

## บทที่ 5

### สรุป อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์การจัดการธุรกิจค้าส่ง  
กระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ ด้วยตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า โดยใช้แนวคิดและทฤษฎี  
คือ แนวคิดของการค้าส่ง แนวคิดด้านการจัดการ ได้แก่ การจัดการ การผลิต การตลาด และการเงิน  
และแนวคิดห่วงโซ่แห่งคุณค่า ระเบียบวิธีการศึกษา ใช้วิธีเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์แบบ  
เชิงลึก (In-depth interviews) โดยสอบถามจากผู้ประกอบการค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูน 4 ราย  
และจังหวัดเชียงใหม่ 3 ราย ซึ่งข้อมูลที่รวบรวมได้นำมาวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (qualitative analysis)  
และนำมาสรุปผลในด้านการจัดการ และห่วงโซ่แห่งคุณค่า ของธุรกิจการค้าส่งกระเทียม ซึ่งผล  
การศึกษารูปได้ ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

##### 1. ลักษณะการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

###### 1.1 ด้านข้อมูลพื้นฐานของกิจการ

กิจการทั้ง 7 ราย ประกอบธุรกิจค้าส่งกระเทียมเป็นธุรกิจหลัก มีลักษณะการดำเนิน  
ธุรกิจเป็นกิจการที่มีเจ้าของคนเดียว 6 ราย และเป็นบริษัทจำกัด 1 ราย กิจการที่ผู้ประกอบการเป็นผู้  
เริ่มทำธุรกิจเอง มี 2 กิจการ และมีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจต่ำกว่า 10 ปี ส่วนผู้ประกอบการ 5 ราย  
สืบทอดกิจการต่อบิดามารดาเป็นรุ่นที่ 2 มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่าง 10 - 20 ปี  
2 ราย และระหว่าง 20 - 30 ปี 3 ราย ผู้ประกอบการเป็นชาย 5 ราย หญิง 2 ราย สำเร็จการศึกษาใน  
ระดับปริญญาตรีขึ้นไป

กิจการทั้งหมดมีปริมาณกระเทียมที่เข้ามา ไม่ต่ำกว่า 2 ,000 ตันต่อปี และ 5 กิจการ  
ประกอบธุรกิจอื่นด้วย ได้แก่ ธุรกิจค้าส่งสินค้าเกษตรตามฤดูกาล ทำธุรกิจลำไยอบแห้ง จำหน่าย  
บรรจุภัณฑ์สำหรับบรรจุกระเทียม เป็นต้น

## 1.2 ด้านการบริหารจัดการ

### 2.1 ด้านการจัดการ

กิจการมีโครงสร้างองค์กรที่ประกอบด้วยผู้ประกอบการ และแรงงานฝ่ายผลิต สำหรับกิจการที่มีขนาดใหญ่ มีการจ้างหัวหน้าฝ่ายผลิต และพนักงานฝ่ายบัญชี

กิจการมีการสรรหาและจ้างงาน ทั้งพนักงานประจำและพนักงานชั่วคราว ให้มีจำนวนเหมาะสมกับภาระงาน และมีการจ้างพนักงานชั่วคราวเพิ่มในช่วงที่มีการผลิตมาก

ผู้ประกอบการมีการอธิบายถึงลักษณะงาน และหน้าที่ที่ต้องทำอย่างชัดเจน โดยเลือกมอบหมายงานให้เหมาะสมกับพนักงาน มีการอบรมพนักงานด้วยการสอนงานและฝึกเรียนรู้ไปพร้อมกับการปฏิบัติงาน (on the job training) การติดตามประเมินผลงานของพนักงานมาจากผู้ประกอบการเอง และมาจากการประเมินผลงานเบื้องต้นจากหัวหน้างาน ที่ได้สังเกตในระหว่างการปฏิบัติงาน และผลการปฏิบัติงานที่ได้มีความเหมาะสมกับงานที่ได้รับมอบหมาย ทั้งคุณภาพและปริมาณงาน รวมถึงความประพฤตินิสัยบุคคล การประเมินผลงานของโกดังภายนอกที่รับจ้างผลิต ประเมินจากประสิทธิภาพการผลิตที่โกดังแต่ละแห่งผลิตได้

