

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มผ้าไหมบ้านหนองตาไก่  
จังหวัดบุรีรัมย์

THE ANALYSIS OF COSTS AND RETURNS ON SOUVENIR PRODUCTS OF BAN  
NONG TAKAI SILK WEAVING GROUP, BURIRAM PROVINCE

ธานินทร์ ไชยเชษฐ์

Tanin Chalyesh

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

tanin.almighty@gmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษานี้เป็นการศึกษาต้นทุนและรายได้ วิเคราะห์ผลตอบแทน และวิเคราะห์จุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ จังหวัดบุรีรัมย์ ประจำปี 2553 ภายใต้สมมติฐาน 2 กรณี คือ กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง โดยทั้งสองกรณี มีการวัดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (NPM) จุดคุ้มทุน (BEP) ทั้งด้านรายได้จากการขายและปริมาณการขาย และทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน ได้แก่ เมื่อต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น และราคาขายเพิ่มขึ้น

ผลการศึกษาพบว่า ปริมาณขายจำนวน 498 ผืน คิดเป็นรายได้รวมเท่ากับ 314,260 บาท ต้นทุนรวมเท่ากับ 293,127.50 บาท ซึ่งต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าไหม ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายในการผลิต และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยเกือบ 2 ใน 4 เป็นต้นทุนวัตถุดิบทางตรง เมื่อพิจารณาผลตอบแทนที่ได้ภายใต้สมมติฐานทั้งสอง พบว่า ค่อนข้างแตกต่างกันมาก เนื่องจากต้นทุนค่าแรงงานทางตรงมีสัดส่วนค่อนข้างสูง คิดเป็นร้อยละ 31.02 ของต้นทุนรวม โดยกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง ค่า ROI เท่ากับ ร้อยละ 5.19 ค่า NPM เท่ากับ ร้อยละ 6.72 ขณะที่จุดคุ้มทุนด้านรายได้จากการขายเท่ากับ 87,215.69 บาท และจุดคุ้มทุนด้านปริมาณขายเท่ากับ 91.40 ผืน ส่วนกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง ค่า ROI เท่ากับ ร้อยละ 35.40 ค่า NPM เท่ากับ ร้อยละ 35.66 ขณะที่จุดคุ้มทุนด้านรายได้จากการขายเท่ากับ 40,018.97 บาท และจุดคุ้มทุนด้านปริมาณการขาย 41.94 ผืน

เมื่อพิจารณาจุดคุ้มทุนภายใต้สถานการณ์ที่ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.33 และราคาขายเพิ่มขึ้นตามที่ทางกลุ่มผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ได้กำหนดขึ้นใหม่ ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่ พบว่า กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง จุดคุ้มทุนด้านรายได้จากการขายเท่ากับ 47,602.46 บาท และจุดคุ้มทุนด้านปริมาณขายเท่ากับ 31.69 ผืน ส่วนกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง จุดคุ้มทุนด้านรายได้จากการขายเท่ากับ 33,596.28 บาท และจุดคุ้มทุนด้านปริมาณขายเท่ากับ 22.37 ผืน

เมื่อนำรายได้จากการขายและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน ในแต่ละสถานการณ์ไปเปรียบเทียบกับรายได้รวมเท่ากับ 314,260 บาท ปริมาณขายจำนวน 498 ผืน ในปี พ.ศ.2553 เห็นได้ว่า ผลตอบแทนที่ทางกลุ่มผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ได้รับค่อนข้างเป็นที่น่าพอใจ กล่าวคือ รายได้รวม และปริมาณขายที่ได้รับนั้น อยู่ในระดับที่สูงกว่ารายได้จากการขายและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน

คำสำคัญ: ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก, อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน, อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย, จุดคุ้มทุน

## ABSTRACT

This study aimed to investigate about the cost and revenue, analyze the return, and analyze break-even point on souvenir products of Ban Nong Takai Silk Weaving Group, Buriram Province, of the year B.E. 2553 under two conditions: cost including direct labor and cost excluding direct labor. Both conditions were measured by return on investment (ROI), net profit margin (NPM), break-even point (BEP) in terms of both sale revenue and sale volume, and test the change of factors affecting break-even point; that is, when direct material cost increased and selling price increased.

The findings revealed that of 498 pieces sold out were totally 314,260 baht of revenue from total 293,127.50 baht of cost. The costs involving souvenir products from silk included of direct material cost, direct labor cost, manufacturing overhead, and selling and administrative expenses; two of forth was direct material cost. Considering the return gained under the two conditions, it found that there was very different because direct labor cost was relatively high. It was 31.02 percent of total cost. In case of cost including direct labor, the ROI was 5.19 percent, the NPM was 6.72 percent, the BEP of sale revenue was 87,215.69 baht and the BEP of sale volume was 91.40 pieces. On the other hand, in case of cost excluding direct labor, the ROI was 35.40 percent, the NPM was 35.66 percent, the BEP of sale revenue was 40,018.97 baht and the BEP of sale volume was 41.94 pieces.

Considering the break-even point under the situation that direct material cost increased to 33.33 percent and the new increasing selling price was determined by the group while the other factors still remained the same, it found that, in case of cost including direct labor, the break-even point of sale revenue was 47,602.46 baht and the break-even point of sale volume was 31.69 pieces. For the case of cost excluding direct labor, the break-even point of sale revenue was 33,596.28 baht and the break-even point of sale volume was 22.37 pieces.

Taking the sale revenue and sale volume of the break-even point of each situation to compare with 314,260 of the total revenue and 498 pieces of the total sell quantity of the year B.E. 2553, it found that the return that Ban Nong Takai Silk Weaving Group received was satisfied because the total revenue and sale amount were higher than the sale revenue and sale volume received at the break-even point.

