



การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม



โดย
นางสาวนภลัย ธนะวัฒน์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2558

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

THE OPERATION AND LOGISTICS MANAGEMENT OF MARIGOLD ENTREPRENEURS
IN NAKHON PATHOM PROVINCE



By
Miss Naphalai Thanawat

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree

Master of Business Administration

Master of Business Administration Program

Graduate School, Silpakorn University

Academic Year 2015

Copyright of Graduate School, Silpakorn University

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร อนุมัติให้วิทยานิพนธ์เรื่อง “การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม” เสนอโดย นางสาวนภลัย ณะวัฒน์ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร. ปานใจ ธารทัศนวงศ์)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์

ประธานกรรมการ

(อาจารย์ดร.สรวรยา ธรรมอภิพล)

..... / /

กรรมการ

(อาจารย์ดร.วัชระ เวชประสิทธิ์)

..... / /

กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์)

..... / /



57602706: หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คำสำคัญ: การดำเนินธุรกิจ/ การจัดการโลจิสติกส์/ ผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

นภลัย ธนะวัฒน์: การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์: ผศ.ดร.วิโรจน์เจษฎาลักษณ์. 93 หน้า.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง 2) ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง กรณีศึกษาในจังหวัดนครปฐมเก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลได้แก่เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองและนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์เนื้อหาสรุปผลการศึกษาและนำเสนอ ผลการศึกษาในรูปแบบการพรรณนาความ

ผลการวิจัยพบว่า 1) รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองเป็นธุรกิจขนาดย่อมแบบเจ้าของคนเดียวและแบบบุคคลภายในครอบครัวเป็นผู้บริหารโดยจะมีในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าซึ่งทำให้ง่ายต่อการดำเนินงานมีการกำหนดมาตรฐานในการบริหารเพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงาน ประกอบด้วย ด้านการวางแผน ด้านการลงทุน ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านทรัพยากรบุคคล 2) การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองแบ่งเป็นส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ประกอบด้วย การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การบรรจุภัณฑ์ การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต ในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ประกอบด้วย การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้า การกระจายสินค้า การขนส่งและการจัดส่งสินค้า การบริการลูกค้า

ผลการวิจัยในครั้งนี้สามารถนำไปเป็นประโยชน์และเป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศิลปากร

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ปีการศึกษา 2558

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์.....

57602706: MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION PROGRAM

KEY WORDS: OPERATION / LOGISTICS MANAGEMENT / MARIGOLD ENTREPRENEURS

NAPHALAI THANAWAT: THE OPERATION AND LOGISTICS MANAGEMENT OF MARIGOLD ENTREPRENEURS IN NAKHON PATHOM PROVINCE. THESIS ADVISOR: ASST.PROF. VIROJ JADESADALUG, Ph.D. 93 pp.

The purpose of this research aimed to study 1. Marigold business operations 2. Marigold logistics management, a case study in Nakhon Pathom Province. The in-depth interview was used for compiling data. The informants included Marigold growers and entrepreneurs. Subsequently, the content analysis and summary was conducted. Finally, the results were presented in description.

The findings indicated that 1. Marigold business operations were small and medium-sized enterprises (SMEs) including sole proprietorship and family business. As the business model comprised growers and entrepreneurs, it is easy for business operation. However, it is recommended to determine management standards for reducing operation risk comprising: planning, investment, agriculture and personnel. 2. Logistics management of Marigold entrepreneurs consists of two parts namely growers and entrepreneurs. For growers, customer demands forecast, operations on demand, packaging and transportation management growers had to send the products to entrepreneurs by themselves. For entrepreneurs, cargo and storage management, distribution, transportation management and customer service.

The results of this research showed that the entrepreneurs can be applied for developing guidelines with new growers and entrepreneurs interested. The data from the study of the development of business and logistics management. To create competitive advantage and sustainable business.

Master of Business Administration Program Graduate School, Silpakorn University

Student's signature..... Academic Year 2015

Independent Study Advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิโรจน์ เจษภักดิ์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ได้สละเวลาอันมีค่าชี้แนะแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความถูกต้องสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณอย่างสูง มา ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์ ดร.สวรรยา ธรรมอภิพล ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นประธานการสอบวิทยานิพนธ์ ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ เพื่อแก้ไขปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ดร.วัชระ เวชประสิทธิ์ ที่กรุณาให้ความอนุเคราะห์เป็นกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือเพื่อแก้ไขปรับปรุงให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณอาจารย์ประจำคณะวิทยาการจัดการทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้แก่ผู้วิจัยตลอดระยะเวลาการศึกษาอยู่ในมหาวิทยาลัยศิลปากรแห่งนี้ ซึ่งสามารถนำความรู้ที่ได้มาประยุกต์และเป็นพื้นฐานในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ได้เป็นอย่างดี

ขอขอบพระคุณครอบครัว ซึ่งเป็นแรงสนับสนุนและกำลังใจอันสำคัญยิ่งของผู้วิจัย

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ จะให้ประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจศึกษาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์เพื่อใช้เป็นแนวทางให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการค้ารายใหม่ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจดาวเรือง และสำหรับเป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยต่อไป นับเป็นความยินดีอย่างยิ่งที่ได้ทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการศึกษา.....	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจดาวเรือง.....	6
แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจการเกษตร.....	11
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ.....	15
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจ.....	17
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ.....	29
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์.....	37
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	45
3 วิธีการดำเนินการวิจัย.....	51
ระเบียบวิธีวิจัย.....	51
การเลือกพื้นที่วิจัย.....	51
กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก.....	51
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	52
การสร้างและพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย.....	52
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	52
การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย.....	53
ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	53
การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล.....	54
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	54

บทที่	หน้า
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	55
ตอนที่ 1 การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง.....	55
ตอนที่ 2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง.....	64
5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ประโยชน์จากการวิจัย และข้อเสนอแนะ	70
สรุปผลการวิจัย	70
การอภิปรายผล	77
ประโยชน์จากการวิจัย.....	83
ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต.....	84
รายการอ้างอิง.....	86
ภาคผนวก	90
ประวัติผู้วิจัย	93



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เกษตรกรรมถือได้ว่าเป็นอาชีพหลักของสังคมไทยมาตั้งแต่อดีต เพราะประเทศไทยมีภูมิประเทศที่อุดมสมบูรณ์ เป็นแหล่งเพาะปลูกที่สำคัญ และประชากรส่วนใหญ่ของประเทศประกอบอาชีพเกษตรกร โดยผลผลิตทางการเกษตรที่ผ่านมา พบว่ารายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรโดยรวมดีขึ้น แม้แต่ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมาภาคการเกษตรได้รับผลกระทบน้อยกว่าภาคอื่น ๆ ของประเทศ เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายหลายด้าน รวมทั้งการส่งเสริมและสนับสนุนให้เกษตรกรทำการเกษตรในแนวทฤษฎีใหม่ ซึ่งผลผลิตทางการเกษตรในประเทศไทยนั้นนับได้ว่ามีอยู่หลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นพืชไร่ เช่น ข้าวอ้อย ข้าวโพด มันสำปะหลัง พืชสวน เช่น มะม่วง มังคุด ทุเรียน กล้วย โดยสามารถนำมา ใช้ทั้งทางด้านอุปโภค บริโภค การปศุสัตว์ และนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น ไบโอดีเซล ในส่วนสินค้าทางการเกษตรที่ใช้ในด้านอุปโภคนั้นเราสามารถเห็นได้ในชีวิตประจำวันมากที่สุดคือ ดอกไม้ต่างๆ เพราะว่ากิจกรรมของมนุษย์นั้นย่อมมีดอกไม้เข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น การตกแต่งบ้านเรือน การแสดงความยินดี หรือแม้กระทั่งในศาสนาพิธี เป็นเหตุให้เกษตรกรหันมาปลูกดอกไม้กันมากขึ้นด้วยเหตุผลที่ว่ามีตลาดรองรับทั้งภายในและภายนอกประเทศ ผลผลิตเป็นที่ต้องการ ผลกำไรก็อยู่ในระดับที่น่าพอใจ ประกอบกับมีเกษตรกรที่ปลูกจำนวนไม่มาก (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2556)

ธุรกิจการค้าดอกไม้มีความน่าสนใจอยู่มาก ด้วยเหตุผลที่ว่าดอกไม้สามารถนำมาใช้ได้ ในหลายๆโอกาสซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมในชีวิตประจำวันของมนุษย์ อีกทั้งการได้รับความช่วยเหลือจากทางภาครัฐ ด้วยการส่งเสริมความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ การทำข้อตกลงการค้ากับต่างประเทศจัดเทศกาลพืชสวนโลก แต่ธุรกิจการค้าดอกไม้มีปัญหามีปัญหาในการดำเนินธุรกิจเพราะตัวสินค้าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย กล่าวคือเป็นสินค้าที่ความต้องการซื้อสินค้าสูงเกินกว่าอัตราส่วนของรายได้ที่เพิ่มขึ้น โดยเมื่อผู้คนมีฐานะร่ำรวยขึ้นก็จะซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยมากขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งส่งผลต่อปัจจัยพื้นฐานในการดำรงชีวิต ประกอบกับการแข่งขันกับผู้ประกอบธุรกิจค้าดอกไม้รายอื่นๆ จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจการค้าดอกไม้ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรผู้ปลูกหรือผู้ที่รับดอกไม้มาจำหน่ายต้องมีความรู้ ความเข้าใจในเรื่องการจัดการธุรกิจ เช่น การวางแผน การลงทุน การผลิต การจำหน่ายและการจัดการโลจิสติกส์เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไร

ในปัจจุบันธุรกิจสวนดาวเรืองเป็นธุรกิจที่นิยมทำกันมากในกลุ่มอาชีพเกษตรกร เนื่องจากดาวเรืองเป็นดอกไม้ที่ปลูกง่าย โตเร็ว คงทนต่อสภาพแวดล้อม นอกจากนี้ดาวเรืองยังเป็นพืชที่มีอายุการเก็บเกี่ยวสั้นและสามารถขึ้นได้ดีในทุกสภาพพื้นที่ ทุกฤดูกาลของประเทศ ในการทำธุรกิจสวนดาวเรืองส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรจะปลูกเพื่อตัดดอกจำหน่าย นอกจากจะปลูกเพื่อตัดดอกจำหน่ายแล้วยังสามารถปลูกลงกระถาง หรือถุงพลาสติกเพื่อใช้ประดับตามอาคารบ้านเรือนและสถานที่ต่างๆ รวมทั้งมีการปลูกเพื่อเก็บเมล็ดส่งโรงงานอาหารสัตว์อีกด้วย สำหรับผลตอบแทนจากการปลูกดาวเรืองก็คุ้มค่ามากและยังสามารถเก็บได้หลายรอบซึ่งตลาดรับซื้อดาวเรืองก็มีจำนวนมาก เพราะดาวเรืองนำไปใช้ประโยชน์ได้หลายอย่างและในช่วงเทศกาลจะขายได้ราคาสูงมาก ด้วยเหตุนี้ดาวเรืองจึงเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้นและสามารถสร้างรายได้ให้ผู้ปลูกอย่างงดงาม

การดำเนินธุรกิจดาวเรืองต้องอาศัยหลักการห่วงโซ่อุปทาน โดยเริ่มตั้งแต่การไหลของวัตถุดิบ การวางแผนการเพาะปลูกไปจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กระจายสินค้าและจัดจำหน่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค จะเห็นว่ามีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องอย่างน้อย 5 กิจกรรม คือ (1) การวางแผน (2) การสั่งซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์ (3) การผลิต (4) การขนส่ง (5) การจัดจำหน่าย ซึ่งกิจกรรมจะดำเนินได้ดีก็ต้องการไหลของข้อมูลในทุกกิจกรรมทุกฝ่ายเพื่อทำให้เกิดความรวดเร็วในกระบวนการทำงานและตรงตามความต้องการของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งถือว่าเป็นกระบวนการหลักของการจัดการโลจิสติกส์ทั้งทางด้านการผลิตสินค้าตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำ ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและแข่งขันในตลาดได้ โดยการเพิ่มผลตอบแทนและลดต้นทุนการผลิต

ปัจจุบันการจัดการทางด้านโลจิสติกส์สามารถใช้เป็นแหล่งที่มาของความได้เปรียบทางการแข่งขัน ทั้งในระดับธุรกิจและระดับประเทศ เนื่องจากระบบโลจิสติกส์มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง ซึ่งประเทศไทยเองได้ให้ความสำคัญในด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมากเช่นกัน โดยเฉพาะในการจัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ ในการเปิดประชาคมอาเซียนซึ่งทำให้ไทยต้องเร่งพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศให้สามารถแข่งขันทางธุรกิจได้ เพื่อเป็นการผลักดันให้ธุรกิจเกิดการปรับตัวให้เข้ากับเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก อีกทั้งการพัฒนาาระบบโลจิสติกส์ให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนด้วย (ณกฤษเศวตนันท์, 2558)

การจัดการด้านโลจิสติกส์ช่วยส่งเสริมธุรกิจดาวเรืองได้เป็นอย่างมากในการกระจายดอกดาวเรืองไปยังผู้บริโภคและแหล่งรับซื้อดาวเรืองต่างๆ เพิ่มความรวดเร็วและเกิดประสิทธิภาพสูงสุดให้กับผู้บริโภคและพัฒนาการจัดการโลจิสติกส์เป็นการลดต้นทุน ซึ่งหมายความว่าเป็นการเพิ่มผลกำไรของธุรกิจดาวเรือง ประโยชน์ของโลจิสติกส์ต่อธุรกิจดาวเรืองจะช่วยเพิ่มพูนผลกำไร ถ้ามีการ

จัดการระบบโลจิสติกส์และระบบสารสนเทศที่ดีจะทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าในการวางแผนการกระจายสินค้าที่ดี จะสามารถลดพื้นที่การจัดเก็บคลัง ลดปริมาณการจัดเก็บของดาวเรือง และช่วยลดการเน่าเสียเพื่อเป็นการช่วยลดต้นทุน และลดปริมาณการขนส่งที่ไม่จำเป็น การจัดการระบบโลจิสติกส์อย่างดีจะช่วยลดความเสียหายที่เกิดจากปัญหาด้านต่างๆ ช่วยลดต้นทุนและสร้างผลกำไรและความพึงพอใจให้กับลูกค้าอีกด้วย

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะทำการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม โดยมีขอบเขตในการศึกษาถึงการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ สัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง เพื่อเป็นการยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขัน และส่งเสริมให้เกิดการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการค้ารายใหม่ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจดาวเรือง

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม

2. ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ สวนดาวเรืองและตลาดรับซื้อดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม โดยเน้นพื้นที่ที่ในจังหวัดนครปฐม เพราะเป็นแหล่งผลิตดอกดาวเรืองและส่งจำหน่ายไปยังแหล่งรับซื้อต่างๆทั่วประเทศ

3. ขอบเขตด้านกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

การวิจัยในครั้งนี้กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ในจังหวัดนครปฐม

4. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัยคือ ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2558 ไปจนถึง เดือนเมษายน 2559 โดยแบ่งระยะเวลาการดำเนินการวิจัยออกเป็น 3 ช่วงระยะเวลา คือ

4.1 ระยะเวลาในการศึกษาข้อมูลความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา ทบทวนวรรณกรรม และทำแบบสัมภาษณ์ ระหว่างเดือนตุลาคม 2558 ถึงเดือนมกราคม 2559

4.2 ระยะเวลาในการลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ 2559

4.3 ระยะเวลาในการวิเคราะห์ข้อมูล สรุปผล อภิปรายผล จัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ และนำเสนอผลงานวิจัย ระหว่างเดือนมีนาคม จนถึง เดือนเมษายน 2559

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐมเพื่อเป็นแนวทางให้แก่เกษตรกรและผู้สนใจทั่วไปในการประกอบธุรกิจดาวเรือง

2. ทำให้ทราบถึงการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาการจัดการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำในระบบโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองให้เกิดประสิทธิภาพและสามารถนำข้อมูลไปเป็นแนวทางในการตัดสินใจของผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจทำธุรกิจประเภทนี้

นิยามคำศัพท์เฉพาะ

1. การดำเนินธุรกิจดาวเรือง (The operation of marigold business) หมายถึง การกระทำหรือกิจกรรมต่างๆของมนุษย์ที่เกี่ยวกับด้านการวางแผน ด้านการลงทุน ด้านวัสดุอุปกรณ์ และด้านบุคลากรในธุรกิจดาวเรือง โดยกิจกรรมนั้นอาจจะเป็นรายบุคคล หรือเป็นกลุ่มที่มีการกระทำร่วมกัน สามารถแบ่งได้เป็นส่วนหนึ่งของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ที่มีกิจกรรมในด้านการผลิตดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าที่มีกิจกรรมในด้านการนำดาวเรืองไปจำหน่าย ซึ่งต้องการบรรลุจุดมุ่งหมายเดียวกันคือรายได้และกำไรเป็นการตอบแทน ที่ผู้ประกอบการได้ลงทุนไปด้วยทรัพย์สินและแรงงานในกิจกรรมนั้น โดยการกระทำดังกล่าวอาจเสี่ยงต่อการขาดทุน ขึ้นอยู่กับวิธีปฏิบัติและปัจจัยแวดล้อมในด้านอื่นๆ

2. การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรือง (Logistics management of business marigold) หมายถึง ขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจดาวเรืองซึ่งจะเริ่มตั้งแต่ต้นทางการผลิตสินค้า จนไปถึงผู้บริโภค โดยจะแบ่งเป็นในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ที่เริ่มต้นการจัดการตั้งแต่ การพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า การบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ การขนส่งและจัดส่งผลผลิตและในส่วนของผู้ประกอบการค้าเริ่มต้นที่ การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บสินค้า การกระจายสินค้า การขนส่งและจัดส่งสินค้า การบริการลูกค้า โดยการปฏิบัติในแต่ละขั้นตอน

นั้นจะขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมต่างๆ แล้วหาวิธีการที่เหมาะสมมาใช้ ซึ่งการจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจะเพิ่มมูลค่าของสินค้า และลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

3. ผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง (The marigold entrepreneur) หมายถึง ผู้นำดาวเรืองมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ไม่ว่าจะ เป็นเกษตรกรผู้เพาะปลูกโดยตรงหรือผู้ประกอบการค้าที่รับซื้อจากเกษตรกร โดยเป็นผู้วางแผนเกี่ยวกับ การลงทุน การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การตลาด รวมถึงช่องทางการจำหน่าย



บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับ “การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม” ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลและได้รวบรวม ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นพื้นฐานและแนวทางของการศึกษาโดยมีสาระสำคัญที่ เกี่ยวข้องดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจดาวเรือง
2. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจการเกษตร
3. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ
4. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารการจัดการธุรกิจ
5. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการประกอบการธุรกิจ
6. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจดาวเรือง

ดาวเรือง (Marigold) จัดเป็นไม้ดอกไม้ประดับที่นิยมปลูกเพื่อการค้าเป็นอาชีพ ถือเป็นไม้ ดอกที่นำมาใช้ประโยชน์ในหลายด้าน อาทิ ใช้ประดับตกแต่ง เสริมในอาหารสัตว์ การสกัดสี ส่วนผสม ของเวชภัณฑ์ เครื่องสำอาง เครื่องดื่มสุขภาพ รวมไปถึงเป็นสารขับไล่แมลงหรือกำจัดศัตรูพืช ดาวเรืองเป็นพืชล้มลุกปีเดียว มีถิ่นกำเนิดในประเทศสหรัฐอเมริกา และเม็กซิโก และมีการปลูกทั่วโลก ซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของหลายประเทศ อาทิ อียิปต์ ฮังการี อเมริกาใต้ สเปน ฝรั่งเศส เป็นต้น สายพันธุ์ที่นิยมปลูกในปัจจุบันมีทั้งดอกสีขาว สีเหลือง สีเหลืองทอง และสีส้ม สำหรับการปลูกใน ประเทศไทยในอดีตนั้น ยังไม่มีหลักฐานที่แน่นอน แต่พบมีหลักฐานเริ่มมีการนำเข้ามาเมล็ดพันธุ์มาปลูกครั้งแรกในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในปี 2510 จากประเทศเนเธอร์แลนด์ และมีการปลูกมากขึ้นเรื่อยๆ จนถึงระดับเกษตรกร อาชีพการปลูกดาวเรืองถือเป็นที่ยอมรับอาชีพหนึ่งซึ่งพบได้มากในภาคกลางเหนือ และอีสาน เนื่องจากการปลูกดาวเรืองมีค่าลงทุนต่ำเมื่อเทียบกับการปลูกพืชชนิดอื่น สามารถปลูกได้ ตลอดทั้งปี ระยะเวลาเก็บเกี่ยวสั้น 60-70 วัน โรค และแมลงรบกวนน้อย ให้ผลผลิตต่อไร่สูง ต้นหนึ่ง ให้ดอกมากกว่า 6-8 ดอก และสามารถจำหน่ายได้ง่ายขึ้น มีความต้องการในตลาดค่อนข้างสม่ำเสมอ

โดยเฉพาะโรงงานอุตสาหกรรม ร้านค้าไม้ดอกไม้ประดับ และการจัดดอกไม้ รวมไปถึงการส่งออกต่างประเทศ (พืชเกษตรไทย, 2557)

1.1 ชนิดของดาวเรือง

ดาวเรืองที่ปลูกกันอยู่โดยทั่วไปแบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ คือ

1.1.1 ดาวเรืองอเมริกัน (American Marigolds) เป็นดาวเรืองที่มีถิ่นกำเนิดอยู่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของทวีปอเมริกา ลำต้นสูงตั้งแต่ 10-40 นิ้ว ดอกสีเหลือง ส้ม ทอง และขาว ส่วนของกลีบดอกซ้อนกันแน่น ดอกมีขนาดใหญ่ประมาณ 3-4 นิ้ว ดาวเรืองชนิดนี้มีอยู่หลายพันธุ์ ได้แก่ 1) พันธุ์เตี้ย สูงประมาณ 10-14 นิ้ว ได้แก่ พันธุ์ ปาปาย่า (papaya) ไพน์แอปเปิล (pineapple) ปัมพ์กิน (Pumpkin) 2) พันธุ์สูงปานกลาง สูงประมาณ 14-16 นิ้ว ได้แก่ พันธุ์อะพอลโล (Apollo) ไวคิง (Ziking) มูนช็อต (Moonshot) 3) พันธุ์สูง สูงประมาณ 16-36 นิ้ว ได้แก่ พันธุ์ดับเบิล อีเกิล (Double Egle) ดับบลูน (Doubleloon) ซอฟเวอร์เรน (Sovereign)

1.1.2 ดาวเรืองฝรั่งเศส (French Marigolds) ดาวเรืองฝรั่งเศสเป็นดาวเรืองต้นเล็กต้นเป็นพุ่มเตี้ยๆ สูงประมาณ 6-12 นิ้ว ดอกมีสีเหลือง ส้ม ทอง น้ำตาลอมแดง และสีแดง ดอกมีขนาดเล็กประมาณ 1.5 นิ้ว มักนิยมปลูกประดับในแปลงมากกว่าปลูกเพื่อตัดดอก เนื่องจากมีก้านดอกสั้น นอกจากนี้ยังเป็นดาวเรืองที่สามารถลดปริมาณไส้เดือนฝอยที่ทำให้เกิดอาการรากปมในรากพืชได้ ตัวอย่างดาวเรืองฝรั่งเศส ได้แก่ 1) พันธุ์ดอกชั้นเดียว ดอกมีขนาด 1.5-2 นิ้ว ได้แก่ พันธุ์เรด มาเรตต้า (Red Marietta) นอชตี้ มาเรตต้า (Naughty Marietta) เอสปานา (España) ลีโอปาร์ด (Leopard) 2) พันธุ์ดอกซ้อน ดอกมีขนาดตั้งแต่ 1.5-3 นิ้ว ได้แก่ พันธุ์ควีน โซเฟีย (Queen Sophia) สการ์เลต โซเฟีย (Scarlet Sophia) โกลเดน เกต (Golden Gate)

1.1.3 ดาวเรืองพันธุ์ลูกผสม (Mule Marigolds หรือ Afro American Marigolds) เป็นดาวเรืองลูกผสมระหว่างดาวเรืองอเมริกันและดาวเรืองฝรั่งเศส โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำลักษณะความแข็งแรง ดอกใหญ่ และมีกลีบซ้อนมากของดาวเรืองอเมริกัน รวมเข้ากับลักษณะต้นเตี้ยทรงพุ่มกะทัดรัดของดาวเรืองฝรั่งเศส ดาวเรืองลูกผสมให้ดอกเร็วมาก คือเพียง 5 สัปดาห์หลังจากเพาะเมล็ด ดอกมีขนาด 2-3 นิ้ว ดอกดกและอยู่กับต้นได้ดี ดาวเรืองชนิดนี้มีข้อเสียก็คือเมล็ดจะลีบ ไม่สามารถนำมาเพาะให้เป็นต้นใหม่ได้จึงเรียกว่า ดาวเรืองล่อ เช่นเดียวกับการผสมม้ากับลา มีลูกออกมาเรียกว่า ล่อ ซึ่งเป็นหมัน จึงทำให้เมล็ดมีราคาแพงมาก และการปลูกดาวเรืองด้วยเมล็ดชนิดนี้ จึงควรใช้เมล็ดเป็นปริมาณ 2 เท่าของจำนวนที่ต้องการ เนื่องจากเมล็ดมีเปอร์เซ็นต์ความงอกต่ำ ดาวเรืองลูกผสมที่นิยมปลูกมีอยู่หลายพันธุ์ คือ พันธุ์นุกเก็ต (Nugget) ไฟร์เวิร์ก (Fireworks) เรด เซเวน สตาร์ (Red Sevenstar) และโชว์บ๊อต (Showboat) (องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร, 2554)

1.2 พันธุ์ดาวเรืองที่เหมาะสมสำหรับประเทศไทย

1.2.1 พันธุ์ซอเฟเวอเรน (Sovereign) ลักษณะเป็นพุ่ม สูงประมาณ 75-90 ซม. ให้ดอกขนาดใหญ่สีเหลืองทอง มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 4 นิ้ว มีกลีบดอกที่จัดเรียงซ้อนกันสวยงาม แต่ไม่นิยมขยายพันธุ์โดยการเพาะเมล็ด เพราะเป็นพันธุ์ลูกผสมรุ่นที่ 1 เมล็ดส่วนใหญ่จะเป็นหมันหรือเกิดการกลายพันธุ์

1.2.2 พันธุ์ทอริดอร์ (Toreader) ลักษณะเป็นพุ่ม สูงประมาณ 75 ซม. ให้ดอกขนาดใหญ่สีส้ม มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 3.5-4 นิ้ว

1.2.3 พันธุ์ดับเบิล อีเกิ้ล (Double eagle) ลักษณะเป็นพุ่ม สูงประมาณ 90 ซม. ให้ดอกขนาดใหญ่สีเหลืองก้านดอกแข็งแรง มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 3.5 นิ้ว ก้านดอกแข็งแรง

1.2.4 พันธุ์ดาวเรืองเกษตร เป็นพันธุ์ที่ได้รับการปรับปรุงพันธุ์โดยมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประกอบด้วย 2 พันธุ์ คือ พันธุ์สีทองเบอร์ 1 และพันธุ์สีทองเบอร์ 4 ซึ่งให้ดอกสีเหลือง ออกดอกจำนวนมาก เหมาะสำหรับปลูกในประเทศไทย (ไทยเกษตรศาสตร์, 2554)

1.3 ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

ดาวเรืองเป็นไม้ล้มลุก อายุไม่ถึง 1 ปี ลำต้นเป็นไม้เนื้ออ่อน ตั้งตรง แตกกิ่งเป็นทรงพุ่มแน่น ลำต้นมีความสูงตั้งแต่ 30-100 ซม. ใบมีลักษณะเป็นใบประกอบคล้ายขนนก ปลายคี่ (odd-pinnate) เรียงตัวตรงกันข้าม ใบยาว 4-11 ซม. ใบมีรอยเว้าลึกถึงก้านใบ ใบย่อยมีลักษณะเรียวยาว เป็นรูปหอก ปลายแหลม เป็นไม้เนื้ออ่อน จะออกดอกเป็นช่อ กระจุกแน่นเป็นกลุ่มเดียวที่ก้านดอก ก้านดอกแข็งแรง ก้านดอกที่ติดกับดอกมีขนาดใหญ่กว่าก้านดอกบริเวณโคนก้าน ดอกมีสีเหลืองหรือออกสีเหลืองส้ม ดอกมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 2-4 ซม. ยาว 2.5-3.5 ซม. ประกอบด้วยกลีบดอกชั้นนอกที่เป็นดอกเพศเมีย และกลีบดอกชั้นใน กลีบดอกชั้นในเป็นดอกสมบูรณ์เพศ คล้ายกระดิ่งหรือท่อ การออกดอกมักออกดอกในฤดูหนาว เมล็ดมีลักษณะเรียวยาว และมีหางเมล็ดมีขนาด เมล็ดค่อนข้างใหญ่เมื่อเทียบกับเมล็ดไม้ดอกชนิดอื่น (พืชเกษตรไทย, 2557)

1.4 การปลูกดาวเรือง

1.4.1 การขยายพันธุ์ดาวเรือง

ดาวเรืองขยายพันธุ์โดยการเพาะเมล็ด และปักชำ แต่นิยมวิธีการเพาะเมล็ดมากกว่า เพราะการปักชำกิ่งแม้ลักษณะส่วนใหญ่จะเหมือนเดิมแต่จะทำให้ดอกมีขนาดเล็กลง ทำให้จำหน่ายได้ราคาต่ำ ดาวเรืองเป็นไม้ดอกที่ปลูกง่าย ไม่ค่อยมีโรคแมลงมากนัก เนื่องจากมีกลิ่นฉุนแมลงไม่ชอบ นอกจากนี้ส่วนรากยังช่วยลดปริมาณของไส้เดือนฝอยในดินได้อีกด้วย

1.4.2 วิธีการเพาะเมล็ด การเพาะเมล็ดในกระบะ ให้ใช้ขุยมะพร้าว ทราวย ขี้เถ้า แกลบ และปุ๋ยคอก อย่างละ 1 ส่วน หากเพาะในแปลง ให้ปรับปรุงดินให้ร่วนซุยและค่อนข้างละเอียด กลี๋ยผิวดินให้สม่ำเสมอที่สุด ก่อนเพาะเมล็ดให้นำเมล็ดไปแช่ในน้ำสกัดชีวภาพก่อนนำไปปลูก จะช่วย

ให้เมล็ดงอกเร็วและมีความแข็งแรงเพิ่มมากขึ้น การเพาะให้ทำร่องขวางกระเบหรือแปลงเพาะลึก 0.5 เซนติเมตร กลบด้วยวัสดุเพาะหรือดินละเอียดบาง ๆ ใช้บัวรดน้ำที่ฝอยที่สุดจนชุ่ม คลุมกระเบหรือแปลงเพาะด้วยฟางหรือหญ้าแห้ง หรือกระดาษหนังสือพิมพ์ เพื่อช่วยรักษาความชื้น รดน้ำเช้า-เย็น เมล็ดจะงอกภายใน 3-5 วัน เมื่อเมล็ดอายุได้ 7-10 วัน จึงย้ายกล้าไปปลูก ซึ่งควรปลูกในช่วงตอนเย็น และทำร่มเงาบังต้นกล้าจนกว่าต้นจะตั้งตัวได้

1.4.3 การเตรียมดินและแปลงปลูก ก่อนปลูกควรมีการเตรียมดินหรือปรับปรุงดินให้มีคุณภาพ มีธาตุอาหารเพียงพอต่อการเจริญเติบโต โดยขุดดินให้ลึกประมาณ 1 ฟุต แล้วตากดินเพื่อฆ่าเชื้อโรคและแมลงประมาณ 1 สัปดาห์ หลังจากนั้นให้ย่อยดินให้ละเอียดใส่อินทรีย์วัตถุที่สลายตัวแล้วอย่างเช่น เศษฟาง เปลือกถั่วลิสง ชี้เก่ากลบ ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอก ปุ๋ยชีวภาพ หรือปุ๋ยพืชสด เพื่อให้ดินมีความร่วนซุย สามารถเก็บความชื้นและมีการระบายน้ำดี และควรปรับระดับค่า pH ของดินให้อยู่ระหว่าง 6.5-7 แปลงที่ใช้ปลูกดาวเรืองอาจใช้วิธียกร่อง หรือปรับระดับดินให้สูงกว่าระดับดินธรรมดาไม่ต่ำกว่า 1 ฟุต ควรรดน้ำดินให้ชุ่มทิ้งไว้ 1 วัน ก่อนปลูก หลุมสำหรับปลูกควรขุดหลุมขนาดกว้างประมาณ 6 นิ้ว ลึกไม่เกิน 6 นิ้ว ระยะปลูกประมาณ 30×30 เซนติเมตร ก่อนปลูกควรรองก้นหลุมด้วยปุ๋ยคอกปุ๋ยหมักหรือปุ๋ยชีวภาพ ขุยมะพร้าว เปลือกถั่ว ฟางผุ อย่างละ 1 บุงก็ คลุกเคล้าให้เข้ากัน จากนั้นจึงนำกิ่งพันธุ์หรือต้นกล้าลงไปปลูก หลังจากกลบดินเรียบร้อยแล้วควรคลุมแปลงปลูกและรดน้ำให้ชุ่ม การคลุมแปลงจะช่วยรักษาความชื้นรักษาอุณหภูมิและช่วยป้องกันวัชพืช วัสดุที่ใช้คลุมแปลง เช่น ฟางข้าว เศษหญ้าแห้ง เปลือกถั่ว หรือวัสดุอื่นที่มี

1.4.4 การให้น้ำ ในช่วงที่ต้นกล้าหรือกิ่งชำยังตั้งตัวไม่ได้ หรือในช่วงสัปดาห์แรกของการปลูกควรให้น้ำอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง เข้าเย็น หลังจากนั้นให้รดน้ำวันละครั้งในช่วงเช้า ซึ่งจะทำให้ดาว เรืองนำน้ำไปใช้ประโยชน์ได้มากกว่าในช่วงเย็น เมื่อดาวเรืองอายุประมาณ 30 วันหลังปลูก หรือในช่วงที่ดอกเริ่มบาน การรดน้ำให้ระวังอย่าให้โดนดอก เพราะจะทำให้คุณภาพดอกไม้ไม่ดีและเกิดโรคระบาดได้ง่าย

1.4.5 การใส่ปุ๋ย หลังจากปลูกดาวเรืองประมาณ 15 วัน ให้ใส่ปุ๋ยที่มีไนโตรเจนสูง เพื่อเร่งการเจริญเติบโตของลำต้น กิ่ง และใบ ในระยะนี้หากดาวเรืองขาดไนโตรเจนจะโตช้า ใบมีสีเหลือง กิ่งก้านยาว เล็ก และอ่อนแอ การใส่ปุ๋ยครั้งต่อไปให้ใส่ทุก 15-20 วัน กระทั่งดาวเรืองเริ่มให้ดอกจึงใส่ปุ๋ยที่มีฟอสฟอรัสสูงเพื่อเร่งดอก หลังใส่ปุ๋ยทุกครั้งควรรดน้ำตามทันที จากนั้นให้พรวนดินรอบๆ ต้นแล้วนำไปกลบที่โคนต้น เนื่องจากดาวเรืองจะมีรากแตกออกมาจากโคนต้นอีก หรือฉีดพ่นด้วยน้ำหวานหมักจากผลไม้ (Fermented Fruit Juice) ใช้ฉีดพ่นแบบฮอร์โมนพืช ให้ผลในการบำรุงดีมากโดยเฉพาะในช่วงที่พืชกำลังออกดอก

1.4.6 การเด็ดยอด การเด็ดยอดหรือที่เรียกว่า “การเด็ดตุ้ม” จะช่วยทำให้ดาวเรืองแตกพุ่มผลิดอกที่มีคุณภาพ (ในหนึ่งต้นควรมีดอกประมาณ 8 ดอก) ดอกใหญ่จำหน่ายได้ราคาดี การ

เด็ดยอดทำเมื่อดาวเรืองอายุได้ 21-23 วัน หรือเมื่อดาวเรืองมีใบจริงขนาดใหญ่ 4 คู่ และส่วนยอดมีใบเล็ก ๆ 1-2 คู่ วิธีเด็ดยอด ให้ใช้มือซ้ายจับใบคู่บนสุดที่ต้องการเหลือไว้ แล้วใช้มือขวาดึงส่วนยอดลงทางด้านข้างซ้ายๆ เพื่อให้ยอดหลุดออกมา มูลเหตุที่ไม่ใช้วิธีเด็ดยอดตรงๆ เพราะจะทำให้ยอดหลุดออกมาไม่หมด โดยเฉพาะยอดสั้นๆ ทำให้ยังมีส่วนของตายอดเหลือติดอยู่แล้วเจริญเป็นดอกที่มีขนาดเล็กไม่มีคุณภาพในภายหลัง

1.4.7 การปลิดตาข้าง หลังจากเด็ดยอดประมาณ 7 วัน ตาข้างจะเริ่มแตกเป็นกิ่งใหม่ ให้สังเกตดูว่ามีดอกที่ยอดและมีตาข้างออกงอกมาหรือยัง แล้วรอจนกระทั่งดอกที่ยอดมีขนาดเท่าเมล็ดข้าวโพดหรือถั่วเขียว ให้ทำการปลิดตาข้างของแต่ละกิ่งออกให้หมด คงไว้เฉพาะดอกยอดเพียงดอกเดียวต่อหนึ่งกิ่ง ซึ่งจะ使得ดอกมีขนาดใหญ่ มีก้านดอกยาวและมีขนาดสม่ำเสมอ

1.4.8 การตัดดอก อายุของดาวเรืองที่สามารถตัดดอกไปจำหน่ายได้คือประมาณ 55-65 วัน หรือให้สังเกตจากดอกที่ยังมีกลีบดอกตรงกลางเป็นสีเขียวอยู่ จะทำให้ดอกทนกว่าดอกที่บานเต็มที่ การตัดควรตัดให้ชิดโคนกิ่งมากที่สุด ก่อนการตัดดอกประมาณ 2-3 วัน ให้ผสมน้ำตาลทราย 2 ช้อนโต๊ะต่อน้ำ 15 ลิตร ฉีดพ่นเฉพาะใบของดาวเรืองทั้งด้านบนและด้านล่าง เพื่อให้ก้านดอกแข็งแรงขึ้น

1.5 โรค แมลงศัตรูดาวเรืองและการป้องกันกำจัด

โรคของดาวเรืองที่สำคัญและพบมากได้แก่ 1) โรคเหี่ยว เกิดจากเชื้อราไฟทอปทอรา (Phytophthora) อาการของโรคในระยะแรกจะคล้ายกับอาการขาดน้ำ โดยจะเหี่ยวในช่วงกลางวันส่วนกลางคืนจะปกติจากนั้น 3-4 วัน จะมีอาการเหี่ยวทั้งต้นและตายในที่สุด โรคนี้มีระบาดมากช่วงดอกกำลังบาน 2) โรคราแป้ง เกิดจากเชื้อราระบาดในช่วงอากาศหนาวหรือมีน้ำค้างลงจัด มักเกิดกับใบย่อยหรือยอดอ่อน อาการของโรคจะเป็นชุกคล้ายผงแป้งสีขาวอยู่บริเวณผิวใบทั้งด้านบนและล่าง ใบมักหงิกงอ ส่วนที่เป็นโรคอาจเปลี่ยนเป็นสีม่วงถึงดำ หากเกิดกับใบจะทำให้ใบร่วง หากเกิดกับดอกตูมจะทำให้ดอกไม่บาน 3) โรคดอกไหม้ เกิดจากเชื้อรา มักจะทำลายดอก และทำให้ดอกเป็นสีน้ำตาล แมลงศัตรูของดาวเรืองมีไม่มากนัก เนื่องจากดาวเรืองมีกลิ่นฉุนไม่เป็นที่ชื่นชอบของแมลง อย่างไรก็ตามยังมีแมลงศัตรูที่สำคัญ คือ เพลี้ย และหนอนกระทู้หอม การป้องกันกำจัด สำหรับวิธีที่ดีที่สุดคือดูแลรักษาต้นดาวเรืองให้เจริญเติบโตสมบูรณ์ แข็งแรง หมั่นกำจัดวัชพืช ทำความสะอาดต้น บำรุงปุ๋ยกำจัดต้นที่เป็นโรคไปเผาทำลาย หรือฉีดพ่นน้ำหมักสะเดาหรือสมุนไพรอื่นๆ ที่มีฤทธิ์ในการป้องกันและกำจัดแมลงศัตรูพืช เช่น ตะไคร้หอม ข่า ฟ้าทะลายโจร พริกขี้หนู หรือน้ำหมักชีวภาพเพื่อขับไล่แมลงศัตรูพืชทุกๆ สัปดาห์ ก่อนที่จะมีโรคแมลงรบกวนโดยควรทำใน ช่วงเช้าหลังฝนตกหนัก และควรมีการปลูกพืชหมุนเวียนบำรุงดินชนิดอื่น เพื่อตัดวงจรของโรคแมลง และให้มีการใช้ประโยชน์จากดินอย่างเต็มที่ เพราะพืชแต่ละชนิดมีรากลึกและยังต้องการธาตุอาหารที่แตกต่างกัน (ไทยเกษตรศาสตร์, 2554)

2. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจการเกษตร

2.1 ความหมายของธุรกิจการเกษตร

ธุรกิจการเกษตร หมายถึง การดำเนินกิจกรรมทั้งหลายนับตั้งแต่การผลิตและจำหน่ายปัจจัยการผลิต การผลิตสินค้าเกษตรในระดับฟาร์ม การเก็บรักษา การแปรรูปสินค้าเกษตร และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรและผลิตผลพลอยได้ ดังนั้น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตรทุกประเภทถือว่าเป็นธุรกิจการเกษตรทั้งสิ้น ขอบเขตของธุรกิจการเกษตรจึงครอบคลุมธุรกิจทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร นับตั้งแต่ธุรกิจที่ผลิตและจำหน่ายปัจจัยการผลิต ธุรกิจการผลิตสินค้าเกษตร ธุรกิจการแปรรูปและการค้าสินค้าเกษตร นอกจากนี้ยังมีธุรกิจที่สนับสนุนการทำธุรกิจการเกษตรอีกด้วย เช่น การขนส่ง การเงินและคลังสินค้า เป็นต้น (เกษตรปาริชาต, 2557)

2.2 ความสำคัญของธุรกิจการเกษตร

เมื่อพิจารณาจากความหมายและขอบเขตแล้วสามารถแบ่งได้ 3 ประการด้วยกัน คือ

2.2.1 ความสำคัญในแง่เศรษฐกิจของชาติ ธุรกิจการเกษตรมีความเกี่ยวข้องกับการเกษตรทั้งหมดและบางส่วนของอุตสาหกรรม และถ้าทำธุรกิจสินค้านั้นให้ครบวงจร หมายถึงว่าหน่วยธุรกิจมีการเปลี่ยนสินค้าเกษตรซึ่งมีลักษณะเป็นวัตถุดิบนั้นให้เป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายก่อนที่จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ตัวอย่างเช่น ข้าวโพดอาจนำมาสกัดน้ำมันข้าวโพดและผลิตเป็นแป้งข้าวโพด หรือนำไปเลี้ยงสัตว์เป็นการผลิตสัตว์แทนที่จะส่งออกในรูปของเมล็ดข้าวโพด การกระทำดังกล่าวจะต้อง มีการลงทุนด้านต่างๆ ที่ต่อเนื่องกัน มีการใช้ผลิตผลและปัจจัยการผลิตอย่างต่อเนื่อง และสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน หรือเรียกว่า การผลิตเป็นแบบอนุกรม สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตนั้นและสร้างงานมากมายให้กับคนในประเทศ

2.2.2 ความสำคัญในแง่ธุรกิจ จากความหมายแสดงให้เห็นว่า กว่าสินค้าเกษตรจะผลิตมาได้เกษตรกรจะต้องลงทุนในด้านปัจจัยการผลิต และเมื่อผลิตมาได้แล้ว กว่าสินค้าจะถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายจะต้องผ่านคนกลางและกระบวนการต่างๆ มากมายแล้วแต่ชนิดของสินค้า หรือเรียกว่า วิถีการตลาด(Marketing channel) คือ การแสดงให้เห็นว่าสินค้านั้นจากผู้ผลิตผ่านคนกลางประเภทใดบ้าง ในปริมาณร้อยละเท่าใด กว่าถึงมือผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ซึ่งบางชนิดออกจากไร่นาก็ไปสู่ผู้ขายปลีกและผู้บริโภคเลย บางชนิดต้องผ่านคนกลางและการแปรรูปหลายขั้นตอน ยิ่งกว่านั้นผลผลิตบางชนิดไม่ได้ผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคในประเทศเพียงอย่างเดียว ยังสนองความต้องการของผู้บริโภคในต่างประเทศอีกด้วย เช่น ข้าว ยางพารา มันสำปะหลัง ใก่นื้อ กุ้งกุลาดำ ปลาทุนากระป๋อง หน่อไม้ฝรั่ง กระเจี๊ยบเขียว หน่อไม้ฝรั่ง และชิงอ่อนดอง เป็นต้น ดังนั้น จึงมีคนกลางประเภทผู้ส่งออกเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย จึงเห็นได้ว่า ธุรกิจการเกษตร มีนักธุรกิจการเกษตรที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก ตั้งแต่ผู้ผลิต/ผู้นำเข้าปัจจัยการผลิต จนถึงผู้ค้าปลีกสินค้าเกษตรและผลิตผลพลอยได้ให้กับผู้บริโภคในประเทศ และผู้ส่งออกที่ส่งออกสินค้าเกษตรและผลิตผลพลอยได้ไป

ต่างประเทศ ซึ่งยังไม่นับรวมผู้ที่สนับสนุนในการดำเนินธุรกิจของนักธุรกิจการเกษตร เช่น สถาบันการเงิน ผู้ประกอบการขนส่ง ผู้ประกอบการคลังสินค้า หน่วยงานของรัฐและอื่นๆ ในการดำเนินงานธุรกิจ นักธุรกิจการเกษตรเองจำเป็นต้องทราบว่ ลักษณะการดำเนินธุรกิจนั้นเป็นอย่างไรบ้าง และต้องเกี่ยวข้องกับคนอื่นมากน้อยเพียงใด เพื่อที่จะทำให้ธุรกิจนั้นอยู่รอดและก้าวหน้าต่อไป

2.2.3 ความสำคัญในแง่ชีวิตประจำวันของมนุษย์ทั้งหมด มนุษย์ที่เกิดมาและมีชีวิตอยู่ได้ย่อมต้องการอาหารเพื่อการบริโภค และใช้สิ่งอื่นเข้าช่วยในการดำรงชีวิต การดำเนินงานธุรกิจการเกษตรเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค การที่ผู้บริโภคได้รับอาหารแต่ละมื้อในวันนี้ เกิดจากการคาดคะเนและการตัดสินใจในการผลิตสินค้าเกษตรก่อนหน้านั้นมีระยะเวลาหนึ่งระยะเวลาสั้นหรือยาว ขึ้นอยู่กับชนิดของผลผลิต เช่น พวกผักก็ใช้เวลาสั้น แต่ถ้าเป็นสัตว์ขนาดเล็ก เช่น สัตว์ปีกและสุกรก็จะใช้เวลายาวขึ้นไปอีก เป็นต้น ประกอบกับการเกษตรในปัจจุบันมีความแตกต่างกับในอดีต เพราะในอดีตการทำกรเกษตรเป็นแบบเลี้ยงตัวเอง ที่แต่ละครัวเรือนจะต้องพยายามผลิตทุกอย่างที่ต้องการใช้ในครอบครัว ถ้ามีเหลือจึงจะขายหรือนำไปแลกเปลี่ยนกับเพื่อนบ้านในส่วนที่ตนผลิตไม่ได้ หรือผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการ แต่ในปัจจุบัน ส่วนใหญ่ประกอบการเกษตรเป็นแบบการค้า ผลิตสินค้ามาเพื่อขาย แล้วนำรายได้จากการขายมาเพื่อซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ที่ครอบครัวต้องการ การทำการเกษตรจึงจำเป็นต้องพิจารณาตลาดที่รองรับผลผลิตที่ผลิตขึ้นมา ดังนั้น การดำเนินงานธุรกิจการเกษตร ผู้ทำธุรกิจต้องมองภาพรวมทั้งในด้านการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรควบคู่ไปด้วยกัน นั่นคือ ต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงการบริโภคของผู้บริโภค และปรับการผลิตและการตลาดให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงนั้น

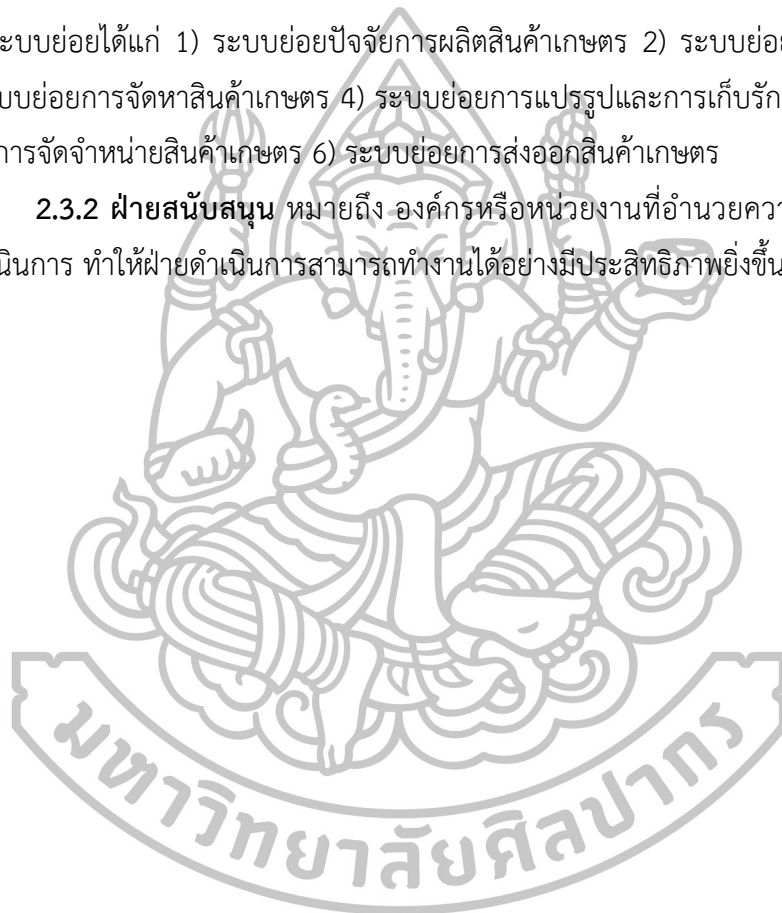
อย่างไรก็ตาม ธุรกิจการเกษตรในประเทศไทยในปัจจุบันมีสินค้าเกษตรหลายชนิดที่ทำธุรกิจได้ครบวงจร เช่น ข้าวโพดซึ่งในอดีตผลิตมาเพื่อการส่งออกเป็นวัตถุดิบอาหารสัตว์ แต่ในปัจจุบันนำมาใช้ผลิตเป็นอาหารสัตว์ในประเทศมากจนกระทั่งผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการ ต้องมีการนำเข้าบางส่วน ทำให้ประเทศไทยนอกจากส่งออกผลิตภัณฑ์สัตว์แทนแล้ว ยังสร้างงานในธุรกิจการเลี้ยงสัตว์และธุรกิจที่ต่อเนื่องจากการเลี้ยงสัตว์ ผักและผลไม้บางชนิดก็มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก แต่ก็มีสินค้าเกษตรอีกหลายชนิดที่ประเทศไทยยังมีข้อจำกัดทางเทคโนโลยีและมีอุปสรรคอื่นๆ ที่ไม่สามารถทำให้ธุรกิจครบวงจรได้ เช่น ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลังในรูปของมันเส้นและมันอัดเม็ด ยังมีการใช้ผลิตเป็นอาหารสัตว์ได้ในวงจำกัด ยางพารามีข้อจำกัดทางเทคโนโลยีที่จะแปรรูปในขั้นต่อไปจึงต้องส่งออกในรูปของยางแผ่นรมควัน ประเทศไทยเพิ่งเริ่มมีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยางได้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 และกาแฟ มีอุปสรรคในการส่งออกผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป จึงยังจำเป็นต้องส่งออกในรูปผลิตภัณฑ์แปรรูปขั้นต้น คือ เมล็ดกาแฟแทน ถ้าประเทศไทยสามารถนำสินค้าเหล่านี้มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายที่ตลาดต้องการได้ นอกจากลดปัญหาความผันผวนของราคาสินค้าขั้นต้นที่รัฐบาลต้องเข้าไปแทรกแซงโดยตลอดแล้วยังก่อให้เกิดการลงทุนที่

ต่อเนื่อง เปิดโอกาสให้คนในชาติมีงานทำมากขึ้นและมูลค่าสินค้านั้นเพิ่มขึ้นตามกิจกรรมที่ทำ (เกษตร ปาฐาชาต, 2557)

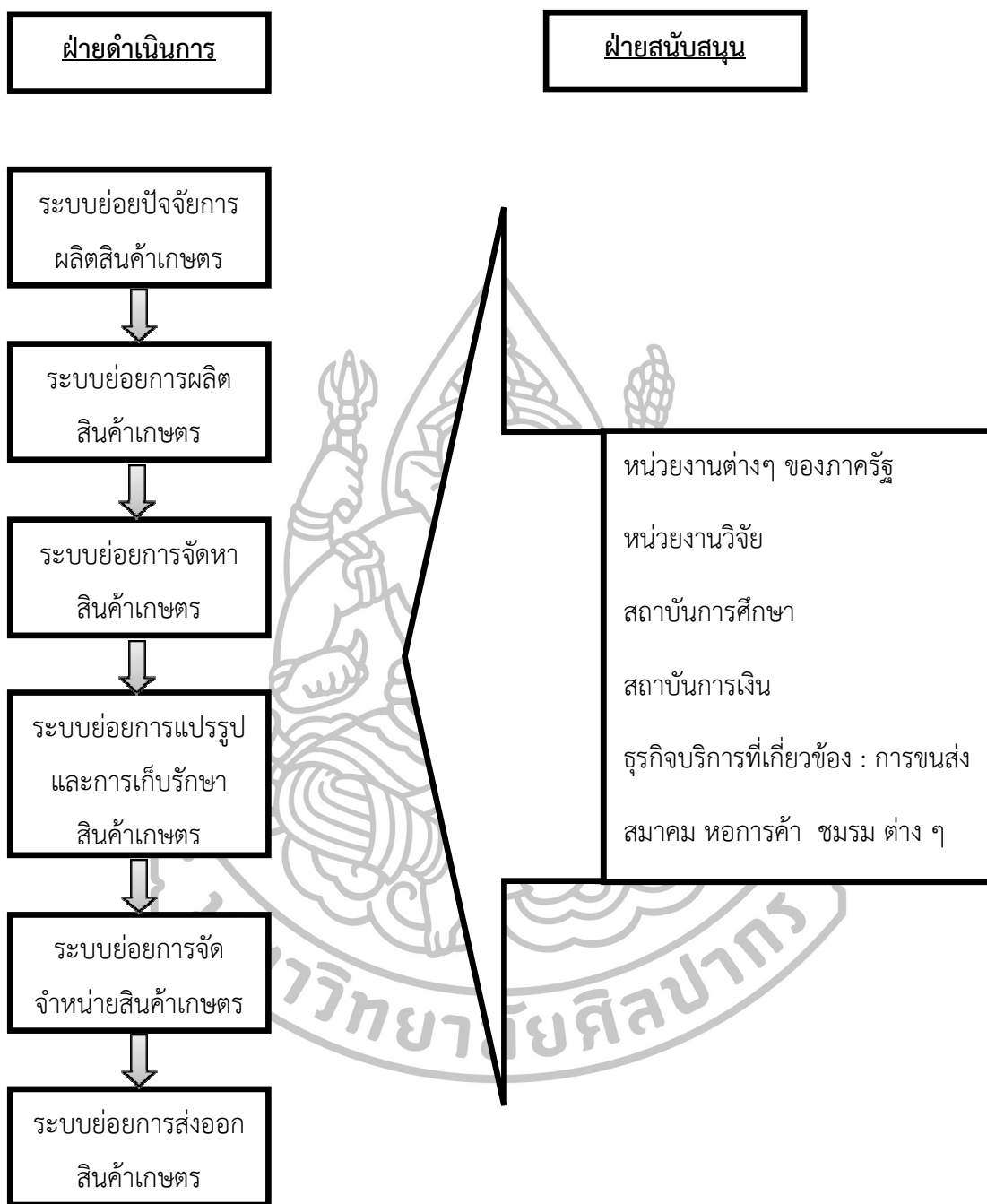
2.3. องค์ประกอบของระบบธุรกิจการเกษตร โครงสร้างของระบบธุรกิจการเกษตรของประเทศไทยสามารถจำแนกออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายดำเนินการและฝ่ายสนับสนุน ดังนี้

2.3.1 ฝ่ายดำเนินการ หมายถึง ฝ่ายที่ดำเนินกิจกรรมทั้งหลายนับตั้งแต่การผลิตและจำหน่ายปัจจัยการผลิต การผลิตสินค้าเกษตรในระดับฟาร์ม การเก็บรักษา การแปรรูปสินค้าเกษตร และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรและผลิตผลพลอยได้ ฝ่ายดำเนินการจำแนกออกเป็น 6 ระบบย่อยได้แก่ 1) ระบบย่อยปัจจัยการผลิตสินค้าเกษตร 2) ระบบย่อยการผลิตสินค้าเกษตร 3) ระบบย่อยการจัดหาสินค้าเกษตร 4) ระบบย่อยการแปรรูปและการเก็บรักษาสินค้าเกษตร 5) ระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร 6) ระบบย่อยการส่งออกสินค้าเกษตร

2.3.2 ฝ่ายสนับสนุน หมายถึง องค์กรหรือหน่วยงานที่อำนวยความสะดวกต่างๆ ให้กับฝ่ายดำเนินการ ทำให้ฝ่ายดำเนินการสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น



จากโครงสร้างระบบธุรกิจการเกษตร สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ระบบย่อย คือ



ภาพที่ 1 โครงสร้างระบบธุรกิจการเกษตร

ที่มา: นงนุช โสรรัตน์, การวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร (เอกสารประกอบการสอน วิชา 119407 การจัดการและการพัฒนาธุรกิจการเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2550)

3. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ

ในปัจจุบันธุรกิจเข้ามาเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันตลอดเวลา ไม่ว่าจะเดินทางไปไหน การใช้อินเทอร์เน็ตในการค้นหาข้อมูล หรือ การใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ในการติดต่อสื่อสาร ธุรกิจล้วนเข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องด้วยทั้งสิ้น ธุรกิจได้เข้าไปมีบทบาทสำคัญอย่างมากต่อสังคม โดยการสร้างสินค้า หรือ บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ส่งผลให้เกิดการจ้างงานหลายตำแหน่ง อีกทั้งธุรกิจยังเสียภาษีจากผลการดำเนินงานให้เป็นงบประมาณในการพัฒนาประเทศ ส่งผลให้เกิดการพัฒนามาตรฐานการครองชีพให้สูงขึ้นในสังคมโดยรวม ดังนั้นการศึกษาในวิชาบริหารธุรกิจเบื้องต้น จะช่วยเพิ่มและเปลี่ยนแปลงมุมมองของนักศึกษาให้เข้าใจถึงระบบการดำเนินงานของธุรกิจให้ละเอียดมากขึ้นในมุมมองของผู้บริหารธุรกิจแทนที่จะเป็นมุมมองของผู้บริโภค เหมือนตลอดเวลาที่ผ่านมา ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจถึงหน้าที่งานทางธุรกิจที่หลากหลาย เช่น งานด้านการตลาด งานด้านการเงิน งานด้านการผลิต งานด้านทรัพยากรมนุษย์ และ งานด้านการบริหารจัดการในองค์การธุรกิจว่ามีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับความสำเร็จของธุรกิจอย่างไร

3.1 วิวัฒนาการของธุรกิจ

ในอดีตการค้าดำเนินธุรกิจยังไม่มีความสะดวกสบายที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน โดยในช่วงแรกธุรกิจเกิดจากความต้องการของมนุษย์ที่ต้องการสิ่งที่ไม่ได้มี จึงเกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกันเพื่อตอบสนองต่อความต้องการ เมื่อระบบการแลกเปลี่ยนมีความซับซ้อนมากขึ้นจึงมีการใช้ระบบเงินตราเป็นตัวกลางเพื่อใช้วัดมูลค่าของสินค้าที่ได้แลกเปลี่ยนกัน นับตั้งแต่นั้นมาธุรกิจจึงมีการเติบโตอย่างรวดเร็วแต่หากจะพิจารณาถึงวิวัฒนาการของธุรกิจโดยละเอียดแล้วสามารถแบ่งได้ ดังนี้

3.1.1 ยุคก่อนปฏิวัติอุตสาหกรรม ในช่วงเวลานี้วิวัฒนาการทางด้านเทคโนโลยีนั้นยังมีไม่มากนัก การดำรงชีวิตของคนส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับการทำงานเกษตร มีการใช้แรงงานในการผลิตผลทางการเกษตรเป็นหลัก

3.1.2 ยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม ธุรกิจมีการผลิตสินค้าจำนวนมากขึ้นเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า และ มีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีมากขึ้น ทำให้ธุรกิจมีการนำเครื่องจักรเข้ามาใช้ปัจจัยหลักในกระบวนการผลิต ในช่วงเวลานี้ธุรกิจจึงใช้แรงงานลดลง แรงงานที่ยังคงมีการจ้างงานอยู่ในธุรกิจจะเป็นแรงงานกึ่งทักษะที่มีความสามารถในการทำงานร่วมกับระบบการผลิตที่ใช้เครื่องจักร

3.1.3 ยุคผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีมีการเกิดขึ้นมากกว่าในช่วงปฏิวัติอุตสาหกรรม มีธุรกิจเกิดขึ้นจำนวนมาก อีกทั้งความต้องการสินค้ามีมากขึ้น การลงทุนและการแข่งขันทางธุรกิจจึงเพิ่มมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เกิดโอกาสในการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสำหรับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจสินค้าสำหรับอุตสาหกรรม

3.1.4 ยุคการผลิต ธุรกิจมุ่งเน้นที่จะพัฒนากระบวนการผลิตเพื่อที่จะผลิตสินค้าให้ได้จำนวนมากและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้เกิดการสร้างนวัตกรรมใหม่ทางการผลิตขึ้นมา เช่น เฮนรี ฟอร์ดได้คิดค้นระบบการผลิตแบบสายการผลิต (Assembly Line) เพื่อนำมาใช้ในอุตสาหกรรมการผลิตทำให้เกิดประสิทธิภาพและลดต้นทุนการในการผลิตลง เป็นต้น

3.1.5 ยุคการตลาด ธุรกิจมีเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของทางด้านเทคโนโลยีส่งผลให้ธุรกิจแต่ละแห่งสามารถผลิตสินค้าออกมาในปริมาณมาก แนวทางการดำเนินธุรกิจในช่วงเวลานี้จึงเปลี่ยนจากเดิมที่มุ่งเน้นการผลิตให้ได้ปริมาณมากแล้วจำหน่าย ไปสู่การเป็นธุรกิจที่ให้ความสำคัญกับผู้บริโภคโดยมีการพยายามแสวงหาข้อมูล เพื่อทำความเข้าใจและผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภคอย่างแท้จริง นอกจากนี้ธุรกิจยังมีการสร้างตราสินค้าของตนเองเพื่อสร้างการยอมรับและความแตกต่างของสินค้าให้ลูกค้าได้จดจำ

3.1.6 ยุคความสัมพันธ์ การดำเนินธุรกิจโดยเพียงลำพังไม่สามารถสร้างความสำเร็จและการเติบโตได้ในระยะยาวอย่างยั่งยืน ธุรกิจจึงต้องดำเนินธุรกิจโดยมุ่งหวังผลประโยชน์ร่วมกันโดยการพัฒนาความสัมพันธ์กับลูกค้า พนักงาน และ ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต เช่น การเข้าร่วมเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจกันเพื่อวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือ การเป็นพันธมิตรทางกลยุทธ์ร่วมกัน เป็นต้น

เมื่อกล่าวถึงคำว่า การบริหารส่วนใหญ่มักจะนึกถึงการบริหารราชการคำศัพท์ที่ใช้มี 2 คำ คือ การบริหาร (Administration) นิยมใช้กับการบริหารราชการหรือการจัดการเกี่ยวกับนโยบาย คำศัพท์อีกคำหนึ่ง คือ การจัดการ (Management) มักนิยมใช้กับการบริหารธุรกิจเอกชนหรือการดำเนินการตามนโยบายที่กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามคำว่า การบริหารกับคำว่าจัดการใช้แทนกันได้ มีความหมายเหมือนกัน (สมคิด บางโม, 2546) ในเอกสารคำสอนเล่มนี้จะใช้สองคำนี้ปะปนกันไปตลอดตามความเหมาะสม จึงจำเป็นที่จะต้องใช้ความรู้ทั้งที่เป็นศาสตร์และศิลปะเพื่อ เอาคนทรัพยากรมารวมกันแล้วอำนวยความสะดวกให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ต้องการปัจจัยในการบริหาร มีองค์ประกอบที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. คนหรือบุคคล (Man) เป็นปัจจัยสำคัญของการบริหารงาน หน่วยงานหรือองค์กรต่างๆ จำเป็นต้องมีคนที่ปฏิบัติงาน ผลงานที่ดีจะออกมาได้ต้องประกอบด้วยบุคคลที่มีคุณภาพและมีความรับผิดชอบต่อองค์กรหรือหน่วยงานนั้น ๆ

2. เงิน (Money) หน่วยงานจำเป็นที่จะต้องมีงบประมาณเพื่อการบริหารงานหากขาดงบประมาณ การบริหารงานของหน่วยงานก็ยากที่จะบรรลุเป้าหมาย

3. ทรัพยากรหรือวัสดุ (Material) การบริหารจำเป็นต้องมีวัสดุอุปกรณ์หรือทรัพยากรในการบริหาร หากหน่วยงานขาดวัสดุอุปกรณ์หรือทรัพยากรในการบริหารแล้วก็จะย่อมจะเป็นอุปสรรคหรือทำให้เกิดปัญหาในการบริหารงาน

4. การบริหารจัดการ (Management) เป็นภารกิจสำหรับผู้บริหารหรือผู้บังคับบัญชาโดยตรง คือเป็นกลไกและตัวประสานที่สำคัญที่สุดในการประมวลผลักต้นและกำกับปัจจัยต่างๆ ทั้ง 3 ประการให้สามารถดำเนินไปได้โดยมีประสิทธิภาพจนบรรลุเป้าหมายของหน่วยงานตามที่ต้องการ นักบริหารและนักวิชาการให้คำจำกัดความของคำว่า การบริหารหรือการจัดการไว้ต่างๆ กันตามทัศนะของแต่ละบุคคลที่สำคัญไว้ดังนี้

4. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการบริหารการจัดการธุรกิจ

4.1 ความหมายของการบริหารจัดการ

เกษม จันทรแก้ว (2540) ได้อธิบายความหมายว่า การบริหาร หมายถึง ศิลปการดำเนินการนำวัตถุประสงค์สู่ระบบด้วยระบบกระบวนการผลิตจนได้ผลผลิตตามที่กำหนดไว้ การบริหารจึงเป็นการดำเนิน การให้ทุกโครงการทำหน้าที่สัมพันธ์กัน เป็นเรื่องยากที่จะทำให้เกิด การผสมผสานกัน ถ้าไม่วางแผนการดำเนินการที่ดี ซึ่งขึ้นอยู่กับผู้บริหารที่วางแผนบริหารอย่างไร อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารมีหน้าที่อำนาจการ (Directing) ตามอำนาจหน้าที่จากหน่วยงาน (Organizing) ที่เป็นผู้รับผิดชอบควบคุม (Controlling) ในการนำแผนงาน (Planning) ที่ได้กำหนดไว้แล้วไปดำเนินการร่วมกันทรัพยากร (Assembling Resource) ทำให้การผลิต หรือการใช้ปัจจัยการบริหาร อันได้แก่ คน งบประมาณ เครื่องมือ อุปกรณ์ สวัสดิการ ฯลฯ ก่อให้เกิดผลผลิตขั้นสุดท้าย

สรุปว่า การบริหารเป็นการดำเนินการที่ผู้บริหารมีหน้าที่ในการสั่งการในการบริหารจัดการควบคุมและนำแผนที่กำหนดไว้ไปดำเนินการให้แล้วเสร็จ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2545) ได้รวบรวม ความหมายของคำว่า “การบริหารจัดการ” ได้ดังนี้

การบริหาร (Administration) จะใช้ในการบริหารระดับสูงโดยไปเน้นที่การกำหนดนโยบายที่สำคัญและการกำหนดแผนของผู้บริหารระดับสูงเป็นคำนิยามใช้ในการบริหารรัฐกิจ (Public Administration) หรือใช้ในหน่วยงานราชการและคำว่า “ผู้บริหาร” (Administrator) จะหมายถึงผู้บริหารที่ทำงานอยู่ในองค์กรของรัฐหรือองค์กรที่ไม่มุ่งหวังกำไร (Schermerhorn,1999) การบริหารคือกลุ่มของกิจกรรม ประกอบด้วย การวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organizing) การสั่งการ (Leading/Directing) หรืออำนาจการและการควบคุม (Controlling) ซึ่งจะมีความสัมพันธ์ โดยตรงกับทรัพยากรขององค์กร (6M's) เพื่อนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์และด้วยจุดมุ่งหมายสำคัญในการบรรลุความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลครบถ้วน

สรุปว่า การบริหาร คือ กลุ่มของกิจกรรมประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์กร การสั่งการหรืออำนาจการและการควบคุม ซึ่งมีความสัมพันธ์กับทรัพยากรองค์กร

วิโรจน์ สารรัตนะ (2545) ได้กล่าวว่า การบริหารเป็นกระบวนการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุจุดหมายขององค์การ โดยอาศัยหน้าที่หลักทางการบริหารอย่างน้อย 4 ประการ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การนำและการควบคุม ซึ่งกระบวนการดังกล่าวมีผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบที่จะให้มีการปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

การวางแผน (Planning) เป็นหน้าที่ทางการบริหารที่สำคัญประการหนึ่งซึ่งนักวิชาการทั้งหลายกำหนดขึ้น จะเริ่มต้นด้วยหน้าที่ทางการวางแผนเป็นอันดับแรกจึงแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการวางแผนเป็นอย่างดี โดยที่องค์ประกอบของกระบวนการวางแผนองค์การหนึ่งๆ ประกอบด้วยภารกิจจุดหมายและแผน โดยภารกิจเป็นข้อประกาศอย่างกว้างๆ ที่เกี่ยวกับจุดมุ่งหมายหรือเหตุผลพื้นฐานในการดำรงอยู่ขององค์การและขอบข่ายงานเฉพาะขององค์การหรือที่ทำให้ องค์การแตกต่างจากองค์การอื่น สำหรับจุดหมายเป็นเป้าหมายแห่งอนาคตหรือผลลัพธ์สุดท้ายที่องค์การต้องการให้บรรลุผล ขณะเดียวกันแผนงานหมายถึงวิถีทางที่จะก่อให้เกิดการกระทำเพื่อให้ บรรลุผลลัพธ์สุดท้ายที่ต้องการให้เกิดขึ้นกับองค์การ

การจัดองค์การ (Organizing) เป็นหน้าที่ทางการบริหารที่สืบเนื่องจากการวางแผนกล่าวคือ เมื่อองค์การจัดทำจุดหมายและแผนเชิงยุทธศาสตร์แล้ว ผู้บริหารควรต้องออกแบบโครงสร้างองค์การ เพื่อให้การบริหารงานบรรลุจุดหมายตามแผนเชิงยุทธศาสตร์ขององค์การนั้น การออกแบบโครงสร้างองค์การเป็นกิจกรรมที่ควรได้รับการตรวจสอบอยู่เสมอเนื่องจากปัจจัยที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบโครงสร้าง องค์การเกิดขึ้นมากมาย

การนำ (Leading) เป็นสถานะที่ผู้นำใช้ความพยายามที่จะให้มีอิทธิพลต่อผู้อื่นเพื่อให้ การปฏิบัติงานบรรลุจุดหมายขององค์การได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การที่ผู้นำจะเป็นผู้นำที่มีศักยภาพดังกล่าวได้พึงทำความเข้าใจทฤษฎีการจูงใจ (Motivation) ภาวะผู้นำ (Leadership) การติดต่อสื่อสาร (Communication) และการบริหารกลุ่ม (Group) เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสม

การควบคุม (Controlling) เป็นกระบวนการวางระเบียบกฎเกณฑ์เพื่อให้การปฏิบัติงานขององค์การบรรลุผลตามจุดหมายที่กำหนดไว้มุ่งให้เกิดความมั่นใจว่าสมาชิกในองค์การได้ประพฤติปฏิบัติไปในทิศทางที่จะทำให้บรรลุผลตามมาตรฐานการทำงานที่กำหนดไว้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งขององค์การ การเสริมสร้างพฤติกรรมที่พึงประสงค์และพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ของสมาชิกในองค์การ

สรุปว่า การบริหารเป็นกระบวนการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุจุดหมายขององค์การ ต้องอาศัยหลักทางการบริหาร 4 ประการ คือ การวางแผน การจัดองค์การ การนำ และการควบคุม ซึ่งกระบวนการดังกล่าวผู้บริหารเป็นผู้รับผิดชอบที่จะทำให้งานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

จักรกริช หมอประกอบ (2547) สรุปไว้ว่า มีความสำคัญต่อทางานที่มีประสิทธิภาพมาก หากขาดเสียซึ่งการบริหาร 4M ที่ดีในข้อหนึ่งข้อใดก็จะทำให้งานนั้นเกิดอุปสรรคในการปฏิบัติงาน ส่งผลกระทบต่อการปฏิบัติงานในด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องต่อกันและจะทำให้การทำงานนั้นไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ของหน่วยงานนั้นๆและการทำงานของผูปฏิบัติงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพนั้นย่อมขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารหรือผู้บังคับบัญชาในหน่วยงานที่มี กระบวนการบริหารหรือการจัดการที่ดีจากความหมายดังกล่าวข้างต้น การบริหารจัดการจึงเป็นกระบวนการของกิจกรรมที่ต่อเนื่องและประสานงานกัน ซึ่งผู้บริหารต้องเข้ามาช่วยเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายขององค์การประเด็นสำคัญของการบริหารจัดการจะเกี่ยวข้องกับการเพิ่มผลผลิตโดยมุ่งสู่ประสิทธิภาพและประสิทธิผล การนำกระบวนการบริหารมาใช้ในโลกยุคโลกาภิวัตน์นี้เป็นการเปิดกว้างอย่างยิ่ง สำหรับผู้บริหาร ในการบริหารไม่จำเป็นจะต้องกำหนดตายตัวว่าจะใช้เทคนิคใด หรือใช้กระบวนการใดเพราะมันขึ้นอยู่กับสถานการณ์และเป้าหมายของงานเป็นสำคัญสถานภาพของผู้บริหารเองก็จะเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์และโอกาสเช่นกันผู้บริหารเองจะต้องมีความรู้จริงในทุก กระบวนการแต่การที่จะนำมาใช้นั้นขึ้นอยู่กับความเหมาะสมดังกล่าว

กล่าวโดยสรุป การบริหาร คือ กิจกรรมที่ประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการ และการควบคุม โดยมีผู้บริหารทำหน้าที่สั่งการ และเป็นความร่วมมือของบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ซึ่งต้องสัมพันธ์กับการใช้ทรัพยากรขององค์กรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการกระทำดังกล่าวนี้ ต้องมุ่งเน้นให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

ในอดีตที่ผ่านมากระบวนการจัดการของการผลิตและกิจกรรมต่างๆ ทางเศรษฐกิจทางการตลาด มิได้มีความสลับซับซ้อนมากนักและไม่ต้องอาศัยระบบของการจัดการเช่นในปัจจุบันนี้ กระทั่งเมื่อมีการปฏิวัติอุตสาหกรรมเกิดขึ้นมาในโลก (ประมาณ ปี ค.ศ. 1880 เป็นต้นมา) ซึ่งนับเป็นการเปลี่ยนแปลงอย่างมาก อันมีผลทำให้เศรษฐกิจ สังคม การเมือง มีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก ตลอดจนมีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว และแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการเริ่มเป็นที่ยอมรับและ ขยายตัวมากขึ้น มีการพัฒนามากขึ้นเป็นลำดับ ขอบเขตของการบริหารการจัดการของนักบริหาร คือการจัดการ หรือการบริหารองค์การ ให้สามารถ อยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง โดยรวบรวมเอากลุ่มกิจกรรมต่างๆ ขององค์การ นำไปสู่การปฏิบัติเพื่อความสำเร็จในเป้าหมาย โดยคำนึงถึงควมมีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ และความประหยัด

ทฤษฎีการบริหาร ทฤษฎี หมายถึง แนวความคิดหรือความเชื่อที่เกิดขึ้นอย่างมีหลักเกณฑ์ มีการทดสอบและการสังเกตจนเป็นที่แน่ใจ ทฤษฎีเป็นข้อสรุปอย่างกว้างที่จะอธิบายพฤติกรรมการบริหารองค์การอย่างเป็นระบบ ถ้าทฤษฎีได้รับการพิสูจน์บ่อยๆ ก็จะกลายเป็นกฎเกณฑ์ ทฤษฎีเป็นแนวความคิดที่มีเหตุผลและสามารถนำไปประยุกต์และปฏิบัติได้

ทฤษฎีองค์กรดั้งเดิม แบ่งออกได้เป็น 2 ด้าน คือ การจัดการตามหลักทางวิทยาศาสตร์ (Scientific Management) และการจัดการทางบริหาร (Administrative Management)

1. การจัดการตามหลักวิทยาศาสตร์ ซึ่งเป็นแนวคิดของเทเลอร์ สรุปออกมาเป็นหลักการสำคัญและเกี่ยวข้องได้ 4 ประการ ดังนี้

1.1 หลักการวิเคราะห์งานตามหลักวิทยาศาสตร์ (Scientific of Analysis) จากการสังเกต การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวัดอย่างรอบคอบ ฝ่ายจัดการจะกำหนดวิธีที่ดีที่สุด (On Best Way) ของการปฏิบัติในแต่ละงานไว้ แล้วฝึกผู้ทำงานให้ทำได้ตามนั้น การวิเคราะห์เช่นนี้แทนวิธีการแบบลองผิดลองถูก

1.2 หลักการคัดเลือกบุคลากร (Selection of Personnel) เมื่อวิเคราะห์แต่ละงานแล้ว หลักต่อไปจะต้องคัดเลือกผู้มาปฏิบัติงานหรือผู้ทำงาน แล้วฝึกอบรม สอน และพัฒนาผู้ทำงานเหล่านั้น

1.3 หลักการความร่วมมือของฝ่ายจัดการ (Management Cooperation) ฝ่ายการผู้จัดการควรร่วมมือกับผู้ทำงานเพื่อให้มั่นใจว่างานทั้งหมดที่กำลังทำอยู่เป็นไปตามหลักวิทยาศาสตร์ที่พัฒนาขึ้นมาแล้ว และมีมาตรฐานและวิธีการตามที่กำหนดไว้ของฝ่ายการจัดการ

1.4 หลักการแบ่งงานกันทำระหว่างผู้จัดการกับผู้ทำงาน (Division of Work Between Managers and Workers) เทเลอร์ยอมรับในการแบ่งงานกันทำ (Division of Work) โดยมีการแบ่งงานระหว่างผู้จัดการและผู้ทำงาน เพื่อให้ผู้จัดการรับผิดชอบการวางแผน (Planning) และการเตรียมงาน (Preparing Work) และรับผิดชอบการควบคุมดูแล (Supervising) ส่วนผู้ทำงานมีหน้าที่ปฏิบัติงานของตน

