

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน ขอบเขตประชากรที่ทำการศึกษาคือ เจ้าของกิจการที่ดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ซึ่งมีทั้งหมด 3 กิจการ ผลการศึกษารูปได้ดังนี้

ภาพรวมการดำเนินงานของฟาร์มผลิตเชื้อเห็ดในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

กิจการได้เริ่มเปิดดำเนินงานมาระหว่างปี พ.ศ. 2530 - 2539 ทั้ง 3 กิจการมีการบริหารงานแบบครอบครัว ดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง มีตราสินค้าและหัวเชื้อสายพันธุ์เห็ดของตนเอง แต่ละกิจการมีคนงานเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 22 – 50 คน

ด้านการจัดการ

การดำเนินงานของกิจการ เจ้าของกิจการเริ่มต้นธุรกิจด้วยตัวเอง ส่วนใหญ่ในระยะแรกเป็นการผลิตดอกเห็ดเพื่อจำหน่าย เมื่อเริ่มมีความชำนาญประกอบกับศึกษาความรู้เกี่ยวกับการผลิตเชื้อเห็ดเพิ่มเติมจนมีความมั่นใจ จึงเริ่มผลิตเชื้อเห็ดฟางออกจำหน่าย การดำเนินงานด้านการบริหารงาน การตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ การดำเนินงานด้านการจัดการแบ่งได้ดังนี้

การวางแผน

ส่วนใหญ่จะเป็นการวางแผนในระยะสั้น เป็นการวางแผนด้านการผลิตซึ่งแผนที่วางไว้จะมีระยะเวลาประมาณ 1 ปี บางกิจการมีการวางแผนระยะกลาง 3 – 5 ปี หรือแผนระยะยาว 5 ปีขึ้นไป เพื่อขยายตลาดและตั้งโรงงานแห่งใหม่ร่วมกับแผนระยะสั้น

ในด้านการจัดคนเข้าทำงานกิจการไม่มีการวางแผน แต่จะใช้หลักเกณฑ์การคัดเลือกคนเข้าทำงานจากคนที่มีภูมิลำเนาอยู่ในท้องถิ่น ส่วนใหญ่จะจ่ายค่าจ้างเป็นรายวันและจ่ายเหมาค่าแรงตามการทำงานของแต่ละคน ปัจจัยสำคัญในการกำหนดค่าจ้างของแรงงานในแต่ละกิจการคือ ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำตามกฎหมาย ความสามารถ ประสิทธิภาพในการทำงาน และประเภทของงานที่ทำ

คุณสมบัติที่ใช้ในการคัดเลือกลูกจ้างเพื่อปฏิบัติงานคือ ความซื่อสัตย์ ความขยันขันแข็ง และความตั้งใจจริงในการทำงาน เจ้าของกิจการจะเป็นผู้สอนงานให้แก่ผู้เข้ามาใหม่โดยตรงพร้อมๆ กับการเรียนรู้งานด้วยตนเอง ผลประโยชน์หรือค่าตอบแทนที่ได้รับนอกเหนือจากเงินเดือนหรือค่าจ้างที่เจ้าของกิจการให้คือ โบนัสพิเศษ อาหารค่า การจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ตามเทศกาลต่างๆ กิจการจะไม่มี การประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างเป็นทางการ ลูกจ้างจะไม่ทราบหลักเกณฑ์ในการประเมินผลการปฏิบัติงาน คุณสมบัติที่สำคัญที่กิจการใช้ในการประเมินผลการปฏิบัติงานของลูกจ้างคือ ความขยันหมั่นเพียร การจูงใจลูกจ้างในการทำงานของเจ้าของกิจการคือ การให้การยกย่องชมเชยและการเพิ่มค่าตอบแทนในการทำงาน

การนำ กิจการมีการติดต่อสื่อสารแบบบนลงล่าง การมอบหมายสั่งการอยู่ที่เจ้าของกิจการเพียงผู้เดียว

ปัญหาด้านการจัดการ

กิจการส่วนใหญ่ การปฏิบัติงานลูกจ้างยังขาดการดูแลและควบคุมการทำงานที่ดี ทำให้การทำงานยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