Keyword: souvenir products, return on investment, net profit margin, break-even point

## บทนำ

กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไ้ อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ จัดตั้งขึ้นเมื่อ ปี พ.ศ. 2529 ตามความต้องการของประชาชนในพื้นที่ที่ต้องการทำอาชีพเสริมโดยการเลี้ยงไหม ทอผ้าไหม ได้มีการรวมกลุ่มขึ้นในการร่วมกันผลิต หาดตลาด และพัฒนาคุณภาพการผลิต เพื่อเพิ่ม

รายได้ให้แก่สมาชิกของกลุ่ม ปัจจุบันสมาชิกของกลุ่มมีจำนวนประมาณ 78 คน ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกจากผ้าไหมของกลุ่มมีค่อนข้างหลากหลาย ได้แก่ ผ้าบุโต๊ะ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพันคอ และผ้าขาว โดยในการดำเนินการที่ผ่านมา การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตยังไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการนัก เช่น ทางกลุ่มมักจะไม่ได้นำต้นทุน

แรงงาน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ มาคิดคำนวณด้วย เป็นต้น ดังนั้น ในเบื้องต้น การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนตามหลักวิชาการจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้ทางกลุ่มสามารถวางแผนทางการเงินเกี่ยวกับการผลิตได้อย่างเหมาะสมมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อความยั่งยืนทางการเงินของกลุ่มได้

ในการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนั้น พบว่า สุวิชา โกลทัด (2543) [1] ได้วิเคราะห์ฟังก์ชันการผลิตผลตอบแทนต่อขนาด และจุดคุ้มทุนการผลิตน้ำมันดิบ : กรณีศึกษา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม จำนวน 60 ราย ในช่วงเดือนสิงหาคม 2543 พบว่า ฟังก์ชันการผลิตน้ำมันดิบโดยใช้สมการการผลิตของ Cobb Douglas นั้น บัญชีการผลิตที่ให้ผลสูงสุดต่อปริมาณน้ำมันดิบ คือ จำนวนแม่โครีดนม โดยมีค่าความยืดหยุ่นของปริมาณน้ำมันต่อจำนวนแม่โครีดนมเท่ากับ 0.937 ด้านผลตอบแทนของการเพิ่มขนาดการผลิต อยู่ในช่วงที่ผลตอบแทนต่อขนาดเพิ่มขึ้น โดยผลรวมค่าสัมประสิทธิ์การผลิตของปัจจัยการผลิตทุกตัวเท่ากับ 1.2466 ส่วนการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน พบว่า ถ้ารวมค่าจ้างแรงงานของสมาชิกในครอบครัว ฟาร์มขนาดเล็กต้องผลิตน้ำมันดิบให้ได้วันละ 60 กิโลกรัม ส่วนฟาร์มขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ต้องผลิตน้ำมันดิบให้ได้วันละ 58.69 และ 78.15 กิโลกรัม ตามลำดับ แต่ถ้าไม่รวมค่าจ้างแรงงานของสมาชิกในครอบครัว พบว่า ฟาร์มโคนมขนาดเล็ก ต้องผลิตน้ำมันดิบให้ได้วันละ 20.90 กิโลกรัม ส่วนฟาร์มขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ต้องผลิตน้ำมันดิบให้ได้วันละ 25.06 และ 42.29 กิโลกรัม หากวิเคราะห์ราคาคุ้มทุนนั้น ถ้ารวมค่าแรงงานของสมาชิกในครอบครัว ฟาร์มขนาดเล็ก จะมีราคาคุ้มทุนที่ 11.46 บาทต่อกิโลกรัม ขณะที่ฟาร์มขนาดกลาง และขนาดใหญ่ มีราคาคุ้มทุนที่ 8.98 และ 7.64 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ แต่ถ้าไม่รวมค่าจ้างแรงงานของสมาชิกในครอบครัว พบว่า ราคาคุ้มทุนของฟาร์มขนาดเล็ก เท่ากับ 7.00 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนฟาร์มขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ราคาคุ้มทุนเท่ากับ 5.86 และ 5.98 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ

เจษฎา เจริญกิตติศัพท์ (2545) [2] ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนในการประกอบการผลิตผักผลไม้กระป๋อง 31 ชนิด ของบริษัทอาหารภาคเหนือ จำกัด เพื่อทราบถึงปริมาณการผลิตที่เหมาะสม และเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบายและวางแผนทางการเงิน โดยเก็บรวบรวมและศึกษาข้อมูลของบริษัทในช่วงปี พ.ศ. 2541 ถึง 2543 ผลการศึกษาพบว่า จากการผลิตสินค้าทั้ง 31 ชนิด มีเพียง 18 ชนิดที่มีจุดคุ้มทุนทั้ง 3 ปี ทั้งนี้ หากพิจารณาอัตราส่วนเกินที่แสดงผลต่างระหว่างยอดขายจริงกับยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน โดยนำอัตราส่วนเกินดังกล่าวมาจัดเป็นกลุ่มได้ 3 ระดับ คือ ต่ำมาก (อัตราส่วนเกินข้างต้นมากกว่าร้อยละ 4) ปานกลาง (อัตราส่วนเกินระหว่างร้อยละ 2.01 – 4.00) และน้อย (อัตราส่วนเกินต่ำกว่าร้อยละ 2) พบว่า ในปี พ.ศ. 2541 มีผลิตภัณฑ์ 9 ชนิดที่ให้อัตราส่วนเกินดังกล่าวเป็นบวกก่อนเข้าตีมาก ในปี พ.ศ. 2542 มีผลิตภัณฑ์ 7 ชนิด และ 6 ชนิด ในปี พ.ศ. 2543 ตามลำดับ โดยผลิตภัณฑ์หลักที่ให้อัตราส่วนเกินตีมาก ได้แก่ ลิ้นจี่ ลำไย หน่อไม้ ข้าวโพดอ่อน สับปะรด เงาะ และเงาะยัดไส้

