

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 หลักการและเหตุผล

กระเทียม เป็น พืชสมุนไพร ที่คนไทยใช้ประโยชน์ในแง่เป็นเครื่องเทศในการปรุงอาหารเป็นเวลายาวนาน มีการใช้ประโยชน์จากกระเทียมมากมาย ทั้งในรูปของครัวเรือนและอุตสาหกรรม แหล่งเพาะปลูกภายในประเทศที่สำคัญ คือ ภาคเหนือ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พื้นที่เพาะปลูกในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกรวมกันถึง 35,414 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 44 ของพื้นที่เพาะปลูกกระเทียมทั่วประเทศ และได้ผลผลิตกระเทียมรวมเกือบครึ่งหนึ่งของผลผลิตรวมทั่วประเทศ (สำนักส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร, 2551: ออนไลน์)

การปลูกกระเทียมเป็นส่วนหนึ่งของอาชีพเกษตรกร และเป็นพืชที่สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับเกษตรกร ในอดีต เกษตรกรจึงได้ปลูกเพื่อการค้ามากขึ้น จนในบางปีผลผลิตล้นตลาด ทำให้ราคามีความผันผวน และมีแนวโน้มลดลง รัฐจึงต้องควบคุมปริมาณการผลิตกระเทียมภายในประเทศ และลดพื้นที่เพาะปลูกกระเทียมลง ทำให้ตั้งแต่ปี 2545 จนถึงปัจจุบัน ความต้องการกระเทียมในประเทศมีมากกว่าผลผลิตภายในประเทศ จึงทำให้เกิดอุปสงค์ส่วนเกินขึ้นในตลาดของประเทศไทย โดยในปี 2550 เกิดอุปสงค์ส่วนเกินถึง 73,697 ตัน (สำนักส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตร, 2551: ออนไลน์) ซึ่งอุปสงค์ส่วนเกินนี้ได้รับการตอบสนองจากการนำเข้ากระเทียมจาก ประเทศจีน ภายใต้เงื่อนไขการเปิดเสรีทางการค้า และบางส่วนยังได้มีการลักลอบนำเข้าตามจุดต่างๆของประเทศไทย ประกอบกับราคาระเทียมที่นำเข้าจากจีนมีราคาที่ถูกกว่ากระเทียมไทย ทำให้ราคาระเทียมไทยไม่สูงขึ้นทั้งๆที่มีอุปสงค์ส่วนเกินเกิดขึ้น ส่งผลกระทบโดยตรงกับเกษตรกรผู้ปลูกกระเทียม ในขณะที่ต้นทุนการผลิตกระเทียมสูงขึ้นทุกปี โอกาสที่เกษตรกรทำกำไรจากการแขวนฝั่งกระเทียมแห้งไว้ขายดังเช่นในอดีตจึงไม่คุ้มค่า อีกทั้งเกษตรกรส่วนใหญ่ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการดำเนินงาน นอกจากนี้ความเสี่ยงจากราคาระเทียมแห้งที่ผันผวน ส่งผลให้ผู้รวบรวมกระเทียมในท้องถิ่นและพ่อค้ารายเล็ก ที่เคยซื้อเก็บกระเทียมมาฝั่งแห้งและแปรรูปกระเทียม หายไปจากระบบ

ตลาดจำนวนมาก พ่อค้า ส่งมีการรวบรวมหน้าที่ในการ เป็นผู้จัดซื้อกระเทียมสดทั้งจากเกษตรกร และกระเทียมแห้งจากผู้ค้ารายย่อยในท้องถิ่นมารวบรวมไว้ที่โกดังสินค้า และนำไปทำกระบวนการผลิตซ้ำ รวมไปถึงการทำตลาด และการกระจายสินค้าไปสู่ผู้ซื้อรายย่อยหรือผู้บริโภค โดย ที่เกษตรกรไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายและเงินลงทุนค่อนข้างสูง (โครงการพัฒนาความรู้และยุทธศาสตร์ด้านความตกลงพหุภาคีระหว่างประเทศด้านสิ่งแวดล้อม, 2551: ออนไลน์)