2. การจัดการทางการบริหาร การจัดการทางการบริหารเน้นการจัดการทั่วทั้งองค์กร ผู้บุกเบิกสำคัญของทฤษฎีการจัดการทางการบริหารคือ อองรี ฟาโยล ซึ่งได้รับการยกย่องว่าเป็น “บิดาแห่งทฤษฎีองค์กร” ฟาโยล ได้ให้หลักการเกี่ยวกับหน้าที่ของผู้จัดการ และหลักการของการจัดการองค์กรไว้ดังนี้

2.1 การแบ่งงานกันทำ (division of work) คือ การแบ่งแยกงานกันทำตามความถนัด ความมุ่งหมายของการแบ่งงานกันทำ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของงานโดยลดการสูญเสียเปล่า เพิ่มผลผลิต และทำให้การฝึกอบรมง่ายขึ้น

2.2 อำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบ (authority and responsibility) อำนาจหน้าที่ คือ สิทธิในการออกคำสั่งและอำนาจในการทำให้ผู้อื่นเชื่อฟัง ส่วนความรับผิดชอบ ซึ่งเป็นไปตามอำนาจหน้าที่เป็นความจำเป็นที่ต้องทำงานตามหน้าที่ซึ่งได้รับมอบหมายให้สำเร็จ

2.3 วินัย (discipline) หมายถึง การเคารพในกฎระเบียบที่ควบคุมองค์การ ข้อตกลงระหว่างองค์การกับผู้ทำงานต้องมีความชัดเจนและสถานะของวินัยในกลุ่มใดในองค์การขึ้นอยู่กับคุณภาพของภาวะผู้นำ

2.4 เอกภาพของการบังคับบัญชา (unity of command) ผู้ทำงานควรได้รับคำสั่งจากผู้บังคับบัญชาแต่เพียงผู้เดียวเท่านั้น ถ้ายึดหลักการข้อนี้จะเลี่ยงปัญหาเกี่ยวกับอำนาจหน้าที่และวินัย

2.5 เอกภาพของทิศทาง (unity of direction) กิจกรรมของกลุ่มที่มีเป้าหมายอันเดียว กันควรจะต้องดำเนินไปในทิศทางเดียวกันและสอดคล้องกันควรจัดกลุ่มให้อยู่ภายใต้ผู้จัดการคนเดียว

2.6 ความสนใจส่วนตัวเป็นรอง (subordination of individual interest) เพื่อให้สำเร็จผลตามเป้าหมายขององค์การความสนใจของแต่ละคนและกลุ่มคนภายในองค์การควรมาทีหลังความสนใจขององค์การโดยรวม

2.7 หลักของการให้ผลประโยชน์ตอบแทน (remuneration) การให้ค่าตอบแทนเป็นตัวเงินหรือค่าชดใช้ต่างๆ ควรยุติธรรมและเป็นที่ยอมรับของทั้งสองฝ่ายคือ ฝ่ายผู้ทำงาน และฝ่ายองค์การ

2.8 การรวมอำนาจ (centralization) หมายถึง ว่าในการบริหารจะมีการรวมอำนาจไว้ที่จุดศูนย์กลาง เพื่อให้ควบคุมส่วนต่าง ๆ ขององค์การไว้ได้เสมอ และการกระจายอำนาจจะมากนักน้อยเพียง ไตก็ยอมแล้วแต่กรณี

2.9 สายบังคับบัญชา (scalar chain) สายการบังคับบัญชา คือ สายของหัวหน้า นับตั้งแต่ตำแหน่งผู้มีอำนาจสูงสุดจนถึงตำแหน่งล่างสุด สายการบังคับบัญชาจะต้องชัดเจนและถือเป็นแนวปฏิบัติตลอดเวลา

2.10 ระเบียบ (order) ทุกสิ่งทุกอย่างไม่ว่าสิ่งของหรือคน ต่างต้องมีระเบียบและรู้ว่าจะตนอยู่ในที่ใด อยู่ถูกกาลเทศะหรืออยู่ถูกที่ในเวลาที่เหมาะสม

2.11 ความยุติธรรม (equity) ผู้บริหารต้องยึดถือความเอื้ออารีและความยุติธรรมเป็นหลักปฏิบัติต่อผู้อยู่ใต้บังคับบัญชา ทั้งนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งความจงรักภักดี และการอุทิศตนเพื่องาน

2.12 ความมั่นคงของบุคลากร (stability of personnel) องค์การที่จะประสบความสำเร็จต้องมีกองปฏิบัติงานที่มั่นคง การปฏิบัติของฝ่ายการจัดการควรส่งเสริมปณิธานการทำงานระยะยาวให้กับองค์กร

2.13 การริเริ่ม (initiative) ผู้บังคับบัญชาควรเปิดโอกาสให้ผู้ผู้น้อยได้ใช้ความริเริ่มของตนบ้าง ส่งเสริมให้ผู้ทำงานพัฒนาและดำเนินแผนการปรับปรุงงานให้ดีขึ้น

2.14 ความสามัคคี (esprit de corps) ผู้จัดการควรส่งเสริมและรักษาทีมงาน น้ำใจ หมู่พวก และความรู้สึกเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันระหว่างผู้ทำงานทั้งหมด

กล่าวโดยสรุป การบริหารการจัดการ จะมีทฤษฎีมาเกี่ยวข้องคือ การจัดการตามหลักวิทยาศาสตร์ (Scientific Management) โดยจะมีขั้นตอนเก็บรวบรวมข้อมูล แล้วกำหนดวิธีที่ดีที่สุด จากนั้นคัดเลือกบุคลากรมาทำงาน ซึ่งการทำงานต้องมีมาตรฐาน และบ่งหน้าที่อย่างชัดเจน และการจัดการทางบริหาร (Administrative Management) เริ่มจากการแบ่งหน้าที่ ซึ่งบุคลากรต้องมีวินัยในการปฏิบัติ โดยผู้บริหารจะมีอำนาจสั่งการ โดยมุ่งเน้นไปในทิศทางเดียวกัน ยึดเป้าหมายขององค์กรเป็นหลัก และให้ผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมแนวคิดทฤษฎีที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและการบริหารจัดการธุรกิจ 4 ด้าน ดังนี้

1. แนวคิดด้านการผลิต

การผลิต หมายถึง กระบวนการแปรเปลี่ยนปัจจัยการผลิต ให้เป็นสินค้าหรือบริการที่มนุษย์ต้องการใช้เพื่อการอุปโภคหรือการบริโภค

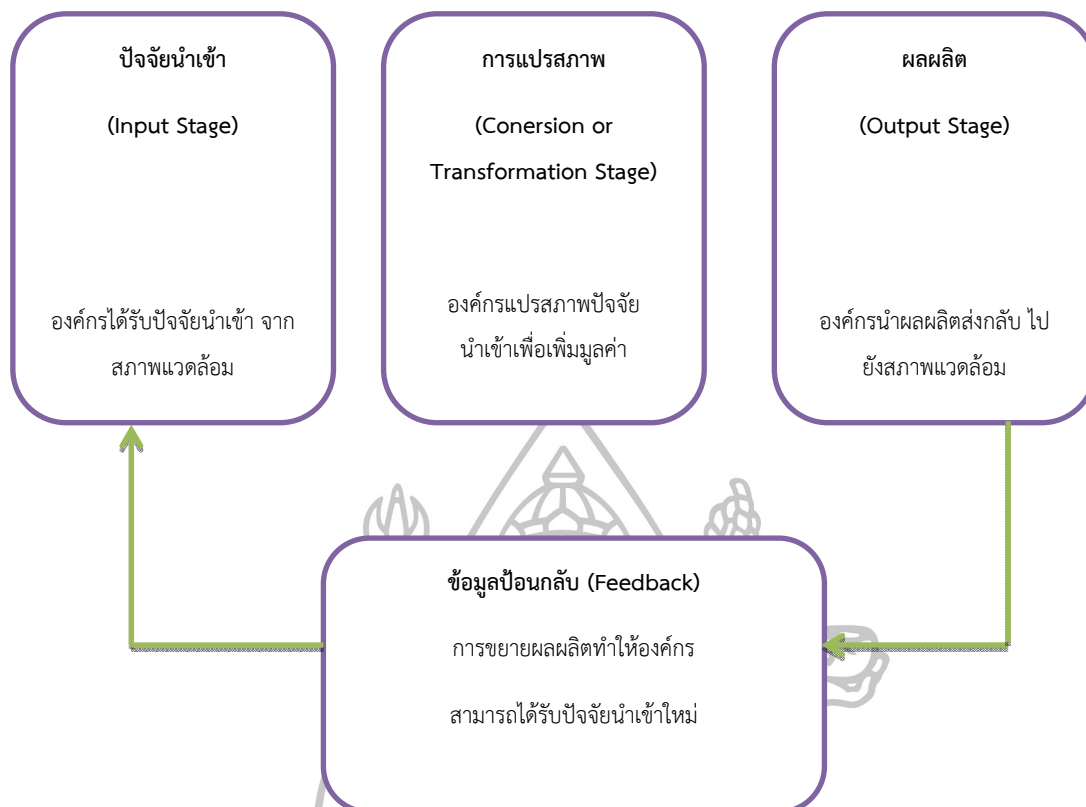
ปัจจัยการผลิต (Factors of production) คือ สิ่งสำคัญที่ช่วยทำให้ กระบวนการผลิตครบวงจรในการประกอบธุรกิจ ประกอบไปด้วย ผู้ประกอบการ เงินทุน แรงงาน และทรัพยากรที่ต้องการใช้ในการผลิต

กระบวนการผลิต คือ กิจกรรมที่เกิดขึ้นในองค์การตามลำดับ เริ่มต้นจากการนำปัจจัยการผลิตที่จำเป็นในการผลิตเข้าสู่การแปรสภาพ ให้กลายเป็นสินค้าหรือบริการโดยอาจจะเห็นหรือไม่เห็นลักษณะเดิมของทรัพยากรที่นำเข้ากระบวนการผลิตก็ได้ การผลิตเป็นหน้าที่หลักประการหนึ่งของหน้าที่ทางธุรกิจ กระบวนการผลิตมีองค์ประกอบสำคัญดังนี้

1. สิ่งนำเข้า (Input) หมายถึง ปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ วัตถุดิบ แรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ ฯลฯ เป็นต้น

2. การแปรเปลี่ยน (Transformation) หมายถึง กระบวนการแปรสภาพทรัพยากรการผลิต ซึ่งอาจจะเห็นสภาพวัตถุดิบเดิม หรือไม่เห็นรูปร่างวัตถุดิบเดิมก็ได้

3. ผลที่ได้ (Output) หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผ่านกระบวนการแปรสภาพเรียบร้อยแล้ว กระบวนการผลิต คือ การเปลี่ยนทรัพยากรในองค์กร เพื่อผลิตเป็นสินค้าหรือบริการ



ภาพที่ 2 ความสัมพันธ์ของระบบต่างๆ

ที่มา: คำนาย อภิปรัชญาสกุล, **โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชนกลยุทธ์สำหรับลดต้นทุนและเพิ่มกำไร**, กรุงเทพมหานคร: ดร.คำนาย อภิปรัชญาสกุล, 2553

จากภาพที่ 3-1 ข้างต้น สามารถนำไปใช้อธิบายธุรกิจกับกระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการได้ ตัวอย่างเช่น ธุรกิจสวนดาวเรือง ปัจจัยในการประกอบธุรกิจได้แก่ ผู้ประกอบการ เงินลงทุน ในการเพาะปลูกดาวเรือง อาทิเช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย วัสดุสิ้นเปลืองอื่นที่ใช้ในเพาะปลูก เมื่อเกิดกระบวนการการเพาะปลูกดาวเรืองจะมีการแปรเปลี่ยนวัตถุดิบจากเมล็ดพันธุ์ เป็นการเพาะเมล็ด ดูแลต้นกล้า เตรียมแปลงปลูก ย้ายปลูก ให้ปุ๋ยและให้น้ำ ผ่านกระบวนการแปรเปลี่ยนเป็นต้นดาวเรือง เพื่อตัดดอกดาวเรืองจำหน่าย หรือ ธุรกิจผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ต้องการอาศัยทรัพยากร เช่น ผ้า เส้นด้าย กระจก จักรอุตสาหกรรมและฝีมือของช่างตัดเย็บประกอบกัน เป็นต้น การจัดการและการปฏิบัติการภายใต้กระบวนการ ผลิต (POM: Production and operations management) คือการประสานทรัพยากรสำหรับการผลิตสินค้าและบริการ กับหน้าที่การบริหารด้านอื่น ได้แก่ หน้าที่ทางการตลาด หน้าที่ทางการเงิน หน้าที่การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การสั่งการ และการควบคุม ตลอดจนเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้เข้าด้วยกัน ผู้บริหารองค์กรที่นำ POM มาใช้ในการทำงาน

มีวัตถุประสงค์ต้องการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขัน จึงเป็นสิ่งที่ท้าทายของธุรกิจ เนื่องจากธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และยังประกอบด้วยกิจกรรมหลากหลาย

2. แนวคิดด้านการตลาด

แนวความคิดทางการตลาด คือ การที่องค์กรใช้ความพยายามทั้งสิ้น เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อมุ่งเน้นให้เกิดยอดขายและกำไรในที่สุด วิวัฒนาการของแนวความคิดทางการตลาด แบ่งออกเป็น 5 แนวความคิด ดังนี้

2.1 แนวความคิดแบบมุ่งเน้นการผลิต เป็นแนวความคิดที่เปลี่ยนแปลงจากการทำเกษตรกรรมมาเป็นการผลิตในภาคอุตสาหกรรม และมีการนำเครื่องจักรเข้ามาใช้ในการผลิตแทนการผลิตด้วยมือ ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น นักการตลาดจึงให้ความสำคัญกับการผลิตและกระบวนการผลิต โดยพยายามคิดค้นวิธีการผลิตใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ผลผลิตในปริมาณมากภายใต้ต้นทุนการผลิตที่ต่ำที่สุด สินค้าที่ผลิตออกมาสามารถขายได้เกือบทั้งหมด เนื่องจากอุปสงค์ (Demand) หรือปริมาณความต้องการในสินค้าที่จะใช้บริโภคมีมากกว่าอุปทาน (Supply) ซึ่งเป็นปริมาณของการเสนอขายสินค้าที่ผลิตสินค้าออกสู่ตลาด

แนวความคิดทางการตลาดแบบมุ่งเน้นการผลิตนี้ จะยึดหลักว่าผู้บริโภคจะพิจารณาซื้อด้วยความพึงพอใจในสินค้าที่มีราคาต่ำและหาซื้อได้ง่าย นักการตลาดจึงต้องปรับปรุงการผลิตให้ดีขึ้น เพื่อลดต้นทุนให้ต่ำและจัดจำหน่ายให้ทั่วถึง ซึ่งจะเป็นตลาดของผู้ขายหรือตลาดผูกขาด

2.2 แนวความคิดแบบมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผลของการมุ่งเน้นการผลิตที่ใช้ต้นทุนต่ำ เพื่อให้ได้ผลผลิตจำนวนมาก โดยสินค้าที่ผลิตออกมาจำหน่ายไม่มีความแตกต่างกัน ทั้งในด้านคุณภาพและราคาทำให้เกิดภาวะสินค้าล้นตลาด ดังนั้นนักการตลาดจึงต้องพยายามคิดค้นหาวิธีที่จะทำให้สินค้าเกิดความแตกต่างจากคู่แข่ง โดยปรับปรุงสินค้าให้มีคุณภาพและรูปลักษณะที่ดีขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับราคา เพื่อสร้างความแตกต่าง

แนวความคิดทางการตลาดแบบนี้จะยึดหลักว่าผู้บริโภคจะมีความพึงพอใจในสินค้าที่มีคุณภาพและรูปลักษณะที่ดีที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับราคาจึงต้องปรับปรุงคุณภาพและพัฒนาให้ดีกว่าคู่แข่ง

2.3 แนวความคิดแบบมุ่งเน้นการขาย เป็นแนวความคิดที่ให้ความสำคัญกับกิจกรรมทางการขาย เนื่องจากคู่แข่งที่มีอยู่มากในตลาด ได้มีการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพเท่าเทียมกัน ประกอบกับเป็นช่วงที่ผู้บริโภคคำนึงถึงความจำเป็นในการใช้สินค้า กล่าวคือผู้บริโภคจะซื้อเฉพาะสินค้าที่จำเป็นและตรงกับความต้องการเท่านั้น นักการตลาดจึงต้องจูงใจให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งวิธีการกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคคือการอาศัยพนักงานขายให้เป็นผู้นำเสนอขายสินค้า กิจกรรมต่างๆ พยายามที่ปรับปรุงรูปแบบวิธีการขาย โดยมีการฝึกอบรมเกี่ยวกับเทคนิคการ

ขายให้กับพนักงานขาย มีการส่งเสริมการตลาดในด้านต่างๆ เช่น การส่งเสริมการขายด้วยของแถม ของแถม การเผยแพร่ข่าวสาร การจัดกิจกรรมเพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจ และตัดสินใจซื้อสินค้า

แนวความคิดทางการตลาดแบบมุ่งเน้นการขาย จะยึดหลักว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าต่อเมื่อมีความจำเป็น นักการตลาดจึงต้องพยายามปรับปรุงหน่วยงานขายให้มีประสิทธิภาพ ด้วยการคัดสรรพนักงานที่มีความสามารถในด้านของเทคนิคการขาย โดยพยายามคิดค้นหาวิธีการขายรูปแบบใหม่ๆ

2.4 แนวความคิดแบบมุ่งเน้นการตลาด เป็นแนวความคิดที่กิจการให้ความสำคัญต่อผู้บริโภคมากขึ้น โดยเริ่มมีการศึกษาวิเคราะห์ถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นอันดับแรกและสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค แล้วจึงนำข้อมูลที่ได้ไปผลิตเป็นสินค้าขึ้นมา เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแนวความคิดแบบเดิมที่มุ่งเน้นแต่ทางด้านการผลิต เมื่อมีสินค้าจำนวนมากแล้วก็นำออกขายแก่ผู้บริโภค ธุรกิจจึงต้องทำการหาข้อมูลทางการตลาดเกี่ยวกับผู้บริโภคให้มากที่สุดแล้วนำข้อมูลที่ได้รับมาดำเนินการผลิต

แนวความคิดทางการตลาดแบบมุ่งเน้นการตลาด จะยึดหลักว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าด้วยความพึงพอใจนอกเหนือจากคุณภาพของสินค้า นักการตลาดจึงต้องทำการวิจัยตลาด วิจัยพฤติกรรมของผู้บริโภค แล้วนำข้อมูลมาผลิตเป็นสินค้าหรือปรับปรุงสินค้าให้มีประสิทธิภาพและตรงกับความต้องการ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคซึ่งมีความแตกต่างกับแนวความคิดทางการขายด้านต่างๆ

2.5 แนวความคิดด้านการตลาดเพื่อสังคม เป็นแนวความคิดสมัยใหม่ที่ธุรกิจในปัจจุบันนี้ให้ความสนใจ และใช้เป็นแนวทางในการดำเนินกิจการ ขณะเดียวกันผู้บริโภคก็มีความคิดเห็นว่าธุรกิจควรให้บริการช่วยเหลือแก่สังคมในด้านต่าง ๆ โดยมีใม่มุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเพื่อให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายเพียงเท่านั้น แต่ควรคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น การไม่ผลิตสินค้าด้วยคุณภาพ ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม รวมถึงการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัด ด้วยการปฏิบัติตามหลัก 3 R's คือ

รีฟิลล์ (Refill) หมายถึงการผลิตสินค้าชนิดเติม ทำให้ประหยัดวัสดุในการผลิตบรรจุภัณฑ์

รียูส (Reuse) หมายถึง การผลิตสินค้าที่อยู่ในบรรจุภัณฑ์ที่นำมาใช้ซ้ำหรือการนำกลับมาใช้ประโยชน์อื่นได้

รีไซเคิล (Recycle) หมายถึง การใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำจากกระดาษหรือพลาสติกที่ผลิตจากวัสดุที่ใช้แล้วนำมาผลิตใหม่

แนวความคิดทางการตลาดแบบมุ่งเน้นสังคม จะยึดหลักว่าการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันจะต้องควบคู่ไปกับการทำกิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้ผู้บริโภคมองกิจการในแง่ดีว่าเป็นผู้ทำธุรกิจเพื่อสังคม ห่วงใยสังคม และห่วงใยสิ่งแวดล้อม

กล่าวโดยสรุป แนวความคิดทางการตลาด คือ การที่องค์กรประกอบกิจกรรมต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจ ซึ่งนำมาถึงยอดขายแล้วเป็นผลกำไรสูงสุดขององค์กร โดยในธุรกิจดาวเรืองจะพบกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง คือ ผู้บริโภคดาวเรืองจะเลือกว่าร้านใดจำหน่ายในราคาถูกที่สุด แต่เมื่อสินค้าขาดตลาด ผู้บริโภคก็จำต้องซื้อสินค้าในราคาที่สูงขึ้น แต่เมื่อดาวเรืองล้นตลาดลูกค้าก็สามารถเลือกดาวเรืองที่มีคุณภาพสวยงามได้ ซึ่งผู้ประกอบการค้าดาวเรืองจะใช้แนวทางในการซื้อขายกับผู้บริโภคโดยการลดราคาหรือแถม เมื่อลูกค้าซื้อดาวเรืองในจำนวนมากและจะศึกษาว่าผู้บริโภคมีความต้องการดาวเรืองแบบใด แล้วนำมาจำหน่าย เช่น จำหน่ายดาวเรืองที่ปลูกโดยไม่ใช้สารเคมีเพื่อคำนึงถึงสุขภาพของผู้บริโภค

3. แนวคิดด้านการเงิน

ในการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจนอกจากหน้าที่งานทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า หรือ บริการ และหน้าที่การบริหารการตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแล้วยังมีหน้าที่งานทางธุรกิจที่สำคัญอีกหน้าที่หนึ่งคือ การดูแลและจัดการให้ธุรกิจสามารถมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จทั้งในปัจจุบันและในอนาคต หน้าที่ดังกล่าวคือ การบริหารการเงิน ซึ่งเกี่ยวข้องกับการจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน และการจัดสรรผลตอบแทนของธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินงานได้ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป้าหมายทางการเงินขององค์กรธุรกิจไม่ได้เป็นแต่เพียงการจัดหาเงินทุนให้เพียงพอต่อการลงทุนและการใช้จ่ายของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีเป้าหมายทางการเงินที่จะต้องทำให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดกับธุรกิจ โดยพิจารณาได้จากมูลค่าหุ้นสามัญที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น ผู้บริหารการเงินจะต้องรับผิดชอบทั้งการจัดหาเงินทุนให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายของธุรกิจและการสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ

การจัดหาเงินทุนของธุรกิจ องค์กรธุรกิจต้องการใช้เงินทุนด้วยเหตุผลหลายประการด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นความต้องการในการใช้เงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจในแต่ละวัน การจ่ายผลตอบแทนในการทำงานให้กับคนงาน ค่าวัตถุดิบในการผลิต การจ่ายอัตราดอกเบี้ยที่เกิดมาจากการกู้ยืมเงินของธุรกิจ การจัดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต เป็นต้น แผนทางการเงินของธุรกิจจะแสดงให้เห็นถึงจำนวนเงินและช่วงเวลาที่ธุรกิจเกิดความต้องการใช้เงินทุนตามที่ได้กล่าวไปแล้ว การเปรียบเทียบความต้องการเงินทุนกับประมาณการรายรับและรายจ่ายของธุรกิจจากการจำหน่ายสินค้า การชำระหนี้ของลูกค้า และแหล่งเงินทุนอื่นๆ จะทำให้ผู้บริหารการเงินกำหนดความต้องการในการใช้เงินทุนที่จะเกิดขึ้นในแต่ละช่วงเวลาได้อย่างชัดเจนมากขึ้น ถ้าเงินสดรับมีมากกว่าความต้องการใช้เงินของธุรกิจผู้บริหารการเงินจะนำเอาเงินสดส่วนเกินความต้องการไปลงทุนเพื่อ

สร้างผลตอบแทนให้กับธุรกิจ เช่น นำเงินสดไปฝากธนาคาร เพื่อให้ได้รับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเป็นผลตอบแทน หรือ การนำเอาเงินไปลงทุนซื้อหลักทรัพย์เพื่อแสวงหากำไรจากส่วนต่างของราคาหุ้น เป็นต้น แต่ในทางตรงกันข้ามถ้ากระแสเงินสดไม่พอดีกับความต้องการในการใช้เงินทุนของธุรกิจ ผู้บริหารการเงินจะต้องแสวงหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อนำมาใช้ในธุรกิจได้

กล่าวโดยสรุป แนวคิดด้านการเงิน คือ การดำเนินงานขององค์กร การบริหารการเงินให้เพียงพอต่อการดำเนินงาน เพื่อให้ธุรกิจดำเนินงานได้ประสบผลสำเร็จ ไม่ได้เพียงแค่การจัดหาเงินให้เพียงพอต่อการลงทุนและการใช้จ่ายของธุรกิจเท่านั้น แต่ยังมีเป้าหมายทำให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดกับธุรกิจ ซึ่งองค์การธุรกิจต้องการใช้เงินทุนในหลายเหตุผล ไม่ว่าจะเป็นเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจในแต่ละวัน การจ่ายผลตอบแทน ค่าวัสดุคิข อันส่งผลถึงการกำหนดความต้องการในการใช้เงินทุน ดังนั้นในธุรกิจดาวเรืองผู้ประกอบการจะต้องวางแผนด้านการเงินให้เพียงพอต่อการดำเนินกิจการ

4. แนวคิดด้านการบริหารงานบุคคล

การจัดการกำลังคน หรือการจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) หรือที่รู้จักในชื่อการบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Personnel Management หรือ Human Resource Management) การพัฒนา กำลังคน ควรเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจทุกคนให้ความสำคัญ เพราะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีค่าที่สุดขององค์กรคือ ทรัพยากรบุคคล เป้าหมายของ Staffing คือเพื่อให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสมที่สุดสำหรับองค์กร และเพื่อพัฒนาทักษะและความสามารถของทรัพยากรบุคคลเหล่านั้น กระบวนการ Staffing ประกอบด้วยขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การวางแผนกำลังคน (Human Resource Planning) ทำให้องค์การพบส่วนผสมที่เหมาะสมระหว่างกำลังคนกับทักษะความสามารถที่ต้องการ เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร การวางแผนกำลังคนจะเป็นการกำหนดปริมาณและความรู้ความสามารถของกำลังคนที่องค์การต้องการ
2. การดึงทรัพยากรบุคคลเข้ามาในองค์กร (Attracting Employees) ในขั้นตอนของกระบวนการดึงหรือนำทรัพยากรบุคคลเข้ามาในองค์กร จะประกอบด้วย กระบวนการรับสมัคร (Recruiting) และกระบวนการคัดเลือก (Selection Process)

การรับสมัครหรือการสรรหาบุคลากร (Recruiting) เป็นกระบวนการดึงผู้สมัครที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสม เพื่อให้มาสมัครในตำแหน่งงานที่เปิดรับ การสรรหาบุคลากร สามารถสรรหาได้จาก 2 แหล่งคือ

2.1 การสรรหาบุคลากรจากภายในองค์กร (Internal Recruitment) องค์กรที่มีประสิทธิภาพในการทำการคัดเลือกบุคคลเข้ามาทำงานในองค์กรจะมีหนึ่งในแหล่งของการสรรหาบุคลากรที่ดีที่สุดคือ จากบุคลากรปัจจุบันภายใน

2.2 การสรรหาบุคลากรจากภายนอกองค์กร (External Recruitment) ในกรณี Internal Recruitment ไม่เพียงพอ หรือไม่สามารถรองรับปริมาณบุคลากรที่องค์กรต้องการ การ

สรรหาบุคลากรจากภายนอกก็อีกเป็นทางเลือกที่มีอย่างเพียงพอ ซึ่งต้องมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าและเป็นกระบวนการที่ต้องใช้เวลามากกว่า ผู้สมัครจากภายใน อาจใช้การโฆษณาในหนังสือพิมพ์ วารสาร เฉพาะอาชีพ นิตยสารทางการค้า หรืออาจใช้ตัวแทนจัดหางาน หรือบริษัทที่ปรึกษา หรืออาจไปรับสมัครที่สถาบันการศึกษา หรืออีกทางหนึ่งคือ ผู้สมัครบางรายอาจเข้ามาสมัครงานในองค์กร (Walk-ins) โดยที่องค์กรไม่ได้ทำการประกาศรับอย่างเป็นทางการ หรือส่งจดหมายพร้อมประวัติส่วนตัวมาสมัครงานก็ได้

3. การพัฒนาทรัพยากรบุคคล (Developing Employees) การพัฒนาทรัพยากรบุคคลเป็นเรื่องจำเป็น เพื่อเป็นการเพิ่มพูนคุณภาพของบุคลากร ซึ่งองค์กรจะต้องมีการพัฒนาทั้งพนักงานใหม่ พนักงานปัจจุบัน และรวมทั้งระดับบริหาร การพัฒนาทรัพยากรบุคคลมีหลายขั้นตอน และหลายแนวปฏิบัติ หลังจากพนักงานถูกรับสมัครและคัดเลือกเข้ามาทำงานในองค์กร (Attracting) พนักงานเหล่านี้ก็ต้องผ่านขั้นตอนของการปฐมนิเทศ ฝึกอบรม และประเมินผลการปฏิบัติงาน ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบของการพัฒนาทรัพยากรบุคคล (Developing)

4. การรักษาทรัพยากรบุคคล (Retaining Employees) หลังจากการดึงพนักงานเข้ามาในองค์กรและพัฒนาฝึกอบรมพนักงานให้มีคุณสมบัติสูงขึ้นแล้ว องค์กรต้องมีระบบในการรักษาทรัพยากรบุคคลให้อยู่กับองค์กร อัตราการหมุนเวียนเข้าออกของพนักงานควรจะลดลง มิฉะนั้นประสิทธิภาพโดยรวม กำไร และขวัญกำลังใจในองค์กรจะลดลง ต้นทุนในการทดแทนพนักงานที่มีคุณภาพอาจเป็นค่าใช้จ่ายที่สูง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะงาน แทนที่จะเน้นไปที่การรับพนักงานใหม่ ก็ควรพยายามที่จะรักษาพนักงานเดิมที่องค์กรมี พนักงานที่เพิ่งได้รับรางวัลหรือได้รับการส่งเสริมเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่งมีแนวโน้มที่จะอยู่ในองค์กรต่อ งานที่ทำหายและผลตอบแทนสูงก็เป็นปัจจัยสำคัญในการรักษากำลังคนให้อยู่กับองค์กร ดังนั้น องค์กรจึงควรให้ความสำคัญกับผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นๆ สุขภาพ ความปลอดภัย แรงงานสัมพันธ์ ซึ่งเป็นองค์ประกอบของกระบวนการรักษาทรัพยากรบุคคล

กล่าวโดยสรุป แนวคิดด้านการบริหารงานบุคคล คือ การจัดการด้านบุคคลควรเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจทุกคนให้ความสำคัญเพื่อให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่เหมาะสมที่สุดสำหรับองค์กร ตรงกับความต้องการในด้านต่างๆของกิจกรรมที่เกี่ยวข้องธุรกิจนั้นๆ ซึ่งธุรกิจดาวเรืองมีการบริหารงานด้านบุคคล คือ กำหนดจำนวนความต้องการของบุคลากรและทดสอบความสามารถของบุคคลว่าควรปฏิบัติงานในด้านใด จากนั้นจัดหาบุคลากรที่ต้องการ เมื่อต้องการให้บุคลากรมีความสามารถเพิ่มขึ้นก็ถ่ายทอดความรู้หรือควบคุมการปฏิบัติงานและให้ค่าแรงตามความเหมาะสมเพื่อรักษาบุคลากรนั้น

5. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือ เจ้าของกิจการ (Business Owner) หรือบุคคลที่จัดตั้งองค์กรธุรกิจขึ้นเพื่อหวังผลกำไร เป็นบุคคลที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ และสามารถหาช่องทางที่จะสร้างธุรกิจของตนเองโดยยอมรับความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น ผู้ที่มุ่งหวังจะเป็นผู้ประกอบการต้องพิจารณาถึงปัญหา ความท้าทาย ความไม่แน่นอนในการทำธุรกิจได้ โดยผู้ประกอบการทำหน้าที่รวบรวมปัจจัยการผลิต 3 ประเภท ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุน

ที่ดิน ได้แก่ ที่ดินรวมทั้งทรัพยากรธรรมชาติต่างๆ เช่น ป่าไม้ แร่ธาตุ สัตว์น้ำ ความอุดมสมบูรณ์ของที่ดิน ปริมาณน้ำฝนและสิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติต่างๆ เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีอยู่ตามธรรมชาติ มนุษย์สร้างขึ้นไม่ได้ แต่สามารถปรับปรุงคุณภาพของทรัพยากรธรรมชาติได้บ้าง เช่น ปรับปรุงที่ดินให้อุดมสมบูรณ์ขึ้น เป็นต้น ผลตอบแทนจากการใช้ที่ดินเรียกว่า ค่าเช่า (rent)

แรงงาน เป็นทรัพยากรมนุษย์ (human resource) ได้แก่ สติปัญญา ความรู้ ความคิด แรงกายและแรงใจที่มนุษย์ทุ่มเทให้แก่การผลิตสินค้าและบริการ โดยทั่วไปมีการแบ่งแรงงานเป็น 3 ประเภท คือแรงงานฝีมือ เช่น นักวิทยาศาสตร์ นักวิชาการ วิศวกร และแพทย์ เป็นต้น แรงงานกึ่งฝีมือ เช่น ช่างไม้ ช่างเทคนิค พนักงานเสมียน คนคุมเครื่องจักรในโรงงาน เป็นต้น และแรงงานไร้ฝีมือ เช่น กรรมกรแบกหาม นักการภารโรง คนยาม เป็นต้น ผลตอบแทนของแรงงาน เรียกว่า ค่าจ้างและเงินเดือน (wage and salary)

ทุน คือ เครื่องมือที่มนุษย์สร้างขึ้นเพื่อใช้ร่วมกับปัจจัยผลิตอื่นๆ ในการผลิตสินค้าและบริการ ทุนหรือสินทรัพย์ หรือสินทรัพย์ประเภททุน (capital goods) แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ สิ่งก่อสร้าง (construction) และ เครื่องมืออุปกรณ์การผลิต (equipment) เพื่อทำการผลิตสินค้าและบริการ ค่าตอบแทนของผู้ประกอบการเรียกว่า กำไร (profit) ในบรรดาปัจจัยการผลิตทั้ง 4 ประเภท ผู้ประกอบการนับเป็นปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญมากที่สุด แม้ว่าจะมีปัจจัยการผลิต 3 ประเภทแรกมากมายก็ตาม การผลิตจะไม่อาจเกิดขึ้นหากขาดผู้ประกอบการ (สหรัด เสหาหิน, 2553)

5.1 ความหมายของผู้ประกอบการ

ความหมายของคำว่า “ผู้ประกอบการ” หรือ “entrepreneurs” มาจากภาษาฝรั่งเศสจากคำว่า “entreprendre” ซึ่งหมายถึง “การเข้ารับผิดชอบ” ดังนั้น ความหมายกว้างๆ ของผู้ประกอบการ จึงหมายถึงบุคคลผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ การจัดการดำเนินงาน และรับผิดชอบ ยินดียอมรับความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจนั้นๆ ปัจจุบันนิยามของผู้ประกอบการได้ขยายความหมายกว้างขึ้นว่าเป็นผู้ริเริ่มบุกเบิก (innovator) หรือ นักพัฒนา (developer) ผู้ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มมองเห็นโอกาส (opportunities) ที่เกิดขึ้น และยังสามารถฉกฉวยโอกาสที่เกิดขึ้นนั้นมาเปลี่ยนแปลง โดยผ่านกระบวนการให้กลายเป็นความคิดเชิงธุรกิจที่สามารถสร้างสรรค์ให้เกิดสิ่งใหม่นำออกขายได้และสามารถเพิ่มมูลค่าได้ โดยใช้เวลา ความพยายาม เงินทุน หรือ ทักษะ ดำเนินงาน

นำความคิดนั้นเข้าสู่การปฏิบัติ เพื่อมุ่งหวังผลกำไรเป็นสิ่งตอบแทน จากการใช้ความพยายามนั้น โดยยอมรับความเสี่ยงจากการดำเนินการในตลาดที่มีการแข่งขัน

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมความหมายของคำว่าผู้ประกอบการ (Entrepreneur) จากบทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการในด้านต่างๆ ไว้ดังนี้

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี (2556) ผู้ประกอบการ คือบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่ โดยเผชิญกับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโต มุ่งหาความต้องการของตลาดเพื่อสนองความต้องการ ในทางเศรษฐศาสตร์ ผู้ประกอบการคือ ผู้รวบรวมปัจจัยการผลิต ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุน มาผลิตเป็นสินค้าและบริการ ผู้ประกอบการอาจจะเป็นหน่วยงาน บริษัท ห้างร้าน หรือเอกชนเพียงคนเดียวก็ได้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผลิต และบริหารจัดการในกระบวนการผลิต ผลตอบแทนที่ได้คือ กำไร หรือขาดทุน

เพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทยา และสิฏฐากร ชูทรัพย์ (2552) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานและดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

อำนาจ ธีระวนิช (2551) ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ คือบุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่โดยเผชิญกับความเสี่ยงบนความไม่แน่นอนทางธุรกิจ เพื่อหาผลกำไรและการเติบโตจากโอกาสในการประกอบการและรวบรวม ทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับในกิจการ

นิमित นนทพันธ์ (2550) ให้ความหมายว่า ผู้ประกอบการ คือ ผู้ที่เป็นเจ้าของธุรกิจ ได้มองเห็นโอกาสที่จะทำกำไร โดยการผลิตสินค้าชนิดใหม่ขึ้นมาเสนอขายในตลาดด้วยการนำเอาขบวนการผลิตใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพดีกว่าเดิมเข้ามาใช้และเป็นผู้แสวงหาเงินทุนรวบรวมปัจจัยในการผลิตและการจัดการบริหารเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์

ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนิ แสงงกิจ (2542) ได้บอกความหมายของผู้ประกอบการไว้ว่า หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจ โดยยอมรับความเสี่ยงภัยเพื่อหวังกำไร หรือผู้ประกอบการหมายถึง ผู้ที่มีความคิดที่จะดำเนินธุรกิจก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาและคอยระดับประคองให้ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมานั้นมีการเจริญเติบโต

สคาร์โบเรย์ และ ซิมเมอร์เรอร์ (Scarborough and Zimmerer, 2003) ให้ความหมายคำว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง บุคคลที่ก่อตั้งธุรกิจใหม่ ที่ต้องเผชิญความเสี่ยงและความไม่แน่นอน เพื่อผลกำไรและความก้าวหน้า โดยการใช้ประโยชน์จากโอกาสและทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็น

ชาร์มา และ คริสแมน (Sharma and Chrisman, 1999) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลที่สามารถนำเสนอสิ่งใหม่ๆ โดยการผสมผสานสินค้า กระบวนการตลาด รูปแบบองค์การ หรือแหล่งผู้ผลิตสินค้า

เซ็กทอน และ โบว์แมน อัฟทอน (Sexton and Bowman-Upton, 1991) ให้ความหมายคำว่า ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้สร้างกระบวนการของการกำหนดโอกาสทางการตลาด และความสามารถในการใช้ทรัพยากรให้สอดคล้องกับโอกาสและสร้างข้อมูลผูกพันทั้งด้านปฏิบัติและการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อผลกำไรในระยะยาว

บาช (Bach, 1971) กล่าวว่า ผู้ประกอบการ คือ บุคคลผู้ทำการผลิตได้มากกว่า ส่วนที่ตนเองจะบริโภค หรือเป็นบุคคลผู้ทำการตัดสินใจภายในองค์การธุรกิจว่าจะผลิตสินค้าหรือบริการ