วีรชาติ โลหะชาติ (2547) [3] ศึกษาการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรของธุรกิจขนส่งน้ำมัน : กรณีศึกษา บริษัท เมืองหลวงทรานสปอร์ต จำกัด จังหวัดตาก ในช่วงปี พ.ศ. 2543 – 2545 พบว่า เมื่อนำข้อมูล 3 ปี มาเฉลี่ย รายได้จากการขนส่งเฉลี่ยเท่ากับ 81.63 ล้านบาท ต้นทุนผันแปรเฉลี่ยเท่ากับ 38.69 ล้านบาท ต้นทุนคงที่เฉลี่ยเท่ากับ 34.57 ล้านบาท และจุดคุ้มทุนเฉลี่ยเท่ากับ 4,102 เที่ยว โดยจุดคุ้มทุนของจำนวนเที่ยวในปี พ.ศ. 2543 2544 และ 2545 เท่ากับ 4,009 4,298 และ 3,998 เที่ยว ตามลำดับ เห็นได้ว่าจำนวนเที่ยวที่คุ้มทุนเพิ่มขึ้นในแต่ละปี เนื่องจากกำไรส่วนเกินต่อเที่ยวที่ลดลงอย่างต่อเนื่องในแต่ละปี ในส่วนการวางแผนกำไร ได้กำหนดเป้าหมายกำไรต่อปีเท่ากับ 6 ล้านบาท ภายใต้สมมติฐานต้นทุนคงที่เฉลี่ยเท่ากับ 34.57 ล้านบาท และกำไรส่วนต่อเที่ยวเฉลี่ยเท่ากับ 8,429 บาท นั้น บริษัทต้องขนส่งจำนวน 4,814 เที่ยว

ปัทมา สมยารัตน์ (2549) [4] ศึกษาการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโรงฆ่าและสุกรมาตรฐานในจังหวัด

เชียงใหม่ โดยรวบรวมข้อมูลจากโรงชำแหละสุกรมาตรฐานที่มีกำลังการผลิตสูงสุด 100 ตัวต่อวันทั้งแบบที่มีส่วนเย็นและไม่มีส่วนเย็น พบว่า โรงชำแหละสุกรมาตรฐานแบบมีส่วนเย็น ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 15,513 ล้านบาท มีจุดคุ้มทุนสุกรที่ 1,756 ตัวต่อเดือน หากรายได้ต่อหน่วยลดลงร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 2,084 ตัวต่อเดือน ในกรณีต้นทุนคงที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนเท่ากับ 1,666 ตัวต่อเดือน ในกรณีต้นทุนผันแปรต่อหน่วยเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนเท่ากับ 1,787 ตัวต่อเดือน ส่วนโรงชำแหละสุกรมาตรฐานแบบไม่มีส่วนเย็น ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 12,585 ล้านบาท มีจุดคุ้มทุนเท่ากับ 1,441 ตัวต่อเดือน ในกรณีรายได้และต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนเท่ากับ 1,381 ตัวต่อเดือน หากรายได้ต่อหน่วยลดลงร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 1,700 ตัวต่อเดือน ในกรณีต้นทุนคงที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จำนวนจุดคุ้มทุนได้ 1,519 ตัวต่อเดือน ในกรณีต้นทุนผันแปรต่อหน่วยเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 1,461 ตัวต่อเดือน เมื่อพิจารณาการลงทุนโดยรวม ต้นทุนในการลงทุนเริ่มแรกสูง โดย ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ที่สูงเป็นค่าเครื่องมือเครื่องจักร ที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทำให้ผลการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนค่อนข้างสูงด้วย

สังวาล นาครินทร์ (2549) [5] ได้ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตผ้าไหมที่มีลายคลื่นทะเลบ้านนาโพธิ์ อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ ประชากรกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ผู้ผลิตผ้าไหมจำนวน 14 คน พบว่า ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อเมตร ประกอบด้วย วัสดุดิบ 560 บาท ค่าแรงงานทางตรง 290 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต จำแนกเป็นค่าใช้จ่ายผันแปร 126,159 บาท และค่าใช้จ่ายคงที่ 3,848 บาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ประกอบด้วย ค่าตอบแทนการขาย 20 บาท และค่าไฟฟ้า 4 บาท เมื่อพิจารณาผลตอบแทน พบว่า รายได้จากการผลิตต่อเมตรเท่ากับ 1,500 บาท กำไรขั้นต้น ต่อเมตรเท่ากับ 519,993 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 46.187 และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับร้อยละ 33.066

จากข้อมูลเบื้องต้นของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำให้แนวทางในการศึกษาครั้งนี้ คือ การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ โดยวัดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย และจุดคุ้มทุน รวมทั้งทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน 3 กรณี ได้แก่ เมื่อต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่ เมื่อราคาขายเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่ และเมื่อต้นทุนวัตถุดิบทางตรงและราคาขายเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและรายได้จากผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่
2. เพื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่
3. เพื่อวิเคราะห์จุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่

