

การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

สิทธิศักดิ์ สิริจันทร์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร

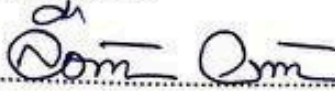
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา


พฤศจิกายน 2559

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์และคณะกรรมการสอบปากเปล่างานนิพนธ์ ได้พิจารณา  
งานนิพนธ์ของ สิทธิศักดิ์ สิริจันทร์จณ์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม  
หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้


อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์


  
..... อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก  
(ดร.ลือชัย วงษ์ทอง)

  
..... อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช)

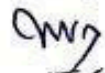
คณะกรรมการสอบปากเปล่า

  
..... ประธาน  
(ดร.ลือชัย วงษ์ทอง)

  
..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช)

  
..... กรรมการ  
(ดร.อำนาจ สาสีบุญกุล)

วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์อนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สำหรับผู้บริหาร ของมหาวิทยาลัยบูรพา

  
..... คณบดีวิทยาลัยพาณิชยศาสตร์  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช)

วันที่.....เดือน ..... พ.ศ. 2559

## กิตติกรรมประกาศ

งานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต  
วิรุณราช อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำแนวทางที่ถูกต้อง ตลอดจนแก้ไข  
ข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความละเอียดถี่ถ้วนและเอาใจใส่ด้วยดีเสมอมา ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งเป็นอย่างยิ่ง  
จึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณ คณะกรรมการสอบโครงการวิจัย ได้แก่ ดร.ลือชัย วงษ์ทอง และ  
ดร.อำนาจ สาลินุกุล ที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ช่วยเหลือในการให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์  
และให้คำปรึกษาในด้านต่าง ๆ ทำให้งานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

ขอขอบพระคุณ ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์และให้ความร่วมมือ  
เป็นอย่างดีในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย ทำให้งานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว และขอบคุณกัลยาณมิตรทุกท่านที่เป็น  
กำลังใจ และให้การสนับสนุนผู้วิจัยเสมอมา

คุณค่าและประโยชน์ของงานนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบเป็นกตัญญูคุณเวทิตาแด่ บพภารี  
บูรพาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่านทั้งในอดีตและปัจจุบัน ที่ทำให้ข้าพเจ้าเป็นผู้มีการศึกษา และ  
ประสบความสำเร็จมาจนตราบเท่าทุกวันนี้

สิทธิศักดิ์ สิริจันทร์

57750080: สาขาวิชา: บริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร; บธ.ม. (บริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร)

คำสำคัญ: โഴ้อุปทานยางพารา/ การบริหารจัดการน้ำยางพารา/ จำหน่ายน้ำยางพารา

สิทธิศัคดี สิริจันทร์: การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา (DISTRIBUTION MANAGEMENT OF RUBBER LATEX) คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์: บรรพต วิรุณราช, Ph.D. 99 หน้า. ปี พ.ศ. 2559.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษา “เชิงคุณภาพแบบกำหนด พื้นที่ศึกษา” เป็นวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี (Case study) โดยเลือกศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้ซื้อยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง และโรงงานอุตสาหกรรมยางพารา เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยวิธี Content analysis และสรุปเป็นการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

ผลการวิจัยปรากฏว่า เกษตรกรสวนยางพารามีการวางแผนใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง และฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง มีการจ้างแรงงานคนกรีดยางโดยใช้ระบบกรีด 2 คืบ เว้น 1 คืบ นำน้ำยางมาเก็บไว้ในถังยาง เมื่อจำนวนเต็มที่ขบวนรถบรรทุกก็จะนำส่งขายให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยาง หากมีการประกาศว่าราคาจะลง เกษตรกรจะนำน้ำยางไปขายแม้ไม่เต็มที่ขบวนรถบรรทุก เกษตรกรมีการแบ่งหน้าที่ให้กับคนงาน และคนในครอบครัว เพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น เกษตรกรมองว่าธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคง เนื่องจากลงทุนครั้งเดียวสามารถเก็บผลผลิตได้ยาวนาน ปัจจุบันเกษตรกรประสบปัญหาหาราคายางตกต่ำ เกษตรกรต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมและสนับสนุนด้านการตลาด ในส่วนของผู้รับซื้อยางพาราหันมารับซื้อจี้ยางเศษยางแทนน้ำยาง เนื่องจากเกษตรกรนำไปขายให้กับสหกรณ์ สหกรณ์กองทุนสวนยางรวบรวมยางพาราจากเกษตรกรเพื่อนำไปแปรรูปขึ้นต้นและนำส่งขายต่อไปให้กับโรงงานอุตสาหกรรมต่อไปทั้งในประเทศและนอกประเทศ สหกรณ์และโรงงานอุตสาหกรรมยางพารามีการแบ่งอำนาจหน้าที่เป็นฝ่ายต่าง ๆ มีการฝึกอบรมและสอนพนักงานก่อนทำงานจริง เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง การรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยาง ทำให้เกษตรกรมีความเข้มแข็งมากขึ้น มีอำนาจต่อรองราคาและกีดกันการกดราคายางพาราจากพ่อค้าคนกลางได้

57750080: MAJOR: BUSINESS ADMINISTRATION FOR EXECUTIVE;  
M.B.A. (BUSINESS ADMINISTRATION FOR EXECUTIVE)

KEYWORDS: SUPPLY CHAIN OF RUBBER/ RUBBER LATEX MANAGMENT/  
RUBBER LATEX DISTRIBUTION

SITTISAK SIRIJAMNAN: DISTRIBUTION MANAGEMENT OF RUBBER  
LATEX. THESIS ADVISOR: BANPOT WIROONRATCH, Ph.D. 99 P. 2016.

This study attempts to study distribution management of rubber latex with qualitative research method. A researcher applied the study by assigning studying area or case study, therefore, the case study to investigate distribution management of rubber latex was in Bo Thong District, Chon Buri Province. Data were collected from in-depth interviews with rubber farmers, buyers, Bo Thong Rubber Fund Cooperative Ltd., and rubber manufactures. Then the data were analyzed with content analysis technique and can be concluded as follows:

Rubber farmers had a plan to apply fertilizer and to spray herbicide twice a year, to employ rubber tappers in two-day working and one-day off system. Rubber latex was kept in tanks as much as one truck load. Then it was sent to Bo Thong Rubber Fund Cooperative Ltd. When it was announced that the price was down, rubber latex would be sent even if the truck was not full. Farmers would allocate responsibilities for workers and their family members to increase work efficiency. The farmers viewed that rubber business was stable since they could invest once and can harvest the product for long. Currently farmers encounters with low rubber prices and they needed promotion and marketing support from government. In the perspectives of rubber buyers, they turned to buy rubber scrap instead of rubber latex since they could sell to rubber fund cooperative for upstream processing and selling to manufacturers domestically and internationally. Rubber cooperative and manufacturers could divide their authority into several sectors in order to train and teach employee before work. Employee learned and understood accurately about rubber fund cooperative so they became strength in terms of negotiating for the price and getting rid of mediators.

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฉ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	3
กรอบดำเนินการวิจัย.....	3
ประโยชน์ที่ได้รับ.....	4
ขอบเขตการวิจัย.....	4
นิยามศัพท์.....	5
2 แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน.....	6
ทฤษฎีการบริหารและการจัดการ.....	12
ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับยางพารา.....	19
ช่องทางการจำหน่ายยางพารา.....	27
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	28
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	33
ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ.....	33
การสร้างเครื่องมือวิจัย.....	34
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	35
ความเชื่อถือได้ของเครื่องมือวิจัย.....	36
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล.....	36

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการศึกษา.....	38
ด้านเกษตรกรสวนยางพารา.....	38
ด้านผู้รับซื้อยางพารา.....	58
ด้านสหกรณ์กองทุนสวนยางและโรงงานอุตสาหกรรม.....	68
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	78
สรุปผลการวิจัย.....	78
อภิปรายผลงานวิจัย.....	79
ข้อเสนอแนะจากงานวิจัยนี้.....	79
ข้อเสนอแนะการทำวิจัยครั้งต่อไป.....	80
บรรณานุกรม.....	81
ภาคผนวก.....	83
ประวัติย่อของผู้วิจัย.....	99

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1-1 จำนวนยางพารา ผลผลิตและราคาในประเทศไทย.....	2
2-1 ส่วนประกอบของน้ำยางธรรมชาติ.....	21
2-2 ราคายางแผ่นรมควันชั้น 3 เปรียบเทียบกับข้าวขาว 5 เปรอร์เซ็นต์, ราคาน้ำมันดิบ, ราคาทองคำปี พ.ศ. 2537-2552 .....	23
3-1 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง.....	34
4-1 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราในปัจจุบัน.....	39
4-2 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน.....	40
4-3 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราควรถูกได้รับการส่งเสริมพัฒนา.....	42
4-4 ความคิดเห็นเกษตรกรต่อนโยบายของรัฐบาล.....	43
4-5 ความคิดเห็นเกษตรกรต่อภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา.....	44
4-6 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจ ยางพาราอย่างไร.....	45
4-7 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น สหกรณ์กองทุน สวนยาง อำเภอปอทอง.....	46
4-8 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับการวางแผนการจำหน่ายน้ำยางพารา.....	48
4-9 ช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร.....	50
4-10 ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของเกษตรกร.....	51
4-11 การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของเกษตรกร.....	52
4-12 การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของเกษตรกร.....	53
4-13 การชี้แนะของเกษตรกรให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น.....	55
4-14 การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร.....	55
4-15 การให้ความสำคัญในด้านการบริการจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร.....	56
4-16 ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา.....	58
4-17 ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน.....	59
4-18 ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราควรถูกได้รับการส่งเสริม พัฒนาด้านใด.....	59



## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-19	ความคิดเห็นผู้รับซื้ออย่างต่อเนื่องของรัฐบาล.....60
4-20	ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา.....60
4-21	ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพารา.....61
4-22	ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางป่อทอง.....62
4-23	การวางแผนการจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้อ.....62
4-24	ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้อ.....63
4-25	ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของผู้รับซื้อ.....64
4-26	การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของผู้รับซื้อ.....64
4-27	การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของผู้รับซื้อ.....65
4-28	การชี้แนะของผู้รับซื้อให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น.....65
4-29	การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้อ.....66
4-30	การให้ความสำคัญในการบริการจัดการจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้อ.....66
4-31	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา.....68
4-32	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน.....69
4-33	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริมพัฒนาในด้านใดบ้าง.....69
4-34	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานต่อนโยบายของรัฐบาล.....70
4-35	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา.....71
4-36	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพารา.....71
4-37	ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางป่อทอง.....72
4-38	การวางแผนการจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน.....73

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-39 ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน.....	73
4-40 ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน.....	74
4-41 การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของสหกรณ์และโรงงาน.....	74
4-42 การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของสหกรณ์ และโรงงาน.....	75
4-43 การชี้แนะของสหกรณ์และโรงงานให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น.....	75
4-44 การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน.....	76
4-45 การให้ความสำคัญในการบริการจัดการจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์ และโรงงาน.....	76

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1-1 กรอบดำเนินการวิจัย.....	3
2-1 องค์ประกอบโดยรวมของการจัดการโซ่อุปทาน.....	8
2-2 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะทางและค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า.....	10
2-3 โครงสร้างโซ่อุปทานของพาราไทย.....	12
2-4 กิจกรรมหลักทางการจัดการ 4 ประการ.....	16
2-5 ราคาขายแผ่นรมควันชั้น 3 เปรียบเทียบกับข้าวขาว 5 เปรอร์เซ็นต์, ราคาน้ำมันดิบ, ราคาทองคำปี พ.ศ. 2537-2552.....	24

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย สามารถทำรายได้เข้าประเทศเป็นจำนวนมาก โดยในปี พ.ศ. 2557 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกยางพาราทั้งหมด 193,749.21 ล้านบาท ส่วนในปี พ.ศ. 2558 มีมูลค่าการส่งออกยางพาราทั้งหมด 170,418.73 ล้านบาท ซึ่งในส่วนที่มีมูลค่ามากที่สุดจะส่งออกในรูปแบบของยางแท่งและน้ำยางข้นเป็นส่วนใหญ่ (สถาบันวิจัยยาง, 2559)

