

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

หอมแดงเป็นพืชสมุนไพรที่ใช้เป็นส่วนประกอบในการทำอาหารในครัวเรือนตั้งแต่สมัยโบราณ สามารถใช้ปรุงอาหารได้หลากหลายชนิด และมีประโยชน์ต่อร่างกายอย่างมาก เช่น ช่วย ขับลม แก้อาการท้องอืด แน่นท้อง ปวดหลัง ปวดเอว และปวดประจำเดือน ปัจจุบันได้มีการนำหอมแดงไปใช้ในวงการอุตสาหกรรมอาหารต่างๆ มากมาย จึงนับเป็นพืชเศรษฐกิจอย่างหนึ่งที่มีการเพาะปลูกมาก ทำให้มีการส่งออกและนารายได้เข้าประเทศปีละหลายสิบล้านหรือหลายร้อยล้านบาท จากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2548, หน้า 4) กล่าวถึงปริมาณการส่งออกหอมแดงช่วงระหว่างในปี พ.ศ. 2545 - 2547 ว่ามียอดส่งออก 15,035 ตัน 13,774 ตัน และ 46,691 ตัน ตามลำดับ โดยมีมูลค่าการส่งออกสูงถึง 99.96 ล้านบาท 80.92 ล้านบาท และ 236.81 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งตลาดต่างประเทศสำคัญที่มีการรับซื้อ ได้แก่ มาเลเซีย, อินโดนีเซีย, สิงคโปร์, ตะวันออกกลาง, เยอรมัน และอังกฤษ

ประเทศไทยมีพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกหอมแดงทั้งประเทศในช่วงปีเพาะปลูก 2547/48 ถึง 105,663 ไร่ โดยเพาะปลูกในภาคเหนือ 77,152 ไร่ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 28,115 ไร่ และภาคกลาง 396 ไร่ โดยในภาคเหนือมีการเพาะปลูกมากที่สุดที่จังหวัดลำพูน มีเนื้อที่เพาะปลูกในช่วงระหว่างปีเพาะปลูก พ.ศ. 2547/48 จำนวน 20,246 ไร่ มีผลผลิต 51,263 ตัน และคาดการณ์ว่าในปีเพาะปลูก พ.ศ. 2548/49 จะมีเนื้อที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้น ร้อยละ 0.74 หรือ จำนวน 20,395 ไร่ มีผลผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.61 หรือ จำนวน 52,986 ตัน (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2548, หน้า 3) ซึ่งหอมแดงที่เพาะปลูกในจังหวัดลำพูนนี้ถือเป็นพืชเศรษฐกิจหลักสำคัญของจังหวัดอย่างหนึ่ง มีการเพาะปลูกมากโดยเฉพาะในอำเภอบ้านโฮ่ง (สำนักงานจังหวัดลำพูน, 2547, หน้า 18)

จากการสัมภาษณ์นายเทียม พรหมพันธ์ (2548) ผู้ค้าคนกลางรายหนึ่งถึงการดำเนินงานด้านการตลาดของหอมแดงเบื้องต้น พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงส่วนใหญ่ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการดำเนินงาน ดังนั้นเกษตรกรผู้ปลูกจะจำหน่ายหอมแดงโดยผ่านผู้ค้าคนกลาง หรือนายหน้าในท้องถิ่น กรณีจำหน่ายผ่านผู้ค้าคนกลาง ผู้ค้าคนกลางจะเป็นผู้จัดซื้อหอมแดงซึ่งส่วนใหญ่เป็นหอมสดแล้วนำไปผ่านกระบวนการผลิตซ้ำ ได้แก่ การตากหรือแขวนหอมให้แห้ง การตัดราก การมัด การตกแต่ง รวมถึงการบรรจุ จากนั้นจึงนำออกขายให้ผู้ซื้อรายย่อยหรือผู้บริโภค การติดต่อผ่านผู้ค้าคนกลางนี้ เกษตรกรจะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในกระบวนการผลิตซ้ำดังกล่าวซึ่งมีค่าใช้จ่าย