### อุปกรณ์และวิธีดำเนินการวิจัย

1. รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ จังหวัดบุรีรัมย์ ในปี พ.ศ. 2553
2. รวบรวมและศึกษาข้อมูลทุติยภูมิเกี่ยวกับต้นทุนและรายได้ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ จังหวัดบุรีรัมย์ ในปี พ.ศ. 2553

ต้นทุนในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการจำแนกตามลักษณะส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย

- วัตถุดิบทางตรง ได้แก่ เส้นไหมดิบ
- ค่าแรงงานทางตรง ประกอบด้วย ค่ามัดหมี่ ค่าทอ ค่าปั่นขาย ค่าปั่นหลอด และค่าสี
- ค่าใช้จ่ายในการผลิตผันแปร ได้แก่ น้ำยาย้อมต่างฟอกไหม เคมีกัด เชือกฟาง และผงมัน ทั้งนี้ไม่ได้คิดคำนวณค่าน้ำและค่าเชื้อเพลิง เนื่องจากน้ำที่ใช้ได้จากแหล่งน้ำสาธารณะประโยชน์ของหมู่บ้าน ขณะที่เชื้อเพลิงได้จากฟืนที่เก็บจากเศษไม้ ก็ไม่ได้ตามธรรมชาติ
- ค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

• ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

3. วิเคราะห์ผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ ภายใต้สมมติฐาน 2 กรณี คือ กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง โดยทั้งสองกรณีเป็นการวัดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย

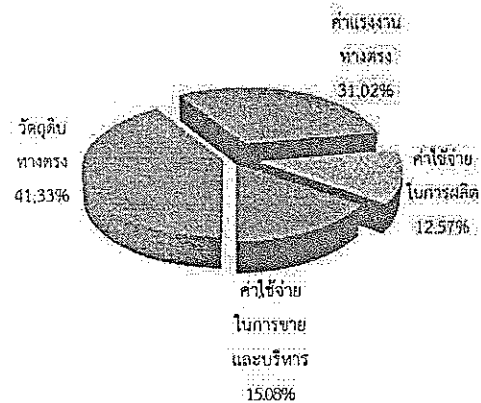
4. วิเคราะห์จุดคุ้มทุนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ทั้งด้านรายได้จากการขายและปริมาณการขาย ภายใต้สมมติฐาน 2 กรณี คือ กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง

5. ทดสอบการเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อจุดคุ้มทุน 3 กรณี คือ เมื่อต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่ เมื่อราคาขายเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่ และเมื่อต้นทุนวัตถุดิบทางตรงและราคาขายเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่

สรุปและอภิปรายผล

ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

ในการศึกษาต้นทุนและรายได้จากผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ คำนวณจากปริมาณขายในปี 2553 จำนวน 498 ผืน คิดเป็นรายได้รวมเท่ากับ 314,260 บาท ต้นทุนรวมเท่ากับ 293,127.50 บาท ซึ่งต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก ประกอบด้วย วัตถุดิบทางตรงเท่ากับ 121,160 บาท ค่าแรงงานทางตรงเท่ากับ 90,920 บาท ค่าใช้จ่ายในการผลิต 36,856.50 บาท (ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการผลิตผ้าไหมเท่ากับ 26,055.50 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิตคงที่ เท่ากับ 10,801.00 บาท) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เท่ากับ 44,191 บาท ตามลำดับ (ภาพที่ 1)



ภาพที่ 1 สัดส่วนของต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่

ที่มา : จากการคำนวณ

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกคณะกรรมการบริหารกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ พบว่าบางครั้งในการผลิตของทางกลุ่มท่อผ้าไหมนั้น ค่าแรงงานทางตรงไม่ได้นำมาคิดเป็นต้นทุนด้วย เนื่องจากผู้ผลิตในกลุ่มท่อผ้าไหมบางรายใช้แรงงานตนเองหรือไม่ก็เป็นแรงงานในครอบครัว ดังนั้น ในการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 และ 3 จึงแบ่งออกเป็น 2 กรณี คือ กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง โดยการวิเคราะห์ภายใต้ทั้งสองกรณีช่วยให้ผู้ผลิตในกลุ่มท่อผ้าไหมสามารถเห็นความแตกต่างของผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากทั้งสองกรณีว่ามีมากน้อยเพียงใดได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

ในการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มท่อผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ ประกอบด้วย อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย มีรายละเอียด ดังนี้

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน (ROI)} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{เงินลงทุน}}$$

โดย กำไรสุทธิ = รายได้รวม - ต้นทุนรวม

เงินลงทุน = เงินลงทุนในต้นทุนการผลิต + ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร + สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

เงินลงทุนในต้นทุนการผลิต คือ รายจ่ายเกี่ยวกับการผลิต ในที่นี้ คือ ต้นทุนการผลิตที่ไม่รวมค่าใช้จ่ายในการ

การขายและบริหาร คิดเป็นเงิน 248,936.50 และ 158,016.50 บาทต่อปี สำหรับกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง (ตามตารางที่ 1 และ 2) ตามลำดับ

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน คือ มูลค่าของสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต โดยคิดตามมูลค่าที่ลงทุนครั้งแรก ในที่นี้ มีค่าเท่ากับ 114,310 บาท

$$\text{อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (NPM)} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}}$$

ยอดขายในที่นี้ หมายถึง รายได้รวม

ตารางที่ 1 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง

|                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------|
| กำไรสุทธิ                     | 21,132.50                      |
| เงินลงทุน ประกอบด้วย          | 407,437.50                     |
| • เงินลงทุนในต้นทุนการผลิต    | 248,936.50                     |
| • ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | 44,191.00                      |
| • สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน       | 114,310.00                     |
| อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน     | $\frac{21,132.50}{407,437.50}$ |
|                               | = 5.19 %                       |
| อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย       | $\frac{21,132.50}{314,260.00}$ |
|                               | = 6.72 %                       |

