

## ประธานพูดคุยกับสมาชิก ฉบับที่ 7 วันที่ 19 ธันวาคม 2561

### “ราคาขายลดลง ต้องขายของให้มากขึ้น”

• “สินค้าของสหกรณ์” คือ “ประเภทเงินฝาก” และ “ประเภทเงินกู้” ส่วน “ราคา” ก็คือ “ดอกเบี้ยเงินฝาก” และ “ดอกเบี้ยเงินกู้” ครับ

• ถ้าผมจะขายสินค้าอะไรสักอย่างที่มีต้นทุนขึ้นละ 80 บาท ในราคาขึ้นละ 100 บาท แปลว่าผมจะมีกำไรขึ้นต้น 20 บาทต่อชิ้น ถ้าขายสัก 100 ชิ้น ยอดขายก็เท่ากับ 10,000 บาท(100\*100) ต้นทุนขาย 8,000 บาท (80\*100) ก็มีกำไรขึ้นต้น 2,000 บาท(10,000-8,000) อัตรากำไรขึ้นต้นเท่ากับ  $(2,000/10,000)*100=20\%$

แต่ถ้าผมขายลดราคาลงมาเหลือขึ้นละ 95 บาท กำไรขึ้นต้น 15 บาทต่อชิ้น ขาย 100 ชิ้นเท่าเดิม ยอดขายจะเป็น 9,500 บาท(95\*100) ต้นทุนขายเท่าเดิมคือ 8,000 บาท ผมก็จะมีกำไรขึ้นต้น 1,500 บาท(9,500-8,000) อัตรากำไรขึ้นต้นเท่ากับ  $(1,500/9,500)*100=15.79\%$  เท่านั้น

ทีนี้ถ้าผมยังขายสินค้าในราคาขึ้นละ 95 บาท และยังต้องการกำไรขึ้นต้นไม่ต่ำกว่า 2,000 บาทตามว่าผมต้องขายของของต่ำสุดกี่ชิ้น คำตอบคือ 134 ชิ้นนะครับ  $[2,000/(95-80) = 133.33]$  หรือต้องมียอดขาย 12,730 บาท  $(95*134)$  จากต้นทุนขาย 10,720 บาท  $(80*134)$  ก็จะมีกำไรขึ้นต้นเท่ากับ  $12,730-10,720 = 2,010$  บาท หรือแปลว่าผมต้องมียอดขายสินค้ามากขึ้นอย่างน้อยจำนวน 34 ชิ้น จึงจะได้กำไรขึ้นต้นไม่ต่ำกว่าเดิม ส่วนอัตรากำไรขึ้นต้นจะเท่ากับ  $(2,010/12,730)*100=15.79\%$

สังเกตเห็นอะไรไหมครับ อัตรากำไรขึ้นต้นจะไม่มีผลต่อยอดขายใช่ไหมครับ ส่วนจำนวนกำไรขึ้นต้นจะมากหรือน้อยผันแปรตามยอดขายครับ

“กำไรขึ้นต้น” ฝรั่งเรียกว่า Gross Profit:GP ก็คือยอดขาย(Sales) ลบด้วยต้นทุนขาย(Cost of Goods Sold) ได้มาจากกำไรจากการขายสินค้าหรือบริการโดยตรง ยังไม่หักต้นทุนด้านการขายและด้านบริหารอื่นๆ หรือพูดง่ายๆคือส่วนต่างจากราคาซื้อและราคาขายนั่นเอง

ส่วน “อัตรากำไรขึ้นต้น” ที่ฝรั่งเรียกว่า Gross Profit Margin:GPM ก็คือ กำไรขึ้นต้นหารด้วยยอดขาย(Sales) มีหน่วยเป็นร้อยละ ถามว่าอัตรากำไรขึ้นต้นบอกอะไรครับ คำตอบคือ “บอกความสามารถในการตั้งราคา

สินค้า" ครับ ในตอนต้นผมบอกแล้วว่า "ราคาสินค้าของสหกรณ์" คือ "ดอกเบี้ย" ครับ แต่วัตถุประสงค์หลักของสหกรณ์ไม่ได้อยู่ที่ "กำไร" ครับ แต่เราก็ต้องการ "กำไร" มา "ปันผล" และ "เฉลี่ยคืน" ไข่มุขครับ ฟังๆ ดูเหมือนย้อนแย้งนะครับ หลักการสหกรณ์อยู่ที่การช่วยเหลือตัวเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ดังนั้น "การบริหารสหกรณ์" จึงขึ้นอยู่กับ "การบริหารสมดุล" ในหลายๆเรื่องครับ