ค่อนข้างสูง ส่วนการจำหน่ายผ่านนายหน้านั้น ส่วนใหญ่มักเป็นหอมแดงแห้งที่เกษตรกรต้องเสียค่าใช้จ่ายในการผลิตซ้ำเอง โดยนายหน้าจะทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ซื้อ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อรายย่อยกับเกษตรกร ซึ่งเกษตรกรกับผู้ซื้อจะตกลงราคากันเอง ส่วนนายหน้าจะหักค่าบริการในการติดต่อจากเกษตรกรและผู้ซื้ออีกทอดหนึ่ง (แสดงในแผนภูมิ 1 ในภาคผนวก) นอกจากนี้ในการดำเนินการเพาะปลูกหอมแดง ผู้ค้าคนกลางยังมีส่วนช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดง โดยการให้ยืมเมล็ดพันธุ์แก่เกษตรกรที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการซื้อ โดยมีข้อตกลงคือ เมื่อเพาะปลูกได้แล้วต้องขายให้กับผู้ค้าคนกลางรายนี้เท่านั้น

จากลักษณะข้างต้นจะเห็นได้ว่าผู้ค้าคนกลางมีส่วนสำคัญในการช่วยเหลือเกษตรกรที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ โดยเฉพาะการจัดหาเมล็ดพันธุ์เพื่อการเพาะปลูก และการดำเนินการผลิตซ้ำและการติดต่อกับผู้ซื้อ ทำให้ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น จึงนับได้ว่าผู้ค้าคนกลางมีส่วนสำคัญในการช่วยส่งเสริมการประกอบอาชีพการปลูกหอมแดงได้เป็นอย่างดี

จากการสำรวจเบื้องต้นของผู้วิจัย พบว่า ผู้ค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนที่ดำเนินธุรกิจหอมแดงนั้นมีจำนวน 9 ราย โดยส่วนใหญ่จะเคยเป็นนายหน้าในการติดต่อซื้อขายสินค้าเกษตรอื่นๆ ในจังหวัดลำพูนมาก่อน ซึ่งมีทั้งเป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ค้าคนกลางรายใหญ่ในท้องถิ่นกับผู้ค้าคนกลางรายใหญ่ในต่างจังหวัด เป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ค้าคนกลางรายย่อยในท้องถิ่นกับผู้ค้าคนกลางรายใหญ่ในต่างจังหวัด และเป็นผู้ติดต่อระหว่างผู้ค้าคนกลางรายย่อยในท้องถิ่นกับผู้ค้าคนกลางรายย่อยในต่างจังหวัด หลังจากนั้นเมื่อมีเงินทุนก็จะดำเนินการเป็นผู้ค้าคนกลางเอง นอกจากนี้ผู้ค้าคนกลางบางส่วนก็มาจากการเป็นเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดง โดยเริ่มจากการเป็นนายหน้าติดต่อผู้ค้าคนกลางรายย่อยในท้องถิ่นก่อน เมื่อมีทุนมากก็จะเริ่มติดต่อกับผู้ค้าคนกลางรายใหญ่ในจังหวัด และต่างจังหวัดต่อไป

จากการสัมภาษณ์นายธงชัย คำมา (2548) ผู้ค้าคนกลางหอมแดงอีกรายหนึ่ง ถึงการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในแต่ละปีการเพาะปลูก พบว่า มักประสบปัญหาในด้านต่างๆ ทั้งในเรื่องการวางแผน การจัดองค์การ การจัดบุคคลเข้าทำงาน ด้านการสั่งการ และการควบคุม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านการวางแผน พบว่า ไม่มีการวางแผนงานที่ชัดเจน ทั้งในเรื่องแผนการผลิต ได้แก่ จำนวนผลผลิตที่จะจำหน่าย โครงการการทำกำไรจากผลผลิต เรื่องการตลาด ได้แก่ การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เรื่องการเงิน ได้แก่ การวางแผนการจัดหา เรื่องการจัดระบบงาน ได้แก่ การแบ่งงานและความรับผิดชอบ และเรื่องการวางแผนปรับปรุงสินค้าเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ในด้านการจัดองค์การ พบว่า ขาดการจัดโครงสร้างดำเนินงาน การแบ่งสายงานและตำแหน่งงานต่างๆ ที่ชัดเจน บุคลากรขององค์การทำงานในหลากหลายหน้าที่ สำหรับด้านการจัดบุคคล