กล่าวโดยสรุป คือ ผู้ประกอบการหมายถึงบุคคลที่จัดตั้งองค์การธุรกิจขึ้นเพื่อหวังผลกำไร เป็นบุคคลที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ และสามารถหาช่องทางโดยยอมรับความเสี่ยงต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น โดยเป็นผู้ที่มีเป้าหมายในการค้นหา มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และการตัดสินใจตามกระบวนการประกอบกิจกรรม รวบรวมปัจจัยการผลิตที่จำเป็นสำหรับในกิจการ ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน และทุน ให้สอดคล้องกับโอกาส มาผลิตเป็นสินค้าและบริการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ซึ่งอาจจะเป็นหน่วยงาน หรือบุคคลเพียงคนเดียวก็ได้ ในธุรกิจดาวเรืองผู้ประกอบการคือ ผู้ที่นำดาวเรืองมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรผู้เพาะปลูกโดยตรงหรือผู้ประกอบการค้าที่รับซื้อจากเกษตรกร โดยเป็นผู้วางแผนเกี่ยวกับ การลงทุน การจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การตลาด รวมถึงช่องทางการจำหน่าย

5.2 ความสำคัญและบทบาทของผู้ประกอบการ

การที่ผู้ประกอบการคือผู้ที่ริเริ่มกิจการขึ้นมาและดำเนินงานกิจการขึ้นมาและดำเนินงานกิจการอย่างต่อเนื่องโดยมุ่งที่จะกิจการประสบความสำเร็จและก้าวหน้ายิ่งขึ้นไป โดยธรรมชาติแล้วผู้ประกอบการกิจการส่วนมากมักจะเริ่มกิจการของตนจากขนาดเล็กแล้วจึงค่อยๆ เติบโตขึ้นเมื่อการดำเนินงานได้ประสบผลสำเร็จเป็นขั้นๆ ตามลำดับ ขณะเดียวกันผู้ประกอบการ ในกิจการขนาดเล็กนับได้ว่าเป็นผู้สังเกตเห็นถึงโอกาสหรือความต้องการที่สามารถจัดตั้งกิจการขึ้นมาให้บริการตอบสนองลูกค้าและสังคมได้ กิจการขนาดเล็กกลายเป็นกิจการที่มีจำนวนมากมายและมีบทบาทยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจในการสร้างคุณค่าต่างๆ ทั้งภาคการผลิต

บทบาทของผู้ประกอบการในกิจการขนาดเล็กเริ่มต้นจากเจ้าของกิจการ นับว่ามีความสำคัญยิ่งต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศและโอกาสที่กิจการเหล่านี้จะเติบโตกลายเป็นกิจการขนาดใหญ่ ความสำเร็จขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการเป็นสำคัญ ดังนั้นผู้ประกอบการจะปฏิบัติภารกิจในบทบาทดังต่อไปนี้ (Longenecker Moore Moore, and Petty, 1994)

บทบาทของนักลงทุน เนื่องจากการเริ่มกิจการส่วนมากเกิดจากผู้ประกอบการมีความมั่นใจในความคิดของตนเอง แต่ไม่มีผู้ร่วมทุนทำให้การลงทุนในกิจการครั้งแรกต้องเป็นเงินส่วนตัวดังนั้นผู้ประกอบการจึงเป็นผู้ที่กล้าเสี่ยงลงทุน เพื่อลงมือทำประโยชน์ต่อสังคม โดยพิสูจน์ความสามารถให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม

1. บทบาทของผู้จัดการ แม้ว่ากิจการที่ตั้งขึ้นจะเป็นเพียงกิจการขนาดเล็กในฐานะผู้ประกอบการจำเป็นต้องประกอบภารกิจในฐานะผู้จัดการเพื่อให้สามารถดำเนินการตามเป้าหมายของกิจการได้จนบรรลุผลสำเร็จ โดยผู้ประกอบการต้องหาความรู้เกี่ยวกับหน้าที่ในการจัดการและต้องพยายามสร้างสมประสพการณ์ในการจัดการให้มากขึ้นด้วย

2. บทบาทของผู้นำโดยปกติกิจการขนาดเล็กมักจะจ้างบุคคลเข้ามาทำงานตามความเหมาะสมขององค์กร ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีบทบาทในการเป็นผู้นำอย่างเด่นชัด โดยต้องเป็นผู้บุกเบิกริเริ่มงานใหม่ๆ รวมทั้งปรับปรุงประสิทธิภาพงานปัจจุบัน และผลักดันให้เกิดการทำงานเป็นทีม โดยอาศัยศิลปะในการปกครองตลอดจนส่งเสริมขวัญและกำลังใจ อีกทั้งพัฒนาลูกน้องให้เติบโตก้าวหน้าเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานด้วย

3. บทบาทของผู้สร้างสรรค์สังคม เมื่อผู้ประกอบการได้ริเริ่มกิจการเพื่อช่วยเหลือและทำประโยชน์กับสังคมและผู้บริโภคในเชิงเศรษฐศาสตร์แล้ว หากว่ากิจการเติบโตและขยายตัวออกไปนอกจากเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าแล้ว ผู้ประกอบการยังสามารถกระทำเพื่อรับผิดชอบต่อสังคมโดยไม่มุ่งดำเนินกิจการแบบมุ่งกำไรเพียงอย่างเดียว หรือทำกิจการที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อผู้บริโภคหรือชุมชน จึงจะได้ชื่อว่าเป็นผู้ประกอบการที่มีคุณค่าสมควรแก่การยกย่องของสังคม และการสนับสนุนของประชาชนหรือลูกค้าต่อไป

บทบาทที่สำคัญของผู้ประกอบการตามแนวความคิดของนักเศรษฐศาสตร์ก็คือการนำสิ่งประดิษฐ์คิดค้นใหม่ๆ มาใช้เป็นประโยชน์และเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต (เอ็ดมัวร์ วงศาโรจน์, 2522) มีความคิดสร้างสรรค์แปลกใหม่ที่โดดเด่นเหนือคู่แข่ง อันจะเป็นบ่อเกิดของลักษณะสินค้าและบริการชนิดใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นมาเป็นกิจการ และอุตสาหกรรมชนิดต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคให้มากขึ้น (ธีรยุทธ วัฒนศุภโชค, 2542) การขายและการบริการต่างๆ (กระทรวงอุตสาหกรรม, 2529; Kuratlo and Hodgetts, 1998)

5.3 คุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ

งานวิจัยที่ผ่านการศึกษาเป็นจำนวนมากแสดงให้เห็นว่าคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการ

เป็นปัจจัยที่มีส่วนสำคัญเป็นอย่างมากและมีส่วนช่วยให้ผู้ที่ประกอบการประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ฐิตินันท์ อธิรัตน์ (2548) ได้ทำการศึกษาและทำการวิจัยและได้สรุปคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่ามีคุณสมบัติที่สำคัญ 5 ประการ ดังนี้

1. แรงผลักดันหรือแรงจูงใจในการทำงานจะประกอบด้วย ความรับผิดชอบ ความกระตือรือร้น ความคิดริเริ่ม ความเพียรพยายามทนทาน และความทะเยอทะยาน

2. ความสามารถทางด้านสติปัญญา ประกอบด้วย ความฉลาดทางสติปัญญา ความสามารถในการคิดสร้างสรรค์ และความสามารถในการคิดวิเคราะห์

3. ความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ประกอบด้วย ความมั่นคงทางอารมณ์ ความสัมพันธ์ส่วนตัว ความสามารถในการเข้าสังคม ความมีไหวพริบ และความเห็นอกเห็นใจผู้อื่น

4. ความสามารถในการติดต่อสื่อสาร ประกอบด้วย ความสามารถในการติดต่อสื่อสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร และความสามารถในการติดต่อสื่อสารด้วยวาจา

5. ความสามารถด้านเทคนิค ประกอบด้วย ความสามารถในกิจกรรมต่างๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ความรู้พื้นฐาน ความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง ประสบการณ์เพื่อทำให้การดำเนินงานง่ายและสะดวกรวดเร็วต่อการปฏิบัติงาน

สำหรับ วิฑูรย์ สิมะโชคดี (2554) ได้เรียกผู้ประกอบการในอีกชื่อหนึ่งที่ว่า “เจ้าแก๊วใหม่” ซึ่งได้ให้ความหมายคำนี้ ไว้ว่า การเป็นผู้ประกอบการที่มีแนวโน้มจะประสบความสำเร็จสามารถสรุปคุณสมบัติไว้ 7 ข้อ คือ ต้องเป็นนักแสวงหาโอกาส ต้องเป็นนักเสี่ยง ต้องเป็นคนที่มีความคิดริเริ่ม ต้องเป็นคนที่ไม่ท้อถอย ต้องเป็นคนที่ใฝ่รู้อยู่เสมอ ต้องเป็นคนที่มิวิสัยทัศน์ก้าวไกล มีจุดมุ่งหมายในอนาคตที่ชัดเจน และต้องมีเครือข่ายที่ดี

นอกจากนี้ สมชาย หิรัญกิตติ (2548) ได้สรุปไว้เป็นข้อๆ เกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จ มีดังนี้

1. มีแรงจูงใจใฝ่สัมฤทธิ์ค่อนข้างสูง เชื่อมั่นในตนเอง กล้าเสี่ยง ไม่กลัวล้มเหลว เป็นคุณสมบัติที่จะต้องในตัวผู้ประกอบการไม่มากนักน้อย เพราะจำเป็นต้องเป็นผู้ตัดสินใจเองที่จะดำเนินธุรกิจ เพราะบางคนถึงแม้มีความรู้ความสามารถสูง แต่ใจไม่กล้าพอที่จะเปิดธุรกิจเองก็จะไม่สามารถเป็นผู้ประกอบกิจการได้ทั้งๆ ที่คุณสมบัติในข้ออื่นๆ มีพร้อม

2. มีความสามารถในการคิดหรือมีความคิดริเริ่มใหม่ๆ ที่จะเอาแนวความคิดที่ดีมาเสริมสร้างให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจ ทำสิ่งที่ถูกต้องก่อนคนอื่นเสมอ จะก่อให้เกิดข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

3. มีความสามารถด้านมนุษยสัมพันธ์ มีความสามารถในการจูงใจลูกน้อง มีศิลปะในการประกอบตนและดึงดูดลูกค้า มีทักษะด้านการติดต่อสื่อสารที่ดี

4. มีความรู้ความสามารถในการบริหาร รู้จักวางแผน การควบคุม การจัดองค์การ การสั่งการ การจัดหาบุคลากร ตลอดจนมีความอดทนและสามารถทำงานหนักได้

สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์ (2553) ได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ และสรุปไว้ว่าผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จจะมีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

1. เป็นนักแสวงหาโอกาส ชอบค้นคว้าหาความรู้ใหม่ๆ แสวงหาโอกาสเพื่อไปสู่ความสำเร็จมักจะหาหนทางที่ดีกว่าในการทำงานต่างๆ

2. เป็นนักแก้ปัญหา คือสามารถเข้าถึงปัญหาและแก้ไขด้วยความมั่นใจ คือเข้าใจปัญหาได้อย่างรวดเร็วและรู้ว่าจะต้องทำอะไรให้สำเร็จ และยังสามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว มักจะมองหาทางเลือกต่างๆ เพื่อแก้ปัญหา รู้ว่าจะต้องประเมินทางเลือกอย่างไร เพื่อที่จะแก้ปัญหาได้ง่ายที่สุด

3. เป็นนักคิดที่มีเหตุผล ไม่กลัวที่จะยอมรับว่าตัวเองผิด เมื่อผู้ประกอบการพบวิธีแก้ปัญหาแล้ว ก็น่าที่จะนำวิธีแก้ปัญหานั้นไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิช่วยดู เพื่อหลีกเลี่ยงการตัดสินใจที่ผิดพลาดที่เข้าข้างตัวเองและยอมรับการปรับปรุงด้วยวิธีที่ดีกว่าและไม่รีรอในการแก้ปัญหาเพื่อให้ปัญหาหมดไปอย่างรวดเร็ว

4. เป็นนักบริการตามวัตถุประสงค์ เข้าใจงานที่ละเอียดแต่ละงานที่จะต้องเสร็จ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ซึ่งจะต้องมีการวางแผน การตัดสินใจทางกลยุทธ์ มักจะสรรหาทางที่ดีที่สุดอยู่ตลอดเวลาเพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย

5. เป็นนักทำงาน ชอบทำกิจกรรมและต้องทำให้สำเร็จ เวลาส่วนตัวจะเป็นเวลาทำงานไปด้วย และจะทำทุกอย่างที่ทำได้ ไม่เกียจคร้านในกิจกรรมที่ทำ และมีความซื่อสัตย์กับตนเอง ขยันอยู่ตลอดเวลา

6. เป็นนักควบคุม ผู้ประกอบการชอบที่จะควบคุมงานและควบคุมตัวเอง ได้รู้ว่าตัวเองกำลังทำอะไรอยู่ สามารถทำงานคนเดียวได้ มีความมุ่งมั่นที่จะประสบความสำเร็จและสำหรับผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จเหล่านั้น คือผู้ประกอบการที่ขาดประสบการณ์ทางการบริหาร วางแผนทางการเงินผิดพลาด วิเคราะห์ทำเลที่ตั้งผิด ควบคุมกิจการไม่ได้ ค่าใช้จ่ายสูง บริหารลูกหนี้ ไม่มีประสิทธิภาพ ไม่ทุ่มเท และขยายกิจการเกินตัว

จากการศึกษาและวิจัยของนักวิจัยทั้งในประเทศและต่างประเทศนั้น ได้ศึกษาคุณลักษณะ คุณสมบัติของความสำเร็จในการประกอบกิจการ ทำให้มีข้อมูลคุณลักษณะที่จะสามารถทำให้ประสบความสำเร็จซึ่งเหมาะแก่ผู้ที่กำลังมีความคิดที่จะเข้ามาเป็นผู้ประกอบการ (Potential Entrepreneur) และผู้ที่เป็นผู้ประกอบการอยู่เดิมแล้ว (Existing Entrepreneur) สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางสำหรับการพัฒนาตัวเองให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งมีรายละเอียดของคุณลักษณะต่างๆ ดังนี้

1. มีความกล้าเสี่ยงในระดับปานกลาง กิจการกับความเสี่ยงเป็นของคู่กัน ผู้ที่เป็นผู้ประกอบการมักจะทำงานที่ท้าทายต่อความรู้ความสามารถ การมีความเป็นไปได้อย่างไร้อยู่เบื้องหลังในการลงทุนหรือพูดได้ว่าไม่มีความเสี่ยงเลย และเป็นผู้ประกอบการที่หลีกเลี่ยงงานที่มีความเสี่ยงสูงเกินไปเช่นกัน แต่จะชอบงานที่มีความเสี่ยงในระดับปานกลางที่มีโอกาสจะประสบความสำเร็จหรือ

อาจจะล้มเหลวได้ ซึ่งความเสี่ยงระดับนี้ ได้ประเมินแล้วว่าไม่เกินความสามารถที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จ จึงควรแบ่งความเสี่ยงให้เป็นระดับกลาง นั่นคือ 50-50 เปอร์เซนต์ เพื่อป้องกันการผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้น ในขณะที่เดียวกันการคาดหวังหรือมุ่งหวังมากเกินไปก็อาจจะทำให้ไม่ประสบความสำเร็จได้ เป็นการกดดันตัวเองให้อยู่ในภาวะที่จำเป็นจะต้องทำให้ได้

2. มีความมุ่งมั่นในความสำเร็จ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ จะต้องเป็นผู้กระหายความสำเร็จ การมุ่งมั่นแบบนี้ เป็นพื้นฐานของผู้ประกอบการ คือ เป็นผู้มุ่งมั่นที่ใช้สติปัญญาพลังสามารถที่มีอยู่ทั้งหมดทุ่มเทการทำงานทุกอย่างให้บรรลุผลสำเร็จตามที่คิดวิเคราะห์แม้งานนั้นจะยากลำบากเพียงใดก็ตาม รู้จักวางแผนการทำงาน ตั้งมาตรฐานการทำงานของตนไว้สูง ลงมือปฏิบัติอย่างเข้มแข็ง แม้ว่าต้องใช้เวลาทำงานมากกว่าคนอื่นก็ตาม

3. มีความผูกพันต่อเป้าหมายที่ตั้งเอาไว้ เมื่อผู้ประกอบการได้ตั้งเป้าหมายแล้วจะนึกวาดภาพถึงความรู้สึกที่จะเกิดขึ้น ในเมื่อประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว จะแสวงหาความต้องการประสบความสำเร็จแต่ตัวเองและแต่บุคคลอื่นที่อยู่รอบตัว ความรู้สึกผูกพันต่อเป้าหมายนั้นจะทุ่มเทให้ทั้งหมด โดยคิดวางแผนและวางกลยุทธ์ล่วงหน้าไว้พร้อม ดังนั้นการมองโลกในแง่ดีจึงเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ทุกอย่างสามารถเดินต่อไปได้

4. มีความสามารถโน้มน้าวจิตใจผู้อื่นได้ ถือได้ว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่จะช่วยทำให้เป็นผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการที่ติดนอกจากจะใช้ความสามารถของตนในการทำงานแล้ว จะต้องมีความสามารถที่จะชักจูงเพื่อโน้มน้าวจิตใจผู้อื่น สร้างแรงจูงใจ สร้างทัศนคติให้ผู้อื่นหันมาร่วมอุดมการณ์ด้วย

5. มีความมานะและทำงานหนักผู้ประกอบการที่จะประสบความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่สามารถทำงานให้บรรลุเป้าหมายอย่างเต็มความสามารถ โดยทุ่มเททำงานอย่างเต็มพละกำลังเต็มความสามารถยืนหยัดและทำงานแม้ว่าจะเผชิญกับอุปสรรคอย่างหนักก็ไม่หยุดยั้ง จนเข้มแข็งแกร่งกล้าขึ้นมาภายใต้สถานการณ์ความกดดันที่มี

6. มีความสามารถในการเรียนรู้จากประสบการณ์ เป็นคุณลักษณะที่สำคัญอีกข้อหนึ่งของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ คือการนำเอาความรู้ ประสบการณ์ และผลสะท้อนที่เกิดจากการปฏิบัติงานในอดีตนำมาประยุกต์ใช้กับการทำงานในปัจจุบันและอนาคต ใช้บทเรียนที่เกิดขึ้นไปปรับปรุงเปลี่ยนแปลงการทำงานให้มุ่งไปสู่การทำงานที่ดีกว่าเดิม

7. มีความรับผิดชอบ คือ รับผิดชอบต่องานที่ทำอย่างเต็มที่ เป็นผู้ริเริ่มและกระทำสิ่งต่างๆ ให้เกิดขึ้นเป็นผู้ริเริ่มด้วยความคิดและลงมือทำหรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำ โดยอยู่ในความดูแลจะทำการดีที่สุดเพื่อให้งานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดีตามเป้าหมายที่วางไว้

8. มีความเชื่อมั่นในตนเอง ผู้ที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการ มักจะเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในความสามารถของตนเอง ชอบอิสระ และพึ่งตนเอง มีความมั่นใจตั้งใจเด็ดเดี่ยว เข้มแข็ง มีลักษณะเป็นผู้นำ

9. มีความสนใจที่จะแสวงหาความรู้เพิ่มเติม ในอดีตผู้ประกอบการมักไม่ได้เป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับสูง แต่เมื่อเวลาผ่านไปได้รับประสบการณ์ ได้เรียนรู้ มีความสามารถและเชี่ยวชาญในผลิตภัณฑ์ที่ผลิต แต่ในความเป็นจริงความรู้จากประสบการณ์ในอดีตอย่างเดียวอาจจะไม่เพียงพอ ผู้ประกอบการที่ดีจะต้องขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นความรู้ทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ การเมืองสังคม กฎหมาย และอื่นๆ มาประกอบด้วยเพื่อช่วยให้สามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้ แก้ปัญหาได้อย่างถูกต้องและทันที่

10. มีความคิดสร้างสรรค์ ผู้ประกอบการกิจการที่ประสบความสำเร็จได้จะต้องเป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ไม่พอใจในสิ่งที่ปัจจุบัน ไม่ชอบทำตามแบบดั้งเดิม จะนำเอาประสบการณ์ที่ผ่านมาประยุกต์ใช้ในการสร้างสรรค์ หาวิธีการใหม่ๆ ที่ดีกว่าเดิมในการดำเนินงานบ่อยครั้งมักจะมีความคิดความฝันในการแก้ไขปรับปรุงผลิตภัณฑ์ จึงเป็นอีกข้อที่มีความสำคัญเป็นอย่างมากกับผู้ประกอบการที่ต้องการจะประสบความสำเร็จ

11. มีความกล้าตัดสินใจ ผู้ประกอบการที่ต้องการความสำเร็จจะต้องเป็นผู้ที่มีความกล้าหาญในการตัดสินใจ เมื่อได้ศึกษาหาข้อมูลอย่างถ่องแท้แล้ว ต้องมีความหนักแน่น ไม่หวาดหวั่น มีความเชื่อมั่นในตนเองในงานที่จะกระทำลงไป

12. มีความสามารถในการคิดวิเคราะห์แผนกิจการหรือโครงการลงทุน การก้าวไปสู่ความสำเร็จในการประกอบการจะต้องเป็นผู้ที่รู้จักประมาณตนเอง พิจารณาทำในเรื่องที่ตนเองถนัด อย่าทำอะไรเกินความเป็นจริงที่สามารถจะทำได้ เช่น เมื่อพิจารณาถึงการลงทุนกิจการ ก็ต้องรู้ว่ากิจการนั้นมีความเป็นไปได้ในการลงทุนมากน้อยเพียงใด เป็นต้น

13. มีความสามารถในการสร้างพันธมิตร ในการประกอบกิจการประเภทเดียวกัน แม้ต่างจะมีจุดมุ่งหมายเพื่อมุ่งหากำไรเหมือนกัน แต่ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องแข่งขันกันให้ล้มไปข้างหนึ่ง วิธีการมุ่งไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินกิจการชนิดเดียวกันอาจแตกต่างกันออกไป เช่น มุ่งไปในเรื่องของการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ คุณภาพ บริการ และการลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น มากกว่าการที่จะทำให้คู่แข่งล้มจนไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้

14. มีความซื่อสัตย์ ซึ่งถือเป็นคุณธรรมประการหนึ่งที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ คือต้องมีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในด้านคุณภาพของสินค้า ซื่อสัตย์ต่อหุ้นส่วน หรือผู้ร่วมทุนสร้างความเชื่อถือให้กับตัวเองในด้านการเงิน ต่อสถาบันการเงินหรือเจ้าหนี้ เป็นต้น

15. มีความประหยัดเพื่ออนาคต คุณลักษณะอีกข้อหนึ่งที่จะผลักดันให้ผู้ประกอบการก้าวไปสู่ความเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จ นั่นคือ การประหยัด รู้จักการเก็บออมเพื่อ

ขยายกิจการในอนาคต จุดมุ่งหมายของการดำเนินกิจการจะต้องใช้ระยะเวลาอันยาวนานกว่าจะบรรลุเป้าหมายได้

16. มีความรับผิดชอบต่อสังคม สำหรับผู้ประกอบการที่ดีต้องไม่ควรมุ่งหวังในผลกำไรเพียงอย่างเดียว จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องนึกถึงสังคม หรือเป็นผู้ที่ทำให้สังคมมีคุณภาพมากขึ้น ผู้ประกอบการก็ยังคงพึ่งพาคนในสังคม จึงจำเป็นที่จะต้องรู้และระลึกไว้เสมอว่าต้องการมีความรับผิดชอบต่อสังคมให้ได้มากที่สุด ด้วยวิธีใดวิธีหนึ่ง

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจหรือความได้เปรียบในการแข่งขัน คือ ความสามารถหลักของธุรกิจ (Core Competencies) ซึ่งเป็นคำที่ใช้อธิบายถึงนัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อทางทฤษฎีและการปฏิบัติการทางกลยุทธ์ธุรกิจโดยอ้างอิงถึงสิ่งที่ยุบรวมกันของทักษะและเทคโนโลยี ซึ่งทำให้บริษัทสามารถผลิตบางสิ่งบางอย่างที่มีคุณค่าสำหรับลูกค้าและดำเนินไปอย่างต่อเนื่องตลอดเวลาทั้งยังใช้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงในตลาดการแข่งขัน และความคิดใหม่เกี่ยวกับกลยุทธ์ในทอมนของความสามารถมากกว่าหน่วยกลยุทธ์ธุรกิจ (Durand, 1998, อ้างถึงใน ดนัย เทียนพุด, 2545)

กล่าวโดยสรุป คือ ความสำคัญและบทบาทของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการคือผู้ที่ริเริ่มกิจการขึ้นมาและ ดำเนินงานกิจการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผู้สังเกตเห็นถึงโอกาสในการทำกำไรของธุรกิจหรือตอบสนองความต้องการของลูกค้าและสังคม ส่วนมากมักจะเริ่มจากกิจการขนาดเล็กแล้วประสบความสำเร็จจนมีโอกาสดิบโตกลายเป็นกิจการขนาดใหญ่ โดยมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งเกษตรกรและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองส่วนมากนั้นจะเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่จำหน่ายในภายในประเทศ และเมื่อธุรกิจมีการเติบโตก็จะมีส่งออกเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ โดยผู้ประกอบการค้ามีบทบาทเป็นผู้ที่ลงทุนรับซื้อดาวเรืองจากเกษตรกรผู้เพาะปลูก

6. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์

6.1 ความเป็นมาของโลจิสติกส์

ประวัติความเป็นมาของโลจิสติกส์จากยุคเริ่มต้น จนถึงยุคปัจจุบันมีการพัฒนาการอย่าง ต่อเนื่อง โดยแบ่งเป็นช่วงเวลาดังต่อไปนี้ (ค่านาย อภิปรีชญาสกุล, 2550)

ช่วงคริสต์ศักราช 1950-1964 ได้เริ่มมีการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ใช้ในกิจกรรมทหาร เป็นยุคของการผลิตสินค้าเป็นหลัก เป็นการจัดการโลจิสติกส์ที่ต่างคนต่างทำ ทั้งฝ่ายคลังสินค้า ฝ่ายขนส่ง ต้นทุนในกระบวนการกระจายสินค้าจึงสูง ในช่วงปลายคริสต์ศักราช 1964 เริ่มมีการประสานงานในกระบวนการกระจายสินค้า แต่ยังขาดผู้รับผิดชอบทางด้านสินค้าคงคลัง และเริ่มมีการหาทางเลือกในกิจกรรมด้านโลจิสติกส์มากขึ้น

ช่วงคริสต์ทศวรรษ 1965-1979 เป็นช่วงของการเข้าสู่ระบบโลจิสติกส์ ในช่วงนี้มีการพัฒนาการจัดการวัสดุเข้ามาเกี่ยวข้องในการกระจายสินค้า ลูกค้าเริ่มมีความต้องการในการบริการสูงขึ้น เริ่มมีการหากลยุทธ์ทางการตลาด มีการหาทางเลือกในเชิงต้นทุนและการวิเคราะห์รายได้เริ่มมีการมองทั้งในแง่ปริมาณและคุณภาพในการให้บริการ จึงมีกระบวนการจัดซื้อเข้ามาเกี่ยวข้อง เป็นยุคที่เริ่มมีการพิจารณาในเรื่องของกำไร การลดต้นทุน หรือการสื่อสารจากผู้บริหารระดับสูงเกี่ยวกับผลตอบแทนของการลงทุน โดยมุ่งให้ความสนใจต่อการลงทุนในสินทรัพย์และการจัดการมากขึ้น

ช่วงคริสต์ทศวรรษ 1980-1990 เป็นยุคที่เศรษฐกิจถดถอย เริ่มมีผลกระทบต่อการลงทุน ขาดเงินทุน เพราะความผิดพลาดจากการจัดการการกระจายสินค้าและการจัดการวัสดุในกระบวนการจัดการของบริษัท เริ่มมีการขยายธุรกิจเป็นแบบธุรกิจข้ามชาติมากขึ้น ด้านของพลังงานมีความขาดแคลนและไม่มีความแน่นอน การจัดการโลจิสติกส์ต้องใช้พลังงานในการเคลื่อนย้าย เริ่มมีระบบสหภาพแรงงาน พนักงานมีการเจรจาต่อรองอย่างรุนแรง การปฏิบัติการแบบกิจกรรมร่วมค้ำมีส่วนสำคัญ เพราะการจัด การต่างๆ ทั้งในด้านการตลาด การผลิต การกระจายสินค้าต้องปรับไปสู่ยุคโลจิสติกส์ จากเหตุผลดังกล่าวทุกองค์กรพยายามหาแนวทางในการลองใช้ทุกปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสินค้าและผลิตภัณฑ์ ซึ่งทำให้ผู้บริหารเริ่มให้ความสนใจการจัดการโลจิสติกส์เป็นการควบคุมผู้ขายปัจจัยการผลิต ผู้กระจายสินค้าและลูกค้า เพื่อให้ระดับการจัดซื้อจัดหาพอดีกับความต้องการของลูกค้า โดยการลดสินค้าคงคลังลง รอบเวลาการสั่งซื้อและเวลาในแต่ละช่วงของกระบวนการและการลดต้นทุนโลจิสติกส์ทั้งระบบ แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นในยุคนี้อีกคือ ไม่มีใครสามารถมองภาพของความต้องการสินค้าของลูกค้า รวมถึงระดับสินค้าคงคลังได้ชัดเจน แรงผลักดันจากการแข่งขันทางตลาด ทำให้แต่ละฝ่ายต้องมีการตัดสินใจที่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจและเกิดความร่วมมือมากขึ้น

ช่วงคริสต์ทศวรรษ 1990-ปัจจุบัน เป็นยุคของเทคโนโลยีสารสนเทศ จึงมีการนำเอาระบบสารสนเทศเข้ามาเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างองค์กร เช่น มีการนำเอาระบบแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลจากหลายฝ่ายที่นำเข้ามารวมกัน โดยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ลดความผิดพลาดในด้านข้อมูลนำเข้า ลดความซ้ำซ้อนของงาน ทำให้มีการไหลของสารสนเทศเร็วขึ้น ลดระยะเวลาในแต่ละกิจกรรม ซึ่งในปัจจุบันมีการดำเนินงานผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ตด้วยความรวดเร็วจึงทำให้การตัดสินใจทางการบริหารรวดเร็วมากขึ้น และสามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจโลกมากขึ้น

หัวใจหลักของการจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลก่อให้เกิดความได้เปรียบทางแข่งขันคือ การอยู่เหนือคู่แข่งทางธุรกิจ ทั้งในด้านของคุณภาพ ต้นทุนที่ต่ำกว่า ความแตกต่าง ความรวดเร็วตรงต่อเวลาของการบริการและที่สำคัญคือสินค้าและบริการมีราคาถูก เพื่อเป็น

การสร้าง ความพึงพอใจและความภักดีของลูกค้าสำหรับการตัดสินใจซื้อสินค้าในอนาคต โดยการสร้างความ ยืดหยุ่นให้เกิดขึ้นภายในองค์การ (ทวิศักดิ์ เทพพิทักษ์, 2550)

อนึ่งการจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพมีความสำคัญต่อบริษัทใน 2 แนวทางคือ เพิ่มรายได้ในรูปของยอดขายและลดต้นทุนในการผลิตหรือบริการ โดยการลดต้นทุนเกิดมาจากการจัด การแบบมีประสิทธิภาพในการจัดเก็บและการไหลของสินค้า โดยเกิดจากทางเลือกระหว่างกิจกรรมใน ระบบโลจิสติกส์ เช่น ระหว่างปริมาณสินค้าคงคลังและการขนส่ง ถ้าบริษัทต้องการมีสินค้าคงคลังต่ำ ต้องขนส่งหลายเที่ยว การพิจารณาต้นทุนจะพิจารณาเลือกใช้กิจกรรมที่ต้นทุนต่ำกว่าและไม่ส่งผล กระทบต่อลูกค้าก็สามารถเลือกวิธีใดวิธีหนึ่ง การจัดการโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพหมายถึง การเลือก กลุ่มกิจกรรมด้านโลจิสติกส์ที่สามารถลดต้นทุนรวมในการใช้ทรัพยากรองค์กรได้ดีที่สุด ต้องดำเนินการ โดยมีการวางแผนและมีการจัดการที่เหมาะสมหรือการจัดการที่มีประสิทธิผล ประหยัดหรือลดค่า ใช้จ่าย การทำงานสามารถย่นระยะเวลาให้สั้นลงจะส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ เพราะสามารถ ตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้ากล่าวคือ โลจิสติกส์ทำให้มีผลิตภัณฑ์และบริการในด้านปริมาณที่ ถูกต้อง คุณภาพที่ถูกต้อง เวลาที่ถูกต้อง สถานที่ถูกต้องและราคาที่ถูกต้อง ฉะนั้นโลจิสติกส์จึงสามารถ สร้างอรรถประโยชน์ทั้งในด้านสถานที่และเวลา ความพึงพอใจของลูกค้า สามารถสร้างความจงรัก ภักดีในตัวผลิตภัณฑ์และมองบริษัทในภาพลักษณ์ที่ดี เป็นจุดที่ทำให้เพิ่มรายได้จากยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในที่สุด (ค่านาย อภิปรัชญาสกุล, 2550)

6.2 ความหมายของโลจิสติกส์

ผู้วิจัยได้รวบรวมความหมายของโลจิสติกส์ที่มีนักวิชาการทั้งในประเทศและ ต่างประเทศได้ให้ความหมายของคำว่า "โลจิสติกส์" ไว้ต่างๆ มากมายดังนี้

ธนิต โสรรัตน์ (2554) ให้ความหมายไว้ว่า โลจิสติกส์ หมายถึง กิจกรรมหรือการ กระทำใดๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการ รวมถึงการเคลื่อนย้ายจัดเก็บและกระจายสินค้าจาก แหล่งที่ผลิต (Source of Origin) จนสินค้าได้มีการส่งมอบไปถึงแหล่งที่มีความต้องการ (Source of Consumption) โดยกิจกรรมดังกล่าวนี้ จะต้องมีลักษณะเป็นกระบวนการแบบบูรณาการ โดยเน้น ประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมีเป้าหมายในการส่งมอบแบบทันเวลา (Just in Time) และเพื่อลด ต้นทุน โดยมุ่งให้เกิดความพอใจแก่ลูกค้า (Customer Satisfaction) และส่งเสริมเพื่อให้เกิดมูลค่า เพิ่มแก่สินค้าและบริการ ทั้งนี้ กระบวนการต่างๆของระบบโลจิสติกส์ จะต้องมียุทธศาสตร์ที่ สอดคล้องประสานกัน ในอันที่อันจะบรรลุวัตถุประสงค์ร่วมกัน

ธนิต โสรรัตน์ (2554) ให้ความหมายไว้ว่า โลจิสติกส์ หมายถึง การจัดการเคลื่อนย้าย ของสินค้า บริการ ข้อมูลข่าวสารและการเงินระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค

สภาการจัดการโลจิสติกส์แห่งสหรัฐอเมริกา (Council of Supply Chain Manage- ment Professionals) (อ้างถึงใน ไชยยศ ไชยมั่นคง และ มยุขพันธ์ุ ไชยมั่นคง, 2554) ได้นิยามโลจิ

สตีกส์ไว้ว่า “โลจิสติกส์” คือ ส่วนหนึ่งของกระบวนการซัพพลายเชนที่เป็นแผน การปฏิบัติตามแผน การควบคุมการเคลื่อนย้าย เก็บเก็บรักษา บริการและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องจากจุดเริ่มต้นจนถึงจุดบริโภคเพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยประสิทธิภาพคือมีต้นทุนต่ำสุดและประสิทธิผลคือลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด

รวีพร คุเจริญไพศาล (2552) กล่าวไว้ว่า โลจิสติกส์เป็นคำที่ใช้เริ่มแรกในวงการทหาร หมายถึง กระบวนการต่างๆ ของการกระจายสิ่งของ เครื่องอุปโภคบริโภคและกำลังสนับสนุนไปยัง หน่วยต่างๆ ของทหารที่ตั้งอยู่ตามจุดยุทธศาสตร์ หรือเรียกว่า กระบวนการลำเลียงพลและอุปกรณ์ต่างๆ ในวงการธุรกิจ คำว่า “โลจิสติกส์” หมายถึง กระบวนการวางแผน การลงมือทำและการควบคุมที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตลอดจนประหยัดต้นทุนในทุกขั้นตอนของการผลิตจนถึงส่งมอบสินค้า นั่นคือ ตั้งแต่การได้มา การเก็บรักษาวัตถุดิบ วัตถุดิบถึงสำเร็จรูปและสินค้าสำเร็จรูป รวมไปถึง การกระจายสินค้า การจัดการขนส่ง การจัดการคลังสินค้า การส่งมอบสินค้าถึงมือผู้บริโภคหรือลูกค้า โดยจุดมุ่งหมายที่สำคัญ คือ เพื่อตอบสนองให้ลูกค้าพอใจสูงสุด และมีต้นทุนต่ำที่สุด

JCs Pub 1-02 except และ NATO (1998, อ้างถึงใน Logisticscorner, 2009) ได้ให้ความหมายไว้ว่า “โลจิสติกส์” (นิยามทางทหาร) เป็นศาสตร์ในการวางแผนและการจัดการการเคลื่อนย้ายและบำรุงรักษากองกำลังซึ่งการดำเนินงานประกอบไปด้วยการออกแบบ การพัฒนา การเก็บรักษา การเคลื่อนย้าย การกระจาย การบำรุงรักษา การขนถ่าย และการควบคุมทางวัตถุ และการให้สวัสดิการด้านสุขภาพแก่บุคลากร การดำเนินงานและการควบคุมสิ่งก่อสร้างต่างๆ รวมถึงการให้บริการในด้านต่างๆ

Lambert et al. (1998, อ้างถึงใน กนิษฐา เล็กเครือสุวรรณ, 2550) “โลจิสติกส์” หมายถึง กระบวนการวางแผน การดำเนินงานและการควบคุมอย่างมีประสิทธิภาพ การเคลื่อนย้ายด้วยต้นทุนที่ประหยัด และจัดเก็บวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต สินค้าแปรรูป และสารสนเทศที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่การเริ่มผลิตสินค้าจนถึงจุดบริโภคเพื่อสนองความต้องการของลูกค้า

Institute of Logistics and Transport (อ้างถึงใน วิทยา สุहतตารง, 2550) ได้ให้คำนิยามว่า “โลจิสติกส์” คือ การวางตำแหน่งของทรัพยากรอย่างมีความสัมพันธ์กับเวลา หรือ การจัดการกลยุทธ์ของโซ่อุปทานโดยรวมกิจกรรมทางเทคนิคที่ตระหนักถึงความต้องการ การออกแบบ การจัดหา และบำรุงรักษาทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ในการสนับสนุนการกำหนดวัตถุประสงค์วางแผนและการปฏิบัติ

Christopher (อ้างถึงใน สุธาทิพย์ ฉันทนารุ่งภักดิ์, 2549) ได้อธิบายความหมายของโลจิสติกส์ว่า เป็นกระบวนการเชิงกลยุทธ์ในการบริหารระบบการจัดซื้อ การเคลื่อนย้าย และการจัดเก็บวัตถุดิบ ชิ้นส่วน สินค้า การไหลเวียนของข้อมูลที่เกี่ยวข้อง โดยผ่านช่องทางการตลาดและ

ธุรกิจ ซึ่งก่อให้เกิดกำไรสูงสุดทั้งปัจจุบันและอนาคต ภายใต้การบริหารจัดการต้นทุนให้อยู่ในขอบเขตที่เหมาะสม

ทวิศักดิ์ เทพพิทักษ์ (2548) ได้ให้ความหมายว่า โลจิสติกส์ คือกระบวนการในการจัดการเชิงกลยุทธ์ที่เกี่ยวกับ การจัดหา การเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บวัตถุดิบ ชิ้นส่วนและสินค้าคงคลัง ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่างๆ และยังเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนข้อมูลไปทั่วองค์กรและช่องทางการตลาดในทางใดทางหนึ่ง ซึ่งสามารถเพิ่มกำไรทั้งในปัจจุบันและในอนาคต โดยใช้การควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ

Canadian Association of Logistics Management (อ้างอิงใน วิทยาสุหฤตตำรง, 2546) ได้ให้คำนิยามว่า โลจิสติกส์ หมายถึง กระบวนการในการวางแผน การนำเสนอ และการควบคุมประสิทธิภาพ การไหลอย่างมีประสิทธิภาพด้านค่าใช้จ่าย การเก็บรักษาวัตถุดิบ การเก็บสินค้าคงคลัง สินค้าระหว่างผลิต สินค้าสำเร็จรูป และข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากจุดเริ่มต้นไปสู่ผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

จากความหมายข้างต้นดังกล่าวโดยสรุปได้ว่า โลจิสติกส์ คือการวางแผนที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บวัตถุดิบ การจัดเก็บสินค้าและจัดเก็บข้อมูลข่าวสารไปยังสถานที่ส่งมอบด้วยความถูกต้องอย่างทันเวลาและมีต้นทุนรวมที่สามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้าและบริการ

6.3 บทบาทและความสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์

สิ่งสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์ในส่วนที่เป็นคลังสินค้าเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยการรักษาระดับลูกค้าเดิมและเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ก็คือ การลดต้นทุนให้ต่ำ สินค้ามีคุณภาพดีไม่ชำรุดเสียหายขณะการเคลื่อนย้ายหรือการส่งมอบ มีความรวดเร็วตรงต่อเวลาและการให้บริการแก่ลูกค้า เมื่อมีความต้องการในสินค้าให้ได้รับความพึงพอใจและกลับมาซื้อซ้ำ โดยการนำการจัดการโลจิสติกส์มาใช้จะต้องพิจารณาในด้านอื่นๆ ร่วมด้วย ดังนี้

1. นโยบายการจัดการคลังสินค้า มีความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจ เป็นแนวทางในการปฏิบัติที่ผู้บริหารองค์กรจะกำหนดขึ้น โดยบอกให้ทราบเกี่ยวกับพันธกิจและขอบข่ายความรับผิดชอบของแต่ละหน่วยงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งบริษัท ดังนั้นผู้ที่ปฏิบัติตามจะต้องทำให้บรรลุตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ผู้บริหารองค์กรตั้งไว้แบบเป็นไปในทิศทางที่ถูกกำหนดขึ้นอย่างถูกต้องตามหลักการและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารองค์กร

2. การกำหนดแหล่งที่ตั้งของโรงงานหรือบริษัท จะต้องพิจารณาถึงการเชื่อมโยงกับกระบวนการผลิต ตั้งแต่แหล่งของวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิต แหล่งของตลาด กฎระเบียบข้อบังคับของพื้นที่ที่ตั้งโรงงาน ความพร้อมของระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สิ่งต่างๆ ล้วนส่งผลต่อ

ต้นทุนของสินค้าโดยตรงและมีผลต่อประสิทธิภาพรวมของการดำเนินงานในระบบโลจิสติกส์ของโรงงานด้วย

3. ผู้บริหารจะต้องมีการวางแผนทางด้านการดำเนินงาน โดยเริ่มตั้งแต่การวางแผนวัตถุดิบ การวางแผนกำลังการผลิตและการวางแผนในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบหรือวัสดุไปสู่คลังสินค้าและไปจนถึงมือลูกค้า

4. การวางแผนการเคลื่อนย้ายวัสดุระหว่างการผลิตและการวางแผนผังโรงงานจำเป็นต้องดำเนินการควบคู่กัน ต้องมีหลักการในการจัดการที่สอดคล้องกับแนวคิดการจัดการโลจิสติกส์ที่มุ่งเน้นการจัดการด้านเวลาและสถานที่ในการเคลื่อนย้ายวัสดุในกระบวนการผลิต (บุญทรัพย์ พาณิชการและคณะ, 2549)

6.4 องค์ประกอบของกิจกรรมโลจิสติกส์

กมลชนก สุทธิวาหนฤพุดิ และคณะ (2546) ได้ให้จำกัดความ “กิจกรรมโลจิสติกส์” ว่าเป็นกิจกรรมสนับสนุนการทำงานภายในองค์กร เพื่อให้ทุกหน่วยงานภายในเชื่อมโยงเข้าหากัน รวมถึงการเชื่อมโยงภายนอกองค์กรทั้งด้านอุปสงค์ และอุปทาน โดยกิจกรรมหลักด้านโลจิสติกส์ (Key Logistics Activities) สามารถแบ่งออกเป็น 13 กิจกรรม ดังนี้

1. การติดต่อสื่อสารด้านโลจิสติกส์ (Logistics Communications) เป็นกิจกรรมที่มีส่วนสนับสนุนงานด้านโลจิสติกส์และความสำเร็จขององค์กร โดยการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพนั้น จะช่วยให้การตัดสินใจและดำเนินงานที่รวดเร็ว ลดปัญหาความล่าช้าระหว่างแผนก สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้รวดเร็ว ทั้งนี้การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพควรเป็นการสื่อสารในลักษณะบูรณาการ ได้แก่ 1) การสื่อสารระหว่างองค์กร เช่น บริษัทของผู้ขาย และลูกค้า 2) การสื่อสารระหว่างหน่วยงานหลักภายในองค์กร เช่น ฝ่ายการตลาด วิศวกรรม บัญชี และฝ่ายผลิต 3) การสื่อสารในแต่ละกิจกรรมของงานด้านกิจกรรมโลจิสติกส์ตั้งนี้กล่าวมาแล้วข้างต้น 4) การสื่อสารในระหว่างหน่วยงานย่อยในแต่ละกิจกรรมของงานด้านโลจิสติกส์ และ 5) การสื่อสารระหว่างสมาชิกในสายโซ่อุปทานซึ่งอาจได้ติดต่อกับบริษัทโดยตรง

2. การบริการลูกค้า (Customer Service) เป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ซึ่งกิจกรรมนี้ครอบคลุมตั้งแต่การนำส่งสินค้าที่ถูกต้อง ถูกจำนวน ถูกสถานที่ ถูกเวลาตรง ตามเงื่อนไขที่ตกลงกันไว้ ด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ทั้งนี้ประสิทธิภาพในการให้บริการจะมากหรือน้อยนั้น ต้องขึ้นอยู่กับกิจกรรมทางด้านโลจิสติกส์อื่นประกอบด้วย เช่น กิจกรรมการขนส่งที่ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจของลูกค้าลดลง

3. กระบวนการดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Order processing) เป็นกิจกรรมที่เป็นจุดเริ่มต้นของกระบวนการด้านโลจิสติกส์ และการปฏิบัติงานที่รวดเร็ว เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากิจกรรมนี้อาจแบ่งเป็นสามส่วนย่อยได้ดังนี้ 1) ส่วนการปฏิบัติงาน

ได้แก่ งานด้านการรับคำสั่งซื้อเข้ามาในระบบ การจัดการตารางการส่งสินค้า และการทำใบกำกับสินค้า (Invoice) 2) ส่วนการติดต่อสื่อสาร ได้แก่ การปรับเปลี่ยนแก้ไขคำสั่งซื้อ การสอบถามกลับและเร่งงานที่เร่งด่วน 3) ส่วนการให้เครดิตและการเรียกเก็บค่าสินค้า ซึ่งทำหน้าที่ในการตรวจสอบเครดิตที่ให้ไว้ และการเรียกเก็บและรวบรวมสินค้า ทั้งนี้การดำเนินงานตามคำสั่งซื้อนั้นความรวดเร็วในการดำเนินงานและความถูกต้องเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มระดับความสามารถในการบริการลูกค้า เนื่องจากกิจกรรมนี้เป็นส่วนงานที่ต้องการพบปะกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท มีผลต่อการรับรู้และความเข้าใจในการบริการของลูกค้า รวมถึงความพึงพอใจของลูกค้าด้วย โดยปัจจุบันองค์กรส่วนใหญ่มักจะมีระบบคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้มากขึ้นเพื่อช่วยให้การจัดการมีความสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้น

4. การคาดการณ์ความต้องการ (Demand forecasting) เป็นกิจกรรมที่มีการพยากรณ์ความต้องการในตัวสินค้าหรือบริการของลูกค้า นับว่าเป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญในการสร้างผลกำไรหรือทำให้องค์กรขาดทุนได้ การคาดการณ์ความต้องการช่วยให้องค์กรสามารถกำหนดทิศทางในการดำเนินงาน ซึ่งจะมีการเชื่อมโยงข้อมูลจากหน่วยงานต่างๆ ในองค์กร เช่น ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการผลิต ฝ่ายคลังสินค้า โดยต้องทราบทั้งช่วงเวลาในการส่งเสริมการขาย การตั้งราคา ปริมาณสินค้าคงคลัง จำนวนแรงงาน ตารางการผลิต เป็นต้น กล่าวคือ สามารถวางแผนความต้องการใช้ทรัพยากรในแต่ละกระบวนการได้อย่างเหมาะสม ส่งผลให้ปริมาณการจัดเก็บสินค้าคงคลังเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

5. การจัดซื้อ (Procurement) เป็นกิจกรรมในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบ เพื่อจัดซื้อสินค้าและวัตถุดิบนั้นๆ รวมไปถึงการบริหารอุปทานโดยรวมตั้งแต่ การคัดเลือกผู้ขาย การเจรจาต่อรองราคาหรือเงื่อนไข ปริมาณในการสั่งซื้อ และการประเมินคุณภาพของผู้ขายสินค้าและวัตถุดิบนั้นๆ เพื่อให้มั่นใจว่าองค์กรได้รับสินค้าหรือวัตถุดิบที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการไปใช้ในการปฏิบัติงานขององค์กรตามส่วนงานต่างๆ ด้วยต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด ทั้งในตัวสินค้าหรือวัตถุดิบเอง และกระบวนการจัดซื้อ

6. การบริหารสินค้าคงคลัง (Inventory Management) เป็นกิจกรรมหนึ่งที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพการทำงานของส่วนงานอื่น รวมถึงมีผลต่อกำไรขาดทุนขององค์กร เช่น หากระดับสินค้าคงคลังสูงทำให้ต้นทุนในการจัดเก็บดูแลเพิ่มขึ้น หากสินค้าที่เก็บล้าสมัยก็ก่อให้เกิดต้นทุนเพิ่มมากขึ้นอีก ในแง่ของผลกระทบต่อส่วนงานอื่น เช่น หากมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่น้อย ต้นทุนในการจัดเก็บดูแลก็จะต่ำ แต่องค์กรอาจพบว่าต้นทุนในการขนส่งเพิ่มมากขึ้นก็เป็นได้ เพราะปริมาณการจัดเก็บที่น้อย ทำให้ความถี่ในการขนส่งสูงขึ้น ทั้งนี้ทั้งนั้นต้องพิจารณาประกอบกันไปอยู่เสมอ

7. การบริหารการขนส่ง (Transportation Management) จัดเป็นกิจกรรมที่ครอบคลุมถึงการจัดการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบหรือสินค้าตั้งแต่จุดเริ่มต้นไปยังจุดที่มีการบริโภค หรือการส่งคืนสินค้าผิดปกติกลับมายังคลังสินค้า รวมถึงการขนย้ายสินค้าเพื่อนำไปยังจุดที่จะทำลาย ทำให้องค์กรต้องคำนึงถึงรูปแบบลักษณะการเลือกวิธีการขนส่งประเภทต่างๆ ที่เหมาะสมกับตัวสินค้า รวมถึงเส้นทางในการขนส่งอีกด้วย เช่น ทางอากาศ ทางน้ำ ทางรถไฟ ทางท่อ ทางรถ เป็นต้น เพื่อให้ถูกต้องตามกฎระเบียบของภูมิภาคนั้นๆ และเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้กับลูกค้า องค์กรมีความจำเป็นที่จะต้องดำเนินการจัดส่งให้ถูกสถานที่ ถูกเวลา ในสภาพที่สมบูรณ์ รวมถึงการควบคุมต้นทุนที่จะเกิดขึ้นให้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพสูงสุด

8. การบริหารคลังสินค้าและการจัดเก็บ (Warehousing and Storage) เป็นกิจกรรมที่ครอบคลุมถึงการจัดการภายในคลังสินค้าตั้งแต่กระบวนการในการวางโครงสร้างคลังสินค้า การออกแบบและจัดวาง การจัดการพื้นที่ภายในคลังสินค้าระดับของสินค้าคงคลัง รวมถึงการดูแลรักษาอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่จำเป็นในการดำเนินกิจกรรมภายในคลังสินค้าเพื่อให้การจัดการคลังสินค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด

9. โลจิสติกส์ย้อนกลับ (Reverse Logistics) เป็นกิจกรรมที่ดูแลเกี่ยวกับกระบวนการจัดการสินค้าที่ถูกส่งกลับคืน ไม่ว่าจะด้วยเหตุผลที่ว่า สินค้าเสียหาย หรือหมดอายุการใช้งาน เรียกได้ว่าองค์กรมีความจำเป็นในการวางนโยบายที่จะรองรับสินค้าที่ถูกส่งคืน หรือขยะพวกนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้เกิดต้นทุนน้อยที่สุด บางครั้งสินค้าเหล่านี้อาจนำกลับมาสร้างประโยชน์โดยการนำผ่านกระบวนการ หรือนำกลับมาใช้ใหม่ก็เป็นได้ ซึ่งจะช่วยในเรื่องของต้นทุนได้เป็นอย่างดี แต่ในกรณีที่เป็นสินค้าอันตราย มีผลต่อสภาพแวดล้อม ปัจจุบันมีกฎระเบียบที่เคร่งครัดสำหรับเรื่องการทำลายสินค้าให้เหมาะสมทำให้องค์กรควรตระหนักถึงส่วนนี้ด้วย

10. การจัดเตรียมสินค้าทดแทนและงานบริการหลังการขาย (Parts และ Services Support) เป็นกิจกรรมที่ครอบคลุมถึงบริการหลังการขาย โดยเป็นกิจกรรมของการซ่อมแซมและบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ขายไป เช่น การมีสินค้าทดแทนในขณะที่ลูกค้าต้องการได้ การให้คำแนะนำการบำรุงรักษาผลิตภัณฑ์ กิจกรรมนี้ส่วนการเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าและจะส่งผลถึงการตัดสินใจซื้อในอนาคต สามารถสร้างความภักดีต่อตราสินค้า รวมถึงการบอกต่อไปยังลูกค้ารายอื่น ซึ่งมีส่วนช่วยในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาวอีกด้วย

11. การเลือกที่ตั้งของโรงงานและคลังสินค้า (Plant และ Warehouse Site Selection) เป็นกิจกรรมที่มีความสำคัญ ทั้งในการพิจารณาการสร้างหรือการเช่าคลังสินค้าหรือโรงงาน ผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความสะดวกในการเข้าถึงและระยะทางการขนส่ง ให้เพิ่มระดับความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้การเลือกที่ตั้งของโรงงาน

และคลังสินค้าที่เหมาะสม ยังช่วยประหยัดต้นทุนในการเคลื่อนย้ายวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็น การเคลื่อนย้ายจากโรงงานไปยังคลังสินค้า จากโรงงานไปสู่โรงงานหรือจะเป็นจากคลังสินค้าไปสู่ลูกค้า

12. กระบวนการเกี่ยวกับการจัดหาวัสดุต่างๆ (Material Handling) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายหรือการไหลของวัตถุดิบ สินค้าที่อยู่ระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป ภายในโรงงานหรือคลังสินค้าโดยมีวัตถุประสงค์ในการลดระยะทางในการเคลื่อนย้าย ลดงานระหว่าง การผลิต จัดการให้มีความคล่องตัวในการเคลื่อนย้ายไม่เกิดการหยุดชะงัก และลดการสูญเสียจากการ ตกหัก การเน่าเสีย ซึ่งการจัดการเคลื่อนย้ายวัสดุต่างๆ นั้นจะทำให้มีต้นทุนได้ตลอดเวลา เนื่องจาก กิจกรรมนี้เป็นกิจกรรมที่ไม่ได้เพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ จึงจำเป็นที่ต้องลดการจัดการให้น้อยที่สุดโดย การวิเคราะห์ถึงการไหลของวัสดุต่างๆ เพื่อจะช่วยลดต้นทุนในกิจกรรมนี้

13. การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ (Packaging and Packing) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการบรรจุภัณฑ์และการบรรจุหีบห่อ วัตถุประสงค์ของบรรจุภัณฑ์และหีบห่อตามหลักการ ตลาดมีไว้เพื่อเป็นการบ่งบอรายละเอียดของสินค้าและสร้างการรับรู้ในตัวสินค้า แต่ในด้านโลจิสติกส์ บรรจุภัณฑ์และหีบห่อนั้นมีไว้เพื่อป้องกันตัวสินค้าจากความเสียหาย และอำนวยความสะดวกในการ เคลื่อนย้ายและจัดเก็บ การออกแบบบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อนั้นต้องมีความเหมาะสมกับอุปกรณ์การ ขนย้ายและคลังสินค้า เพื่อช่วยในการลดต้นทุนด้านวัตถุดิบ

สรุปได้ว่า การจัดการโลจิสติกส์ หมายถึง กิจกรรมหรือกระบวนการในการสนับสนุน การทำงานภายในธุรกิจเพื่อให้ทุกหน่วยงานเชื่อมโยงกันโดยมีกิจกรรมหลัก คือ การบริการลูกค้า การ รวบรวมสินค้า การขนส่งจัดสินค้าและการกระจายสินค้าให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด โดย คำนึงถึงความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ ดังนั้นจึงถือได้ว่าการจัดการโลจิสติกส์ เป็นกระบวนการหนึ่งในการจัดการสินค้าและบริการที่สำคัญ ซึ่งมีความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจดาวเรือง ตั้งแต่ การดำเนินการตามคำสั่งซื้อ การรวบรวมสินค้า การขนส่งจัดส่งสินค้าและการกระจายสินค้า ไปสู่ผู้บริโภคไปจนถึงการบริการลูกค้าให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง “การศึกษาประสิทธิภาพการ จัดการระบบโลจิสติกส์ธุรกิจกล้วยหอมในจังหวัดปทุมธานี” ผลการวิจัยพบว่า การดำเนินธุรกิจกล้วย หอม มีการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว หรือธุรกิจแบบครัวเรือน เป็นกิจการขนาดเล็ก คือ เจ้าของบริหารเอง เกษตรกรผู้เพาะปลูกส่วนใหญ่เริ่มเพาะปลูกกล้วยหอมเพราะประสบปัญหาโรคของ พืช และไม่มีตลาดรองรับผลผลิต 2) สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน จะศึกษาสภาพแวดล้อม ภายนอก เน้นในเรื่องของตลาด การลงทุน เศรษฐกิจ กฎหมาย และคู่แข่ง 3) ประสิทธิภาพการจัดการ ระบบโลจิสติกส์ ของการดำเนินธุรกิจกล้วยหอม เกษตรกรได้วางแผนการเพาะปลูกกล้วยหอมโดยใช้

ประสบการณ์ที่ได้รับจากการเพาะปลูกมานาน มีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรมการผลิต ตั้งแต่การวางแผนการเพาะปลูก กระบวนการเตรียมหน่อพันธุ์ การผลิต กระบวนการปลูกและการดูแลรักษา กระบวนการเก็บเกี่ยว ตลอดจนกระบวนการจัดจำหน่ายให้ผู้รับซื้ออย่างเป็นระบบ รวมถึงผู้ประกอบการด้วย มีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรม การรับซื้อ การบรรจุภัณฑ์ และการส่งมอบ

วงจิตร ภูพวก (2556) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง “กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมผนังคอนกรีตมวลเบา กรณีศึกษา บริษัทไซมีส อีโคโนโลยี” ผลการวิจัยพบว่า 1) กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ พบว่ากิจกรรมที่มีประสิทธิภาพการทำงานต่ำ และใช้เวลาในการทำงานมากกว่าเกณฑ์ที่กำหนด ได้แก่ กิจกรรมรับคำสั่งซื้อ จัดซื้อ บริหารคลังสินค้าและบริการลูกค้า โดยส่งผลกระทบต่อระบบการทำงานทั้งระบบ ทำให้ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ภายในเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพและระยะในการดำเนินงาน ได้แก่ ปัจจัยด้านทักษะและประสบการณ์ของบุคลากร ด้านนโยบายการจัดเก็บสินค้า ปัจจัยด้านการจัดซื้อ และปัจจัยด้านสารสนเทศ 2) ต้นทุนในการจัดการโลจิสติกส์ ทางบริษัทจะให้ความสำคัญในส่วนงานการพัฒนาในด้านการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในระบบโลจิสติกส์ เช่นการนำซอฟต์แวร์การควบคุมสินค้าคลังสินค้า หรือระบบขนส่ง แต่ในบางส่วนของต้นทุนในการจัดการโลจิสติกส์ เช่น การจัดซื้อ การจัดหาวัตถุดิบ ต้นทุนในการบริการลูกค้าและกระบวนการ คำสั่งซื้อ ซึ่งต้นทุนในการขนส่งจะสูงกว่ามาตรฐาน ซึ่งด้านต้นทุนค่าเชื้อเพลิงในการเคลื่อน ย้ายแผ่นผนังคอนกรีต จึงทำให้แผ่นผนังคอนกรีตมีต้นทุนในการบริการลูกค้าสูงขึ้น บริษัทจะเลือกพาหนะให้เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ ตลอดจนวางแผนการขนส่งให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพสูงสุด 3) การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในบริษัท มีการวางแผนการพัฒนาให้ไปในทิศทางเดียวกันกับกลยุทธ์และทิศทางของธุรกิจ การดำเนินโครงการพัฒนาระบบเทคโนโลยีจะมีกระบวนการขั้นตอน การที่จะพัฒนาระบบให้มีประสิทธิภาพบุคลากรที่เกี่ยวข้องต้องเข้าใจขั้นตอนกระบวนการพัฒนาเป็นอย่างดี โดยเฉพาะผู้ใช้ระบบต้องให้ข้อมูลความต้องการระบบแก่ทีมผู้พัฒนาระบบ และให้ความร่วมมือตลอดจนปรับตัวกับความเปลี่ยนแปลงของวัฒนธรรมเดิมที่เกิดขึ้นจากการใช้ระบบ นอกจากนี้การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กรที่ประสบความสำเร็จนั้น ผู้บริหารต้องสนับสนุนทรัพยากรทั้งงบประมาณและบุคลากร ตลอดจนต้องมีการสื่อสารและบริหารความเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากการใช้ระบบแก่ทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จิราณิษฐ์ กิ่งสวัสดิ์ (2556) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง “กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์” จากผลการวิจัยพบว่า 1) วิธีการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์ มีการดำเนินธุรกิจโดยบริหารงานโดยเจ้าของคนเดียว ใช้การสั่งการโดยตรงจากเจ้าของกิจการสู่พนักงาน 2) สภาพการแข่งขันของธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์ ที่มีอยู่สูงจะเป็นในส่วนของผู้ประกอบการรายใหญ่ในรูปแบบของฟาร์มเปิด และในส่วนของสินค้าทดแทน ส่วนการแข่งขันในประเภทรายย่อยยังคงค่อนข้างต่ำ 3) กลยุทธ์

ในการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิกส์ เน้นการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ส่วนผสมทางการตลาด 4Ps คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย และการสร้างความพึงพอใจของลูกค้า กลยุทธ์ด้านการเงิน กลยุทธ์ด้านการผลิต กลยุทธ์ด้านการบริหารงานบุคคล โดยใช้วิธีการง่าย ๆ ที่ไม่เสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจกรรมมากนัก 4) ระบบโลจิสติกส์ของผักไฮโดรโปนิกส์ขนาดย่อมส่วนใหญ่ไม่มีการบริหารจัดการทางด้านโลจิสติกส์ที่เป็นระบบ ทั้งในด้านการจัดซื้อ ด้านการจัดหา และด้านการจัดเก็บวัตถุดิบ รวมไปถึงการจัดการสินค้าคงคลัง และการขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค

จิตติมา บุตรพันธ์ (2557) ได้ทำการศึกษาและวิจัยเรื่อง “การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานการผลิตกล้วยเดี่ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม” จากผลการวิจัยพบว่า ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตกล้วยเดี่ยวเส้นสดเป็นธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) แบบเจ้าของคนเดียว ทำให้ง่ายต่อการบริหาร อำนาจในการตัดสินใจการดำเนินงานขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการแต่เพียงผู้เดียว แต่ควรมีการวางแผนการบริหารงานให้ได้มาตรฐานเพื่อลดความเสี่ยงในการบริหารงาน ควรมองไปถึงอนาคตหากจะมีการขยายกิจการมากขึ้นที่จะส่งผลต่อการขยายตลาดมากขึ้น ด้านการจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการผลิตกล้วยเดี่ยวเส้นสดประกอบด้วย 1) การคาดการณ์ความต้องการเพื่อการวางแผนการผลิตจากคำสั่งซื้อ 2) การจัดหาวัตถุดิบในการผลิตที่ใช้ผลิตเส้นกล้วยเดี่ยวส่วนใหญ่เป็นวัตถุดิบที่ได้มาจากสินค้าทางการเกษตร ทำให้วัตถุดิบมีราคาขึ้นลงตามราคาตลาด ผู้ประกอบการจึงต้องมีการตรวจสอบราคาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถเจรจาต่อรองราคากับผู้ส่งวัตถุดิบ 3) การผลิต จะต้องมีการตรวจสอบการผลิตในทุกๆ ขั้นตอน เพื่อการควบคุมคุณภาพการผลิตให้ได้มาตรฐาน 4) การส่งมอบสินค้า ใช้รถบรรทุกกล้วยเดี่ยวเส้นสดไปส่งยังลูกค้าเพื่อความสะดวกและรวดเร็ว 5) การจัดช่องทางการจำหน่าย มีการจัดจำหน่ายได้หลายทาง ทั้งการจัดส่งกล้วยเดี่ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลางหรือผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค 6) การรับคืนสินค้า ทางผู้ประกอบการจะรับคืนก็ต่อเมื่อสินค้าเกิดความเสียหายจากการผลิตและการขนส่ง ซึ่งจากการศึกษาผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์

สุนทรี เจริญสุข (2555) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่อง “การจัดการโลจิสติกส์ของเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน กรณีศึกษาบริษัท วี-เซอร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด” จากผลการวิจัยพบว่า 1) รูปแบบและลักษณะการดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์ของบริษัท วี-เซอร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด จัดเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบ 3PL (Third Party Logistics Provider) ที่เป็นเจ้าของสินทรัพย์ในการประกอบกิจกรรมทางโลจิสติกส์ที่รวบรวมหลากหลายบริการอย่างครบวงจร 2) กิจกรรมโลจิสติกส์ที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท วี-เซอร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด มีส่วนช่วยสนับสนุนให้บริษัทสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันทั้ง 3 ด้าน 3) แนวทางการกำหนดรูปแบบการจัดการโลจิสติกส์ที่

มีประสิทธิภาพ คือ จะต้องกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจนในแต่ละปี ตามสถานการณ์ของเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป มีการกำหนดลักษณะงานที่ชัดเจน เพื่อให้พนักงานทุกคนทำงานไปในทิศทางเดียวกัน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการเพื่อขจัดความซ้ำซ้อนของการทำงาน

ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์ (2549) ได้ศึกษาเรื่อง ระบบการจัดการโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลภายใต้กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการจัดการโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลภายใต้กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ได้แก่ การวางแผน การจัดหา การผลิต การจัดส่ง และการรับคืนของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดนางแล ผู้ศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการออกแบบสอบถาม สัมภาษณ์ และสังเกตเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดนางแล ผลการศึกษาพบปัญหาโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลในด้านต่างๆ ดังนี้ ด้านการวางแผนพบว่าเกษตรกรประสบปัญหาด้านการวางแผนประมาณการใช้จ่ายเงินลงทุนล่วงหน้า ด้านการจัดหาพบว่าเกษตรกรประสบปัญหาความสามารถในการชำระค่าปัจจัยในการผลิตต่างๆ เป็นเงินสด ด้านการผลิตพบว่าเกษตรกรประสบปัญหาด้านการให้ความช่วยเหลือด้านการเพาะปลูกจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้านการจัดส่งพบว่าเกษตรกรประสบปัญหาเลือกยานพาหนะในการขนส่งที่เหมาะสม ด้านการรับคืนพบว่าเกษตรกรประสบปัญหาการตรวจเช็ควัสดุอุปกรณ์ที่ส่งจากผู้จำหน่ายการผลิตทุกครั้ง โดยมีข้อเสนอแนะ คือ เกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อร่วมกันวางแผนการทำงานและเพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองต่างๆ มีการพัฒนาตัวเองอยู่เสมอแสวงหาและประยุกต์ใช้ความรู้ด้านเทคโนโลยี เพื่อพัฒนากระบวนการผลิต อีกทั้งควรมีการบันทึกการปฏิบัติงานเพื่อเป็นข้อมูลในการเพาะปลูกสำหรับในฤดูกาลต่อไป

เครือฟ้า อุทธิยา (2556) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจกระเทียมแปรรูปอบแห้งไขมันต่ำ บ้านทุ่งกระเทียม อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดพะเยา การศึกษาและวิเคราะห์ใช้วิธีการวิเคราะห์แบบผสมผสานโดยแบ่งเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ ทำการวิเคราะห์ด้วยข้อมูลปฐมภูมิ โดยเก็บจากการตอบแบบสอบถามของผู้บริโภคกระเทียมอบแห้งไขมันต่ำ ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพจะเป็นการศึกษาโดยทำการสังเกตจากการปฏิบัติงานจริงของฝ่ายผลิตและการสัมภาษณ์เชิงลึกโดยสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้องหลัก เพื่อให้ทราบถึงระบบโซ่อุปทานของกลุ่มแปรรูปกระเทียม จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มแปรรูปกระเทียมมีลักษณะเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็ก มีการแบ่งหน้าที่ออกเป็น 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายบริหารจัดการ และฝ่ายการตลาด ในการทำงานยังไม่มีจัดการระบบซัพพลายเชนที่ดี ซึ่งขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานร่วมกันและการจัดการระบบซัพพลายเชนของกลุ่ม รวมถึงผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในเรื่องส่วนประสมทางการตลาด ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด ผู้บริโภคเน้นให้มีการลดราคา และเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด

การศึกษาแนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับกลุ่มแปรรูปกระเทียม

สิทธิชัย ธรรมเสนห์ (2554) ได้ศึกษาเรื่องการบริหารจัดการธุรกิจสปา ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดชลบุรี ผลการศึกษาปรากฏเป็นดังนี้ 1) การบริหารธุรกิจสปา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผนธุรกิจสปาเป็นอาชีพเสริม ในรูปแบบของ Day Spa มีการวางแผนการดำเนินธุรกิจในระยะสั้นเงินทุนส่วนใหญ่มาจากทุนส่วนตัวและกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ด้านการจัดองค์การ มีการจัดโครงสร้างขององค์การที่ชัดเจน โดยแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบ การบริหารเป็นไปในลักษณะการบริหารงานแบบครอบครัวบุคลากรมีจำนวนไม่เกิน 10 คน ผู้ประกอบการธุรกิจสปาให้ความสำคัญในเรื่องการพัฒนาความรู้ความสามารถของพนักงาน การรักษามูลค่าการที่มีความรู้ความสามารถ ผู้ประกอบการมีการสั่งการทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยมอบหมายให้ผู้จัดการเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ เปิดโอกาสให้บุคลากรมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน ผู้ประกอบการมีกระบวนการ ในการควบคุมคุณภาพดำเนินงาน โดยเน้นการสร้างคุณภาพในการบริการด้วยหลักของ 6s และเน้นให้บริการเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือ การขาดแคลนทรัพยากรบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ 2) ผู้ใช้บริการสปาส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 24-29 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี อาชีพเป็นลูกจ้างพนักงานบริษัท/ห้างร้าน และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 8,001-10,000 บาท มีพฤติกรรมเลือกใช้สปาประเภทสปาหน้าสาเหตุที่เลือกบริการเพื่อการผ่อนคลายความเครียด ตัดสินใจในการเลือกใช้บริการเอง ใช้บริการสปา 1-2 ครั้งต่อเดือน ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการต่อครั้งประมาณ 301-500 บาท ใช้เวลาในการใช้บริการ 30-60 นาทีมาใช้บริการในวันอาทิตย์ เมื่อไปใช้บริการจะไปกับเพื่อนโดยจะมีร้านสปาที่ไปใช้บริการจำนวน 1 แห่ง และระหว่างการรับบริการผู้ใช้บริการมักจะนอนหลับ 3) ผู้ใช้บริการเห็นว่าปัจจัยโดยรวมและปัจจัยรายด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านสภาพแวดล้อมทางกายภาพและด้านกระบวนการให้บริการ มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการอยู่ในระดับมากและผู้ใช้บริการเห็นว่าปัจจัยรายข้อของแต่ละด้าน ส่วนใหญ่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการธุรกิจสปาอยู่ในระดับมาก 4) ผู้ใช้บริการที่มีเพศต่างกันให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านราคา และสถานที่ตั้งแตกต่างกัน ผู้ใช้บริการที่มีอายุต่างกันให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ต่างกัน และผู้ใช้บริการที่มีระดับการศึกษาต่างกันให้ความสำคัญกับปัจจัยทุกด้านแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่กล่าวในข้างต้นจะเห็นว่าเป็นงานวิจัยที่ศึกษาทั้งงานวิจัยเชิงปริมาณและงานวิจัยเชิงคุณภาพที่มีเนื้อหาการศึกษาเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานและการจัดการระบบโลจิสติกส์ ซึ่งในผลการวิจัยนั้นจะพบว่า การดำเนินงานและการจัดการโลจิสติกส์มีผลต่อกระบวนการดำเนินงานของธุรกิจให้เกิดประสิทธิภาพที่ดีและประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

จากแนวคิดและทฤษฎีทั้งหมดที่ศึกษามาข้างต้น รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ที่ได้ศึกษา มาถึงประเด็นต่างๆ ดังนี้ การศึกษาประสิทธิภาพการจัดการระบบโลจิสติกส์ธุรกิจกล้วยหอมในจังหวัด ปทุมธานี กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมผนังคอนกรีตมวลเบา กรณีศึกษา บริษัทไซ มีส อีโคโนโลยี กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์ การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการใน ห่วงโซ่อุปทานการผลิตถ้วยเตี๋ยวเส้นสดในจังหวัดนครปฐม การจัดการโลจิสติกส์ของเพื่อสร้างความ ได้เปรียบทางการแข่งขัน กรณีศึกษาบริษัท วี-เซิร์ฟ โลจิสติกส์ จำกัด ระบบการจัดการโลจิสติกส์ของ สับปะรดนางแลภายใต้กรอบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำประเด็นต่างๆที่กล่าว มาข้างต้นมาเป็นแนวทางในการศึกษาการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ ธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐมได้ โดยการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง



บทที่ 3 วิธีการดำเนินวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อการศึกษาเกี่ยวกับ การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทางในการศึกษาแบบปรากฏการณ์วิทยาวิธีการนี้เป็นวิธีการให้บุคคลอธิบายเรื่องราวและเหตุการณ์ต่างๆที่ตนเองประสบมา โดยมีฐานความคิดว่ามนุษย์จะรู้ดีในสิ่งที่ตนเองประสบมา ผู้วิจัยเลือกใช้วิธีปรากฏการณ์วิทยาในการวิจัย เนื่องจากในการเก็บข้อมูลนั้นต้องอาศัยข้อมูลจากประสบการณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง นอกจากนี้ยังศึกษาจาก หนังสือ เอกสาร ข้อมูลทางวิชาการ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้องหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ให้ได้มากที่สุด โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย โดยแบ่งขั้นตอนดังนี้

1. ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ดำเนินการศึกษาโดยใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research Methodology) โดยเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นหลักและเก็บข้อมูลจากเอกสารเป็นส่วนประกอบ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นองค์รวมและเชื่อถือได้ ในการเก็บข้อมูลภาคสนามผู้วิจัยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เป็นรายบุคคล โดยใช้แนวคำถามเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม จากนั้นจึงนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาเรียบเรียงจัดหมวดหมู่ เพื่อนำมาวิเคราะห์และดำเนินการศึกษาเป็นลำดับต่อไป

2. การเลือกพื้นที่วิจัย

การวิจัยครั้งนี้ได้เลือกพื้นที่การศึกษาแบบเจาะจง (Purposive Selective) โดยเลือกพื้นที่ในจังหวัดนครปฐม ด้วยเหตุผลสำคัญ คือ จังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่ที่มีเกษตรกรเพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจเป็นจำนวนมาก

3. กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักและเกณฑ์การคัดเลือก

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ 2 กลุ่ม คือ เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง จำนวน 8 ราย ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จำนวน 6 ราย โดยคัดเลือกจากเกษตรกรผู้

เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองที่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจดาวเรืองมากกว่า 5 ปี เนื่องจากเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีความรู้ที่สะสมมาจากประสบการณ์ในการเพาะปลูกและจำหน่ายดาวเรือง ทำให้สามารถให้ข้อมูลได้ดีและครบถ้วน

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยใช้แบบสัมภาษณ์โดยการสร้างแนวคำถาม (Interview Guide) สำหรับเป็นแนวทางการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัดนครปฐมด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อเป็นเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

5. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการสร้างแนวคำถามในการสัมภาษณ์ ตามขั้นตอนดังนี้

5.1 ศึกษาทฤษฎี แนวคิด หลักการจากหนังสือ ตำรา เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการสร้างแนวคำถามในการสัมภาษณ์

5.2 กำหนดประเด็นหลักและประเด็นย่อย เพื่อให้ข้อคำถามมีรายละเอียดที่สอดคล้องและครบถ้วนตามวัตถุประสงค์งานของงานวิจัยที่ศึกษา

5.3 ปรับปรุงและพัฒนาข้อคำถาม ตามคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิ ก่อนนำไปเก็บข้อมูลจริง

6. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เบื้องต้นผู้วิจัยลงสำรวจพื้นที่วิจัยและวางแผนการเก็บรวบรวมข้อมูลและลงมือเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อนำมาวิเคราะห์หาข้อสรุปถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม โดยผู้วิจัยแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ลักษณะ คือ

6.1 การศึกษาเอกสาร เพื่อให้ทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม เช่น สภาพเศรษฐกิจ สังคม ประชากร เป็นต้น ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจากหนังสือและเอกสาร รวมทั้งเอกสารทั้งด้านวิชาการต่างๆ

6.2 การสำรวจข้อมูลพื้นฐาน (Household Census) ผู้วิจัยลงสำรวจข้อมูลพื้นฐานให้ทราบถึงอาณาเขต บริเวณ และสถานประกอบการธุรกิจดาวเรือง

6.3 การสัมภาษณ์ (Interview) ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) โดยผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลในพื้นที่การศึกษา โดยารสร้างแนวคำถามอย่างกว้างๆ เพื่อเป็นแนวทางการสัมภาษณ์ไว้ล่วงหน้า ซึ่งข้อคำถามต่างๆ สามารถยืดหยุ่นได้ไม่กำหนดตายตัว โดยการสัมภาษณ์ผู้วิจัยได้ใช้การซักถาม พูดคุยสนทนาแบบเป็นกันเองมากที่สุด เพื่อป้องกันมิให้บุคคลที่เป็น

แหล่งข้อมูลเกิดกังวลใจในการให้คำตอบ ซึ่งอาจมีผลต่อความเชื่อถือของข้อมูล การซักถามในประเด็น ข้อคำถามต่างๆ มักมีการปรับเปลี่ยนลำดับไปได้ตลอดเวลาตามสถานการณ์หรือความเหมาะสมซักถามพูดคุยเพื่อให้ได้ข้อมูลระดับลึกที่เข้าถึงความเป็นจริงมากที่สุด

