บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาและวิเคราะห์การจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ โดยใช้ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า ได้รวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ จำนวน 7 ราย นำ ข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (qualitative analysis) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

1) ข้อมูลพื้นฐานของกิจการค้าส่งกระเทียมและผู้ให้สัมภาษณ์ (ตารางที่ 4.1 - 4.2)

2) ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียม 4 ด้าน คือ การจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน (ตารางที่ 4.3 – 4.11)

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ลักษณะการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

1) ข้อมูลพื้นฐานของกิจการค้าส่งกระเทียมและผู้ให้สัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลพื้นฐานของ 7 กิจการ โดยอยู่ในจังหวัดลำพูน 4 กิจการ และจังหวัดเชียงใหม่ 3 กิจการ พบว่ากิจการทั้งหมดมีการดำเนินธุรกิจค้าส่งกระเทียม ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งมาเป็นระยะเวลา ต่ำกว่า 10 ปี 2 ราย อยู่ระหว่าง 10 - 20 ปี 2 ราย และระหว่าง 20 - 30 ปี 3 ราย ลักษณะการดำเนินธุรกิจ เป็นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียว 6 กิจการ มีการ จดทะเบียน พาณิชย์ 3 ราย และไม่มีการจดทะเบียนทะเบียน พาณิชย์ 3 ราย และมี 1 กิจการ ที่ลักษณะการดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทจำกัด สถานประกอบการทั้งหมดมี ปริมาณกระเทียมที่รับเข้ามา ไม่ต่ำกว่า 2,000 ตันต่อปี และส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจอื่นด้วย ได้แก่ ธุรกิจค้าส่งสินค้าเกษตร ตามฤดูกาล จำนวน 2 กิจการ ทำธุรกิจลำไยอบแห้ง 3 กิจการ จำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุกระเทียม 1 กิจการ (ตารางที่ 4.1)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับสถานประกอบการค้าส่งกระเทียมที่เข้าไปสัมภาษณ์

กิจการ	จังหวัดที่ตั้ง	ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ (ปี)	รูปแบบการจดทะเบียน	ปริมาณกระเทียม (ตันต่อปี)	ประกอบธุรกิจอื่น
ก	ลำพูน	20	-	2,500	-
ข	ลำพูน	25	-	2,500	ลำไยอบแห้ง
ค	ลำพูน	7	ทะเบียนพาณิชย์	4,000	ลำไยอบแห้ง
ง	ลำพูน	22	-	2,200	-
จ	เชียงใหม่	12	ทะเบียนพาณิชย์	4,500	ลำไยอบแห้ง ทำสวนส้ม และค้าส่งสินค้าเกษตรตามฤดูกาล
ฉ	เชียงใหม่	30	ทะเบียนพาณิชย์	3,000	ตัวแทนจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ของกระเทียม
ช	เชียงใหม่	7	บริษัทจำกัด	5,000	ค้าส่งสินค้าเกษตรตามฤดูกาล

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจค้าส่งกระเทียมจำนวน 7 ราย ซึ่งเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด เป็นชาย 5 ราย หญิง 2 ราย มีอายุ อยู่ในช่วง 30 – 39 ปี 5 ราย และ มีอายุอยู่ในช่วง 40 – 49 ปี 2 ราย มีผู้ประกอบการที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาโท จำนวน 2 ราย และสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี 5 ราย มีผู้ประกอบการ 2 ราย เป็นผู้ก่อตั้งและเริ่มทำธุรกิจเอง และมีผู้ประกอบการ 5 ราย ที่รับช่วงต่อสืบทอดกิจการจากบิดามารดา เป็นรุ่นที่ 2 (ตารางที่ 4.2)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์

กิจการ	ตำแหน่ง	เพศ	อายุ (ปี)	ระดับการศึกษา	สถานภาพในการสืบทอดกิจการ
ก	เจ้าของ	ชาย	30	ปริญญาโท	รุ่นที่ 2
ข	เจ้าของ	หญิง	41	ปริญญาตรี	รุ่นที่ 2
ค	เจ้าของ	ชาย	35	ปริญญาตรี	ผู้ก่อตั้งกิจการ
ง	เจ้าของ	หญิง	40	ปริญญาตรี	รุ่นที่ 2
จ	เจ้าของ	ชาย	35	ปริญญาตรี	รุ่นที่ 2
ฉ	เจ้าของ	ชาย	31	ปริญญาโท	รุ่นที่ 2
ช	เจ้าของ	ชาย	37	ปริญญาตรี	ผู้ก่อตั้งกิจการ

2) ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียม 4 ด้าน คือ การจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่จำนวน 7 ราย พบว่า แต่ละสถานประกอบการมีการบริหารจัดการธุรกิจ 4 ด้าน คือ ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน รวมถึงพบปัญหาในการบริหารจัดการ ดังนี้

1. ด้านการบริหารจัดการ

การดำเนินธุรกิจค้าส่งกระเทียมของผู้ประกอบการในจังหวัดลำพูน และเชียงใหม่ ทุกขั้นตอน ตั้งแต่ การรับวัตถุดิบ คัดแยก ขนย้าย การแปรรูป หรือแม้แต่การบรรจุ ใช้แรงงานคนเป็นสำคัญ ทำให้การบริหารจัดการด้านทรัพยากร บุคคลเป็นส่วนที่ มีความสำคัญ ทั้งการสรรหา การคัดเลือก และการจ้างงาน การบริหารค่าจ้างและสวัสดิการ การฝึกอบรม และการติดตามประเมินผลงานของพนักงาน ดังนี้

1.1 การบริหารทรัพยากรบุคคล

กิจการมีโครงสร้างองค์กรที่ประกอบด้วยผู้ประกอบการ และแรงงานฝ่ายผลิต มี 3 กิจการ กิจการที่ประกอบด้วยผู้ประกอบการ พนักงานฝ่ายบัญชี หัวหน้าฝ่ายผลิต และแรงงานฝ่ายผลิตมีจำนวน 3 กิจการ และมีกิจการที่ประกอบด้วยผู้ประกอบการ หัวหน้าฝ่ายผลิต และแรงงานฝ่ายผลิตจำนวน 1 กิจการ (ตารางที่ 4.3)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การจ้างงานของทั้ง 7 กิจการ มีการจ้างงาน ในลักษณะ ที่เป็น พนักงานประจำและพนักงานชั่วคราว ให้มีจำนวนเหมาะสมกับภาระงานที่มี และกิจการมีการจ้าง พนักงานชั่วคราวเพิ่มในช่วงที่มีการผลิตมาก

การสรรหาพนักงานฝ่ายผลิต พบว่า ทั้ง 7 กิจการ มีการสรรหาแรงงานทั้งแรงงานในท้องถิ่น และแรงงานต่างด้าว โดยการติดป้ายรับสมัครงาน ไว้หน้าสถานประกอบการ สอบถามจากพนักงานที่ทำงานอยู่ ให้ชักชวนญาติ เพื่อน หรือคนรู้จักมาทำงาน และสรรหาคนในท้องถิ่นที่เคยมาทำงานชั่วคราวในสถานประกอบการ นอกจากนี้ 4 กิจการ มีการสรรหาแรงงาน โดยขอความร่วมมือจากเครือข่ายการค้าอีกด้วย

ลักษณะการให้ค่าจ้างของ 5 กิจการ มีให้ค่าจ้างพนักงานเป็นรายวันเท่านั้น มี 1 กิจการที่มีการให้ค่าจ้างเป็นแบบรายวันสำหรับพนักงานฝ่ายผลิต และให้ค่าจ้างเหมาตามปริมาณงานที่ได้ สำหรับโกดังเช่าเก็บกระเทียมที่มีการผลิตด้วย และมี 1 กิจการ ที่มีการให้ค่าจ้างใน 4 ลักษณะ คือ รายเดือน รายวัน และตามปริมาณงานที่ได้ รวมไปถึงมีการจ้างโกดังภายนอกผลิต (Outsourcing)

การให้ค่าจ้างของ 7 กิจการ มีการให้ค่าจ้างตามค่าแรงขั้นต่ำที่กฎหมายแรงงานกำหนด สำหรับการให้สวัสดิการ มี 1 กิจการ มีค่าตอบแทนในการทำงานล่วงเวลา มีการจัดหาที่พักอาศัยให้ตามเหมาะสม และช่วยเหลือในกรณีเจ็บป่วย มี 2 กิจการ มีค่าตอบแทนในการทำงานล่วงเวลา มีการจัดหาที่พักอาศัยให้ตามเหมาะสม และมีการให้โบนัสประจำปีอีกด้วย มี 2 กิจการ ที่มีประกันสังคมให้กับลูกจ้าง กรณีที่เป็นลูกจ้างประจำและมีการขึ้นทะเบียนไว้ มีค่าตอบแทนในการทำงานล่วงเวลา และมีการจัดงานเลี้ยงประจำปีอีกด้วย มี 1 กิจการที่มีประกันสังคมให้กับลูกจ้าง มีค่าตอบแทนในการทำงานล่วงเวลา ให้โบนัสประจำปี และมีเบี้ยขยันให้กับพนักงานที่ไม่ขาด ไม่ลาในแต่ละเดือน และมี 1 กิจการที่มีการให้ประกันสังคมแก่ลูกจ้างประจำ ค่าล่วงเวลา เบี้ยขยัน และงานเลี้ยงประจำปี ซึ่งมีการให้โบนัสประจำปีในงานเลี้ยงด้วย การให้สวัสดิการต่างๆ เพื่อจูงใจพนักงานนั้นมีความแตกต่างกันตามกิจการ (ตารางที่ 4.3)

1.2 การฝึกอบรมและการติดตามประเมินผลงานของพนักงาน

การมอบหมายงาน ของผู้ประกอบการ 4 ราย มีการมอบหมายงานตามสายงาน ที่แปรรูปกระเทียมแต่ละประเภท คือ มัดจุก ตัดหัวเดี่ยว และแกะกลีบ มีการอธิบายถึงลักษณะงาน และหน้าที่ที่ต้องทำอย่างชัดเจน โดยเลือกการผลิตให้เหมาะสมกับพนักงาน มอบหมายงานที่ต้องใช้ฝีมือ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

และความชำนาญ ให้กับพนักงานประจำหรือพนักงานที่ทำมาก่อน สำหรับงานที่ไม่ต้องใช้ฝีมือมาก มอบหมายให้พนักงานชั่วคราวที่มาใหม่ สำหรับผู้ประกอบการ 3 ราย ที่มีเฉพาะการแกะกลีบกระเทียม มอบหมายงานตามความเหมาะสม เช่น การคัดเลือกกระเทียมที่ไม่ได้คุณภาพ การบรรจุกระเทียม มอบหมายให้พนักงานที่เป็นผู้หญิง เนื่องจากมีความละเอียดมากกว่าพนักงานที่เป็นชาย ส่วนงานที่ต้องใช้แรง เช่น การเคลื่อนย้าย การนำกระเทียมเข้าเครื่องแกะกลีบ มอบหมายหน้าที่ให้พนักงานที่เป็นชาย เป็นต้น

การฝึกอบรมของ ทั้ง 7 กิจการ มีรูปแบบในการฝึกอบรม คือ การอบรมด้วยการสอนงานและฝึกเรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงาน (on the job training) โดยทั้งจากผู้ประกอบการ หัวหน้าฝ่ายผลิต และพนักงานประจำที่ทำงานมาก่อน (ตารางที่ 4.3)

การติดตามประเมินผลงาน ของพนักงานทั้ง 7 กิจการ มาจากผู้ประกอบการเอง และมี 4 กิจการ มาจากการประเมินผลงานเบื้องต้นจากหัวหน้างาน ที่ได้สังเกตในระหว่างปฏิบัติงาน และผลงานที่ได้ว่ามีความเหมาะสมกับงานที่ได้รับมอบหมาย ทั้งคุณภาพงาน ปริมาณงาน รวมถึงความประพฤติส่วนบุคคล เช่น การดื่มสุรา จนทำให้เสียงาน ความขยัน ความตั้งใจ และความอดทน เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการ 1 ราย ได้ติดตามการปฏิบัติงานของพนักงานโดยการติดกล้องวงจรปิดบริเวณโกดังผลิตอีกด้วย และในส่วนที่เป็นโกดังต่างพื้นที่ การประเมินผลงานขึ้นอยู่กับหัวหน้าที่ดูแลโกดัง เก็บกระเทียม นั้นๆ ผู้ประกอบการ ใช้โทรศัพท์ในการสอบถาม ไปยังหัวหน้างาน รวมถึงการไปดูการผลิตเองในบางครั้ง และดูประสิทธิภาพของงานที่ได้ส่งเข้ามาในโกดังกลางเพื่อตรวจสอบคุณภาพและทำการประเมินผลงานอีกครั้ง ผู้ประกอบการ 1 ราย ไม่มีการติดตามการปฏิบัติงานของพนักงานในโกดังรับจ้างผลิต เนื่องจากเป็นการบริหารจัดการของโกดังรับจ้างเอง แต่ด้านผู้ประกอบการมีการติดตามประเมินผลงานที่ผลิตได้จากโกดังรับจ้าง โดยดูจากการนำกระเทียมจากโกดังกลางไปผลิต และนำกระเทียมที่แปรรูปแล้วกลับเข้ามา นำมาตรวจสอบว่ามีสัดส่วนปริมาณถูกต้อง และมีคุณภาพตามที่ได้สั่งผลิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.3 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
1.1 การบริหารทรัพยากรบุคคล							
ลักษณะโครงสร้างองค์กร							
- ผู้ประกอบการ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- พนักงานบัญชี	-	-	✔	-	-	✔	✔
- หัวหน้าฝ่ายผลิต	-	-	✔	-	✔	✔	✔
- แรงงาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
ลักษณะการจ้างงาน							
- พนักงานประจำ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- พนักงานชั่วคราว	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
แหล่งที่มาของแรงงาน							
- แรงงานในท้องถิ่น	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- แรงงานต่างด้าว	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
การสรรหาแรงงาน							
- ติดป้ายประกาศหน้าโกดัง	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- การชักชวนจากพนักงานที่ทำงานอยู่	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- จ้างคนในท้องถิ่นที่เคยมาทำงานด้วย	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- จากเครือข่ายการค้า	✔	✔	-	✔	✔	-	-
ลักษณะการให้ค่าจ้าง							
- รายวัน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- รายเดือน	-	-	-	-	-	-	✔
- จ้างเหมาตามปริมาณงาน	-	-	-	-	-	✔	✔
- จ้างโกดังภายนอกผลิต (outsourcing)	-	-	-	-	-	-	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.3 (ต่อ) ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการจัดการ

ด้านการจัดการ	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
ค่าตอบแทนและสวัสดิการ							
- ค่าจ้างขั้นต่ำตามกฎหมาย	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ประกันสังคม กรณีเป็นลูกจ้างประจำ	-	-	✔	-	✔	✔	✔
- ค่าล่วงเวลา	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- โบนัสประจำปี		✔	-	✔	-	✔	✔
- งานเลี้ยงประจำปี	-	-	✔	-	✔	-	✔
- เบี้ยขยัน	-	-	-	-	-	✔	✔
- จัดหาที่พักอาศัยให้ตามเหมาะสม	✔	✔	-	✔	-	-	-
- ช่วยเหลือกรณีเจ็บป่วยตามเหมาะสม	✔	-	-	-	-	-	-
1.2 การฝึกอบรมและการติดตามประเมินผลงานของพนักงาน							
การมอบหมายงาน							
- ผู้ประกอบการ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- หัวหน้างาน	-	-	✔	-	✔	✔	✔
การฝึกอบรม							
- พร้อมกับการปฏิบัติงาน (on the job training)	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
การติดตามประเมินผลงานของพนักงาน							
- ผู้ประกอบการ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- หัวหน้างาน	-	-	✔	-	✔	✔	✔
ปัจจัยที่ใช้ประเมินผลงาน							
- คุณภาพของงาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ปริมาณงาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ความประพฤติส่วนบุคคล	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

1.5 ปัญหาด้านการจัดการ

ในด้านการจัดการของธุรกิจค้าส่งกระเทียม พบปัญหา (ตารางที่ 4.4) ดังนี้

1) ปัญหาแรงงานขาดแคลน และปัญหาการลางานบ่อย พบใน สถานประกอบการทั้ง 7 แห่ง โดยเฉพาะแรงงานในท้องถิ่น เนื่องมาจากฤดูการผลิต แรงงานมีการไหลเข้าสู่ภาคเกษตรมาก เช่น ช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวลำไย หรือผล ผลิตอื่นๆ เป็นช่วงที่แรงงานขาดแคลนมากที่สุด ซึ่งแรงงานในท้องถิ่นส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรอยู่แล้ว ประกอบกับเป็นช่วงที่มีผลผลิตกระเทียมมาก และตลาดมีความต้องการสินค้ามากเช่นกัน อีกทั้งการแข่งขันในตลาดแรงงานภาคเหนือช่วงนี้ค่อนข้างสูง ทำให้ต้องมีค่าตอบแทนที่สูงขึ้นเพื่อเป็นแรงจูงใจ

2) ปัญหาการติดตามประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน มี 3 กิจการ พบ ความผิดพลาดที่เกิดจากการสื่อสารกับพนักงาน โดยเฉพาะกับแรงงานต่างด้าว มี 2 กิจการ พบปัญหาด้านความชำนาญของพนักงานในการผลิต มี 2 กิจการ พบว่า งานที่สั่งการโดยหัวหน้างานไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ผู้ประกอบการเป็นผู้สั่งงานเอง

ตารางที่ 4.4 ปัญหาด้านการจัดการ

ปัญหาด้านการจัดการ	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
- แรงงานขาดแคลน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- การขาดงานและการลางาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ความผิดพลาดจากการสื่อสารกับพนักงาน	-	-	✔	-	-	✔	✔
- ความไม่ชำนาญงานในการผลิต	✔	-	-	-	✔	-	-
- งานที่สั่งการโดยหัวหน้างานไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร	-	-	✔	-	✔	-	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. ด้านการผลิต

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนหรือแปรรูป กระเทียม เพื่อจำหน่าย เป็นสินค้า (transforming inputs into final product) ประกอบด้วย ด้านวัตถุดิบ การผลิตและการใช้เทคโนโลยีในการผลิต การควบคุมการผลิตและคุณภาพในการผลิต ดังนี้

2.1 ด้านวัตถุดิบ

2.1.1 แหล่งวัตถุดิบและคุณภาพของวัตถุดิบ วัตถุดิบหลัก คือ กระเทียม แหล่งวัตถุดิบกระเทียมภายในประเทศ อยู่ในเขตภาคเหนือตอนบน และต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศจีน มี 4 กิจการ ที่มีการซื้อทั้งกระเทียมไทยและกระเทียมจากจีน ส่วน 3 กิจการ มีการซื้อเฉพาะกระเทียมไทยเท่านั้น (ตารางที่ 4.5) จากการศึกษา พบว่า ลักษณะคุณภาพของกระเทียมไทย มีกลิ่น รสชาติดี มีลักษณะเฉพาะตัว เปลือกหนา สามารถเก็บไว้ได้นาน และคุณภาพของกระเทียมมีความแตกต่างตามพื้นที่เพาะปลูก อาทิ กระเทียมที่ปลูกในจังหวัดเชียงใหม่ โดยเฉพาะที่อำเภอฝาง มีขนาดใหญ่และมีก้านใหญ่และยาว เหมาะกับการนำมากำมัดจุก กระเทียมในจังหวัดลำพูนเป็นกระเทียมขนาดกลาง ค่อนข้างไปทางเล็ก ก้านสั้น เหมาะสำหรับการ นำมาแกะกลีบ ส่วนกระเทียมในจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีขนาดเล็กที่สุด ลักษณะคุณภาพของกระเทียมจากจีนที่มีความ แตกต่างกับกระเทียมไทย คือกลิ่นรส ของกระเทียมจากจีนมีไม่มาก แต่มีขนาดใหญ่ การแบ่งกลีบที่มีขนาดชัดเจน เปลือกบาง อายุการเก็บรักษาสั้นกว่ากระเทียมไทย

2.1.2 การจัดซื้อ กิจการมีการจัดซื้อกระเทียม และบรรจุภัณฑ์ (ตารางที่ 4.5) ดังนี้

1) กระเทียมสด ผู้ประกอบการจัดซื้อภายในประเทศในช่วงต้นปีเท่านั้น คือเดือนกุมภาพันธ์ถึงต้นเมษายน โดยทำการสำรวจผลผลิตเมื่อใกล้ถึงฤดูเก็บเกี่ยว และทำการจองผลผลิตไว้ตั้งแต่ยังไม่เก็บเกี่ยว เรียกว่า ตกเขียว หรือรอผลผลิตออกมาก่อน และรอจังหวะซื้อ ผู้ประกอบการ 5 ราย มีการตกลงซื้อขาย โดยตรงกับเกษตรกร และมีผู้ประกอบการ 2 ราย ที่ติดต่อซื้อผ่านนายหน้าท้องถิ่นที่รู้จักกัน

