



การประชุมเชิงวิชาการทางบริหารธุรกิจระดับชาติ
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ครั้งที่ 4
2 - 3 กรกฎาคม 2558
ณ โรงแรมดิเอ็มเพรส จังหวัดเชียงใหม่



ประกาศมหาวิทยาลัยแม่โจ้

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบพิจารณาผลงานของการจัดประชุมวิชาการระดับชาติ
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

อนุสนธิประกาศมหาวิทยาลัยแม่โจ้ ลงวันที่ ๒๕ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๘
ได้แต่งตั้งคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบพิจารณาผลงานของการจัดประชุมวิชาการระดับชาติ
มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ไปแล้ว นั้น เนื่องด้วยมีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ
ตั้งนั้น เพื่อให้การดำเนินการดังกล่าวเป็นไปด้วยความเรียบร้อย จึงให้ยกเลิกประกาศมหาวิทยาลัย
แม่โจ้ ลงวันที่ ๒๕ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๘ และแต่งตั้งคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบ
พิจารณาผลงานของการจัดประชุมวิชาการระดับชาติ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ดังนี้

- | | | |
|-----|--------------------------------|----------------|
| ๑. | รองศาสตราจารย์ ดร.จงบดินทร์ | แสงอภิวิริยะ |
| ๒. | รองศาสตราจารย์ ดร.บุญพรรณ | วิงวอน |
| ๓. | รองศาสตราจารย์ ดร.พยอม | วงศ์สารศรี |
| ๔. | รองศาสตราจารย์ ดร.พรหทัย | ตันษ์จิตานนท์ |
| ๕. | รองศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ | ศิริวงศ์ |
| ๖. | รองศาสตราจารย์ ดร.พิธากรณ์ | ธนิตเบญจสิทธิ์ |
| ๗. | รองศาสตราจารย์ ดร.วีระศักดิ์ | สมยานะ |
| ๘. | รองศาสตราจารย์จำเนียร | บุญมาก |
| ๙. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร | ศิริโกคากิจ |
| ๑๐. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กริช | สมกันธา |
| ๑๑. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา | สุระ |
| ๑๒. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตตินุช | ชุลิกาวิทย์ |
| ๑๓. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกศรา | สุกเพชร |
| ๑๔. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ | สัมฤทธิ์สกุล |
| ๑๕. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัตพงศ์ | อวิโรธนานนท์ |
| ๑๖. | ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา | ศรีนฤวรรณ |

๑๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์...

๑๗.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิชามพ	พันธุ์แพ
๑๘.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพฑูรย์	อินตะขันธ์
๑๙.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภิญโญ	เดชเถลิง
๒๐.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรา	คภะสุวรรณ
๒๑.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุดถนอม	ตันเจริญ
๒๒.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุรางค์	เมียนกำเนิด
๒๓.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เสรี	ปานชาง
๒๔.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อมรรัตน์	ท้วมรุ่งโรจน์
๒๕.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อายุส	หยุดเย็น
๒๖.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิรวัดณ์	ชมระกา
๒๗.	ผู้ช่วยศาสตราจารย์โสภณ	พองเพชร
๒๘.	อาจารย์ ดร.กัญญ์พัสวีย์	กล่อมทองเจริญ
๒๙.	อาจารย์ ดร.กัญฐณา	ดิษฐ์แก้ว
๓๐.	อาจารย์ ดร.กุลชญา	แวนแก้ว
๓๑.	อาจารย์ ดร.เชมกร	ไชยประสิทธิ์
๓๒.	อาจารย์ ดร.จำเนียร	จวงตระกูล
๓๓.	อาจารย์ ดร.ชนันธมา	คิวโมกษธรรม
๓๔.	อาจารย์ ดร.ชัชชัย	สุจริต
๓๕.	อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์	ใบไม้
๓๖.	อาจารย์ ดร.ชัยวัฒน์	โฆษภัทรพิมพ์
๓๗.	อาจารย์ ดร.ฐิติกุล	ไชยวรรณ
๓๘.	อาจารย์ ดร.ณภัทร	ทิพย์ศรี
๓๙.	อาจารย์ ดร.ชนศักดิ์	ต้นตินาคม
๔๐.	อาจารย์ ดร.ธีรวัลักษณ์	สัจจะวาที
๔๑.	อาจารย์ ดร.นทีทิพย์	สรรพตานนท์
๔๒.	อาจารย์ ดร.นิตศักดิ์	เจริญรูป
๔๓.	อาจารย์ ดร.เบญจวรรณ	สุจริต
๔๔.	อาจารย์ ดร.ประภัสสร	วรรณสถิตย์
๔๕.	อาจารย์ ดร.ปิติมา	ดิศกุลเนติวิทย์
๔๖.	อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ	สิริประเสริฐศิลป์
๔๗.	อาจารย์ ดร.เฟด็จ	ทุกษ์สุญ
๔๘.	อาจารย์ ดร.พรรณีภา	เกสัชพิพัฒน์กุล

๔๙. อาจารย์...

๔๙.	อาจารย์ ดร.ภัทริกา	มณีพันธ์
๕๐.	อาจารย์ ดร.มาณวิน	สงเคราะห์
๕๑.	อาจารย์ ดร.รัฐนันท์	พงศ์วิริทธิ์ธร
๕๒.	อาจารย์ ดร.วันนิวัต	ปิ่นสุวงศ์
๕๓.	อาจารย์ ดร.ศรุต	วรุณกุล
๕๔.	อาจารย์ ดร.อนุชา	กันทรดุษฎี
๕๕.	อาจารย์ ดร.อรุณี	ยศบุตร
๕๖.	อาจารย์ ดร.อัจฉราพร	แปลงมาลัย
๕๗.	อาจารย์ ดร.อุกฤษณ์	มารังค์

ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ ๒๕ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๘ เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๑๕ มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๕๘



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร ยศราช)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้

เรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี
The Success a Story of Entrepreneur Wholesale Baby Corn in Thamuang, Kanchanaburi

พิทักษ์ ศิริวงศ์¹ กนกวรรณ แก้วตา² และ สกฤตกาญจน์ ภาพงสุวรรณ³

¹ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

^{2,3} นักศึกษาปริญญาตรี สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพด โดยการวิจัยครั้งนี้ใช้วิจัยเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาอัตชีวประวัติและเรื่องเล่า เก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ระดับลึก และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ประชากรผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้อง จำนวนทั้งสิ้น 10 คน ผลการวิจัยพบว่า ความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน เกิดจากการเป็นผู้ประกอบการเจ้าแรกในอำเภอ ความต้องการความเป็นอยู่ที่ดี ความสามารถในการวางแผน ความกล้าในการลงทุน ปัญหาและอุปสรรคที่พบคือ ความรู้และความเชี่ยวชาญในการปลูกข้าวโพดอ่อนในช่วงเริ่มแรก โรคและแมลงที่เป็นศัตรูของข้าวโพดอ่อน และการเก็บเกี่ยวฤดูกาล และข้อเสนอแนะจากการวิจัย ควรมีการให้ความรู้และอบรมหลักการ แนวคิด ให้เกษตรกรผู้ทำไร่ข้าวโพดอ่อนโดยตรง เพื่อการพัฒนาให้ได้ผลผลิตมากขึ้นเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งในระดับโลก