ด้านการผลิต

การวางแผนการผลิตจะเป็นการวางแผนระยะสั้น มีระยะเวลาประมาณ 1 ปี เน้นการวางแผนด้านการจัดหาวัตถุดิบ เพราะต้องใช้วัตถุดิบเป็นจำนวนมาก ซึ่งวัตถุดิบบางชนิดมีระยะเวลาในการจัดเก็บที่จำกัด และการวางแผนการผลิตให้มีปริมาณสินค้าที่จำหน่ายเพียงพอและตรงกับความต้องการของลูกค้า บางกิจการมีการพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้า โดยเปรียบเทียบจากยอดขายในปีที่ผ่านมาประกอบกับปริมาณผลผลิตข้าวในแต่ละปี

ปัญหาด้านการผลิต

ต้องจัดเก็บวัตถุดิบปริมาณมากในระยะเวลาที่จำกัด

สินค้าไม่ได้คุณภาพ คุณลักษณะ มีเชื้อราอันปลอมปน

การจัดการด้านการตลาด

กิจการมีการจัดจำหน่ายสินค้า โดยผ่านทางตัวแทนเป็นส่วนใหญ่ และบางส่วนจำหน่ายให้เกษตรกรผู้ผลิตดอกเห็ดโดยตรง แต่ก็มีปริมาณที่ไม่มากนัก ตลาดที่สำคัญจะอยู่ในเขตภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออกเฉียงเหนือบางส่วน

ด้านส่วนประสมการตลาด กิจกรรมให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมการตลาดต่างๆ ส่วนใหญ่จะเน้นที่กิจกรรมด้านผลิตภัณฑ์เป็นอันดับแรก และรองลงมาได้แก่ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับ

ผลิตภัณฑ์หลักของกิจการคือ การผลิตเชื้อเห็ดฟาง เพราะกิจการตั้งอยู่ในทำเลที่มีภูมิอากาศ และภูมิประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการเจริญเติบโตของเชื้อเห็ด ประกอบกับความชำนาญในการผลิตเชื้อเห็ดที่ผลิตมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี

ราคา กิจการมีการตั้งราคาโดยใช้วิธีต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ ควบคู่ไปกับราคาของสินค้าในท้องตลาด ในกรณีที่ต้องจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าที่อยู่ไกลจะมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นตามระยะทางที่ต้องขนส่ง

ช่องทางการจัดจำหน่าย กิจการมีช่องทางการจัดจำหน่าย 2 ช่องทางคือ จำหน่ายผ่านทางตัวแทนซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลาง และจำหน่ายแก่เกษตรกรผู้เพาะเห็ดโดยตรง

การส่งเสริมการขาย กิจการมีการส่งเสริมการขายโดย การแจกเชื้อเห็ดฟางให้แก่ลูกค้า ตัวแทนนำไปทดลองเพื่อออกดอก บางกิจการมีการจัดทำเอกสารให้ความรู้เกี่ยวกับวิธีการเพาะเห็ด ปัญหาที่พบและวิธีการแก้ไข

ปัญหาด้านการตลาดที่กิจการพบคือ มีการแข่งขันสูง ถูกตัดราคาจากคู่แข่ง สินค้าเสียหายปลายทางเนื่องจากการขนส่ง บางกิจการผลิตเกินความต้องการของตลาด เนื่องจากไม่มีการพยากรณ์ยอดขาย ทำให้เชื้อแก่และหมดอายุ ไม่สามารถขายได้

การจัดการด้านการเงิน

การบันทึกข้อมูลบัญชีของแต่ละกิจการมีวิธีแตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นการบันทึกด้วยการเขียนเฉพาะรายการหลัก การบันทึกด้วยการเขียนข้อมูลทุกอย่างที่คิดว่ามีความเกี่ยวข้อง และการบันทึกข้อมูลบัญชีโดยใช้คอมพิวเตอร์

แหล่งที่มาของเงินทุนได้จากส่วนของเจ้าของ รายได้จากการดำเนินงานและการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน คือ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายที่ไ้มากที่สุดของกิจการคือ ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ รองลงมาคือ ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน และค่าขนส่งสินค้า

การชำระเงิน แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การชำระด้วยเงินสด และการชำระแบบเงินเชื่อ

