

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ปัญหาของผู้ผลิตหน่อไม้ปืบในอำเภอเมืองลำปาง

ผู้เขียน นางสาวสุชีวา ศิริ

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (การจัดการอุตสาหกรรมเกษตร)

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

อาจารย์ ดร.สมชาย	จอมดวง	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์นภาพร	ณ เชียงใหม่	กรรมการ
อาจารย์ วิวรรณ	วรรณจรรย์ยา	กรรมการ

#### บทคัดย่อ

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงปัญหาของผู้ผลิตหน่อไม้ปืบในอำเภอเมืองลำปาง โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา มี 2 ทฤษฎี คือ ทฤษฎีหน้าที่ทางธุรกิจ แบ่งออกเป็น 6 ด้าน ได้แก่ การตลาด บัญชีและการเงิน การผลิตและการดำเนินงาน การบริหารทรัพยากรบุคคล การวิจัยและพัฒนา และการจัดการ ทฤษฎีการมาเชื้อในอาหารที่บรรจุในภาชนะปิดสนิท รวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ผลิตหน่อไม้ปืบที่ขึ้นทะเบียนกับสาธารณสุขจังหวัดลำปาง และยังคงดำเนินกิจการอยู่ในฤดูกาลผลิตปี 2549 ทั้งหมด 9 ราย วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา คือ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ผลิตหน่อไม้ปืบมีความรู้ความเข้าใจโดยรวมเกี่ยวกับกรรมวิธีการผลิตหน่อไม้ปืบปรับกรดที่ถูกต้องในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 54.4 ของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ปัญหาด้านการตลาดที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ลูกค้ายกเลิกเรื่องสารพิษจากหน่อไม้ปืบ หน่อไม้ปืบมีราคาสูง จำนวนลูกค้าเดิมลดลง และขาดการส่งเสริมจากหน่วยงานของรัฐบาล (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.56 3.67 3.56 และ 4.77 ตามลำดับ) ปัญหาด้านบัญชีและการเงินที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ต้นทุนในการผลิตสูง ไม่มีเงินทุนในการปรับปรุงอาคารสำหรับผลิตหน่อไม้ปืบ ได้กำไรน้อย ต้นทุนการขนส่งหน่อไม้ปืบเพิ่มขึ้น และค่าเชื้อเพลิงสูงขึ้น (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 4.22

3.89 3.89 และ 3.67 ตามลำดับ) ปัญหาด้านการผลิตและการดำเนินงานที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ไม่เข้าใจในกระบวนการผลิตหน่อไม้ป๊อป (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.67) ปัญหาด้านการวิจัยและพัฒนาที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ขั้นตอนการผลิตหน่อไม้ป๊อปมีความยุ่งยาก และไม่ชำนาญในการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 และ 3.78 ตามลำดับ)

นอกจากนี้ ยังพบประเด็นที่เป็นปัญหาน้อย ซึ่งเป็นจุดแข็งของผู้ผลิตหน่อไม้ป๊อป ด้านการตลาด ได้แก่ ราคาผู้คู่แข่งได้ คู่แข่งมีจำนวนลดลง และมีระบบการขนส่งด้วยตนเอง ด้านบัญชีและการเงิน ได้แก่ ปริมาณเงินสดหมุนเวียนเพียงพอ ด้านการผลิตและการดำเนินงาน ได้แก่ มีวัตถุดิบเพียงพอ ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และลูกจ้างมีความเชี่ยวชาญ ด้านบริหารทรัพยากรบุคคล ได้แก่ ลูกจ้างมีจำนวนเพียงพอ และมีความคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี อีกทั้งไม่มีปัญหาด้านการจัดการ

**Independent Study Title**      Problems of Canned Bamboo Shoot Producers in Mueang  
Lampang District

**Author**                              Miss Sucheewa Siri

**Degree**                              Master of Business Administration  
(Agro – Industry Management)

**Independent Study Advisory Committee**

Lecturer Dr. Somchai Jomduang	Chairperson
Associate Professor Napaporn Na Chiangmai	Member
Lecturer Wiwat Wattanatchariya	Member

**ABSTRACT**

This study was aimed to study problems of canned bamboo shoot producers in Mueang Lampang District. Two theories were used to study ; business functional analysis theory (marketing, accounting and financial, production and operation, research and development, human resource and management) and thermal processing for canned food product. The data was collected from nine producers who had registered to Lampang Provincial Public Health Office and still operated in 2006 production year by indept interviewing questioniers. The data was descriptive statistic analyzed by using frequency percentage and mean.

It was found that canned bamboo shoot producers had the medium level (54.4 % of all producers). The marketing problems which were high level were food posioning from this product, low price of product, decreasing of old customers and promotion lacking from government organization (3.56, 3.67, 3.56 and 4.77, respectively). The accounting and financial problems were high level were high production cost, lacking of factory improvement budget, low

profit, high transportation cost and high energy cost (4.33, 4.22, 3.89, 3.89 and 3.67, respectively). The production and operation problems was no understanding in acidified bamboo shoot processing (3.67). The research and development problems were the complexity of acidified canned bamboo shoot processing and skilled lacking of quality control equipment operation (4.33 and 3.78, respectively).

In addition, it was also found the low level of problems which were the strength of this business. The strength points of marketing were competitive price, decreasing of competitors and private transportation system. The strength point of accounting and financial was enough cash flow. The strength points of production and operation were enough raw materials, quality products and skilled labours. The strength point of human resource was enough amount of workers who had very close relationships. They has no problems in management.