7. การพิทักษ์สิทธิผู้ให้ข้อมูลและบทบาทผู้วิจัย

ผู้วิจัยได้คำนึงถึงจรรยาบรรณผู้วิจัยและพิทักษ์สิทธิตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการเก็บข้อมูลจนกระทั่งนำเสนอผลงานการวิจัย ดังนี้

7.1. ผู้วิจัยแนะนำตัวแก่ผู้ให้ข้อมูลว่าเป็นนักศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พร้อมทั้งบอกวัตถุประสงค์ของการวิจัยรวมทั้งแนวคำถามที่จะใช้ในการสัมภาษณ์

7.2. ผู้วิจัยขอความร่วมมือในการให้ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลแต่ละราย รวมทั้งขออนุญาตบันทึกข้อมูล โดยใช้เครื่องบันทึกเสียงตลอดการสัมภาษณ์

7.3. ผู้วิจัยได้ชี้แจงกับผู้ให้ข้อมูลทราบว่า ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์จะนำไปใช้เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการทำวิทยานิพนธ์ ตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิตสาขาวิชาการประกอบการเท่านั้น ผู้วิจัยจะไม่นำไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ดังกล่าวโดยเด็ดขาด และหากผู้ให้ข้อมูลไม่สะดวกที่จะตอบในคำถามใด ผู้ให้ข้อมูลสามารถปฏิเสธในการตอบคำถามดังกล่าวได้ตลอดเวลา

8. ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ระยะเวลาที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งสิ้น 6 เดือน โดยแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ

ระยะที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเพื่อนำมาประกอบการเขียนโครงการวิจัย

ระยะที่ 2 ผู้วิจัยเข้าไปสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม พร้อมทั้งสังเกต สัมภาษณ์ ตลอดจนเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลไปพร้อม ๆ กันและเริ่มเขียนให้อาจารย์ที่ปรึกษาตรวจสอบ ให้คำแนะนำปรับปรุงแก้ไขเป็นระยะๆ

ระยะที่ 3 หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลเสร็จแล้ว อาจจะต้องมีการเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมจนกว่าจะได้ข้อมูลที่ชัดเจนสมบูรณ์ที่จะสามารถตอบคำถามได้ตรงประเด็นเพื่อเขียนรายงานผลการวิจัย

9. การตรวจสอบความเชื่อมั่นของข้อมูล

การวิจัยเชิงคุณภาพมีความยืดหยุ่นสูง ผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญของเครื่องมือเป็นสำคัญ เนื่องจากข้อมูลที่ได้จะต้องเป็นข้อมูลที่มีความเชื่อถือและถูกต้องมากที่สุดจึงเป็นงานวิจัยที่มีคุณภาพ ผู้วิจัยต้องใช้วิธีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลก่อนนำไปวิเคราะห์โดยใช้การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ มีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าด้านกลุ่มข้อมูล (Data Triangulation) ผู้วิจัยตรวจสอบข้อมูล ในด้าน บุคคล โดยเก็บข้อมูลตรวจสอบแหล่งบุคคล โดยการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง และผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ว่าข้อมูลที่ได้สอดคล้องกันหรือไม่อย่างไรและการตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการ (Methodological Triangulation) ในการวิจัย ผู้วิจัยตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากวิธีการเก็บข้อมูลหลายวิธีที่ต่างกัน เช่น การสังเกตและการสัมภาษณ์ แล้วนำข้อมูลจากทั้ง 2 ส่วนมาวิเคราะห์ร่วมกันจะทำให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องและมีความเชื่อถือมากยิ่งขึ้นและเป็นข้อมูลที่เป็นการของงานวิจัยมากที่สุด

10. การวิเคราะห์ข้อมูล

10.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ วิเคราะห์ไปพร้อมกับ การเก็บข้อมูล โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่ได้จากการจดบันทึก การถอดเทปบันทึกเสียง มาแยกเป็นประเด็นต่างๆ พิจารณาว่าข้อมูลที่ได้มีความสมบูรณ์เพียงพอหรือไม่ และหาข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ที่สุด

10.2 การวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูลวิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์แล้วนำไปจัดเป็นหมวดหมู่ แยกประเภท และวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวคิดเพื่อหาข้อสรุปให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจนที่สามารถตอบคำถามได้จึงเขียนบรรยายเพื่อเสนองานต่อไป

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึกและสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ศึกษาถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม โดยได้รับความอนุเคราะห์จากเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองจำนวน 8 รายและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จำนวน 6 ราย โดยแต่ละรายมีประสบการณ์ในธุรกิจนี้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี จากนั้นนำมาวิเคราะห์สภาพทั่วไปของธุรกิจดาวเรือง รูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์รวมถึงกิจกรรมของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง การสัมภาษณ์ข้อมูลในครั้งนี้สามารถแบ่งออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

ตอนที่ 2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

รายละเอียดการวิจัยแต่ละส่วนสามารถอธิบายได้ดังนี้

ตอนที่ 1 รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

ปัจจุบันความต้องการของดาวเรืองมีเพิ่มมากขึ้น ทำให้ดาวเรืองยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด เนื่องจากเกษตรกรนิยมปลูกดาวเรืองเป็นอาชีพเสริม การทำธุรกิจดาวเรืองสามารถสร้างรายได้เป็นอย่างดี เพราะดาวเรืองสามารถให้ผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งได้กำไรจากการเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่ครั้งแรกในการเพาะปลูกอีกด้วย ผู้วิจัยได้ทำศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่มีช่วงอายุประมาณ 40-55 ปีขึ้นไป จบการศึกษาระดับประถมศึกษาจนถึงระดับปริญญาตรี ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 5 ปี ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นกิจการขนาดเล็ก มีเจ้าของและบุคคลภายในครอบครัวเป็นผู้บริหารเอง แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผู้วิจัยได้ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผลจากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองส่วนใหญ่มีช่วงอายุประมาณ 40-55 ปีขึ้นไป ในส่วนของรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกสามารถแบ่งออกเป็น 1) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ประกอบการค้า 2) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง ส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 1) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิต

จากเกษตรกรเพื่อส่งจำหน่ายให้ร้านค้าผลไม้ 2) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตเพื่อมาจำหน่ายเอง ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

ในการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผลจากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองมีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ขั้นตอน คือ

1. วางแผนจัดการด้านพื้นที่ เนื่องจากดาวเรืองนั้นไม่ควรปลูกซ้ำในพื้นที่เดิม เพราะอาจทำให้เกิดโรคและส่งผลต่อการเจริญเติบโตของดาวเรือง เช่น เชื้อราในดิน จึงควรสลับหมุนเวียนที่ดินที่ใช้เพาะปลูก และพื้นที่ที่เพาะปลูกดาวเรืองไปแล้วนั้น ควรตัดวงจรด้วยการปลูกพืชชนิดอื่นอาจจะเป็นพืชตระกูลถั่วหรือตระกูลแตง แล้วแต่ความถนัดของเกษตรกรแต่ละราย ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“การวางแผนมันจะอยู่ในหลายๆ ส่วนทั้งการเตรียมเมล็ดพันธุ์ เตรียมดิน น้ำ สภาพอากาศ รวมไปถึงยาฆ่าแมลงซึ่งต้องมีเตรียมให้เพียงพอและเหมาะสมในการปลูก แต่ครั้งซึ่งสิ่งเหล่านี้จะมีผลต่อขนาดและคุณภาพของผลผลิต” (นภัส, 2559)

“ผมจะปลูกข้าวโพดและพืชผักสวนครัวอื่นๆสลับกับการปลูกดอกดาวเรืองเพื่อที่จะได้ทำการพักและปรับปรุงหน้าดิน” (วิทยา, 2559)

2. วางแผนด้านการเลือกพันธุ์ดาวเรือง เกษตรกรได้มีวางแผนเลือกพันธุ์ดาวเรืองให้ตรงกับความต้องการของตลาด โดยใช้ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเลือกพันธุ์ดาวเรืองว่าในแต่ละช่วงของปีลูกค้าต้องการดาวเรืองพันธุ์ใด เพื่อให้ผลผลิตที่เพาะปลูกสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เหมาะสม ซึ่งข้อมูลของเกษตรกรสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ ที่กล่าวว่า

“จากการที่เรามีประสบการณ์การเพาะปลูกมานาน ทำให้เรารู้ว่าช่วงไหนลูกค้าต้องการดาวเรืองพันธุ์ไหน สีอะไร” (สุรศักดิ์, 2559)

“การที่เราวางแผนปลูกดาวเรืองจะทำให้เราได้ผลผลิตที่มีคุณภาพเป็นและเป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่เรา” (กรเอก, 2559)

3. วางแผนด้านสภาพภูมิอากาศ การคำนึงถึงเรื่องสภาพอากาศก็มีส่วนสำคัญเพราะถ้าสภาพอากาศมีความชื้นจะทำให้ต้นดาวเรืองสามารถเจริญเติบโตได้ดี โดยทั่วไปดาวเรืองเป็นพืชที่ทนทานต่อสภาพอากาศในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี แต่ถ้าต้องการให้ผลผลิตมีคุณภาพเกษตรกรต้องให้น้ำให้ดาวเรืองอย่างเพียงพอ เพราะดาวเรืองเป็นพืชที่ชอบความชื้นไม่ชอบและต้องการน้ำน้อยแต่

ต้องการน้ำตลอดเวลา โดยในช่วงปลายเดือนสิงหาคมเป็นช่วงปลายฤดูฝนเหมาะกับการปลูกดาวเรืองเป็นอย่างมาก ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“เราต้องคำนวณว่าปริมาณน้ำในพื้นที่นั้นมีปริมาณเพียงพอต่อการปลูกดอกดาวเรืองในแต่ละรอบหรือไม่ ถ้าน้ำมีจำนวนน้อยย่อมส่งผลต่อการเจริญเติบโตของดาวเรือง เพราะดาวเรืองเป็นพืชที่ชอบความชุ่มชื้นแต่ไม่ชอบดินแฉะ” (จักรินทร์, 2559)

“ผมจะเพาะเมล็ดช่วงประมาณปลายเดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงปลายฤดูฝน สภาพอากาศค่อนข้างชื้นเหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของต้นดาวเรือง” (รุ่งโรจน์, 2559)

4. วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำการวางแผนให้ดาวเรืองมีผลผลิตตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก เช่น ตรุษจีน วันพระ หรือวันสำคัญทางศาสนา ทำให้ผู้ประกอบการค้าได้รับกำไรสูงกว่าช่วงเวลาปกติ มีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ก่อนวันพระผมจะจำหน่ายได้กำไรมากขึ้นเพราะเป็นช่วงที่ตลาดมีความต้องการดอกดาวเรืองเป็นจำนวนมาก” (อาทิตย์, 2559)

“ผมจะคำนวณว่าผลผลิตของผมจะสามารถเก็บเกี่ยวได้ในช่วงไหน ซึ่งผมจะพยายามให้ออกตรงกับวันสำคัญทางศาสนาหรือวันพระ เพราะจะทำให้ราคาสูงกว่าปกติ” (กรเอก, 2559)

ในส่วนการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผลจากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง มีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ด้าน คือ

1. วางแผนด้านการจัดหาสินค้า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องมีการวางแผนติดต่อเกษตรกรเพื่อที่จะสั่งซื้อผลผลิตจากเกษตรกรไว้ล่วงหน้าและเมื่อผลผลิตของเกษตรกรพร้อมที่จะจำหน่ายแล้วผู้ประกอบการค้าจึงทำการรับซื้อผลผลิต ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“จากการที่รู้ว่าเกษตรกรจะทำการปลูกช่วงไหน จึงทำให้สามารถวางแผนได้ว่าควรจะไปติดต่อขอซื้อในช่วงใด” (สุทิน, 2559)

“ในช่วงแรกที่เริ่มเป็นผู้ค้าดาวเรืองนั้นก็อาจจะประสบกับปัญหาในการหาสินค้าไม่ได้ แต่ถ้ามองในมุมกลับกันก็มีเกษตรกรรายใหม่ซึ่งไม่สามารถหาแหล่งขายสินค้าได้ เราจึงต้องมีความอดทนในการติดต่อหาสินค้าในช่วงแรกและเมื่อมีลูกค้าแล้วก็ต้องรักษาคู่ค้านั้นไว้ โดยทำการซื้อขายสินค้าให้กับคู่ค้าอย่างยุติธรรม” (ชุตินา, 2559)

2. วางแผนด้านราคาซื้อขายและจำหน่าย เนื่องจากดาวเรืองมีการกำหนดราคากลางจากปากคลองตลาด ดังนั้นผู้ประกอบการค้าจึงต้องวางแผนการกำหนดราคาในการซื้อขายจากเกษตรกร เพราะเมื่อนำไปจำหน่ายสู่ผู้บริโภคจะทำให้ผู้ประกอบการค้าได้กำไรอย่างเหมาะสม ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“ก่อนที่เราจะทำการรับซื้อสินค้าจากเกษตรกร เราจะเช็คราคาจากอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นราคากลางจากปากคลองตลาด ทำให้เราสามารถกำหนดราคาซื้อขายจากเกษตรกรได้” (สมประสงค์, 2559)

3. วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองทำการวางแผนจัดหาดาวเรืองให้ตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก เช่น ตรุษจีน วันพระ หรือวันสำคัญทางศาสนา ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการค้าสามารถสินค้าได้มากกว่าปกติ ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“ทางร้านของเรามีการวางแผนสั่งซื้อดาวเรืองให้พอเพียงต่อความต้องการของลูกค้าอยู่แล้ว เพราะร้านเรามีทั้งลูกค้าที่ติดต่องสั่งซื้อดาวเรืองกันเป็นประจำและลูกค้าชาจรที่เข้ามาซื้อที่ร้านเราเองซึ่งดาวเรืองของเราก็ต้องมีคุณภาพเพื่อที่จะดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ และจะทำให้เรามีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น” (อัญรัตน์, 2559)

4. วางแผนด้านความต้องการของผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าต้องวางแผนถึงความต้องการดาวเรืองในแต่ละช่วงของเทศกาล วันพระและวันสำคัญทางศาสนาต่างๆ ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“ในแต่ละช่วงของปี ความต้องการของลูกค้าจะมีไม่เท่ากัน จึงต้องมีการวางแผนในการรับซื้อดาวเรือง” (ชุตินา, 2559)

1.2 การดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากผลการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง พบว่า เงินลงทุนมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินหรือเงินเก็บจากรายได้ทางอื่น ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ในส่วนตัวนในการเริ่มธุรกิจปลูกดาวเรืองผมกู้มาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรเพื่อนำเงินไปลงทุนในส่วนของค่าเมล็ดพันธุ์ และปุ๋ย” (วิทยา, 2559)

“ตอนที่ผมเพิ่งเริ่มปลูกดาวเรืองขาย เงินทุนก็มาจากเงินเก็บที่ผมทำงานประจำมา โดยการซื้อเมล็ดพันธุ์ครั้งแรกๆนั้น ผมได้เปิดหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต” (ธนาววัฒน์, 2559)

เกษตรกรผู้เพาะปลูกจะต้องลงทุนใน 4 ด้านประกอบด้วย

1. ด้านพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกเกษตรกรบางรายที่ไม่มีที่ดินเพาะปลูกเป็นของตนเอง ต้องทำการเช่าที่ดินเพื่อทำการเพาะปลูก ซึ่งราคาเช่ามีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับทำเลและขนาดของพื้นที่

2. ด้านวัสดุอุปกรณ์ เกษตรกรผู้เพาะปลูกต้องลงทุนในด้านวัสดุอุปกรณ์ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่หนึ่ง ลงทุนเมล็ดพันธุ์ โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทที่หนึ่ง ลงทุนซื้อเมล็ดพันธุ์ดาวเรืองจากโรงงานผู้ผลิต เกษตรกรจำเป็นต้องทำการซื้อเมล็ดพันธุ์ดาวเรืองในทุกครั้งที่ปลูก เพราะทางโรงงานผู้ผลิตได้ทำการฉายรังสีจึงส่งผลให้เมล็ดพันธุ์ที่ได้จากต้นเหล่านี้ไม่สามารถนำไปใช้เพาะปลูกต่อได้ ซึ่งค่าเมล็ดพันธุ์มีการจำหน่ายอยู่ที่ชองละ 1,000-1500 บาทในหนึ่งชองจะมีอยู่ 1,000 เมล็ด ประเภทที่สอง การซื้อกิ่งพันธุ์ดาวเรืองมาปลูกสามารถซื้อได้ในราคากิ่งละ 2-5 บาท เพื่อประหยัดเวลาในการเพาะปลูก ส่วนที่สอง ลงทุนปุ๋ยและยากำจัดศัตรูพืชประมาณ 10,000-15,000 บาท

3. ลงทุนเครื่องมือเครื่องใช้ที่ใช้ในการเพาะปลูกประมาณ 5,000-10,000 บาท ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ครั้งแรกที่ผมปลูกดาวเรืองขายผมลงทุนในการซื้อเมล็ดพันธุ์ รวมไปถึงปุ๋ยและยาฆ่าแมลง โดยใช้วิธีถามจากเกษตรกรที่มีประสบการณ์ปลูกดาวเรืองมาก่อนว่าซื้อหาได้ที่ไหน ควรใช้ผลิตภัณฑ์ตัวไหนถึงจะดี เพื่อที่จะได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดี” (อาทิตย์, 2559)

“เพื่อเป็นการลดเวลาในการเพาะปลูก ผมเลือกที่จะลงทุนซื้อกิ่งพันธุ์มาปลูกเลย เพราะทำให้ได้ผลผลิตที่รวดเร็วทันต่อความต้องการของลูกค้า” (กรเอก, 2559)

4. การลงทุนด้านแรงงาน เกษตรกรบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานมาช่วยในการเตรียมดินและเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยการว่าจ้างแรงงานจะเป็นอัตราค่าแรงแบบเหมาเป็นครั้งคราว ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ในการเก็บดาวเรืองแต่ละครั้งผมต้องลงทุนจ้างแรงงานมาช่วยเก็บผลผลิต เพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า” (รุ่งโรจน์, 2559)

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของผู้ประกอบการค้านั้น แบ่งออกเป็น 3 ด้าน

1. ด้านสถานที่ เมื่อผู้ประกอบการค้ารับซื้อดาวเรืองจากเกษตรกรมา ผู้ประกอบการค้าก็ต้องมีสถานที่ที่จำหน่ายดาวเรือง บางรายเป็นพ่อค้าคนกลางก็จะจำหน่ายไปยังร้านค้าดอกไม้ แต่ผู้ประกอบการค้ารายใดที่เป็นผู้จำหน่ายดาวเรืองให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงก็จำเป็นต้องมีร้านค้าไว้สำหรับจำหน่ายดาวเรือง ซึ่งผู้ประกอบการค้าบางรายไม่มีสถานที่เป็นของตนเอง หรือต้องการเปิด

ร้านค้าในแหล่งที่เป็นจุดศูนย์รวมในการจำหน่ายดอกดาวเรือง เช่น ตลาดนครปฐมหรือปากคลองตลาด เพราะเล็งเห็นความคุ้มค่าจากการจำหน่ายสินค้าได้จำนวนมาก อันเนื่องมาจากเป็นแหล่งที่ผู้บริโภคต้องมาหาสินค้าที่ตนต้องการ จึงทำให้มีการเช่าสถานที่เพื่อจำหน่ายสินค้าโดยค่าเช่าที่นั่นจะมีปัจจัยหลายอย่างเข้ามากำหนด คือ ระยะเวลาของสัญญา เงินประกัน ขนาดของร้าน ท่าเลที่ตั้งและความสะดวกสบายในการเดินทางซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“ในส่วนของการลงทุนหลักๆของเรานั้นก็คือในส่วนค่าเช่าสถานที่ ซึ่งด้วยทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับการประกอบการค้าและเป็นราคาที่พอรับไหวจึงเลือกเอาสถานที่นี้ เมื่อมาคำนวณกับรายรับก็เห็นว่าคุ้มค่ากับการลงทุน” (ชุตินา, 2559)

2. เงินลงทุนด้านยานพาหนะ ผู้ประกอบการค้าจำเป็นต้องลงทุนซื้อรถกระบะไว้ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เราจำเป็นต้องลงทุนซื้อรถกระบะ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจ” (ธัญรัตน์, 2559)

3. ในส่วนของการลงทุนด้านแรงงานผู้ประกอบการค้าบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานช่วย โดยว่าจ้างตามอัตราแรงงานขั้นต่ำที่ 300 บาท ต่อคน ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการดำเนินกิจการ เราจึงลงทุนจ้างแรงงานมาช่วยในการทำงาน” (ปทุม, 2559)

1.3 การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากผลการศึกษา พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองจะทำการเตรียมวัสดุอุปกรณ์อยู่ 4 ด้าน

1. เตรียมดินที่ใช้สำหรับเพาะปลูก ดาวเรืองสามารถเติบโตได้ในดินทุกประเภท แต่จะเจริญเติบโตได้ดีในดินร่วนปนเหนียว โดยมีค่าความเป็นกรด-ด่างที่เหมาะสมอยู่ในช่วงประมาณ 6.8-7.0 การปลูกดาวเรืองในพื้นที่ราบลุ่ม ที่มีโอกาสน้ำท่วมขัง ควรจะขุดยกร่อง ให้มีความกว้างของร่องอยู่ที่ 5-7 เมตร ความสูงของร่องไม่ควรที่จะสูงนัก ส่วนการเตรียมดินใช้วิธีไถตะ และไถกลบ หากมีหญ้าก็ต้องกำจัดก่อน โดยอาจใช้สารในกลุ่มของไกลโฟเสท หรือกลุ่มพาราควอท ก่อนทำการไถแปลง แล้วตากดินทิ้งไว้ประมาณ 4-5 วันจากนั้นก็เสริมด้วยปุ๋ยคอก มีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ผมจะเริ่มจากการเตรียมดินให้พร้อมสำหรับการปลูกดาวเรืองแล้วจึงขุดยกร่องเพื่อทำแปลงปลูก” (จักรินทร์, 2559)

2. เตรียมเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ดาวเรืองที่นิยมใช้ในการเพาะปลูกก็คือสายพันธุ์ของเฉลิมที่ให้ดอกสีเหลืองและสายพันธุ์ศรแดงที่ให้ดอกสีส้ม โดยต้องนำไปแช่น้ำประมาณ 8-10 ชั่วโมงก่อนนำไปปลูกในแปลงเพาะ รดน้ำเช้า-เย็น ประมาณ 7 วัน ก็จะเป็นต้นอ่อนซึ่งในช่วงนี้ต้องคอยระวังจิ้งหรีดที่ชอบมากัดกิน จากนั้นเมื่อผ่านไปได้ 25-30 วันก็ให้ย้ายลงแปลงปลูกที่เตรียมไว้ หลังจากปลูกแล้วให้ใช้น้ำหมักชีวภาพรดทุกๆ 7 วัน ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ผมนิยมปลูกสายพันธุ์ทองเฉลิม เพราะเป็นที่ต้องการในท้องตลาด” (อาทิตย์, 2559)

3. เตรียมแหล่งน้ำ คือ จัดหาน้ำให้เพียงพอสำหรับการเพาะปลูก ดาวเรืองเป็นพืชที่ไม่ต้องการน้ำมากแต่ต้องการสม่ำเสมอ ชอบความชื้นแต่ไม่ชอบแฉะการให้น้ำควรคำนึงถึงสภาพพื้นที่ โครงสร้างของดิน แหล่งน้ำ และปริมาณน้ำ เพื่อที่จะมีน้ำให้ดาวเรืองได้ตลอดรวมถึงสภาพภูมิอากาศ ในช่วงที่ทำการเพาะปลูกด้วย ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“การเตรียมดินและน้ำเป็นสิ่งสำคัญจะส่งผลต่อการเจริญเติบโตของต้นดาวเรือง และน้ำนั้นต้องมีให้เพียงพอตลอดเวลาเพราะดาวเรืองไม่ต้องการน้ำเยอะแต่ก็ต้องการน้ำตลอดเวลา” (วิทยา, 2559)

4. เตรียมปุ๋ย และสารเคมี ปุ๋ยที่ให้ดาวเรืองนั้นจะแบ่งออกเป็นช่วงๆ ช่วงที่ทำแปลงใช้สูตร 15-15-15 ผสมกับปุ๋ยคอก ภายหลังที่นำต้นกล้าลงให้ใส่ปุ๋ยเกล็ดเขียวผสมฮอร์โมนฉีดสัปดาห์ละครั้ง จากนั้นทุก 15 วัน ให้ใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อัตรา 1 ช้อน ต่อ 1 ต้น และเมื่ออายุ 35-45 วัน ใส่ปุ๋ยสูตร 12-24-12 และควรดูแลเอาใจใส่ในเรื่องของแมลงศัตรูและวัชพืชตลอดเวลา ปัญหาเรื่องโรคหรือแมลงที่พบมักจะเป็นหนอนเจาะดอกต้องซื้อยามาฉีด ชอบมากินตอนที่ดอกตูมและในหน้าร้อนจะมีปัญหาเรื่องเพลี้ยไพรระบาดซึ่งเป็นผลให้มีผลผลิตจำนวนน้อย ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“เราจะทำการใส่ปุ๋ยจำนวน 3 สูตรด้วยกัน ซึ่งในสูตรแรกจะใส่ปุ๋ยหลังที่นำต้นกล้าลงแปลงปลูก สูตรที่สองให้ใส่ในทุกๆ 15 วัน จากนั้นสูตรที่สามให้ใส่เมื่อต้นดาวเรืองมีอายุ 35-45 วัน” (กรเอก, 2559)

“ในช่วงที่ดอกดาวเรืองยังไม่บาน เราต้องดูแลเอาใจใส่ในดาวเรืองเป็นพิเศษเพื่อป้องกันโรคและแมลงที่ชอบมากัดกินดอกดาวเรือง” (ชนาวัฒน์, 2559)

ส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์โดยหลักๆ คือ อุปกรณ์ที่ไว้ขนส่งดาวเรืองไม่ว่าจะเป็นขนส่งจากสวนของเกษตรกรมายังร้านของผู้ประกอบการค้า หรือจากร้านค้าไปยังผู้บริโภคเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการประกอบธุรกิจ โดยส่วนมากสวนของเกษตรกรกับสถานที่ซื้อขายระหว่างผู้บริโภคกับผู้ประกอบการค้านั้นมักจะอยู่คนละที่ไม่ว่าจะเป็นตลาดหรือร้านขายดอกไม้ รถกระบะหรือรถเข็นจึงเข้ามามีบทบาทมากในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เมื่อเราไปรับซื้อดาวเรืองจากสวนของเกษตรกรผู้เพาะปลูก เราก็จะใช้รถกระบะเพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการขนส่งสินค้ามาจำหน่าย” (สมประสงค์, 2559)

อีกส่วนหนึ่งคือรถเข็นครุฑที่จะมีไว้ ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่งสินค้าเข้าร้าน หรือมีไว้บริการขนดาวเรืองไปส่งยังรถของลูกค้า ซึ่งรถเข็นนั้นก็หลากหลายรูปให้เลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นแบบรถเข็นที่ เป็นกระบะแนวนอนเมื่อขนดาวเรืองจะทำให้ดาวเรืองมีความเสียหายน้อยเพราะไม่มีการกดทับของดาวเรืองแต่อาจมีความคล่องตัวน้อยกว่า อีกแบบคือรถเข็นแบบตั้งซึ่งเมื่อใช้อาจจะทำให้ดาวเรืองเกิดความเสียหายได้ เพราะเกิดจากการที่ต้องวางทับซ้อนกันขึ้นไป และมีความคล่องตัวในการขนส่งมากกว่า ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“บางครั้งรถของลูกค้าก็น้อยไกล รถเข็นจึงมีส่วนช่วยอย่างมากในการบริการลูกค้า” (พรทิพย์, 2559)

1.4 การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

ผลจากการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากร พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการว่าจ้างแรงงานประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ

1. การว่าจ้างแรงงานภายในครอบครัว เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กเกษตรกรจึงใช้แรงงานจากบุคคลภายในครอบครัวในดำเนินการทำงาน เช่น การเตรียมแปลงปลูก เพาะเมล็ด ย้ายต้นกล้าลงแปลง การดูแลรักษาจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต
2. การว่าจ้างแรงงานบุคคลภายนอก เกษตรกรบางรายมีการว่าจ้างแรงงานจากบุคคลภายนอกมาช่วยในการทำงาน ซึ่งแรงงานอาจจะหาได้จากบุคคลที่อยู่ในละแวกเดียวกัน แรงงานจากท้องถิ่นอื่นๆ เช่น จากต่างจังหวัดหรือแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“การจ้างแรงงานส่วนมากก็จะใช้แรงงานจากภายในหมู่บ้าน เพื่อเป็นการกระจายรายได้ให้กับชาวบ้านคนอื่นๆ” (วิทยา, 2559)

“เนื่องด้วยสวนดาวเรืองของผมมีขนาดใหญ่ ผมจึงต้องมีการจ้างแรงงานประจำ
หลายๆคนมาช่วยในส่วนต่างๆ” (รุ่งโรจน์, 2559)

อีกทั้งยังมีการว่าจ้างเป็นคณงานประจำเพื่อทำหน้าที่ในสวนของเกษตรกรผู้
เพาะปลูกดาวเรืองในทุกๆ ขั้นตอนในการทำงาน ซึ่งการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้ส่วนมากจะเกิดขึ้น
กับสวนดาวเรืองขนาดใหญ่ที่เกษตรกรผู้เพาะปลูกมีเงินทุนหมุนเวียนมั่นคงและมีตลาดรองรับสินค้า
อย่างแน่นอน และการว่าจ้างแรงงานแบบเป็นครั้งคราวหรือแรงงานเหมาให้ทำหน้าที่ใดหน้าที่หนึ่ง ซึ่ง
อยู่ในช่วงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เช่น ในช่วงทำการเพาะปลูก มักจะเกิดขึ้นกับสวนดาวเรือง
ขนาดเล็ก เพราะเกษตรกรผู้เพิ่งเริ่มเพาะปลูกยังไม่มี ความชำนาญในด้านนั้นๆ หรือต้องการความ
สะดวกรวดเร็วเพื่อที่จะประหยัดเวลาไปใช้ในด้านอื่นๆ โดยส่วนมากการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้จะ
อยู่ในขั้นตอนการเตรียมแปลงปลูก ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาและแรงงานจำนวนมาก มีความสอดคล้อง
กับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“เนื่องด้วยสวนดาวเรืองของผมมีขนาดใหญ่ ผมจึงต้องมีการจ้างแรงงานประจำ
หลายๆ คนมาช่วยในส่วนต่างๆ” (รุ่งโรจน์, 2559)

“ผมอยากย่นระยะเวลาในการเตรียมแปลงเพื่อที่จะเพาะปลูก ประกอบกับตัว
ของผมเองก็ยังไม่มีความชำนาญมากนัก จึงต้องว่าจ้างแรงงานเป็นบางครั้งบางคราว” (นภัส,
2559)

รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวและบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการค้า ซึ่ง
เกษตรกรยังจะต้องแข่งกับเวลาเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับดอกดาวเรือง โดยส่วนมาก
ปัญหาที่พบคือการขาดแคลนแรงงานเพราะเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองไม่ได้มีเพียงรายเดียวในพื้นที่
นั้นๆ จึงเป็นการส่งผลให้ผู้ค้าแรงงานสามารถเลือกว่าจะทำงานกับเกษตรกรรายใดหรือเจรจาต่อรอง
ค่าแรงกับเกษตรกรได้ ซึ่งเกษตรกรบางรายที่เป็นผู้ว่าจ้างแรงงานต่างด้าวก็จำเป็นต้องดำเนินการยื่น
เรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวให้ถูกต้อง ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“การว่าจ้างแรงงานต่างด้าว ต้องพาพวกเขาไปขึ้นทะเบียนให้ถูกต้องตาม
กฎหมาย ไม่อย่างนั้นแล้วนายจ้างก็จะถูกดำเนินคดีไปด้วย” (จักรินทร์, 2559)

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการ
ศึกษาพบว่า บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นโดยส่วนมากจะเป็นแรงงานที่ใช้ใน
การขนส่งสินค้า เพราะการค้าขายของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นต้องทำการซื้อและจำหน่ายสินค้า
ในปริมาณที่มาก ในแต่ละครั้งของการไปรับซื้อดาวเรืองจากเกษตรกรผู้เพาะปลูกครั้งหนึ่งจะไม่ต่ำกว่า
10,000-30,000 ดอก ผู้ประกอบการค้าจึงต้องทำการจ้างแรงงานมาช่วยในการขนส่งเพื่อที่จะได้

สะดวกและประหยัดเวลาในการดำเนินธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการค้าที่ไม่มีหน้าร้านเป็นของตนเอง จะทำการจ้างแรงงานเป็นรายวัน คือเมื่อมีงานก็จะทำการติดต่อจ้างเป็นครั้งคราวไป โดยระหว่างที่ไม่มีงานคนงานสามารถไปหางานจากผู้ประกอบการค้ารายอื่นได้ แต่ถ้าเป็นผู้ประกอบการค้าที่มีหน้าร้านเป็นของตัวเอง ก็จะจ้างแรงงานเป็นรายเดือนเพราะต้องมาทำหน้าที่อย่างอื่นในร้านอีกเช่น ขนส่งดาวเรืองไปให้ยังผู้บริโภคร แต่ก็มีภาระหักเงินตามจำนวนวันที่ไม่ได้มาทำงานเช่นกัน และนอกจากแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้าแล้ว ยังต้องมีแรงงานที่ใช้ในการคัดแยกสินค้าอีกด้วย โดยส่วนมากแรงงานในส่วนนี้จะเป็นเพศหญิงเพราะมีความละเอียดและใจเย็นมากกว่า อีกทั้งเป็นงานที่ใช้กำลังไม่มาก ส่วนใหญ่บุคลากรที่เข้ามาทำงานนั้นจะเป็นสามีภรรยาหรือเป็นพี่น้องเพื่อนฝูงที่ชักชวนกันมาทำงาน เพื่อสะดวกในการพักอาศัยและการเดินทาง ผู้ประกอบการค้าในบางรายก็จะมีที่พักให้เนื่องจากผู้ค้าแรงงานบางรายไม่มีภูมิลำเนาอยู่ในละแวกใกล้เคียงร้านค้า เช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกในบางครั้งแรงงานคนไทยหายาก จึงต้องมีการว่าจ้างแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งทางผู้ประกอบการค้าจะต้องพาแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน ไปขึ้นทะเบียนและไปขอใบอนุญาตให้ถูกต้อง ถ้าไม่ดำเนินการตามกฎหมายก็เสี่ยงกับการถูกเจ้าหน้าที่จับกุมและถูกดำเนินคดีได้ ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เราก็จะมีการจ้างแรงงานในการทำงานในด้านต่างๆ ทั้งในการขนส่งดาวเรือง และการคัดแยกขนาดดาวเรืองในการขายให้กับลูกค้า” (สุทิน, 2559)

“เราจะให้ลูกจ้างของเราพักด้านบนของร้านที่เป็นตึกแถว เพื่อสะดวกในการเดินทางมาทำงานและผู้ใช้แรงงานบางรายก็มาจากประเทศเพื่อนบ้าน” (สุติมา, 2559)

“การว่าจ้างแรงงานต่างด้าวก็มีส่วนช่วยในการลดค่าใช้จ่าย เพราะค่าจ้างแรงงานถูกกว่าคนไทย แต่ก็ต้องเสี่ยงกับการถูกตำรวจจับถ้าไม่ไปขึ้นทะเบียนและขอใบอนุญาตตามกฎหมาย” (ปทุม, 2559)

ตอนที่ 2 การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง

จากการที่ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลด้านการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม ข้อมูลดังกล่าวประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง ซึ่งประกอบไปด้วยผลจากการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1 การจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง

2.1.1 การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูกพบว่า การพยากรณ์ความต้องการของสินค้านั้นทางเกษตรกรจะดูจากประวัติการสั่งซื้อสินค้า จากข้อมูลความต้องการของสินค้าในอดีตของผู้บริโภค โดยเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการจดบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อผลผลิตหรือจากการที่เกษตรกร

ได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้า เนื่องจากดาวเรืองมีหลากหลายสายพันธุ์ ซึ่งในแต่ละพันธุ์ให้สีที่แตกต่างกันโดยสายพันธุ์ทองเฉลิมจะให้ดอกสีเหลืองกับสายพันธุ์ศรแดงจะให้ดอกสีส้ม รวมถึงคาดการณ์ขนาดของดาวเรืองที่ผู้บริโภคต้องการ ซึ่งขนาดของดาวเรืองในท้องตลาดมีอยู่ 4 ขนาดด้วยกัน คือ จัมโบ้ ใหญ่ กลาง เล็ก เกษตรกรผู้เพาะปลูกที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถคาดการณ์ได้ว่าผู้บริโภคนั้นต้องการผลผลิตแบบใด เช่น ในบางช่วงดาวเรืองสีเหลืองอาจจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่าดาวเรืองสีส้ม หรือดาวเรืองขนาดกลางมีผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“เราต้องคาดคะเนการเพาะปลูกดาวเรืองทั้งขนาดและสีของดาวเรือง เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค” (วิทยา, 2559)

“บางครั้งผู้ประกอบการค้าก็มักจะถามว่ามีดาวเรืองขนาดกลางขายหรือไม่ เพราะผู้บริโภคต้องการ ซึ่งเรามีจำนวนผลผลิตไม่เพียงพอ” (รุ่งโรจน์, 2559)

2.1.2 การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่า เมื่อเกษตรกรผู้เพาะปลูกรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้าแล้วจะทำการบันทึกข้อมูล โดยหลักๆ จะเป็นในเรื่องของสี ขนาด และจำนวน ที่ผู้ประกอบการค้าต้องการทำการจัดตารางการส่งสินค้า เพื่อไม่ให้เกิดความผิดพลาดในเรื่องการส่งมอบผลผลิต จากนั้นเกษตรกรจึงทำการจัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อนั้น ซึ่งในบางครั้งอาจมีปัญหาบ้างเล็กน้อยในเรื่องของขนาด หรือจำนวนของดาวเรืองที่ไม่เพียงพอ เกษตรกรก็มีวิธีการแก้ไขปัญหาในส่วนนี้คือ แจ้งให้ผู้ประกอบการค้าทราบถึงความสามารถในการผลิต แล้วทำการแนะนำเกษตรกรรายอื่นที่มีผลผลิตที่ผู้ประกอบการค้าต้องการเมื่อได้ผลผลิตตามที่ต้องการ ผู้ประกอบการค้าต้องการ เกษตรกรจะทำการติดต่อให้ผู้ประกอบการค้ามารับผลผลิตแล้วทำการส่งมอบผลผลิต ซึ่งในการส่งมอบผลผลิตนั้นจะมีการตรวจสอบอีกครั้งจากผู้ประกอบการค้าว่าเป็นไปตามคำสั่งซื้อหรือไม่ ในส่วนของการเรียกเก็บค่าสินค้า เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองจะทำการซื้อขายเงินสดต่อการซื้อขายกันในแต่ละครั้ง เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเพาะปลูกรอบถัดไป และนำมาใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ทั้ง นี้การดำเนินงานตามคำสั่งซื้อนั้นเกษตรกรจะยึดถือหลักความรวดเร็วในการดำเนินงานและความถูกต้อง เป็นส่วนสำคัญซึ่งมีสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“โดยส่วนตัวแล้วเราจะบอกกับผู้ประกอบการค้าที่มารับซื้อว่าสวนของเราสามารถปลูกดาวเรืองได้จำนวนเท่าใด โดยดาวเรืองแต่ละดอกนั้นมีคุณภาพดีทุกดอก” (นภัส, 2559)

“การซื้อขายในแต่ละครั้งของเราจะทำการซื้อขายเป็นเงินสด แต่ถ้าซื้อเป็นจำนวนมากก็อาจจะมีการลดราคาหรือการแถมให้บ้าง” (จักรินทร์, 2559)