ต้นทุนการผลิตเชื้อเห็ดฟาง

ในกระบวนการผลิตต้นทุนมีส่วนสำคัญมาก เพราะสามารถแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนของการดำเนินงาน จากการประมาณการสามารถจำแนกต้นทุนการผลิตเชื้อเห็ดฟาง ต้นทุนที่ใช้สูงสุดคือวัตถุดิบที่ใช้ผลิตปุ๋ยหมัก ใส่นุ่น รองลงมาคือ ฝ้าย และค่าขนส่ง ผลตอบแทนจากการผลิตก่อนเชื้อเห็ดฟาง

ธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางจะมีรายได้จากการผลิตก่อนเชื้อเห็ดฟาง ต่อการผลิตเชื้อเห็ด 1 รอบ โดยจำหน่ายแกล่งก้าในราคาก้อนละ 10 บาท หลังจากหักต้นทุนการผลิต และคิดอัตราสูญเสียระหว่างการผลิต คิดเป็นร้อยละ 5 ของการผลิตทั้งหมด กิจกรรมที่ 2 จะมีกำไรจากการดำเนินงานสูงที่สุด เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่ากิจกรรมอื่น รองลงมาคือ กิจกรรมที่ 3 และกิจกรรมที่ 1 ตามลำดับ เนื่องจากกิจกรรมที่ 3 ไม่มีหนี้สูญและสามารถเรียกเก็บชำระเงินได้มากกว่า จึงมีเงินหมุนเวียนในกิจการคล่องสูง แม้ว่าจะมียอดจำหน่ายน้อยกว่าทั้ง 2 กิจกรรม

ปัญหาด้านบัญชีและการเงิน

ไม่มีรูปแบบการจัดทำบัญชีที่ถูกต้อง ทำให้กิจการไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริง บางกิจการมีปัญหาลูกหนี้ค้างชำระ ทำให้ขาดสภาพคล่องในการดำเนินงาน

1. ปัญหาและอุปสรรคด้านการดำเนินงาน

ด้านการจัดการ

ผลการศึกษาพบว่า กิจการส่วนใหญ่การปฏิบัติงานของลูกจ้างยังขาดการดูแลและควบคุมการทำงานที่ดี เนื่องจากเจ้าของกิจการไม่สามารถดูแลได้อย่างทั่วถึง ทำให้การทำงานไม่มีประสิทธิภาพทั่วที่ควร โดยเฉพาะกิจการที่ไม่มีมีการแบ่งภาระหน้าที่ที่ชัดเจน แม้ว่าจะทำให้ลูกจ้างแต่ละคนสามารถทำงานได้มากกว่าหนึ่งหน้าที่ แต่ก็ทำให้ขาดความชำนาญในงาน

ด้านการผลิต

ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นในกิจการส่วนใหญ่เกิดจากการจัดหาและจัดเก็บวัตถุดิบ เนื่องจากต้องใช้วัตถุดิบในการผลิตเป็นจำนวนมาก ตามกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น บางครั้งจึงเกิดการขาดแคลนวัตถุดิบ วัตถุดิบบางชนิดมีระยะเวลาในการจัดเก็บที่จำกัด การจัดเก็บวัตถุดิบที่ไม่ถูกวิธีทำให้วัตถุดิบเสื่อมคุณภาพได้ เมื่อนำไปผลิตเป็นเชื้อเห็ดทำให้เชื้อเห็ดที่ได้ไม่ได้มาตรฐาน เชื้อไม่เดินหรือเดินไม่สม่ำเสมอ มีเชื้อราอื่นปลอมปน ไม่สามารถจำหน่ายได้

ด้านการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ตลาดของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง คู่แข่งในตลาดโดยมากจะเป็นคู่แข่งรายเก่า การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาได้ง่าย ส่วนมาก

คู่แข่งรายใหม่จะอยู่ในตลาดได้ไม่นาน เพราะไม่สามารถขึ้นราคาได้ หากขึ้นราคาจะมีผลกระทบต่อยอดขายทันที นอกจากนี้จะสามารถผลิตเชื้อเห็ดที่มีคุณภาพดีมาก ๆ คู่แข่งรายใหม่จึงเข้ามาในตลาดและออกไปด้วยระยะเวลาอันรวดเร็ว แต่ก็ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการรายเดิมในตลาดได้ไม่น้อย