2) กระเทียมแห้ง มีการจัดซื้อภายในประเทศตลอดทั้งปี ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย มีการการสำรวจและหาซื้อในเขตภาคเหนือตอนบน ทั้งจาก เกษตรกรหรือพ่อค้าคนกลางที่ทำการแขวนผึ่งกระเทียมไว้โดยตรง และติดต่อซื้อผ่านนายหน้าท้องถิ่น แต่มีผู้ประกอบการ 2 ราย ที่ซื้อกระเทียมโดยดารติดต่อซื้อผ่านนายหน้าท้องถิ่นที่รู้จักกันเท่านั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

การจัดหาจัดซื้อกระเทียมจากจีน ซึ่งมีเฉพาะกระเทียมแห้งเท่านั้น ของผู้ประกอบการ 4 ราย จัดซื้อผ่านพ่อค้าที่นำเข้าจากชายแดนในภาคเหนือ อาศัยความสนิทสนมคุ้นเคยในการติดต่อซื้อขาย ในการซื้อแต่ละครั้งต้องซื้อในปริมาณมากๆ พ่อค้านำเข้าจึงขายและนำมาส่งให้ การสั่งซื้อต่อครั้งต้องมีปริมาณ 8 ตันขึ้นไป

ผู้ประกอบการทั้ง 7 ราย มีเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อ วัตถุดิบกระเทียม ทั้งกระเทียมสดและกระเทียมแห้งจากแหล่งต่างๆ ที่ คล้ายคลึงกัน คือ พิจารณาจาก ราคา คุณภาพของวัตถุดิบที่ต้องการและปริมาณที่ต้องการมีความเหมาะสมกับการเก็บเป็นวัตถุดิบคงคลัง (ตารางที่ 4.5)

3) บรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีลักษณะเป็นถุงตาข่าย พบว่า ในแต่ละกิจการมีแหล่งในการซื้อบรรจุภัณฑ์แตกต่างกันไป พบว่า 4 กิจการ จัดหาจัดซื้อจากตัวแทนจำหน่ายที่นำมาจำหน่ายและมีบริการส่งถึงโกดัง โดยปริมาณที่สั่งซื้อแต่ละครั้งคือ 2,000 ใบ ขึ้นไปผู้ประกอบการ 2 ราย จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ จะทำการตกลงราคากับเจ้าของ ในกรณีที่ไปรับของเอง หรือให้ทางร้านจัดส่งให้ มี 1 กิจการ มีการจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ด้วย โดยสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์มาจากโรงงานในภาคกลาง ซึ่งการสั่งซื้อขั้นต่ำต้องมีปริมาณ 50,000 ใบ ทางโรงงานจึงทำการจำหน่ายและจัดส่งให้ ซึ่งปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งจะดูภาวะตลาด และความต้องการใช้ของลูกค้า (ตารางที่ 4.5)

2.1.3 การขนส่งวัตถุดิบกระเทียม การขนส่งกระเทียมไทยทั้งกระเทียมสดและกระเทียมแห้ง ในกรณีที่ซื้อโดยตรงกับเกษตรกรและผู้ที่เก็บรวบรวมกระเทียมไว้ มี 6 กิจการ ที่จ้างรถรับจ้างในการขนส่ง ซึ่ง การคิดค่าบริการของรถ รับจ้าง เป็นราคาต่อน้ำหนักกระเทียม ทั้งนี้อัตราค่าบริการขึ้นอยู่กับ ราคาน้ำมันและระยะทาง กิจการมีการ ควบคุมประสิทธิภาพการขนส่ง โดยการเลือกประเภทรถและผู้ให้บริการ และมี 1 กิจการ นอกจากการจ้างรถ ยังมีการใช้รถบรรทุกของกิจการในการขนส่งกระเทียมด้วย โดย มีการวางแผนการเดินทางรับ กระเทียมที่ซื้อไว้ ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้บรรทุกกระเทียมได้เต็มคันรถ หากกระเทียมที่ไปรับมีปริมาณมากกว่าที่บรรทุกได้เต็ม 1 คันรถ กระเทียมที่เหลือใช้บริการรถรับจ้างท้องถิ่นในการ ขนส่ง (ตารางที่ 4.5) กรณีที่ผู้ประกอบการติดต่อซื้อกระเทียมผ่านนายหน้าหรือพ่อค้า ที่มาเสนอขาย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกระเทียมแห้งทั้งกระเทียมไทย และกระเทียมจากจีน พบว่าผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดชอบการขนส่ง

2.1.4 การตรวจรับและการเก็บรักษาวัตถุดิบ เมื่อวัตถุดิบได้ถูกขนส่งมาถึงโกดังแล้ว ทั้ง 7 กิจการ มีการตรวจรับ กระเทียมที่เข้ามา โดยเกณฑ์ในการตรวจรับ คือ ปริมาณ และคุณภาพ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

(ตารางที่ 4.5) ให้เป็นไปตามที่ได้ตกลงซื้อ ซึ่งคุณภาพกระเทียมพิจารณาจาก ความสวยงาม สีสัน ขนาด ความแข็งแรง และกระเทียมแห้ง มีการตรวจดูความแห้งของกระเทียม เชื้อรา ความฝ่อ และส่วนที่เน่าเสีย การตรวจรับปริมาณกระเทียมในเบื้องต้น โดยการชั่งน้ำหนักรถและกระเทียมรวมกัน จากนั้นหักลบกับน้ำหนักรถ เปล่า และมีการ ชั่งเพื่อตรวจสอบ ปริมาณ กระเทียม อีกครั้งขณะ นำกระเทียมลงจากรถ และนำกระเทียมไปจัดเก็บไว้ในโกดัง ซึ่งลักษณะของโกดังจัดเก็บกระเทียมของทั้ง 7 กิจการ มีลักษณะคล้ายกัน คือ ร่ม โปร่ง โล่ง อากาศถ่ายเทได้ดี กระเทียมสด มีการจัดเก็บโดยการแขวนและผึ่งลมไว้จนกระเทียมแห้ง สำหรับกระเทียมแห้งเมื่อเข้ามาแล้วจัดเก็บโดยการปั่นเป็นกอง ซึ่งก่อนการเก็บเป็นกองจะมีการราดน้ำยาลงพื้นเพื่อป้องกันแมลง ผู้ประกอบการมีการ ทำข้อมูล ได้แก่ สีสัน ขนาด ปริมาณ ตามแหล่งที่มาของวัตถุดิบ โดยนอกจากเก็บตามลักษณะของกระเทียมแล้ว ยังมีการแยกเก็บกระเทียมตามราคาและวันที่เข้าโกดังอีกด้วย

การเก็บกระเทียมของ 4 กิจการ มีการเก็บกระเทียมทั้งสดและแห้งในโกดังของตนเองทั้งหมด โดยทำการแบ่งส่วนพื้นที่ในโกดังเพื่อแยกเก็บกระเทียมสดและแห้งออกจากกัน 3 กิจการ มีการเช่าโกดังในการเก็บกระเทียมสด โดยจะเช่าโกดังในแต่ละพื้นที่ ที่เป็นแหล่งซื้อวัตถุดิบ ในการแขวนและผึ่งกระเทียมสดจนกว่าจะแห้งและพร้อมแปรรูป ส่วนกระเทียมแห้งนำมาเก็บไว้โกดังของตนเอง ทั้งหมด หรือ หากไม่เพียงพอทำการ เช่า โกดังใกล้เคียง เพื่อเตรียมทำการ ผลิต ได้ง่าย (ตารางที่ 4.5)

2.1.5 การจัดการวัตถุดิบคงคลัง มีการเก็บทั้งกระเทียมสดและกระเทียมแห้ง ไว้เป็นวัตถุดิบคงคลังของทั้ง 7 กิจการ มีการหาซื้อกระเทียมสดภายในประเทศในช่วงต้นปีที่เป็นฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิต เพื่อนำมาเก็บไว้เป็นวัตถุดิบคงคลังส่วนหนึ่ง นำมาเก็บโดยการแขวนผึ่งลมให้แห้ง ซึ่งระยะเวลาในการผึ่งแห้ง ใช้เวลาประมาณ 2- 3 เดือน โดยที่น้ำหนักกระเทียมสูญหายไปร้อยละ 30 ของน้ำหนักสด หากมีการเก็บกระเทียมเป็นเวลา 1 ปี น้ำหนักกระเทียมจะสูญหายไปร้อยละ 60 ของน้ำหนักสด ในช่วงระหว่างที่มีการซื้อเก็บกระเทียมสด ทั้ง 7 กิจการ มีการนำกระเทียมแห้งที่เป็นวัตถุดิบคงคลังจากปีที่แล้วมาเข้ากระบวนการแปรรูปก่อน หลังจากนั้นจึงมีการซื้อเก็บกระเทียมแห้งเป็นวัตถุดิบคงคลังตามมา โดยมีการซื้อเก็บกระเทียมแห้งไทยตลอดทั้งปี แต่พบว่าทั้ง 4 กิจการที่มีการซื้อกระเทียมจากจีนมาจำหน่าย ไม่มีการเก็บกระเทียมจากจีนเป็นวัตถุดิบคงคลัง (ตารางที่ 4.5)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.5 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ด้านการผลิต	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
2.1 ด้านวัตถุดิบ							
แหล่งวัตถุดิบ							
- ภายในประเทศ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ต่างประเทศ	-	-	✔	-	✔	✔	✔
การจัดซื้อวัตถุดิบกระเทียม							
- ซื้อจากเกษตรกรภายในประเทศ	✔	-	✔	-	✔	✔	✔
- ซื้อผ่านพ่อค้าหรือนายหน้าในท้องถิ่น	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ซื้อผ่านพ่อค้าส่งที่นำเข้ามาจากประเทศจีน	-	-	✔	-	✔	✔	✔
การจัดซื้อบรรจุภัณฑ์							
- ผ่านตัวแทนจำหน่ายส่งถึงโกดัง	✔	✔	-	✔	✔	-	-
- ซื้อในร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่	-	-	✔	-	-	-	✔
- ซื้อจากโรงงานผลิตในภาคกลาง	-	-	-	-	-	✔	-
เกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบกระเทียม							
- ราคา	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- คุณภาพที่ต้องการ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ปริมาณที่ต้องการ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
การขนส่งวัตถุดิบกระเทียมไทยจากแหล่งต่างๆ							
- รถรับจ้าง	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- รถของผู้ประกอบการเอง	-	-	-	-	-	-	✔
การตรวจรับวัตถุดิบ							
- ตรวจคุณภาพ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ตรวจปริมาณ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
สถานที่จัดเก็บวัตถุดิบกระเทียม							
- โกดังบริเวณโรงงานหรือบริเวณบ้านตัวเอง	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- โกดังเช่า	-	✔	-	✔	-	✔	-
ประเภทกระเทียมในการจัดเก็บเป็นวัตถุดิบคงคลัง							
- กระเทียมไทยสด	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- กระเทียมแห้งไทย	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- กระเทียมแห้งจากจีน	-	-	-	-	-	-	-

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.2 การผลิตและการใช้เทคโนโลยีในการผลิต

การผลิตกระเทียมเพื่อจำหน่ายของ 3 กิจการ มีการแปรรูปกระเทียมแกะกลีบเท่านั้น มี 2 กิจการ แปรรูปทั้งกระเทียมมัดจุด กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก และกระเทียมแกะกลีบ มี 2 ราย ที่แปรรูปกระเทียมมัดจุด กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก และกระเทียมแกะกลีบ รวมไปถึงมีการจำหน่ายกระเทียมแห้งที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป (ตารางที่ 4.6) โดยจำหน่ายให้เป็นวัตถุดิบแก่พ่อค้าส่งที่ต้องการอีกด้วย จากการศึกษา พบว่า กระเทียมมีการแปรรูป ดังนี้

1. กระเทียมแห้ง เป็นการนำกระเทียมสดมาแขวนและผึ่งลมให้แห้งในภายในโกดังจัดเก็บ รวมไปถึงกระเทียมแห้งที่ได้จากการ รวบรวมจากแหล่งต่างๆ มาเก็บไว้ในโกดังเมื่อได้ราคาถูก และรอราคาที่จะจำหน่ายให้พ่อค้าส่งที่ต้องการต่อไป

2. กระเทียมมัดจุก มีการแปรรูปโดยใช้แรงงานคนทั้งหมด ทั้งคัดขนาดกระเทียม ตัดแต่งก้านใบ ตัดราก ทำความสะอาดหัวกระเทียม แล้วมัดเป็นจุกหรือเป็นช่อ

3. กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก มีวิธีการแปรรูปโดยใช้แรงงานคนทั้งหมด ทั้งการ ตัดราก และก้านใบทิ้ง โดยมีความยาวก้านใบเหลือไม่เกิน 1 เซนติเมตร และทำความสะอาดหัวให้สะอาด

4. กระเทียมแกะกลีบ ทั้ง 7 กิจการ มีการแกะกลีบกระเทียมโดยใช้เครื่องจักร นำกระเทียมเข้าเครื่องบีบแยกหัวกระเทียม ตีเปลือกกระเทียมโดยการใช้พัดลมเป่า และเข้าเครื่องคัดแยกขนาดกลีบกระเทียม

กระเทียมที่นำมาแปรรูปทุกประเภท ต้องมีการคัดแยกเกรดตามขนาดของกระเทียมก่อนทำการบรรจุถุงตาข่ายเพื่อจำหน่ายเป็นสินค้า

2.3 การควบคุมการผลิต

กิจการมีการควบคุมการผลิตที่แตกต่างกันตามขนาดของกิจการ พบว่า มี 2 กิจการที่ผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเองทั้งหมด มี 5 กิจการ ที่ผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเองและมีการมอบหมายให้หัวหน้าฝ่ายผลิตดูแลการผลิตด้วย มี 1 กิจการ ผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเองในส่วนของโกดังส่วนกลาง และ มอบหมาย ให้หัวหน้าฝ่ายผลิตดูแล การผลิตในโกดังที่เช่าเก็บวัตถุดิบให้แปรรูปและส่งเข้าโกดังกลาง วัดประสิทธิภาพงาน จากปริมาณงาน และคุณภาพของงานที่ได้ ดูผล การแปรรูปที่ได้เทียบกับปริมาณวัตถุดิบที่เก็บในโกดังแต่ละแห่งนั้น ว่ามีสัดส่วนที่เหมาะสมกับที่จัดเก็บ และมี 1 ราย กิจการ ที่นอกจากผู้ประกอบการควบคุมการผลิตเองในส่วนของ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โกดังส่วนกลาง และมอบหมายให้หัวหน้าฝ่ายผลิตดูแล ยังมีการจ้างโกดังภายนอกผลิตด้วย โดยการนำวัตถุดิบไปให้หรือให้เจ้าของโกดังมารับจากโรงงานส่วนกลาง โดยมีการบันทึกปริมาณที่นำไปผลิต มีการตรวจรับกระเทียมที่กลับเข้ามา และประสิทธิภาพงานที่กลับมา

2.4 ด้านคุณภาพการผลิต

ทั้ง 7 กิจการ ไม่มีการแปรรูปกระเทียมเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังไว้ จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยมีการตรวจดูคุณภาพในระหว่างการแปรรูป และก่อนทำการ บรรจุในถุงตาข่ายขนาดต่างๆ คุณภาพของกระเทียมที่พร้อมจำหน่าย (ตารางที่ 4.6) ต้องมีลักษณะตรงตามลักษณะที่ลูกค้าต้องการ มีการจัดแยกกระเทียมที่จัดส่งให้ลูกค้าแต่ละราย และทำการจัดส่งให้ลูกค้าทันที เมื่อผลิตเสร็จ มี 2 กิจการที่มีการเก็บกระเทียมเป็นสินค้าคงคลัง ซึ่งเป็นกระเทียมที่ไม่ผ่านการแปรรูปเท่านั้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.6 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการผลิต

ด้านการผลิต	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
การผลิตและการใช้เทคโนโลยีในการผลิต							
รูปแบบกระเทียมที่ผลิต							
- กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก	✔	-	✔	-	✔	-	✔
- กระเทียมมัดจุก	✔	-	✔	-	✔	-	✔
- กระเทียมแกะกลีบ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- กระเทียมแห้งไม่ผ่านกระบวนการ	-	-	-	-	✔	-	✔
การใช้เทคโนโลยีในการผลิต							
- เครื่องแกะกลีบกระเทียม	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- เครื่องคัดขนาดกลีบกระเทียม	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
การควบคุมการผลิต							
- ผู้ประกอบการเป็นผู้ดูแลการผลิต	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- มอบหมายการผลิตให้หัวหน้างานเป็นผู้ดูแล	-	-	✔	-	✔	✔	✔
- กระจายการผลิตไปยังโกดังที่เช่าเก็บกระเทียม	-	-	-	-	-	✔	-
- จ้างโกดังภายนอกผลิต (outsource)	-	-	-	-	-	-	✔
การเก็บกระเทียมเป็นสินค้าคงคลัง							
- สินค้ากระเทียมที่ผ่านกระบวนการผลิตแล้ว	-	-	-	-	-	-	-
- กระเทียมผึ่งแห้งไม่ผ่านกระบวนการ	-	-	-	-	✔	-	✔
การควบคุมคุณภาพการผลิต							
- มีการตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งให้ลูกค้า	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.5 ปัญหาด้านการผลิต

ในด้านการผลิตของธุรกิจค้าส่งกระเทียม พบปัญหา (ตารางที่ 4.7) ดังนี้

1) ปัญหาด้านวัตถุดิบ มี 2 กิจการ ที่พบปัญหาการตกลงซื้อขายกระเทียมแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำการส่งวัตถุดิบ หากราคากระเทียมปรับตัวสูงขึ้น จะได้ปริมาณวัตถุดิบไม่ครบตามจำนวนที่ตกลง เกิดการเบี้ยวในการส่งสินค้า รวมไปถึงการขอขึ้นราคา และมี 7 กิจการ พบปัญหาในการเก็บรักษาวัตถุดิบ คือ แมลงรบกวน เชื้อรา กระเทียมฝ่อ เน่าเสีย เพราะอากาศถ่ายเทไม่เพียงพอ รวมไปถึงความชื้นที่มาจากฝน และโดยเฉพาะกระเทียมแห้งช่วงปลายปี มีคุณภาพต่ำลง ส่วนที่เสียหายมาก นอกจากนี้หากปีใดผลผลิตน้อย เสี่ยงต่อการขาดแคลนวัตถุดิบ และวัตถุดิบกระเทียมมีราคาแพง

2) ปัญหาจากการผลิตและใช้เทคโนโลยี ทั้ง 7 กิจการ พบว่า กระเทียมที่เข้าเครื่องแกะกลีบ มีส่วนเสียหายจากเครื่องด้วย ทั้งเปลือกหลุด และมีกระเทียมบางส่วนติดอยู่ในเครื่อง

3) ปัญหาการควบคุมคุณภาพ พบว่า ทั้ง 7 กิจการ ไม่สามารถเก็บกระเทียมที่แปรรูปแล้วเป็นสินค้าคงคลังไว้ได้ เพราะคุณภาพกระเทียมลดลง โดยเฉพาะกระเทียมแกะกลีบ ซึ่ง ไม่ควรเก็บเกิน 2 สัปดาห์ เนื่องจากกระเทียมบางส่วนมีฝ่อ ไม่ได้คุณภาพ และสูญเสียน้ำหนักได้เร็ว

ตารางที่ 4.7 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิต	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
- ได้ปริมาณวัตถุดิบไม่ครบตามจำนวนที่ตกลงซื้อ	-	-	-	-	-	✔	✔
- พบปัญหาในการเก็บรักษาวัตถุดิบ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- เสียหายของกระเทียมจากการใช้เครื่องแกะกลีบ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ไม่สามารถเก็บกระเทียมที่แปรรูปไว้ได้นาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3. ด้านการตลาด

การตลาดของธุรกิจค้าส่ง มีการแข่งขันด้านคุณภาพ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย ดังนี้

3.1 ผลิตภัณฑ์

กระเทียมแห้งที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป ที่ผู้ประกอบการ 2 ราย จำหน่าย พบว่า เป็นกระเทียมที่ลูกค้าในภาคเหนือต้องการ ส่วนใหญ่ลูกค้าเป็นพ่อค้าคนกลางที่ต้องการวัตถุดิบกระเทียมไปแปรรูปเพื่อจำหน่าย กิจการมีความได้เปรียบในด้านของที่ตั้งที่ใกล้แหล่งเพาะปลูกกระเทียมไทย และผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์อันดีกับพ่อค้าที่นำเข้ากระเทียมจากจีน ทำให้สามารถหาซื้อกระเทียมมาจำหน่ายได้ง่าย