- ประเด็นอยู่ตรงนี้ครับ "สินค้าต้นทุนเท่าเดิม หากขายในราคาที่ลดลง และหากยังต้องการกำไรเท่าเดิม ก็ต้องขายสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น"

- วันนี้ต้องขอภัยที่เริ่มต้นด้วยตัวเลขเยอะแยะ ซึ่งวันนี้หลายท่านไม่ค่อยจะชอบกันแล้ว ยกเว้นอยู่สองคือวันที่ 1 และวันที่ 16 ของทุกเดือน แต่เพื่อให้มองเห็นภาพที่ชัดขึ้น ก็มีความจำเป็นต้องยกตัวเลขบางตัวมาประกอบครับ

- สหกรณ์ "ลดภาระ" ของ "พี่-น้องสมาชิก" ด้วยการลดดอกเบี้ยเงินกู้ทุกประเภทลงมา 0.25% ตั้งแต่ 1 ธ.ค.61 หาก "พี่-น้องสมาชิก" ยังเป็นหนี้เท่าๆเดิม "รายได้ของสหกรณ์" ก็ต้องลดลงเป็นธรรมดา วิธีที่จะเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น ก็ต้อง "ลดต้นทุน" ครับ เช่น ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอื่น ลด "ดอกเบี้ยเงินรับฝาก" ลดต้นทุนในการดำเนินงานทั้งหลาย ด้วยการประหยัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลงมาอีกครับ วิธีการคือใช้แผนควบคุมค่าใช้จ่ายมาเป็นเครื่องมือในการควบคุมกำกับอย่างเคร่งครัดเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ(Efficiency)ตามหลัก SAFE ที่เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ตาม "ยุทธศาสตร์สหกรณ์ 5 ปี" ที่ "พี่-น้องสมาชิก" จะมาช่วยขัดเกลาอีกครั้ง ในวันที่ 19 มกราคม 2562 นอกจากนั้นการที่จะทำให้สหกรณ์มี "รายได้" เพิ่มขึ้นคือต้อง "ขายสินค้าให้มากขึ้น" หรือทำ "ยอดขาย" เพิ่มขึ้นนั่นเอง การเพิ่มผลิตภัณฑ์(Products) หรือผลิตสินค้าออกมาขายให้มากขึ้น ด้วยการเพิ่มวงเงินกู้สามัญเป็น 3 ลบ.ตั้งแต่ 1 ธ.ค.61 ที่ผ่านมาก็ถือว่าเป็นการเพิ่มยอดขายของสหกรณ์ครับ

- "ของขวัญปีใหม่ 2562" เป็น Promotion ที่ กก.ชุดนี้ "ลด แลก แจก แถม" ซึ่งมีผลแล้วตั้งแต่วันที่ 17 ธ.ค. 61 ทั้งนี้ก็เพื่อให้ "พี่-น้องสมาชิก" ที่มีความประสงค์จะส่งคำขอกู้ใหม่(Re-finance) สามารถส่งคำขอกู้ได้เร็วขึ้นจากเดิมที่เคยส่งชำระมาแล้วไม่ต่ำกว่า 6 งวด ก็ลดลงมาเหลือไม่ต่ำกว่า 3 งวด "เพื่อขายสินค้าให้มากขึ้นครับ"

เพราะเงินยิ่งหมุนเร็ว หรือเปลี่ยนมือบ่อยครั้งก็ย่อมสร้าง value และรายได้มากขึ้นตามมาด้วย รวมทั้งเพื่อ  
บรรเทาความเดือดร้อน ตลอดจนเสริมสภาพคล่องให้ "พี-น้องสมาชิก" บางท่านที่มีความจำเป็นจะได้มีเงิน  
ใช้จ่ายใช้สอยในช่วงเทศกาลต่างๆตามสมควร และอาจทำให้สามารถเข้าถึงวงเงินกู้ใหม่ที่สหกรณ์เพิ่งเปิด  
ให้บริการในช่วงที่ผ่านมาด้วย แต่ขอเรียนว่าการส่งเสริมให้ "พี-น้องสมาชิก" เป็นหนี้โดยไม่จำเป็น ไม่ใช่  
เป้าหมายของ กก.ชุดนี้นะครับ เราจึงทำเป็น promotion ในช่วงเทศกาลใดเทศกาลหนึ่งเท่านั้น ไม่ทำตลอดไป  
เช่น ในช่วงเทศกาลปีใหม่หรือช่วงเทศกาลสงกรานต์เท่านั้นครับ