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีเนื้อที่ปลูกยางพารามากเป็นอันดับสองของโลก รองจากประเทศอินโดนีเซีย มีเกษตรกรที่ปลูกยางพารารวมทั้งประเทศประมาณ 6 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 10 ของประชากรทั้งประเทศ ในปี พ.ศ. 2557 ประเทศไทยมีเนื้อที่ปลูกยางพาราประมาณ 17.73 ล้านไร่ ได้ผลผลิต 4.20 ล้านตัน ในขณะที่ปี พ.ศ. 2558 มีเนื้อที่ปลูกยางพาราประมาณการได้ 18 ล้านไร่ ได้ผลผลิตประมาณการ 4.43 ล้านตัน โดยประเทศอินโดนีเซียในปี พ.ศ. 2557 มีเนื้อที่ปลูกยางพาราทั้งสิ้น 22.45 ล้านไร่ และในปี พ.ศ. 2558 มีเนื้อที่ปลูกยางพาราประมาณการได้ 22 ล้านไร่ ได้ผลผลิต 3.17 ล้านตัน และ 3.23 ล้านตัน ตามลำดับ แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยเป็นประเทศผู้ผลิตยางพาราและมีการส่งออกยางพาราเป็นอันดับหนึ่งของโลก โดยในปี พ.ศ. 2557 ประเทศไทยมีการส่งออกยางพาราประมาณ 3.8 ล้านตัน ในขณะที่ปี พ.ศ. 2558 มีประมาณการส่งออกประมาณ 3.91 ล้านตัน โดยที่ประเทศจีนเป็นประเทศที่มีการนำเข้ายางพาราจากประเทศไทยมากที่สุด มีการนำเข้าในปี พ.ศ. 2557 จำนวน 2.12 ล้านตัน และนำเข้าในปี พ.ศ. 2558 ประมาณการ 2.10 ล้านตัน รองลงมาได้แก่ ประเทศมาเลเซีย ประเทศญี่ปุ่น และประเทศสหรัฐอเมริกา ตามลำดับ ในขณะที่ความต้องการใช้ยางพาราในประเทศไทยปี พ.ศ. 2557 มีการใช้ยางพาราเพียง 541,003 ตัน และในปี พ.ศ. 2558 มีการใช้ยางพาราในประเทศไทยเพียง 582,000 ตัน ซึ่งพบว่า มีการใช้ยางพาราในประเทศเพียงประมาณร้อยละ 13 จากผลผลิตที่ผลิตได้ทั้งหมด การใช้ยางพาราในประเทศไทยจะใช้ในอุตสาหกรรมล้อยานพาหนะ ถู่มือยาง ยางยึด ยางรัดของ และอุตสาหกรรมอื่น ๆ ซึ่งถ้าคิดเป็นร้อยละของการใช้ยางในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ของ ปี พ.ศ. 2558 จะพบว่าใช้ในอุตสาหกรรมล้อยานพาหนะร้อยละ 66 ถู่มือยางร้อยละ 12.16 ยางยึดร้อยละ 14 ยางรัดของร้อยละ 2.83 และอุตสาหกรรมอื่น ๆ ร้อยละ 5 สำหรับต้นทุนการผลิตยางแผ่นดิบของเกษตรกรปี พ.ศ. 2557 มีต้นทุนคิดเป็น 63.08 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่ปี พ.ศ. 2558 ประมาณการต้นทุนการผลิตยางแผ่นดิบของเกษตรกรประมาณ 64.61 บาทต่อกิโลกรัม (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2558)

ตารางที่ 1-1 จำนวนยางพารา ผลผลิตและราคาในประเทศไทย (การยางแห่งประเทศไทย, 2559)

พ.ศ.	เนื้อที่ยืนต้น (1,000 ไร่)	เนื้อที่กรีดยางได้ (1,000 ไร่)	ผลผลิต (1,000 ตัน)	ราคาน้ำยาง เฉลี่ย	ราคายางแผ่น เฉลี่ย
2554	18,461	12,766	3,349	122.36	129.96
2555	21,992	15,749	4,139	89.98	91.07
2556	23,346	17,330	4,556	73.78	75.55
2557	23,359	18,224	4,566	55.25	55.53
2558	23,332	18,846	4,466	45.08	45.88

จากข้อมูลทางสถิติที่ผ่านมา ปี พ.ศ. 2554 พบว่า ราคายางพาราที่เกษตรกรขายได้ โดยเฉพาะยางแผ่นดิบ เกษตรกรขายได้ในราคาสูงถึง 129 บาทต่อกิโลกรัม ในขณะที่น้ำยางสด เกษตรกรขายได้ 122 บาทต่อกิโลกรัม แต่หลังจากนั้นราคายางพาราก็ได้ปรับลดลงเรื่อยมาอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน (ข้อมูล ณ วันที่ 22 มิถุนายน พ.ศ. 2559) ราคายางแผ่นดิบที่เกษตรกรขายได้ อยู่ที่ 49 บาทต่อกิโลกรัม และราคาน้ำยางสดที่เกษตรกรขายได้ อยู่ที่ 48 บาทต่อกิโลกรัม (การยางแห่งประเทศไทย, 2559) มูลค่าการส่งออกยางพาราของ ปี พ.ศ. 2554 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 383,318.60 ล้านบาท ในขณะที่มูลค่าการส่งออกในปี พ.ศ. 2558 ลดลงเหลือเพียง 170,418.73 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าธุรกิจยางพาราไทยมีแนวโน้มที่ไม่สดใสนัก ทั้งนี้ อันมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัยด้วยกัน (สถาบันวิจัยยาง, 2559)

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 เป็นต้นมาราคายางพารามีการปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ อันมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัยด้วยกัน 1) ผลผลิตยางพาราล้นตลาด เนื่องจากประเทศไทยได้เพิ่มพื้นที่ปลูกยางพาราจาก 18 ล้านไร่ ในปี พ.ศ. 2554 เป็นประมาณ 22 ล้านไร่ ในปี พ.ศ. 2558 ซึ่งเป็นที่ทราบกันว่ากลไกของราคาสินค้าขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของสินค้า นอกจากนี้ยังพบว่า แนวโน้มผลผลิตยางพาราของโลกได้เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากผู้ผลิตกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) ซึ่งมีการพัฒนาทางการผลิตที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะประเทศเวียดนาม ซึ่งมีตลาดส่งออกหลัก คือ ประเทศจีน เช่นเดียวกับประเทศไทย ทำให้ส่งผลกระทบต่อราคายางพาราของประเทศไทย 2) ความผันผวนของเศรษฐกิจโลก ในช่วงปี พ.ศ. 2556-2557 ประเทศคู่ค้ายางพารารายใหญ่ของไทย ได้แก่ ประเทศจีน ที่มีภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวจึงทำให้ราคายางพาราปรับลดลงอย่างต่อเนื่อง 3) ราคาน้ำมันในตลาดโลกได้ปรับตัวลดลง เนื่องจากว่า ในโรงงานอุตสาหกรรมจะใช้ยางสังเคราะห์จากยางพาราหรือจากพอลิเมอร์ที่ได้จากการกลั่น

น้ำมันดิบ ถ้าวาน้ำมันถูกลงโรงงานอุตสาหกรรมก็จะหันไปใช้พอลิเมอร์ที่ได้จากการกลั่น  
น้ำมันดิบจึงส่งผลกระทบต่อราคายางพารา (สวีณา พลพีชน์, 2559)

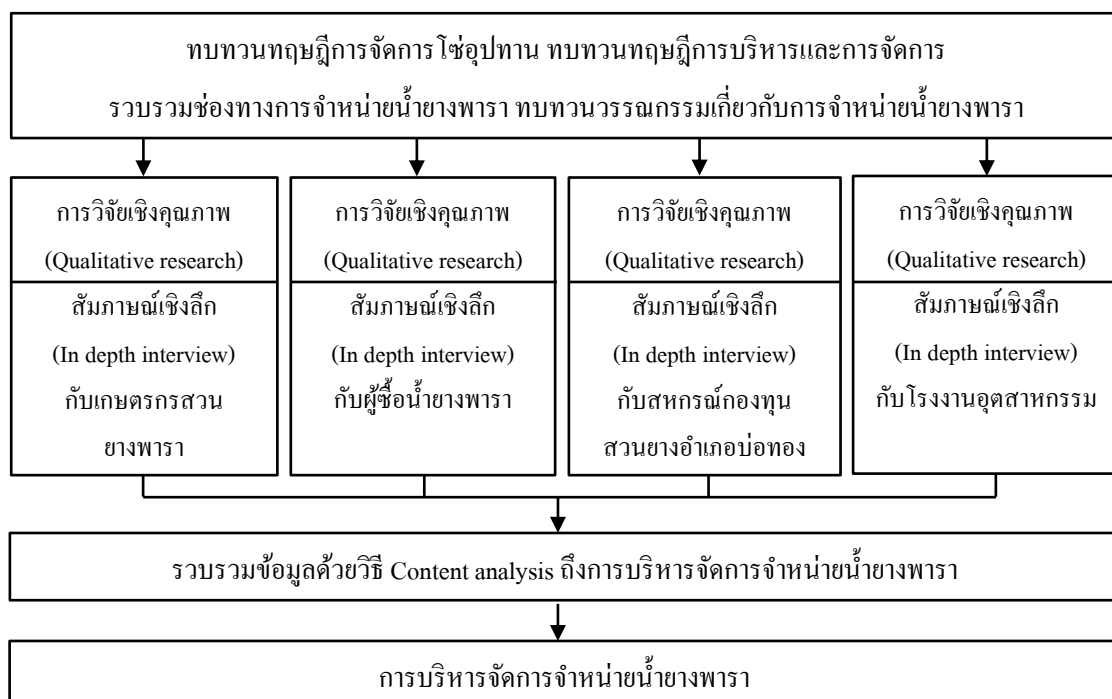
จากความเป็นมาและปัญหาของยางพาราที่กล่าวมาข้างต้นจึงเป็นสาเหตุให้ผู้วิจัยมีความ  
สนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เพื่อเป็นประโยชน์กับเกษตรกร  
สวนยางพาราและผู้เกี่ยวข้องในการปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในเขตอำเภอบ่อทอง จังหวัด  
ชลบุรี

## กรอบดำเนินการวิจัย

การศึกษาด้านการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพที่มุ่งหวังที่จะ  
รวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้ซื้อน้ำยางพารา สหกรณ์กองทุน  
สวนยางอำเภอบ่อทอง และ โรงงานอุตสาหกรรมยางพารา โดยผู้วิจัยได้กำหนดกรอบดำเนินงาน  
การวิจัยใน ดังนี้



ภาพที่ 1-1 กรอบดำเนินการวิจัย

## ประโยชน์ที่ได้รับ

1. เกษตรกรสวนยางพาราสามารถนำข้อมูลผลการวิจัยไปปรับใช้เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. การยางแห่งประเทศไทยหรือผู้สนับสนุนเกี่ยวกับยางพาราสามารถนำผลการวิจัยไปเป็นข้อมูลประกอบการส่งเสริมเกษตรกรสวนยางพารา

## ขอบเขตการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา มีขอบเขตของการวิจัยดังนี้

ขอบเขตด้านเนื้อหา

ผู้วิจัยมุ่งที่จะทำการศึกษาวรรณกรรมที่เกี่ยวกับการจำหน่ายน้ำยางพารา ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน (Supply chain management) ทฤษฎีการบริหารและการจัดการ รวบรวมช่องทางการจำหน่ายน้ำยางพารา และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารากับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้รับซื้อน้ำยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง และโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อยางพารา เพื่อวิเคราะห์ด้วยวิธี Content analysis ต่อไป

ขอบเขตด้านประชากร

ผู้วิจัยทำการศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในเขต อำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี มีกลุ่มประชากรทั้งหมด 1,277 คน โดยแบ่งเป็น ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ดังนี้

1. ต้นน้ำ เกษตรกรที่มีอาชีพทำสวนยางพาราในอำเภอบ่อทองจำนวน 7 คน
2. กลางน้ำ ผู้รับซื้อยางพาราในอำเภอบ่อทองจำนวน 3 คน
3. ปลายน้ำ สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทองจำนวน 1 คน

และโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 2 คน

ขอบเขตด้านระยะเวลา

ทำการวิจัยตั้งแต่วันที่ 24 เดือน เมษายน พ.ศ. 2559 - วันที่ 30 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2559 และทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2559 - วันที่ 30 เดือน กันยายน พ.ศ. 2559

## นิยามศัพท์

**น้ำยางพารา** หมายถึง น้ำยางสดธรรมชาติที่ได้จากการกรีดยางพารา น้ำยางพารามีลักษณะเป็นของเหลว มีสีขาวขุ่นคล้ายน้ำนม มีส่วนประกอบอยู่ 2 ส่วน คือ ส่วนที่เป็นเนื้อยางและส่วนที่ไม่ใช่เนื้อยาง

**เกษตรกรสวนยางพารา** หมายถึง ประชากรที่ประกอบอาชีพปลูกยางพาราในเขตอำเภอป่องทอง จังหวัดชลบุรี และนำผลผลิตจากต้นยางพารามาจำหน่ายเพื่อสร้างรายได้

**ผู้ซื้อน้ำยางพารา** หมายถึง ประชากรที่รับซื้อน้ำยางพาราจากเกษตรกรสวนยางพารา หรือบริษัทเอกชนที่รับซื้อน้ำยางพาราจากเกษตรกรสวนยางพาราในเขตอำเภอป่องทอง จังหวัดชลบุรี

**โรงงานอุตสาหกรรม** หมายถึง โรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อยางพาราจากสหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอป่องทอง เพื่อนำมาแปรรูปต่อไป

**การบริหาร** หมายถึง กระบวนการทำงานกับคนโดยอาศัยคนทำงาน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์การอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

**การจัดการ** หมายถึง การติดตามการทำงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ทางด้านการจัดการ ซึ่งมีกิจกรรมหลัก 4 ประการ ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์กร การชี้นำ และการควบคุมองค์กร

**การจำหน่าย** หมายถึง กิจกรรมในการเคลื่อนย้ายผลผลิตยางพาราจากเกษตรกรสวนยางพาราสู่ผู้รับซื้อยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอป่องทอง และโรงงานอุตสาหกรรม โดยได้เงินเป็นสิ่งตอบแทน



## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยาฆ่าเชื้อ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน (Supply chain management) ทฤษฎีการบริหารและการจัดการ ช่องทางการจำหน่ายยาฆ่าเชื้อ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยจะนำเสนอตามหัวข้อต่อไปนี้

1. ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน
2. ทฤษฎีการบริหารและการจัดการ
3. ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับยาฆ่าเชื้อ
4. ช่องทางการจำหน่ายน้ำยาฆ่าเชื้อ
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน (Supply chain management)

ลิมซัย-ลีไว, ดี., คามินสกี, ฟิลิป และลิมซัย-ลีไว, อี. (2549) ได้กล่าวว่า การจัดการโซ่อุปทาน เป็นการจัดการหน่วยงานต่าง ๆ ตั้งแต่ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิต คลังสินค้า และร้านค้าปลีก เข้าด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การผลิตและการกระจายสินค้าตลอดจนการขายสินค้าถึงมือลูกค้าดำเนินไปอย่างถูกต้องในแง่ของปริมาณ (Right quantities) สถานที่ (Right place) และเวลา (Right time) โดยมีเป้าหมายเพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายของระบบให้ต่ำที่สุด และยังคงสามารถตอบสนองต่อระดับความต้องการของลูกค้าได้

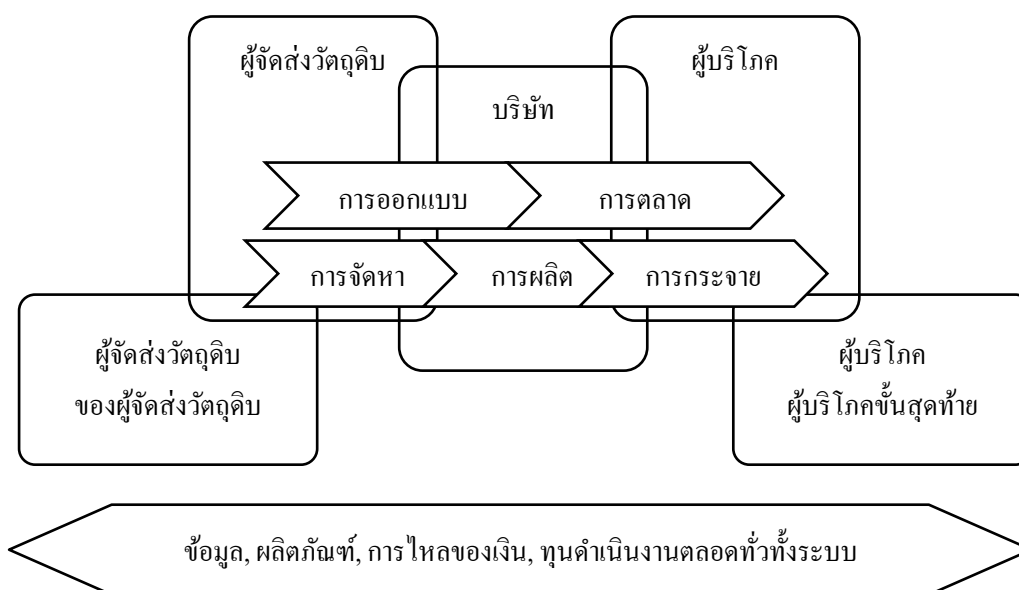
โดยทั่วไปแล้วโซ่อุปทานจะเริ่มจากการจัดหาวัตถุดิบต่าง ๆ ที่ต้องการมาป้อนให้กับโรงงานผลิตสินค้าอาจจะมิหนึ่ โรงงานหรือหลายโรงงานก็ได้ เมื่อผลิตสินค้าเสร็จก็จะนำไปเก็บในคลังสินค้าเพื่อรอการกระจายสินค้าให้กับร้านค้าปลีก จากนั้นก็ขายให้กับลูกค้าต่อไป ด้วยเหตุนี้กลยุทธ์โซ่อุปทานที่มีประสิทธิผลในการลดต้นทุนที่จะต้องคำนึงถึงปฏิสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ที่อยู่ภายในโซ่อุปทาน โดยที่โซ่อุปทานจะประกอบไปด้วย ผู้จัดหาวัตถุดิบหรือซัพพลายเออร์ (Supplier) ศูนย์การผลิต (Manufacturing centers) คลังสินค้า (Warehouses) ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution centers) และร้านค้าปลีก (Retail outlets) ซึ่งทั้งหมดนี้จะมีการไหลของวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต (Work in process) และสินค้าสำเร็จรูป ระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ภายในโซ่อุปทาน

โซปรา, เอส. และเมียล, พี. (2545) ได้กล่าวว่า โซ่อุปทาน หมายถึง ขั้นตอนทุก ๆ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในที่นี้หมายถึงในส่วนของผู้ผลิต ผู้จัดส่งสินค้า ผู้จัดส่งวัตถุดิบ คลังสินค้า พ่อค้าคนกลาง ผู้ค้าปลีกและลูกค้า เช่น โซ่อุปทานในส่วนของผู้ผลิตจะประกอบไปด้วยหน่วยงานทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น หน่วยงานในการออกแบบพัฒนาสินค้าใหม่ หน่วยงานการตลาด หน่วยงานกระจายสินค้า และหน่วยงานบริการลูกค้า เป็นต้น

วัตถุประสงค์ของโซ่อุปทานทั่วไปนั้นคือการเพิ่มคุณค่าโดยรวมให้มากที่สุด โดยคุณค่าที่โซ่อุปทานได้สร้างขึ้นนั้นเป็นความแตกต่างระหว่างสินค้าที่ลูกค้าได้รับกับสิ่งที่โซ่อุปทานให้ใช้ไปในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า สำหรับโซ่อุปทานเชิงธุรกิจนั้นคุณค่าของโซ่อุปทานจะเกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซ่อุปทาน นั่นก็คือความแตกต่างของรายได้ที่ได้รับจากลูกค้ากับต้นทุนโดยรวมที่ใช้ไปของโซ่อุปทานนี้ เช่น ลูกค้าได้ซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์จากบริษัทเดลในราคา 2,000 ดอลลาร์ ซึ่งแสดงถึงรายได้ที่โซ่อุปทานได้รับ โดยที่โซ่อุปทานจะมีค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูล ส่วนประกอบในการผลิต การจัดเก็บสินค้า การขนส่งสินค้า การถ่ายโอนเงินทุน และอื่น ๆ ความแตกต่างที่ลูกค้าจ่ายให้ 2,000 ดอลลาร์กับผลรวมของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในโซ่อุปทานที่ใช้ในการผลิต การขนส่ง การกระจายสินค้า จะแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้างผลกำไรในโซ่อุปทานนั้น ๆ ความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซ่อุปทานจะเป็นผลประโยชน์โดยรวมที่จะถูกแบ่งสรรปันส่วนให้กับขั้นตอนต่าง ๆ ของโซ่ ซึ่งความสามารถในการสร้างผลกำไรนี้จะเป็นตัวแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของโซ่อุปทานนั้นด้วย แต่ความสำเร็จของโซ่อุปทานนี้จะวัดด้วยความสามารถในการสร้างผลกำไรของทั้งโซ่อุปทานเท่านั้น จะไม่วัดด้วยผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนของโซ่ ในบางโซ่อุปทานนั้นจะมีเพียงแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียวก็คือลูกค้า โดยลูกค้าจะเป็นเพียงจุดเดียวที่กระแสเงินในโซ่อุปทานมีค่าเป็นบวก ยกตัวอย่าง ลูกค้าซื้อผงซักฟอกจากห้างวอลมาร์ท ลูกค้าเป็นส่วนเดียวที่ให้กระแสเงินเป็นบวกในโซ่อุปทาน ทั้งหมดจะเป็นการโอนเงินอย่างง่าย ๆ ซึ่งเกิดขึ้นในโซ่อุปทานและมีผู้ดูแลแต่ละขั้นตอนแตกต่างกันออกไป เมื่อห้างวอลมาร์ทได้จ่ายเงินให้กับผู้จัดส่งวัตถุดิบ จะเป็นการถ่ายโอนเงินทุนที่ได้รับจากลูกค้าส่งไปยังผู้จัดส่งวัตถุดิบ เงินนี้จะเป็นการถ่ายโอนเพิ่มเข้าไปสู่ต้นทุนของโซ่อุปทาน การไหลของข้อมูล ผลิตภัณฑ์ หรือเงินทุน ทั้งหมดนี้จะสร้างต้นทุนต่าง ๆ ให้เกิดขึ้นในโซ่อุปทาน ดังนั้น การจัดการโซ่อุปทาน (Supply chain management) จึงหมายถึงการจัดการการไหลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นกับขั้นตอนต่าง ๆ ในโซ่อุปทาน เพื่อให้เกิดความสามารถในการสร้างผลกำไรของทั้งโซ่อุปทานให้มากที่สุด (โซปรา, เอส. และเมียล, พี., 2545)

สาธิต พะเนียงทอง (2548) ได้กล่าวว่า การจัดการโซ่อุปทาน ประกอบด้วยวิธีการจัดการต่าง ๆ ที่มุ่งหวังที่จะให้องค์กรต่าง ๆ ของโซ่อุปทานทำงานด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ ได้แก่ ผู้ส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้บริหารคลังสินค้า ผู้ขนส่งสินค้า ผู้ค้าปลีก เพื่อผลิตและกระจายสินค้าอย่างถูกต้องตามปริมาณ สถานที่ และเวลา ด้วยเป้าหมายที่จะสร้างความพึงพอใจต่อความต้องการของผู้บริโภคด้วยต้นทุนต่ำที่สุด

โซปรา, เอส. และเมียล, พี. (2545) ได้กล่าวว่า การจัดการโซ่อุปทาน คือ การประสานรวมกระบวนการทางธุรกิจที่ครอบคลุมจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผ่านระบบธุรกิจอุตสาหกรรมไปสู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งมีการส่งผ่านผลิตภัณฑ์การบริการและข้อมูลสารสนเทศควบคู่กันไป เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์และนำเสนอสิ่งเหล่านี้สู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย จากภาพที่ 2-1 แสดงให้เห็นถึงขอบข่ายของการจัดการโซ่อุปทาน