กระเทียมมัดจุก มี 4 กิจการที่จำหน่าย เป็นกระเทียมที่กลุ่มลูกค้าตลาดในภาคกลางนิยมซื้อบริโภค

กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก มี 4 กิจการที่จำหน่าย เป็นกระเทียมที่กลุ่มลูกค้าตลาดในภาคกลาง และลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมนิยมซื้อไปบริโภค

กระเทียมแกะกลีบ มี 7 กิจการที่จำหน่าย เป็นกระเทียมที่ลูกค้าทุกกลุ่มนิยมซื้อไปบริโภค เป็นกระเทียมที่มี ความสะดวกในการ นำไปใช้ และง่ายสำหรับให้พ่อค้าปลีกนำไปแบ่งบรรจุถุงขนาดเล็กเพื่อจำหน่ายต่อไป (ตารางที่ 4.8)

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวยังมีการแบ่งกระเทียมตามที่แหล่งมา คือ กระเทียมไทยและกระเทียมจากจีน ซึ่งลูกค้าที่เลือกซื้อก็แตกต่างกันไปตามความต้องการใช้ พบว่า ผู้บริโภคยังมีความต้องการใช้กระเทียมไทยมาก โดยเฉพาะในครัวเรือน ถึงแม้ราคาสูงกว่า แต่กระเทียมไทยมีคุณภาพที่ดีกว่า ให้รสชาติ กลิ่นที่ดีกว่า ในการทำอาหารไทย เปลือกหนา และเก็บไว้ได้นานกว่ากระเทียมจากจีน แต่ผู้บริโภคบางกลุ่ม ที่ไม่ต้องการรสชาติ และกลิ่นกระเทียมมากนัก ใช้สำหรับนำไปตกแต่งอาหาร และกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม นิยมบริโภคกระเทียมจากจีนมากกว่า เพราะกลีบขนาดใหญ่กว่า เนื้อเยอะ แกะง่าย และมีราคาถูกกว่า เหมาะสำหรับนำไปเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3.2 ราคา

การตั้งราคาขายกระเทียมแต่ละประเภท แต่ละเกรดนั้น อาศัย อุปสงค์และอุปทานของตลาด การตกลงราคาซื้อขายนั้นทำการตกลงราคาโดย อ้างอิงจาก ราคาของตลาดกลางกรุงเทพมหานคร เป็นหลัก ทั้งนี้ในการกำหนดราคาซื้อขาย ไม่มีความแตกต่างมากจากราคาของตลาดกลาง ปัจจัยที่ เป็นตัว กำหนดราคาซื้อขาย คือ คุณภาพของกระเทียม และ การกำหนดราคาขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าในตลาด แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1) อุปสงค์มีน้อยกว่าปริมาณกระเทียมในตลาด ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า

2) อุปสงค์มีมากกว่าปริมาณกระเทียมในตลาด ทางพ่อค้าส่งเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า

สำหรับกระเทียมแห้งที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป ส่วนใหญ่มีการซื้อขายอยู่ในภาคเหนือ มี 2 กิจการ ผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดราคาจาก ต้นทุน ที่ซื้อมา คำนึงถึงน้ำหนักที่สูญเสียในระหว่างการเก็บก่อนจำหน่าย กำไรที่ต้องการ และคุณภาพของกระเทียม รวมถึงภาวการณ์ของตลาดในขณะนั้นๆด้วย

ทั้ง 7 กิจการ มีการให้เครดิตในการชำระเงินไม่เกิน 15 วัน ซึ่งระยะเวลาการให้เครดิตการชำระเงินของลูกค้าแต่ละรายนั้น ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ หากเป็นลูกค้ารายใหม่ ยังไม่มีการให้เครดิตในการชำระเงิน ต้องซื้อขายเป็นเงินสดเท่านั้น (ตารางที่ 4.8)

3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายกระเทียม ของผู้ประกอบการทั้งหมด แบ่งเป็น 3 ช่องทาง (ตารางที่ 4.8) คือ

1) จำหน่ายเข้าสู่ตลาดค้าส่งในประเทศ โดยตลาดที่เป็นช่องทางการจำหน่ายหลัก ของผู้ประกอบการทั้ง 7 กิจการ คือ ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง กรุงเทพมหานคร และมี 5 กิจการ ได้จำหน่ายไปยังตลาดค้าส่งใหญ่ๆ ตามภูมิภาคต่างๆ เช่น นครราชศรีมา ชลบุรี อ่างทอง รวมทั้งตลาดค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น วิธีการในติดต่อซื้อขายกระเทียมกับลูกค้าของ 7 กิจการ ใช้วิธีการติดต่อซื้อขายผ่านโทรศัพท์ โดยลูกค้าจะกำหนด ประเภทกระเทียมที่ต้องการ คุณภาพ เกรด ขนาด บรรจุ สีสัน ปริมาณที่ต้องการ และทำการตกลงราคาซื้อขายกัน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นเวลานาน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2) จำหน่ายเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ในประเทศ วิธีการในติดต่อซื้อขายกระเทียมของพ่อค้าส่ง 5 ราย เพื่อจำหน่ายเข้าโรงงานนั้น ส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงการซื้อขายกับโรงงานโดยตรง ใช้วิธีติดต่อผ่านนายหน้า เนื่องจากโรงงานนั้นต้องให้เครดิตการชำระเงิน 45 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลานาน ส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียน แต่หากติดต่อผ่านนายหน้า นายหน้าจะเป็นผู้ชำระเงินให้ก่อน ซึ่งผู้ประกอบการไม่ต้องรอการชำระเงินจากโรงงาน

3) จำหน่ายให้พ่อค้าส่งในภาคเหนือ ซึ่งทั้งวัตถุดิบกระเทียมแห้งของ 2 กิจการ และทั้ง 7 กิจการ แล้ว มีการซื้อขายกระเทียมที่แปรรูปแล้ว ระหว่างเครือข่ายทางการค้าอีกด้วย

3.4 การส่งเสริมการขาย

ทั้ง 7 กิจการ มีการบริการจัดหารถ และมีการส่งกระเทียมที่พร้อมจำหน่ายแล้วไปให้ลูกค้า โดยรถขนส่งของบริษัทที่มีมาตรฐาน และมีประกันความเสียหายของสินค้าในระหว่างขนส่ง

ในการเปิดตลาดใหม่ และการหาลูกค้าใหม่นั้น ไม่มีการโฆษณา ส่วนใหญ่อาศัยการบอกต่อจากลูกค้าเดิม และเครือข่ายทางการค้า ทั้งนี้สินค้ากระเทียมที่จำหน่ายต้องมีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ (ตารางที่ 4.8)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.8 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการตลาด

ด้านการตลาด	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
3.1 ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย							
- กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก	✔	-	✔	-	✔	-	✔
- กระเทียมมัดจุก	✔	-	✔	-	✔	-	✔
- กระเทียมแกะกลีบ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- กระเทียมแห้งไม่ผ่านกระบวนการ	-	-	-	-	✔	-	✔
3.1 ราคา							
การกำหนดราคา							
- กลไกตลาด	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- อ้างอิงจากราคาตลาดกลาง กรุงเทพฯ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ต้นทุน + กำไรที่ต้องการ	-	-	-	-	✔	-	✔
การให้เครดิตลูกค้าในการชำระเงิน							
- ลูกค้าประจำ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ลูกค้ารายใหม่	-	-	-	-	-	-	-
3.3 ช่องทางจัดจำหน่าย							
- ตลาดค้าส่ง	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร	✔	-	✔	-	✔	✔	✔
- พ่อค้าส่งในเขตภาคเหนือ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
3.4 ส่งเสริมการขาย							
- มีการจัดส่ง และมีการประกันสินค้าเสียหายในระหว่างการขนส่ง	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- อาศัยการบอกต่อจากลูกค้าประจำ และเครือข่ายการค้า	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ หรือ การใช้สื่อต่างๆ เช่น อินเตอร์เนท	-	-	-	-	-	-	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3.5 ปัญหาด้านการตลาด

ในด้านการผลิตของธุรกิจค้าส่งกระเทียม พบปัญหา (ตารางที่ 4.9) ดังนี้

1) ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ พบ 3 กิจการ ที่มีสินค้าที่จัดส่งให้ ไม่ตรงตามที่ลูกค้าสั่ง สินค้าเสียหาย ไม่มีคุณภาพเท่าที่ลูกค้าต้องการ หรือลูกค้าไม่พอใจในสินค้า ลูกค้ามีการขอลดราคาสินค้า หรือมีการส่งของกลับคืน

2) ปัญหาด้านราคา พบ 1 กิจการ ลูกค้ามีการขอลดปริมาณกระเทียมที่ได้สั่งซื้อลงจากตอนแรก ในกรณีที่กระเทียมมีราคาแพง และกระเทียมไม่มีเกณฑ์ในการตั้งราคาที่ชัดเจน ยังอาศัยการต่อรองราคา ตามแนวโน้มของตลาด มีผู้ประกอบการ 4 ราย มีปัญหาจากลูกค้าชำระเงินช้ากว่าที่ให้เครดิตการชำระเงินอีกด้วย

3) ปัญหาด้านช่องทางการจำหน่าย พบว่า มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น ลูกค้ามีโอกาสเลือกซื้อสินค้าได้หลายช่องทางมากขึ้น

ตารางที่ 4.9 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาด	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
- มีการขอลดราคาสินค้า หรือมีการส่งของกลับคืน	-	✔	-	✔	-	✔	-
- ขอลดปริมาณการสั่งซื้อลง ในกรณีที่กระเทียมมีราคาแพง	-	-	-	-	-	✔	-
- ลูกค้าชำระเงินช้า ในกรณีที่กระเทียมมีราคาแพง	✔	-	✔	-	✔	-	✔
- มีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4. ด้านการเงิน

การเงินของธุรกิจค้าส่งกระเทียม มีแหล่งที่มาและใช้ไปของ เงินทุน แหล่งเงินกู้ทั้งระยะสั้นและระยะยาว การลงทุนในการผลิตสินค้าที่แท้จริง และมีการจัดการการเงิน ดังนี้

4.1 การจัดการการเงิน

ด้านการจัดทำบัญชี พบว่า 3 กิจการ มีการจ้างผู้ทำบัญชี มาดูแลเรื่องการซื้อขาย ข้อมูลการชำระเงินจากลูกค้า การจัดทำเอกสารต่างๆ เงินเดือนของพนักงาน และการบันทึกรายรับรายจ่ายของกิจการ มี 4 กิจการ มีการบันทึกและทำบัญชีอย่างง่าย โดยการบันทึกการซื้อขาย รายรับรายจ่าย ลูกหนี้และเจ้าหนี้ และการชำระเงินของลูกค้า โดยอาศัยความเข้าใจของผู้ประกอบการเอ ง (ตารางที่ 4.10)

การซื้อวัตถุดิบกระเทียมที่ไม่ผ่านการแปรรูป พบว่า ผู้ประกอบการทั้งหมด ซื้อวัตถุดิบกระเทียมโดยใช้เงินสด

การขายกระเทียม พบว่า ทั้ง 7 กิจการ มีการขายสินค้าโดยขายเชื่อให้กับลูกค้าประจำ การชำระเงินไม่เกิน 15 วัน ระยะเวลาการให้เงินเชื่อนั้นแล้วประวัติการชำระเงินของลูกค้า สำหรับลูกค้ารายใหม่ มีการขายโดยใช้ชำระเป็นเงินสดเท่านั้น

4.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของทั้ง 7 กิจการ พบว่า ใช้เงินลงทุนส่วนตัวและผลกำไรจากการทำธุรกิจมาใช้ในการลงทุน ทุกกิจการ มีการอาศัยเงินลงทุนจากภายนอก โดยการกู้ยืมเงินจากธนาคาร เพื่อมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเสริมสภาพคล่องของกิจการ

4.3 แหล่งใช้ไปของเงินทุน

ทั้ง 7 กิจการ มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการมากส่วนใหญ่ เป็น ค่าซื้อวัตถุดิบกระเทียมมาเก็บไว้ และค่าแรงงานของพนักงาน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.10 ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกด้านการเงิน

ด้านการเงิน	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
4.1 การจัดการการเงิน							
การเงินการบัญชี							
- มีการจ้างพนักงานจัดทำบัญชี	-	-	✔	-	-	✔	✔
- ไม่มีการจัดทำบัญชี มีเพียงการบันทึกและทำบัญชีอย่างง่ายโดยอาศัยความเข้าใจของผู้ประกอบการ	✔	✔	-	✔	✔	-	-
การซื้อวัตถุดิบ							
- เงินสด	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- มีเครดิตการเชื่อ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
การขายวัตถุดิบ							
- เงินสด	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ขายเชื่อ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
4.2 แหล่งที่มาของเงินทุน							
- เงินลงทุนส่วนตัว	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ผลกำไรจากธุรกิจ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
4.2 แหล่งใช้ไปของเงินทุนส่วนใหญ่							
- ค่าซื้อวัตถุดิบ	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔
- ค่าแรงงาน	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

4.4 ปัญหาด้านการเงิน

1) ด้านการจัดการการเงิน พบปัญหา 1 กิจการ ที่ไม่มีการทำระบบข้อมูลบัญชีและการเงิน ทำให้ไม่สามารถ ทราบต้นทุนที่แท้จริงได้ โดยเฉพาะ กิจการค้าส่งกระเทียมมี ปริมาณการผลิตมาก ประกอบกับมีทำธุรกิจอื่นควบคู่ไปด้วย (ตารางที่ 4.11)

2) ลูกค้าชำระเงินช้ากว่ากำหนด ส่งผลต่อการดำเนินงาน และสภาพคล่องของกิจการ (ตารางที่ 4.11)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.11 ปัญหาด้านการเงิน

ปัญหาด้านการเงิน	กิจการ						
	ก	ข	ค	ง	จ	ฉ	ช
- ไม่ทราบต้นทุนที่แท้จริงของกิจการ	-	-	-	-	-	✔	-
- ลูกค้าชำระเงินช้า	✔	✔	✔	✔	✔	✔	✔

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

การวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียม แยกวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าตามวัตถุดิบ คือ กระเทียมสด และกระเทียมแห้ง ซึ่งมีความแตกต่าง ทั้งช่วงเวลาการรับเข้าวัตถุดิบ และการจัดการในกิจกรรมห่วงโซ่แห่งคุณค่า

1. กระเทียมสด

ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของกระเทียมสด มีการวิเคราะห์การจัดการในแต่ละกิจกรรมหลัก และมีการวิเคราะห์กิจกรรมสนับสนุนไปพร้อมกัน ตั้งแต่รับเข้ากระเทียมสด จนถึงจำหน่ายกระเทียมสดไปยังลูกค้า

กิจกรรม Inbound logistic ประกอบด้วย การขนส่ง การควบคุมประสิทธิภาพการขนส่ง การจัดการวัตถุดิบที่รับเข้ามา ทั้งการตรวจรับ การจัดเก็บ และการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ รวมไปถึงการจัดการวัตถุดิบคงคลัง ซึ่งมีกิจกรรมสนับสนุนในด้านการวางแผน การจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบ การบริหารทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการด้านการเงินเป็นกิจกรรมที่ไปสนับสนุนให้กิจกรรมดังกล่าวมีประสิทธิภาพ

1.1 แหล่งจัดซื้อ กระเทียมสด กิจการค้าส่งกระเทียมในภาคเหนือ มีการจัดซื้อกระเทียมแหล่งเพาะปลูกกระเทียมใน ภาคเหนือ โดยเฉพาะภาคเหนือตอนบน และมีภาคเหนือบางจังหวัด ส่วนใหญ่ไม่จัดซื้อกระเทียมสดจาภูมิภาคอื่น เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกกระเทียมในภาคเหนือมีศักยภาพและอยู่ใกล้กับโกดังจัดเก็บ มีความสะดวกในการจัดซื้อและการขนส่ง และหากเป็นกระเทียมสดไม่ควรใช้เวลาการขนส่งนาน เพราะทำให้เกิดความเสียหายต่อวัตถุดิบได้ ค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อและค่าขนส่งถูกกว่า แหล่งจัดซื้อที่สำคัญ ได้แก่

จังหวัดเชียงใหม่ มีพื้นที่ปลูกกระเทียมที่มีศักยภาพ และแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญ คือ อำเภอแม่อาย อำเภอฝาง อำเภอไชยปราการ อำเภอแม่แตง อำเภอเชียงดาว อำเภอเวียงแหง และอำเภอสะเมิง ส่วนอำเภออื่นๆ นั้น มีการปลูกกระเทียมกระจายทั่วไปส่วนมากปลูกไว้ เพื่อบริโภคภายในครัวเรือน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จังหวัดลำพูน มีพื้นที่ปลูกกระเทียมที่มีศักยภาพ คือ อำเภอบ้านโฮ่ง และอำเภอลี้ สำหรับอำเภอทุ่งหัวช้าง อำเภอป่าซาง อำเภอแม่ทา และอำเภอเวียงหนองล่อง มีการปลูกระเทียมกระจายทั่วไปเล็กน้อย

จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีพื้นที่ปลูกกระเทียมที่มีศักยภาพ คือ อำเภอปาย และอำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน และมีการปลูกกระเทียมกระจายในอำเภอต่างๆ ในอำเภอขุนยวม อำเภอสบเมย อำเภอแม่ลาน้อย อำเภอแม่สะเรียง และอำเภอปางมะผ้า

จังหวัดเชียงราย มีพื้นที่ปลูกกระเทียมกระจายทั่วไป คือ อำเภอเมืองเชียงราย อำเภอเชียงของ อำเภอแม่จัน อำเภอแม่สาย อำเภอแม่สรวย อำเภอพาน อำเภอเทิง อำเภอเวียงป่าเป้า อำเภอพญาเม็งราย อำเภอเวียงแก่น อำเภอขุนตาล อำเภอแม่ลาว และอำเภอดอยหลวง

จังหวัดลำปาง มีการปลูกมากที่สุด คืออำเภองาว อำเภอวังเหนือ อำเภอแม่ทะ อำเภอแจ้ห่ม อำเภอเมืองลำปาง อำเภอเสริมงาม อำเภอแม่พริก อำเภอเมืองปาน อำเภอเถิน อำเภอแม่เมาะ อำเภอเกาะคา อำเภอสบปราบ ตามลำดับ

จังหวัดพะเยา มีพื้นที่ปลูกกระเทียมที่มีศักยภาพ คือ อำเภอเมืองพะเยา และอำเภอดอกคำใต้ ส่วนอำเภอเชียงคำ อำเภอจุน อำเภอปง อำเภอเชียงม่วง และอำเภอภูซาง นั้น มีการปลูกกระเทียมกระจายทั่วไป

จังหวัดน่าน มีพื้นที่ปลูกกระเทียมกระจายทั่วไป คือ อำเภอเวียงสา อำเภอภูเพียง อำเภอทุ่งช้าง อำเภอปัว อำเภอเฉลิมพระเกียรติ อำเภอบ้านหลวง อำเภอนาหมื่น อำเภอนาน้อย และอำเภอบ่อเกลือ

จังหวัดตาก มีพื้นที่ปลูกกระเทียมกระจายทั่วไป คือ อำเภอพบพระ อำเภอเมืองตาก อำเภอบ้านตาก อำเภออุ้มผาง และอำเภอแม่สอด

จังหวัดแพร่ มีการผลิตกระเทียมแหล่งใหญ่อยู่ที่อำเภอสอง จังหวัดอุตรดิตถ์ มีการผลิตกระเทียมแหล่งใหญ่อยู่ที่อำเภอน้ำปาด

จากการศึกษาพบว่าคุณภาพของ กระเทียมจากแหล่งต่างๆ มีความแตกต่างกัน เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกที่แตกต่างกัน คุณภาพของดิน คุณภาพของน้ำ การใส่ปุ๋ย การใช้ยาฆ่าแมลงของเกษตรกร และพันธุ์ของกระเทียมที่นำมาปลูก รวมไปถึงมีศัตรูพืชที่มีผลกระทบต่อรูปลักษณ์ทั่วไปของวัตถุดิบ ทำให้ กระเทียมแต่ละแหล่ง มีความแตกต่างทั้งขนาด และสีสันของกระเทียม พบว่า กระเทียมในจังหวัดเชียงใหม่ มีขนาดใหญ่ และมีก้านใหญ่และยาว เหมาะกับการนำมากำมัด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

