

**ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ** การดำเนินงานของธุรกิจกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่

**ชื่อและสกุลผู้เขียน** นายสุมิตร เศรษฐ์สุนันต์

**บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต** สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

**คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ :**

อาจารย์ นิตยา	วิวัฒน์คุณ	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คารารัตน์	บุญเฉลียว	กรรมการ
อาจารย์อรพิน	สันติธีรากุล	กรรมการ

### บทคัดย่อ

การค้นคว้าอิสระเรื่อง การดำเนินงานของธุรกิจกล้วยไม้ใน จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจกล้วยไม้ใน จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาปัญหาการดำเนินงานของธุรกิจกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ทำการรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามแจกให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจกล้วยไม้ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 10 ราย ผลการวิเคราะห์ใช้วิธีสถิติเชิงพรรณนาและแปลความหมายในลักษณะของความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จดทะเบียนธุรกิจเป็นแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด และได้ทำธุรกิจกล้วยไม้มาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 11-30 ปี รายได้ต่อปีของธุรกิจมีจำนวนตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้ดำเนินธุรกิจกล้วยไม้แต่เพียงอย่างเดียว รายได้ส่วนใหญ่มาจากการขายผลิตภัณฑ์กล้วยไม้ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ ลักษณะของผลิตภัณฑ์กล้วยไม้ส่วนใหญ่จะเป็นในรูปแบบของต้นกล้วยไม้ และต้นกล้าของกล้วยไม้ ธุรกิจกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะมีพนักงานประจำตั้งแต่ 20 คนขึ้นไป

ในการศึกษาด้านการจัดการ ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในส่วนของการจัดสรรคนเข้าทำงาน การวางแผน การควบคุม การจัดองค์กร และการสั่งการ ตามลำดับ

สำหรับการคัดเลือกคนเข้าทำงาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะคำนึงถึง ประสิทธิภาพ อายุ และความสามารถในการปฏิบัติงานมากกว่าปัจจัยด้านอื่น ปัจจัยดังกล่าวนี้เป็นพื้นฐานสำคัญที่จะพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างและเงินเดือนของลูกจ้าง นอกจากนี้ ผู้ประกอบการ

ธุรกิจกล้วยไม้ยังได้มีการวางแผนงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นแผนลักษณะ 1-3 ปี โดยจะมีการกำหนดวัตถุประสงค์ของแผนก่อนที่จะมีการจัดทำแผนงานขึ้นมา

สำหรับด้านการควบคุม ผู้จัดการจะเป็นผู้พิจารณาควบคุมผลการปฏิบัติงาน สำหรับผลของการปฏิบัติงานจะถูกประเมินเปรียบเทียบกับแผนการปฏิบัติงานที่วางไว้ล่วงหน้า ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการควบคุมปฏิบัติงานคือ คุณภาพของงาน และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการทำงาน

การสื่อสารในองค์กร จะเป็นแบบบน-ล่าง และแบบล่าง-บน เป็นวิธีการส่วนใหญ่ซึ่งผู้ประกอบการนำมาใช้ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ได้บังคับบัญชาการจะต้องเสนอรายงานประจำวัน และประจำเดือนอีกด้วย

ในการจัดองค์กร จะมีการกำหนดระเบียบแนวทางการปฏิบัติงานและการจัดสรรงาน สำหรับขอบเขตความรับผิดชอบจะขึ้นอยู่กับหน้าที่ของแต่ละบุคคล ธุรกิจกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะมีการจัดแบ่งแผนกโดยมีแผนกการตลาด และการผลิตอยู่ในองค์กร ธุรกิจกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะมีการแบ่งอำนาจหน้าที่ในการปฏิบัติงานเป็นสามขั้น โดยแบ่งเป็นระดับเจ้าของ ผู้จัดการ และผู้ได้บังคับบัญชาการ

ในส่วนของการตลาด กล้วยไม้สกุลแวนด้าและหวายเป็นสกุลที่สร้างจำหน่ายได้มากที่สุด ผลผลิตกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะเป็นในลักษณะของต้นกล้วยไม้และต้นกล้า สำหรับคุณภาพของสินค้า จะมีการรับประกันคุณภาพของสินค้า ในขณะที่เดียวกันผู้ประกอบการจะมีการพัฒนาสายพันธุ์กล้วยไม้ใหม่ๆ เอง คุณภาพของต้นกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะถูกแบ่งเกรดตามขนาดของดอก

ปัจจัยสำคัญต่อการตั้งราคาสินค้าได้แก่ ฤดูกาลที่จำหน่าย ต้นทุน คู่แข่งขัน คุณภาพของผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด กลยุทธ์การตั้งราคา จะพิจารณาจากต้นทุนของการผลิต ราคาของสินค้าส่วนใหญ่จะตั้งราคาสูงก่อนแล้วค่อยปรับลดลงมาภายหลัง

ข้อมูลทางการเงินจะถูกบันทึกลงในสมุดบัญชี ธุรกิจกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะใช้เงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของธุรกิจ เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจมีตั้งแต่ 10-20 ล้านบาทต่อปี เงินลงทุนขั้นต่ำจะอยู่ในช่วง 1-2 ล้านบาท ปัจจัยที่มีความสำคัญในการพิจารณาผู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินคือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ผลกำไรก่อนหักภาษีส่วนใหญ่ทำได้อยู่ที่ 20-30 ของต้นทุน