ภาพที่ 2-1 องค์ประกอบโดยรวมของการจัดการโซ่อุปทาน

จากการศึกษาการจัดการโซ่อุปทานสามารถกล่าวโดยสรุปว่า การจัดการโซ่อุปทานเป็นการจัดการหน่วยงานต่าง ๆ ในโซ่อุปทานตั้งแต่ ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้ผลิต คลังสินค้า ผู้กระจายสินค้า จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย โดยมีการประสานงานกันระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ เพื่อเป้าหมายเดียวกันคือการลดต้นทุนของระบบให้ต่ำที่สุด เพิ่มคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

### บทบาทของการขนส่งในโซ่อุปทาน

สาธิต พะเนียงทอง (2548) ได้กล่าวว่า การขนส่งเป็นอีกหนึ่งเรื่องที่สำคัญในจำนวนหลาย ๆ เรื่องที่ต้องคำนึงถึงในแง่สถานที่ในการประกอบกิจการเชิงเศรษฐศาสตร์ โดยทั่วไปแล้ว การจัดการการขนส่งหมายถึงการเคลื่อนย้ายสินค้าคงคลังจากแหล่งผลิตจุดหนึ่ง ไปยังจุดหมายปลายทางอีกจุดหนึ่งในโซ่อุปทาน

โซ่อุปทานของการขนส่งประกอบด้วยองค์ประกอบที่สำคัญ 4 ประการ คือ

1. การเก็บรวบรวมสินค้า (Collection) เริ่มจากการรับสินค้าจากแหล่งผลิตสินค้า สินค้าอาจจะมีความหลากหลาย เนื่องจากมีรูปแบบ น้ำหนัก ขนาดและหีบห่อที่แตกต่างกัน โดยปกติการเก็บรวบรวมสินค้าจะถูกจัดการในเชิงภูมิภาค (Regional basis) หลังจากมีการรวบรวมแล้ว สินค้าเหล่านี้จะถูกส่งไปรวมกันที่คลังรวบรวมสินค้าส่วนกลาง

2. การขนส่ง (Transportation) จากจุดรวมสินค้าในภูมิภาค สินค้าจะถูกจัดส่งไปยังจุดหมายปลายทางที่กำหนด เมื่อถึงจุดรวมสินค้าสินค้าจะถูกแยกออกจากกันเพื่อดำเนินการส่งต่อไป

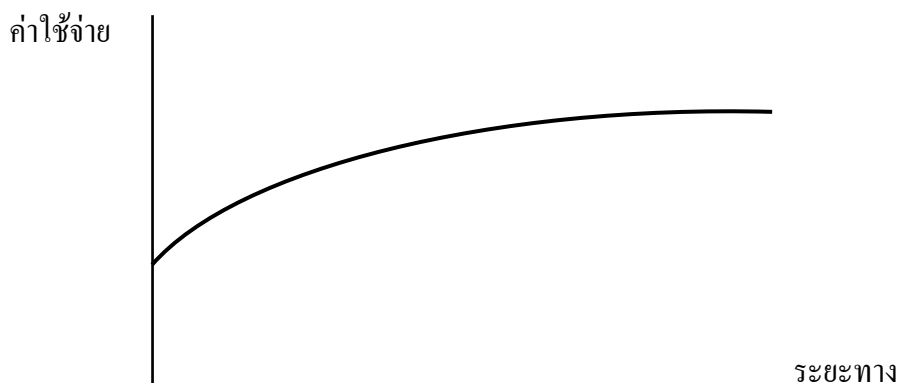
3. การจัดส่ง (Delivery) การจัดส่งเป็นกิจกรรมที่ตรงกันข้ามกับการรวบรวมสินค้า การจัดส่งถือว่าการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าปลายทาง

4. การรวมและแยกสินค้า (Consolidation and de-consolidation) จุดนี้สินค้าจะถูกรวบรวมก่อนที่จะบรรทุกลงบนยานพาหนะขนส่ง สินค้าจะถูกรวบรวมในตู้สินค้า (Container) หรือการเปลี่ยนวิธีการขนส่งไปเป็นวิธีอื่นโดยไม่ต้องหีบห่อใหม่

สิ่งที่ต้องคำนึงถึงมุมมองของผู้ขนส่งก็คือ ทำอย่างไรจึงจะส่งสินค้าในระยะทางไกล ๆ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำที่สุด ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งถูกกำหนดโดยน้ำหนักต่อระยะทาง แนนอนที่สุด การใช้งานพาหนะที่มีขนาดบรรจุที่ใหญ่ย่อมมีความได้เปรียบในเรื่องค่าใช้จ่าย

ชัยยนต์ ชิโนกุล (2551) ได้กล่าวว่า การขนส่งเป็นกิจกรรมหนึ่งที่สำคัญที่ทำให้โซ่อุปทานมีประสิทธิภาพ การขนส่งที่มีประสิทธิภาพนั้นต้องใช้เวลาอันสั้นในการขนส่ง และยังคงคำนึงถึงค่าใช้จ่ายในการขนส่งด้วย การจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพจึงต้องการลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่ง การขนส่งมีองค์ประกอบด้านค่าใช้จ่ายอยู่ 7 องค์ประกอบ คือ

1. ระยะทาง ระยะทางเป็นองค์ประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่งที่ทำให้เกิดความแตกต่างของค่าใช้จ่ายและทำให้ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ มากหรือน้อย เช่น ค่าแรงคนขับรถ ค่าน้ำมัน และค่าบำรุงรักษา แสดงตามภาพที่ 2-2 ค่าใช้จ่ายแปรผันตามระยะทาง แต่ค่าใช้จ่ายไม่ได้เริ่มที่จุดศูนย์บาท เนื่องจากค่าใช้จ่ายจะมีค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed costs) ที่เกี่ยวข้องกับการเตรียมตัวก่อนการขนส่ง



ภาพที่ 2-2 ความสัมพันธ์ระหว่างระยะทางและค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า

2. ปริมาณขนส่ง ปริมาณขนส่งเป็นหนึ่งองค์ประกอบที่จะลดลงตามจำนวนที่เพิ่มขึ้นของการขนส่ง ตัวอย่างเช่น การขนส่งครั้งรถบรรทุกกับการขนส่งเต็มรถบรรทุกค่าใช้จ่ายที่ใช้บรรทุกจะแตกต่างกันเล็กน้อยแต่ปริมาณของที่บรรทุกจะแตกต่างกันมาก

3. ความหนาแน่น ความหนาแน่นคือน้ำหนักต่อหนึ่งหน่วยปริมาตร เช่น โลหะหนักกว่ากระดาษ โดยบริษัทขนส่งจะพิจารณาค่าขนส่งตามน้ำหนักและปริมาตร ดังนั้น บริษัทผู้ผลิตควรมีการจัดการเกี่ยวกับการบรรจุสินค้าลงกล่องและวางบนพาเลทให้เต็มพอดี เมื่อนำมาบรรทุกในรถขนส่งไม่ทำให้เกิดที่ว่าง ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการขนส่ง

4. ขนาดที่พอดีกับรถขนส่ง ขนาดของกล่องสินค้าที่พอดีกับรถบรรทุกไม่ใหญ่เกินไปหรือทำให้เกิดที่ว่างในรถก็เป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบ

5. ความสะดวกในการเคลื่อนย้ายจัดเก็บ สินค้าที่เคลื่อนย้ายจัดเก็บหรือขนเคลื่อนเคลื่อนที่ยาก ๆ ค่าขนส่งจะแพงตาม เช่น สินค้าที่ต้องใช้เครื่องมือในการขนย้ายขึ้นรถบรรทุก และใส่รถรางเพื่อเคลื่อนย้ายภายในโรงงานเช่นอุตสาหกรรมถลุงเหล็กที่ต้องใช้ค่าขนส่งมหาศาลในการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ ขนส่งไปยังโรงงาน ขนส่งไปยังลูกค้า ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะอยู่ที่การขนส่ง

6. ความปลอดภัยจากการขนส่ง ลูกค้าจะไว้วางใจกับผู้ให้บริการขนส่งที่ส่งสินค้าถึงที่โดยปลอดภัย ไม่เกิดการชำรุดเสียหาย ไม่หายระหว่างการขนส่ง ผู้ขนส่งจำเป็นต้องลดความเสี่ยงโดยการปรับปรุงการบรรจุหีบห่อให้แข็งแรง ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นตามมา

7. การใช้รถขนส่งเต็มกำลังขาไปและขากลับ การขนส่งทั้งขาไปและขากลับย่อมได้เปรียบกว่าผู้ขนส่งขาเดียวเพราะต้องวิ่งรถเปล่ากลับมา ซึ่งจะต้องเสียค่าน้ำมันและค่าแรงคนขับ

### การจัดการสินค้าคงคลังในโซ่อุปทาน

ซาจิต พะเนียงทอง (2548) ได้กล่าวว่า ผู้ผลิตสินค้าจำเป็นจะต้องเตรียมพร้อมต่อการตั้งซื้อสินค้าในปริมาณมากจากลูกค้าโดยที่ไม่รู้ล่วงหน้า โดยบางครั้งอาจทำให้บริษัทผู้ผลิตจำเป็นต้องเก็บสินค้าคงคลัง (Safety or buffer stock) ในปริมาณมาก อย่างไรก็ตามการวางแผนสินค้าคงคลังของผู้ผลิตสินค้าคือรูปแบบของอุปสงค์ (Demand pattern) ของบริษัทผู้ผลิตกับบริษัทผู้ค้าส่งที่มีลักษณะค่อนข้างคงที่ และสามารถทำนายจากค่าเฉลี่ยของอุปสงค์ได้ง่ายกว่าการทำนายของลูกค้าปลายทาง เนื่องจากลูกค้าของบริษัทผู้ผลิตเป็นบริษัทผู้ค้าส่งมักจะรู้ล่วงหน้าดีว่าต้องการสินค้าปริมาณเท่าไรและเมื่อไร คุญแจสำคัญอยู่ที่การทำให้ลูกค้าเหล่านี้สามารถที่จะแจ้งความต้องการสินค้าของตนในอนาคตล่วงหน้าให้นานที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ เพื่อให้ผู้ผลิตสินค้าสามารถสร้างสมดุลระหว่างการผลิตและระดับปริมาณสินค้าคงคลังของตน การทำเช่นนี้ทำให้พันธมิตรที่อยู่ต้นน้ำสามารถพยากรณ์การเปลี่ยนแปลงได้ล่วงหน้า และหลีกเลี่ยงปัญหาของการผลิตสินค้าอย่างเร่งด่วน การสื่อสารของลูกค้ากับพันธมิตรที่อยู่ต้นน้ำเกี่ยวกับปริมาณความต้องการของสินค้าทันทีที่มีข้อมูลเพียงพอ ช่วยแก้ปัญหาคาดสินค้าและการชะงักของการผลิต วิธีที่ช่วยให้ผู้ผลิตสินค้าสามารถวางแผนบริหารสินค้าคงคลังได้ดีขึ้นคือ การวางแผนความต้องการของวัสดุ (Materials Requirement Planning: MRP) และการวางแผนความต้องการการกระจายสินค้า (Distribution Requirements Planning: DRP)

MRP ถูกออกแบบมาเพื่อแปลข้อมูลของตารางการผลิตหลัก (Master schedule) ให้เป็นปริมาณความต้องการสุทธิในแต่ละช่วงเวลาสำหรับสินค้าคงคลังแต่ละรายการที่อยู่ในตารางการผลิต การใช้ MRP จำเป็นต้องใช้ตารางการผลิตสินค้าโดยรวมเพื่อเปลี่ยนไปเป็นปริมาณวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนที่จำเป็นต้องใช้ และทำให้สอดคล้องกับระยะเวลาที่กำหนดของการตั้งสินค้าของลูกค้า เพื่อเป็นสร้างความมั่นใจว่ามีวัตถุดิบเพียงพอต่อความต้องการผลิต