เข้าทำงาน พบว่า ขาดความชัดเจนในการจัดอัตรากำลังและการสรรหา ทำให้มักประสบปัญหาด้านแรงงาน ซึ่งลักษณะดังกล่าวนี้สอดคล้องกับรายงานของคณะกรรมการพัฒนาจังหวัดลำพูน (2545, หน้า 57) ที่กล่าวถึงปัญหาด้านแรงงานของจังหวัดลำพูนว่า มีการขาดแคลนแรงงานภาคเกษตร โดยเฉพาะในฤดูเก็บเกี่ยวหอมแดง แรงงานในหมู่บ้านที่เป็นแหล่งในการเพาะปลูก/เก็บเกี่ยวจึงไม่พอเพียง ต้องอาศัยแรงงานจากหมู่บ้านอื่นๆ ส่วนด้านการสั่งการและด้านการควบคุม พบว่า ผู้บริหารยังไม่สามารถประสานงาน กระตุ้นความกระตือรือร้นในการทำงาน และจัดการข้อขัดแย้งของบุคลากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นผลมาจากการขาดการจัดการโครงสร้างที่ดีขององค์กร และการจัดอัตรากำลังที่เหมาะสม

ลักษณะปัญหาการจัดการธุรกิจดังกล่าวมีส่วนส่งผลทำให้ผู้ค้าคนกลางที่จัดการธุรกิจหอมแดงในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน รวมถึงร้านรุ่งเรืองพืชผลที่ประกอบธุรกิจหอมแดงเช่นกัน ต้องประสบปัญหาในการจัดการธุรกิจอย่างมาก และอาจส่งผลกระทบต่อการเพาะปลูกหอมแดงของเกษตรกรในรายที่ทุนทรัพย์ไม่เพียงพอ โดยเฉพาะในปีการเพาะปลูก 2548/49 ซึ่งแม้ว่าจะมีแนวโน้มผลผลิตเพิ่มขึ้น แต่ราคาสินค้าอาจถูกลงเนื่องจากการเปิดตลาดการค้าเสรี เพราะประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า

จากลักษณะดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจหอมแดง ร้านรุ่งเรืองพืชผลในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการจัดการและการพัฒนาธุรกิจหอมแดงดังกล่าว จึงมีความสนใจที่จะศึกษาการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน โดยผลที่ได้จากการศึกษาจะทำให้ทราบถึงการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน และเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจหอมแดงในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน
2. เพื่อพัฒนาธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

1. ศึกษาเรื่องการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลาง โดยใช้ทฤษฎีการจัดการของ คิณีย์ สังข์ศรี (2528) ประกอบด้วย ด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ ด้านการจัดบุคคลเข้าทำงาน ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม

2. การพัฒนาธุรกิจหอมแดงของร้านรุ่งเรืองพืชผล อำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน ในด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ ด้านการจัดบุคคลเข้าทำงาน ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม

ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่

- ผู้ค้าคนกลางที่ประกอบธุรกิจหอมแดงในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน
- พนักงานประจำในธุรกิจหอมแดงในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน
- ผู้รับซื้อหอมแดงในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน
- ผู้บริหารและพนักงานร้านรุ่งเรืองพืชผล

นิยามศัพท์เฉพาะ

การจัดการธุรกิจหอมแดง หมายถึง วิธีดำเนินงานเกี่ยวกับการบริหารงานของผู้ค้าคนกลางที่ทำนายหอมแดงในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน ในด้านการวางแผน การจัดองค์การ การจัดบุคคลเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุม

ผู้ค้าคนกลาง หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางในการดำเนินการติดต่อซื้อขายหอมแดงระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตและผู้ซื้อหอมแดงรายย่อยหรือผู้บริโภคนในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน

การพัฒนาธุรกิจหอมแดง หมายถึง การดำเนินการจัดการธุรกิจหอมแดงของร้านรุ่งเรืองพืชผลในด้านต่างๆ ทั้งการวางแผน การจัดองค์การ การจัดบุคคลเข้าทำงาน การสั่งการ และการควบคุม เพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจหอมแดงได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล รวมถึงมีผลการประกอบธุรกิจที่ดีขึ้น

การประเมินผล หมายถึง กระบวนการในการพิจารณา วิเคราะห์ถึงจุดเด่น จุดด้อยของการจัดการธุรกิจหอมแดงในด้านการวางแผน ด้านการจัดองค์การ ด้านการจัดบุคคลเข้าทำงาน ด้านการสั่งการ และด้านการควบคุม

ร้านรุ่งเรืองพืชผล หมายถึง ร้านรุ่งเรืองพืชผลซึ่งดำเนินธุรกิจหอมแดงในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน โดยดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลา 24 ปี

ประโยชน์ที่รับจากการวิจัย

1. ทราบถึงการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน
2. ได้พัฒนาธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน
3. ได้รูปแบบการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านไธสง จังหวัดลำพูน