ด้านการเงิน

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก ทั้งเพื่อการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบและด้านแรงงาน โดยใช้ในรูปเงินสด แต่ในการชำระหนี้ของลูกค้ำกว่าร้อยละ 90 เงินการชำระหนี้แบบเชื่อ โดยการให้เครดิตของผู้ประกอบการ ซึ่งบางครั้งลูกหนี้การค้ำกว่าร้อยละ 10 ของลูกหนี้ทั้งหมดกลายเป็นลูกหนี้ค้างชำระ จนกลายเป็นหนี้สูญในที่สุด ซึ่งทำให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

อภิปรายผลการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง การดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของฟาร์มเห็ดในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง ได้ทำการศึกษาทั้งหมด 6 ด้าน คือ

1. ด้านการจัดการ
2. การจัดการด้านการผลิต
3. การจัดการด้านการตลาด
4. การจัดการด้านการเงิน
5. ด้านความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม
6. ความเสี่ยงด้านธุรกิจเกษตร

โดยได้ผลการศึกษา ดังนี้

1. ด้านการจัดการ

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินกิจการในระยะเริ่มต้น ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเริ่มต้นจากธุรกิจผลิตดอกเห็ดฟางเพื่อจำหน่าย ต่อมาเมื่อเริ่มมีความชำนาญจึงเปลี่ยนมาเป็นธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง เพื่อจำหน่ายแก่เกษตรกรผู้ผลิตดอกเห็ดและตัวแทนจำหน่ายหรือพ่อค้าคนกลาง และส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางมานานกว่า 15 ปี แสดงให้เห็นถึงความมีประสบการณ์การผลิตเชื้อเห็ดฟางที่ยาวนาน นอกจากนี้ธุรกิจยังมีการวางแผนระยะสั้น (ไม่ถึง 1ปี) และแผนระยะกลาง (1- 3 ปี) มีการกำหนดแผนการขยายการผลิตเชื้อเห็ดให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง การจัดการองค์การกิจการมีลักษณะโครงสร้างตามหน้าที่ การจัดคนเข้าทำงาน การคัดเลือกคนเข้าทำงานจะพิจารณาจากประสบการณ์และความชำนาญในงาน ค่าตอบแทนจะพิจารณาตามข้อกำหนดของกฎหมาย

แรงงาน นอกจากนี้ยังให้สวัสดิการ น้ำดื่ม อาหาร และทุนการศึกษาบุตร การสั่งการ (Directing) การควบคุม (Control) และการประเมินผลงานผู้บริหารจะเป็นผู้ดำเนินการเอง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจน้ำตาลสดสเตอร์ไลส์ในจังหวัดสมุทรสงคราม (วินัย แก้วศิริ, 2546) พบว่าแต่ละกิจการเปิดดำเนินงานมาเป็นระยะเวลา 10 – 15 ปี ส่วนใหญ่บริหารงานแบบธุรกิจครอบครัว อำนาจตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการเพียงผู้เดียว กิจการมีลักษณะโครงสร้างตามหน้าที่

2. ด้านการผลิต

ผลการศึกษาพบว่า การวางแผนการผลิตจะเป็นการวางแผนระยะสั้น การผลิตจะผลิตไว้ล่วงหน้าเพื่อรอคำสั่งซื้อจากลูกค้า มีการพยากรณ์ยอดขายไว้ล่วงหน้า บางกิจการเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีและมีต้นทุนการผลิตต่ำ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีความคิดด้านการผลิต ปัจจัยที่นำมาศึกษาได้แก่ วัตถุดิบ การควบคุมการผลิตและคุณภาพการผลิต (สุปัญญา ไชยชาญ, 2540) วัตถุดิบ (Raw Materials) การผลิตเชื้อเห็ดฟางมีวัตถุดิบที่สำคัญคือ หัวเชื้อเห็ดฟางและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยหมัก ต้องมีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนด เพื่อให้ได้สินค้าตามมาตรฐานที่กำหนด การควบคุมการผลิต (Controlling) กิจการมีการติดตามตรวจสอบ และประเมินการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้หรือไม่ ตลอดจนการดำเนินการแก้ไขข้อผิดพลาดเกี่ยวกับการปฏิบัติงาน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนที่ต้องการคุณภาพการผลิต (Quality) การผลิตเชื้อเห็ดฟาง คุณภาพของสินค้า คือ โดยต้องเป็นเชื้อเห็ดที่มีเส้นใยเชื้อเห็ดเจริญอยู่เต็มถุง ไม่มีเชื้อราอื่นปลอมปน ก้อนเชื้อจับตัวกันเป็นก้อน เส้นใยไม่ฟูจัด และมีความชื้นพอเหมาะ