มีการให้ค่าตอบแทน และสวัสดิการตามความเหมาะสม ได้แก่ ค่าตอบแทนในการทำงานล่วงเวลา เบี้ยขยันสำหรับพนักงานที่ไม่ขาดงานในเดือนนั้น มีการจัดหาที่พักสำหรับแรงงานต่างถิ่น และแรงงานต่างด้าว มีการช่วยเหลือในกรณีเจ็บป่วย จัดงานเลี้ยงประจำปี และโบนัสประจำปี ซึ่งการให้สวัสดิการเพื่อจูงใจพนักงานในแต่ละกิจการจะแตกต่างกัน ส่วนปัญหาด้านการจัดการนั้นเป็นปัญหาแรงงานขาดแคลน และปัญหาการลางานบ่อย ต้องมีค่าตอบแทนที่สูงขึ้นเพื่อเป็นแรงจูงใจ

### 2.2 ด้านการผลิต

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต คือ กระเทียม ซึ่งแหล่งวัตถุดิบมีทั้งกระเทียมไทยและกระเทียมจากจีน จัดซื้อได้โดยตรงกับเกษตรกรผู้ปลูก หรือจัดซื้อผ่านนายหน้า และพ่อค้าท้องถิ่น สำหรับกระเทียมจากจีนจัดซื้อผ่านพ่อค้านำเข้าเท่านั้น กิจการมีเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบกระเทียมจากแหล่งต่างๆ คือ พิจารณาจากราคา คุณภาพที่ต้องการ และปริมาณ ที่มีความเหมาะสมในการเก็บเป็นวัตถุดิบคงคลัง

มีการ ตรวจรับกระเทียมทั้งคุณภาพ และปริมาณก่อนนำไปจัดเก็บในโกดัง ซึ่ง กระเทียมสดมีการจัดเก็บโดยการแขวนผึ่งลมไว้จนแห้ง ส่วนกระเทียมแห้งนำมาเก็บโดยการป็น เป็นกอง ซึ่งก่อนนำมาเก็บเป็นกองจะมีการรดน้ำยาลงพื้นเพื่อป้องกันแมลง มีการทำข้อมูล ของ กระเทียมที่เก็บในโกดัง

การจัดการวัตถุดิบคงคลัง มีการเก็บกระเทียมสดเป็นวัตถุดิบคงคลังไว้ส่วนหนึ่ง ในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว หลังจากนั้นจึงมีการซื้อเก็บกระเทียมแห้งเป็นวัตถุดิบคงคลังตามมา โดยซื้อเก็บ ทั้งกระเทียมไทยและกระเทียมจากจีนตลอดทั้งปี เพื่อให้มีวัตถุดิบมาผลิตและจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี จนกระทั่ง ไปถึงฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตในปีถัดไป

การคัดเลือกกระเทียมมาผลิต มีการคัดเลือกกระเทียม จากลักษณะคุณภาพที่ลูกค้า ต้องการ ความสะดวกในการนำออกมาแปรรูป และคุณภาพของกระเทียมที่สามารถเก็บไว้ได้นาน นอกจากนี้มีการเลือกกระเทียมที่ซื้อมาในราคาถูกมาผลิตก่อน การแปรรูปกระเทียมทุกประเภทใช้ แรงงานคนเป็นส่วนใหญ่ มีเพียงการใช้เครื่องจักรในการแกะกลีบกระเทียมเท่านั้น

ผู้ประกอบการมีการควบคุมการผลิตด้วยตัวเอง และ บางกิจการมีการมอบหมายให้ หัวหน้าฝ่ายผลิตดูแลการผลิตด้วย มีการควบคุมคุณภาพกระเทียมในระหว่างการผลิตและก่อนทำ การบรรจุถุงที่จะส่งให้ลูกค้า ผู้ประกอบการที่จ้างผลิตไม่มีการควบคุมการผลิตในโกดังรับจ้าง ดู เพียงประสิทธิภาพงานที่โกดังรับจ้างผลิตได้เท่านั้น

ปัญหาที่เกิดขึ้นในด้านการผลิต คือ การจัดซื้อวัตถุดิบกระเทียมที่ได้ไม่ครบตาม จำนวนที่ตกลงกับเกษตรกร หรือพ่อค้า และพบความเสียหายจากการเก็บรักษากระเทียม นอกจากนี้ พบปัญหากระเทียมมีส่วนเสียหายจากการใช้เครื่องแกะกระเทียม และการควบคุมการผลิตพบว่า งาน ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร ถ้าผู้ประกอบการ ไม่อยู่ดูแลการผลิตด้วยตนเอง