2.1.3 การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรจะทำการบรรจุผลผลิตที่เพาะปลูกมาได้ในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการคัดแยกตามขนาด สี และจำนวนการบรรจุหีบห่อเกษตรกรจะเข้มงวดอย่างมากในเรื่องการคัดแยกผลผลิต เพราะเป็นการแสดงความซื่อสัตย์ต่อผู้ประกอบการค้าที่ดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยมีการบอกรายละเอียดกำกับในบรรจุภัณฑ์นั้นอย่างครบถ้วน เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบ และการขนย้ายผลผลิตของผู้ประกอบการค้า วัสดุที่ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ส่วนมากจะเป็นถุงพลาสติกเพราะมีน้ำหนักที่เบา สามารถเห็นผลผลิตภายในได้ชัดเจน และในการบรรจุดาวเรืองนั้นต้องใช้ความระมัดระวัง เนื่องจากผลผลิตนั้นเป็นดอกไม้ซึ่งสามารถเกิดความเสียหายได้ง่าย ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“ในการบรรจุดาวเรืองใส่ถุงรอพ่อค้ามารับซื้อนั้น เราจะทำการเขียนจำนวนดาวเรืองในแต่ละถุงอย่างชัดเจนและจำนวนของดอกดาวเรืองก็ต้องตรงกันกับที่เขียนไว้บนถุงด้วย” (สุรศักดิ์, 2559)

“สำหรับการบรรจุดอกดาวเรืองใส่ถุงนั้น เราจะต้องมีการคัดแยกตามขนาดของดอกดาวเรืองก่อน แล้วจึงทำการบรรจุใส่ถุงส่งจำหน่าย” (ธนาวัฒน์, 2559)

“เวลาเอาดาวเรืองบรรจุใส่ถุงต้องใจเย็นๆ เพื่อป้องกันไม่ให้ดาวเรืองทับซ้อนกันและแน่นจนเกินไป” (กรเอก, 2559)

2.1.4 การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรแต่ละรายจะมีความสามารถในการผลิตไม่เท่าเทียมกัน ขึ้นอยู่กับความพร้อมและปัจจัยที่เกี่ยวข้องในแต่ละด้าน และเมื่อผลผลิตของเกษตรกรพร้อมที่จะจำหน่ายย่อมมีการขนส่งผลผลิตไปสู่ผู้บริโภค ในส่วนของเกษตรกรที่มีผลผลิตพอสมควรผู้ประกอบการค้าจะเป็นผู้ไปรับถึงแหล่งผลิต แต่ถ้าเกษตรกรรายใดมีผลผลิตน้อยหรือไม่คุ้มค่ากับการที่ผู้ประกอบการค้าไปรับผลผลิต เกษตรกรรายนั้นจำเป็นต้องนำผลผลิตไปส่งให้ผู้ประกอบการค้าเอง โดยเกษตรกรส่วนมากจะจัดส่งผลผลิตมาจำหน่ายที่ตลาดให้กับผู้ประกอบการค้าส่ง โดยการจัดส่งผลผลิตนั้นเกษตรกรจะคำนึงถึงความสมบูรณ์ของผลผลิต เพราะอาจมีผลต่อราคาซื้อขาย และมีการวางแผนถึงเส้นทาง ระยะเวลาเพื่อจัดส่งผลผลิตให้ทันตามเวลาที่กำหนด เพื่อเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับเกษตรกร รวมไปถึงการเลือกใช้ยานพาหนะให้เหมาะสมกับจำนวนของผลผลิต ซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของเกษตรกร ที่กล่าวว่า

“เนื่องจากสวนดาวเรืองของเราเป็นสวนขนาดเล็ก ผลผลิตก็ไม่ได้มีจำนวนมาก เราจึงทำการไปส่งสินค้าให้กับผู้ประกอบการค้าเอง” (อาทิตย์, 2559)

“ในบางครั้งเราก็ต้องไปส่งดอกไม้ที่ตลาดเองเพราะผลผลิตมีจำนวนน้อย ซึ่งก็ต้องใช้ความระมัดระวังไม่ให้ชำเพราะจะอาจโดนตัดราคาได้” (กรเอก, 2559)

2.2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

2.2.1 การบริหารและการจัดเก็บสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง พบว่าผู้ประกอบการค้ามีการวางแผนถึงสถานที่ที่ใช้ในการเก็บสินค้าที่รับซื้อมาจากเกษตรกร ส่วนมากผู้ที่มีร้านค้าเป็นของตนเองนั้นจะใช้บริเวณภายในร้านเป็นที่จัดเก็บสินค้า ลักษณะของอาคารจะเป็นตึกแถว ที่มีพื้นที่โล่งบริเวณชั้นล่างของตัวตึกแถวเอาไว้เก็บสินค้า ส่วนพื้นที่ที่ทำการซื้อขายนั้นก็ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าของตึกแถว ในส่วนการจัดเก็บสินค้าและการจัดวางนั้นจะแยกสินค้าตามขนาด และสีของดาวเรือง และตรวจสอบถึงจำนวนของสินค้าให้เพียงพอต่อการจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยมีการจดบันทึกปริมาณของสินค้าที่ต้องจำหน่ายในแต่ละวัน เพื่อประเมินถึงปริมาณในการกักตุนสินค้า โดยจำนวนของสินค้าคงคลังนั้นทางผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์จากการดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานาน จะทราบว่าต้องมีสินค้าอยู่ภายในร้านเท่าใดซึ่งขึ้นอยู่กับจำนวนของลูกค้าทั้งในส่วนของลูกค้าขาประจำกับลูกค้าขาจร ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เมื่อขนดาวเรืองจากสวนมาถึงร้านก็จะแบ่งตามขนาด และสี โดยทำการนับจำนวนถุงและจัดเก็บดาวเรืองให้เป็นระเบียบ เพื่อที่จะง่ายต่อการจัดสินค้าให้กับลูกค้าที่เข้ามาซื้อ” (สมประสงค์, 2559)

“เวลาดาวเรืองมาส่งที่ร้านทางเราก็จะทำการแยกเอาไว้ โดยส่วนมากจะแยกของลูกค้าประจำที่มีการสั่งซื้อไว้ก่อนแล้ว” (บุญมา, 2559)

“เวลาดาวเรืองมาส่งที่ร้านทางเราก็จะทำการแยกเอาไว้ โดยส่วนมากจะแยกของลูกค้าประจำที่มีการสั่งซื้อไว้ก่อนแล้ว” (บุญมา, 2559)

2.2.2 การกระจายสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้า พบว่าผู้ประกอบการค้าเมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกรแล้วนั้นก็ทำการนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อ ซึ่งการกระจายสินค้าของผู้ประกอบการค้าจะมีอยู่ 2 ลักษณะคือ

1. ผู้ประกอบการค้าที่นำสินค้าที่ได้จากเกษตรกรไปจำหน่ายต่อให้กับร้านค้าดอกไม้ในตลาด ซึ่งผู้ดำเนินธุรกิจลักษณะนี้ส่วนมากเป็นผู้ที่เริ่มประกอบธุรกิจ ไม่มีร้านค้าเป็นของตนเอง โดยการกระจายสินค้าจะเริ่มตั้งแต่ติดต่อร้านค้าดอกไม้เพื่อให้ทราบถึงปริมาณที่ต้องการ จากนั้นจึงทำการหาสินค้ามาจำหน่ายต่อไป ในผู้ประกอบการหนึ่งรายอาจทำการกระจายสินค้าไปสู่ร้านค้าดอกไม้ได้มากกว่าหนึ่งร้าน ขึ้นอยู่กับขนาดของร้านค้าที่ติดต่อและความสามารถในการกระจายสินค้า

2. ผู้ประกอบการค้าที่มีร้านค้าดอกไม้เป็นของตนเอง เมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกร ผู้ประกอบการค้าจะทำการเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยผู้ประกอบการค้า

จะคำนึงถึงปริมาณลูกค้าของทางร้าน รวมไปถึงความต้องการสินค้าในแต่ละช่วง จากนั้นผู้ประกอบการค้าจึงทำการกำหนดราคาโดยอ้างอิงกับราคากลาง ซึ่งสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“เราต้องดูกำลังการผลิตของเกษตรกรผู้เพาะปลูกว่ามีความสามารถมากน้อยเพียงใด เพื่อประเมินจำนวนผลผลิตของสินค้าว่าเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่ จากนั้นจึงนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค” (ชุตินา, 2559)

“ต้องหาความต้องการของตลาดก่อนว่ามีความต้องการดาวเรืองในลักษณะใด จากนั้นเราก็ทำการหาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อที่จะง่ายต่อจำหน่ายไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงซึ่งเราสามารถทำอะไรได้อย่างดีอีกด้วย” (ธัญรัตน์, 2559)

2.2.3 การขนส่งและการจัดส่งสินค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้าพบว่าผู้ประกอบการค้าต้องทำการเคลื่อนย้ายสินค้าจากสวนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกไปยังร้านค้าของผู้ประกอบการค้า ผู้ประกอบการค้าจะใช้วิธีในการขนส่งโดยรถกระบะ เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของความคุ้มค่าในการขนส่งในแต่ละเที่ยวที่สามารถขนได้ครั้งละมากๆ และด้วยตัวดาวเรืองไม่ใช่สินค้าที่ต้องใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ในการขนส่งมากนัก รวมไปถึงความเร็วของตัวพาหนะ ในส่วนเส้นทางในการขนส่งก็มีการคำนวณถึงระยะทางและสภาพการจราจร โดยส่วนมากจะเป็นเส้นทางที่ใช้เป็นประจำ นอกเสียจากจะไปติดต่อกับเกษตรกรรายใหม่ อีกทั้งต้องมีการนัดหมายเวลาในการจัดส่งสินค้าเพื่อป้องกันการเสียเวลาในการรอการจัดส่งสินค้า รวมไปถึงต้องมีการคำนวณถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดส่งสินค้า คือถ้าทำการขนส่งในช่วงเวลากลางวันดาวเรืองจะโดนแสงแดด ทำให้ดอกเหี่ยวไวยิ่งขึ้นซึ่งส่งผลต่อราคาจำหน่าย มีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“การขนส่งดาวเรืองแต่ละครั้งเราต้องอาศัยความระมัดระวัง เพื่อไม่ให้ดอกดาวเรืองนั้นเกิดการช้ำหรือเหี่ยวเพราะมีผลต่อราคาในการนำไปจำหน่ายต่อ” (สุทิน, 2559)

“ในการขนย้ายสินค้า เราจะทำการนัดหมายกับเกษตรกรล่วงหน้าก่อนเสมอ” (ปทุม, 2559)

“การส่งดาวเรืองได้ตรงตามเวลาที่กำหนด จะทำให้เรามีลูกค้าขาประจำเพิ่มขึ้น เพราะมันจะเป็นการสร้างความมั่นใจในการซื้อขายสินค้า” (สมประสงค์, 2559)

2.2.4 การบริการลูกค้า

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้า พบว่าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความประทับใจให้ลูกค้ากลับมาทำการซื้อขายกับตน อีกทั้งจะเป็นการบอกต่อไปยังผู้บริโภครายอื่น ทำให้ผลกำไรมากขึ้น โดยในส่วนของ

การบริการลูกค้าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการในด้านต่างๆเช่น การจัดหาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค มีบริการส่งสินค้าถึงผู้บริโภค จัดส่งสินค้าได้อย่างรวดเร็วทันต่อความต้องการ รวมไปถึงการให้คำแนะนำในการเลือกสินค้า โดยการบริการลูกค้านั้นผู้ประกอบการค้าได้ทำการควบคุมปัจจัยในส่วนที่เกี่ยวข้อง เช่นคุณภาพของสินค้า การขนส่งที่มีประสิทธิภาพ โดยปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจของลูกค้าซึ่งมีความสอดคล้องกับคำสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการค้า ที่กล่าวว่า

“ในเรื่องการบริการลูกค้าถือเป็นสิ่งสำคัญ เพราะถ้าเราทำให้ลูกค้าประทับใจในตัวสินค้าหรือบริการ ลูกค้าก็จะกลับมาซื้อสินค้ากับเราอีก” (พรทิพย์, 2559)

“เราการบริการลูกค้าในด้านการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าประจำที่ซื้อขายกันมานาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและสามารถนำสินค้าไปใช้ประโยชน์ได้ทันตามความต้องการของลูกค้า” (สุทิน, 2559)

“เมื่อมีลูกค้ามาซื้อดาวเรืองกับเราเป็นจำนวนมากครั้งละหลายๆ เราก็จะมีบริการลดราคาหรือแถมกลับไปบ้างนิดหน่อย” (ปทุม, 2559)



บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บข้อมูลโดยสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ด้วยแนวคำถามการวิจัยที่มีรายละเอียดของคำถามเกี่ยวกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผน ปรับปรุงพัฒนาศักยภาพ และเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล สามารถสรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลเป็นประเด็นสำคัญได้ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง
2. การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง

สรุปผลการวิจัย

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่าปัจจุบันความต้องการของดาวเรืองมีเพิ่มมากขึ้น ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดการทำธุรกิจดาวเรืองสามารถสร้างรายได้เป็นอย่างดี เพราะดาวเรืองสามารถให้ผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งได้กำไรจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่ครั้งแรกในการเพาะปลูกอีกด้วย ผู้วิจัยได้ทำศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก มีเจ้าของและบุคคลภายในครอบครัวเป็นผู้บริหารเอง แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ในส่วนของรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกสามารถแบ่งออกเป็น 1) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ประกอบการค้า 2) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง และในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 1) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรเพื่อส่งจำหน่ายให้ร้านดอกไม้ 2) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตเพื่อมาจำหน่ายเอง ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการ ค้าดาวเรือง

ในการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ผลจากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองมีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ขั้นตอน คือ

1. วางแผนจัดการด้านพื้นที่ เนื่องจากดาวเรืองนั้นไม่ควรปลูกซ้ำในพื้นที่เดิม เพราะอาจจะทำให้เกิดโรคและส่งผลต่อการเจริญเติบโตของดาวเรือง จึงควรสลับหมุนเวียนที่ดินที่ใช้เพาะปลูก
2. วางแผนด้านการเลือกพันธุ์ดาวเรือง เกษตรกรควรมีวางแผนเลือกพันธุ์ดาวเรืองให้ตรงกับความต้องการของตลาด โดยใช้ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเลือกพันธุ์ดาวเรืองว่าในแต่ละช่วงของปีลูกค้าต้องการดาวเรืองพันธุ์ใด เพื่อให้ผลผลิตที่เพาะปลูกสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เหมาะสม
3. วางแผนด้านสภาพภูมิอากาศ เพราะถ้าสภาพอากาศมีความชื้นจะทำให้ต้นดาวเรืองสามารถเจริญเติบโตได้ดี โดยทั่วไปดาวเรืองเป็นพืชที่ทนทานต่อสภาพอากาศในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี เกษตรกรต้องมีน้ำให้ดาวเรืองอย่างเพียงพอ เพราะดาวเรืองเป็นพืชที่ชอบความชื้น ต้องการน้ำตลอดเวลา โดยในช่วงปลายเดือนสิงหาคมเป็นช่วงปลายฤดูฝนเหมาะกับการปลูกดาวเรืองเป็นอย่างมาก
4. วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต เกษตรกรต้องทำการวางแผนให้ดาวเรืองมีผลผลิตตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก ทำให้เกษตรกรได้รับกำไรสูงกว่าช่วงเวลาปกติ

ในส่วนการดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการศึกษพบว่า ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง มีการวางแผนการเพาะปลูกไว้ 4 ด้าน คือ

- 1) วางแผนด้านการจัดหาสินค้า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องมีการวางแผนติดต่อเกษตรกรเพื่อที่จะสั่งซื้อผลผลิตจากเกษตรกรไว้ล่วงหน้าและเมื่อผลผลิตของเกษตรกรพร้อมที่จะจำหน่ายแล้วผู้ประกอบการค้าจึงทำการรับซื้อผลผลิต
- 2) วางแผนด้านราคา รับซื้อและจำหน่าย เนื่องจากดาวเรืองมีการกำหนดราคากลางจากปากคลองตลาด ดังนั้นผู้ประกอบการค้าจึงต้องวางแผนการกำหนดราคาในการรับซื้อจากเกษตรกร เพราะเมื่อนำไปจำหน่ายสู่ผู้บริโภคจะทำให้ผู้ประกอบการค้าได้กำไรอย่างเหมาะสม
- 3) วางแผนด้านการจำหน่ายผลผลิต ผู้ประกอบการค้าต้องทำการวางแผนจัดหาดาวเรืองให้ตรงกับเทศกาลและวันสำคัญต่างๆ ที่มีความต้องการใช้ดาวเรืองเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการค้าสามารถจำหน่ายสินค้าได้มากกว่าปกติ และ
- 4) วางแผนด้านความต้องการของผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าต้องวางแผนถึงความต้องการดาวเรืองในแต่ละช่วงของเทศกาล ว่ามีความต้องการมากน้อยเพียงใด

1.2 การดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า

ดาวเรือง

จากผลการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองพบว่า เงินลงทุนมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินหรือเงินเก็บจากรายได้ทางอื่น เกษตรกรผู้เพาะปลูกจะต้องลงทุนใน 4 ด้าน ประกอบด้วย 1) ด้านพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูก เกษตรกรบางรายที่ไม่มีที่ดินเพาะปลูกเป็นของตนเอง ต้องทำการเช่าที่ดินเพื่อทำการเพาะปลูก 2) ด้านวัสดุอุปกรณ์ เกษตรกรผู้เพาะปลูกต้องลงทุนในด้านวัสดุอุปกรณ์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนที่หนึ่ง ลงทุนเมล็ดพันธุ์ โดยแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทที่หนึ่ง ลงทุนซื้อเมล็ดพันธุ์ดาวเรืองจากโรงงานผู้ผลิต ประเภทที่สอง การซื้อกิ่งพันธุ์ดาวเรืองมาปลูก เพื่อประหยัดเวลาในการเพาะปลูก ส่วนที่สอง ลงทุนปุ๋ยและยากำจัดศัตรูพืช และส่วนสุดท้าย ลงทุนเครื่องมือเครื่องใช้ที่ใช้ในการเพาะปลูก และ 4) การลงทุนด้านแรงงาน เกษตรกรบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานมาช่วยในการเตรียมดินและเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยการว่าจ้างแรงงานจะเป็นอัตราค่าแรงแบบเหมาเป็นครั้งคราว

ส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของผู้ประกอบการค้านั้น จากผลการศึกษาพบว่า แบ่งออกเป็น 3 ด้าน 1) ด้านสถานที่ เมื่อผู้ประกอบการค้ารับซื้อดาวเรืองจากเกษตรกรมา ผู้ประกอบการค้าก็ต้องมีสถานที่ที่จำหน่ายดาวเรือง บางรายเป็นพ่อค้าคนกลางก็จะจำหน่ายไปยังร้านค้าดอกไม้ แต่ผู้ประกอบการรายใดที่เป็นผู้จำหน่ายดาวเรืองให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงก็จำเป็นต้องมีร้านค้าไว้สำหรับจำหน่ายดาวเรือง ซึ่งผู้ประกอบการค้าบางรายไม่มีสถานที่ที่เป็นของตนเองหรือต้องการเปิดร้านค้าในแหล่งที่เป็นจุดศูนย์รวมในการจำหน่ายดอกดาวเรือง จึงทำให้มีการเช่าสถานที่เพื่อจำหน่ายสินค้า 2) เงินลงทุนด้านยานพาหนะ ผู้ประกอบการค้าจำเป็นต้องมีรถกระบะไว้ขนส่งดาวเรือง และ 3) ในส่วนของการลงทุนด้านแรงงานผู้ประกอบการค้าบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานมาช่วยโดยว่าจ้างตามอัตราแรงงานขั้นต่ำที่ 300 บาท ต่อคน

1.3 การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการ

ค้าดาวเรือง

จากผลการศึกษา พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองจะทำการเตรียมวัสดุอุปกรณ์อยู่ 4 ด้าน 1) เตรียมดินที่ใช้สำหรับเพาะปลูก ดาวเรืองสามารถเติบโตได้ในดินทุกประเภท แต่จะเจริญเติบโตได้ดีในดินร่วนปนเหนียว การปลูกดาวเรืองในพื้นที่ราบลุ่ม ที่มีโอกาสน้ำท่วมขัง ควรจะขุดยกร่อง ส่วนการเตรียมดินใช้วิธีไถตะ และไถกลบ หากมีหญ้าก็ต้องกำจัดก่อน 2) เตรียมเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ดาวเรืองที่นิยมใช้ในการเพาะปลูกก็คือสายพันธุ์ทองเฉลิมที่ให้ดอกสีเหลืองและสายพันธุ์สรแดงที่ให้ดอกสีส้ม 3) เตรียมแหล่งน้ำ คือ จัดหาน้ำให้เพียงพอสำหรับการเพาะปลูก ดาวเรืองเป็นพืชที่ไม่ต้องการน้ำมากแต่ต้องการสม่ำเสมอ การให้น้ำควรคำนึงถึงสภาพพื้นที่ โครงสร้างของดิน แหล่งน้ำ และปริมาณน้ำ รวมถึงสภาพภูมิอากาศในช่วงที่ทำการเพาะปลูก และ 4) เตรียมปุ๋ย และ

สารเคมี ปุ๋ยที่ทำให้ดาวเรืองนั้นจะแบ่งออกเป็นช่วงๆตามการเจริญเติบโตของดาวเรือง และควรดูแลเอาใจใส่ในเรื่องของแมลงศัตรูและวัชพืชตลอดเวลา ปัญหาเรื่องโรคหรือแมลงที่พบบ่อยมักจะเป็นหนอนเจาะดอกต้องซื้อยามาฉีด ขอบมากินตอนที่ดอกตูมและในหน้าร้อนจะมีปัญหาเรื่องเพลี้ยไฟระบาดซึ่งเป็นผลให้มีผลผลิตจำนวนน้อย

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองต้องเตรียมวัสดุอุปกรณ์โดยหลักๆ คือ อุปกรณ์ที่ไว้ขนส่งดาวเรืองไม่ว่าจะเป็นขนส่งจากสวนของเกษตรกรมายังร้านของผู้ประกอบการค้า หรือจากร้านค้าไปยังผู้บริโภคเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการประกอบธุรกิจ โดยส่วนมากสวนของเกษตรกรกับสถานที่ซื้อขายระหว่างผู้บริโภคกับผู้ประกอบการค้านั้นมักจะอยู่คนละที่ ไม่ว่าจะเป็นตลาดหรือร้านขายดอกไม้รถกระบะหรือรถเข็นจึงเข้ามาจับบทบาทมากในการดำเนินธุรกิจ อีกส่วนหนึ่งคือรถเข็นครุฑที่จะมีไว้ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการขนส่งสินค้าเข้าร้าน หรือมีไว้บริการขนดาวเรืองไปส่งยังรถของลูกค้า ซึ่งรถเข็นนั้นก็ยังมีหลากหลายรูปแบบให้เลือกใช้ ไม่ว่าจะเป็นแบบรถเข็นที่เป็นกระบะแนวนอนเมื่อขนดาวเรืองจะทำให้ดาวเรืองมีความเสียหายน้อยเพราะไม่มีการกดทับของดาวเรืองแต่อาจมีความคล่องตัวน้อยกว่า อีกแบบคือรถเข็นแบบตั้งซึ่งเมื่อใช้อาจจะทำให้ดาวเรืองเกิดความเสียหายได้ เพราะเกิดจากการที่ต้องวางทับซ้อนกันขึ้นไป และมีความคล่องตัวในการขนส่งมากกว่า

1.4 การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

ผลจากการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากร พบว่าเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการว่าจ้างแรงงานประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ 1) การว่าจ้างแรงงานภายในครอบครัว เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กเกษตรกรจึงใช้แรงงานจากบุคคลภายในครอบครัวในดำเนินการทำงาน เช่น การเตรียมแปลงปลูกเพาะเมล็ด ย้ายต้นกล้าลงแปลง การดูแลรักษาจนไปถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต 2) การว่าจ้างแรงงานบุคคลภายนอก เกษตรกรบางรายมีการว่าจ้างแรงงานจากบุคคลภายนอกมาช่วยในการทำงาน ซึ่งแรงงานอาจจะหาได้จากบุคคลที่อยู่ในละแวกเดียวกัน แรงงานจากท้องถิ่นอื่นๆ เช่น จากต่างจังหวัดหรือแรงงานจากประเทศเพื่อนบ้าน อีกทั้งยังมีการว่าจ้างเป็นคณงานประจำเพื่อทำหน้าที่ในสวนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองในทุกๆขั้นตอนในการทำงาน ซึ่งการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้ส่วนมากจะเกิดขึ้นกับสวนดาวเรืองขนาดใหญ่ที่เกษตรกรผู้เพาะปลูกมีเงินทุนหมุนเวียนมั่นคงและมีตลาดรองรับสินค้าอย่างแน่นอน และการว่าจ้างแรงงานแบบเป็นครั้งคราวหรือแรงงานเหมาให้ทำหน้าที่ใดหน้าที่หนึ่ง ซึ่งอยู่ในช่วงระยะเวลาที่ผู้ว่าจ้างกำหนด เช่น ในช่วงทำการเพาะปลูก มักจะเกิดขึ้นกับสวนดาวเรืองขนาดเล็ก เพราะเกษตรกรผู้เพิ่งเริ่มเพาะปลูกยังไม่มี ความชำนาญในด้านนั้นๆ หรือต้องการความสะดวกรวดเร็วเพื่อที่จะประหยัดเวลาไปใช้ในด้านอื่นๆ โดยส่วนมากการว่าจ้างแรงงานในลักษณะนี้จะอยู่ในขั้นตอนการเตรียมแปลงปลูก ซึ่งจะต้องใช้ระยะเวลาและแรงงานจำนวนมาก

รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวและบรรจุภัณฑ์เพื่อส่งจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการค้า ซึ่งเกษตรกรยังจะต้องแข่งกับเวลาเพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับดอกดาวเรือง โดยส่วนมากปัญหาที่พบคือ การขาดแคลนแรงงานเพราะเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองไม่ได้มีเพียงรายเดียวในพื้นที่นั้นๆ จึงเป็นการส่งผลให้ผู้ค้าแรงงานสามารถเลือกว่าจะทำงานกับเกษตรกรรายใดหรือเจรจาต่อรองค่าแรงกับเกษตรกรได้ ซึ่งเกษตรกรบางรายที่เป็นผู้ว่าจ้างแรงงานต่างด้าวก็จำเป็นต้องดำเนินการยื่นเรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวให้ถูกต้อง

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง จากการศึกษาพบว่า บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นโดยส่วนมากจะเป็นแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้า เพราะการค้าขายของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองนั้นต้องทำการซื้อและจำหน่ายสินค้าในปริมาณที่มาก ผู้ประกอบการค้าจึงต้องทำการจ้างแรงงานมาช่วยในการขนส่งเพื่อที่จะได้สะดวกและประหยัดเวลาในการดำเนินธุรกิจ สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่มีหน้าร้านเป็นของตนเองจะทำการจ้างแรงงานเป็นรายวัน คือเมื่อมีงานก็จะทำการติดต่อจ้างเป็นครั้งคราวไป แต่ถ้าเป็นผู้ประกอบการค้าที่มีหน้าร้านเป็นของตัวเอง ก็จะจ้างแรงงานเป็นรายเดือนเพราะต้องมาทำหน้าที่อย่างอื่นในร้านอีกเช่น ขนส่งดาวเรืองไปให้ยังผู้บริโภค และนอกจากแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้าแล้ว ยังต้องมีแรงงานที่ใช้ในการคัดแยกสินค้าอีกด้วย และเพื่อสะดวกในการพักอาศัยและการเดินทาง ผู้ประกอบการค้าในบางรายก็จะมีที่พักให้ เปรียบเช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกในบางครั้งแรงงานหายาก จึงต้องมีการว่าจ้างแรงงานต่างด้าว ซึ่งทางผู้ประกอบการเองต้องพาแรงงานต่างด้าวไปขึ้นทะเบียนและขอใบอนุญาตให้ถูกต้อง ถ้าไม่ดำเนินการตามกฎหมายก็เสี่ยงกับการถูกเจ้าหน้าที่จับกุมและถูกดำเนินคดี

2. การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง

จากการที่ผู้วิจัยศึกษาข้อมูลด้านการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองในจังหวัดนครปฐม ข้อมูลดังกล่าวประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ทำให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง ซึ่งประกอบไปด้วยผลจากการสัมภาษณ์ ดังนี้

2.1 การจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง

2.1.1 การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่า การพยากรณ์ความต้องการของสินค้านั้นทางเกษตรกรจะดูจากประวัติการสั่งซื้อสินค้า จากข้อมูลความต้องการของสินค้าในอดีต โดยมีการจดบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อผลผลิตหรือจากการที่ได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้า เนื่องจากดาวเรืองมีหลากหลายสายพันธุ์ รวมถึงคาดการณ์ขนาดของดาวเรืองที่ผู้บริโภคต้องการ

เกษตรกรผู้เพาะปลูกที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสามารถคาดการณ์ได้ว่าผู้บริโภคนั้นต้องการผลผลิตแบบใด

2.1.2 การดำเนินการด้านการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูกพบว่า เมื่อเกษตรกรรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการแล้วจะทำการบันทึกข้อมูล โดยหลักๆจะเป็นในเรื่องของสี ขนาด และจำนวน จากนั้นทำการจัดตารางการส่งสินค้า ต่อมาจึงทำการจัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อนั้น ซึ่งอาจมีปัญหาในเรื่องของขนาดหรือจำนวนของดาวเรืองที่ไม่เพียงพอ โดยเกษตรกรก็มีวิธีการแก้ไขปัญหา เมื่อได้ผลผลิตต้องการเกษตรกรจะทำการติดต่อให้ผู้ประกอบการมารับผลผลิต ซึ่งจะมีการตรวจสอบจากผู้ประกอบการค้า ในส่วนของการเรียกเก็บค่าสินค้า จะทำการซื้อขายเงินสด ทั้งนี้การดำเนินงานตามคำสั่งซื้อนั้นเกษตรกรจะยึดถือหลักความรวดเร็วในการดำเนินงานและความถูกต้องเป็นส่วนสำคัญ

2.1.3 การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรจะทำการบรรจุผลผลิตที่เพาะปลูกมาได้ในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการคัดแยกตามที่กำหนด โดยมีการบอกรายละเอียดกำกับในบรรจุภัณฑ์นั้นอย่างครบถ้วน เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบ และการขนย้ายผลผลิตของผู้ประกอบการค้า วัสดุที่ใช้เป็นบรรจุภัณฑ์ส่วนมากจะเป็นถุงพลาสติก และในการบรรจุดาวเรืองนั้นต้องใช้ความระมัดระวัง เนื่องจากผลผลิตนั้นเป็นดอกไม้ซึ่งสามารถเกิดความเสียหายได้ง่าย

2.1.4 การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต

จากการศึกษาเกษตรกรผู้เพาะปลูก พบว่าเกษตรกรแต่ละรายจะมีความสามารถในการผลิตไม่เท่าเทียมกัน ในส่วนของเกษตรกรที่มีผลผลิตพอสมควรผู้ประกอบการค้าจะเป็นผู้ไปรับถึงแหล่งผลิต แต่ถ้าเกษตรกรรายใดมีผลผลิตน้อย เกษตรกรรายนั้นต้องนำผลผลิตไปส่งให้ผู้ประกอบการค้าเอง โดยเกษตรกรส่วนมากจะจัดส่งผลผลิตมาจำหน่ายที่ตลาดให้กับผู้ประกอบการค้าส่ง โดยการจัดส่งผลผลิตนั้นเกษตรกรจะคำนึงถึงความสมบูรณ์ของผลผลิต และมีการวางแผนถึงเส้นทาง ระยะเวลาเพื่อจัดส่งผลผลิตให้ทันตามเวลาที่กำหนด รวมไปถึงการเลือกใช้ยานพาหนะให้เหมาะสมกับจำนวนของผลผลิต

2.2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีบทบาทอย่างมากในส่วนของจัดการด้านโลจิสติกส์ของการค้า เพราะผู้ประกอบการค้ามีกิจกรรมที่ใกล้ชิดกับผู้บริโภค โดยเป็นผู้รับดาวเรืองมาจากเกษตรกร เพื่อมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการบริหารคลังสินค้า กระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค บริหารการขนส่ง รวมไปถึงการบริการลูกค้า ถ้าผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีความรู้ ความเข้าใจและสามารถจัดการระบบโลจิสติกส์ในส่วนที่เกี่ยวข้องก็จะทำให้ลด

ต้นทุนและเพิ่มผลกำไรได้มากขึ้น ซึ่งผู้วิจัยได้ทำสรุปการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 การบริหารและการจัดเก็บสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้าพบว่า มีการวางแผนถึงสถานที่ที่ใช้ในการเก็บสินค้าที่รับซื้อมาจากเกษตรกร โดยใช้บริเวณภายในร้านเป็นที่จัดเก็บสินค้า ลักษณะเป็นตึกแถวที่มีพื้นที่โล่งบริเวณชั้นล่างเอาไว้เก็บสินค้า ส่วนพื้นที่ที่ทำการซื้อขายนั้นอยู่บริเวณด้านหน้าของตึกแถว ในส่วนการจัดเก็บสินค้าและการจัดวางนั้นจะแยกสินค้าตามประเภท และตรวจสอบถึงจำนวนของสินค้า โดยมีการจดบันทึกปริมาณของสินค้าผู้ประกอบการที่มีจะทราบว่าต้องมีสินค้าเท่าใดถึงเพียงพอ

2.2.2 การกระจายสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าเมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกรแล้วนั้นก็ทำการนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อ ซึ่ง ๒ ลักษณะคือ 1) ไปจำหน่ายต่อให้กับร้านค้าดอกไม้ในตลาด โดยการเริ่มตั้งแต่ติดต่อร้านค้าดอกไม้เพื่อให้ทราบถึงปริมาณที่ต้องการ จากนั้นจึงทำการหาสินค้ามาจำหน่ายต่อไป 2) ผู้ประกอบการค้าที่มีร้านค้าดอกไม้เป็นของตนเอง เมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกร จะทำการเตรียมสินค้าเพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยคำนึงถึงปริมาณลูกค้า รวมไปถึงถึงความต้องการสินค้า จากนั้นจึงทำการกำหนดราคาโดยอ้างอิงกับราคากลาง

2.2.3 การขนส่งและการจัดส่งสินค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าใช้วิธีการขนส่งโดยรถกระบะ เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของความคุ้มค่าในการขนส่งในแต่ละเที่ยว รวมไปถึงความรวดเร็วของตัวพาหนะ ในส่วนเส้นทางมีการคำนวณถึงระยะทางและสภาพการจราจร อีกทั้งต้องมีการนัดหมายเวลาในการจัดส่งสินค้า รวมไปถึงต้องมีการคำนวณถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดส่งสินค้า

2.2.4 การบริการลูกค้า

จากการศึกษาผู้ประกอบการค้า พบว่าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า ให้ลูกค้ากลับมาทำการซื้อขายกับตน โดยมีการบริการในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาสินค้าได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค มีบริการส่งสินค้าถึงผู้บริโภค โดยการบริการลูกค้านั้นควรมีการควบคุมปัจจัยในส่วนที่เกี่ยวข้อง ที่ส่งผลให้ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

การอภิปรายผล

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันธุรกิจจำหน่ายดอกดาวเรืองมีความต้องการเพิ่มมากขึ้น ทำให้ดาวเรืองยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด โดยรูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง ในส่วนของรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกสามารถแบ่งออกเป็น 1) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ประกอบการค้า 2) เกษตรกรผู้เพาะปลูกจำหน่ายผลผลิตให้ผู้บริโภคโดยตรง และในส่วนของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจ แบ่งออกเป็น 1) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรเพื่อส่งจำหน่ายให้ร้านดอกไม้ 2) ผู้ประกอบการค้ารับซื้อผลผลิตเพื่อมาจำหน่ายเอง ซึ่งรูปแบบการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรืองแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1.1 การดำเนินธุรกิจด้านการวางแผนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกดาวเรืองจะต้องวางแผนการเพาะปลูก เริ่มตั้งแต่พื้นที่ที่จะใช้ปลูก การเลือกใช้พันธุ์ดาวเรืองที่เหมาะสม คำนึงถึงเรื่องสภาพอากาศ อีกทั้งการวางแผนให้ดาวเรืองออกผลผลิตตรงกับช่วงที่มีความต้องการของผู้บริโภค และในส่วนของผู้ประกอบการค้ามีในด้านการจัดหาสินค้า ด้านราคาซื้อขายและจำหน่าย ด้านการจำหน่ายผลผลิต และด้านความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งการที่เกษตรกรและผู้ประกอบการค้ามีการวางแผนในแต่ละขั้นตอนนั้น จะทำให้เกษตรกรและผู้ประกอบการค้าทราบว่าควรปฏิบัติอย่างไรในแต่ละช่วงเวลา โดยการวางแผนนั้นต้องอาศัยข้อมูลจากหลายๆแหล่งเพื่อนำมาวิเคราะห์ แล้วหาแนวทางการปฏิบัติที่สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และเป็นการลดสาเหตุที่จะเกิดปัญหา หรือเมื่อมีการประสบปัญหาที่สามารถแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว ซึ่งการวางแผนการผลิตนั้นต้องมีความสอดคล้องกันในแต่ละด้าน สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เป็นผลให้สามารถจำหน่ายดาวเรืองได้ในราคาที่เหมาะสมคุ้มค่างบเงินทุนและแรงงานที่ลงทุนไป ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “ต้องมีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรมการผลิต ตั้งแต่การวางแผนการเพาะปลูก กระบวนการเตรียมหน่อพันธ์ การผลิต กระบวนการปลูกและการดูแลรักษา” โดยในส่วนของธุรกิจดาวเรืองมีการวางแผนคล้ายกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลผลิตทางการเกษตรในชนิดอื่นๆ เช่น กล้วยหอม เพราะเป็นธุรกิจที่ผลผลิตต้องอาศัยปัจจัยในการผลิตคือสภาพภูมิอากาศ น้ำ และดิน และราคาของผลผลิตนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตในท้องตลาดว่ามีมากหรือน้อยเพียงใด รวมไปถึงความต้องการของผู้บริโภค

1.2 การดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เงินลงทุนมาจากการกู้สถาบันการเงิน หรือเงินเก็บจากรายได้ทางอื่น โดยการลงทุนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองมีการลงทุนในด้านพื้นที่ในการเพาะปลูก เมล็ดพันธุ์ และการจ้างแรงงาน และในส่วนของผู้ประกอบการค้ามีในด้านสถานที่จำหน่าย ด้านยานพาหนะ และการจ้างแรงงานเช่นเดียวกัน ซึ่งการลงทุนของเกษตรกรและผู้ประกอบการค้านั้นเป็นในส่วนของปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ ที่ต้องมีการวิเคราะห์ให้เหมาะสมกับความพร้อมของแต่ละบุคคลเพื่อรองรับภาระที่เกิดขึ้น เช่นในกรณีการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ผู้ประกอบธุรกิจดาวเรืองจะมีเงินลงทุนที่มากพอในการดำเนินธุรกิจ แต่จะมีภาระในส่วนของดอกเบี้ยที่จะต้องชำระ หรือถ้าเป็นเงินเก็บจากรายได้อื่น ผู้ประกอบธุรกิจดาวเรืองต้องเตรียมค่าใช้จ่ายในระหว่างขั้นตอนการดำเนินธุรกิจซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวผู้ประกอบธุรกิจดาวเรืองอาจไม่พร้อมที่จะชำระค่าใช้จ่ายดังกล่าว ซึ่งย่อมส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นการลงทุนที่เหมาะสมกับตนเองจะสามารถทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นไม่ติดขัด อาจมีการใช้ประสบการณ์ในอดีตมาประเมินถึงขนาดการลงทุน รวมไปถึงการร่วมลงทุนเพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระ หรือมีแหล่งเงินทุนสำรองไว้ใช้ในกรณีฉุกเฉิน เพราะอาจมีปัจจัยอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องเกิดขึ้น แต่มีผลต่อเงินทุนกับการดำเนินธุรกิจ เช่น ค่าเล่าเรียนบุตร หรือปัญหาสุขภาพซึ่งทำให้ต้องนำเงินลงทุนมาใช้จ่ายก่อน สอดคล้องกับงานวิจัยของ กรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “การลงทุนในกิจการตอนเริ่มแรกของการทำธุรกิจจะเป็นเงินลงทุนในธุรกิจจากทุนกู้ยืมธนาคารเกษตรและสหกรณ์การเกษตร” และของ จิตติมา บุตรพันธุ์ (2557) กล่าวว่า ผู้ประกอบการเลือกที่ตั้งโรงงานผลิตไปยังภูมิภาคต่างๆให้ใกล้กับแหล่งที่มีวัตถุดิบในการผลิตสินค้า” ซึ่งการดำเนินธุรกิจดาวเรืองนั้น แหล่งเงินทุนส่วนมากจะมีที่มากล้ายกับเกษตรกรรายอื่น โดยเป็นการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลักแล้วเมื่อจำหน่ายสินค้าได้จึงนำเงินไปชำระคืน ในส่วนของการลงทุนจะเน้นในเรื่องพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจ และการลงทุนที่สามารถลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจในครั้งต่อไป เช่นการย้ายสถานที่ในการผลิตเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง

1.3 การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรจะต้องเตรียมในส่วนของดินที่ใช้เพาะปลูกเมล็ดพันธุ์ดาวเรือง น้ำ และปุ๋ยที่ใส่ดาวเรืองนั้นจะแบ่งออกเป็นช่วงๆ ตามแต่ละช่วงในการเจริญเติบโตของดาวเรือง ในส่วนผู้ประกอบการค้าจะมีในส่วนของยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งดาวเรือง รวมไปถึงรถเข็นสำหรับเคลื่อนย้ายดาวเรือง ซึ่งการเตรียมวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรนั้น จะเกี่ยวข้องกับการเตรียมความพร้อมในการปลูกดาวเรืองตลอดไปถึงการดูแลรักษา ทั้งนี้วัสดุอุปกรณ์ในบางอย่างเช่นปุ๋ยเคมีเกษตรกรไม่สามารถผลิตได้เอง ต้องอาศัยการสั่งซื้อจากผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายทำให้อาจต่อ

รองขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบ โดยการเตรียมวัสดุอุปกรณ์นั้นมีความมุ่งหมายที่จะให้ผลผลิตออกมามีคุณภาพมากที่สุด เป็นการส่งผลผลิตต่อตัวเกษตรกรผู้เพาะปลูกเอง ที่จะมีผลผลิตตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เกษตรกรต้องมีการศึกษาถึงข้อมูลที่จะทำให้ดาวเรืองเติบโตและให้ผลผลิตมากที่สุด ในบางครั้งอาจมีการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐบาลหรือเอกชนมาให้ความรู้ หรือตรวจสอบอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมกับการเพาะปลูก ถ้าเกษตรกรไม่มีการเตรียมวัสดุที่ดี ผลผลิตที่ได้อาจไม่มีคุณภาพเป็นเหตุให้เกษตรกรได้รับความเสียหาย รวมไปถึงทดลองปรับปรุงวัสดุอุปกรณ์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และควรที่จะมีการจดบันทึกผลต่างๆเพื่อนำมาปรับใช้ในการเพาะปลูกครั้งถัดไป

ในส่วนผู้ประกอบการค่าน้ำวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในเรื่องการขนย้ายสินค้า ทั้งรถยนต์หรือรถเข็น ซึ่งส่งผลให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างรวดเร็วทันต่อความต้องการของลูกค้าโดยจะต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมในยานพาหนะเพื่อประโยชน์สูงสุดที่ผู้ประกอบการจะได้รับ แต่ทั้งนี้ในการใช้ยานพาหนะย่อมที่จะมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นค่าเชื้อเพลิง และค่าบำรุงรักษาอันเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการต้องรับภาระ สอดคล้องกับงานวิจัยของนางสาวจิราณีย์ กิ่งสวัสดิ์ (2556) กล่าวว่า “โดยสรุปอำนาจต่อรองของการจัดจำหน่ายอุปกรณ์และวัตถุดิบ อยู่ในมือของผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิตทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นการบริการ ระยะเวลาในการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง และการกำหนดราคา”

“เกษตรกรมีการทดลอง ส่วนผสม วิธีการและอุปกรณ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ” ซึ่งวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจดาวเรืองนั้น ในบางอย่างเช่นปุ๋ยเคมีมีความจำเป็นในการเพาะปลูก ทำให้เกษตรกรต้องยอมรับต่อราคาซื้อขาย ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยเกษตรกรสามารถทดลองใช้สินค้ายี่ห้ออื่นหรือวัตถุดิบจากธรรมชาติ ที่มีราคาถูกกว่าหรือผลิตได้เองมาใช้เพื่อลดต้นทุนในการผลิต

1.4 การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองและผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าส่วนมากจะจัดการทุกอย่างได้ด้วยตนเองหรือกับบุคคลในครอบครัว แต่มีบางรายจะมีการว่าจ้างแรงงานเข้ามาโดยจะใช้แรงงานในด้านการผลิตและการขนส่ง ส่วนมากปัญหาที่พบคือการขาดแคลนแรงงาน อาจมีการว่าจ้างแรงงานต่างด้าวจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งสามารถทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีบุคลากรพร้อมทำงานในแต่ละขั้นตอน เกษตรกรและผู้ประกอบการค้ามีความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้น แต่การที่ว่าจ้างแรงงานเข้ามานั้นผู้ว่าจ้างย่อมมีค่าใช้จ่ายในส่วนดังกล่าวเข้ามา ส่งผลให้ต้องใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจเพิ่มมากขึ้น อาจมีการดูแลในด้านสวัสดิการเพิ่มเข้ามาด้วย ถ้าเป็นการว่าจ้างแรงงานต่างด้าวผู้ว่าจ้างต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย สอดคล้องกับงานวิจัยของกวนารณถาวรศิริ (2557) “ผู้ประกอบการธุรกิจน้ำดื่มท้องถิ่น พบว่า เป็นการบริหารจัดการแบบครอบครัว โดยอาศัยคนในครอบครัวเป็นผู้ดำเนินธุรกิจในส่วนงานต่างๆ และจัดจ้างลูกจ้างเพื่อเข้ามาทำหน้าที่ในส่วนของการผลิตและการขนส่ง” ในธุรกิจดาวเรืองขั้นตอนการเตรียมพื้นที่เพาะปลูก รวมไปถึงการเก็บ

ผลผลิตต้องอาศัยแรงงานอย่างมาก เพื่อแข่งขันกับเวลารวมไปถึงการขนส่งดาวเรืองเช่นกันที่ต้องใช้แรงงานเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างรวดเร็ว

2. การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรือง

จากการศึกษาพบว่าผู้ที่มีบทบาทที่สำคัญในธุรกิจนี้ได้แก่เกษตรกรและผู้ประกอบการค้า โดยมีบทบาทในเรื่องของการเตรียมสินค้า และการนำมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภค ซึ่งระบบการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองจะเน้นในเรื่องกระบวนการด้านการจัดการที่เหมาะสม เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต และประหยัดเวลาในการดำเนินงาน ซึ่งต้องมีความยืดหยุ่นและเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์และความต้องการของลูกค้า โดยการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

2.1 การจัดการโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง

การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง พบว่าเป็นการจัดการโลจิสติกส์ในส่วนของการเตรียมผลผลิตให้พร้อมต่อความต้องการของผู้บริโภค โดยมีขั้นตอนตั้งแต่การเตรียมผลผลิตจนถึงผู้ประกอบการค้านำไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค

ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.1.1 การพยากรณ์ความต้องการของสินค้า

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรจะมีการจดบันทึกถึงความต้องการของผลผลิตในช่วงต่างๆ แล้วนำมาประเมินถึงความต้องการผลผลิตในช่วงนั้น หรือทราบความต้องการจากผู้ประกอบการค้าโดยตรง จากนั้นจึงเตรียมผลผลิตให้พร้อมต่อความต้องการ ซึ่งส่งผลดีต่อเกษตรกรที่สามารถคำนวณได้ว่าตลาดในช่วงนั้นต้องการผลผลิตแบบใด เพื่อเป็นการเพิ่มผลกำไรในการจำหน่าย รวมไปถึงป้องกันจากปัญหาผลผลิตล้นตลาด หรือเป็นการตัดโอกาสในการจำหน่ายผลผลิตในกรณีผลผลิตขาดแคลน โดยประสบการณ์ในการเพาะปลูกสามารถช่วยให้เกษตรกรคาดการณ์ได้อย่างแม่นยำยิ่งขึ้น แต่ทั้งนี้ต้องอาศัยสิ่งแวดล้อมอื่นเข้ามาเป็นตัวแปรในการคาดการณ์ด้วย รวมไปถึงมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างเกษตรกรด้วยกันเอง หรือกับผู้ประกอบการค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของจิตติมา บุตรพันธ์ุ (2557) กล่าวว่า “ต้องคาดการณ์ความต้องการเพื่อการวางแผนการผลิต” เช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรืองถ้าสามารถพยากรณ์ความต้องการได้ก็จะทำให้เกษตรกรไม่สิ้นเปลืองวัตถุดิบในการเพาะปลูกมีผลผลิตตรงกับความต้องการของผู้บริโภคทำให้ได้ผลกำไรที่มากขึ้น

2.1.2 การดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

จากการศึกษาพบว่า เมื่อเกษตรกรรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้าแล้ว จะทำการบันทึกข้อมูล จากนั้นทำการจัดตารางการส่งสินค้า แล้วจึงทำการจัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อ นั้น เมื่อได้สินค้าครบถ้วนก็ทำการติดต่อให้ผู้ประกอบการค้ามารับผลผลิต โดยมีการตรวจสอบจากผู้

ประกอบการค้า ซึ่งการที่เกษตรกรมีการจัดบันทึกข้อมูลการสั่งซื้อนั้น สามารถที่จะป้องกันความผิดพลาดในการหาผลผลิตมาให้ผู้ประกอบการค้า รวมไปถึงการทำตารางการส่งสินค้าทำให้เกษตรกรสามารถวางแผนในการส่งสินค้า แต่ทั้งนี้เกษตรกรควรมีแผนรองรับในกรณีที่ไม่สามารถทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ โดยอย่างแรกควรที่จะทราบถึงความสามารถในการผลิตของตนเอง จากนั้นจึงวางแผนในการรับคำสั่งซื้อจากผู้ประกอบการค้า โดยในการดำเนินการตามคำสั่งซื้อนั้น ควรทำด้วยความละเอียดรอบคอบ และถูกต้อง

2.1.3 การบรรจุภัณฑ์และบรรจุหีบห่อ

จากการศึกษาพบว่า การบรรจุผลผลิตที่ในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งมีการคัดแยกตามขนาด สี และจำนวน โดยมีความเข้มงวดในการคัดแยกผลผลิต มีการบอกรายละเอียดกำกับอย่างครบถ้วน เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบและการขนย้ายผลผลิตของผู้ประกอบการค้า ในการบรรจุดาวเรืองนั้นต้องใช้ความระมัดระวัง ซึ่งการคัดแยกผลผลิตนั้นย่อมส่งผลดีต่อทั้งเกษตรกร และผู้ประกอบการค้า เพราะทำให้ทราบว่าผลผลิตเป็นเช่นไร เกิดความสะดวกสบาย และเป็นการประหยัดเวลาในการดำเนินธุรกิจ การที่เกษตรกรใส่ใจในการบรรจุผลผลิตลงบรรจุภัณฑ์ย่อมส่งผลให้ลดความเสียหายจากการขนส่งตัวผลผลิตมีมูลค่าตามที่ควรเป็นสอดคล้องกับงานวิจัยของกรรณิกา ประกอบบุญกุล (2556) กล่าวว่า “เกษตรกรมีการทำงานร่วมกันระหว่างกิจกรรม การรับซื้อ การบรรจุภัณฑ์และการส่งมอบ” โดยในธุรกิจดาวเรืองนั้นเกษตรกรจะเป็นผู้ดำเนินกิจกรรมในส่วนนี้ทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการบรรจุภัณฑ์ ที่เกษตรกรต้องเข้าใจในธรรมชาติของผลผลิต

2.1.4 การขนส่งและการจัดส่งผลผลิต

จากการศึกษา พบว่าเกษตรกรที่มีผลผลิตน้อยนำผลผลิตไปส่งให้ผู้ประกอบการค้าเอง โดยส่วนมากจะจัดส่งผลผลิตให้กับผู้ประกอบการค้าส่ง โดยคำนึงถึงความสมบูรณ์ของผลผลิต และมีเส้นทาง ระยะเวลาเพื่อจัดส่งผลผลิตให้ทันตามเวลาที่กำหนด รวมไปถึงการเลือกใช้ยานพาหนะ ซึ่งการเกษตรต้องนำผลผลิตไปส่งให้แก่ผู้ประกอบการค้าด้วยตนเองนั้น เกษตรต้องคำนึงผลผลิตไม่ให้เกิดความเสียหาย หรือเสียหายน้อยที่สุด เพราะเกษตรกรเป็นผู้รับความเสี่ยงที่เกิดขึ้นระหว่างการขนส่งสินค้า อีกทั้งการวางแผนในเรื่องของเส้นทางทำให้เกษตรกรสามารถจัดส่งผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว รวมไปถึงการใช้พาหนะที่เหมาะสม ย่อมส่งผลถึงค่าใช้จ่ายที่ลดลง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์ (2549) กล่าวว่า “เกษตรกรจะประสบปัญหาในด้านการจัดส่งถ้าเลือกยานพาหนะในการขนส่งที่ไม่เหมาะสม” ในการขนส่งดาวเรืองนั้นเกษตรกรจะใช้รถยนต์ทั้งนี้เพราะมีความเหมาะสมมากกว่าพาหนะอย่างอื่น หรือถ้าเป็นรถบรรทุกขนาดใหญ่ก็จะเป็นการใช้ยานพาหนะเกินความจำเป็น มีความสิ้นเปลืองเกิดขึ้นตามมา

2.2 การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง

การจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าดาวเรือง พบว่าเป็นการจัดการโลจิสติกส์ในส่วนของการนำผลผลิตของเกษตรกรไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภค โดยมีขั้นตอนตั้งแต่การจัดหาสินค้าไปถึงผู้บริโภค รวมถึงมีการบริการให้กับผู้บริโภคอีกส่วนหนึ่ง ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมการจัดการโลจิสติกส์ธุรกิจดาวเรืองของผู้ประกอบการค้าดาวเรืองไว้ 4 ขั้นตอน ดังนี้

2.2.1 การบริหารและการจัดเก็บสินค้า

จากการศึกษา พบว่า มีกำหนดสถานที่ที่ใช้ในการเก็บสินค้า โดยใช้บริเวณภายในร้าน ส่วนพื้นที่ที่ทำการซื้อขายนั้นอยู่บริเวณด้านหน้า โดยมีการจัดเก็บตามประเภทของสินค้า มีการตรวจสอบถึงจำนวนของสินค้า แล้วจัดบันทึก ซึ่งการที่ผู้ประกอบการค้าใช้บริเวณภายในร้านเป็นสถานที่จัดเก็บสินค้ามีข้อดีที่ผู้ประกอบการค้าไม่เสียเวลาในการนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับลูกค้า สามารถตรวจสอบได้ทันที และเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ รวมไปถึงการจัดบันทึกผู้ประกอบการค้าสามารถวางแผนในการจัดหาและกักเก็บสินค้าได้อีกด้วยต่างๆ สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงจิตร ภูพวง (2556) กล่าวว่า “ปัญหาการบริหารคลังสินค้าส่งผลกระทบต่อระบบการทำงานทั้งระบบ ทำให้ไม่สามารถส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้าได้ภายในเวลาที่กำหนด” เนื่องจากในธุรกิจดาวเรืองผลผลิตมีความต้องการทุกวัน ถ้าผู้ประกอบการค้าบริหารสินค้าคงคลังได้ไม่ดี ก็ทำให้เกิดปัญหาสินค้าไม่เพียงพอ เป็นการตัดโอกาสในการสร้างรายได้ หรือถ้ามีสินค้าเหลือค้างเป็นจำนวนมาก อาจทำให้ผู้ประกอบการค้าขาดทุนได้

2.2.2 การกระจายสินค้า

จากการศึกษา พบว่าเมื่อรับซื้อสินค้ามาจากเกษตรกรแล้วนั้นก็ทำการนำสินค้าดังกล่าวไปจำหน่ายต่อ โดยมีการติดต่อแหล่งที่จะรับสินค้าต่อจากผู้ประกอบการค้า จากนั้นประเมินความสามารถในการดำเนินธุรกิจของตนเอง โดยผู้ประกอบการค้าอาจมีแหล่งกระจายสินค้ามากกว่าหนึ่งแห่ง ซึ่งการกระจายสินค้าเป็นการเคลื่อนย้ายสินค้าจากเกษตรกรไปยังผู้บริโภค ผู้ประกอบการค้าควรคำนึงถึงช่องทางการจัดจำหน่ายให้ครอบคลุม เพื่อเป็นการเปิดโอกาสทางธุรกิจของผู้ประกอบการค้า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงินทุนและความสามารถของผู้ประกอบการค้า ซึ่งการกระจายสินค้าควรสอดคล้องกับงานวิจัยของจิตติมา บุตรพันธุ์ (2557) กล่าวว่า “การจัดช่องทางการจำหน่าย มีการจัดจำหน่ายได้หลายทาง ทั้งการจัดส่งกัวยเดี่ยวเส้นสดโดยตรงจากผู้ผลิตสู่พ่อค้าคนกลางหรือผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค” เช่นเดียวกับธุรกิจดาวเรืองที่ผู้ประกอบการค้าสามารถที่เลือกส่งให้กับร้านดอกไม้ หรือจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง ตามแต่ลักษณะที่ดำเนินธุรกิจอยู่

2.2.3 การขนส่งและการจัดส่งสินค้า

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการค้าใช้วิธีในการขนส่งโดยรถกระบะ เนื่องจากเหตุผลในเรื่องของความคุ้มค่าในการขนส่ง รวมไปถึงความรวดเร็ว มีการคำนวณถึงระยะทาง

และสภาพการจราจร และนัดหมายในการจัดส่งสินค้า รวมไปถึงช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดส่งสินค้า ซึ่งการเลือกพาหนะให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ประกอบการค้า ย่อมที่จะส่งผลให้มีกำไรมากขึ้นเป็นการลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น และการที่มีการวางแผนการเดินทางเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดเสียเวลาไปโดยเปล่าประโยชน์ แม้แต่การเลือกเวลาขนส่งที่เหมาะสมทำให้สินค้าอยู่ในสภาพที่ดีสามารถนำมาจำหน่ายได้ในราคาที่เหมาะสม สอดคล้องกับงานวิจัยของวงจิตร ภูวก (2556) กล่าวว่า “บริษัทจะเลือกพาหนะให้เหมาะสมกับปริมาณการสั่งซื้อ ตลอดจนวางแผนการขนส่งให้เกิดประสิทธิภาพ และประสิทธิผลสูงสุด” ในการซื้อขายระหว่างเกษตรกร กับผู้ประกอบการค้า นั้น ต้องคำนึงถึงจำนวนดาวเรืองที่รับซื้อมา เลือกใช้ใช้ยานพาหนะให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมไปถึงคำนึงสภาพการจราจรที่อาจส่งผลกระทบต่อในการจัดส่งสินค้า

2.2.4 การบริการลูกค้า

จากการศึกษา พบว่าผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการลูกค้าในด้านต่างๆ เพื่อสร้างความพอใจให้กับลูกค้า แล้วกลับมาทำการซื้อขายกับตน ซึ่งการที่ผู้ประกอบการค้ามีการบริการลูกค้าย่อมสร้างความแตกต่างในระหว่างผู้ประกอบการค้าด้วยกันเอง ทำให้ผู้บริโภคเห็นการเปรียบเทียบจนส่งผลถึงการตัดสินใจในการเลือกร้านค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ วงจิตร ภูวก (2556) กล่าวว่า “กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผักไฮโดรโปนิคส์ เน้นการใช้กลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ส่วนผสมทางการตลาด 4Ps คือ ซึ่งการสร้างคามพึงพอใจของลูกค้า เป็นส่วนผสมของแผนการตลาดนั้น” ธุรกิจดาวเรืองก็เช่นเดียวกันผู้ประกอบการค้าจะมีการบริการให้กับผู้บริโภคในลักษณะต่าง เช่น มีการลดราคา จัดโปรโมชั่น หรือให้คำปรึกษาในการเลือกดาวเรือง

ประโยชน์จากการวิจัย

จากการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจดาวเรืองและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจ เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า การจัดการระบบโลจิสติกส์ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์และแนวคิดในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วนรอบด้านในทุกประเด็นปัญหา เพื่อให้งานวิจัยมีคุณภาพน่าเชื่อถือจากผลการวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยขอเสนอแนะประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจและประโยชน์เชิงทฤษฎี ดังนี้

1. ประโยชน์เชิงการจัดการธุรกิจ

1.1 เกษตรกรผู้เพาะปลูกส่วนมากเป็นผู้ประกอบการที่บริหารงานเพียงคนเดียวอาจประสบปัญหาในด้านต่างๆ เช่นสภาพอากาศและ ศัตรูพืช ทำให้ในบางครั้งไม่สามารถผลิตได้เพียงพอกับความต้องการจึงควรมีการรวมกลุ่ม เพื่อทำการช่วยเหลือ และแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องต่างๆ เช่น มีการรวมตัวกันเพื่อต่อรองราคาปุ๋ย สารควบคุมวัชพืช หรือ ยาฆ่าแมลง ให้เกษตรกรสามารถซื้อได้ใน

ราคาที่ถูกลง อีกทั้งการกำหนดราคาดาวเรืองจากเกษตรกรเพื่อสอดคล้องกับต้นทุนที่ใช้ในการเพาะปลูก รวมไปถึงในกรณีดาวเรืองล้นตลาดเพื่อป้องกันการจำหน่ายตัดราคาตัวเองของเกษตรกร รวมไปถึงแบ่งปันประสบการณ์ที่เกษตรกรแต่ละรายมีเพื่อนำมาปรับใช้ในส่วนของตน ในส่วนของภาครัฐควรมีบทบาทในการให้ความรู้ และแหล่งเงินทุน

1.2 ในปัจจุบันดาวเรืองมีความต้องการมากขึ้น ทำให้มีผู้ที่สนใจในธุรกิจค้าดาวเรืองมากขึ้น ดังนั้นทางผู้ประกอบการค้าควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อให้มีการกำหนดราคาเป็นมาตรฐานเดียวกัน

1.3 เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาเป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง ทั้งทางการดำเนินธุรกิจดาวเรืองและการจัดการโลจิสติกส์

1.4 เกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าควรเล็งเห็นความสำคัญของการจัดการโลจิสติกส์มากขึ้น เนื่องจากในการศึกษางานวิจัยทำให้รับรู้ถึงประสิทธิภาพของการจัดการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้น

2. ประโยชน์เชิงทฤษฎี

2.1 จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องอาทิ ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจดาวเรือง รูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า ทำให้ผู้วิจัยสามารถนำมาสร้างวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัยและขอบเขตในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ครบถ้วน รอบด้านทุกประเด็นปัญหา และทำให้งานวิจัยมีคุณภาพ น่าเชื่อถือจากผลการศึกษาคั้งนี้

2.2 ในส่วนการจัดการโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นการจัดการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งปลายน้ำส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้า การประยุกต์ทฤษฎีในการวิจัยครั้งนี้จึงสามารถเป็นข้อมูลเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในเชิงวิชาการต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยในอนาคต

1. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าในจังหวัดนครปฐมเท่านั้น ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรมีศึกษากับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดใหญ่และศึกษาในพื้นที่อื่นๆด้วย

2. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองของทั้งเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าในจังหวัดนครปฐม ดังนั้นในการวิจัยครั้งถัดไปควรมีศึกษากลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันในภาคธุรกิจเดียวกัน

3. ในการวิจัยครั้งนี้ ได้ศึกษาเพียงปัญหาที่เกิดขึ้นของเกษตรกรผู้เพาะปลูก มิได้มีการนำเสนอการแก้ปัญหา เช่น ปัญหาในการซื้อปุ๋ย และสารเคมีในราคาแพง ซึ่งผู้วิจัยเสนอให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคาในการซื้อปุ๋ยและสารเคมีในคราวละหลายๆ เพื่อที่จะได้ซื้อในราคาที่ถูกลงในด้านกำหนดราคาตัวเรื่อง ถ้าเกษตรกรผู้เพาะปลูกมีการรวมกลุ่มกันจะมีอำนาจการต่อรองกับผู้ประกอบการค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิตได้

4. ในการวิจัยครั้งนี้ พบว่าในบางช่วงของการดำเนินธุรกิจมีการขาดแคลนแรงงานทั้งในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าตัวเรื่อง ทำให้ต้องมีการว่าจ้างแรงงานต่างจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามา ซึ่งต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นในการแก้ปัญหการขาดแคลนแรงงานควรมีการนำเทคโนโลยี หรือเครื่องจักรกลเข้ามาช่วยแบ่งเบาการทำงาน เช่น ระบบน้ำหยด เครื่องพ่นยาอัตโนมัติ หรือ เครื่องใส่ปุ๋ยอัตโนมัติ เพื่อลดค่าใช้จ่ายในส่วนของการว่าจ้างแรงงาน และเพิ่มความรวดเร็วในการดำเนินธุรกิจอีกทั้งป้องกันความผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการใช้แรงงานคน

5. ในการวิจัยครั้งนี้ ด้านโลจิสติกส์ในส่วนของเกษตรกรผู้เพาะปลูก ควรมีการบันทึกความต้องการสินค้าของลูกค้าในทุกครั้ง เพื่อเป็นฐานข้อมูลในการเพาะปลูกในรอบถัดไป ซึ่งต้องปฏิบัติตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยมีการจดตารางการส่งมอบสินค้าเพื่อป้องกันการส่งสินค้าล่าช้า หรือไม่ถูกต้อง และในการบรรจุหีบห่อตัวเรื่องนั้นอาจหาวัสดุอื่น เช่น ใสกล่อกันกระแทก เพื่อป้องกันตัวเรื่องไม่ได้รับความเสียหาย หรือวางแผนในการขนส่งในแต่ละรอบของการจัดส่ง

6. ในการวิจัยครั้งนี้ ด้านโลจิสติกส์ในส่วนของผู้ประกอบการค้าตัวเรื่องควรมีการวางแผนการใช้พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้า เช่น มีการแยกหมวดหมู่ และใกล้กับสถานที่จำหน่าย เพื่อเป็นการง่ายต่อการค้นหา และประหยัดเวลา ในส่วนของการกระจายสินค้าต้องมีข้อมูลของลูกค้าว่าต้องการสินค้าประเภทใด และจำนวนเท่าใด ซึ่งการจัดส่งสินค้านั้นควรใช้ยานพาหนะที่เหมาะสมกับปริมาณของสินค้า เพื่อเป็นการควบคุมค่าใช้จ่าย รวมไปถึงการบริการลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ เช่น มีบริการรับ-ส่งสินค้าให้ตรงต่อเวลาและส่งสินค้าให้ถูกต้องมีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้ามีการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ

7. ข้อจำกัดในการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจตัวเรื่องในครั้งนี้ ได้ศึกษาจากสถานประกอบการขนาดเล็ก บริหารงานแบบครอบครัว ไม่มีระบบการทำงานที่ชัดเจน ใช้ความสามารถของเกษตรกรผู้เพาะปลูกและผู้ประกอบการค้าเจ้าของกิจการเป็นหลัก จึงทำให้ไม่สามารถได้ข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์ในระดับองค์กร การศึกษาครั้งต่อไปควรจะศึกษาจากสถานประกอบการขนาดใหญ่ เพื่อที่จะสามารถศึกษากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจได้ครอบคลุมมากขึ้น เพื่อนำแนวทางไปพัฒนาการประกอบธุรกิจตัวเรื่องต่อไป

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- กมลชนก สุทธิวาหนฤพุฒิ และคณะ. (2546). **การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ที่อป.
- กรรณิกา ประกอบบุญกุล. (2556). “การจัดการโซ่อุปทานและแนวทางการลดต้นทุนการขนส่ง กลัวยหอมทองในจังหวัดปทุมธานี.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิตสาขาวิชาการ ประกอบการคณะวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยศิลปากร.
- เกษตร ปาวิชาต. (2557). **ธุรกิจการเกษตรคืออะไร**. เข้าถึงเมื่อ 4 ธันวาคม. เข้าถึงได้จาก <http://parttimebydee.blogspot.com>
- เกษม จันท์แก้ว. (2540). **โครงการสหวิทยาการบัณฑิตศึกษา สาขาวิทยาศาสตร์สิ่งแวดล้อม**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เครือฟ้า อุทธิยา. (2556). “แนวทางการพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการจัดการโลจิสติกส์ของ ธุรกิจกระเทียมอบแห้งไขมันต่ำ.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ จัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน สำนักวิชาการจัดการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. (2553). **โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชนกลยุทธ์สำหรับลดต้นทุน และเพิ่มกำไร**. กรุงเทพมหานคร: ดร.คำนาย อภิปรัชญาสกุล.
- จักรกริช หมอประกอบ. (2547). “ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการปฏิบัติงานของ ข้าราชการทหารในศูนย์อุตสาหกรรมป้องกันประเทศและพลังงานทหาร.” ปัญหาพิเศษ รัฐประศาสนศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารทั่วไป วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ณกฤษ เสวตนันท์. (2558). **โลจิสติกส์ไทย**. เข้าถึงเมื่อ 3 ตุลาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.prachachat.net>
- दनัย เทียนพุด. (2545). **การออกแบบและพัฒนาความรู้ในองค์กรโดยมออาชีพเพื่อมีอาชีพ**. กรุงเทพฯ: นาโกต้า.
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนี เลิศแสวงกิจ. (2542). **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: ว่างอักษร.
- ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2548). **การจัดการโลจิสติกส์**. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์. (2550). **การจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน**. กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.
- ไทยเกษตรศาสตร์. (2554). **พันธุ์ดาวเรืองอเมริกัน**. เข้าถึงเมื่อ 18 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaikasetsart.com /tag/พันธุ์ดาวเรืองอเมริกัน>

- ธนิต โสรัตน์. (2554). **เมื่อประเทศไทยอยากเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ ของภูมิภาคอินโดจีนและ
จีนตอนใต้**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธีรยุทธ วัฒนาสุโขค. (2542). **Entrepreneurship ฤาจะเป็นฟางเส้นสุดท้ายของระบบ
เศรษฐกิจไทย**. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์รัวีว
- นงนุช โสรัตน์. (2550). **การวิเคราะห์โครงการทางธุรกิจการเกษตร**. เอกสารประกอบการสอน
วิชา 119407 การจัดการและการพัฒนาธุรกิจการเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- นิमित นนทพันธาวาทย. (2554). **ความหมายของคำว่า ผู้ประกอบการหรือเ้าแก่**. เข้าถึงเมื่อ
11 ธันวาคม. เข้าถึงได้จาก <http://www.ryt9.com/s/ryt9/1053666>
- บุญอนันต์ เบญจบุตร. (2548). “การปรับปรุงประสิทธิภาพโซ่อุปทานในอุตสาหกรรมขนาดกลาง
และขนาดย่อม: กรณีศึกษาในบริษัทค้าส่งอาหารสัตว์.” ปรินญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- ปิยะภรณ์ ทรัพย์คำจันทร์. (2549). “ระบบการจัดการโลจิสติกส์ของสับปะรดนางแลภายใต้กรอบ
การจัดการห่วงโซ่อุปทาน.” วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง.
- พจนันท์ กรีธา และ ศิริลักษณ์ สุวรรณมาโจ. (2552). “การจัดการทางด้านโลจิสติกส์ของกลุ่ม
เกษตรกรสวนมะลิในเขตตำบลเจริญพลอำเภอบรรพตพิสัยจังหวัดนครสวรรค์.”
วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยนเรศวร.
- พีชเกษตรไทย. (2557). **รายงานประจำปี**. เข้าถึงเมื่อ 7 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก
<http://www.oae.go.th>
- เพ็ญศรี เลิศเกียรติวิทยา และสิริฐากร ชูทรัพย์. (2552). **การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ:
เอ็มพันธ์.
- รวีพร คูเจริญไพศาล. (2552). **การกระจายช่องทางการตลาดและลอจิสติกส์ = Marketing
channels of distribution and logistics**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- รุธีร์ พนมยงค์. (2547). **การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ในการจัดการโลจิสติกส์ในประเทศไทย**.
กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เวลาดี.
- เริงศักดิ์ กระจ่างจันทร์. (2549). “การจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงสีข้าวในเขต
จังหวัดร้อยเอ็ด.” วิทยานิพนธ์ปริญญาามหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหาสารคาม.

- วงจิตร ภูพวก. (2557). “กระบวนการจัดการโลจิสติกส์ของอุตสาหกรรมผนังคอนกรีตมวลเบา กรณีศึกษาบริษัทโซมิสโวิโคไลท์จำกัด.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 2 (พฤษภาคม-สิงหาคม).
- วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี (2556). ผู้ประกอบการ. เข้าถึงเมื่อ 9 ธันวาคม 2558. เข้าถึงได้จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/ผู้ประกอบการ>.
- วิทยา สุहतุดำรง. (2546). **วิถีแห่งโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน Logistics Case Study In Thailand**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พิจิตรการพิมพ์.
- วิโรจน์ สารรัตน์. (2545). **การบริหาร หลักการ ทฤษฎี ประเด็นทางการศึกษาและบทวิเคราะห์ องค์การศึกษาไทย**. กรุงเทพฯ: พิมพ์พิสูทธิ์.
- ศิริพร เลิศยิ่งยศ. (2557). “บทบาทภาครัฐและภาคเอกชนต่อการพัฒนาระบบการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการขนส่งด้วยรถบรรทุกกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทย.” วารสารวิชาการ Veridian E-Journal SU 7, 1 (มกราคม-เมษายน).
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2545). **องค์การและการจัดการ**. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.
- สนั่น เกชาวี และ ระพีพันธ์ ปีตาอะโส. (2555). “การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย.” วิจัยสาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี.
- สมคิด บางโม. (2547). **องค์การและการจัดการ**. กรุงเทพฯ: บริษัทจูนพับลิชซิง จำกัด.
- สุนทรี่ เจริญสุข. (2555). “การจัดการโลจิสติกส์เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน: กรณีศึกษาบริษัทวี-เซอร์ฟโลจิสติกส์จำกัด.” วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ 119,15 (มกราคม-มิถุนายน): 119-138.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2556). **ข้อมูลการผลิตสินค้าเกษตร**. เข้าถึงเมื่อ 18 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก <http://www.moac.go.th>.
- องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร. (2554). **ไม้ดอกไม้ประดับ**. เข้าถึงเมื่อ 18 พฤศจิกายน. เข้าถึงได้จาก <http://www.mof.or.th/web/agriculture>.
- อภิสิทธิ์ ประวัตีเมือง. (2544). “รูปแบบความสัมพันธ์และการสร้างสมการทำนายของกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจและภูมิความรู้ความชำนาญที่มีต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมในธุรกิจร้านหนังสือ”. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาจิตวิทยา อุตสาหกรรมและองค์การ คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อุบลรัตน์ แจ่มเจริญ. (2554). “ปัจจัยความสำเร็จของกระบวนการโลจิสติกส์ที่ส่งผลต่อมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจในธุรกิจอุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์แห่งหนึ่ง.” วิทยานิพนธ์ปริญญา มหาบัณฑิต สาขาวิชาการประกอบการ มหาวิทยาลัยศิลปากร.

เอื้อมพร วงศาโรจน์. (2522). **การวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจเบื้องต้น**. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ภาษาต่างประเทศ

อำนาจ วีระวนิช. (2551). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

Scarborough, N.M. and Zimmerer, T.W. (2003). **Effective small business management: an entrepreneurial approach**. 7th edition. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.

Sharma, K.T. (2003). **Entrepreneurial Performance in Role Perspective**. Paperback: Abhinav Publications.

Sexton and Bowman-Upton. (1991). **Experiences in Entrepreneurship and Small Business Management**. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.

Kuralko, D.F., and Hodgetts. R. M. (1998). **Entrepreneurship: A contemporary approach Fort Worth**. n.p.

Longenecker, J.G., Moore, C. W. and petty, J. (1994). **Small business management – an entrepreneurial emphasis small business management**. New York: J.W. South Western.





ภาคผนวก

แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัย

เรื่อง การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัด

นครปฐม

(สำหรับผู้ให้ข้อมูลหลัก-เกษตรกรผู้เพาะปลูกดาวเรือง)

วันที่ให้สัมภาษณ์ วันที่ เดือน พ.ศ.เวลา

สถานที่สนทนา

ประเด็นคำถามมีดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูลหลัก

1.1 ข้อมูลทั่วไป

- ประวัติของผู้ให้ข้อมูลหลัก
- หน้าที่ความรับผิดชอบ

1.2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ

- ลักษณะของธุรกิจ
- ระยะเวลาดำเนินการ
- ขนาดธุรกิจ
- การบริหารจัดการภายในองค์กร

2. รูปแบบการดำเนินธุรกิจดาวเรือง

- การดำเนินธุรกิจด้านวางแผน
- การดำเนินธุรกิจด้านลงทุน
- การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์
- การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากร

3. การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง

- ด้านการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า
- ด้านการดำเนินการตามคำสั่งซื้อของลูกค้า
- ด้านการบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ
- ด้านการขนส่งและจัดส่งผลผลิต

แบบสัมภาษณ์ที่ใช้ในการวิจัย

เรื่อง การดำเนินธุรกิจและการจัดการโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการธุรกิจดาวเรืองในจังหวัด

นครปฐม

(สำหรับผู้ให้ข้อมูลหลัก-ผู้ประกอบการค้าดาวเรือง)

วันที่ให้สัมภาษณ์ วันที่ เดือน พ.ศ. เวลา

สถานที่สนทนา

ประเด็นคำถามมีดังนี้

1. ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูลหลัก
 - 1.1 ข้อมูลทั่วไป
 - ประวัติของผู้ให้ข้อมูลหลัก
 - หน้าที่ความรับผิดชอบ
 - 1.2 ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ
 - ลักษณะของธุรกิจ
 - ระยะเวลาดำเนินการ
 - ขนาดธุรกิจ
 - การบริหารจัดการภายในองค์กร
2. รูปแบบการดำเนินธุรกิจดาวเรือง
 - การดำเนินธุรกิจด้านวางแผน
 - การดำเนินธุรกิจด้านลงทุน
 - การดำเนินธุรกิจด้านวัสดุอุปกรณ์
 - การดำเนินธุรกิจด้านบุคลากร
3. การจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจดาวเรือง
 - ด้านการบริหารและจัดเก็บสินค้า
 - ด้านการกระจายสินค้า
 - ด้านการขนส่งและจัดส่งสินค้า
 - ด้านการบริการลูกค้า

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ นางสาวนภลัย ณะวัฒน์
 วันเดือนปีเกิด 10 ตุลาคม 2530
 ที่อยู่ปัจจุบัน 455/57 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางขุนศรี เขตบางกอกน้อย
 กทม. 10700

ประวัติการศึกษา

พ.ศ. 2546-2549 สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย
 แผนการศึกษา คณิตศาสตร์-ภาษาอังกฤษ
 โรงเรียนสวนอนันต์
 พ.ศ. 2549-2553 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี
 คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์
 สาขาภาษาอังกฤษธุรกิจ มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์

ประวัติการทำงาน

พ.ศ. 2553-2555 เจ้าหน้าที่ Export order
 บริษัท Ever shiny Jewelry Creation Co.,Ltd.
 พ.ศ. 2555-2557 เจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวก (Customer service office)
 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด มหาชน
 พ.ศ. 2557-ปัจจุบัน ประกอบธุรกิจส่วนตัว