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 2 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย กรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง

|                               |                                 |
|-------------------------------|---------------------------------|
| กำไรสุทธิ                     | 112,052.50                      |
| เงินลงทุน ประกอบด้วย          | 316,517.50                      |
| • เงินลงทุนในต้นทุนการผลิต    | 158,016.50                      |
| • ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | 44,191.00                       |
| • สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน       | 114,310.00                      |
| อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน     | $\frac{112,052.50}{316,517.50}$ |

= 35.40 %

|                         |                                 |
|-------------------------|---------------------------------|
| อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย | $\frac{112,052.50}{314,260.00}$ |
|-------------------------|---------------------------------|

= 35.66 %

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 3 ภาพรวมของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย

|     | กรณีรวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง | กรณีไม่รวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง |
|-----|----------------------------------|-------------------------------------|
| ROI | 5.19 %                           | 35.40 %                             |
| NPM | 6.72 %                           | 35.66 %                             |

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 3 อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน (ROI) ทั้งในกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรงเท่ากับ ร้อยละ 5.19 และ 35.40 ตามลำดับ หมายความว่า จากเงินลงทุนในผลิตภัณฑ์ของ ที่ระลึกกลุ่มหอมผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ 100 บาท ก่อให้เกิดผลตอบแทนจากเงินลงทุนเท่ากับ 5.19 และ 35.40 บาท ตามลำดับ โดยค่า ROI ที่ได้ยิ่งสูงขึ้น แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารงานของกลุ่มฯ จากการใช้เงินลงทุนที่มีอยู่ ซึ่งทางกลุ่มฯ สามารถนำค่าที่ได้ไปเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ เช่น สมมติว่า ทางกลุ่มฯ ต้องการอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำในกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง เท่ากับ ร้อยละ 10 ย่อมแสดงว่า ค่า ROI ที่คำนวณได้ ร้อยละ 5.19 ต่ำกว่าผลตอบแทนที่ทางกลุ่มฯ ต้องการ เป็นต้น

อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (NPM) ทั้งในกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง และกรณีไม่รวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรงเท่ากับ ร้อยละ 6.72 และ 35.66 ตามลำดับ หมายความว่า จากยอดขายในผลิตภัณฑ์ของ ที่ระลึกกลุ่มหอมผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ 100 บาท ก่อให้เกิดกำไรสุทธิเท่ากับ 6.72 และ 35.66 บาท ตามลำดับ โดยค่า NPM แปลผลได้ลักษณะเช่นเดียวกันกับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน กล่าวคือ ค่า NPM ที่ได้ยิ่งสูงขึ้น โดยอัตราส่วนนี้ ทำให้ทราบว่ายอดขายเมื่อหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดแล้ว คงเหลือเป็นกำไรสุทธิเท่าไร

## ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3

จุดคุ้มทุน หมายถึง ปริมาณการผลิตและขายที่ทำให้รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม นั่นคือ กิจกรรมไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน โดยในการวิเคราะห์ มีขั้นตอน ดังนี้

## 1. การคำนวณหาสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์

สัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ที่  $i$

$$= \frac{\text{รายได้รวมของผลิตภัณฑ์ที่ } i}{\text{รายได้รวมทุกผลิตภัณฑ์}} \times 100$$

ตารางที่ 4 สัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ของตระกูลกลุ่มหอมผ้าไหมบ้านหนองตาไก่

| หน่วย : ร้อยละ                             |               |
|--------------------------------------------|---------------|
| ชื่อผลิตภัณฑ์                              | สัดส่วนการขาย |
| ผ้าปูโต๊ะ โคมเปลือกนอก ลายพื้น 4 ตะกรอ     | 13.36         |
| ผ้าปูโต๊ะ โคมเปลือกนอก ลายมัดหมี่ 4 ตะกรอ  | 29.13         |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกนอก ลายพื้น 2 ตะกรอ   | 8.62          |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกใน ลายพื้น 4 ตะกรอ    | 1.72          |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกใน ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ | 1.58          |
| ผ้าพันคอ โคมเปลือกนอก ลายพื้น 4 ตะกรอ      | 29.58         |
| ผ้าพันคอ โคมเปลือกนอก ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ   | 8.19          |
| ผ้าขาวโอมเปลือกใน ลายพื้น 2 ตะกรอ          | 6.98          |
| ผ้าขาวโอมเปลือกใน ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | 0.83          |
| รวม                                        | 100.00        |

ที่มา : จากการคำนวณ

## 2. การคำนวณหาราคาขายรวมตามสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์

ราคาขายรวมตามสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์

$$= \sum_{i=1}^9 \text{ราคาขายเฉลี่ยต่อผืน} \times \text{สัดส่วนการขาย}$$

โดย  $\sum_{i=1}^9$  คือ ผลรวมของผลิตภัณฑ์ชนิดที่ 1 ถึง 9

ตารางที่ 5 ราคาขายรวมตามสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ของตระกูลกลุ่มหอมผ้าไหมบ้านหนองตาไก่

| ชื่อผลิตภัณฑ์            | ราคาขายตามสัดส่วน |
|--------------------------|-------------------|
| ผ้าปูโต๊ะ โคมเปลือกนอก   |                   |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 20,047.09         |
| ผ้าปูโต๊ะ โคมเปลือกนอก   |                   |
| ลายมัดหมี่ 4 ตะกรอ       | 46,789.97         |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกนอก |                   |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ          | 6,677.00          |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกใน  |                   |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 1,030.99          |
| ผ้าคลุมไหล่ โคมเปลือกใน  |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | 556.92            |
| ผ้าพันคอ โคมเปลือกนอก    |                   |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 13,680.66         |
| ผ้าพันคอ โคมเปลือกนอก    |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | 4,906.78          |
| ผ้าขาวโอมเปลือกใน        |                   |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ          | 1,517.95          |
| ผ้าขาวโอมเปลือกใน        |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | 215.11            |
| รวม                      | 95,422.48         |

ที่มา : จากการคำนวณ

## 3. การคำนวณหากำไรส่วนเกินของผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วยกำไรส่วนเกินรวม และอัตรากำไรส่วนเกินต่อราคาขายรวมตามสัดส่วนขาย

## 3.1) กำไรส่วนเกินรวม

$$= \sum_{i=1}^9 [\text{ราคาขายเฉลี่ย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อผืน}] \times \text{สัดส่วนการขาย}$$

ตารางที่ 6 กำไรส่วนเกินรวมของผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก  
กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ กรณีรวมต้นทุนค่าแรงงาน  
ทางตรง

| ชื่อผลิตภัณฑ์            | กำไรส่วนเกิน<br>(บาท) |
|--------------------------|-----------------------|
| ผ้าบุโต๊ะ ไหมเปลือกนอก   |                       |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 4,303.44              |
| ผ้าบุโต๊ะ ไหมเปลือกนอก   |                       |
| ลายมัดหมี่ 4 ตะกรอ       | 7,083.15              |
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกนอก |                       |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ          | 2,304.92              |
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกใน  |                       |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 176.99                |
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกใน  |                       |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | -391.31               |
| ผ้าพันคอ ไหมเปลือกนอก    |                       |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 5,353.72              |
| ผ้าพันคอ ไหมเปลือกนอก    |                       |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | 1,985.68              |
| ผ้าขาว ไหมเปลือกใน       |                       |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ          | -8.19                 |
| ผ้าขาว ไหมเปลือกใน       |                       |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ       | -19.44                |
| กำไรส่วนเกินรวม          | 20,788.95             |

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 7 กำไรส่วนเกินรวมของผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก  
กลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่ กรณีไม่รวมต้นทุน  
ค่าแรงงานทางตรง

| ชื่อผลิตภัณฑ์            | กำไรส่วนเกิน(บาท) |
|--------------------------|-------------------|
| ผ้าบุโต๊ะ ไหมเปลือกนอก   |                   |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ          | 7,911.92          |
| ผ้าบุโต๊ะ ไหมเปลือกนอก   |                   |
| ลายมัดหมี่ 4 ตะกรอ       | 19,318.56         |
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกนอก |                   |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ          | 4,374.54          |

| ชื่อผลิตภัณฑ์           | กำไรส่วนเกิน(บาท) |
|-------------------------|-------------------|
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกใน |                   |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ         | 623.75            |
| ผ้าคลุมไหล่ ไหมเปลือกใน |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ      | 144.24            |
| ผ้าพันคอ ไหมเปลือกนอก   | 8,607.59          |
| ลายพื้น 4 ตะกรอ         |                   |
| ผ้าพันคอ ไหมเปลือกนอก   |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ      | 3,296.69          |
| ผ้าขาว ไหมเปลือกใน      |                   |
| ลายพื้น 2 ตะกรอ         | 899.81            |
| ผ้าขาว ไหมเปลือกใน      |                   |
| ลายมัดหมี่ 2 ตะกรอ      | 129.48            |
| กำไรส่วนเกินรวม         | 45,306.58         |

ที่มา : จากการคำนวณ

$$3.2) \text{ อัตรากำไรส่วนเกินต่อราคาขายรวมตามสัดส่วนขาย} \\ \text{กำไรส่วนเกินรวม} \\ = \frac{\text{ราคาขายรวมตามสัดส่วนการขาย}}{\text{ราคาขายรวมตามสัดส่วนการขาย}}$$

นำราคาขายรวมตามสัดส่วนการขายเท่ากับ 95,422.48 บาท ตามตารางที่ 5 และกำไรส่วนเกินรวมตามตารางที่ 6 และ 7 แทนค่าคำนวณหาอัตรากำไรส่วนเกินต่อยอดขาย ได้ค่าดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 อัตรากำไรส่วนเกินต่อยอดขายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก่

|             | (หน่วย : ร้อยละ)    |                     |
|-------------|---------------------|---------------------|
|             | กรณีรวมต้นทุน       | กรณีไม่รวมต้นทุน    |
|             | ค่าแรงงาน<br>ทางตรง | ค่าแรงงาน<br>ทางตรง |
| อัตรากำไร   |                     |                     |
| ส่วนเกินต่อ | 20,788.95           | 45,306.58           |
| ยอดขาย*     | 95,422.48           | 95,422.48           |
|             | ≈ 0.22              | ≈ 0.47              |

ที่มา : จากการคำนวณ

\* จากอัตรากำไรส่วนเกินต่อยอดขายที่คำนวณได้ ทั้งสองค่าข้างต้น แสดงเป็นจุดทศนิยมสองตำแหน่ง แต่เมื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน ค่าที่ใช้เป็นค่าจริงที่คำนวณได้จากโปรแกรม ไมโครซอฟท์ เอกซ์เซล (Microsoft Excel) ซึ่งมีจุดทศนิยมมากกว่าสองตำแหน่ง ทั้งนี้เพื่อให้ค่าจุดคุ้มทุนที่คำนวณได้มีความคลาดเคลื่อนมากกว่าความเป็นจริง

#### 1) การคำนวณหาจุดคุ้มทุน

##### 4.1) จุดคุ้มทุนรวม (บาท)

$$= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{อัตรากำไรส่วนเกินต่อราคาขายตามสัดส่วนขาย}}$$

##### 4.2) จุดคุ้มทุนรวม (ผืน)

$$= \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{กำไรส่วนเกินเฉลี่ย}}$$

ข้อมูลเพิ่มเติมที่ต้องนำมาใช้ในการคำนวณ คือ ต้นทุนคงที่ ซึ่งในที่นี้ ได้แก่ ค่าเสื่อมราคา คิดเป็นมูลค่า 10,801 บาท ต่อปี และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารส่วนที่คงที่ เท่ากับ 8,200 บาทต่อปี (ค่าจ้างขายผลิตภัณฑ์ในแต่ละเดือน ซึ่งดูจากงบการเงินของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้) รวมเป็นต้นทุนคงที่เท่ากับ 19,001 บาท แล้วนำไปแทนค่าในสูตรคำนวณจุดคุ้มทุน

ตารางที่ 9 จุดคุ้มทุนรวมผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่ม ทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้

|                        | กรณีรวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง | กรณีไม่รวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง |
|------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| จุดคุ้มทุนรวม<br>(บาท) | $\frac{19,001}{0.217...}$        | $\frac{19,001}{0.474...}$           |
|                        | = 87,215.69                      | = 40,018.97                         |
| จุดคุ้มทุนรวม<br>(ผืน) | $\frac{19,001}{207.89}$          | $\frac{19,001}{453.07}$             |
|                        | = 91.40                          | = 41.94                             |

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 10 การเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลต่อจุดคุ้มทุนรวม ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้

หน่วย : บาท

| สถานการณ์                                                | กรณีรวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง | กรณีไม่รวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| ก่อนการเปลี่ยนแปลง<br>ต้นทุนวัตถุดิบ                     | 87,215.69                        | 40,018.97                           |
| ทางตรงเพิ่มขึ้น                                          | 262,703.40                       | 57,707.08                           |
| ราคาขายเพิ่มขึ้น                                         | 38,513.57                        | 28,799.55                           |
| ต้นทุนวัตถุดิบ<br>ทางตรงเพิ่มขึ้นและ<br>ราคาขายเพิ่มขึ้น | 47,602.46                        | 33,596.28                           |

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 11 การเปลี่ยนแปลงปัจจัยที่มีผลต่อจุดคุ้มทุนรวม ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึกกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้

หน่วย : ผืน

| สถานการณ์                                                | กรณีรวมต้นทุน<br>ค่าแรงงาน<br>ทางตรง | กรณีไม่รวมต้นทุน<br>ค่าแรงงานทางตรง |
|----------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| ก่อนการเปลี่ยนแปลง<br>ต้นทุนวัตถุดิบ                     | 91.40                                | 41.94                               |
| ทางตรงเพิ่มขึ้น                                          | 275.31                               | 60.48                               |
| ราคาขายเพิ่มขึ้น                                         | 25.64                                | 19.17                               |
| ต้นทุนวัตถุดิบ<br>ทางตรงเพิ่มขึ้นและ<br>ราคาขายเพิ่มขึ้น | 31.69                                | 22.37                               |

ที่มา : จากการคำนวณ

จากจุดคุ้มทุนรวมที่คำนวณได้ทั้งด้านรายได้จากการขายและปริมาณขาย ภายใต้สถานการณ์ทั้งสี่ เมื่อนำไปเปรียบเทียบกับรายได้รวมเท่ากับ 314,260 บาท คิดเป็นปริมาณขายจำนวน 498 ผืน ในปี พ.ศ. 2553 เห็นได้ว่า ผลตอบแทนที่ทางกลุ่มทอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้ได้รับค่อนข้างเป็นที่น่าพอใจ กล่าวคือ รายได้รวมและปริมาณขายที่ได้รับนั้น อยู่ในระดับที่สูงกว่ารายได้จากการขายและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน แม้ภายใต้สถานการณ์ที่เลวร้าย

ที่สุด (ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น ขณะที่ปัจจัยอื่นคงที่) รายได้รวมและปริมาณขายที่ได้รับในปี พ.ศ. 2553 ยังสูงกว่ารายได้จากการขายและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนค่อนข้างมาก ในขณะที่สถานการณ์ที่เป็นจริงในปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2554) คือ ต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น และราคาขายเพิ่มขึ้น เห็นได้ว่า ทางกลุ่มฯ สามารถลดการขายผลิตภัณฑ์ของที่ลึกลงในแง่ปริมาณขาย/รายได้จากการขาย ณ จุดคุ้มทุน เมื่อเทียบกับสถานการณ์ก่อนการเปลี่ยนแปลง ทั้งนี้เนื่องจากผลทางด้านราคาขายที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมีอัตราที่มากกว่าผลทางด้านต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จึงทำให้ปริมาณขาย/รายได้จากการขาย ณ จุดคุ้มทุนลดลง นั่นคือ ทางกลุ่มฯ มีโอกาสจะได้รับกำไรเร็วขึ้น

#### ข้อเสนอแนะ

##### ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

แม้ว่าจากผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก กลุ่มหอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้ค่อนข้าง เป็นที่น่าพอใจทั้งในแง่ของอัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย รายได้รวมและปริมาณขายที่ได้รับสูงกว่ารายได้รวมและปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุนค่อนข้างมาก แต่เพื่อให้เกิดความยั่งยืนทางการเงินของกลุ่มฯ ในระยะยาว สิ่งที่ต้องคำนึง ได้แก่

**อัตราผลตอบแทนจากเงินลงทุน (ROI) และ**  
**อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (NPM)** ทางกลุ่มฯ ควรใช้ค่าที่ได้บนสมมติฐานกรณีรวมต้นทุนค่าแรงงานทางตรง ซึ่งแม้ว่าผู้ผลิตบางรายในกลุ่มไม่ได้จ่ายค่าจ้างแรงงานตรง เนื่องจากมีการใช้แรงงานตนเองหรือแรงงานในครอบครัว โดยตามแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์ ถือว่าเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง แม้ไม่ได้มีการจ่ายเป็นตัวเงินหรือสิ่งของ หรือเรียกว่า “ต้นทุนแฝง” (implicit cost) โดยต้องนำมาคำนวณเป็นต้นทุนการผลิตตามหลักต้นทุนค่าเสียโอกาส (opportunity cost) เนื่องจากว่าถ้าผู้ผลิตไม่ใช้แรงงานตนเองหรือแรงงานในครอบครัว แรงงานเหล่านี้นี้ย่อมมีโอกาสได้รับค่าจ้างจากผู้ผลิตรายอื่น

นอกจากนี้ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า ควรนำค่า ROI และ NPM ที่ได้ไปเปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ

ที่ต้องการ โดยอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการนั้น ผู้วิจัยเห็นว่า ทางกลุ่มฯ ควรพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่กลุ่มเคยได้รับในอดีตหรืออัตราผลตอบแทนของกลุ่มหอผ้าไหมรายอื่นมาประกอบในการพิจารณาด้วย

**ปริมาณขายและรายได้จากการขาย ณ จุดคุ้มทุน** ในปัจจุบัน ทางกลุ่มฯ เผชิญกับต้นทุนวัตถุดิบทางตรงเพิ่มขึ้น ทำให้ปรับราคาขายเพิ่มขึ้น ซึ่งพบว่าผลทางด้านราคาขายที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นมีอัตราที่มากกว่าผลทางด้านต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น จึงทำให้ปริมาณขาย/รายได้จากการขาย ณ จุดคุ้มทุนลดลง นั่นคือ ทางกลุ่มฯ มีโอกาสจะได้รับกำไรเร็วขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม การปรับราคาขายเพิ่มขึ้น ควรคำนึงถึงผลิตภัณฑ์จากผ้าไหมของผู้ผลิตรายอื่นที่มีอยู่ในปัจจุบันด้วยว่า มีการกำหนดราคาแตกต่างจากทางกลุ่มฯ มากน้อยเพียงใด และผลิตภัณฑ์ที่รายอื่นมีอยู่นั้นสามารถทดแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้มากน้อยเพียงใด เช่น หากลูกค้าเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ของรายอื่น มีราคาต่ำกว่า และสามารถทดแทนกับผลิตภัณฑ์ทางกลุ่มฯ ได้ ลูกค้าย่อมตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์จากรายอื่นเป็นการทดแทน อาจทำให้ทางกลุ่มฯ ขายได้ปริมาณลดลง นั่นหมายความว่า โอกาสที่จะได้รับกำไรเร็วขึ้น ก็จะลดลงตามไปด้วย เป็นต้น

##### ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต

เนื่องจากข้อจำกัดของเวลา ทำให้การศึกษาค้างนี้ เป็นวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก กลุ่มหอผ้าไหมบ้านหนองตาไก้ตามสถานการณ์ที่เผชิญอยู่ ดังนั้น ในการวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาเกี่ยวกับแนวทางในการลดต้นทุนผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก โดยเฉพาะต้นทุนวัตถุดิบทางตรงที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทุกปี ทั้งนี้ ประเด็นที่น่าสนใจในการศึกษา ได้แก่ การเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับในกรณีที่มีการซื้อวัตถุดิบทางตรง (เส้นไหมดิบ) กับกรณีที่ไม่ได้ซื้อวัตถุดิบทางตรงแต่ผลิตวัตถุดิบทางตรงเอง (การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม)

### กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏบุรีรัมย์ ภายใต้ชุดโครงการวิจัยการท่องเที่ยวเมืองนางรองประจำปี 2554

### เอกสารอ้างอิง

- [1] สุวิชา โกมลหัตถ์. (2543). การวิเคราะห์ฟังก์ชันการผลิต ผลตอบแทนต่อขนาดและจุดคุ้มทุนการผลิตน้ำมันดิบ : กรณีศึกษาอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์. มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- [2] เจษฎา เจริญกิตติศัพท์. (2545). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนอุตสาหกรรมการผลิตผัก ผลไม้กระป๋อง : กรณี ศึกษาบริษัทอาหารภาคเหนือ จำกัด. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. เชียงใหม่: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- [3] วีระชาติ โลหะโชติ. (2546). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรของธุรกิจขนส่งน้ำมัน : กรณีศึกษา บริษัท เมืองหลวงทรานสปอร์ต จำกัด จังหวัดตาก. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. กรุงเทพฯ: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- [4] ปัทมา สมยารัตน์. (2549). การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโรงชำแหละสุกรมาตรฐานในจังหวัดเชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. เชียงใหม่: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัย เชียงใหม่.
- [5] สัจฉา นาครินทร์. (2549). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตผ้าไหมมัดหมี่ลายคลื่นทะเลบ้านนาโพธิ์ อำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์. การ ศึกษาค้นคว้าอิสระบัญชีมหาบัณฑิต. มหาสารคาม: คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.