จุก กระเทียมในจังหวัดลำพูนเป็นกระเทียมขนาดกลาง ค่อนข้างไปทางเล็ก ก้านสั้น เหมาะสำหรับการแกะกลีบ ส่วนกระเทียมในจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีขนาดเล็กที่สุด

เกษตรกรผู้ปลูกกระเทียม ทำหน้าที่ผลิตกระเทียมตั้งแต่ ปลูก ดูแลรักษา จนกระทั่งเก็บเกี่ยวกระเทียม และจำหน่าย ซึ่งเกษตรกรมีวิธีการจำหน่าย 3 วิธี คือ

1) การซื้อขายล่วงหน้า ที่เรียกว่า “ตกเขียว” โดยการตกเขียวมักกระทำในระยะที่กระเทียมกำลังอยู่ในระหว่างการเพาะปลูก คือช่วงเดือนมกราคม – มีนาคม ผู้ซื้อสามารถคาดคะเนปริมาณและคุณภาพของผลผลิตได้ ซึ่งราคาซื้อขายกระเทียมตกเขียวอยู่ขึ้นอยู่กับการตกลงราคากันระหว่างผู้ซื้อและเกษตรกรผู้ปลูกเอง โดยอาศัยแนวโน้มราคาตลาดในปีนั้น เมื่อตกลงราคา และปริมาณกระเทียมที่ตกเขียวได้แล้ว เมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยว ผู้ซื้อจะมารับผลผลิตที่ไร่ของเกษตรกรเอง

2) การซื้อขายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต เกษตรกรจำหน่ายกระเทียมสด ให้แก่พ่อค้าที่ให้ราคาดีที่สุด หากราคากระเทียมยังไม่เป็นที่พอใจ เกษตรกรทำการเก็บกระเทียมต่ออีกระยะหนึ่ง เรียกว่า กระเทียมเย้า ลักษณะกระเทียมสดที่เก็บจากแปลงปลูกและกระเทียมเย้ามีลักษณะตามภาคผนวก ซ (ภาพที่ ผ1) หากได้ราคาดีก็ขายให้แก่พ่อค้า ซึ่งอาจเป็นพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น หรือพ่อค้าส่งที่มาจากต่างถิ่น การจำหน่ายกระเทียมสดของเกษตรกรในลักษณะนี้ไม่มีการคัดแยกเกรดคุณภาพ แต่เป็นการขายกระเทียมคละเกรด และเป็นการขายขาด ราคาซื้อขายกระเทียมสดหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต ตั้งแต่ปี 2547 – 2553 อยู่ในช่วง 4.24 – 14.69 บาท แต่หากราคากระเทียมยังตกต่ำ ไม่เป็นที่น่าพอใจ และเกษตรกรยังมีทุนอยู่ เกษตรกรจะทำการแขวนผึ่งกระเทียมเพื่อรอราคา

3) เกษตรกร จำหน่ายให้กับรัฐบาล หรือสหกรณ์ในพื้นที่ ในบางปีที่รัฐบาลมีมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร โดยมาตรการแทรกแซงราคา หรือการประกันราคาขั้นต่ำ

พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น มีการซื้อกระเทียมทั้งวิธีตกเขียว และวิธีรอผลผลิตออก เพื่อเป็นนายหน้าในการจำหน่ายกระเทียมสดให้พ่อค้าส่ง และมีการจำหน่ายให้พ่อค้าปลีกอีกด้วย นอกจากการซื้อกระเทียมสดจากเกษตรกรมาจำหน่ายแล้ว ยังมีการรวบรวม นำกระเทียมมามัดและผึ่งแห้งกระเทียม เก็บไว้เพื่อรอจำหน่ายให้พ่อค้าส่งเมื่อได้ราคา

โรงงานอุตสาหกรรมกระเทียมดอง มีการซื้อกระเทียมสด ที่เรียกว่า กระเทียมดอ ซึ่งเป็นกระเทียมที่ปลูกก่อนและมีผลผลิตออกสู่ตลาดช่วงเดือน มกราคม – กุมภาพันธ์ โดยการติดต่อซื้อผ่านพ่อค้าส่ง และหากเป็นโรงงานที่อยู่ใกล้แหล่งเพาะปลูกกระเทียม โรงงานมีการซื้อโดยตรงกับเกษตรกรอีกด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

กิจกรรม Procurement ซึ่งเป็นกิจกรรมสนับสนุน กิจการค้าส่งกระเทียมมีการวางแผนจัดซื้อกระเทียมสด สำหรับจำหน่ายให้โรงงานอุตสาหกรรมกระเทียมดอง และจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งต่างจังหวัด โดยการตกเขียวกับเกษตรกรผู้ปลูก มีการจัดหากระเทียมตามปริมาณที่ลูกค้าต้องการเมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวผู้ประกอบการนำรถไปรับผลผลิต และนำมาผ่านกระบวนการก่อนจำหน่าย

1.2 การจัดซื้อกระเทียมสด ที่เรียกว่า กระเทียมปี เพื่อมาเก็บและจำหน่ายเป็นกระเทียมแห้ง มีการวางแผนการจัดซื้อ โดยมี การสำรวจผลผลิตกระเทียมในแต่ละพื้นที่ก่อน อาศัยข้อมูลทั้งจากเกษตรกร พ่อค้าในท้องถิ่น ภาครัฐ และเครือข่ายการค้า คาดการณ์แนวโน้มของตลาด ราคา และความต้องการของลูกค้า เพื่อกำหนดปริมาณที่ซื้อกระเทียมสดเป็นวัตถุดิบเก็บไว้ ซึ่งนอกจากราคากระเทียม ปัจจัยที่ผู้ประกอบการตัดสินใจซื้อ คือ ความสามารถในการจัดเก็บกระเทียม สถานที่จัดเก็บ การวางแผนจัดการวัตถุดิบคงคลัง และการเงินของกิจการ

การจัดซื้อกระเทียมสดสามารถจัดซื้อภายในประเทศในช่วง เดือนมกราคม – เมษายน ซึ่งเป็นช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยการซื้อขายล่วงหน้า หรือซื้อขายหลังเก็บเกี่ยวผลผลิตโดยตรง กับเกษตรกร การซื้อขายล่วงหน้า หรือ “ตกเขียว” มีการตกลงซื้อขายถึงปริมาณและราคาที่ตกเขียวกับเกษตรผู้ปลูก มีการชำระเงินเป็นเงินสดล่วงหน้าในราคาที่ตกลง ณ วันที่ตกเขียว หรือหากไม่ทำการตกเขียวไว้ ผู้ประกอบการจะรอผลผลิตกระเทียมออกมาก่อนจึงตัดสินใจซื้อ ซึ่งตัวแปรสำคัญในการตัดสินใจซื้อ คือ ราคา และคุณภาพของกระเทียม ผู้ประกอบการอาจไม่ทำการตกเขียวกระเทียมกับเกษตรกรรายใดรายหนึ่งไว้ทั้งหมด เช่น เกษตรกร 1 ราย มีผลผลิตกระเทียมที่คาดว่าจะเก็บเกี่ยวได้ประมาณ 5 ตัน แต่มีการตกเขียวเพียง 1 ตัน ผู้ประกอบการจะชำระเงินในส่วนของราคาที่ตกเขียวก่อน และเมื่อถึงวันเก็บเกี่ยวผลผลิต ผู้ประกอบการจะดูคุณภาพของกระเทียมที่เหลือที่ไม่ได้ตกเขียวไว้ หากมีคุณภาพดี ก็จะทำการตกลงซื้อขายผลผลิตกระเทียมที่เหลือ โดยอ้างอิงจากราคา ณ วันที่ซื้อใหม่ ซึ่งอาจมีราคาสูงหรือต่ำกว่าที่ตกเขียวไปก่อนหน้า นอกจากการซื้อกระเทียมสดโดยตรงกับเกษตรกร ยังมีการ ติดต่อซื้อขายผ่านนายหน้าท้องถิ่นที่รู้จักกันเป็นผู้ จัดหากระเทียมสดมา ให้ นอกจากนี้ยังมีการจัดซื้อกระเทียมสดจากพ่อค้าส่งรายอื่น โดยเฉพาะเครือข่ายการค้าเดียวกัน ที่สามารถซื้อกระเทียมสดได้เป็นจำนวนมากและมีความต้องการที่จำหน่ายกระเทียมสด

1.3 การขนส่งกระเทียมสด ผู้ค้าส่งเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่งกระเทียมเอง โดยการจ้างรถรับจ้าง (ภาคผนวก ซ) ซึ่งมีทั้งรถกระบะ 4 ล้อ บรรทุกกระเทียมได้ประมาณ 3 ตัน รถบรรทุก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

6 ล้อ บรรทุกกระเทียมได้ประมาณ 8 ตัน และรถบรรทุก 10 ล้อ บรรทุกกระเทียมได้ประมาณ 14 ตัน (ภาพที่ ผ2 – ผ4) การคิดค่าบริการของรถรับจ้าง เป็นราคาต่อน้ำหนักกระเทียม อัตราค่าบริการขึ้นอยู่กับ ราคาน้ำมัน และระยะทาง จากการศึกษา พบว่า ข้อดีของการใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก คือ กระเทียมที่ขนส่งโดยใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก มีความเสียหายน้อยกว่าการขนส่งโดยใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ แต่ข้อดีของรถบรรทุกขนาดใหญ่ คือ อัตราค่าบริการถูกกว่า แต่ ผู้ประกอบการต้องเป็นผู้จัด หาแรงงานในการ นำกระเทียม ขึ้นรถ หรือหากตกลงให้เกษตรกรหาแรงงานมาให้ ผู้ประกอบการ ต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าแรงงานในการ นำกระเทียมขึ้นรถด้วย ผู้ประกอบการ มีการควบคุมประสิทธิภาพการขนส่ง โดยการเลือกประเภทรถและผู้ให้บริการ พิจารณาจากปริมาณ คุณลักษณะกระเทียม ระยะทาง พื้นที่ และค่าโสหุ้ยต่างๆ รวมไปถึงความซื่อสัตย์และไว้ใจได้ของผู้ให้บริการ ผู้ให้บริการต้องทำการจัดส่งตรงเวลาตามที่ตกลงกัน วัตถุดิบครบ ถ้วน มีการดูแล ไม่ให้เกิดความเสียหายในระหว่างการขนส่ง นอกจากการจ้างรถ หากมีการใช้รถบรรทุกของตัวเอง จะมีการวางแผนการเดินทางรับ กระเทียมที่ซื้อไว้ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน เพื่อให้บรรทุกกระเทียมได้เต็มคันรถ หากกระเทียมที่ไปรับมีปริมาณมากกว่าที่บรรทุกได้เต็ม 1 คันรถ กระเทียมที่เหลือใช้บริการรถรับจ้างท้องถิ่นในการขนส่ง โดยพนักงานที่ไปรับกระเทียมเป็นผู้ดูแลการขนส่งทั้งหมด ในกรณีที่ผู้ประกอบการติดต่อซื้อกระเทียมผ่านนายหน้าหรือพ่อค้าที่มาเสนอขาย พบว่าผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดชอบการขนส่ง และภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เนื่องจากราคา ที่ทำการตกลงซื้อขายรวมค่าขนส่งแล้ว

1.4 การตรวจรับ เมื่อกระเทียมสดที่จัดซื้อ ได้ถูกขนส่งมาถึงโกดังแล้ว ทางโกดังมีการตรวจรับกระเทียมที่เข้ามา โดยมีเกณฑ์ในการตรวจรับ คือ ตรวจปริมาณ และคุณภาพของกระเทียม โดยสุ่มตรวจขณะที่พนักงานนำกระเทียมลงจากรถ ว่ากระเทียมมีคุณภาพ ตามที่ได้ตกลงซื้อขายกัน ซึ่งคุณภาพกระเทียมพิจารณาจาก ความสวยงาม สีสัน ขนาด ความแข็งแรง และกระเทียมต้องไม่เน่าเสีย สำหรับการตรวจรับปริมาณกระเทียม ในเบื้องต้น โดยการชั่งน้ำหนักรถและ กระเทียมรวมกัน จากนั้นหักลบกับน้ำหนักรถเปล่า เป็นการตรวจดูปริมาณของกระเทียมเบื้องต้น และให้พนักงานทำการชั่งดูปริมาณของกระเทียมอีกครั้งขณะนำกระเทียมลงจากรถ

1.5 การเก็บรักษากระเทียมสด เมื่อตรวจรับกระเทียมแล้ว กระเทียมที่ต้องการผึ่งเป็นกระเทียมแห้ง มีการนำกระเทียมไปจัดเก็บไว้ในโกดัง ซึ่ง ลักษณะของโกดังจัดเก็บกระเทียมมี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ลักษณะ คือ ร่ม โปร่ง โล่ง อากาศถ่ายเทได้ดี มีพื้นที่ในการแขวนผึ่งกระเทียม (ภาพที่ ผ5) กระเทียมสดมีการจัดเก็บโดยนำกระเทียมมามัดเป็นกำขนาดพอดี ไม่แน่นจนเกินไป นำไปแขวนกับราวไม้ให้ชิดกันพอดี ไม่ชิดกันแน่นเกินไป แขวนจนเต็มราว และเป็นชั้น ตั้งแต่แถวล่างที่ห่างจากพื้นประมาณ 30 เซนติเมตร จนถึงคานบนสุดเกือบถึงหลังคา มีการเว้นช่วงห่างของกระเทียมที่แขวนระหว่างราวด้านบนและด้านล่างประมาณ 10 เซนติเมตร และหากแขวนผึ่งกระเทียมจนแห้งแล้ว จะนำกระเทียมลงมากองไว้รวมกันบนพาเลท โดยก่อนเก็บจะมีการราดน้ำยาเพื่อป้องกันแมลงก่อน (ภาพที่ ผ6) ผู้ประกอบการมีการ ทำข้อมูล ได้แก่ ปริมาณ ขนาด ราคา และ แหล่งที่มาของวัตถุดิบ นอกจากเก็บตามลักษณะของกระเทียมแล้ว ยังมีการ แยกเก็บกระเทียมตามราคา และวันที่เข้าโกดังอีกด้วย

1.6 การจัดการวัตถุดิบคงคลัง มีการเก็บกระเทียมสด ไว้เป็นวัตถุดิบคงคลัง ผู้ประกอบการคาดการณ์แนวโน้มของผลผลิต ราคา และปริมาณกระเทียมที่คาดว่าขายได้ แล้วนำมากำหนดปริมาณกระเทียมสดที่เก็บเป็นวัตถุดิบคงคลัง ผู้ประกอบการหาซื้อกระเทียมสดภายในประเทศในช่วงต้นปีที่เป็นฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิต เพื่อนำมาเก็บไว้เป็นกระเทียมแห้งส่วนหนึ่ง ทั้งในโกดังของตนเอง ที่มีพื้นที่สำหรับแขวนเก็บกระเทียมสดส่วนหนึ่ง หากไม่เพียงพอทำการเช่าโกดังเพื่อเก็บกระเทียมสด ในการแขวนและผึ่งกระเทียมสดจนกว่ากระเทียมแห้งและพร้อมแปรรูป ซึ่งระยะเวลาในการผึ่งกระเทียมให้แห้งใช้เวลาประมาณ 2 – 3 เดือน และกระเทียมมีการสูญเสียน้ำหนักจนเหลือประมาณร้อยละ 30 ของกระเทียมสด สำหรับกระเทียมสดที่มีการจำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรม และพ่อค้าส่งในต่างจังหวัด ไม่มีการนำกระเทียมมาแขวนผึ่ง เมื่อรับกระเทียมเข้ามาแล้ว จะนำกระเทียมเข้าสู่พื้นที่ผลิต เพื่อเตรียมการจำหน่ายทันที หรือหากกิจการใด มีการส่งออกกระเทียมสด นำกระเทียมที่เตรียมจำหน่ายแล้วไปเก็บรักษาในห้องเย็น (ภาพที่ 4) จากการศึกษาพบว่า ค่าใช้จ่ายในการเก็บกระเทียมสด 4 ลักษณะ คือ

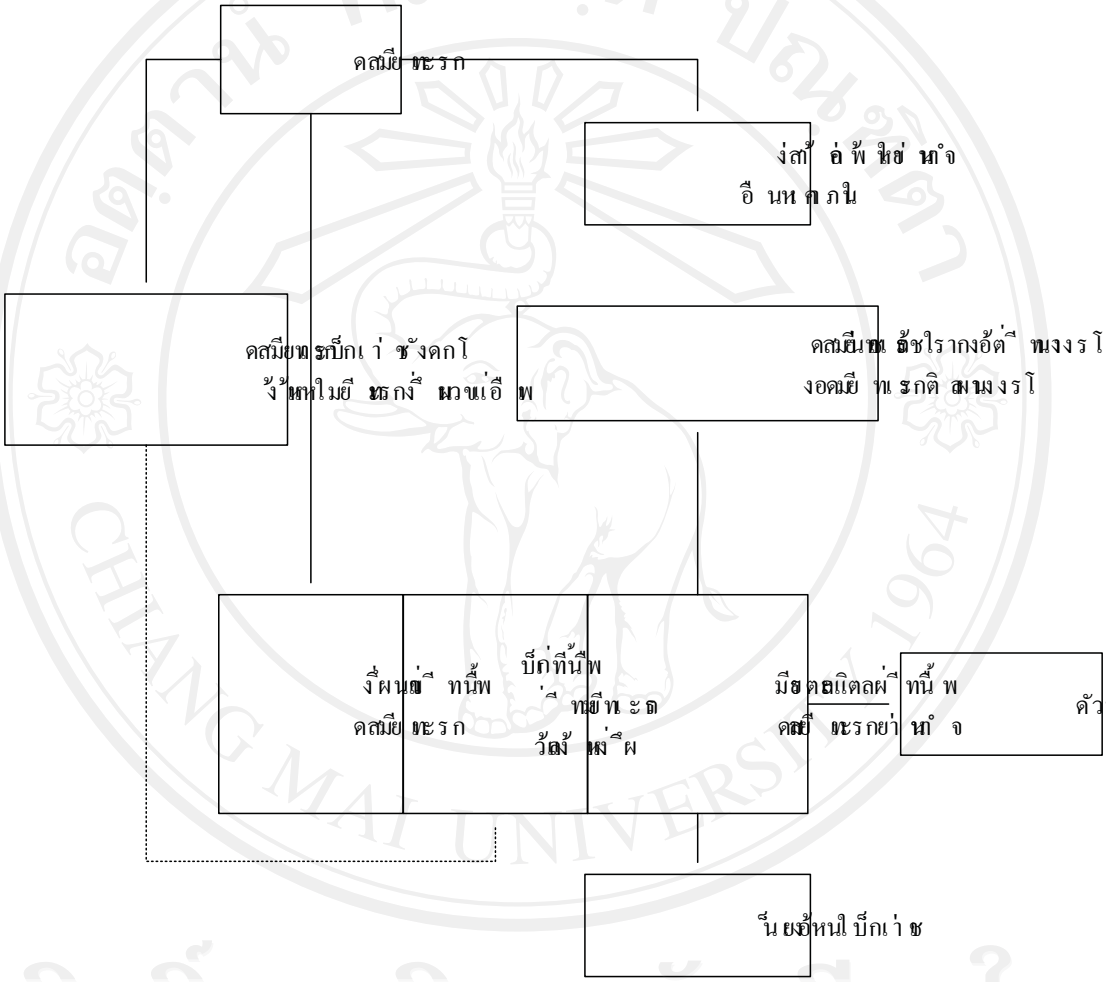
1) กระเทียมสด ต้องมีไม้ เพื่อแขวนตากกระเทียมให้แห้งสนิท และใช้พื้นที่ในการแขวนตากมาก กระเทียมสดนั้นไม่สามารถนำมา แปรรูปได้ทันที มีทั้งค่าใช้จ่ายในส่วนของเงินทุน และในส่วนของดอกเบี้ยที่กู้ยืมจากธนาคาร รวมถึงค่าใช้จ่ายในการบริหารวัตถุดิบคงคลัง ที่ใช้ในการเก็บกระเทียมสดตั้งแต่ต้นปี

2) ค่าวัตถุดิบสูญเสียในระหว่างการเก็บ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

3) ค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าเช่าโกดัง ที่ใช้เก็บกระเทียมสด คิดเป็น 20 สตางค์ต่อน้ำหนักกระเทียมสดต่อเดือน

4) ค่าใช้จ่ายในส่วนของห้องเย็น คิดเป็น 1 บาทต่อน้ำหนักกระเทียมสดต่อเดือน



ภาพที่ 4 การจัดการวัตถุดิบกระเทียมสด

การจัดการด้านกิจกรรมการผลิต กิจกรรมหลังการผลิต กิจกรรมการตลาดของกระเทียมสด ในธุรกิจค้าส่งกระเทียมในภาคเหนือ (ภาพที่ 5) มีลักษณะ ดังนี้