ในปัจจุบันตลาดกระเทียมสดและแห้ง สามารถแบ่งตามแหล่งที่มาได้เป็น 2 แหล่ง ใหญ่ๆ คือ กระเทียมภายในประเทศ และกระเทียมจากประเทศจีน โดยที่ผู้นำเข้ากระเทียมและพ่อค้า ส่ง ได้ใช้กลยุทธ์การตลาดในการบริหารจัดการทั้งอุปสงค์และอุปทานกระเทียมในประเทศ ประกอบกับอาศัยช่องว่างของความรู้ของผู้บริโภค และความไม่ชัดเจนของมาตรฐานสินค้าบางประการ ได้เอื้อประโยชน์แก่ผู้นำเข้าและพ่อค้าในแต่ละระดับเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากอุปสงค์ ส่วนเกินที่เกิดขึ้น ผ่าน การกำหนดช่วงเวลาการนำเข้า การเก็บและการปล่อยกระเทียมจากคลัง สินค้าเข้าสู่ตลาด ซึ่งทำให้พ่อค้าเป็นผู้ที่มีอิทธิพลมากที่สุดต่อราคาสินค้ากระเทียมในตลาด ภายในประเทศ (กิงกร นรินทรกุล ณ อยุธยา และ รุ่งทิพย์ สุขกำเนิด, 2551) การเปิดเขตการค้าเสรี เกิดผลกระทบกับเกษตรกรและพ่อค้าในหลายระดับ แต่ก็เกิดโอกาสทางการค้าที่ต่างกัน ทำให้เห็นว่า การดำเนินธุรกิจต้องมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป

ดังนั้นผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาการจัดการในธุรกิจค้าส่งกระเทียม รวมไปถึง ศึกษาปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น ในการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ โดยใช้ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า ซึ่งครอบคลุมถึงการดำเนินงานของพ่อค้าส่งทั้งในด้านกิจกรรมหลัก ตั้งแต่กิจกรรมที่สถานประกอบการได้รับเข้าวัตถุดิบมาผ่านกระบวนการผลิตและจัดจำหน่าย ให้ลูกค้า โดยมีการดำเนินงานในกิจกรรมสนับสนุนซึ่งเป็นการบริหารจัดการที่ช่วยให้การดำเนินงานในกิจกรรมหลักมีประสิทธิภาพ ทั้งสองกิจกรรมมีส่วนทำให้เกิดผลตอบแทนในธุรกิจ โดยผลที่ได้จากการศึกษาสามารถเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจค้าส่งกระเทียม รวมไปถึงการนำ ข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจ สำหรับเกษตรกรหรือผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจค้าส่งกระเทียมต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาและวิเคราะห์การจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ โดยใช้ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า

## 1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบภาพรวมของการจัดการธุรกิจ ค้าส่ง กระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่
2. ทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคในการ จัดการ ธุรกิจค้า ส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่
3. สามารถนำข้อมูลไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจค้า ส่งกระเทียม รวมไปถึงการตัดสินใจสำหรับเกษตรกรหรือผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจการค้ากระเทียม

## 1.4 นิยามศัพท์

**ธุรกิจค้าส่งกระเทียม** หมายถึง ธุรกิจที่ดำเนินการ โดยบุคคล หรือนิติบุคคล ที่ดำเนินกิจการ โดยมีการรับซื้อ รวบรวม กระเทียมสด หรือกระเทียมที่ผ่านการผึ่ง แห้ง จากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เพื่อเข้ากระบวนการแปรรูปและจำหน่ายให้กับผู้ซื้อที่ซื้อในปริมาณมาก

**การจัดการ** หมายถึง การกระทำหรือการดำเนินการใดๆ ของผู้ประกอบการ ค้าส่งกระเทียม ที่เกี่ยวข้องในการบริหารจัดการ 4 ด้าน คือ ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน

**ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า (Value chain model)** หมายถึง กิจกรรมในการดำเนินงานด้านต่างๆขององค์กร ที่ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์หรือบริการสู่ลูกค้า ตัวแบบห่วงโซ่ แห่งคุณค่า แบ่งกิจกรรมออกเป็น 2 ลักษณะ คือ กิจกรรมหลัก (primary activities) ได้แก่ การนำเข้าและจัดเก็บวัตถุดิบ การผลิตสินค้า การจัดส่งและบริหารคลังสินค้า การตลาดและการขายสินค้า การให้บริการหลังการขาย และกิจกรรมสนับสนุน (support activities) ประกอบด้วย การจัดซื้อ การบริหารทรัพยากรบุคคล การวิจัยและพัฒนา การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการพัฒนาองค์กร และการบริหารโครงสร้างพื้นฐานขององค์กร เช่น การเงินและการบัญชี การวางแผนงาน การบริหารงานด้านคุณภาพ และการจัดการทั่วไปในองค์กร เป็นต้น