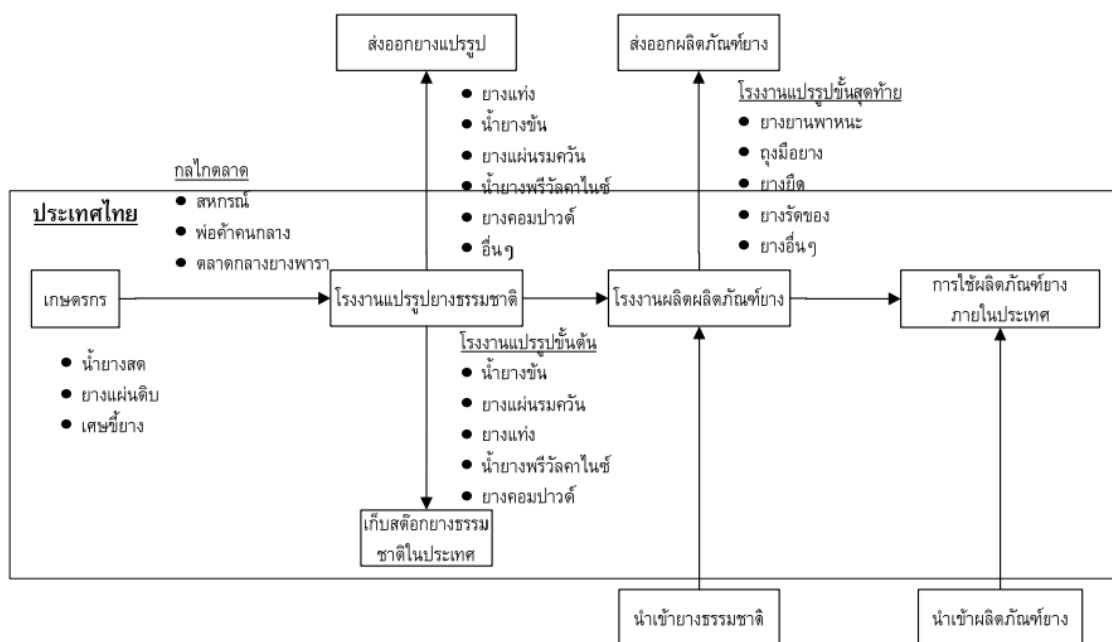
DRP เป็นการนำหลักการของ MRP กับสินค้าสำเร็จรูปคงคลัง การทำ MRP เริ่มด้วยตารางการผลิตหลัก แต่ DRP เริ่มด้วยการพยากรณ์ความต้องการปริมาณสินค้าจากโครงข่ายกระจายสินค้าในระดับต่ำที่สุดรวมกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งปริมาณความต้องการรวม ปริมาณสินค้าคงคลังแต่ละรายการจะไม่ถูกเพิ่มเติม จนกว่าปริมาณความต้องการจะเป็นไปตามข้อกำหนดของความ ต้องการในอนาคต

MRP และ DRP ถูกออกแบบมาเพื่อเชื่อมโยงปริมาณความต้องการของลูกค้าปลายทางเข้ากับกระบวนการผลิต ในกรณีของ MRP วัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้และเวลาที่ต้องการวัตถุดิบนั้นจะถูกคำนวณออกมาด้วยตารางการผลิตหลัก ส่วน DRP เป็นการพยากรณ์ความต้องการของลูกค้าชั้น

สุดท้ายของแต่ละพื้นที่ เป็นตัวผลักดันให้เกิดการเคลื่อนย้ายสินค้าสำเร็จรูปจากสายการผลิตไปยังพื้นที่ใกล้กับลูกค้ามากที่สุด

### โครงสร้างโซ่อุปทานยางพาราไทย

จากภาพที่ 2-3 โซ่อุปทานยางพาราประกอบด้วยส่วนของต้นน้ำคือ เกษตรกรนำน้ำยางสดจากต้นยางพาราที่กรีดยังได้มาผ่านกลไกการตลาด หรือเกษตรกรบางส่วนนำมาแปรรูปเป็น ยางแผ่นดิบ และเศษยาง ก่อนนำมาขายให้กับสหกรณ์ ฟ้องค้าคนกลาง หรือตลาดกลางยางพาราและเข้าสู่โรงงานแปรรูปขั้นต้น ผลิตเป็นยางชั้น ยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง และยางคอมปาวด์ ผลผลิตที่ได้จากกลางน้ำนี้จะส่งออกเป็นส่วนใหญ่ และนอกจากนั้นนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ยาง โดยการแปรรูปขั้นสุดท้ายคือ การแปรรูปยางเป็นผลิตภัณฑ์ยางเพื่อใช้ในประเทศและส่งออก (เดือนใจ สมบูรณ์วิวัฒน์ และกฤษณา จันทร์คล้าย, 2552)



ภาพที่ 2-3 โครงสร้างโซ่อุปทานยางพาราไทย

### ทฤษฎีการบริหารและการจัดการ

#### การบริหาร

ความหมายของการบริหารมีหลากหลายความหมายด้วยกัน เช่น การบริหารคือ “การทำงานให้สำเร็จโดยอาศัยคนอื่น” จากความหมายนี้เป็นการบอกว่าผู้บริหารไม่ได้ลงมือทำงานด้วย

ตัวเองแต่ทำโดยการสั่งงานให้คนอื่นทำ อีกความหมายหนึ่งคือ “การบริหารคือกิจกรรมในการใช้ทรัพยากรขององค์กรให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล” ตามความหมายการบริหารเป็นกิจกรรมในการวางแผน การจัดองค์การ การจูงใจ และการควบคุมทรัพยากรบุคคลและทรัพยากรวัสดุให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ในอีกหนึ่งความหมายของการบริหารคือ “การบริหารคือกระบวนการทำงานกับคนและวัตถุ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร” คำจำกัดความนี้เน้นไปที่การใช้ทรัพยากรบุคคลและทรัพยากรวัตถุให้เป็นประโยชน์ต่อองค์การ และความหมายของการบริหารที่ครอบคลุมที่สุดคือ “การบริหารคือกระบวนการทำงานกับคนโดยอาศัยคน เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง” ความหมายนี้ได้แยกสาระสำคัญของการบริหารออกเป็น 5 ลักษณะคือ (เสนาะ ดิเฮอร์, 2551)

1. การบริหารเป็นการทำงานกับคนโดยอาศัยคน หมายความว่า การบริหารเป็นกระบวนการทางด้านสังคมคืออาศัยกลุ่มคนที่ร่วมกันทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย ผู้บริหารเป็นคนรับผิดชอบให้งานสำเร็จโดยอาศัยความร่วมมือจากคนอื่น ๆ การจะทำงานกับคนโดยอาศัยคนนั้นต้องมีคุณสมบัติของผู้บริหารอย่างหนึ่งคือ ต้องเป็นผู้มีความสัมพันธ์ดีกับคนอื่นสามารถทำงานร่วมกับคนอื่นได้มิฉะนั้นจะทำงานไม่สำเร็จ สาระสำคัญของการบริหารข้อนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้บริหารที่จะประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งต่าง ๆ ดังนี้ 1) มีความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลดี 2) มีความเป็นผู้นำและสามารถทำงานเป็นทีมได้ 3) มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนตามสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป 4) มีความสามารถในการทำงานให้บรรลุเป้าหมายได้

2. การบริหารให้บรรลุเป้าหมาย หมายถึงจะต้องมีระบบงานที่ดีมีการวางแผนที่มีประสิทธิภาพจึงจะทำให้บริหารงานสำเร็จได้ ทั้งนี้เป้าหมายจะต้องไม่สูงเกินไปจนทำไม่สำเร็จ และเป้าหมายไม่ควรต่ำเกินไปจนไม่ท้าทายไม่มีคุณค่า

3. การบริหารเป็นความสมดุลระหว่างประสิทธิภาพและประสิทธิผล คำว่าประสิทธิภาพ (Efficiency) หมายความว่า ทำงานโดยให้ทรัพยากรอย่างประหยัดหรือค่าใช้จ่ายต่ำสุด ส่วนคำว่า ประสิทธิภาพ (Effectiveness) หมายความว่า ทำงานสำเร็จบรรลุเป้าหมายตามที่กำหนด การทำงานให้บรรลุเป้าหมายและใช้ทรัพยากรต่ำสุดจึงเป็นความสมดุลระหว่างประสิทธิภาพและประสิทธิผล

4. การบริหารเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด เป็นที่รู้กันว่าเราอาศัยอยู่บนโลกที่มีทรัพยากรจำกัด ดังนั้นการบริหารจำเป็นจะต้องตระหนักถึงการให้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุดอย่าให้เกิดการสิ้นเปลืองโดยเปล่าประโยชน์

5. การบริหารจะต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ผู้บริหารจะต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นอย่างถูกต้อง และสามารถปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงนั้นได้



## แนวคิดทางการบริหาร

**1. แนวคิดแบบดั้งเดิม** เป็นแนวคิดที่เก่าที่สุดของการบริหารที่ยังคงใช้อยู่ในปัจจุบันแม้ว่าจะมีการปรับเปลี่ยนไปบ้าง แต่หลักการสำคัญ ๆ ยังคงใช้อยู่ เป็นแนวคิดที่ยอมรับกันมาก เพราะสามารถใช้ในการบริหารงานได้ทุกประเภท แนวคิดการบริหารแบบดั้งเดิมมีสมมติฐานว่า มนุษย์มีเหตุผล ดังนั้นหลักการสำคัญของแนวคิดนี้คือ องค์กรทุกองค์การจะต้องกำหนดกระบวนการบริหารขึ้นมาอย่างมีเหตุผลและทุกคนต้องทำตามกระบวนการนั้นเหมือนกันทุกคน (เสนาะ ตีเขาว์, 2551)

**2. แนวคิดมนุษยสัมพันธ์** ปัจจัยตัวบุคคลในการทำงานเริ่มมีความสำคัญมากขึ้นนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1920 เป็นต้นมา นักบริหารเริ่มหันมาสนใจคน หรือพฤติกรรมคน แนวคิดทางการบริหารทางด้านมนุษยสัมพันธ์มีสมมติฐานว่า มนุษย์มีความต้องการให้ความคิดของตนเองเป็นจริง ซึ่งเน้นที่การจูงใจ การเป็นผู้นำ การทำงานเป็นทีมและการบริหารความขัดแย้งในการบริหารงาน การถือว่าปัจจัยส่วนบุคคลมีความสำคัญในการทำงาน ทฤษฎีความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's need theory) ได้อธิบายความต้องการของคนอันเป็นพื้นฐานสำคัญที่ใช้ในการจูงใจคน ซึ่งหลักความต้องการ 2 หลักคือ หลักความขาดแคลน และหลักความก้าวหน้า ทฤษฎีนี้อธิบายว่าความต้องการของมนุษย์เรียงลำดับเป็นขั้น ๆ ดังนี้ 1) ความต้องการทางร่างกาย ได้แก่ อาหาร เสื้อผ้า ที่อยู่อาศัย 2) ความต้องการความปลอดภัย ได้แก่ สภาพการทำงานที่ปลอดภัย ความมั่นคงในชีวิต อายุยืน การไม่ถูกทำร้าย เป็นต้น 3) ความต้องการทางสังคม ได้แก่ การอยากมีส่วนร่วม อยากมีเพื่อน อยากมีคนรัก เป็นต้น 4) ความต้องการให้ตัวเองเป็นคนสำคัญ ได้แก่ มีคนนับถือ มีคนยกย่อง เป็นต้น 5) ความต้องการให้ตัวเองเป็นจริง ได้แก่ อยากบินได้เหมือนนก เป็นต้น (เสนาะ ตีเขาว์, 2551)

**3. แนวคิดเชิงปริมาณหรือการบริหารศาสตร์** คือการคาดคะเนทางคณิตศาสตร์ การควบคุมสินค้าคงเหลือ โดยมีเครื่องมือทางคอมพิวเตอร์ช่วยในการคำนวณ แม้ว่าผู้บริหารจะใช้เครื่องมือทางเทคนิคเชิงปริมาณช่วยในการแก้ไขปัญหา แต่ผู้บริหารก็ไม่ได้ตัดสินใจตามผลวิเคราะห์ทั้งหมด ผู้บริหารยังคงใช้ดุลพินิจ ประสบการณ์ และสัญชาตญาณเข้ามาประกอบด้วย (เสนาะ ตีเขาว์, 2551)