1.7 การจำหน่ายกระเทียมสดให้โรงงานอุตสาหกรรม โดยเฉพาะโรงงานกระเทียมดองที่ต้องใช้กระเทียมสดในการทำกระเทียมดอง กิจการค้าส่งมีการซื้อกระเทียมจากเกษตรกรแล้ว และหลังการเก็บเกี่ยว นำกระเทียมสดเข้ามาในโกดัง มาผ่านกระบวนการก่อนจำหน่ายทันที ได้แก่ นำกระเทียมมาทำความสะอาด โดยการลอกเปลือกด้านนอกของกระเทียมออก ตัดราก และตัดก้าน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ใบให้เหลือความยาวประมาณ 1 นิ้ว บรรจุถุงตาข่าย และนำส่งให้โรงงานทันที หรือ บางโรงงานรับซื้อกระเทียมสดที่เก็บจากแปลงทันทีโดยไม่ต้องมาผ่านกระบวนทำความสะอาด ผู้ค้าส่งจะนำรถไปขนส่งจากแปลงปลูกเมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวและนำส่งให้โรงงานทันที และส่วนใหญ่การจำหน่ายกระเทียมสดเข้าโรงงานเป็นการจำหน่ายแบบคละเกรด ด้านราคาผู้ประกอบการเป็นผู้เจรจาต่อรองราคาจาก คุณภาพของกระเทียม ต้นทุนที่ซื้อและราคา ของกระเทียมที่ซื้อขาย ในขณะนั้นด้วย การจำหน่ายหากมีการจำหน่ายโดยตรงกับโรงงาน มีการให้เครดิตการชำระเงิน แต่หากจำหน่ายผ่านนายหน้าจะได้รับชำระเงินเป็นเงินสด

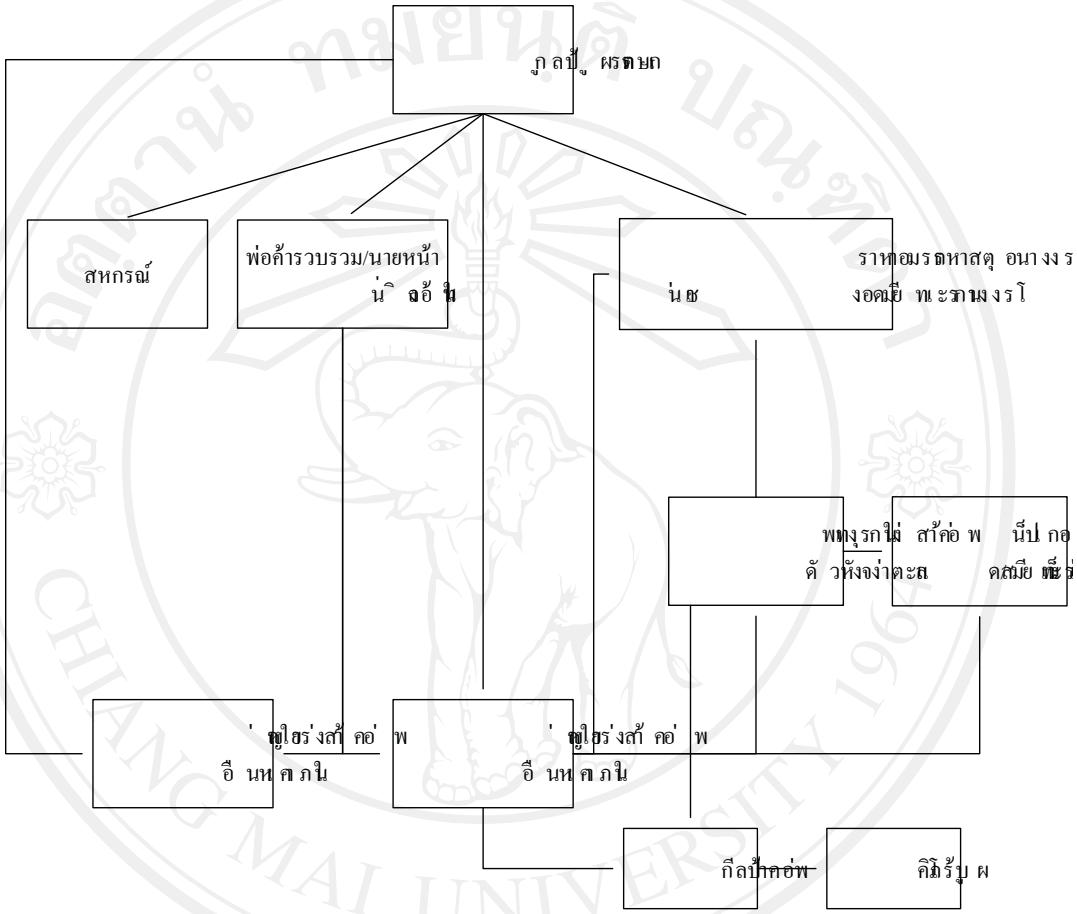
1.8 การจำหน่ายกระเทียมสดให้พ่อค้าส่งในต่างจังหวัด มีการเตรียมกระเทียมเพื่อจำหน่ายเช่นเดียวกัน คือ ทำความสะอาดหัวกระเทียม และตัดราก มีการแปรรูป 2 ลักษณะ คือ ลักษณะกระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก ที่มีการตัดก้านใบ ในกรณีที่ผู้ค้าจะนำไปส่งต่อให้โรงงานอุตสาหกรรมในต่างจังหวัด หรือกระเทียมมัดจุกซึ่งใช้กระเทียมสดที่เป็นกระเทียมเย้า เพื่อจำหน่ายให้ผู้ค้าปลีก มีราคาถูกกว่ากระเทียมแห้ง กระเทียมจะแห้งไปเองตามระยะเวลาจนกว่าถึงมือผู้บริโภค แต่ผู้ค้าส่งไม่ค่อยนิยมจำหน่ายมากนัก เพราะกระเทียมเย้ามีความชื้นสูง เกิดเชื้อราได้ง่าย และเก็บไว้ได้ไม่นาน กระเทียมทุกชนิดมีการบรรจุลงในถุงตาข่ายก่อนจำหน่าย มีการจัดส่ง ด้านราคาผู้ประกอบการเป็นผู้เจรจาต่อรองราคาจาก คุณภาพของกระเทียม ต้นทุนที่ซื้อและราคา ของกระเทียมที่ซื้อขายในขณะนั้นด้วย มีการให้เครดิตการชำระเงิน

1.9 การเก็บเข้าห้องเย็นเพื่อส่งออก เป็นกระเทียมสดแช่เย็น มีการเตรียมกระเทียมเพื่อจำหน่ายเช่นเดียวกัน คือ ทำความสะอาดหัวกระเทียม ตัดราก และก้านใบ มีการแยกเกรดกระเทียมก่อนบรรจุ และนำไปเก็บในห้องเย็น เพื่อรักษาคุณภาพกระเทียม สำหรับการส่งออกของกิจการค้าส่งในภาคเหนือ ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นส่งออกโดยตรง มีการส่งให้ตัวแทนในการส่งออก หรือส่งออกพร้อมกับสินค้าเกษตรอื่นๆ เพื่อเป็นการประหยัดจากขนาดในการใช้การขนส่งโดยใช้ห้องเย็น

1.10 กระเทียมสดที่นำมาเก็บเป็นวัตถุดิบคงลัง เมื่อรับกระเทียมเข้ามาแล้ว มีการนำมาแขวนผึ่งให้แห้งก่อน เพื่อจำหน่ายเป็นกระเทียมแห้งหรือทำการแปรรูป แต่หากกระเทียมสดมีมากและต้องการจำหน่ายพ่อค้าส่งรายอื่นในภาคเหนือเพื่อนำไปเก็บเป็นกระเทียมแห้งเช่นเดียวกัน จะจำหน่ายให้โดยไม่มีการแปรรูป ด้านราคาผู้ประกอบการเป็นผู้กำหนดราคาจาก ต้นทุน ที่ซื้อมาคำนึงถึงน้ำหนักที่สูญเสียในระหว่างการเก็บก่อนจำหน่าย คุณภาพของกระเทียม และราคากระเทียม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ในขณะนั้นด้วย การซื้อขายกระเทียมสดระหว่างพ่อค้ามีการชำระเงินเป็นเงินสด และความรับผิดชอบในการขนส่งกระเทียมสดขึ้นอยู่กับการตกลงกัน



ภาพที่ 5 การดำเนินกิจกรรมหลักของห่วงโซ่แห่งคุณค่ากระเทียมสด

ด้านการจัดการกิจกรรมสนับสนุน ในการจัดการทรัพยากรบุคคล การจัดการด้านการเงิน ในธุรกิจค้าส่งกระเทียมในภาคเหนือ ดังนี้

1.11 การจัดการด้านทรัพยากรบุคคล พบว่า การตัดสินใจในการดำเนินงานในทุกกิจกรรมของกิจการขึ้นอยู่กับการวางแผนของผู้ประกอบการ มีการจัดหาพนักงานให้มีจำนวนที่เหมาะสมในช่วงที่มีกระเทียมสดเข้ามา เพราะต้องรีบดำเนินการจัดการ โดยเฉพาะการทำกระเทียมสดส่งโรงงานอุตสาหกรรม มีการมอบหมายงานและสั่งงานให้กับพนักงาน ในการขนส่ง การรับวัตถุดิบ ขนย้าย จัดเก็บ แขวนผึ่งกระเทียม และเตรียมกระเทียมสดเพื่อจำหน่าย เป็นการใช้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แรงงานคนทั้งหมด ซึ่งแรงงานที่ใช้ส่วนใหญ่ไม่จะเป็นต้องมีทักษะ เพราะมีการรับคำสั่งจากผู้ประกอบการมาผลิต และเรียนรู้งานไปกับการผลิต

1.12 การจัดการด้านการเงิน กิจการมีการเก็บรวบรวมกระเทียมสดไว้ตั้งแต่ต้นฤดูกาล ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการเก็บเพื่อนำมาผึ่งเป็นกระเทียมแห้ง มีการคาดการณ์แนวโน้มของตลาดและนำมาวางแผนการจัดเก็บวัตถุดิบ กิจการที่เลือกเก็บกระเทียมสดไว้ปริมาณมาก หากไม่เพียงพอที่เก็บในโกดังของตนเอง จะมีการเช่าโกดังในการเก็บกระเทียมด้วย หรือในบางกิจการหาซื้อกระเทียมสดมาจัดเก็บให้มีปริมาณที่ต้องการ และเพียงพอต่อการจัดเก็บในโกดังของตนเองเท่านั้น ทั้งนี้กิจการคำนึงถึงค่าใช้จ่าย และต้นทุนที่เกิดขึ้น ทั้งราคาวัตถุดิบกระเทียมสด ที่ซื้อเป็นเงินสด ค่าเช่าโกดัง ค่าขนส่งทั้งจากแหล่งเพาะปลูกมายังที่จัดเก็บ และจากแหล่งจัดเก็บมายังโกดังผลิต ความคุ้มค่าของการจัดเก็บที่น้ำหนักกระเทียมสูญหายไปจาก 1 กิโลกรัมกระเทียมสด ระยะเวลา 3 เดือน เมื่อเป็นกระเทียมแห้งมีน้ำหนักเหลือประมาณ 0.346 กิโลกรัม และในการส่งออกกระเทียมสดที่จัดเก็บในห้องเย็นยังต้องมีค่าใช่จ่ายในส่วนของห้องเย็นอีกด้วย นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในส่วนของอัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน สำหรับกระเทียมสดที่ซื้อเพื่อจำหน่ายเข้าโรงงาน โดยเฉพาะโรงงานกระเทียมดอง ส่วนใหญ่จัดหาให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าเท่านั้น เพราะกระเทียมที่ใช้ในการทำกระเทียมดองเป็นกระเทียมพันธุ์เบาไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน และเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จ ต้องเตรียมทำการจำหน่าย และจัดส่งทันที การจัดการด้านการเงินในธุรกิจค้าส่งกระเทียม เน้นการบริหารเงินทุนให้มีสภาพคล่อง เพราะนอกจากต้องจัดซื้อกระเทียมด้วยเงินสดแล้ว การขายยังเป็นเงินเชื่อ และการเก็บกระเทียมมากเกินไปอาจส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

1.13 แนวทางการแก้ไขปัญหาของกิจการในการจัดการกระเทียมสด ที่มีปัญหาในด้านการกำหนดปริมาณกระเทียมที่จัดเก็บกระเทียมสดเป็นวัตถุดิบคงคลัง ผลผลิตกระเทียมในแต่ละปีไม่แน่นอน ราคากระเทียมค่อนข้างผันผวน ในบางปีที่ปริมาณผลผลิตน้อย เสี่ยงต่อการขาดแคลนวัตถุดิบ กระเทียมมีราคาแพง และต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนไปกับการ จัดเก็บมาก หากเก็บกระเทียมปริมาณมากเกินไป เกิดความเสี่ยงหากการเก็บไว้ขายไม่คุ้มกับต้นทุน มีความยุ่งยากในการจัดการการดูแลที่ไม่ทั่วถึง และกระเทียมอาจมีความเสียหายเกิดขึ้นในระหว่างการเก็บ แนวทางการแก้ไขคือ เก็บสถิติการซื้อขาย ตลอดทั้งปี เทียบกับปีก่อนๆเพื่อพยากรณ์ความต้องการของตลาด และ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แนวโน้มของราคาวัตถุดิบ สำรวจผลผลิตตั้งแต่ต้นฤดู รวมไปถึงดูภัยธรรมชาติต่างๆที่เกิดขึ้น เก็บข้อมูลจากทั้งภาครัฐ และ เครือข่ายทางการ ค้า การรักษาลูกค้าเดิม เพื่อคาดการณ์ยอดขายในแต่ละปีได้ และนำมากำหนดปริมาณขั้นต่ำที่จัดเก็บกระเทียมสดไว้ให้เหมาะสมกับวางแผนจัดการวัตถุดิบ

2. กระเทียมแห้ง

ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของกระเทียมแห้ง มีการวิเคราะห์การจัดการในแต่ละกิจกรรมหลักและมีการวิเคราะห์กิจกรรมสนับสนุนไปพร้อมกัน ตั้งแต่รับเข้ากระเทียมแห้ง จนถึงจำหน่ายกระเทียมสดไปยังลูกค้า

กิจกรรม Inbound logistic กระเทียมแห้ง ประกอบด้วย การขนส่ง การควบคุมประสิทธิภาพการขนส่ง การจัดการวัตถุดิบที่รับเข้ามา ทั้งการตรวจรับ การจัดเก็บ และการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ รวมไปถึงการจัดการวัตถุดิบคงคลัง ซึ่งมีกิจกรรมสนับสนุนในด้านการวางแผนการจัดหาจัดซื้อวัตถุดิบ การบริหารทรัพยากรบุคคล และการบริหารจัดการด้านการเงินเป็นกิจกรรมที่ไปสนับสนุนให้กิจกรรมดังกล่าวมีประสิทธิภาพ

2.1 แหล่งจัดซื้อกระเทียมแห้ง มีทั้งกระเทียมที่ปลูกภายในประเทศ (กระเทียมไทย) และกระเทียมที่นำเข้าจากต่างประเทศ (กระเทียมจากจีน) ความแตกต่างระหว่างกระเทียมไทย และกระเทียมจากจีน คือ กระเทียมไทย มีคุณภาพที่ดี ให้รสชาติ กลิ่นที่ดี เปลือกหนา และเก็บไว้ได้นานกว่ากระเทียมจากจีน สำหรับ กระเทียมจากจีนมีขนาดใหญ่ การแบ่งกลีบมีขนาดชัดเจน แกะง่าย เปลือกบาง แต่มีอายุการเก็บรักษาสั้นสั้นกว่ากระเทียมไทย

1) กระเทียมแห้ง ของไทย สามารถจัดซื้อได้ภายในประเทศตลอดทั้งปี หากเป็นกระเทียมแห้งที่เป็นผลผลิตในฤดูกาลใหม่เริ่มออกสู่ตลาดตั้งแต่เดือนมีนาคม ซึ่งราคากระเทียมแห้งใหญ่คละที่ซื้อขายในปี 2547 – 2551 มีราคาเฉลี่ยอยู่ในช่วง 19.50 – 34.62 บาท (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2553: ออนไลน์) ซึ่งมีแหล่งในการจัดซื้อเช่นเดียวกับกระเทียมสด โดย สำรวจหาซื้อโดยตรงกับ เกษตรกร และ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น ที่ทำการแขวน ผึ่งกระเทียม ไว้ หรือติดต่อกับนายหน้า หรือพ่อค้าในการจัดหากระเทียมแห้งมาให้ นอกจากนี้ยังมีพ่อค้ารายเล็ก ที่ทำการแขวนผึ่งกระเทียม ไว้ นำมาเสนอขายให้ถึงโกดัง มีการประมูลซื้อกระเทียมแห้งจากสหกรณ์ที่เก็บกระเทียม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ไว้ ในบางปีที่รัฐบาลมีการประกันราคากระเทียม หรือติดต่อขอซื้อจากพ่อค้าส่งที่มีการจำหน่ายกระเทียมแห้งที่ยังไม่แปรรูปด้วย

2) กระเทียมแห้งจากจีน มีการจัดซื้อ ผ่านพ่อค้าที่นำเข้าจากชายแดนในภาคเหนือ ซึ่งส่วนใหญ่กระเทียมที่พ่อค้าส่งในภาคเหนือนำมาผลิต เป็นกระเทียมที่มาจากด่านเชียงแสน และด่านแม่สาย มีการนำเข้ากระเทียมแห้งมาก ช่วงเดือนกรกฎาคมถึงธันวาคม ลักษณะการนำเข้ากระเทียมส่วนใหญ่มีทั้งกระเทียมที่ยังไม่ได้แปรรูป และแปรรูปที่บรรจุถุงพร้อมจำหน่ายแล้ว กระเทียมที่แปรรูปและพร้อมจำหน่ายแล้วส่วนใหญ่มีการนำส่งให้ตลาดในกรุงเทพ และต่างจังหวัดโดยไม่มีการผ่านพ่อค้าส่งในภาคเหนือ ส่วนกระเทียมที่ยังไม่ผ่านการแปรรูปมีการแบ่งจำหน่ายให้พ่อค้าในภาคเหนือและมีการแปรรูปเพื่อส่งเองเช่นเดียวกัน ซึ่งกระเทียมที่นำเข้ามีทั้งกระเทียมสดและกระเทียมแห้งที่เป็นเป็นลักษณะกระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก เมื่อผ่านระยะเวลาการนำเข้าและถึงมือพ่อค้าส่งในภาคเหนือกระเทียมจะเป็นกระเทียมแห้งทั้งหมด การนำเข้ามีทั้ง พ่อค้าที่นำเข้านำมาเสนอขายถึงโกดัง หรือหากกิจการ มีความต้องการ กระเทียมจากจีน ก็จะทำการ ติดต่อผ่านพ่อค้านำเข้าที่เคยซื้อขายกันมาก่อน โดยอาศัยความสนิทสนมคุ้นเคยในการติดต่อซื้อขาย ในการซื้อแต่ละครั้งต้องซื้อในปริมาณมาก การสั่งซื้อต่อครั้งต้องมีปริมาณ 8 ตัน ขึ้นไป พ่อค้านำเข้าจึงขายและนำมาส่งให้

2.2 การจัดซื้อกระเทียมแห้ง การกำหนด ปริมาณการสั่งซื้อ กระเทียมแห้ง ขึ้นอยู่กับแนวโน้มของตลาด ความต้องการของลูกค้า ราคา และเมื่อมีความต้องการที่ใช้ ไม่ซื้อมาเก็บไว้มากจนเกินไป ในบางกิจการมีการติดต่อกับพ่อค้ารายเล็ก ให้เป็นซัพพลายเออร์ในการจัดหากระเทียมแห้งมาให้ตลอดทั้งปี ทำให้ไม่ต้องเก็บกระเทียมแห้งไว้มาก