### 2.3 ด้านการตลาด

กลุ่มลูกค้ามีความต้องการกระเทียมแต่ละประเภท ที่แตกต่างกันไปตามความ ต้องการใช้ พบว่า กระเทียมแห้งที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป เป็นกระเทียมที่จำหน่ายภายในภาคเหนือ ให้กับพ่อค้าคนกลาง สำหรับกระเทียมหัวทั้งกระเทียมมัดจุก และกระเทียม หัวเดี่ยว เป็นที่นิยมใน กลุ่มผู้บริโภคในภาคกลาง และกระเทียมแกะกลีบเป็นที่นิยมอย่างมากของผู้บริโภคทุกกลุ่ม เพราะ สะดวกในการที่ผู้บริโภคนำไปใช้ ทั้งพ่อค้าปลีกที่นำไปบรรจุขายใหม่ และกลุ่มโรงงาน

อุตสาหกรรมที่นำไปใช้ได้เลย สำหรับความนิยมกระเทียมไทย และกระเทียมจากจีนนั้น ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้ของผู้บริโภคเช่นเดียวกัน

การตั้งราคาขายกระเทียม อาศัยอุปสงค์และอุปทานของตลาด การตกลงราคาซื้อขายอ้างอิงจากราคาของตลาดกลาง กรุงเทพมหานครเป็นหลัก และอีกปัจจัยที่กำหนดราคาซื้อขายคือ คุณภาพกระเทียม สำหรับกระเทียมแห้งที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป ผู้ประกอบการกำหนดราคาจากต้นทุนที่ซื้อมา นำหนักที่สูญเสียในระหว่างการเก็บก่อนจำหน่าย การซื้อขายมีการให้เครดิตในการชำระเงิน ไม่เกิน 15 วัน สำหรับลูกค้าประจำ ส่วนลูกค้าใหม่ซื้อขายเป็นเงินสดเท่านั้น

ช่องทางการจำหน่ายกระเทียมที่ผ่านการแปรรูปแล้ว คือ ตลาดค้าส่งในกรุงเทพมหานคร ตลาดค้าส่งในภูมิภาคต่างๆ และโรงงานอุตสาหกรรมภายในประเทศ มีการซื้อขายวัตถุดิบกระเทียมแห้ง และกระเทียมที่แปรรูปแล้ว ในระหว่างเครือข่ายทางการค้าของพ่อค้าส่งอีกด้วย

การส่งเสริมการขาย มีการบริการจัดหารถ และมีรถขนส่งกระเทียมที่พร้อมจำหน่ายแล้วไปให้ลูกค้า โดยรถขนส่งของบริษัทที่มีมาตรฐาน และมีประกันความเสียหายของสินค้าในระหว่างขนส่ง การค้าส่งกระเทียมของผู้ประกอบการไม่มีการโฆษณา ส่วนใหญ่อาศัยการบอกต่อจากลูกค้าเดิม และเครือข่ายทางการค้า ทั้งนี้สินค้ากระเทียมที่จำหน่ายต้องมีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

ปัญหาด้านการตลาด พบว่า หากสินค้าไม่ได้คุณภาพ หรือลูกค้าไม่พอใจในสินค้า ลูกค้ามีการขอลดราคาสินค้า หรือมีการส่งของกลับคืน รวมถึงลูกค้ามีการขอลดปริมาณกระเทียมที่ได้สั่งซื้อลงจากตอนแรก หากกระเทียมมีราคาแพงมากขึ้น และปัจจุบันมีคู่แข่งในการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น ลูกค้ามีโอกาเลือกซื้อสินค้าได้หลายช่องทางมากขึ้น การกระจายสินค้าไปตามภูมิภาคต่างๆ ยังมีค่าใช้จ่ายที่สูง

#### 2.4 ด้านการเงิน

กิจการ 4 ราย มีการบันทึกและทำบัญชีอย่างง่าย โดยการบันทึกการค้าซื้อขาย รายรับ รายจ่าย ลูกหนี้และเจ้าหนี้ และการชำระเงินของลูกค้า โดยอาศัยความเข้าใจของผู้ประกอบการเอง แต่มีผู้ประกอบการ 3 ราย มีการจ้างพนักงานมาทำบัญชี