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิตในส่วนของต้นกล้วยไม้และต้นกล้า ผลผลิตกล้วยไม้ส่วนใหญ่จะเป็นตัวธุรกิจกล้วยไม้ผลัดเอง แผนการผลิตส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับฤดูกาลทำธุรกิจของกล้วยไม้ ปริมาณการผลิตจะพิจารณาจากความต้องการของตลาดในแต่ละเดือน

ปัญหาของธุรกิจกล้วยไม้ส่วนใหญ่ได้แก่ ปัญหาด้านการเงิน การจัดการ การผลิต และการตลาด เรียงตามลำดับ

ปัญหาทางด้านการเงินส่วนใหญ่ คือปัญหาในด้านของการขาดเงินทุนหมุนเวียน และระยะเวลาในการชำระหนี้ ปัญหาในด้านการจัดการส่วนใหญ่เป็นปัญหาในด้านของการขาด

แคลนแรงงานที่มีความชำนาญ การวางแผน การสั่งการ การประสานงาน การติดต่อสื่อสาร การควบคุม และระบบการดำเนินงาน ตามลำดับ ปัญหาในด้านของการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นปัญหาในด้านของต้นทุนที่สูง ทั้งในส่วนของวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานสูง คุณภาพที่ต่ำของต้นกล้า และต้นกล้าไม่ได้ขนาด ปัญหาในด้านการตลาดส่วนใหญ่ ก็คือปัญหาในด้านต้นทุนการผลิต การโฆษณา คุณภาพของสินค้า ความต้องการของลูกค้า ขนาดของสินค้า และพนักงานขายมากกว่าปัญหาอื่น ๆ เรียงตามลำดับ

<b>Independent Study Title</b>	The Operation of Orchid Business in Changwat Chiang Mai		
<b>Author</b>	Mr. Sumit Techasouksant		
<b>M.B.A.</b>	Business Administration		
<b>Explaining Committee :</b>			
	Lecturer Nitaya	Watanakun	Chairman
	Assist.Prof. Dararatana	Boonchaliew	Member
	Lecturer Orapin	Santidhirakul	Member

#### **Abstract**

The objectives of the independent study of The Operation of Orchid Business in Changwat Chiang Mai were as follows :

1. To study the operation of orchid business in Changwat Chiang Mai
2. To study the problems of orchid business in Changwat Chiang Mai

In this study, the questionnaire was given to 10 proprietors of orchid businesses in Changwat Chiang Mai. Data was analyzed by using descriptive statistics and interpreted in terms of frequency , percentage and means.

It was found that most of the businesses were registered as a partnership and had been in the orchid business for 11-30 years. The annual income was above 10 million baht. Most of the proprietors run only their orchid businesses. Their incomes come from the sales of orchid products in the Chiang Mai area. The orchid products were mainly orchid plants and baby stems, which have usually been taken care of by owner 20 permanent employees.

In the management study, staffing, planning, controlling, organizing and directing were ranked as their important activities respectively.

For personnel recruitment, the companies used the criteria of experience, age and working skill more than the others factor. These criteria were the important base in determining wages and salaries. Most of them prepared the plans for the period of 1 to 3 years. The objectives of the plans was mostly established before the plans were developed.

For the controlling, the managers were the ones who controlled the operation of the performances. The result of their performances was evaluated and compared with the operational plan. The essential controlling factors were job qualities and expenses.

The upward and downward communication methods were mostly used and the subordinates must submit their operation report daily and monthly.

The organization consisted of work regulation and work allocating. The scope of responsibility was set by their duty. Most of the companies had marketing and producing sections in their organizations. The most of the companies had three levels of authority, which were owners, managers and employees.

For the marketing part, Vanda and Wai species of orchids were the top-two selling species. The best selling orchid products were orchid plants and baby stems. A product quality guarantee was usually offered. The proprietors undertook the development of new orchid species by themselves. The quality of orchid products mostly graded by the size of their flowers.

The two most significant factors in setting the price were the trading season cost, competitor quality of product and the market demand. The pricing strategy was considered by the production cost. The price was usually set up high first and then reduced down the price later.

The financial information was recorded in the accounting books. Most of the investment capital was from the business owner, about 10-20 million baht was used in the business operation as the annual working capital. The initial investment was in the range of 1-2 million baht. The interest rate was the most significant factor in borrowing additional money from any financial institutions. The operating profit (before tax) for the orchid businesses was usually about 20%-30% of investment cost.

Most of the proprietors set their production plans which focus on orchid plant and baby stems. All orchid products were usually produced by the proprietors themselves. The production plan was often scheduled according to the trading seasons of the orchid business. The level quantity of production was controlled by the real demand of the market in each month.

The problem of orchid business consisted of financing, managing, producing and marketing respectively

Most of the financial problem, were the problems of cash flow and the period of releasing debts. Most management problems were the lack of skill labour, planning,

directing, coordinating, communication, controlling and working system respectively. Most of the production problems were the problems of high cost of raw materials, high labour cost, the bad quality of baby stems and under size of baby stems. Most of the marketing problems were the problems of high production cost, advertising, product quality, customer demand, product size and salesman respectively more than the other problems.

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University