3. ด้านการตลาด

ผลการศึกษาพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะผลิตขนาดบรรจุ 0.5 – 0.6 กิโลกรัม ด้านการแข่งขันจะแข่งขันกันที่คุณภาพของเชื้อเห็ดฟาง ด้านการตั้งราคา กิจการส่วนใหญ่ใช้การตั้งราคาแบบต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการ ช่องทางการจัดจำหน่าย กิจการจัดจำหน่ายโดยใช้พนักงานขนส่งสินค้าไปจำหน่ายแก่ลูกค้าโดยตรง การส่งเสริมการตลาด กิจการมีการส่งเสริมการตลาดสำหรับเกษตรกรผู้เพาะเห็ดโดยการแจกเชื้อเห็ดให้ใช้ทดลองออกดอกเห็ด และสำหรับเกษตรกรที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์เพาะเห็ด โดยการแจกเอกสารวิธีการเพาะเห็ดฟางร่วมด้วย

ผลการศึกษา สอดคล้องกับทฤษฎีด้านการตลาด (Marketing) นำแนวความคิดเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของ Philip Kotler (วารุณี ต้นดวงศ์วานิชและคณะ, 2546) ประกอบด้วย

ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งใดก็ตามที่เสนอให้แก่ตลาด เพื่อสร้างความสนใจ การเป็น
เจ้าของ การใช้ หรือการบริโภค โดยจะต้องตอบสนองความต้องการและความจำเป็น ซึ่งธุรกิจนี้
คือ เชื้อเห็ดฟางบรรจุในถุง น้ำหนักบรรจุถุงละ 0.5 – 0.6 กิโลกรัม โดยลูกค้าหรือผู้ซื้อนั้นต้องการ
สินค้าที่มีคุณภาพและให้ปริมาณผลผลิตมาก การศึกษาผลิตภัณฑ์เชื้อเห็ดฟาง ได้พบปัญหาของ
ผลิตภัณฑ์คือถุงบรรจุเกิดการฉีกขาด แตก เนื่องจากการขนส่ง หรือมีเชื้อราอื่นปลอมปนในถุง ซึ่ง
กิจการต้องมีการควบคุมคุณภาพมาตรฐานการผลิตให้ดียิ่งขึ้น ใช้ความระมัดระวังในการขนส่ง
ผลิตภัณฑ์ และขนส่งในปริมาณที่พอเหมาะ ไม่มากหรือน้อยเกินไป

ราคา (Price) คือ จำนวนเงินที่คิดสำหรับสินค้าหรือบริการ จำนวนรวมของคุณค่าทั้งหมด
ที่ผู้บริโภคยอมจ่าย เพื่อแลกกับผลประโยชน์ที่ได้รับ การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ กิจการส่วนใหญ่
จะกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนแล้วบวกเพิ่มกำไรที่ต้องการ (Markup) ร่วมกับปริมาณ
ที่ลูกค้าต้องการและระยะทางในการจัดส่งผลิตภัณฑ์

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) โครงสร้างของช่องทาง ซึ่งประกอบด้วย สถาบันและ
กิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออก
สู่ตลาดเป้าหมายก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่เป็นกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า
ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง ช่องทางการจัดจำหน่ายของ
กิจการส่วนใหญ่ คือ พ่อค้าคนกลาง (Middle men) ซึ่งทำให้เจ้าของกิจการกระจายสินค้าได้
กว้างขวางมากยิ่งขึ้น

การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้
ซื้อและผู้ขาย เพื่อสร้างความเชื่อถือ เพื่อสร้างทัศนคติที่ดี เพื่อแจ้งข่าวสาร เพื่อจูงใจให้เกิดความ
ต้องการเพื่อเตือนความทรงจำในผลิตภัณฑ์โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความน่าเชื่อถือ
หรือพฤติกรรมซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจเป็นการขายโดยใช้พนักงานขาย และการขายโดยใช้
ตลาดตรง เนื่องจากธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche market) ทำให้การส่งเสริม
การตลาดต้องใช้แบบตรงตัว และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคมากที่สุด ซึ่งผู้ประกอบการต้องเข้าไปให้
ข้อมูลเกี่ยวกับเชื้อเห็ดของตนให้กับลูกค้าว่ามีคุณสมบัติอย่างไร สามารถสั่งซื้อสินค้าได้จากที่ไหน
และมีสินค้าตัวอย่างให้ทดลอง