การซื้อวัตถุดิบกระเทียมที่ไม่ผ่านการแปรรูป โดยใช้เงินสดทั้งหมด แต่การขาย  
กระเทียม มีการขายเชื่อให้กับลูกค้าประจำ การชำระเงินไม่เกิน 15 วัน ระยะเวลาการให้เงินเชื่อนั้น  
แล้วประวัติการชำระเงินของลูกค้า สำหรับลูกค้ารายใหม่ มีการขายโดยใช้ชำระเป็นเงินสดเท่านั้น

แหล่งที่มาของเงินทุน คือ เงินลงทุนส่วนตัวและผลกำไรจากการทำธุรกิจ และมีการ  
กู้ยืมเงินระยะสั้น จากจากธนาคาร เพื่อมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเสริมสภาพคล่องของ  
กิจการ กิจการมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจมากเป็นอันดับหนึ่ง คือ ค่าวัตถุดิบกระเทียม อันดับ  
สอง คือ ค่าแรงงาน

ปัญหาด้านการเงิน คือ ลูกค้าชำระเงินช้ากว่ากำหนด ส่งผลต่อการดำเนินงาน และ  
สภาพคล่องของกิจการ กิจการที่ไม่มีการทำระบบข้อมูลบัญชีและการเงิน ทำให้ไม่สามารถทราบ  
ต้นทุนที่แท้จริงได้ โดยเฉพาะกิจการค้าส่งกระเทียมมีปริมาณการผลิตมาก และมีการทำธุรกิจอื่น  
ควบคู่ไปด้วย

## 2. การวิเคราะห์ห่วงโซ่แห่งคุณค่าของการจัดการธุรกิจค้าส่งกระเทียมในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

ลักษณะเส้นทางและการค้ากระเทียมไทยของกิจการ มีการจัดหาคณะกรรม  
ภายในประเทศในภาคเหนือ ทั้งการตกเขียวกระเทียมสดกับเกษตรกร มีการชำระเป็นเงินสดทันที  
ในปริมาณและราคาที่ตกลงกัน เมื่อผลผลิตออกกิจการมีการนำรถไปขนส่งเอง สำหรับกระเทียมที่  
ไม่มีการตกเขียว เกษตรกรมีการเก็บไว้เองบางส่วน จำหน่ายให้พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น พ่อค้าส่ง  
หรือจำหน่ายให้กับสหกรณ์ ผู้ค้าทุกระดับมีการแขวนฝั้เป็นกระเทียมแห้ง รวมถึงกิจการมีการ  
จัดซื้อกระเทียมสดมาเพื่อจำหน่ายเข้าโรงงานกระเทียมคองบางส่วน และอีกส่วนมีการแขวนฝั้เป็น  
กระเทียมแห้งเช่นเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีการเก็บกระเทียมในท้องถิ่น เพื่อเก็บกำไร จากการ  
คาดการณ์แนวโน้มราคากระเทียม การค้ามีความต้องการของลูกค้าเป็นตัวดึงกระเทียมออกสู่ตลาด  
ต้องอาศัยประสบการณ์ของผู้ค้าที่ต้องรู้จังหวะในการซื้อเก็บกระเทียม และจังหวะขายออก  
กระเทียมที่ฝั้แห้งไว้ กิจการต้องให้กระเทียมคงคลังหมุนเวียนเร็ว เพื่อลดความเสี่ยงจากการสูญเสีย  
จากการเก็บ หากราคา 3 กิโลกรัมแห้ง มากกว่าราคา 10 กิโลกรัมสดที่ซื้อมา และรวมกับต้นทุนอื่นๆ  
เมื่อมีการคาดการณ์ว่าได้ กำไร มีการดึงกระเทียมแห้งส่วนนี้ออกจากคลัง มาผลิต หรือมีการจัดซื้อ  
กระเทียมแห้งจากแหล่งจัดซื้ออื่นมาผลิต มีการนำมาผลิตเป็นกระเทียมมัดจุก กระเทียมหัวเดี่ยว และ

กระเทียมแคะกลีบ โดยมีการคัดเกรด ก่อนบรรจุถุงตาข่ายขนาดต่างๆ เพื่อจำหน่ายให้ตลาดภายในประเทศ ส่งออกไปต่างประเทศ และจำหน่ายให้โรงงานทั้งอาหารและยาโดยผ่านนายหน้า

ลักษณะเส้นทางและการค้ากระเทียมจีนของกิจการ กระเทียมจากจีน สามารถเข้ามาได้หลายด่าน หากเป็นภาคเหนือ กระเทียมที่เข้ามาส่วนใหญ่เป็นด่านเชียงแสน และด่านแม่สาย ลักษณะกระเทียมที่เข้ามีลักษณะที่ตัดจุกแล้วและคละเกรด พ่อค้านำเข้ามีการเก็งกำไรอจังหวะขายออกเช่นเดียวกับพ่อค้าส่ง ต้องอาศัยความสัมพันธ์กับผู้ค้านำเข้า ในการซื้อกระเทียมจีน การค้าต้องอาศัยความต้องการของผู้บริโภคเป็นตัวดึงกระเทียมออกสู่ตลาดเช่นกัน จึงทำการสั่งซื้อจากพ่อค้านำเข้า ไม่มีการเก็บกระเทียมจีนไว้ปริมาณมาก และไม่นิยมเก็บกระเทียมจีนไว้เก็งกำไร กระเทียมนำมาผลิตเป็นกระเทียมหัวเดียว และกระเทียมแคะกลีบ โดยมีการคัดเกรด ก่อนบรรจุถุงตาข่ายขนาดต่างๆ เพื่อจำหน่ายไปยังตลาดภายในประเทศ และจำหน่ายให้โรงงานทั้งโรงงานอาหาร และโรงงานยา โดยผ่านนายหน้าเช่นกัน

## 5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษา พบว่า การจัดการธุรกิจค้าส่งมีลักษณะ ดังนี้ กิจการค้าส่งกระเทียมจัดเป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีลักษณะเป็นเจ้าของคนเดียว ลักษณะการจดทะเบียนไม่เกิน 25 ล้านบาท มีการจ้างงานเป็นพนักงานประจำไม่เกิน 40 คน ส่วนใหญ่มีการจ้างงานเป็นพนักงานชั่วคราว และมีการจ้างตามฤดูกาล และมีค่าแรงขั้นต่ำเฉลี่ยอยู่ที่ 160 บาทต่อวัน แล้วแต่อัตราค่าแรงขั้นต่ำตามกฎหมายของพื้นที่ มีการให้สวัสดิการที่เหมาะสม ซึ่งเป็นลักษณะของการค้าสินค้าด้านการเกษตร การผลิต กิจการต้องใช้พื้นที่ในโกดังเก็บกระเทียมมาก ตั้งอยู่ห่างไกลชุมชน ไม่รบกวนชุมชน ไม่มีความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ อากาศถ่ายเทได้ดี มีการเก็บกระเทียมหมุนเวียนตลอดทั้งปี การผลิตใช้เครื่องจักรที่ไม่ซับซ้อน การบำรุงรักษาง่าย และยังต้องอาศัยแรงงานคนจำนวนมาก ดังนั้นแรงงานที่ใช้ไม่จำเป็นต้องมีทักษะและความรู้มาก การจำหน่ายกระเทียมเข้าตลาดต้องมีการแปรรูป ทั้งกระเทียมมัดจุก กระเทียมหัวเดียว และกระเทียมแคะกลีบ มีการบรรจุถุงตาข่ายขนาดต่างๆ และมีการแบ่งเกรดตามขนาดกระเทียมก่อนจำหน่าย การตลาด มีช่องทางการจำหน่าย ไปยังพ่อค้าส่งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ไปยังพ่อค้าปลีกและผู้บริโภค สำหรับการจำหน่ายเข้าโรงงานทั้งอาหารและยา มีการจำหน่ายผ่านนายหน้ามากกว่าการติดต่อขายโดยตรง นอกจากนี้ยังมีการซื้อขายใน

ระหว่างพ่อค้าด้วยกันเอง การกำหนดราคาขึ้นอยู่กับกลไกตลาด ราคาอ้างอิงจากราคาตลาดค้าส่งใน  
 กรุงเทพฯเป็นราคาในการเจรจาซื้อขาย ทั้งช่วงฤดูกาล ความต้องการของลูกค้า และประมาณ  
 กระทบในตลาด มีการลดราคาให้ลูกค้า หากกระทบที่จำหน่ายและส่งไปไม่ได้คุณภาพตามที่  
 ลูกค้าต้องการ การเงิน ใช้เงินลงทุนในด้านสินทรัพย์ไม่สูงมาก เครื่องจักรที่ใช้ไม่ซับซ้อน และราคา  
 ไม่แพงมาก แต่ต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในการจัดเก็บกระทบทั้งกระทบแห้งและกระทบ และ  
 บริหารวัตถุดิบคงคลัง ใช้เงินทุนหมุนเวียนประมาณ 18 ล้านบาท แหล่งของเงินทุนมีเงินลงทุนใน  
 ส่วนของเจ้าของ และกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์ทั่วไป การค้ากระทบมีการให้เครดิตการชำระ  
 เงินแก่ลูกค้าประจำไม่เกิน 15 วัน หากเป็นโรงงานที่ต้องให้เครดิตการชำระเงินนาน มีการจำหน่าย  
 ผ่านนายหน้าแทน ซึ่งได้รับเงินเร็วกว่า ลักษณะการค้าเป็นธุรกิจที่หมุนเวียนวัตถุดิบและเงินทุนเร็ว  
 ดังนั้นจึงมีความสามารถที่ชำระเงินกูได้ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ทิรธรักษ์ วงศ์พันธ์ (2549) ที่  
 ศึกษาการจัดการธุรกิจหอมแดงของผู้ค้าคนกลางในอำเภอบ้านไถ่ จังหวัดลำพูน ที่มีลักษณะของ  
 กิจการที่เป็นกิจการขนาดเล็ก และมีลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีการจ้างพนักงานประจำไม่เกิน  
 40 คน และมีการจ้างพนักงานชั่วคราว จำนวนมากขึ้นอยู่กับช่วงฤดูการผลิต ต้องมีโกดังในการ  
 แขนงเก็บหอมแดง ที่มีอากาศถ่ายเทเช่นเดียวกับกระทบ การผลิตอาศัยแรงงานคนจำนวนมาก ใน  
 การตัดราก ทำความสะอาด และมัดจุก ไม่มีการนำเครื่องจักรมาใช้ ดังนั้นแรงงานไม่จำเป็นต้องมี  
 ทักษะและความรู้มาก และใน ด้านเงิน ลงทุน ที่มีทั้งเงินทุน ส่วนของเจ้าของ และมีการอาศัยเงิน  
 ลงทุนจากภายนอก โดยการกู้ยืมเงินจากธนาคาร เพื่อมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการเสริมสภาพ  
 คล่องของกิจการ และมีลักษณะคล้ายกับการศึกษาของ พิทยา จอมวงศ์ (2551) ที่ศึกษาเรื่อง  
 ดำเนินงานของธุรกิจผลิตเชื้อเห็ดฟางของอำเภอมะทะ จังหวัดลำปาง มีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบ  
 วิสาหกิจขนาดเล็ก มีลักษณะที่เป็นเจ้าของคนเดียว มีแรงงาน 20-50 คน การผลิตใช้แรงงานคน  
 จำนวนมาก แรงงานไม่จำเป็นต้องมีทักษะและความรู้มาก มีการให้ค่าแรงขั้นต่ำตามกฎหมายของ  
 พื้นที่ และให้สวัสดิการตามความเหมาะสม มีการขายเชื้อแก่ลูกค้าไม่เกิน 3 สัปดาห์ ด้านเงินลงทุน  
 ที่มีทั้งเงินทุน ส่วนของเจ้าของ กำไรของกิจการ และกู้ยืมเงินจากธนาคาร เพื่อมาใช้เป็นเงินทุน  
 หมุนเวียนในการเสริมสภาพคล่องของกิจการ

จากการศึกษาห่วงโซ่แห่งคุณค่ากิจการค้าส่งกระทบ พบว่า กิจการมีการจัดซื้อ  
 กระทบทั้งภายในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศจีน มีการจัดซื้อทั้ง

จากเกษตรกร พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น พ่อค้าส่ง และผู้นำเข้าจาก หลังรับกระเทียมไป กระบวนการจัดเก็บ ทำความสะอาด แปรรูป คัดเกรด และบรรจุ โดยมีการเพิ่มคุณค่าของกระเทียม จากการจัดการวัตถุดิบคงคลัง และการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า หลังการแปร รูปมีการขนส่งและจำหน่ายกระเทียมไปยังตลาด ซึ่งได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมอาหาร และ ตลาดค้าส่งทั้งใน กรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัด รวมถึงส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ ซึ่งและ สอดคล้องกับการศึกษาของ กิ่งกร นรินทรกุล ณ อยุธยา และ รุ่งทิพย์ สุขกำเนิด (2551) ที่ได้ศึกษา เรื่อง ข้อตกลงการค้าเสรีไทย-จีน และการปรับตัวในธุรกิจผักผลไม้ พบว่า การค้ากระเทียมใน ประเทศไทย ประกอบด้วยเกษตรกรผู้ปลูกผลิต หรือเก็บรวบรวมด้วย จำหน่ายให้พ่อค้ารวบรวมใน ท้องถิ่น พ่อค้าส่ง ผู้นำเข้ากระเทียมจากจีน มีการจำหน่ายให้พ่อค้าส่งรวบรวมและทำการแปรรูป คัด เกรด และบรรจุถุงใหม่ เพื่อจำหน่ายให้ตลาดค้าส่งในกรุงเทพ และต่างจังหวัด ซึ่งกระจายสินค้าไป ยังตลาดค้าปลีก และผู้บริโภคนอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายไปแปรรูปในโรงงานอุตสาหกรรมที่ หลากหลายอีกด้วย และงานวิจัยของ Agriculture forestry and fisheries (2010) ได้ศึกษาถึงห่วงโซ่ คุณค่าของกระเทียมในแอฟริกา พบว่า ห่วงโซ่คุณค่าของตลาดกระเทียม ประกอบด้วยเกษตรกรผู้ ปลูก ทำการเก็บเกี่ยวและตากแห้ง ทำความสะอาด คัดเลือก จัดเกรดคุณภาพตามมาตรฐาน และทำ การบรรจุ และมีการนำเข้า กระเทียมส่วนหนึ่ง จากต่างประเทศ ทำการจัดเก็บ ขนส่ง และกระจาย สินค้า ไปยังผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก โรงงานอาหาร ภายในประเทศ และมีการ ส่งออก ไปยังต่างประเทศ สิ่งที่แตกต่างกันกับห่วงโซ่แห่งคุณค่าของกระเทียมไทย คือ ประเทศแอฟริกาเกษตรกรสามารถปลูก กระเทียมเป็นเชิงพาณิชย์ แต่เกษตรกรไทยส่วนใหญ่เป็นเพียงผู้ผลิตกระเทียมเท่านั้น ส่วนในด้าน พาณิชย์เป็นการค้าของพ่อค้าในระดับต่างๆ

### 5.3 ข้อค้นพบ

ธุรกิจค้าส่งกระเทียมเป็นธุรกิจขนาดเล็ก แต่ทางราชการต้องให้มีการจดทะเบียน การค้าในการประกอบธุรกิจ กระเทียมเป็นสินค้าตามฤดูกาล มีฤดูปลูก มีฤดูการเก็บเกี่ยว และมีอายุ การเก็บรักษา การบริหารจัดการวัตถุดิบคงคลังเป็นสิ่งสำคัญ อาศัยประสบการณ์ของผู้ค้าที่ต้องรู้ จังหวะในการซื้อเก็บกระเทียม และจังหวะขายออก ต้องมีโกดังจัดเก็บขนาดใหญ่ อากาศถ่ายเท สะดวก อยู่ห่างไกลชุมชนพอสมควร ระยะเวลาการเก็บรักษาทำให้กระเทียมมีน้ำหนักสูญเสีย ยิ่ง



เก็บไว้นานยังมีการสูญเสียมาก และพบว่ากิจการค้าส่งมีการเก็บกระเทียมเพื่อเก็งกำไร โดยการคาดการณ์ราคาของกระเทียมที่เพิ่มสูงขึ้น มีการเช่าห้องเย็นในการจัดเก็บ เพื่อรักษาคุณภาพ ลดความเสี่ยงจากวัตถุดิบขาดแคลนและเสียหายด้วย ลักษณะการค้ามีทั้งการค้ากระเทียมสด และกระเทียมแห้ง ซึ่งมีการนำมาแปรรูปก่อนจำหน่ายทั้งมัดจุก ตัดหัวเดียว แคะกลีบ และมีการคัดเกรดก่อนจำหน่าย อาศัยแรงงานเป็นส่วนใหญ่ แรงงานที่ใช้ไม่จำเป็นต้องมีทักษะหรือความรู้ การขายหากกระเทียมในตลาดมีมาก ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองราคา แต่หากกระเทียมในตลาดมีน้อย ตลาดมีความต้องการกระเทียมมาก พ่อค้าส่งมีอำนาจในการต่อรองราคา การเงินมีการให้เครดิตการชำระเงินแก่ลูกค้าไม่เกิน 15 วัน สำหรับตลาดค้าส่ง และมีการขายผ่านนายหน้า สำหรับจำหน่ายเข้าโรงงาน ซึ่งได้รับเงินเร็วกว่า และทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนเร็วในกิจการ

การค้าส่งกระเทียมไทย พบว่า ผู้ค้ากระเทียมมีเครือข่ายการค้าระหว่างกัน ในลักษณะที่ผู้ปลูกและผู้ค้าเป็นอิสระต่อกัน ไม่ได้เป็นลูกข่ายซึ่งกันและกัน แต่มีการซื้อขายระหว่างกัน สามารถซื้อขายทั้งกับเกษตรกร พ่อค้ารวบรวม สหกรณ์ และพ่อค้าส่งรายอื่น สำหรับกระเทียมจีนสามารถเข้าได้ทุกด่านของประเทศ และมีการจำหน่ายไปยังผู้บริโภคได้ทั่วประเทศ แต่ส่วนใหญ่กระเทียมที่เข้ามาในกิจการค้าส่งในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่ มาจากด่านเชียงแสน และแม่สาย ด้วยการขนส่ง และต้นทุนที่ถูกกว่า อีกทั้งต้องมีเครือข่ายการค้ากับผู้ค้านำเข้า จึงสามารถจัดซื้อกระเทียมจีนได้

#### 5.4 ข้อเสนอแนะ

ธุรกิจค้าส่งกระเทียม มีการใช้แรงงานคน พนักงานไม่ต้องอาศัยทักษะหรือความรู้ และมีความต้องการแรงงานเป็นช่วงฤดูกาล ดังนั้น จึงควรใช้แรงงานท้องถิ่น โดยมีการให้สวัสดิการที่จูงใจ ให้ค่าแรงที่สามารถแข่งขันได้ในชุมชนนั้น หรือให้ค่าแรงที่เท่ากับที่แรงงานไปทำพืชชนิดอื่น ให้ความปลอดภัยด้านสุขอนามัยในการทำงาน ด้วยสังคมที่เป็นชนบทสวัสดิการมีการเลี้ยงอาหารกลางวัน เป็นต้น โกดังกระเทียมควรอยู่นอกชุมชน และสร้างความเข้าใจให้กับชุมชนในด้านเสียง กลิ่น และฝุ่นที่เกิดจากการผลิต เพื่อให้ชุมชนมีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ

การค้ากระเทียมระหว่างผู้ปลูกและผู้ค้าส่งไม่ได้เป็นลูกข่ายกัน และปัจจุบันที่ตลาดเป็นของผู้ผลิตมากขึ้น ทั้งผลผลิตที่ไม่เพียงพอกต่อการบริโภค ภัยธรรมชาติต่างๆ ดังนั้น เพื่อให้ได้

ประโยชน์ต่อกัน ควรมีการให้ราคาที่ยุติธรรม และมีการรับผิดชอบด้านการขนส่ง เพื่อให้เกษตรกร มีความเต็มใจที่จำหน่ายให้ และการค้ากระเทียมระหว่างผู้ค้าก็เป็นอิสระต่อกัน ด้วยศักยภาพในการ ผลิตที่แตกต่างกัน จึงต้องมีการซื้อขายระหว่างกัน ดังนั้น การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ค้า และเกษตรกร ให้มีเครือข่ายการค้าระหว่างกันจึงมีความสำคัญ

### 5.5 ข้อเสนอแนะในการศึกษาค้นคว้าครั้งต่อไป

นอกจากธุรกิจค้าส่งกระเทียม ยังมีธุรกิจที่เกี่ยวกับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรม เกษตรอื่นๆมากมาย ที่ธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นควรมีการศึกษาสินค้าเกษตรอื่นร่วมกัน เช่น พืชกลุ่มเครื่องเทศ กระเทียม หอมแดง พริกไทย หรือพืชชนิดอื่น เพื่อนำมาเปรียบเทียบกันว่ามีความ คล้ายคลึงหรือมีความแตกต่างกัน ในการจัดการระบบการค้าส่ง และระบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า