•นอกจากนั้นสหกรณ์ยังมีผลิตภัณฑ์ใหม่(New Products) คือเงินกู้เพื่อชำระหนี้ธวัจจากธนาคารกรุงไทยและ  
หนี้บัตรเครดิตจากทุกธนาคาร ซึ่งจะเป็นการ "ลดภาระ" ของ "พี-น้องสมาชิก" ด้วยการลดดอกเบี้ยสูง  
ส่วนสหกรณ์ก็เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะได้ "ขายสินค้า" ได้เพิ่มขึ้น ก็ win-win กันทั้งสองฝ่าย แต่เพื่อเป็นการ  
รักษาวินัยทางการเงินโดยรวม เราจึงให้สิทธิ "พี-น้องสมาชิก" กู้เงินประเภทนี้คนละหนึ่งครั้งเท่านั้น สินค้าตัวนี้  
จะเริ่มออกสู่ตลาดในวันที่ 1 มกราคม 2562 ครับ

•เมื่อเราขับเคลื่อนทุกอย่างด้วยยุทธศาสตร์ "คณะกรรมการชุดนี้" ยังจะมี "สินค้าใหม่"(New Products)  
"ส่งเสริมการออมอย่างเป็นระบบ" ด้วยการ "ปรับโครงสร้างเงินฝาก" ให้เหมาะสมยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อสร้างทางเลือก  
สำหรับ "พี-น้องสมาชิก" ที่ประสงค์จะฝากเงินไว้กับสหกรณ์ให้หลากหลาย ผลิตภัณฑ์ตัวใหม่นี้จะให้ "ดอกเบี้ย  
มากกว่าเงินฝากออมทรัพย์พิเศษ" ครับ ส่วนจะมีรายละเอียดและเงื่อนไขอย่างไรนั้น รอแป๊บครับ จะนำเข้าไป  
ประชุม กก.ดำเนินการในวันที่ 8 ม.ค.62 และมีผลในวันที่ 1 ก.พ.62 ต่อไป

•ส่วน "การติดต่อสื่อสาร" เรากำลังขะมักเขม้นพัฒนา "ระบบการสื่อสาร" กับ "พี-น้องสมาชิก" ทุกรูปแบบ  
เพื่อให้ข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นถึงมือ "พี-น้องสมาชิก" ทุกคนครบถ้วน ถูกต้อง รวดเร็วที่สุด website  
www.mukcoop.com ที่กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนา สามารถเข้าเยี่ยมชมได้แล้ว แม้ข้อมูลหลายอย่างกำลัง  
อยู่ในระหว่างการวางแผนป้อนเข้า website และในเร็วๆนี้เราจะมี LINE@ ของสหกรณ์อย่างเป็นทางการเพื่อ  
สื่อสารให้ถึงตัว "พี-น้องสมาชิก" มากยิ่งขึ้นในชื่อ @mukcoop online ที่จะสามารถเชื่อมโยงถึง website  
ของสหกรณ์ได้เลย LINE@ จะมีประโยชน์คือสามารถสื่อสารถึงสมาชิกได้โดยตรง รวดเร็ว ฉับไว ให้ทันโลกที่  
เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เปิดใช้เมื่อใด ผมขอเชิญชวน "พี-น้องสมาชิก" ทุกท่าน @ เราเข้ามาครับ ด้วยการ

เพิ่มเพื่อน แล้วพิมพ์คำว่า @mukcoop online ท่านก็จะสามารถรับข้อมูลข่าวสารต่างๆจากสหกรณ์ได้อย่างรวดเร็วใ้ไขว่ ยิ่งขึ้นครับ เชื่อว่าท่านจะเห็นความแปลกใหม่ และตื่นตาตื่นใจแน่นอน

•โปรดอย่ารอคอยแต่จงติดตามด้วยความระทึกในดวงหทัยพลัน

ด้วยจิตศรัทธาและเชื่อมั่น

วิทยา ธารประเสริฐ

ประธานกรรมการ

19-12-61