2.3 การขนส่งกระเทียมแห้ง ในกรณีที่ผู้ประกอบการ ติดต่อซื้อกระเทียมผ่านนายหน้าหรือพ่อค้า ที่มาเสนอขาย ซึ่งเป็นกระเทียมแห้งทั้งกระเทียมไทย และกระเทียมจากประเทศจีน พบว่า ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการไม่ต้องรับผิดชอบการขนส่ง และภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เนื่องจากราคา ที่ทำการตกลงซื้อขายเป็น ที่รวมค่าขนส่งแล้ว แต่ในกรณีที่ติดต่อซื้อกับเกษตรกรและผู้ที่เก็บรวบรวมกระเทียมไว้โดยตรง พบว่า ผู้ค้าส่งเป็นผู้รับผิดชอบในการขนส่งกระเทียมแห้งเอง โดยมีวิธีการขนส่งเช่นเดียวกับการขนส่งกระเทียมสด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.4 การตรวจรับ เมื่อกระเทียมสดที่จัดซื้อ ได้ถูกขนส่งมาถึงโกดังแล้ว ทางโกดังมีการตรวจรับกระเทียมที่เข้ามา โดยมีเกณฑ์ในการตรวจรับ คือ ตรวจปริมาณ และคุณภาพของกระเทียม โดยสุ่มตรวจขณะที่พนักงานนำกระเทียมลงจากรถ ว่ากระเทียมมีคุณภาพ ตามที่ได้ตกลงซื้อขายกัน ซึ่งคุณภาพกระเทียมพิจารณาจาก ความสวยงาม สีสัน ขนาด ความแข็งแรง และกระเทียมต้องไม่เน่าเสีย ไม่ขึ้นรา ไม่ฝ่อ และไม่มีความเสียหายจากมอด และแมลงอื่นๆ สำหรับ การตรวจรับปริมาณกระเทียมในเบื้องต้น โดยการชั่งน้ำหนักรถและ กระเทียมรวมกัน จากนั้นหักลบกับน้ำหนักรถเปล่า เป็นการตรวจดูปริมาณของกระเทียมเบื้องต้น และให้พนักงานทำการชั่งดูปริมาณ ของกระเทียมอีกครั้งขณะ นำกระเทียมลงจากรถก่อนนำไปเก็บในโกดัง หากเป็น การซื้อขายจาก พ่อค้านายหน้ารายใหม่ ที่นำกระเทียมมาเสนอขายถึงโกดัง มีตรวจรับโดยการสุ่มตรวจกระเทียมทั่วทั้งคันรถ แล้วจึงตกลงราคาจากคุณภาพของกระเทียมที่เข้ามาด้วยตัวเอง หากมีคุณภาพและได้ราคาตามต้องการจึงทำการรับกระเทียมไว้ทั้งหมด

2.5 การเก็บรักษากระเทียมแห้ง เมื่อตรวจรับกระเทียมแล้ว มีการนำกระเทียมไปจัดเก็บไว้ในโกดัง ซึ่ง ลักษณะของโกดังจัดเก็บกระเทียม ของผู้ประกอบการทั้งหมด มีลักษณะเหมือนกัน คือ ร่ม โปร่ง โล่ง อากาศถ่ายเทได้ดี กระเทียมแห้งมีการเก็บเป็นกองบนพาเลท ก่อนนำกระเทียมแห้งมาเก็บ มีการราดน้ำยากันแมลงลงบนพื้น นำกระเทียมมาเก็บเป็นกองตามปริมาณกระเทียมที่รับเข้ามาในแต่ละรอบ แต่ละกองไม่ควรเกิน 3,000 กิโลกรัม มีการแยกเก็บกระเทียมตามราคาและวันที่เข้าโกดัง มีการทำข้อมูล ได้แก่ ขนาด ปริมาณ ราคา และ แหล่งที่มาของวัตถุดิบ (ภาพที่ ผ7)

2.6 การจัดการวัตถุดิบคงคลัง ในช่วง ระหว่างที่มีการซื้อเก็บกระเทียมสด มีการนำกระเทียมแห้งที่เป็นวัตถุดิบคงคลังจากปีที่แล้วมาเข้ากระบวนการแปรรูปก่อน หลังจากนั้นจึงมีการซื้อเก็บกระเทียมแห้งเป็นวัตถุดิบคงคลังตามมา มีการซื้อเก็บกระเทียมแห้ง ทั้งกระเทียมไทยและกระเทียมจากประเทศจีน เพื่อให้มีวัตถุดิบมาแปรรูปและจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี จนกระทั่งไปถึงฤดูเก็บเกี่ยวใหม่ ไม่ให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบ และไม่ให้เสียโอกาสในการทำกำไรของธุรกิจ ผู้ประกอบการกำหนดปริมาณกระเทียมแห้งที่ซื้อกระเทียมแห้งมาเก็บ คือ กระเทียมคงคลังที่เหลือ ราคากระเทียมในแต่ละช่วง ความสามารถในการจัดเก็บ กระเทียม และการบริหารเงินทุนหมุนเวียน การเก็บกระเทียมแห้งนอกจากเก็บไว้โกดังของตนเอง ยังมีการเช่าโกดังเก็บกระเทียมแห้งอีกด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

นอกจากนี้หากผู้ประกอบการรายใดที่ต้องการเก็บกระเทียมไว้จำหน่ายในช่วงปลายฤดูกาล เพื่อเก็งกำไร สามารถนำกระเทียมแห้งไปเช่าเก็บในห้องเย็นเพื่อรักษาคุณภาพกระเทียม จากการศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่กิจการค้าส่งกระเทียมในภาคเหนือไม่นิยมเก็บกระเทียมในห้องเย็น เพราะมีค่าใช้จ่ายมาก กิจการส่วนใหญ่เน้นการหมุนเวียนวัตถุดิบเร็ว เพื่อให้ด้านการเงินมีสภาพคล่อง การเก็บกระเทียมแห้งในห้องเย็นส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้านำเข้ากระเทียมจากจีน เพราะมีเปลือกบางเสียหายง่าย และผู้ค้านำเข้าต้องการเก็บเพื่อจำหน่ายในช่วงปลายฤดูกาลที่กระเทียมไทยกำลังอยู่ในช่วงเพาะปลูก และพบว่าผู้ประกอบการค้าส่งในภาคเหนือ ไม่เก็บกระเทียมแห้งจากจีนไว้มาก ส่วนใหญ่รอความต้องการของลูกค้าก่อน จึงทำการสั่งซื้อมาเก็บไว้ ค่าใช้จ่ายในการเก็บ กระเทียมแห้งมี 4 ลักษณะ คือ

1) มีทั้งค่าใช้จ่ายในส่วนของเงินทุน และในส่วนของดอกเบี้ยที่กู้ยืมจากธนาคาร รวมถึงค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการเก็บกระเทียมแห้ง

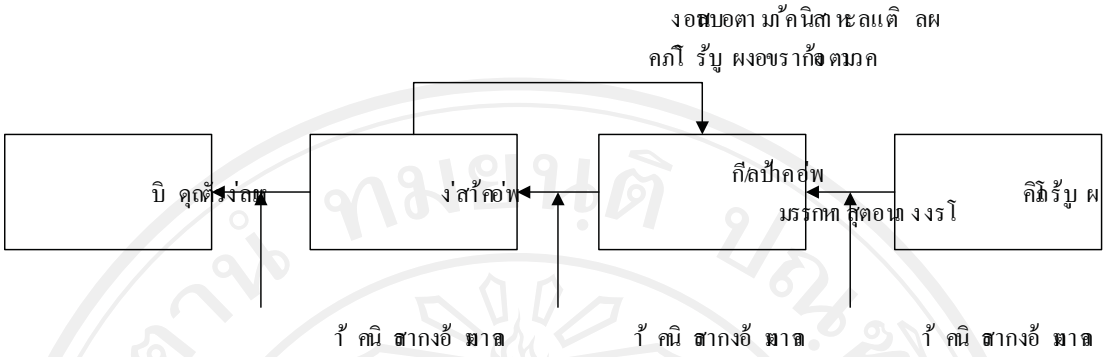
2) ค่าวัตถุดิบสูญเสียในระหว่างการเก็บ เช่น น้ำหนักสูญหาย ความเสียหายจากการเน่าเสีย มีแมลงรบกวน เชื้อรา เกิดการฝ่อ เป็นต้น

3) ค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าเช่าโกดัง ซึ่งค่าเช่าเก็บกระเทียมแห้ง คิดเป็น 10 สตางค์ต่อน้ำหนักกระเทียมแห้งต่อเดือน

4) ค่าใช้จ่ายในส่วนของห้องเย็น ซึ่งค่าเช่าเก็บกระเทียมแห้ง คิดเป็น 1 บาทต่อน้ำหนักกระเทียมแห้งต่อเดือน

2.7 กิจกรรมการผลิต ที่เกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนหรือแปรรูป กระเทียมเพื่อจำหน่ายเป็นสินค้า (transforming inputs into final product) ประกอบด้วย วิธีแปรรูปกระเทียมก่อนการจำหน่าย และการบริหารการผลิตของผู้ประกอบการ ระบบที่นำมาวางแผนการจัดการวัตถุดิบและการผลิตในธุรกิจค้าส่งกระเทียม คือ ระบบดึง (pull system) เหมาะกับระบบที่มีการตอบสนองความต้องการในการผลิตที่รวดเร็ว ต้นทุนในการเตรียมการผลิตไม่สูง เหมาะกับกระบวนการที่สามารถควบคุมความไม่แน่นอนได้ดี สามารถจัดการให้การส่งมอบวัตถุดิบตรงตามความต้องการทั้งด้านปริมาณและเวลา (ภาพที่ 6) ในธุรกิจค้าส่งกระเทียมมีความจำเป็นที่ต้องมีวัตถุดิบคงคลัง เพื่อไม่ให้เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบ การใช้ระบบดึงต้องมีความพร้อมและมีมาตรการในการรองรับความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้น เช่น วัตถุดิบในการผลิตไม่มาส่งตามเวลาและปริมาณที่ต้องการ เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 6 ระบบดึง (Pull system) ในการจัดการวัตถุดิบคงคลังและการผลิต

การวางแผนการผลิตในกิจการค้าส่งกระเทียม ผู้ประกอบการรอความต้องการของลูกค้า และรับคำสั่งซื้อก่อน โดยลูกค้ามีการกำหนดคุณลักษณะกระเทียมที่ต้องการ เช่น รูปแบบที่ต้องการ (กระเทียมมัดจุก กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก หรือกระเทียมแกะกลีบ) ชนิดของกระเทียม (กระเทียมไทย หรือกระเทียมจากจีน) สีสันของกระเทียม ขนาดของกระเทียม (เกรด) ปริมาณกระเทียมที่บรรจุลงถุงตาข่าย (กิโลกรัม) และปริมาณกระเทียมที่ต้องการ จึงทำการคัดเลือกกระเทียมที่เก็บไว้เป็นวัตถุดิบคงคลังมาแปรรูปตามที่ลูกค้าต้องการ จากกระเทียมคงคลัง ทั้งโกดังของตนเองและโกดังเช่า โดยคัดเลือกกระเทียมแห้งที่เข้าก่อนมาผลิตก่อน แต่บางครั้งต้องเลือกจากคุณภาพของกระเทียมที่จะสามารถเก็บไว้ได้ เพราะกระเทียมที่เข้ามาก่อนอาจมีคุณภาพดีกว่าสามารถเก็บไว้ได้นานกว่า จะถูกนำมาผลิตทีหลัง นอกจากนี้บางกิจการได้พิจารณาจากราคากระเทียม คือนำกระเทียมที่ซื้อได้ในราคาราคาถูกมาผลิตก่อน อาจเป็นกระเทียมสดที่แขวนผึ่งเก็บไว้เป็นกระเทียมแห้งของกิจการเอง หรือกระเทียมแห้งที่ซื้อมาเก็บใหม่ (ภาพที่ 7)

หากกระเทียมแห้งที่เก็บไว้มีไม่เพียงพอ หรือไม่ตรงกับที่ลูกค้าต้องการ กิจการมีการจัดซื้อกระเทียมแห้งได้จากเครือข่ายการค้า ทั้งผู้รวบรวม นายหน้าในท้องถิ่น ผู้นำเข้า และระหว่างพ่อค้าส่งด้วยกันเอง หรือหากมีปัญหาในการผลิต เช่น ขาดแคลนแรงงาน เครื่องจักรเสีย หรือผลิตไม่ทัน ผู้ประกอบการค้าส่งกระเทียม มีการบริหารจัดการได้หลายวิธี ดังนี้

1. มีการจ้างโกดังเช่าเก็บกระเทียมผลิต โดยการ มอบหมายงาน ให้หัวหน้างาน หรือเจ้าของโกดังเช่าดูแลการแปรรูป กระเทียมที่แปรรูปและบรรจุถุงแล้ว ต้องนำ มาส่งให้โกดัง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

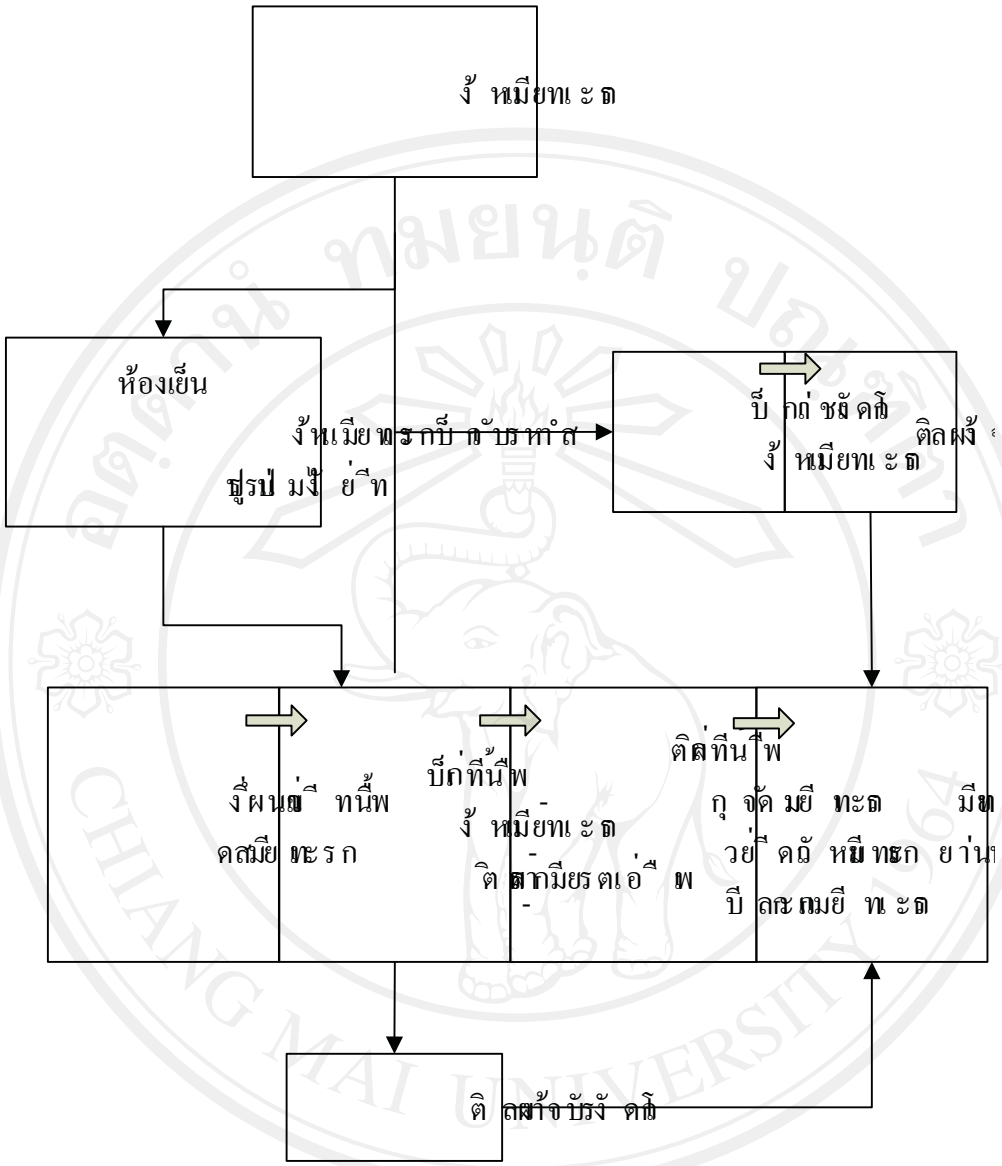
ส่วนกลาง ผู้ประกอบการมีการ ใช้โทรศัพท์สอบถาม และขับรถไปดูด้วยตัวเองในบางครั้ง มีการวัดประสิทธิภาพการผลิต จากปริมาณงาน และคุณภาพของงานที่ได้ มีการเก็บข้อมูลเพื่อตรวจสอบผลผลิตที่ได้ เทียบกับปริมาณวัตถุดิบที่เก็บในโกดังแต่ละแห่งนั้นว่ามีสัดส่วนที่เหมาะสม ถูกต้อง เพื่อป้องกันวัตถุดิบหาย ดังนั้น หากมีการจ้างโกดังเช่าเก็บผลิต ต้องอาศัยความไว้วางใจ ผู้ให้เช่าและหัวหน้างานที่ดูแลการผลิต ต้องมีความซื้อสัตย์ ผู้ประกอบการเป็นผู้รับผิดชอบค่าแรงงานในการผลิตทั้งหมด

2. จ้างผลิต โดยนำกระเทียมไปให้ หรือให้เจ้าของโกดัง รับจ้างมารับกระเทียมจากโกดังที่เก็บวัตถุดิบ ส่วนกลาง โดยมีการบันทึกปริมาณที่นำไปผลิต ผู้รับจ้างผลิตรับคำสั่งผลิตจากผู้ประกอบการ เมื่อเสร็จแล้วต้องนำกลับมาส่งในโกดังส่วนกลาง มีการ ตรวจรับกระเทียมที่แปรรูปเสร็จแล้ว ว่ามีสัดส่วนที่ถูกต้อง โดยที่ผู้ประกอบการไม่มีการไปดูแลการบริหารการผลิตของโกดังที่รับจ้างผลิต ดูเฉพาะคุณภาพ และปริมาณงานที่กลับมาเท่านั้น มีการจ้างเหมาตามปริมาณงานที่ได้

3. ซื้อกระเทียมจากพ่อค้าส่งที่เป็นเครือข่ายการค้า มาส่งให้ลูกค้าบางส่วน เพื่อให้มีปริมาณตามจำนวนที่ลูกค้าสั่ง บางครั้งซื้อแล้วสามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้เลย หรือต้องนำมาบรรจุถุงใหม่ให้มีปริมาณบรรจุตามที่ลูกค้าสั่งซื้อ

4. กิจการค้าส่งกระเทียมสามารถอาศัยความร่วมมือจากเครือข่ายการค้า ทั้งเกษตรกร ผู้รวบรวม นายหน้าในท้องถิ่น และพ่อค้าส่ง ในด้านต่างๆ ทั้งข้อมูลข่าวสาร การจัดหาวัตถุดิบ และปัจจัยการผลิตอื่นๆ เช่น บรรจุภัณฑ์ แรงงาน และเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต เป็นต้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 7 การจัดการวัตถุดิบกระเทียมแห้ง และการผลิตกระเทียมเพื่อจำหน่าย

การผลิตกระเทียมเพื่อจำหน่าย กระเทียมที่กิจการค้าส่งในภาคเหนือจำหน่าย มีทั้งกระเทียมไทยและกระเทียมจากจีน ซึ่งกระเทียมที่จำหน่ายมี 4 รูปแบบ คือ

1. กระเทียมไม่แปรรูป (ภาพที่ ผ7) ที่มีการซื้อขายในระหว่างพ่อค้าส่ง หากเป็นกระเทียมไทย ลักษณะของกระเทียมแห้งจะยังไม่ถูกตัดราก และส่วนของก้านใบออก แต่หากเป็นกระเทียมจากจีน ส่วนใหญ่มาในรูปแบบที่มีการตัดราก และก้านใบมาแล้ว และกระเทียมแห้งที่จำหน่ายในรูปแบบนี้จำหน่ายแบบคละเกรด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2. กระเทียมมัดจุก (ภาพที่ ผ10) ส่วนใหญ่เป็นกระเทียมไทยที่มีขนาดหัวใหญ่ และก้านยาว โดยเฉพาะกระเทียมจากแหล่งเพาะปลูกในจังหวัดเชียงใหม่ เหมาะกับการนำมามัดจุก มีวิธีการแปรรูปโดยแรงงานคนทั้งหมด ใช้สายตาและความชำนาญ ในการคัดขนาดกระเทียม ซึ่งมีการแบ่งเกรดกระเทียมเป็น มัดจุกหัวใหญ่ มัดจุกหัวกลาง และมัดจุกหัวเล็ก โดยมีการตัดแต่งก้านใบ ตัดราก ทำความสะอาดหัวกระเทียม แล้วมัดเป็นจุกหรือเป็นช่อ และบรรจุลงในถุงตาข่าย ส่วนใหญ่มีการบรรจุตามปริมาณที่นิยม คือ บรรจุ 35 กิโลกรัมต่อถุง