**4. แนวคิดสมัยใหม่** มีสมมติฐานว่า มนุษย์เป็นสิ่งยุ่งยากซับซ้อน มีความต้องการที่หลากหลาย และเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา แต่มีความรู้ความสามารถที่สามารถพัฒนาได้ตลอดเวลาอย่างไม่สิ้นสุด แนวคิดทางการบริหารจะต้องตอบรับกับความต้องการของมนุษย์ โดยการปรับกลยุทธ์ทางการบริหารผสมผสานแนวคิดทั้ง 4 แนวคิดเดิม และเสริมด้วยแนวคิดเรื่องการบริหารคุณภาพโดยรวม การมุ่งสู่ความเป็นเลิศ การลดสายบังคับบัญชาให้สั้นลง การเรียนรู้ เป็นต้น (เสนาะ ตีเขาว์, 2551)

## การจัดการ

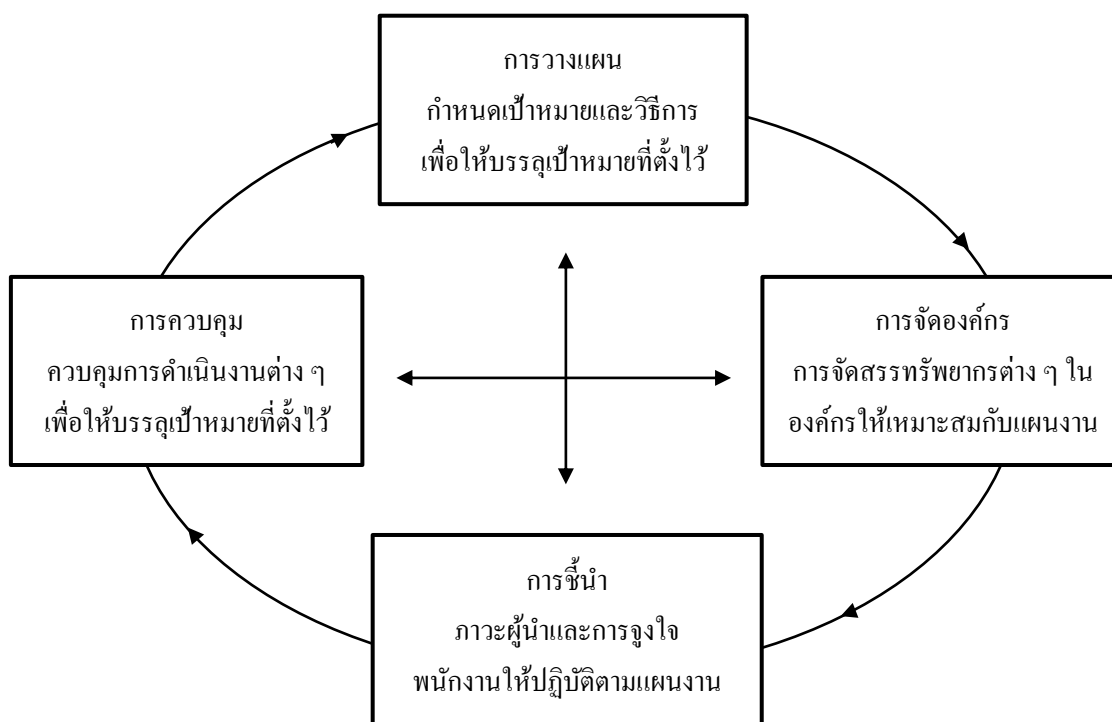
คินิกกิ, เอ. และวิลเลียม, บี. (2552) ได้กล่าวว่า การจัดการ หมายถึง การติดตาม การดำเนินการตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล โดยบุคลากรที่ร่วมงานกันเพื่อบรรลุเป้าหมายนั้น ๆ โดยผู้จัดการมีบทบาทต่อความสำเร็จขององค์กรนั้น ๆ ผู้บริหารที่ได้รับการยอมรับนั้นไม่ได้มาจากพรสวรรค์เพียงอย่างเดียวแต่สามารถฝึกฝนกันได้ เพราะการบริหารจัดการคือการใช้คนให้ทำงานตามเป้าหมายที่กำหนด

ในส่วนของสาคร สุขศรีวงศ์ (2554) ได้กล่าวว่า การจัดการ หมายถึง การทำงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร ผ่านกิจกรรมต่าง ๆ ทางด้านการจัดการ ซึ่งมีกิจกรรมหลัก 4 ประการ ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์การ การชี้นำ และการควบคุมองค์กร

**1. การวางแผน (Planning)** ประกอบด้วย การกำหนดขอบเขตของธุรกิจ ตั้งเป้าหมายและวัตถุประสงค์ ตลอดจนกำหนดวิธีการเพื่อให้สามารถดำเนินงานได้ตามวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ เมื่อเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และวิธีการดำเนินงานชัดเจนตามขอบเขตที่กำหนดแล้ว ผู้บริหารก็จะทำการจัดองค์การต่อไป การวางแผน คือ กระบวนการในการกำหนดเป้าหมายไว้ในอนาคต การใช้ทรัพยากรและการปฏิบัติงานที่จะทำให้บรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ การวางแผนนั้นจะเกี่ยวกับวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) เป้าหมาย (Goals) และกลยุทธ์ (Strategies) ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ผู้บริหารจะต้องรู้อยู่ว่าจะมอบหมายให้ใคร (Who) ทำอะไร (What) ที่ไหน (Where) เมื่อไหร่ (When) ทำไมต้องทำ (Why) และทำอย่างไร (How) ที่เรียกย่อ ๆ ว่า 5W 1H เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล การวางแผนอาจมีความหมายในอีกมุมหนึ่งว่าเป็นเรื่องการตัดสินใจ ในการจัดเตรียมสิ่งต่าง ๆ ที่ต้องการในปัจจุบันและวิธีปฏิบัติเพื่อรับมือกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตาม การวางแผน จะถูกพิจารณาในแง่ของกระบวนการหรือวิธีการในการจัดทำก็ตาม สุดท้าย “แผน” ก็คือผลที่ได้จากกระบวนการที่จัดทำเสร็จเรียบร้อยแล้วออกมาเป็นเอกสารที่สามารถนำไปใช้อ้างอิงหรือควบคุมต่อไป (ตุลา มหาพสุชานนท์, 2547, หน้า 108)

**2. การจัดองค์การ (Organizing)** ประกอบด้วย การจัดบุคลากร แบ่งแผนกงาน และจัดสรรทรัพยากรต่าง ๆ ให้เกิดความเหมาะสมและสอดคล้องกับแผนงาน เพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานตามแผนโดยบรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ การจัดองค์การ คือ การเลือกวิธีในการจัดกลุ่มงานและทรัพยากรต่าง ๆ ขององค์กรออกเป็นกลุ่ม ๆ อย่างเป็นระบบระเบียบ เพื่อจัดการให้การทำงานระหว่างกลุ่มงานและกลุ่มบุคคลดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล หลังจากแบ่งงานที่ทำออกเป็นส่วน ๆ ในลักษณะของการประสานงานของกันของกลุ่มการทำงานและกลุ่มบุคคลแล้ว จึงทำการกำหนดความสำคัญให้กับบุคคลในส่วนต่าง ๆ และแผนก

งานเหล่านั้น เพื่อให้การใช้ จัดสรร และเคลื่อนย้ายทรัพยากรที่จำเป็นในองค์กรเป็นไปอย่างเหมาะสม ความจำเป็นของการจัดองค์การเกิดขึ้นเมื่อเริ่มต้นทำธุรกิจ ผู้ประกอบการหรือผู้บริหารจำเป็นจะต้องคิดและพิจารณาให้รอบคอบว่าจะทำการจัดองค์การในลักษณะแบบใด จะต้องมีงานหรือกิจกรรมใดบ้าง ตำแหน่งหน้าที่การงานควรมีกี่ประเภทหน่วยงานใดที่เป็นหน่วยงานหลัก หน่วยงานใดเป็นหน่วยงานสนับสนุน ต้องใช้คนในตำแหน่งต่าง ๆ หรือหน่วยงานต่าง ๆ จำนวนเท่าใด เป็นต้น (ตุลา มหาพสุชานนท์, 2547, หน้า 157)



ภาพที่ 2-4 กิจกรรมหลักทางการจัดการ 4 ประการ

3. การชี้นำ (Leading) ประกอบด้วย 2 เรื่องหลัก ๆ คือ ภาวะผู้นำ (Leadership) ซึ่งเกี่ยวกับการพัฒนาตัวผู้บริหารเอง และการจูงใจ (Motivation) ซึ่งเกี่ยวข้องกับการชักจูงหรือการกระตุ้นให้ผู้อื่นทำงานได้เต็มความสามารถ

ตุลา มหาพสุชานนท์ (2547, หน้า 219) ได้กล่าวว่า ภาวะผู้นำ หมายถึง ความสามารถของบุคคลใดบุคคลหนึ่งในกลุ่มคนที่จะนำผู้อื่น โดยการใช้กระบวนการหรือกรรมวิธีในการใช้อิทธิพลหรืออำนาจในการจูงใจหรือชักจูงให้สมาชิกในกลุ่มยอมปฏิบัติตามความประสงค์ของบุคคลนั้น

ด้วยความเต็มใจ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายที่ตั้งไว้ การทำตามคำสั่งนั้นต้องเป็นไปด้วยความเต็มใจของผู้ใต้บังคับบัญชา

**4. การควบคุม (Controlling)** หมายถึง มาตรการที่ใช้เป็นตัวเฝ้าติดตามและบังคับให้กิจกรรมต่าง ๆ ดำเนินไปภายใต้แผนงานยุทธศาสตร์ที่วางไว้อย่างถูกต้องตามทิศทางที่องค์กรกำหนด รวมถึงการแก้ไขการดำเนินงานที่คลาดเคลื่อนเบี่ยงเบนจากมาตรฐานหรือเป้าหมาย การควบคุมที่ดีต้องเป็นหลักประกันให้องค์กรประสบความสำเร็จหรือบรรลุเป้าหมายโดยใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด (ตุลา มหาพสุชานนท์, 2547, หน้า 299)

#### แนวคิดทางการจัดการ

แนวคิดทางการจัดการแต่ละแนวมีเป้าหมายไปในทางเดียวกันคือ การทำงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ขององค์กร แต่แนวคิดต่าง ๆ นี้มีวิธีการจัดการต่าง ๆ แตกต่างกันไป แนวคิดการจัดการสามารถแบ่งเป็นแนวทางต่าง ๆ ดังนี้ (สาคร สุขศรีวงศ์, 2554)

##### 1. แนวคิดทางการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์

แนวคิดทางการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ เกิดขึ้นในยุคปฏิวัติอุตสาหกรรม จากความพยายามของนักวิทยาศาสตร์และนักคิดในยุคนั้น ต้องการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของแรงงานโดยอาศัยวิธีการที่ได้จากการศึกษาในเชิงวิทยาศาสตร์ คือ มีการตั้งสมมติฐาน กำหนดตัวแปร ทดลอง แล้วจึงวัดผลทดลอง และทำการทดลองซ้ำหลาย ๆ ครั้งจนค้นพบวิธีการทำงานที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น จนกระทั่งได้พบวิธีที่ดีที่สุด นับว่าเป็นครั้งแรกที่นำกระบวนการทางวิทยาศาสตร์มีประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ทางด้านการบริหารจัดการ ความสำเร็จนี้เป็นเครื่องชี้วัดว่ากระบวนการทำงานสามารถพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้จากการค้นคว้าทดลอง

ผู้ค้นพบการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานจนได้รับชื่อว่าบิดาแห่งการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์ ระหว่างปี ค.ศ. 1856-1915 คือ เฟรดเดอริก วินสโลว์ เทย์เลอร์ (Frederick Winslow Taylor) ผลงานในการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานที่มีชื่อเสียงของเทย์เลอร์ คือการจัดการผลผลิตในการขนเหล็กของโรงงาน โรงงานหลอมเหล็ก โดยค้นพบว่าวิธีที่ดีที่สุดในการขนเหล็กคือ แบ่งงานของโรงงานออกเป็นส่วน ๆ ให้ชัดเจน เพื่อให้แต่ละคนทำงานที่ตัวเองชำนาญเฉพาะด้าน ตลอดจนให้วิธีการจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น ทำให้ผลผลิตเฉลี่ยในการขนเหล็กเพิ่มขึ้นเกือบ 4 เท่าตัว และคนงานแต่ละคนได้รับค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นเกือบร้อยละ 60 ต่อวัน