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน, การดำเนินธุรกิจ, ข้าวโพด

Abstract

The purpose of this research was to study the tale the success of entrepreneurial wholesale baby corn and the problems of the implementation of the wholesale business of baby corn. By this research used the qualitative research collected the data by depth interviews. Nonparticipant observation, population and key informants were entrepreneur wholesale baby corn of marble and involved were 10 people. It was found that due to being an entrepreneur you first in the district. Demand for well-being. Planning ability, courage in investment barriers were found knowledge, expertise in the cultivation of corn in the beginning, and the harvest season. The suggestion of research was should have knowledge, training principles and concepts. In order to develop a more productive and to compete with rivals in the world.

Keywords: Entrepreneur Wholesale Baby Corn, Operation, Baby Corn

1. บทนำ

การเป็นผู้ประกอบการ หมายถึง การเป็นผู้ประกอบการทางธุรกิจที่มีความสามารถในการแสวงหาโอกาสและสามารถใช้โอกาสนั้นเพื่อการสร้างรายได้เปรียบเหนือคู่แข่งขั้นและมีความสามารถในการสนองความต้องการของผู้บริโภคและการปรับตัวจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมได้ทันการณ์นอกจากนั้น การเป็นผู้ประกอบการอาจรวมถึงการเป็นผู้ประกอบการทางภาครัฐที่มุ่งแสวงหาการให้บริการที่ดีที่สุดสำหรับผู้รับบริการ (สายวิชาการบริหารธุรกิจและการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย, 2554)

ลักษณะผู้ประกอบการนั้นต้องเป็นผู้ที่มีความกระตือรือร้น ขวนขวายที่จะเอาปัจจัยการผลิตต่างๆ มาผสมผสานด้วยหลักการจัดการ ทำให้เกิดเป็นสินค้าแปลกใหม่ เกิดผู้ประกอบการใหม่มีการแสวงหาตลาด หรือช่องทางที่ทำให้เกิดกำไร เป็นผู้ที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์สิ่งแปลก ๆ ใหม่ให้กับสินค้าตัวเดิมอยู่เสมอ หรือปรับปรุงกระบวนการผลิตเดิมให้ดีขึ้น เกิดการลดต้นทุนการผลิต ในการบริหารงานการจัดองค์กรโดยหาข้อบกพร่อง แล้วทำการปรับปรุงให้ดีขึ้น ติดตามข่าวสารสถานการณ์ต่างๆ อย่างรวดเร็วตลอดจนวิทยาการใหม่ๆ ไปใช้ปรับปรุงให้ดีขึ้น (ชุตินา โอบาซานนท์, 2543)

ข้าวโพดฝักอ่อน หรือข้าวโพดอ่อน หมายถึง ฝักของข้าวโพดที่ยังอ่อนอยู่ยังไม่มีเมล็ดเมื่อปลอกเปลือกแล้วจะมีสีครีมอ่อน ไม่มีกลิ่น มีความยาว 8-10 เซนติเมตร ขนาดโตเท่าปลายนิ้วก้อยหรือเล็กกว่า โคนใหญ่ปลายเรียวแหลมเปราะหักง่าย ความกรอบและความหวานขึ้นอยู่กับช่วงเวลาที่เก็บฝักอ่อนมารับประทาน ข้าวโพดฝักอ่อนจัดเป็นพืชอุตสาหกรรมชนิดหนึ่งที่ใช้ประกอบอาหารได้โดยตรง หรือนำไปบรรจุกระป๋อง ซึ่งมีแนวโน้มการตลาดที่ดี จึงเป็นพืชผักที่อยู่ในแผนส่งเสริมการผลิตในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (นลิน อัมสุวรรณ, 2551) จากการสำรวจและวิจัยอุปสงค์และอุปทานของข้าวโพดอ่อนจากกลุ่มเกษตรกรในเขตพื้นที่ภาคกลางตอนล่าง เช่น จังหวัดนครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี เพชรบุรี และสุพรรณบุรี พบว่า เกษตรกรโดยส่วนใหญ่จะขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรมอาหารเพื่อผลิตข้าวโพดอ่อนทั้งในรูปของฝักสดแช่แข็ง และบรรจุกระป๋อง (บัณชิต อินถวงค์, ปิยณัฐ ศรีดอนไผ่ และพรหมน สืบนุชฌม, 2548)

ผู้วิจัยพบว่าเกษตรกรผู้มีความประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานในพื้นที่ อำเภอดำม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษาประสบการณ์ชีวิตด้านความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน ซึ่งอาชีพของเกษตรกรที่เป็นธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็นอาชีพที่น่าสนใจ เนื่องจากการผลิตข้าวโพดอ่อนให้ผลพลอยได้จากส่วนที่เหลือของข้าวโพดอ่อน เช่น เปลือก หนาม และต้น นำมาใช้เป็นอาหารหยาบเลี้ยงโคเนื้อและโคนมได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้อาชีพเกษตรกรยังเป็นอาชีพที่มีความมั่นคงในชีวิตของการดำเนินธุรกิจ และสามารถสร้างฐานะทางเศรษฐกิจให้กับเกษตรกรที่ดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน

ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยในฐานะที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตพื้นที่เล็งเห็นว่าผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาถึงเรื่องเล่าชีวิตความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน อำเภอดำม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ศึกษาถึงกระบวนการเป็นผู้ประกอบการ ความสำเร็จปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน เพื่อสร้างองค์ความรู้และเป็นแนวทางสำหรับหน่วยงานของรัฐบาล หรือเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการเป็นผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนต่อไป

2. วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน

3. ทบทวนวรรณกรรม

3.1 แนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) คือผู้ริเริ่มทำธุรกิจด้วยความกล้าเสี่ยง และมุ่งมั่นอุตสาหกรรมสู่ความสำเร็จโดยสร้างสรรค์ธุรกิจขนาดย่อมขึ้นมา ผู้ประกอบการจะแสวงหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจ และพยายามอย่างเต็มที่เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจและตนเองพร้อมกัน (กัตญญู หิรัญญสมบูรณ์, 2545)