4. ด้านการเงิน

ผลการศึกษาพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการบันทึกข้อมูลทางการเงินบัญชีโดยใช้มือ และ
จดบันทึกอย่างง่าย มีเพียงกิจการเดียวที่มีระบบบันทึกข้อมูลบัญชีโดยใช้คอมพิวเตอร์ แหล่งเงินทุน
ได้จากส่วนของผู้ถือหุ้น และการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ผลการศึกษาสอดคล้องกับทฤษฎีการเงิน
ขบวนการที่ใช้ควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินต่างๆ ของบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุดถูกต้อง

เหมาะสมสอดคล้องกับความจำเป็นในการปฏิบัติงานแต่ละอย่าง เพื่อบรรลุถึงเป้าหมายของบริษัทที่กำหนดไว้ ตัวแปรที่นำมาใช้พิจารณา (ศศิวิมล มีอำพล, 2548) ได้แก่

แหล่งที่มาของเงินทุน (Source of The Use of Asset) ตามสมการบัญชีที่ว่าสินทรัพย์ = หนี้สิน + ทุน อันประกอบด้วย

แหล่งที่มาของสินทรัพย์ทั้งหลายอันได้แก่ เงินสด หลักทรัพย์ระยะสั้น ลูกหนี้การค้า ตัวรับเงินสินค้าคงเหลือ

แหล่งที่มาของหนี้สิน ได้แก่ หนี้สินระยะสั้น หนี้สินระยะยาว ตลอดจนค่าใช้จ่ายค้างจ่ายต่างๆ ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่ม ได้แก่ การลงทุนเพิ่มของผู้ถือหุ้น และกำไรสะสมของผู้ถือหุ้น

แหล่งใช้ไปของเงินทุน (Source of The Use of Asset) อันจะพิจารณาถึงการใช้ไปของเงินทุนใน ส่วนของสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

การดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง ในอำเภอแม่ทะ จังหวัดลำปาง แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน จะเป็นการลงทุนในส่วนของสินทรัพย์ถาวร คือ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร ในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียน จะเป็นสินค้าคงคลัง และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เชื้อเห็ดฟางในโรงบ่มที่รอการจำหน่าย ผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนในการจัดหาและจัดเก็บวัตถุดิบเพื่อให้สามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของหนี้สิน กิจกรรมที่มีการกู้ยืมเงินทุนจะกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ เพราะการจำหน่ายเชื้อเห็ดส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายโดยให้เครดิตกับผู้ซื้อซึ่งแต่ละรายมีเกณฑ์การชำระไม่แน่นอน ดังนั้นหนี้สินหมุนเวียนของธุรกิจจึงมีสัดส่วนที่สูง

ผลการดำเนินงาน (The Financial Operation) จะพิจารณาถึงผลกำไรที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน ซึ่งจากการผลกำไรของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางจากการผลิตเชื้อเห็ด 1 รอบ ของกิจการที่มีผลกำไรสูงสุดเท่ากับ 82,887 บาท จากเงินทุนทั้งหมดที่ใช้คือ 69,113 บาท

ด้านความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม

ผลการศึกษาพบว่า การทำธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางให้ประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบการควรที่จะพิจารณาปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ ได้แก่

1. การรักษาคุณภาพของเชื้อเห็ดให้มีคุณภาพดี ไม่มีเชื้อจุลินทรีย์อื่นปนเปื้อน ให้ดอกเห็ดปริมาณมาก สม่าเสมอ และมีระยะเวลาในการออกดอกที่นาน ควรนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการวิจัยและพัฒนาสายพันธุ์เห็ด เพื่อให้ได้เชื้อเห็ดที่มีคุณภาพดี