3. กระเทียมหัวเดี่ยว (ภาพที่ ผ11) กระเทียมไทยมีวิธีการแปรรูปโดยใช้แรงงานคน ในการตัดรากและก้านใบทิ้ง โดยให้มีความยาวก้านใบเหลือไม่เกิน 1 เซนติเมตร และทำความสะอาดหัวให้สะอาด โดยลอกเปลือกด้านนอกออก สำหรับกระเทียมจากจีนส่วนใหญ่กระเทียมที่เข้ามาเป็นกระเทียมที่ตัดจุกมาแล้ว และเป็นกระเทียมที่นำออกมาจากห้องเย็น ต้องนำกระเทียมมาผึ่งลมให้แห้งก่อน เพราะกระเทียมที่นำออกมาจากห้องเย็นเปลือกกระเทียมจะมีความเหนียว จากนั้นจึงทำความสะอาดและตัดแต่งหัวกระเทียม แล้วนำไปคัดขนาด โดยใช้เครื่องคัดขนาดหัวกระเทียม (ภาพที่ ผ8) เกรดกระเทียมแบ่งเป็น กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุกหัวใหญ่ กระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุกหัวกลาง และกระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุกหัวเล็ก เมื่อคัดขนาดเสร็จมีการแยกเกรด มีการตรวจสอบคุณภาพก่อนบรรจุลงในถุงตาข่าย ขนาดบรรจุตามความต้องการของลูกค้า

4. กระเทียมแกะกลีบ (ภาพที่ ผ12) มีวิธีการแปรรูปโดยใช้เครื่องจักร และแรงงานคน โดยนำกระเทียมที่ตัดจุกและรากแล้วแล้ว เข้าเครื่อง แกะกลีบ ลักษณะการทำงานของเครื่อง คือ เครื่องจะบีบแยกหัวกระเทียมให้เป็นกลีบ กระเทียมแยกกลีบแล้วจะมีเศษของเปลือกจากนวนมาก จึงมีใช้พัดลมขนาดใหญ่ในการเป่า เปลือกกระเทียม ให้หลุดออกไปด้วย (ภาพที่ ผ9 ก.) จากนั้นนำกลีบกระเทียมมาคัดแยกขนาด (ภาพที่ ผ9 ข.) โดยขนาดการแบ่งเกรด แบ่งเป็นกระเทียมกลีบใหญ่ กระเทียมกลีบกลาง และกระเทียมกลีบเล็ก สำหรับการคัดขนาดของกระเทียมจากจีน จะมีการเปลี่ยนตะแกรงในเครื่องคัดแยกกลีบกระเทียม เพราะขนาดกลีบของกระเทียมไทยและกระเทียมจากจีนแตกต่างกัน กระเทียมที่แยกขนาดแล้ว จะนำมาตรวจสอบคุณภาพ โดยใช้แรงงานคน เช่น เปลือกหลุดจนถึงเนื้อกระเทียม กลีบกระเทียมฝ่อ หรือกระเทียมที่ได้รับความเสียหายจากเครื่อง ทำการคัดแยกส่วนที่เสียออก จากนั้นนำมาบรรจุถุงตาข่ายขนาดบรรจุ ตามที่ลูกค้าต้องการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2.8 กิจกรรม Outbound logistic กระเทียมที่บรรจุถุงตาข่ายแล้ว นำมาตรวจสอบปริมาณ และคุณภาพว่าตรงกับที่ลูกค้าได้สั่งซื้อไว้ ทำการแยกกระเทียมที่จะจัดส่งให้ลูกค้าแต่ละราย และทำการจัดส่งให้ลูกค้าทันที (ภาพที่ ผ13) โดย ไม่มีการเก็บกระเทียมที่แปรรูปแล้ว เป็นสินค้าคงคลังไว้ เพราะคุณภาพกระเทียมจะลดลง โดยเฉพาะกระเทียมแกะกลีบ ซึ่งอยู่ได้ไม่เกิน 2 อาทิตย์ กระเทียมมีคุณภาพลดลง เริ่มฝ่อ และสูญเสียน้ำหนักเร็ว ยกเว้นกระเทียมที่เก็บไว้ในห้องเย็น เพื่อรักษาคุณภาพ และเพื่อส่งออก ส่วนใหญ่มีการเก็บกระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุกเท่านั้น สำหรับกระเทียมที่คุณภาพต่ำ เช่น เปลือกหลุดเล็กน้อย ขนาดเล็กมากไม่ได้มาตรฐาน จะจำหน่ายให้พ่อค้าปลีกในพื้นที่ที่มาติดต่อซื้อ และส่วนของกระเทียม ทั้งเปลือก ก้านใบ กระเทียมที่ฝ่อ หรือเสียหาย มีการนำไปทำเป็นปุ๋ยอีกด้วย มีการบริการจัดหารถ และมีการส่งกระเทียมที่พร้อมจำหน่ายแล้วไปให้ลูกค้า โดยในการขนส่งใช้รถบริษัทที่มีมาตรฐาน และมีประกันความเสียหายของสินค้าในระหว่างขนส่งด้วย ส่วนภาระค่าใช้จ่ายในการขนส่งนั้น ทำการตกลงเรื่องภาระค่าขนส่ง ก่อนว่าใครจะเป็นผู้รับผิดชอบในส่วนนี้ ตั้งแต่การตกลงราคากระเทียมที่จำหน่าย

2.9 ด้านการตลาดกระเทียมแห้ง แบ่งตามผลิตภัณฑ์ พบว่า

1. กระเทียมแห้งที่ จำหน่ายเข้าสู่ตลาด ค้าส่งเพื่อบริโภค พบว่า ลูกค้าที่เป็นกลุ่มลูกค้าตลาด ทั้งพ่อค้าส่ง และปลีกนั้น มีความต้องการกระเทียมไทยมากกว่ากระเทียมจากจีน โดยเฉพาะในครัวเรือน ถึงแม้ราคาสูงกว่า แต่กระเทียมไทยมีคุณภาพที่ดีกว่า ให้รสชาติ กลิ่นที่ดีกว่า ในการทำอาหารไทย เปลือกหนา และเก็บไว้ได้นานกว่า แต่พ่อค้าในกลุ่มตลาดนั้นก็ยังมีความต้องการกระเทียมจากจีนไปจำหน่ายเช่นกัน เนื่องจากผู้บริโภคบางกลุ่มอาจไม่ต้องการรสชาติ และกลิ่นกระเทียมมากนัก หรือใช้สำหรับนำไปตกแต่งอาหาร กระเทียมในรูปแบบของกระเทียมมัดจุก และกระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุก นิยมซื้อไปบริโภคในครัวเรือน สำหรับ กระเทียมแกะกลีบเป็นกระเทียมที่ผู้บริโภคต้องการมากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวกในการใช้ และง่ายสำหรับให้พ่อค้าปลีกนำไปแบ่งบรรจุถุงขนาดเล็กเพื่อจำหน่ายต่อไป

2. กระเทียมแห้งที่ จำหน่ายเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งลูกค้าที่เป็นกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่นิยมใช้กระเทียมจากจีน โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมที่ไม่ต้องการใช้ กลิ่น และรสชาติของกระเทียมมากนัก เนื่องจากกระเทียมจากจีน มีกลีบขนาดใหญ่กว่า เนื้อเยอะแกะง่าย และมีราคาถูกกว่า ในบางครั้งอาจนำมาใช้ควบคู่กับกระเทียมไทย เพื่อให้มีกลิ่นมากขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เป็นต้น ส่วนอุตสาหกรรมที่ยังคงต้องการ กลิ่น และรสชาติกระเทียมมาก โดยเฉพาะกลุ่มอาหารไทย ก็ยังคงมีความต้องการใช้กระเทียมไทยในอุตสาหกรรมด้วย ในการสั่งซื้อกระเทียม ขึ้นอยู่กับโรงงานว่าต้องการกระเทียมหัว หรือ กระเทียมแกะกลีบ ซึ่งส่วนใหญ่นิยมกระเทียมที่แกะกลีบแล้ว เพราะสะดวกในการใช้งานมากกว่า

ด้านช่องทางการจำหน่าย และการตลาดของกระเทียมแห้งของกิจการค้าส่งในภาคเหนือ (ภาพที่ 8) ดังนี้

1) จำหน่ายระหว่างพ่อค้าส่งด้วยกันเอง ทั้งกระเทียมที่แปรรูปแล้ว และไม่ได้แปรรูป

2) จำหน่ายเข้าสู่ตลาด ค้าส่งในกรุงเทพมหานคร โดยตลาดที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก คือ ตลาดไท และตลาดสี่มุมเมือง เป็นแหล่งสำคัญในการรวบรวมผลผลิตกระเทียมจากแหล่งการผลิตต่างๆ เพื่อเป็นแหล่งกระจายสินค้าไปยังพ่อค้าขายส่งในต่างจังหวัด โรงงานอุตสาหกรรม และผู้ส่งออกกระเทียมและผลิตภัณฑ์

3) จำหน่ายเข้าสู่ ตลาดค้าส่ง ตามภูมิภาคต่าง ๆ เพื่อเป็นแหล่งกระจายสินค้าไปยังพ่อค้าขายส่ง และตลาดค้าปลีก โรงงานอุตสาหกรรม และผู้ส่งออกกระเทียมและผลิตภัณฑ์ในต่างจังหวัด

4) จำหน่ายเข้าสู่ตลาดค้าส่งในจังหวัด เป็นที่กระจายสินค้าไปยังตลาดค้าส่งในจังหวัดอื่นๆ และตลาดค้าปลีกทั่วไป

5) การส่งออก ตลาดส่งออกของกระเทียมไทยที่เป็นกระเทียมสดหรือกระเทียมแห้งแช่เย็น ยังมีการส่งออกเพียงเล็กน้อย ส่วนใหญ่กระเทียมที่ส่งออกจะเป็นกระเทียมที่เป็นกระเทียมที่อบแห้งเป็นผงและไม่เป็นผง มากกว่า และการส่งออกกระเทียมของกิจการค้าส่งในภาคเหนือ ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นส่งออกโดยตรง มีการส่งให้ตัวแทนในการส่งออก หรือส่งออกพร้อมกับสินค้าเกษตรอื่นๆ เพื่อเป็นการประหยัดจากขนาดในการใช้การขนส่ง

6) จำหน่ายเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปขั้นต้น เช่น โรงงานอบแห้งผลิตกระเทียมผง โรงงานผลิต กระเทียมเจียว หรือใช้เป็นส่วนประกอบในอาหาร มีที่ตั้ง ทั้งอยู่ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตกระเทียม หรือโรงงานที่อยู่ในกรุงเทพฯหรือต่างจังหวัด ซึ่งรับจากพ่อค้าขายส่ง ผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่จำหน่ายแก่กิจการที่ผลิตอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ เช่น โรงงานผลิตบะหมี่สำเร็จรูป และ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

โรงงานผลิตอาหารประเภทอาหารว่างต่างๆ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีการส่งออกผลิตภัณฑ์กระเทียมทั้งกระเทียมอบแห้งที่เป็นผล และไม่เป็นผง

7) จำหน่ายเข้าสู่โรงงาน อุตสาหกรรมแปรรูปขั้นสูง เช่น โรงงานสกัดกระเทียมบรรจุแคปซูล กระเทียมสกัดอัดเม็ด หรือโรงงานที่สกัดสารในกระเทียมเพื่อใช้ประโยชน์ทางยา เป็นต้น โดยทั่วไปตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพฯ มีการรับซื้อกระเทียมจากพ่อค้าขายส่ง นำมาผ่านขั้นตอนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทอาหารเสริมจำหน่ายแก่ผู้บริโภคทั่วไป

การตั้งราคาขายกระเทียมแต่ละประเภท แต่ละเกรดนั้น อาศัย อุปสงค์และอุปทานของตลาด การตกลงราคาซื้อขายนั้นทำการตกลงราคาโดย อ้างอิงจาก ราคาของตลาด กรุงเทพมหานครเป็นหลัก ทั้งนี้ในการกำหนดราคาซื้อขาย ไม่มีความแตกต่างมากนักจากราคาของตลาด ค้าส่งในกรุงเทพมหานคร โดยการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับปริมาณ กระเทียมในตลาด ทั้งนี้อีกปัจจัยที่กำหนดราคาซื้อขาย คือ คุณภาพของกระเทียม สำหรับกระเทียมที่ผึ่งแห้งแล้วยังไม่ผ่านกระบวนการ ส่วนใหญ่มีการซื้อขายอยู่ในภาคเหนือ การกำหนดราคาขึ้นอยู่กับ ผู้ประกอบการ โดยขึ้นอยู่กับ คุณภาพของกระเทียม ต้นทุนที่ซื้อมา น้ำหนักที่สูญเสียในระหว่างการเก็บก่อนจำหน่าย รวมถึงภาวการณ์ของตลาดในขณะนั้นๆ ด้วย พบว่าราคากระเทียมแห้งไทยที่จำหน่ายตั้งแต่ปี 2547 – 2553 (ตารางที่ ผ7) มีราคาส่งเฉลี่ยแยกตามรูปแบบกระเทียมที่จำหน่ายในตลาดกรุงเทพมหานคร ดังนี้

1. ราคากระเทียมแห้งที่จำหน่ายยังไม่แปรรูป ราคาอยู่ในช่วง 19.50 – 34.62 บาท
2. ราคากระเทียมมัดจุก มีราคาอยู่ในช่วง 36.38 - 110.74 บาท
3. ราคากระเทียมหัวเดี่ยวตัดจุด มีราคาอยู่ในช่วง 38.48 – 98.00 บาท
4. ราคากระเทียมแกะกลีบ มีราคาอยู่ในช่วง 35.41 – 118.23 บาท

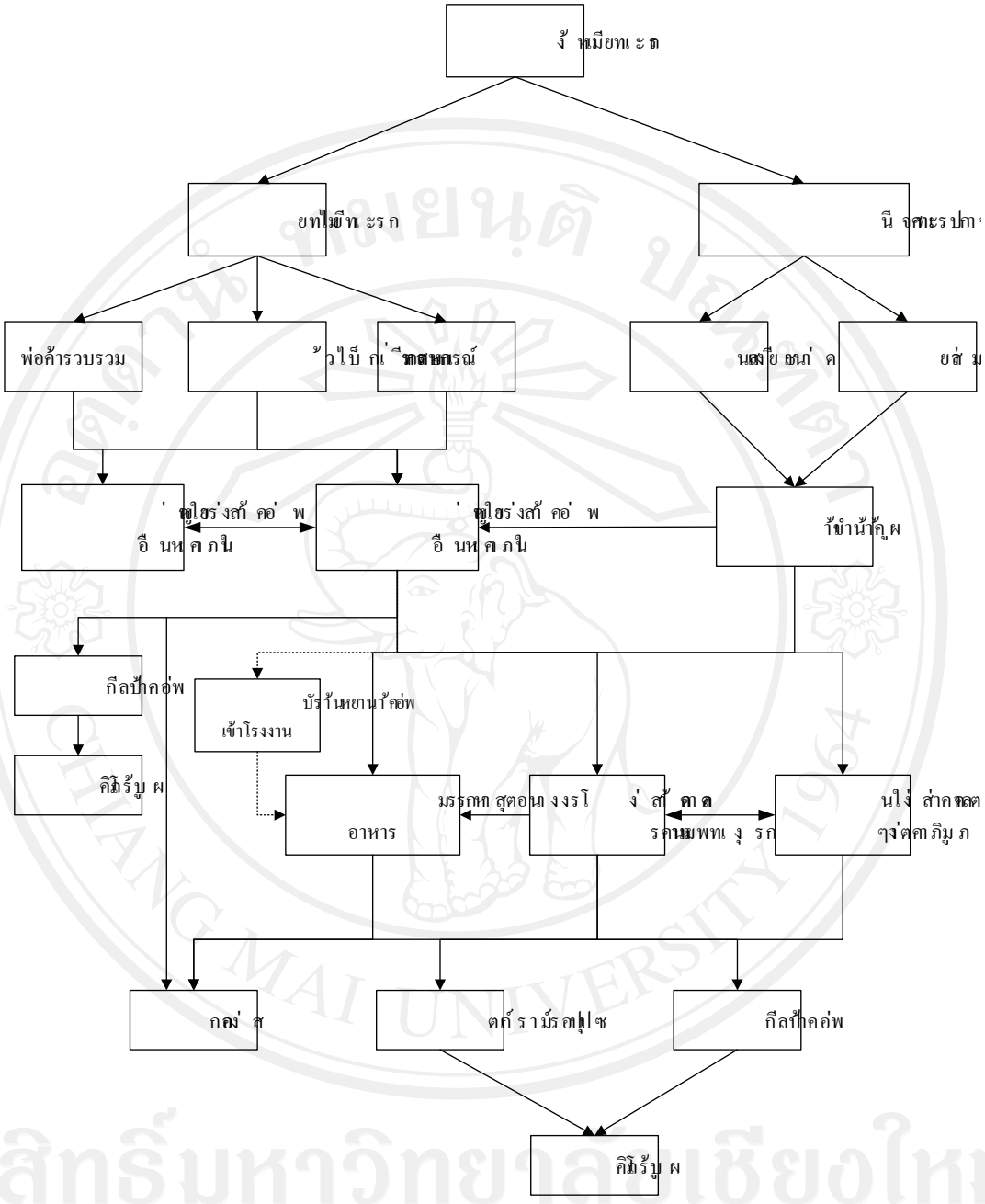
สำหรับกระเทียมแห้งจีน ราคาขายอ้างอิงจากมีราคากระเทียมไทย แต่มีราคาถูกกว่าประมาณร้อยละ 15 – 20 ของราคากระเทียมไทย (กรมการค้าภายใน, 2553: ออนไลน์)

วิธีการในติดต่อซื้อขายกระเทียม กับลูกค้าของผู้ประกอบการ ใช้วิธีการติดต่อซื้อขายผ่านโทรศัพท์ โดยลูกค้าจะกำหนด ประเภทกระเทียมที่ต้องการ คุณภาพ เกรด ขนาดบรรจุ สีสัน และปริมาณที่ต้องการ และทำการตกลงราคาซื้อขายกัน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นเวลานาน ใช้วิธีการโอนเงินผ่านธนาคารหลังจากได้รับของแล้ว และให้เครดิตในการชำระเงินไม่เกิน 15 วัน ซึ่งการให้เครดิตการชำระเงินของลูกค้าแต่ละรายนั้น ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

หากมีลูกค้ารายใหม่ ซึ่งมีทั้งมาติดต่อซื้อขายโดยตรง หรือได้รับการแนะนำจากลูกค้าเก่า การซื้อขายยังไม่มีการให้เครดิตในการชำระเงิน เป็นการ ลดความเสี่ยงที่จะไม่ได้การชำระเงิน และวิธีการในติดต่อซื้อขายกระเทียม เพื่อ จำหน่าย เข้าโรงงานนั้น ส่วนใหญ่หลีกเลี่ยงการซื้อขายกับโรงงานโดยตรง ใช้วิธีติดต่อผ่านนายหน้า เนื่องจากโรงงานนั้นต้องให้เครดิตการชำระเงิน 45 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลานาน ส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียน แต่หากติดต่อผ่านนายหน้า นายหน้าจะเป็นผู้ชำระเงินให้ก่อน ซึ่ง ผู้ประกอบการ ไม่ต้องรอการชำระเงินจากโรงงาน ในการเปิดตลาดใหม่ และการหาลูกค้าใหม่นั้น ส่วนใหญ่อาศัยการบอกต่อ จากลูกค้าเดิม และเครือข่ายทางการค้า ทั้งนี้สินค้ากระเทียมที่จำหน่ายต้องมีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 8 การดำเนินกิจกรรมหลักของห่วงโซ่แห่งคุณค่ากระเทียมแห้ง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ด้านการจัดการกิจกรรมสนับสนุน ในการจัดการทรัพยากรบุคคล การจัดการด้านการเงิน ในธุรกิจค้าส่งกระเทียมในภาคเหนือ ดังนี้

2.10 การจัดการด้านทรัพยากรบุคคล พบว่า กิจการมีลักษณะการจ้างงานหลากหลายรูปแบบ ทั้งรายวัน รายเดือน และตามปริมาณงานของพนักงาน ขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ มีการมอบหมายงานให้กับพนักงานทั้ง ในการขนส่ง การรับวัตถุดิบ ใช้แรงงานในการขนย้าย จัดเก็บ แปรรูป ถึงแม้มีการใช้เครื่องจักรมาช่วยแปรรูปบ้าง แต่ส่วนใหญ่ยังใช้แรงงานคน เพื่อให้การผลิตมีประสิทธิภาพ จึงต้องเตรียมความพร้อมในด้านแรงงาน ซึ่งแรงงานที่ใช้ส่วนใหญ่ไม่จะเป็นต้องมีทักษะ เพราะมีการรับคำสั่งจากผู้ประกอบการมาผลิต และเรียนรู้งานไปกับการผลิต