3.2 แนวคิดเกี่ยวกับข้าวโพดอ่อน

ข้าวโพดอ่อน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดขึ้นในศตวรรษที่ 20 อุตสาหกรรมข้าวโพดอ่อนเริ่มต้นในไต้หวันและย้ายมาในประเทศไทยในปี พ.ศ. 2512 และอุตสาหกรรมข้าวโพดอ่อนมาประสบความสำเร็จในประเทศไทย ข้าวโพดอ่อนจัดเป็นพืชผักอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจอันดับหนึ่งของประเทศ โดยเริ่มส่งออกข้าวโพดอ่อนบรรจุกระป๋อง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2511-2514 ในปริมาณที่ไม่มากนัก จนกระทั่งปี พ.ศ. 2515 ส่งออกได้ 378 ตัน คิดเป็นมูลค่า 3.9 ล้านบาท และในปี พ.ศ. 2544 ส่งออกเพิ่มขึ้นถึง 61,461 ตัน คิดเป็นมูลค่า 1,784.2 ล้านบาท โดยส่งไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ฯลฯ และยังได้ส่งข้าวโพดอ่อนสดไปยังประเทศอังกฤษ ญี่ปุ่น และมาเลเซีย ฯลฯ จำนวน 4,544 ตัน คิดเป็นมูลค่า 184.9 ล้านบาท โดยเป็นผู้ส่งออกอันดับ 1 ของโลกติดต่อกันเป็นเวลา 20 ปี นอกจากนี้ ยังมีการบริโภคข้าวโพดอ่อนสดในประเทศ ไม่ต่ำกว่าปีละ 4,000 ตัน คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 100 ล้านบาท ในปีเพาะปลูก 2544/2545 ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูก 231,865 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 1,307 กก./ไร่ และมีปริมาณผลผลิต 286,885 ตัน การผลิตข้าวโพดอ่อนให้ผลพลอยได้จากส่วนที่เหลือของข้าวโพดอ่อน เช่น เปลือก ไหม และต้น นำมาใช้เป็นอาหารหยาบเลี้ยงโคเนื้อและโคนมได้เป็นอย่างดี (โชคชัย เอกทัศนาวรรณ, ชไมพร เอกทัศนาวรรณ, นพพงศ์ จุลจจอหอ, ฉัตรพงศ์ บาลลา, ทศพล ทองลาภ และปราโมทย์ สฤกษ์ดีรินทร์, 2545)

3.3 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการทางการตลาดผลผลิตทางการเกษตร

ผลผลิตทางการเกษตรของประเทศไทยของเรานั้นมีมากมายหลายชนิดผลิตเปลี่ยนแปลงกันผลผลิตออกออกผลตลอดทั้งปี ซึ่งเกิดจากการดูแลเอาใจใส่ของเกษตรกรผู้ผลิต ตั้งแต่การคัดเลือกพันธุ์พืช การเตรียมพื้นที่เพาะปลูก การให้น้ำและการให้ปุ๋ย การป้องกันกำจัดพืช การเก็บเกี่ยว และการวางจำหน่าย อย่างไรก็ตาม ปัญหาหนึ่งที่เกิดขึ้นกับการจัดการภายหลังการเก็บเกี่ยวของผลผลิตทางการเกษตรของประเทศไทย ก็คือ การจัดการทางการตลาด (marketing management) การจัดการทางการตลาดนี้มีให้กล่าวถึงกันได้หลายมุมมองแตกต่างกันไป กล่าวถึง การตลาดในส่วนที่ค่อนข้างจะใกล้ชิดตัวเกษตรกรค่อนข้างมาก นั่นก็คือ การจัดการทางการตลาดในรูปแบบที่ตัวเกษตรกรเป็นผู้จำหน่ายผลผลิตทางการเกษตรเอง คือ เป็นทั้งผู้ผลิต ผู้แปรรูป และผู้จำหน่ายเองในตัวเอง (Wills, R., B. McGlasson, D. Graham and D. Joyce, 1998)

4. ขอบเขตของการศึกษา

4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมุ่งเน้นการศึกษาเกี่ยวกับประสบการณ์ชีวิต ด้านความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนของเจ้าของกิจการธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

4.2 ขอบเขตด้านพื้นที่ ผู้วิจัยเลือกพื้นที่ที่ใช้ในการศึกษาข้อมูล คือ อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี

4.3 ขอบเขตด้านประชากร การศึกษาครั้งนี้ผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน

4.4 ขอบเขตด้านเวลา ระยะเวลาที่ใช้ทำการวิจัยเริ่มจากเดือนมกราคม พ.ศ. 2558 ถึงเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2558

5. วิธีการดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History and Narrative Approach) เป็นวิธีการศึกษาที่อยู่ภายใต้กระบวนทัศน์การสร้างสังคม (Social Constructivism) ซึ่งเชื่อว่าความจริงมีสิ่งที่ไม่ดำรงอยู่ในลักษณะที่เป็นวัตถุวิสัย และการวิจัยคือการพยายามค้นพบความรู้ มนุษย์คือผู้สร้างความจริงนี้ (นภาพรณ หะวานนท์, 2554) โดยการดำเนินการวิจัยด้วยการสัมภาษณ์เรื่องราวประสบการณ์ชีวิตของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์ที่ผ่านเข้ามาในชีวิต และกระบวนกรดำเนินธุรกิจที่สืบต่อเนื่องกันมาจนถึงปัจจุบัน จากจุดเริ่มก่อนการเป็นผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนจนกระทั่งได้เป็นผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนที่ประสบความสำเร็จตลอดจนศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดการวิจัยดังนี้

1. พื้นที่ศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เลือกพื้นที่ศึกษาในเขตอำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ของจังหวัดกาญจนบุรี ห่างจากจังหวัดกาญจนบุรี ประมาณ 13 กิโลเมตร ห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 116 กิโลเมตร มีพื้นที่ 610.97 ตารางกิโลเมตร ประชากรส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพในทางการเกษตรกรรม และในการปลูกข้าวโพดอ่อน นับว่าเป็นพืชไร่ที่ให้ผลผลิตทางการเกษตรกรรมสูง และมีผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จในการส่งข้าวโพดอ่อนเข้าโรงงาน เป็นพื้นที่ง่ายต่อการเก็บข้อมูลภาคสนาม เนื่องจากผู้วิจัยเป็นคนในพื้นที่ทำให้มีความสะดวกในการสัมภาษณ์ ดังนั้นจึงมีความคุ้นเคยและได้รับความเป็นกันเองกับผู้ให้สัมภาษณ์ สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ดีและเก็บข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. ประชากรและผู้ให้ข้อมูล

ประชากรที่ศึกษาหรือกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักผู้วิจัยเลือกสัมภาษณ์ในพื้นที่ที่มีการปลูกข้าวโพดอ่อนปริมาณมาก คือ ตำบลวังศาลา อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 10 คน ประกอบด้วย

2.1 ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน คือ ผู้ที่เป็นพ่อค้าคนกลาง บุคคลที่โรงงานทำสัญญาให้รวบรวมจัดหาข้าวโพดอ่อนส่งให้กับโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 2 คน

2.2 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน คือ คนในครอบครัวที่อาศัยอยู่บ้านเดียวกับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน จำนวน 2 คน และลูกไร่ที่เป็นผู้ทำการปลูกข้าวโพดอ่อน

และส่งข่าวโพตออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน จำนวน 6 คน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บรวบรวมโดยตรงจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 10 คน โดยอาศัยการสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้างใช้แนวคำถามปลายเปิด และการสังเกตแบบไม่มีส่วนรวม การเก็บข้อมูลมีทั้งการนัดหมายและไม่ได้นัดหมายผู้ให้ข้อมูลหลักไว้ล่วงหน้า มีการวางแผนการเก็บข้อมูลและลงมือเก็บข้อมูลด้วยตนเอง ทำให้ผู้วิจัยสามารถควบคุมและดำเนินการเก็บข้อมูลในสิ่งที่ต้องการได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน เพื่อนำไปวิเคราะห์ข้อมูล

3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า การรวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง หนังสือ บทความทางวิชาการ รายงาน วารสาร และข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เพื่อเป็นส่วนประกอบในเนื้อหาและนำไปใช้วิเคราะห์ข้อมูล และสรุปผลการวิจัย

4. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ เป็นวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน มีเครื่องมือในการวิจัยประกอบด้วย

4.1 ผู้วิจัยเองนับเป็นเครื่องมือที่สำคัญที่สุด เพราะการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการสัมผัสผู้ให้ข้อมูลหลักโดยตรง ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้เตรียมตัวก่อนการลงพื้นที่เก็บข้อมูล เนื่องจากผู้วิจัยคือผู้เก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยตนเอง โดยเริ่มจากการแนะนำตนเองกับผู้ให้ข้อมูลให้ความสำคัญสร้างบรรยากาศที่เป็นกันเอง ทักทายด้วยอัธยาศัยอันดี บอกวัตถุประสงค์ในการสัมภาษณ์และขออนุญาตบันทึกข้อมูลเสียจากการสัมภาษณ์ พร้อมทั้งในขณะที่สัมภาษณ์ผู้วิจัยได้สังเกตพฤติกรรมต่าง ๆ เช่น สีหน้า ท่าทาง น้ำเสียง และความรู้สึกของผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล

4.2 แนวคำถามในการสัมภาษณ์ เป็นคำถามแบบไม่มีโครงสร้าง ลักษณะคำถามเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์อันประกอบด้วย ชื่อ นามสกุล (ถ้าผู้ถูกสัมภาษณ์ไม่ขัดข้อง) พร้อมทั้งป้อนคำถามปลายเปิดเกี่ยวกับประสบการณ์ชีวิต โดยทางผู้วิจัยให้ผู้ประกอบการเล่าถึงประวัติชีวิตและการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ มาก่อนการประกอบธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน จากนั้นผู้วิจัยได้ทำการถามต่อเรื่องความเป็นมาของการประกอบธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนว่าทำไมถึงมาทำธุรกิจนี้ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน

4.3 เครื่องบันทึกเสียง เพื่อใช้บันทึกข้อมูลระหว่างการสัมภาษณ์ เนื่องจากผู้วิจัยไม่สามารถจดจำหรือจดบันทึกได้ทั้งหมด เพื่อให้สามารถเก็บข้อมูลได้มากที่สุดโดยไม่ตกหล่นและเพื่อตรวจสอบความคลาดเคลื่อนของข้อมูลจำเป็นต้องมีเครื่องบันทึกเสียงที่มีคุณภาพ

4.4 กล้องถ่ายภาพดิจิทัล เพื่อเก็บข้อมูลภาพในบรรยากาศ ขึ้นตอน และกระบวนการที่ดำเนินการในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้อง

4.5 เครื่องมือที่ช่วยจดบันทึก คือ สมุดและปากกา สำหรับบันทึกข้อมูลที่ได้รับการสัมภาษณ์ ซึ่งช่วยในการบันทึกคำพูดที่สำคัญ สภาพแวดล้อม บรรยากาศ บุคลิกภาพ และพฤติกรรมของผู้ให้ข้อมูล

5. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลการวิจัย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของผลการวิจัย โดยการตรวจสอบความถูกต้อง ซึ่งผู้วิจัยมั่นใจได้ว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือสูง เปรียบเทียบจากการใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลหลาย ๆ วิธีทั้งวิธีการเก็บข้อมูลจาก การสัมภาษณ์ การสังเกตแบบไม่มีส่วนรวม โดยพิจารณา

กิริยา ท่าทาง พฤติกรรม บรรยากาศต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผู้ให้ข้อมูล เพื่อมาประกอบการแปลความหมาย ร่วมกับการถอดเทป ซึ่งการถอดเทปเป็นการยืนยันความถูกต้องของข้อมูล ว่าเป็นจริงตรงกับที่ได้ให้สัมภาษณ์ โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการถอดเทปมาจัดบันทึกอย่างละเอียดชัดเจน และนำกลับไปให้ผู้สัมภาษณ์ยืนยันความถูกต้องของข้อมูล ทำให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ที่นำมาใช้ในการศึกษาครั้งนี้คือ การนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ (Analysis of Narrative) และการสร้างเรื่องเล่าจากการนำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ มักใช้ข้อมูลจากเรื่องเล่าของเรื่องราวหลายๆเรื่อง ละเอียดขึ้นกับบุคคลหลายๆคนมาสร้างเป็นมโนทัศน์ต่างๆ และเชื่อมโยงมโนทัศน์เข้าด้วยกันตามประเด็นของเรื่องที่กำลังศึกษา บางครั้งเรียกการวิเคราะห์แบบนี้ว่าการวิเคราะห์เพื่อสร้างต้นแบบ (Paradigmatic Analysis) เป็นการสร้างข้อเสนอเชิงทฤษฎีจากข้อมูล โดยอาศัยความไวเชิงทฤษฎี การตีความ และการให้ความหมายกับข้อมูล (นภภรณ์ หะวานนท์, 2552) โดยการตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลการสังเกต และการสัมภาษณ์ การถอดเทปคำสัมภาษณ์เรื่องเล่าจากตัวบท ซึ่งการเขียนแบบเล่าเรื่องทำให้ทราบถึงข้อเท็จจริงของประเด็นที่ศึกษา โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

