่า 500 ซีซี จะได้เป็นการลดต้นทุนให้ต่ำลง

กระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการ 5 ปี ของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู ได้จากการจำหน่ายน้ำมันงาเท่ากับ 1,572,808.81 บาท ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 3 เดือน 25 วัน แสดงว่ามีสภาพคล่องสูง มีความเสี่ยงต่ำ ระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี ควรให้มีการดำเนินการผลิตต่อไป

ข้อจำกัดของการศึกษา

1. ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาจากสถานประกอบการเพียงแห่งเดียว ต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์และสังเกตผลของการสัมพันธ์หากข้อมูลที่ได้ไม่ตรงตามความเป็นจริง จะทำให้ต้นทุนและผลตอบแทนจากการทำการศึกษาครั้งนี้คลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง
2. ระยะเวลาในการศึกษาอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2547 – 2548 หากระยะเวลาเปลี่ยนไปอาจมีผลต่อต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับจากการศึกษา ซึ่งได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่อาจจะสูงขึ้นเมื่อมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้น มีคู่แข่งกันเกิดขึ้นมากรวมไปถึงราคาของบรรจุภัณฑ์ที่มีแนวโน้มสูงขึ้นทุกขณะ

ปัญหาที่พบ

ปัญหาที่พบจากการศึกษาการผลิตน้ำมันงา ของกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู ได้แก่ ปัญหาด้านการผลิต ด้านผู้บริโภค ด้านการตลาดและด้านการบริหารงาน

ปัญหาด้านการผลิต ในการผลิตน้ำมันงา ได้แก่

1. สถานที่ที่ใช้ในการผลิตน้ำมันงา ต้องใช้บ้านของที่ปรึกษากลุ่ม รวมถึงสินทรัพย์บางรายการที่ต้องใช้ร่วมกัน ซึ่งการใช้ประโยชน์อาจไม่ได้เต็มที่ มีผลต่อปริมาณการผลิตที่จำกัด
2. วัตถุดิบปลอดสารเคมีที่มีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด สาเหตุเกิดจากมีผู้ผลิตวัตถุดิบบางรายได้ใช้สารเคมีในกระบวนการผลิตวัตถุดิบ

3. มีการขายผลผลิตให้แก่พ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อผลผลิตถึงชุมชน โดยให้ราคาสูงกว่าที่กลุ่มรับซื้อทำให้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กลุ่ม ได้ร่วมกันวางแผนการผลิตเอาไว้ ส่งผลให้วัตถุดิบสำหรับแปรรูปไม่เพียงพอ

ปัญหาด้านผู้บริโภค

1. จำนวนผู้บริโภคได้ขยายตัวอย่างกว้างขวางและรวดเร็วมาก สาเหตุเกิดจากอิทธิพลของสื่อที่ได้นำเสนอถ่ายทอดเรื่องราว เนื้อหาสาระที่กลุ่มทำอยู่ให้สาธารณชนในวงกว้างได้รับรู้รับทราบ
2. ผู้บริโภคที่ไม่รู้จักกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรปลอดสารเคมีบ้านปางหมู ซึ่่น้ำมันงาจากแหล่งผลิตอื่น ทำให้ไม่ได้น้ำมันงาคุณภาพตามที่กลุ่มทำอยู่อาจเกิดความรู้สึกไม่ดีต่อผลิตภัณฑ์ได้

ปัญหาด้านการตลาด

1. กลุ่มไม่มีสมาชิกที่มีความรู้ ความถนัดในการหาตลาดภายนอกจังหวัด มีเพียงนางสาวสุดาณี คำดี ซึ่งเป็นที่ปรึกษากลุ่มคนเดียวเป็นผู้หาตลาดจำหน่ายสินค้าให้

ปัญหาด้านการบริหารงาน

1. กลุ่มยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร มีสมาชิกบางคนที่ทำงานจริงจังและต่อเนื่อง สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการทำงานร่วมกันทั้งหมดของกลุ่ม
2. กลุ่มยังไม่สามารถเชื่อมกับกลุ่มผู้ผลิตวัตถุดิบได้โดยตรง

ข้อเสนอแนะ

1. ทางกลุ่มควรมีการจัดหาสถานที่ในการผลิตที่มีบริเวณกว้างขวางเพื่อใช้ในการผลิตน้ำมันงาเป็นของกลุ่มเองจะได้ทำการผลิตได้อย่างเต็มที่ตามความต้องการของตลาด
2. สมาชิกกลุ่มควรเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารงานมากขึ้น
3. หน่วยงานของรัฐบาลควรให้การสนับสนุนในด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การหาตลาดจำหน่ายสินค้า