2. มีบริการด้านการจัดส่งเชื้อเห็ดให้แก่ลูกค้า โดยสามารถจัดส่งเชื้อเห็ดถึงมือลูกค้าได้ในปริมาณที่ลูกค้าต้องการ และจัดส่งภายในเวลาที่กำหนด
3. มีการรับประกันความเสียหายของสินค้า เมื่อสินค้าเกิดการเสียหายหรือการชำรุดเนื่องจากการเดินทาง
4. มีการบริหารจัดการเงินทุนที่ดี เนื่องจากธุรกิจกว่าร้อยละ 90 ของยอดขาย เกิดจากการขายเชื้อ จึงทำให้มีลูกหนี้การค้าอยู่ในระบบเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจทำให้เกิดปัญหาการขาดสภาพคล่องได้

ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยความสำเร็จของธุรกิจขนาดย่อม (สมชาติ หิรัญกิตติ, 2542) ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ดังนี้ การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive advantage) คือ ความยืดหยุ่นของตัวธุรกิจ ทำให้การดำเนินงานมีความคล่องตัว การรักษาคุณภาพของเชื้อเห็ดให้มีคุณภาพดีตามที่ลูกค้าต้องการ การมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับลูกค้า การสื่อสารที่ดีเพื่อให้ทราบข้อมูลความต้องการที่ถูกต้องของลูกค้า

5. ความเสี่ยงด้านธุรกิจเกษตร

ด้านความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟาง เนื่องจากการเป็นธุรกิจเกษตรคือเป็นธุรกิจผลิตที่ต้องใช้วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตจากการเกษตรเป็นจำนวนมาก ราคาของสินค้าเกษตรที่ผันผวนจึงส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตโดยตรง ความไม่แน่นอนในเรื่องค่าขนส่งโดยเฉพาะราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดความเสี่ยงด้านธุรกิจเกษตร (ศิณีย์ สังข์ศรี, 2528) ที่ประกอบด้วย ความไม่แน่นอนด้านราคา ความไม่แน่นอนในเรื่องต้นทุนการผลิต ความไม่แน่นอนในเรื่องการขนส่ง และความไม่แน่นอนในด้านการผลิตที่เกิดจากภัยธรรมชาติ

ข้อค้นพบ

1. ธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า มากกว่าราคาและการส่งเสริมการขาย
2. นอกจากเงินทุน และความชำนาญความรู้ในการผลิตเห็ดแล้ว ธุรกิจยังต้องมีเครือข่ายที่มีความสัมพันธ์อันดี จึงจะสามารถประสบความสำเร็จในธุรกิจได้
3. กิจการไม่มีการทำระบบข้อมูลบัญชีการเงิน ทำให้ไม่สามารถคำนวณต้นทุนของการผลิตที่แท้จริงได้
4. กิจการที่มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำที่สุด จะเป็นกิจการที่มีผลกำไรมากที่สุดด้วย

ข้อเสนอแนะ

1. กิจการควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูล ทั้งที่เป็นปัจจัยภายในและภายนอกเพื่อใช้ในการพยากรณ์ยอดขาย และนำการพยากรณ์ยอดขายไปใช้ร่วมกับการตัดสินใจในการวางแผนการผลิต เพื่อลดต้นทุนการผลิตและทราบถึงแนวทางการผลิตที่แน่นอน
2. ควรมีการจัดการแหล่งวัตถุดิบสำรองจากพื้นที่ใกล้เคียงจากแหล่งวัตถุดิบเดิม เพื่อให้สามารถแก้ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและช่วยให้การผลิตเป็นไปอย่างราบรื่น ต่อเนื่อง
3. ผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับระบบบัญชี เพราะเป็นปัจจัยพื้นฐานที่แสดงถึงความสำเร็จและล้มเหลวของธุรกิจ ควรมีการบันทึกข้อมูลในด้านการเงินและบัญชี เช่น บัญชีลูกหนี้และเจ้าหนี้การค้า สินค้าคงคลัง
4. ควรเพิ่มการส่งเสริมการขาย โดยจัดอบรมวิธีการเพาะเห็ดฟางให้แก่เกษตรกรที่สนใจ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และสร้างอาชีพเสริมใหม่เกษตรกร
5. ควรนำเชื้อเห็ดที่เป็นสินค้าคงคลังที่ขายไม่ได้ มาออกดอกเพื่อจำหน่ายเป็นดอกเห็ด ก่อนเชื้อหมดอายุและทิ้งไปโดยเปล่าประโยชน์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved