

หัวข้อวิจัย	ปัจจัยเชิงเหตุที่เกี่ยวข้องกับปริมาณการส่งออกข้าวแต่นกรณีศึกษาจังหวัดลำปาง
ผู้ดำเนินการวิจัย	นางสาวกาญจนา ลออเลิศลักษณ์ นายศิริกร โรจนศักดิ์ นางวาสนา จักรแก้ว
ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ ดร. สายฝน สุเอียนทรเมธิ
หน่วยงาน	มหาวิทยาลัยสวนดุสิต ศูนย์การศึกษานอกที่ตั้ง ลำปาง
ปีพ.ศ.	2560

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยเชิงเหตุที่เกี่ยวข้องกับปริมาณการส่งออกข้าวแต่นในเขตจังหวัดลำปาง ประชากรที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้า ประกอบด้วยผู้ประกอบการข้าวแต่นรายย่อย ในเขตจังหวัดลำปางจำนวน 4 ราย ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่าผู้ประกอบการที่ส่งออกข้าวแต่นจำนวน 4 รายของจังหวัดลำปาง ได้แก่ ข้าวแต่นทวีพรธณ ข้าวแต่นแม่บัวจันทร์ ข้าวแต่นธานี และข้าวแต่นแม่บุญพิน ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อปริมาณการส่งออกข้าวแต่น ได้แก่ วัสดุภัณฑ์ของผู้บริหารแต่ละตราสินค้า ซึ่งผู้บริหารจะมีการบริหารที่แตกต่างกันตามแนวคิดการจัดการคุณภาพ โดยมีการนำเอาวงจรคุณภาพ (PDCA) เข้ามาใช้ในกระบวนการจัดการ มีการจัดทำมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้รับมาตรฐานจากสำนักงานอาหารและยา (อย.) GMP CODEX มาตรฐาน PRE HACCP Nutrition และ Facts ปัจจัยทางด้านการตลาด พบว่า ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เป็นอาหารที่แปลกใหม่ รสชาติอร่อย ราคาขึ้นอยู่กับบรรจุภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่มีให้เลือกตามความชอบและขนาดที่แตกต่าง ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านจำหน่าย การรับจ้างผลิต การวางในซูเปอร์สโตร์ การประชาสัมพันธ์เน้นผ่านสื่อออนไลน์เป็นหลัก การผลิตข้าวแต่นได้รับความร่วมมือของชาวบ้าน เป็นโครงการพันธะสัญญาคือกลุ่มแตงโม กลุ่มน้ำอ้อย กลุ่มการผลิตชิ้นส่วนบรรจุภัณฑ์เชือกร้อยกล่องข้าวแต่น และมีแรงงานในท้องถิ่นที่มีทั้งเด็กเยาวชน และสตรี

Research Title	Factors Relating to the Quantities of Khao Tan Exports: A Case Study of Lampang Province
Researcher	Miss.Khanjana Laolertlukkana Mr.Sirikorn Rochanasak Mrs.Wassana Chakkaew
Research Consultant	Associate professor. Dr. Saifon Suenthamatee
Organization	Suan Dusit University
Year	2017

Abstract

The objective of this research was: to obtain useful information that were the key factors driving Khaotan crispy rice's export volume of Lampang province. The population samples consisted of: 4 small and medium sizes of entrepreneurs namely Thaweepan Khaotan, Maebaujan Khaotan, Thanee Khaotan and Mae Boonpin Khotan, using in-depth interviews as another key studied tool.

As for the results, it was found that the key factors that had strong impact and affected the export sales of Khaotan were: visionary of the entrepreneurs as the owners must possess forward visions in order to maintain and increase sales volume; having strong knowledge in performing management using PDCA process; obtaining hygienic certification standards from Food and Drugs Administration as well as GMP, CODEX, PRE HACCP standards and indicating clear nutritional facts. On the marketing aspects, it is important that having diverse selections of products for consumers to choose, good quality, fair pricing, attractive packaging are key success factors for sales growth. On the manufacturing and distribution, having strong selling networks/shops through wholesalers, modern trade, and conducting marketing /promotional campaigns via Social is also important and useful. In addition, being OEM would also help expanding customer base; strong networks in the supply chain with suppliers such as water melon growers, sugar cane growers and lace suppliers and hiring locals women and youth, in particulars would ensure the business sustainability for both short and term.