6.1 การเตรียมข้อมูลจากการถอดเทป ผู้วิจัยถอดเทปด้วยตนเองโดยการถอดเทปข้อมูลจากการบันทึกการสัมภาษณ์ ถอดออกมาทุกคำพูดเพื่อความครอบคลุมเนื้อหาสาระของข้อมูลให้มากที่สุด รวมถึงข้อมูลที่ได้จากการบันทึกข้อมูลที่ไม่ใช่คำพูด เช่น กิริยา ท่าทาง น้ำเสียง ขณะสัมภาษณ์ที่ได้บันทึกลงในสมุด ซึ่งทำให้การวิเคราะห์ข้อมูลทำได้เต็มที่

6.2 การวางแผนการวิเคราะห์ข้อมูล ทำความคุ้นเคยกับข้อมูลการสัมภาษณ์ทั้งหมดโดยการอ่านข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทั้งหมดที่ได้มา เพื่อให้มองเห็นภาพรวมของข้อมูลทั้งหมด เมื่ออ่านจบเริ่มเห็นแนวทางในการวิเคราะห์และสามารถกำหนดหมวดหมู่ และประเด็นหลักของข้อมูลได้เป็นอย่างดี

6.3 การแปลความหมายและการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บมา เป็นขั้นตอนที่ให้ผลการวิเคราะห์ที่สำคัญที่สุด การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการสะท้อนถึงความสัมพันธ์ระหว่างประเด็นหลักทั้งหมดที่นักวิจัยพบในข้อมูล แล้วนำมาสรุปผลการวิจัยโดยการบรรยายเป็นแบบเล่าเรื่องให้ทราบโดยเรียงตามประเด็นที่ศึกษา

6. ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง เรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี ครั้งนี้เป็นแนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยวิธีวิทยาการศึกษาประวัติชีวิตและเรื่องเล่า (Life History and Narrative Approach) และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant Observation) โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวน 10 คน จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนในการดำเนินธุรกิจ จุดเริ่มต้นและเหตุผลในการประกอบธุรกิจ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบธุรกิจ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการ นำเรื่องเล่ามาวิเคราะห์ (Analysis of Narrative) โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วนตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาถึงเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน
2. ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน

1. เพื่อศึกษาถึงเรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน

จากผลการวิจัยพบว่า อำเภอท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี แบ่งเขตพื้นที่ออกเป็น 13 ตำบล ในแต่ละตำบลมีการทำการเกษตรการปลูกข้าวโพดอ่อน โดยในพื้นที่ตำบลวังศาลามีผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนรายเดียวที่เป็นหัวหน้าโคเวตาในการขายส่งข้าวโพดอ่อนเข้าโรงงานอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดถือว่ามีความสำคัญกับลูกไร่ โดยเฉพาะในการเก็บเกี่ยวที่ต้องพึ่งพาผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนมากที่สุด การศึกษาความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนขอเสนอตามมุมมอง ดังนี้

1.1 ประวัติชีวิต

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า การดำเนินชีวิตของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็นไปอย่างเรียบง่าย ฐานะครอบครัวอยู่ในระดับปานกลาง พ่อแม่มีอาชีพเกษตรกรกรรรม ทำไร่ ทำนา ในสมัยก่อนตอนช่วงเยาว์วัยมีความเป็นอยู่ค่อนข้างลำบาก ต่างจังหวัดมีแต่โรงเรียนตามชุมชนต่างๆ วุฒิการศึกษาสูงสุดคือชั้นประถมศึกษา การศึกษาต้องเข้าไปเรียนต่อในอำเภอเมือง ซึ่งสมัยนั้นไม่มีรถโดยสารประจำทาง การคมนาคมไม่สะดวก ด้วยฐานะความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างลำบากและการศึกษาต่อมีค่าใช้จ่ายสูงทำให้ไม่สามารถเรียนต่อในระดับที่สูงกว่านี้ได้ ครอบครัวผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนมีพี่น้อง 4 คน พี่คนโตต้องออกจากโรงเรียนก่อนกำหนด เพราะต้องเก็บเงินไว้ส่งให้น้องได้เรียนหนังสือต่อ หลังจากเรียนจบหรือออกจากโรงเรียนแล้วต้องช่วยพ่อแม่ ทำไร่ ทำนา ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนได้รับการสะสมประสบการณ์การเกษตรกรรม จากพ่อแม่ตั้งแต่สมัยเยาว์วัยจนกระทั่งโตเป็นผู้ใหญ่ พ่อได้แต่งงานกับสามีที่มีลูก 3 คนมาช่วยกันทำอาชีพเกษตรกรกรรรม ทำให้เกิดความชำนาญและกลายเป็นอาชีพหลัก

1.2 ความสำเร็จจากการเป็นผู้ประกอบการเจ้าแรกในอำเภอ

เริ่มต้นจากการประกอบธุรกิจข้าวโพดอ่อนเป็นรูปแบบธุรกิจแบบเป็นหัวหน้าโคเวตาขายส่งข้าวโพดอ่อนของตนเองและลูกไร่ แนวคิดในการเริ่มประกอบกิจการเกิดภายหลังจากการได้เป็นเจ้าแกผักกาดตองมาก่อน ต่อมาได้เข้าร่วมโครงการสหกรณ์หนองโพจากการปลูกหญ้าเพื่อใช้เป็นอาหารวัว จึงได้หันมาปลูกข้าวโพดอ่อน ขยายกิจการโดยการซื้อที่ดินขยายพื้นที่และซื้อรถไถ เมื่อมีจำนวนที่ดินเพิ่มมากขึ้นทำให้ผลผลิตและมีกำไรมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการมีลูกไร่ ซึ่งทางลูกไร่เป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ ที่ทำการปลูกข้าวโพดอ่อนแล้วนำมาขายให้กับผู้ประกอบการ ทำให้ได้กำไรจากลูกไร่และการเก็บเกี่ยวข้าวโพดอ่อนของผู้ประกอบการส่งโรงงานอุตสาหกรรมเป็นเจ้าแรกในอำเภอ

1.3 ความสำเร็จจากการขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรม

ในการบรรจุข้าวโพดอ่อนเพื่อขายส่งให้กับโรงงานอุตสาหกรรม มีการดูแลรักษาเป็นอย่างดี การบรรจุข้าวโพดอ่อนนั้นจะบรรจุลงในตะกร้าที่มีถุงในสำหรับวางในตะกร้าเพื่อรองการใส่ข้าวโพดอ่อน เพื่อป้องกันเชื้อโรคและป้องกันไม่ให้ยอดข้าวโพดเสียก่อนที่จะนำไปส่งให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้โรงงานอุตสาหกรรมมีความไว้วางใจที่จะรับซื้อข้าวโพดอ่อน ในการขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรม ทางโรงงานจะจ่ายเงินให้ทันที ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการมีรายได้ที่เป็นประจำ และทำให้การดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนมีความมั่นคงในอาชีพ

1.4 ความสำเร็จจากคู่วิตในการขายส่งข้าวโพดอ่อน

การเริ่มก่อตั้งกิจการขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็นกิจการทางครอบครัว โดยคู่วิตทั้งคนที่เป็นสามีและภรรยา ต้องมีส่วนร่วมในการวางแผน มีความกล้าที่จะลงทุนในการประกอบกิจการ มี

แนวความคิด ซึ่งฝ่ายภรรยาเป็นผู้ให้การสนับสนุนสามี ช่วยกันปรึกษาหารือ ไม่ใช่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งทำ อยู่แค่ฝ่ายเดียว และยังมีความต้องการเหมือนกัน คือ ต้องการมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น เพื่อสร้างอนาคต ให้กับครอบครัว ธุรกิจจึงเริ่มดำเนินการได้ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักกล่าวว่า

คู่ชีวิตมีส่วนสำคัญในการก่อตั้งกิจการ ดำเนินกิจการ การวางแผน มีผลมาก (สัมภาษณ์ แปลงไป 2558)

สามีอยากทำก็ต้องทำด้วยกันพร้อมที่จะกล้างทุนในการดำเนินธุรกิจ โดยทำอะไรต้องมีใจรัก มั่นใจว่าจะต้องทำได้ (วันเพ็ญ แปลงไป 2558)

1.5 ความสามารถในการกำหนดราคาขายส่ง

เนื่องจากผู้ประกอบการเริ่มต้นการประกอบธุรกิจตั้งแต่แรกเริ่มกระบวนการผลิต ด้วยการซื้อ เมล็ดพันธุ์ข้าวโพดมาปลูกในพื้นที่การเกษตรของตน การดูแลรักษา โดยการใส่ปุ๋ยในต้นข้าวโพดให้มีการเจริญเติบโตตามมาตรฐานของตลาด ทำให้ผู้ประกอบการรับรู้ถึงราคาต้นทุนของข้าวโพดอ่อน และสามารถนำมากำหนดราคาขายส่งได้ไม่ให้ขาดทุน

1.6 ความสามารถในการมีเครือข่ายทางสังคมที่ดี

เนื่องจากผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนรู้จักกับผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการผลิต ตั้งแต่ คนปลูกข้าวโพดรายอื่นๆ ที่ไม่ใช่ตัวผู้ประกอบการเอง จนมาถึงผู้ประกอบการรายอื่นๆที่เป็นคู่แข่ง ซึ่ง การรู้จักกับผู้คนเหล่านี้ ถือว่าเป็นเครือข่ายทางสังคมที่ดีในการแลกเปลี่ยนแนวความคิด และ ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนตั้งแต่เริ่มกระบวนการผลิต ซึ่งเครือข่ายทาง สังคมจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนประสบความสำเร็จ

2. ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อน พบว่า ผู้ประกอบการมีปัญหา ดังนี้

2.1 ความรู้และความเชี่ยวชาญในการปลูกข้าวโพดอ่อน

ในช่วงเริ่มแรกของการปลูกข้าวโพดอ่อนทางผู้ประกอบการไม่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการ เก็บเกี่ยวผลผลิต ทำให้เกิดความเสียหายต่อผลผลิต และยังขาดทุนเป็นจำนวนมากในช่วงแรก

2.2 ปัญหาจากโรคพืชในข้าวโพดอ่อน

โรคที่เป็นปัญหา คือ โรคราน้ำค้าง หรือ โรคใบลาย ซึ่งเกิดจากเชื้อรา มีลักษณะเป็นปื้นสีขาว จากฐานใบไปยังปลายใบ โดยจะเกิดในระยะต้นกล้า ต้นที่เป็นโรคเมื่อโตแล้วอาจแห้งตายก่อนออก ดอกออกฝัก ต้นที่สามารถออกดอกได้จะไม่มีฝักหรือฝักไม่สมบูรณ์ มีเมล็ดจำนวนน้อยหรือไม่มีเมล็ด เลย โรคเริ่มระบาดต้นฤดูฝนประมาณเดือนพฤษภาคม ไปจนถึงสิ้นสุดฤดูฝน อุณหภูมิต่ำและความชื้นสูง มีความสำคัญต่อการเจริญเติบโตของเชื้อราสาเหตุชนิดนี้มาก

2.3 ปัญหาจากแมลงที่เป็นศัตรูของข้าวโพดอ่อน

หนอน คือ แมลงที่เป็นศัตรูที่สำคัญที่สุดชนิดหนึ่ง ในการเจาะลำต้นข้าวโพด โดยเจาะทำลาย ส่วนยอด ช่อดอกตัวผู้ และลำต้น แต่ชอบเจาะเข้าทำลายภายในลำต้นมากกว่าส่วนอื่น ทำให้ต้นชะงัก การเจริญเติบโต หักล้มได้ง่าย เมื่อมีการระบาดมากจะเข้าทำลายฝักข้าวโพดอ่อน ทำให้ข้าวโพดเกิดความเสียหาย การเจริญเติบโตไม่เต็มที่ ผลผลิตไม่ได้ตามมาตรฐานตามท้องตลาด

2.4 ปัญหาด้านปริมาณน้ำที่มีต่อผลผลิต

การปลูกข้าวโพดอ่อนในหน้าแล้งจะมีปริมาณน้ำที่ใส่ในไร่ข้าวโพดอ่อนไม่เพียงพอต่อการปลูก เนื่องจากน้ำที่ใช้เป็นน้ำบาดาลที่ใช้เครื่องสูบน้ำจากใต้พื้นดิน ซึ่งจะเกิดประมาณช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึง เดือนเมษายนของทุกปี และประมาณช่วงเดือนตุลาคม ถึง ต้นเดือนธันวาคม เป็นช่วงหน้าฝนของ จังหวัดกาญจนบุรี ทำให้มีปริมาณน้ำมากจนท่วมในไร่ข้าวโพดอ่อน ข้าวโพดอ่อนจึงขาดตลาดเพราะ ช่วงนี้จะไม่สามารถปลูกข้าวโพดอ่อนไม่ได้

7. สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า เริ่มแรกของปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่ง ข้าวโพดอ่อนเริ่มจากประวัติชีวิตของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนที่พ่อแม่ของผู้ประกอบการทำ อาชีพเกษตรกรรมมาก่อน ด้วยฐานะความเป็นอยู่ที่ค่อนข้างลำบากและการศึกษาต่อมีค่าใช้จ่ายสูงทำให้ไม่สามารถเรียนต่อในระดับที่สูงกว่านี้ได้ต้องออกจากโรงเรียนก่อนกำหนด ผู้ประกอบการจึงจบได้แค่เพียงชั้นประถมศึกษา เนื่องจากต้องเก็บเงินไว้ส่งให้น้องได้เรียนหนังสือ จึงต้องออกมาช่วยพ่อแม่ ทำอาชีพเกษตรกรรมตั้งแต่เด็กจนได้รับการสะสมประสบการณ์ ทำให้เกิดความชำนาญและกลายเป็น อาชีพหลัก ต่อมาผู้ประกอบการมีแนวคิดในการเริ่มประกอบกิจการขายส่งข้าวโพดอ่อนเกิดภายหลังจากการได้เป็นเจ้าของแก๊งกาดตองมาก่อน และได้เข้าร่วมโครงการสหกรณ์หนองโพจากการปลูกหญ้า เพื่อใช้เป็นอาหารวัว จึงได้หันมาปลูกข้าวโพดอ่อน จนกลายเป็นกิจการธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็น ต้นมา ซึ่งรูปแบบในการดำเนินธุรกิจเป็นแบบหัวหน้าโควตาขายส่งข้าวโพดอ่อนของตนเองและลูกไร่ ผู้ประกอบการได้มีการขยายกิจการโดยการซื้อที่ดิน ขยายพื้นที่และซื้อรถไถ เมื่อมีจำนวนที่ดินเพิ่ม มากขึ้นทำให้ผลผลิตและมีกำไรมากยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการจึงต้องเก็บเกี่ยวข้าวโพดอ่อนส่งโรงงาน อุตสาหกรรมเป็นเจ้าแรกในอำเภอ โดยการขายส่งให้โรงงานอุตสาหกรรมต้องมีการบรรจุข้าวโพดอ่อน ที่มีการดูแลรักษาเป็นอย่างดี จึงส่งผลให้โรงงานอุตสาหกรรมมีความไว้วางใจที่จะรับซื้อข้าวโพดอ่อนต่อไป เนื่องจากกิจการขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็นกิจการทางครอบครัว คู่ชีวิตจึงเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญ ต่อความสำเร็จของการประกอบกิจการ

การประกอบธุรกิจก่อนที่จะประสบความสำเร็จนั้น ผู้ประกอบการพบปัญหาและอุปสรรค ต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจข้าวโพดอ่อน โดยช่วงเริ่มแรกของการปลูกข้าวโพดอ่อนทางผู้ประกอบการ ไม่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการเก็บเกี่ยวผลผลิต ทำให้เกิดความเสียหายต่อผลผลิต และยังขาดทุน เป็นจำนวนมากและยังประสบปัญหาเรื่องโรคที่มักเกิดขึ้นในการปลูกข้าวโพดอ่อนและยังมีแมลงที่เป็น ศัตรูต่อข้าวโพดอ่อนอีกด้วย ซึ่งส่งผลให้ผลผลิตเกิดความเสียหาย นอกจากนี้ในการเก็บเกี่ยวผลผลิต ช่วงฤดูกาลในหน้าแล้งและหน้าฝนเป็นปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้ข้าวโพดอ่อนขาดตลาด

อภิปรายผลการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่อง เรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน อำเภอ ท่าม่วง จังหวัดกาญจนบุรี พบประเด็นที่น่าสนใจและนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1. ในการประกอบธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนเกิดจากการที่ผู้ประกอบการเริ่มทำธุรกิจด้วยความกล้าเสี่ยง กล้าลงทุน มีความมุ่งมั่นอุตสาหกรรม ถึงแม้ว่าช่วงแรกในการประกอบธุรกิจขายส่ง ข้าวโพดอ่อนจะมีปัญหาและอุปสรรคมาก แต่ทางผู้ประกอบการได้ทำการศึกษาค้นหาข้อมูล และ ทดลองทำขายส่งข้าวโพดอ่อน จนกลายเป็นผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จและเป็นรายแรกของ

อำเภอที่ทำการขายส่งข้าวโพดอ่อน

โดยผู้ให้ข้อมูลหลักได้ให้ที่มาในการประกอบธุรกิจขายส่งข้าวโพดอ่อนเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับแนวคิดเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ กล่าวคือ คุณลักษณะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จมีความสอดคล้องและคล้ายคลึงกัน

2. ความสำเร็จจากการขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรม จากการสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลพบว่า ผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อนได้ให้ความสำคัญกับข้าวโพดอ่อน โดยในการขายส่งข้าวโพดอ่อนให้กับโรงงานอุตสาหกรรมทางผู้ประกอบการมีการบรรจุข้าวโพดอ่อนลงตะกร้าเพื่อป้องกันไม่ให้ข้าวโพดอ่อนเสียหายก่อนที่จะถึงโรงงานอุตสาหกรรม สอดคล้องกับหนังสือเรื่อง การผลิตข้าวโพดฝักอ่อน ของเฉลิมเกียรติ โกศาวัฒนา และภัสรา ขวประดิษฐ์ , 2535 กล่าวคือ ข้าวโพดฝักอ่อนที่ดีเป็นปัจจัยที่สำคัญของหนึ่งที่จะได้ผลผลิตคุณภาพดี คือ มีปริมาณ ฝักเสียหายไม่มาตรฐานปริมาณที่น้อย ตามความต้องการของโรงงานแปรรูป และมีการการบรรจุหีบห่อที่เหมาะสมไม่บรรจุมากเกินไปในกล่องเดียวกัน ซึ่งจะช่วยป้องกันผลผลิตให้คงมีคุณภาพดี

3. ความสามารถในการมีเครือข่ายที่ดีสอดคล้องกับการค้นคว้าอิสระเรื่อง สถานภาพองค์ความรู้ของแนวคิดเครือข่ายทางสังคม ของธนพฤกษ์ ชามะรัตน์ ,2551 กล่าวคือ ในเครือข่ายสังคมจะประกอบไปด้วยบุคคลที่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันตามบทบาทหรือหน้าที่ที่แต่ละคนหรือคู่ความสัมพันธ์มีอยู่ ซึ่งแต่ละคนนั้นมีได้มีเพียงบทบาทเดียว ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลในเครือข่ายสังคม บางครั้งอาจเป็นไปตามทฤษฎีของการแลกเปลี่ยน เพราะบุคคลไม่เพียงแต่ทำตามบทบาทหน้าที่ที่คาดหวังในสังคม หรือตามบรรทัดฐานที่ได้รับการถ่ายทอดมาเท่านั้น แต่ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลยังขึ้นอยู่กับพื้นฐานของการรับรู้และการตัดสินใจในการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันระหว่างคู่ความสัมพันธ์รวมถึงการศึกษาความรู้และการพึ่งพากันภายในเครือข่าย

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาผู้วิจัยพบว่า อาชีพการปลูกข้าวโพดอ่อนเป็นอาชีพที่เกษตรกรนิยมปลูกกันมาก เนื่องจากข้าวโพดอ่อนเป็นผักอุตสาหกรรมและส่งออกที่สำคัญ ซึ่งทำรายได้ให้แก่ประเทศไทยปีละไม่ต่ำกว่าหนึ่งพันล้านบาท ข้าวโพดอ่อนของประเทศไทยมีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ ซึ่งนับเป็นความภูมิใจของเกษตรกรไทย โดยผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน ต้องมีความอดทน มุ่งมั่น กล้าเสี่ยงในการลงทุน และต้องสะสมที่ดิน เครื่องมือ เครื่องจักร ก่อนจึงเริ่มประกอบธุรกิจ ได้จากการศึกษาเรื่อง เรื่องเล่าความสำเร็จของผู้ประกอบการขายส่งข้าวโพดอ่อน ผู้วิจัยขอเสนอ ข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1.1 อุตสาหกรรมข้าวโพดอ่อนมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทย ควรมีการให้ความรู้และอบรมเกี่ยวกับหลักการ แนวคิด วิธีการทำไร่ข้าวโพดอ่อนกับเกษตรกรผู้ทำไร่ข้าวโพดอ่อนโดยตรง เพื่อการพัฒนาด้านเกษตรกรรมการทำไร่ข้าวโพดอ่อนให้ได้ผลผลิตมากขึ้นเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งในระดับโลก

1.2 จากผลการวิจัยพบปัญหาจากโรคพืชในข้าวโพดอ่อนและปัญหาจากแมลงที่เป็นศัตรูของข้าวโพดอ่อน ดังนั้นทางเกษตรกรผู้ทำไร่ข้าวโพดอ่อน ควรมีการศึกษาความรู้เกี่ยวกับโรคพืชและแมลงที่เป็นศัตรูของข้าวโพดอ่อน เพื่อเป็นแนวทางในการป้องกันการเกิดความเสียหายต่อผลผลิตข้าวโพดอ่อน

1.3 ควรให้ความรู้ความเข้าใจอย่างถูกต้องเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรน้ำแก่เกษตรกร และควรมีบุคลากรที่มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งน้ำและการบริหารจัดการน้ำที่จะทำงานแก้ปัญหา ร่วมกับเกษตรกร

2. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป จากผลการวิจัยที่ได้รับครั้งนี้ผู้วิจัยเห็นควรว่าการดำเนินงานวิจัยในครั้งต่อไปสามารถศึกษาได้หลายด้าน ได้แก่

2.1 การศึกษาทางด้านอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจปลูกข้าวโพดอ่อน เพื่อลดปัญหาทางด้านแรงงาน และเป็นการเพิ่มผลผลิตในการเก็บเกี่ยวข้าวโพดอ่อน

2.2 การศึกษาด้านนโยบายรัฐบาล ผลกระทบจากการขายสินค้าทางการเกษตรภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

8. เอกสารอ้างอิง

กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์. (2545). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: บริษัท เท็กซ์ แอนด์ เจอร์นัล พับลิเคชั่น จำกัด.

เฉลิมเกียรติ โภคาวัฒนา และภัสรา ชวประดิษฐ์. (2535). *การผลิตข้าวโพดฝักอ่อน*. กรุงเทพฯ: สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชุตินา โอภาสานนท์. (2543). *แก้วสู่ความเป็นผู้ประกอบการ*. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม.

โชคชัย เอกทัศนาวรรณ, ชไมพร เอกทัศนาวรรณ, นพพงศ์ จุลจ่อหอ, ฉัตรพงศ์ บาลลา, ทศพล ทองลาภ และปราโมทย์ สถุขดีนิรันดร์. (2545). *การวิจัยและพัฒนาพันธุ์ข้าวโพดฝักอ่อนลูกผสมเดี่ยวที่ไม่ต้องถอดยอดพันธุ์เกษตรศาสตร์* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชนพฤกษ์ ชามะรัตน์. (2551). *สถานภาพองค์ความรู้ของแนวคิดเครือข่ายทางสังคม*. สืบค้นวันที่ 15 กันยายน 2558, จาก <http://www.kroobannok.com/4252>

นภาพรณี หะวานนท์ และคณะ. (2554). *การสร้างความรู้เรื่องเพศในวัฒนธรรมบริโภค*. กรุงเทพฯ: เอเอ็นทีออฟฟิศเอ็กซ์เพรส.

นภาพรณี หะวานนท์. (2552). *วิธีการศึกษาเรื่องเล่า: จุดเปลี่ยนของการวิจัยทางด้านสังคมศาสตร์*. *วารสารสังคมแม่ข่าย*, 5 (พฤษภาคม-สิงหาคม 2552), 1-22.

นลิน อิมสุวรรณ. (2551). *ยุทธศาสตร์การใช้ปัญญาประดิษฐ์ของกลุ่มผู้ปลูกข้าวโพดฝักอ่อนในตำบลหนองอ้อ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี* (รายงานผลการวิจัย). ราชบุรี:

สำนักวิทยบริการและเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง.

บัณฑิต อินดวงค์, ปิยณัฐ ศรีดอนไผ่ และพชรมน สืบนุช. (2548). *การพัฒนาผลิตภัณฑ์คุกกี้ข้าวโพดฝักอ่อน* (รายงานผลการวิจัย). นครปฐม: สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยศิลปากร.

สายวิชาบริหารธุรกิจและการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย. (2554).

การเป็น ผู้ประกอบการ. สืบค้นวันที่ 20 พฤษภาคม 2558, จาก <http://www.nkc.kku.ac.th/mba/Q&A-1.html>

องอาจ นัยพัฒน์. (2548). *วิธีวิทยาการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพทางพฤกษศาสตร์และ
สังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ: สามลดา.

Wills, R., B. McGlasson, D. Graham and D. Joyce. (1998). *An introduction to physiology
and handling of fruit, vegetable and ornamentals*. South Australia: Hyder Park
Press.