2.11 การจัดการด้านด้านการเงิน มีการบริหารให้สอดคล้องกับการใช้ทรัพยากร ทั้งวัตถุดิบ แรงงาน และเงินทุน มีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสมต่อสภาพคล่องของกิจการ ส่วนใหญ่กิจการมีค่าใช้จ่ายในส่วนของการซื้อเก็บกระเทียม และค่าแรงงาน นอกจากเงินลงทุนส่วนตัวยังมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน มีการซื้อกระเทียมแห้งมาเก็บให้มีปริมาณเหมาะสมต่อการวางแผนจัดการวัตถุดิบคงคลังของกิจการ ไม่มีการซื้อมาเก็บไว้มากเกินไป ส่วนใหญ่กิจการมีฐานลูกค้าเดิม ซึ่งการเก็บวัตถุดิบวางแผนให้มีจำนวนเพียงพอต่อการจำหน่ายให้ลูกค้า หากมีความต้องการเพิ่ม จึงทำการจัดหากระเทียมแห้งจากแหล่งต่างๆ กิจการมีการหมุนเวียนวัตถุดิบคงคลังให้เร็ว ทีการเลือกให้เครดิตการชำระเงินแก่ลูกค้าที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำ และมีประวัติการชำระเงินตรงเวลา ลูกค้ารายใหม่ ชำระเป็นเงินสด เพราะเป็นการเสี่ยงต่อการที่ลูกค้าไม่จ่ายเงิน และการที่ลูกค้าชำระเงินช้าส่งผลต่อสภาพคล่องของกิจการ และการดำเนินงานในด้านอื่นๆของกิจการอีกด้วย

2.12 แนวทางการแก้ไขปัญหาของกิจการในการจัดการกระเทียมแห้ง ดังนี้

1) กระเทียมแห้ง ที่มีการตกลงซื้อขายแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำการ ขนส่ง พบว่า หากราคากระเทียมปรับตัวสูงขึ้น ปริมาณวัตถุดิบ ที่ได้ไม่ครบตามจำนวนที่ตกลง รวมไปถึงการขอขึ้นราคากระเทียม การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของ กิจการ คือ มีการ จ่ายมัดจำไว้ด้วยเงินจำนวนหนึ่ง และทำการเซ็นสัญญากับผู้ขาย หากเกิดการผิดสัญญา มีการส่งกระเทียมไม่ครบตามจำนวน หรือไม่ยอมส่งกระเทียม และนำได้ไปขายให้ผู้อื่น ผู้ขายจะต้องทำการคืนเงินมัดจำเป็น 2 เท่า แต่การซื้อกระเทียมจากจีนจากพ่อค้านำเข้าส่วนใหญ่ไม่มีการมัดจำ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2) ในด้านการบริหารผลิต พบว่า เกิดปัญหา จากการสื่อสารกับพนักงาน ความผิดพลาดในการทำงาน ความไม่ชำนาญ งานของพนักงาน แรงงานขาดแคลนช่วงที่ตลาดต้องการสินค้ามาก ผลิตให้ลูกค้าไม่ทัน แนวทางการแก้ไข คือ วางแผนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งวางแผนความพร้อมเรื่อง ด้านแรงงาน และเงินลงทุน โดนการคาดการณ์ จากปีที่ผ่านมาว่าช่วงไหนความต้องการ กระเทียม มาก ช่วงไหนแรงงานขาดแคลน มีการ สั่งงานอย่างชัดเจน และสอบถามความเข้าใจก่อนปฏิบัติงาน มอบหมายงานที่เหมาะสมและสื่อสารกับพนักงานอย่างชัดเจน มอบหมายงานที่ต้องใช้ความชำนาญ เช่น การมัดจุก ให้กับพนักงานประจำ เพราะต้องอาศัยการดูขนาด คัดเกรด กระเทียมที่จะนำมากำจุก ส่วนพนักงานใหม่ ให้ทำงานที่ไม่ต้องใช้ความชำนาญมากนัก เช่น การคัดกระเทียมที่ไม่ได้คุณภาพ กระเทียมที่เปลือกหลุดจากเครื่องแกะกระเทียม เป็นต้น

3) กระเทียมมีราคาแพง มีโอกาสที่ลูกค้าขอลดปริมาณกระเทียมที่ได้สั่งซื้อลงจากตอนแรก การแก้ไขปัญหาของ กิจการ คือ หากสินค้ามีราคาแพงขึ้นมากๆ กิจการ ไม่ทำการ แปรรูปกระเทียมทั้งหมดตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำการแปรรูปเพียงครึ่งของคำสั่งซื้อของลูกค้า เพื่อ ไม่ให้คุณภาพกระเทียมที่ผ่านกระบวนการแปรรูปแล้ว คุณภาพลดลง จากการจัดเก็บ หากลูกค้ายัง คงต้องการกระเทียมปริมาณเท่าเดิมที่ ได้สั่งซื้อไว้ ผู้ประกอบการจึงจัดซื้อกระเทียมที่แปรรูปแล้ว จากพ่อค้าส่งที่เป็น เครือข่ายทางการค้ากัน นำส่งให้ลูกค้า โดยนำมาบรรจุถุงใหม่ ตามปริมาณที่ลูกค้าต้องการ

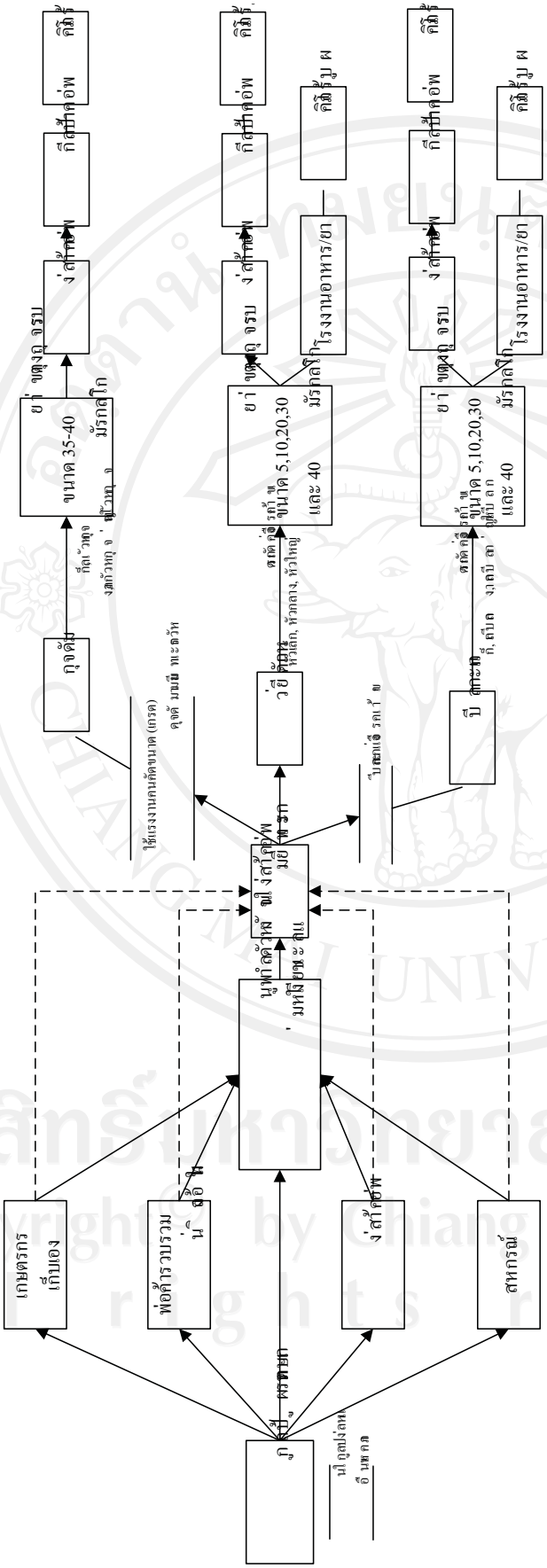
จากการศึกษา สามารถสรุปเส้นทางของกระเทียมไทย (ภาพที่ 9) และลักษณะการค้ากระเทียมไทยของธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ (ภาพที่ 10) คือ กิจการค้าส่งมีการจัดหากระเทียมภายในประเทศ การตลาดกระเทียมเป็นตลาดที่ไม่แน่นอน การผลิตเป็นไปตามฤดูกาล แต่การซื้อขายเป็นไปตลอดทั้งปี มีความต้องการของลูกค้าเป็นตัวดึงกระเทียมออกสู่ตลาด กิจการต้องให้กระเทียมคงคลังหมุนเวียนเร็ว เพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสียจากการเก็บ ต้องอาศัยประสบการณ์ของผู้ค้าที่ต้องรู้จังหวะในการซื้อเก็บกระเทียม และจังหวะขายออก ที่ทำให้เกิดกำไรและลดความเสี่ยงด้านการเงิน

สำหรับเส้นทางของกระเทียมจีน (ภาพที่ 11) และลักษณะการค้ากระเทียมจีนของธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ (ภาพที่ 12) คือ กระเทียมจากจีน สามารถเข้ามาได้หลายด่าน หากเป็นภาคเหนือ กระเทียมที่เข้ามาส่วนใหญ่เป็นด่านเชียงแสน และด่านแม่สาย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

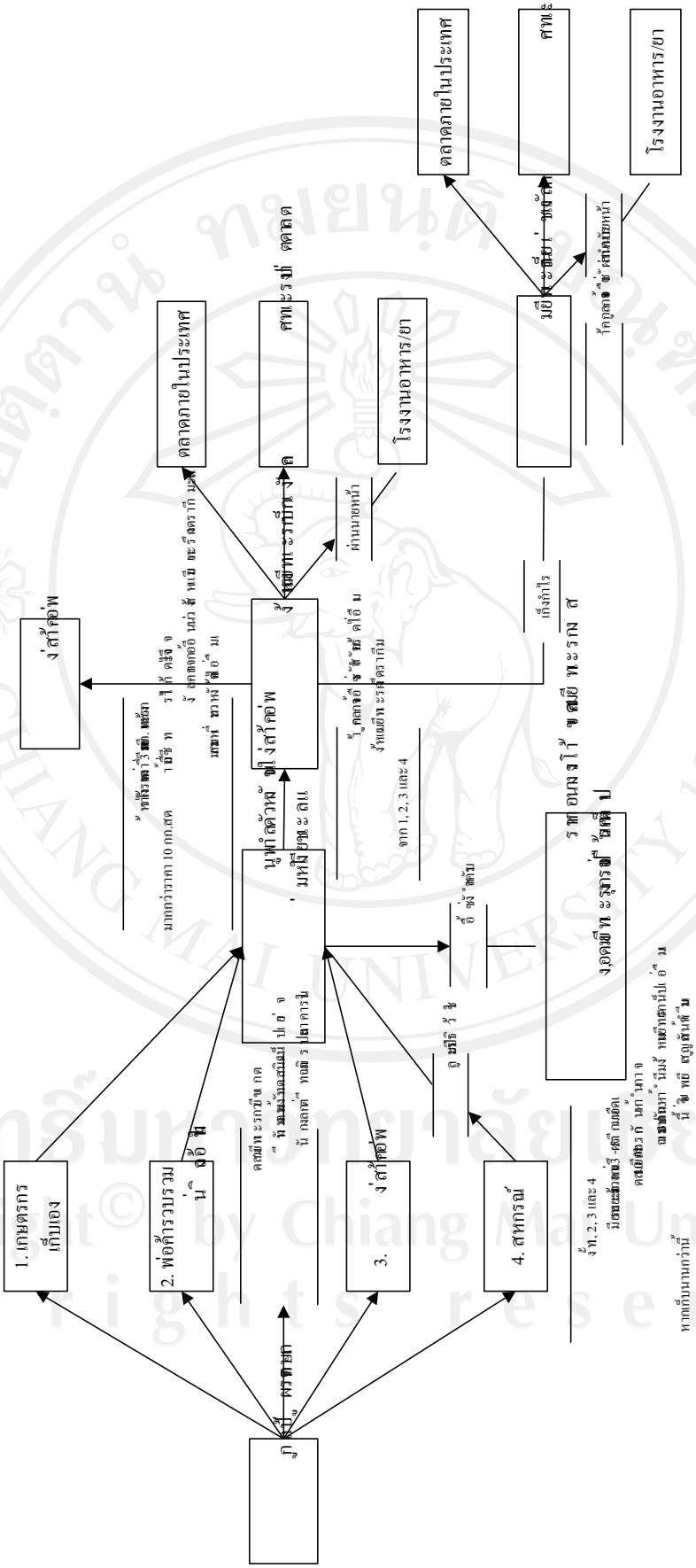
ลักษณะกระเทียมที่เข้ามีลักษณะที่ตัดจุกแล้วและคละเกรด พ่อค้านำเข้ามีการเก็งกำไรรอจังหวะเช่นเดียวกับพ่อค้าส่ง จึงมีการปล่อยกระเทียมออกเป็นระยะ แต่การค้ากระเทียมจีนอำนาจต่อรองของพ่อค้าส่งในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่มีไม่มากนัก ส่วนใหญ่อำนาจต่อรองเป็นของพ่อค้านำเข้ามากกว่า การค้าต้องอาศัยความต้องการของผู้บริโภคเป็นตัวดึงกระเทียมออกสู่ตลาดเช่นกัน จึงไม่มีการเก็บกระเทียมจีนไว้ปริมาณมาก ไม่นิยมเก็บกระเทียมจีนไว้เก็งกำไร ต้องอาศัยความสัมพันธ์กับผู้ค้านำเข้า ในการซื้อกระเทียม และรอจังหวะขายออก ที่ทำให้เกิดกำไร และลดความเสี่ยงด้านการเงินเช่นเดียวกัน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



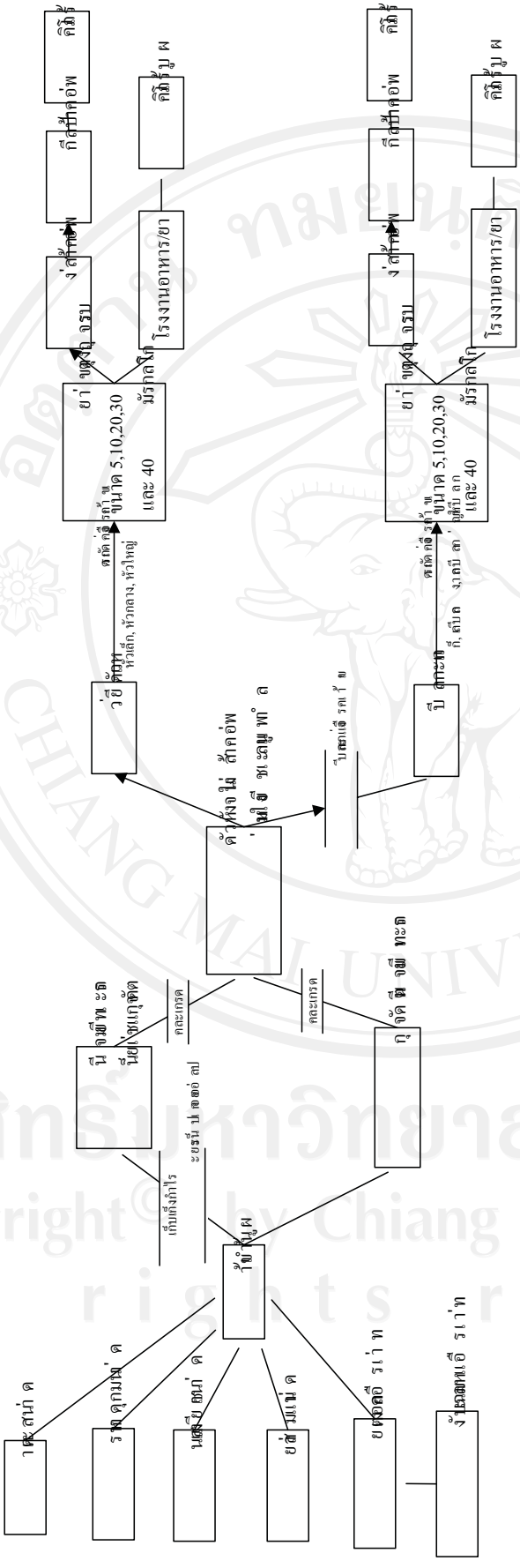
ภาพที่ 9 เส้นทางกระเทียมไทยของกิจการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ไปยังผู้บริโภคภายในประเทศ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



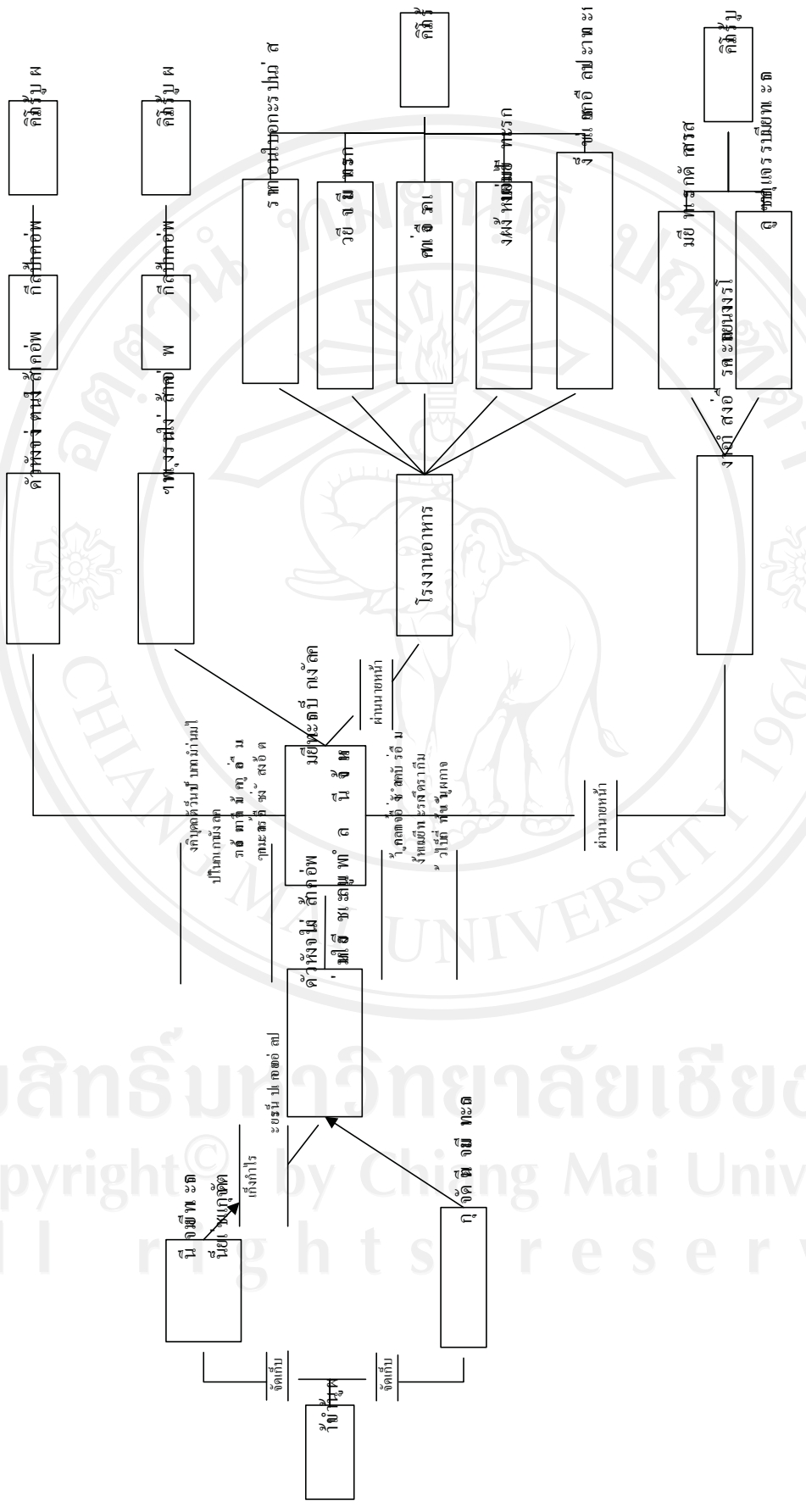
ภาพที่ 10 ลักษณะการค้ากระเทียมไทยของกิจการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 11 เส้นทางกระเทียมจีนของกิจการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ไปยังผู้บริโภคภายในประเทศ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 12 ลักษณะการค้ากระเทียมจีนของกิจการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved