

จากผลการศึกษา ด้านการประเมินศักยภาพโลจิสติกส์ของสหกรณ์ฯ ในการจัดส่ง
 กระเทียมขายไปยังซูเปอร์มาร์เก็ต พบว่า ด้านต้นทุนการบริหารคลังสินค้าไม่สามารถที่จะแข่งขัน
 กับผู้ประกอบการรายอื่นได้ เหตุผลคือ ขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นมีสัดส่วนต้นทุนการบริหาร
 คลังสินค้าต่อมูลค่ายอดขายเพียงร้อยละ 0.50 – 8.00 เท่านั้น แต่สหกรณ์ฯมีสัดส่วนต้นทุนดังกล่าว
 สูงถึงร้อยละ 20.68 โดยค่าแรงงานรายวันสำหรับงานคัดและบรรจุมีสัดส่วนต้นทุนสูงถึงร้อยละ
 58.20 เมื่อเทียบกับต้นทุนการบริหารคลังสินค้าทั้งหมด ส่วนในด้านความน่าเชื่อถือ พบว่า
 อัตราความสามารถการจัดส่งสินค้า มีค่าความน่าเชื่อถือต่ำกว่ามาตรฐาน เนื่องจาก ปัญหาการขาด
 แคลนแรงงาน

จากผลการศึกษา ด้านการเปรียบเทียบอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย พบว่า การส่ง
 กระเทียมขายให้กับซูเปอร์มาร์เก็ตของสหกรณ์ฯ มีผลกำไรจากการประกอบการ โดยมีอัตราส่วน
 กำไรสุทธิต่อยอดขาย เท่ากับร้อยละ 21.61 ในขณะที่ขาดทุนจากการส่งกระเทียมขายให้กับแหล่งรับ
 ซื้อหลัก (บริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง) โดยมีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย เท่ากับ ติดลบ ร้อยละ 40.97
 อีกด้านหนึ่ง จากผลการวิเคราะห์ SWOT พบว่า จุดแข็งที่สำคัญ คือ ปัจจัยด้านการเงิน จุดอ่อน คือ
 ปัจจัยด้านคุณภาพของสินค้า และความล่าช้าในกระบวนการตัดแต่ง โอกาสในธุรกิจของสหกรณ์ฯ
 คือ คำสั่งซื้อของลูกค้ามีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต แต่มีอุปสรรค คือ ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน
 และราคาซื้อกระเทียมผันผวนตามราคาตลาด

ผลจากการศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่า สหกรณ์ฯควรหันมาใช้ชุดเครื่อง มือแกะกระเทียม แทน
 แรงงานคน เนื่องจากสามารถ ลดเวลาในขั้นตอนการแกะกลีบ การคัดแยกเกรด และการทำความสะอาด
 สะอาด กระเทียม ให้รวดเร็วขึ้นและทำให้ลดต้นทุนรวมได้มาก นอกจากนี้ สหกรณ์ฯควรให้
 ความสำคัญ กับการตรวจนับวัสดุและวัตถุดิบ ที่ใช้สำหรับการตัดแต่งกระเทียมให้เพียงพอต่อ
 คำสั่งซื้ออย่างเคร่งครัด เพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุและวัตถุดิบและไม่สามารถส่งมอบ
 สินค้าได้ทันเวลา รวมถึง ควรมี การจัดบันทึกต้นทุนทั้งหมดอย่างจริงจัง โดยแบ่งแยก ต้นทุนตาม
 ลูกค้าแต่ละรายให้ชัดเจน เพื่อที่จะได้ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริงจากการขายให้ลูกค้าแต่ละราย และใช้
 เป็นข้อมูลประกอบการเจรจาต่อรองกับลูกค้า ได้อย่างเหมาะสม ในกรณีที่ลูกค้าเสนอราคาต่ำกว่า
 ต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง

Independent Study Title Management Potential of Garlic Logistics to Supermarket by the Fang District Garlic Producers' Cooperatives

Author Mr. Prakit Sukkhim

Degree Master of Science (Agribusiness)

Independent Study Advisory Committee

Prof. Dr. Arree Wiboonpongse Chairperson

Asst. Prof. Dr. Kamol Ngamsomsuke Member

ABSTRACT

This study has the objectives to assess the management potential of garlic logistics of the Fang District Garlic Producers' Cooperatives in supplying garlic to supermarket and main buyer, to compare the Cooperative's net profit-sales ratios from transaction with supermarket against that with main buyer and to guidelines for improving logistics management of the Cooperative in supplying garlic to supermarket. The study was based on primary data obtained from interviewing the key informants involved, during 2008, with the Cooperative's logistics management. For analysis and performance assessment, the data was compared following by the Federation of the Thai Industries' criterions.

The findings on the management potential of garlic logistics revealed that the Cooperative was not in competitive situation at all in warehousing component as its warehousing cost per sale ratio was as high as 20.68 per cent compare to those only 0.50 – 8.00 per cent of other suppliers. The share of labor cost for grading and packaging in the warehousing affairs high 58.20 per cent. In reliability perspective, the Delivery In-Full and On Time rate (DIFOT) of the Cooperative appeared to be lower than the industrial standard due to labor shortage problem.

From net profit – sale ratios comparison, it was found that supplying garlic to supermarket gave the Cooperative a positive return of 21.61 per cent while its selling to main buyer (one of private companies) was associated with 40.97 per cent negative return. From SWOT analysis, the Cooperative was found to have an important strength in financial aspect with weaknesses in product quality and slow trimming process, opportunity in greater buying orders in the future, and threats from labor shortage and fluctuating buying cost according to garlic market price signal.

The overall results from this study led to the advice that the Cooperative substitute labor with garlic - trimming machines to shorten the time in trimming, grading, and cleaning processes as well as to enable a substantial reduction of total cost. Furthermore, the Cooperative should place an importance on strictly checking and controlling inputs and materials used in garlic trimming to ensure that all customers' demand will be met in quantity and time. Meanwhile it should also keep detailed financial records in order to determine the actual costs of transaction with each major buyer and hence to use as supportive information for negotiating with customers in case they offer prices lower than the real total cost.