##### 2. แนวคิดการจัดการเชิงบริหาร

แนวคิดการจัดการเชิงบริหาร เกิดจากความพยายามของนักคิดและนักวิชาการที่คิดค้นกำหนดหลักการบริหารให้ชัดเจน ผู้ที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาแนวคิดการจัดการเชิงบริหารระหว่างปี ค.ศ. 1841-1925 คือ อองรี ฟาโยล์ (Henry Fayol) ต่อมาจึงได้ขนานนามว่าเป็นบิดาแห่ง

ทฤษฎีการจัดการแนวใหม่ ผลงานคือ การริเริ่มกำหนดกิจกรรมหลักในองค์กรธุรกิจ หน้าที่ทางการจัดการ คุณลักษณะของผู้จัดการ และหลักการจัดการ

### 3. แนวคิดการจัดการเชิงพฤติกรรมศาสตร์

แนวคิดการจัดการเชิงพฤติกรรมศาสตร์ เกิดขึ้นใกล้เคียงกับแนวคิดการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์และแนวคิดการจัดการเชิงบริหาร แนวคิดนี้เกิดขึ้นจากการที่นักวิชาการและนักคิดยังคงมุ่งมั่นที่จะเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคนงานด้วยการค้นคว้าทดลองเชิงวิทยาศาสตร์ แต่ผลการทดลองกลับปรากฏว่า ปัจจัยการผลิตอื่น ๆ เช่น เงิน แสงสว่าง ระยะเวลาหยุดพัก ไม่ได้แปรผันตรงกับผลผลิต แต่มีปัจจัยอื่นที่ส่งผลกระทบต่อผลผลิตได้แก่ ปัจจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมของมนุษย์ ซึ่งหมายถึงความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกขององค์กร ความรู้สึกและความคาดหวังของคนงาน ตลอดจนเป้าหมายและแรงจูงใจในการทำงานของคนงาน การค้นพบดังกล่าวทำให้นักวิชาการและนักคิดให้ความสำคัญกับการศึกษาพฤติกรรมของมนุษย์

### 4. แนวคิดการจัดการเชิงปริมาณ

แนวคิดการจัดการเชิงปริมาณ เกิดขึ้นในช่วงสงครามโลกครั้งที่สอง ทางกองทัพสหรัฐอเมริกาเริ่มนำการวิเคราะห์เชิงปริมาณมาใช้ในการจัดการ ตลอดจนช่วงในการตัดสินใจต่าง ๆ ทางการรบ เช่น คำนวณการจัดสรรทรัพยากรเพื่อการสงคราม การวางแผนการขนส่ง กำลังคนให้ใช้น้ำน้อยที่สุด และการวางแผนการเดินทางให้มีประสิทธิภาพสูงสุด การจัดการเชิงปริมาณจึงเป็นการนำหลักคณิตศาสตร์ สถิติ และคอมพิวเตอร์มาใช้ในการประมวลผล เพื่อช่วยในการบริหารจัดการ ในระยะเวลาหลายสิบปีต่อมามีการพัฒนาวิธีการและระบบต่าง ๆ ตามแนวคิดนี้อย่างต่อเนื่อง และเป็นระบบที่ใช้อยู่ทั่วไปในปัจจุบัน อาทิเช่น ระบบสนับสนุนเพื่อการตัดสินใจ และระบบสนับสนุนสำหรับผู้บริหาร เป็นต้น

### 5. แนวคิดการจัดการร่วมสมัย

นักคิดและนักวิชาการยังคงพัฒนาวิธีต่าง ๆ มาใช้เพื่อประสิทธิภาพในการบริหารจัดการองค์กรอย่างต่อเนื่อง ในปัจจุบันจะพบแนวคิดและวิธีการหลายประการที่นำมาศึกษาและประยุกต์ใช้ เช่น แนวคิดเรื่องระบบ เป็นการศึกษาองค์กรทุกองค์กรเป็นระบบใหญ่ ซึ่งประกอบด้วยระบบย่อยต่าง ๆ ภายในองค์กร เช่น การวางแผน การบริหารทรัพยากรบุคคล การประเมินผล การจ่ายค่าตอบแทน การควบคุม การเงินและการผลิต เป็นต้น ดังนั้นในการบริหารจัดการในองค์กรมีประสิทธิภาพ จำเป็นต้องคำนึงถึงระบบย่อยต่างให้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งระบบย่อยเหล่านี้จะมีผลต่อกัน ผู้บริหารจึงจำเป็นต้องให้ความสนใจต่อระบบย่อยแต่ละระบบตลอดเวลา ยกตัวอย่างเช่น ถ้าผู้บริหารเปลี่ยนแปลงระบบการให้ค่าตอบแทนแก่พนักงานขายมากขึ้น จึงเป็นผลให้พนักงานขาย

เร่งขายสินค้าได้มากขึ้น ส่งผลให้ระบบการผลิตต้องเร่งผลิตสินค้ามากขึ้นทำให้เป็นการประหยัดต่อขนาดซึ่งอาจมีผลให้ต้นทุนสินค้าลดลงและทำให้องค์กรกำไรสูงขึ้น

### ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับยางพารา

ปัจจุบันประเทศไทยเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ยางพารารายใหญ่ของโลก เนื่องจากประเทศไทยมีผลผลิตยางธรรมชาติได้เป็นอันดับ 1 ของโลก ประเทศไทยมีชื่อได้เปรียบในเรื่องความสมบูรณ์ของวัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์จากยาง จนได้รับความสนใจจากต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทย ส่งผลให้อุตสาหกรรมยางพาราและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยางพาราขยายตัวอย่างรวดเร็ว ยกตัวอย่างผลิตภัณฑ์ยางที่ใช้ยางธรรมชาติเป็นองค์ประกอบหลักในการผลิต เช่น ยางยานพาหนะ ยางรถจักรยานยนต์ จักรยาน ถุงมือยาง ถุงยางอนามัย และผลิตภัณฑ์ยางอื่น ๆ (ณัฐพล กาบคำ, 2553)

#### ประวัติยางพารา

ยางพาราเป็นไม้ยืนต้นมีถิ่นกำเนิดในป่าเขตร้อนที่มีฝนตกชุกแถบอเมริกาใต้ เช่น ประเทศบราซิล เปรู โคลัมเบีย โดยทั่วไปแล้วนิยมปลูกยางพาราในแถบเส้นศูนย์สูตรระหว่าง 10 องศาเหนือและ 10 องศาใต้ แต่แหล่งปลูกยางพาราที่สำคัญและให้ผลผลิตมากจะอยู่ระหว่าง 6 องศาเหนือ และ 6 องศาใต้ ของเส้นศูนย์สูตร ทั้งนี้เพราะสภาพภูมิประเทศดังกล่าวมีสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมต่อการปลูกยางพารา จะมีอุณหภูมิเฉลี่ย 28 องศาเซลเซียส และปริมาณน้ำฝน 2,000-4,000 มิลลิเมตรต่อปี มีฝนตกประมาณ 100-150 วันต่อปี และมีความเป็นกรดเป็นด่างของดินระหว่าง 3.8-6.0 เมื่อประมาณปลายคริสต์ศตวรรษที่ 15 คริสโตเฟอร์ โคลัมบัส ได้เดินทางไปอเมริกาครั้งที่ 2 โคลัมบัสพบว่า มีชาวพื้นเมืองบางเผ่าในอเมริกาได้รู้จักใช้ประโยชน์จากยางพารา เช่น ชาวพื้นเมืองในอเมริกากลางและอเมริกาใต้ทำรองเท้าจากยางพารา โดยการใช้มิดพื้นต้นยางพาราแล้วนำภาชนะมารองน้ำยาง จากนั้นนำเท้าจุ่มลงในภาชนะก็จะได้รองเท้าที่เข้ากับเท้าพอดี นอกจากนั้นยังมีการทำเส้นเอ็นกันฝนจากยางพารา ทำลูกบอลจากยางพารา เป็นต้น โคลัมบัสและคณะจึงได้นำสิ่งของที่ทำจากยางพารากลับไปยุโรปด้วย หลังจากนั้นก็มีคนคิดค้นที่จะนำยางพาราไปใช้ประโยชน์อื่น ๆ อีกมากมาย พ.ศ. 2386 ชาลส์ กูดเยียร์ ค้นพบกรรมวิธีในการทำให้ยางคงรูป โดยการอบความร้อน และยางที่ผสมกำมะถันและตะกั่วขาว เมื่อย่างไฟแล้วแม้จะกระทบความร้อนหรือเย็นจัด ยางจะมีการเปลี่ยนรูปไปเล็กน้อยเท่านั้น พ.ศ. 2389 โทมัส แชนคอก ประดิษฐ์ยางดันสำหรับรถม้าทรงของพระนางเจ้าวิกตอเรีย พ.ศ. 2413 จอน คันลอป ผลิตยางอัดลมสำหรับล้อจักรยานได้สำเร็จ พ.ศ. 2438 มีผู้ผลิตยางอัดลมสำหรับใช้กับรถยนต์ได้สำเร็จ และมีการนำยางพาราไปใช้ประโยชน์อื่น ๆ อีกมากมาย (ปรัชญา รัศมีธรรมวงศ์, 2555)

การปลูกยางพาราในประเทศไทยไม่มีหลักฐานที่แน่ชัดว่าได้เริ่มปลูกเมื่อใด แต่คนไทยได้เชื่อกันว่าพระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดีได้เป็นผู้ริเริ่มนำต้นยางพาราจากประเทศมาเลเซียเข้ามาในประเทศไทยเป็นครั้งแรกเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2442-2444 ในขณะที่นั้นได้ดำรงตำแหน่งเจ้าเมืองตรังจึงได้ปลูกในอำเภอกันตัง จังหวัดตรังเป็นครั้งแรก จากความคิดที่นำยางพาราเข้ามาปลูกในประเทศไทยที่เกิดขึ้นเมื่อพระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดีมีราชการและการค้ากับชาวชวาและมลายูอยู่เป็นประจำ ได้สังเกตเห็นว่ายางพาราสามารถสร้างรายได้ให้แก่ชาวบ้าน พระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดีจึงคิดจะนำยางพาราเข้ามาปลูกในประเทศไทยบ้าง แต่ในขณะที่นั้นยังไม่สามารถนำเข้ามาได้เนื่องจากชาวอังกฤษหวงมาก ท่านจึงได้แค่ส่งคนไปเรียนรู้วิธีปลูกยางพาราเพื่อมาสอนประชาชนต่อเท่านั้น จนกระทั่ง พ.ศ. 2444 พระสถลสถานพิทักษ์ได้เดินทางไปประเทศอินโดนีเซีย จึงได้นำเมล็ดยางพารากลับมาประเทศไทย ได้พยายามรักษามะล็ดเป็นอย่างดีโดยการให้สาลิชชุบน้ำห่อและหุ้มด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์แล้วบรรจุลงกล่องขมมปังเคิร์กเกอร์ และเดินทางกลับประเทศไทยทันที ในตอนแรกนำเข้ามาปลูกไว้ที่บริเวณหน้าบ้านพักที่อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง หลังจากนั้นพระสถลสถานพิทักษ์ได้ขยายเนื้อที่ปลูกออกไปจนมีเนื้อที่ประมาณ 45 ไร่ จึงนับได้ว่าพระสถลสถานพิทักษ์คือเจ้าของสวนยางคนแรกของประเทศไทย หลังจากได้พันธุ์ยางมาแล้วพระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดีจึงเร่งให้มีการส่งเสริมการปลูกยางพารา โดยมีการปลูกสวนยางพาราตัวอย่างไว้ที่ตำบลกะช่อง ในนามของสมเด็จพระยาดำรงราชานุภาพ และได้ให้กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน หรือผู้ที่สนใจไปเรียนรู้วิธีการปลูกยางพาราจากสวนยางตัวอย่างนี้ และในช่วงนั้นได้มีการแจกเมล็ดยางพาราด้วย แต่การปลูกยางพาราได้มาเป็นที่รู้จักแก่ชาวตรังในช่วงยุคหลังสงครามโลกครั้งที่สองประมาณ 3-4 ปี เนื่องจากในช่วงนั้นราคายางพาราสูงมาก และสร้างความมั่งคั่งร่ำรวยให้แก่ประชาชนเป็นอย่างมาก ชาวบ้านเรียกยุคนั้นว่ายุคตื่นยาง พระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดีจึงนับเป็นบิดาแห่งยางพาราไทยอย่างแท้จริง (มานะชัย สังข์วาทิน, 2549)

### ประเภทยางพารา

1. **น้ำยางสด** น้ำยางสดที่ได้จากการกรีดจากต้นยางพารา จะไหลออกมาจากท่อน้ำยางจะมีลักษณะเป็นของเหลวสีขาวเหมือนน้ำนม มีสภาพเป็นคอลลอยด์ หรือสารแขวนลอย โดยมีความหนาแน่นประมาณ 0.975-0.980 กรัมต่อมิลลิลิตร มีค่า pH ประมาณ 6.5-7.0 มีความหนืดของน้ำยางประมาณ 12-15 เซนติพอยส์ หรืออาจมีความแปรปรวนอื่น ๆ ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น พันธุ์ยางอายุยาง เป็นต้น น้ำยางสด หรือ ยางธรรมชาติ เป็นสารที่ไม่บริสุทธิ์ มีส่วนประกอบต่าง ๆ ดังแสดงในตารางที่ 2-1 เมื่อเรากรีดน้ำยางออกมาจากต้นยาง มีปริมาณเนื้อยางแห้งอยู่ระหว่าง 25-45 เปอร์เซ็นต์ ความแตกต่างระหว่างปริมาณสารที่เป็นของแข็งและสารที่เป็นเนื้อยางแห้งประมาณ 3 เปอร์เซ็นต์ (เสาวนีย์ ก่อวุฒิกุลรังษี, 2547)

ตารางที่ 2-1 ส่วนประกอบของน้ำยางธรรมชาติ

ส่วนประกอบ	เปอร์เซ็นต์
สารที่เป็นของแข็งทั้งหมด	27-48
เนื้อยางแห้ง	25-45
สารพวกโปรตีน	1-1.5
สารพวกเรซิน	1-1.25
ขี้เถ้า	1
น้ำตาล	1
น้ำ	ส่วนที่เหลือจนครบ 100

น้ำยางสดหลังจากกรีดยางออกจากต้นยางแล้ว จะคงสภาพเป็นน้ำยางอยู่ได้แค่ช่วงระยะหนึ่งไม่เกิน 6 ชั่วโมง หลังจากนั้นน้ำยางจะเริ่มจับตัวกันเป็นเม็ดเล็ก ๆ และค่อย ๆ หนืดขึ้นอนุภาคยางจะเริ่มจับตัวกันเป็นก้อนใหญ่ขึ้น จนกระทั่งน้ำยางเกิดการสูญเสียสภาพ โดยจะถูกแยกออกเป็นสองส่วนคือ ส่วนที่เป็นเนื้อยางและส่วนที่เป็นเซรุ่ม ในเวลาต่อมาน้ำยางจะเกิดการบูดเน่าและส่งกลิ่นเหม็น ปัจจัยที่ทำให้น้ำยางสูญเสียสภาพคือ สภาพแวดล้อม อุณหภูมิ เป็นต้น การเก็บรักษาน้ำยางสดนั้นจึงต้องใช้สารเคมีมาช่วยในการเก็บรักษา การเก็บรักษาในระยะสั้นเพื่อรักษาน้ำยางให้คงสภาพเป็นเวลา 2-3 วัน ก่อนที่จะนำน้ำยางนั้นมาแปรรูปเป็นยางแห้ง สารเคมีที่ใช้ป้องกันการจับตัว ได้แก่ แอมโมเนีย โซเดียมซัลไฟด์ และฟอร์มาลดีไฮด์ เป็นต้น (เสาวนีย์ ก่อวุฒิภักดิ์, 2547)

**2. ยางแผ่นดิบ** ยางแผ่นดิบเป็นรูปแบบการแปรรูปยางชนิดหนึ่งที่เกษตรกรสวนยางพารา นิยมผลิตมากที่สุด ซึ่งจากในอดีตที่ผ่านมาตั้งแต่ยางพาราเข้ามาในประเทศไทยก็มีการผลิตยางแผ่นดินมาตลอด เนื่องจากเกษตรกรทำตามความต้องการของตลาดยางพาราที่รับซื้อทั่วไป เกษตรกรสวนยางจะกรีดยางและรวบรวมน้ำยางสดจากถ้วยในแต่ละวันมาทำการกรองแยกสิ่งสกปรกออก และเติมสารทำให้น้ำยางสดจับตัวกัน จากนั้นนำไปรีดและตากให้แห้งเพื่อเก็บไว้ขายต่อไป (อารีย์ จันแก้ว, 2553)

**3. เศษยาง** เศษยางคือยางธรรมชาติเกรดต่ำ ซึ่งมีหลากหลายชนิดด้วยกัน แต่ละชนิดของเศษยางมีรูปร่างความแตกต่างกันออกไปตามกรรมวิธีการผลิต เช่น ยางก้อนถ้วย ยางขี้เส้น ยางขี้ถ้วย ยางก้อน เป็นต้น โดยปกติขี้ยางทั่ว ๆ ไปจะส่งกลิ่นเหม็นเนื่องจากยางจับตัวกันเป็นก้อนตามธรรมชาติ แต่หากว่าเกษตรกรใช้น้ำกรดหรือน้ำหยดผสมเซรุ่มในการทำเศษยางจับตัวจะไม่มีกลิ่นเหม็น วิธีที่ง่ายต่อการเก็บรักษาโดยไม่ให้มีกลิ่นเหม็นคือ วางบนแคร่ยกพื้นตากแดดไว้ 1 วัน



หลังจากนั้นจึงนำไปเก็บในที่ร่มต่อไป เพียงเท่านี้ก็จะได้เศษยางที่สะอาดและไม่ส่งกลิ่นรบกวน เศษยางที่เกษตรกรสวนยางขายให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะนำไปผลิตเป็นยางแท่งเกรดต่ำ (STR 20) และยางเครพ (Crape rubber) ต่อไป (อโไพพรรณ รัตนพันธ์, 2547)

#### ราคายางพารา

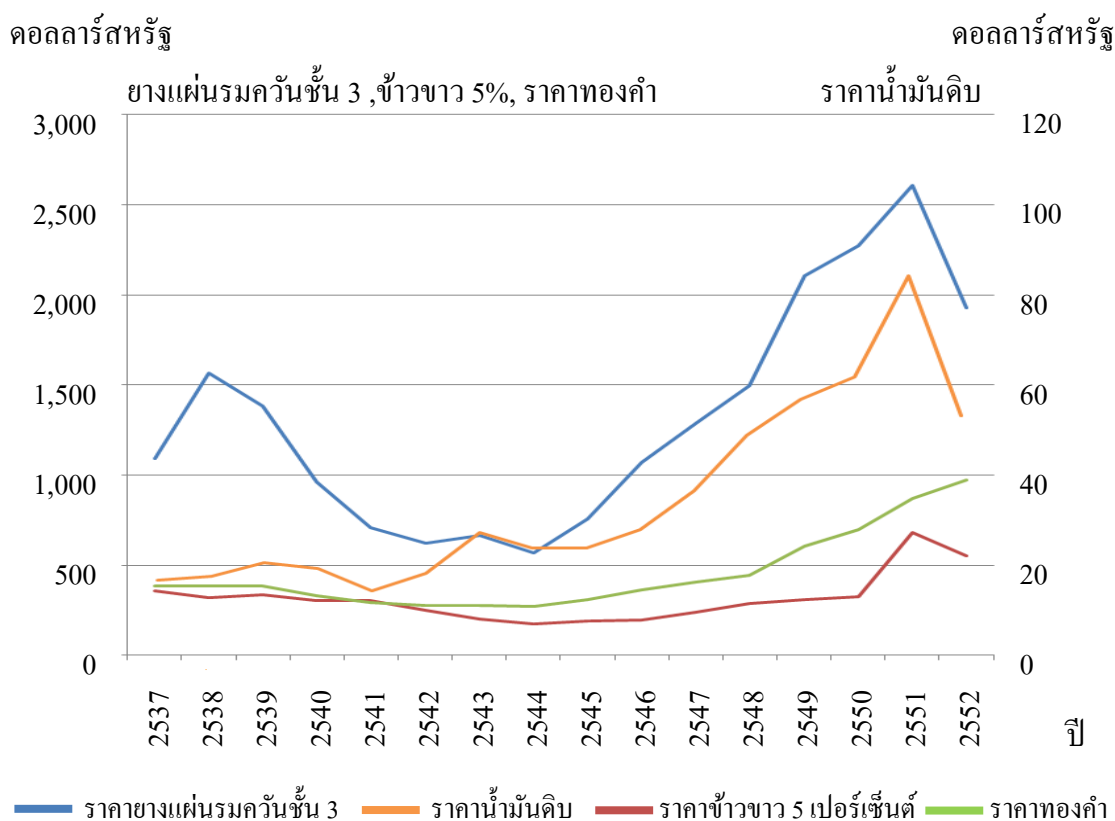
ราคายางธรรมชาติในตลาดโลกได้ปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2539 เนื่องจากได้ประสบปัญหาเศรษฐกิจในช่วงปี พ.ศ. 2540-2541 หลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2542 เป็นต้นมาเศรษฐกิจได้ปรับตัวดีขึ้นแต่ราคายางก็ยังคงอยู่ในระดับต่ำ จนถึงปี พ.ศ. 2544 รัฐบาลประเทศไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ได้ร่วมมือกันทำให้ราคายางมีเสถียรภาพมากขึ้น โดยการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนยางพาราสามประเทศขึ้น เพื่อช่วยผลักดันให้ราคายางพาราสูงขึ้นไปสู่ระดับที่เกษตรกรมีกำไรคุ้มกับที่ลงทุน และรักษาระดับราคาให้มีเสถียรภาพ จากนั้นราคายางพาราก็ได้รับตัวสูงขึ้นเนื่องจาก 1) ความต้องการใช้ยางธรรมชาติของโลกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะประเทศจีนและอินเดีย มีการขยายการผลิตอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางอย่างมาก 2) การปรับเพิ่มของราคาน้ำมัน 3) การเก็งกำไรของนักลงทุนโดยเข้าไปซื้อขายในตลาดล่วงหน้าโตเกียวและสิงคโปร์ 4) ความผิดปกติของฤดูกาล 5) การบริหารจัดการด้านการผลิตและส่งออกของไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก (สมาคมยางพาราไทย, 2554)

ตารางที่ 2-2 ราคาขายแผ่นรมควันชั้น 3 เปรียบเทียบกับข้าวขาว 5 เปรอร์เซ็นต์, ราคาน้ำมันดิบ, ราคาทองคำ ปี พ.ศ. 2537-2552 (สมาคมยางพาราไทย, 2554)

ปี พ.ศ.	ยางแผ่นรมควันชั้น 3 ราคาสินค้าที่ส่งมอบ ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ		อัตรา แลกเปลี่ยน	ข้าวขาว 5 เปอร์เซ็นต์ ราคาสินค้าที่ ส่งมอบ ณ ท่าเรือ กรุงเทพฯ	ราคาน้ำมันดิบ ราคาส่งมอบ ทันทีของราคา น้ำมันดิบเวสต์ เท็กซัส	ราคาทองคำ นิวยอร์ก สหรัฐอเมริกา
	หน่วย บาท/ กิโลกรัม	หน่วย ดอลลาร์ สหรัฐ/ ตัน		หน่วย ดอลลาร์ สหรัฐ/ ตัน	หน่วยดอลลาร์ สหรัฐ/ บาร์เรล	หน่วย ดอลลาร์ สหรัฐ/ ออนซ์
2537	27.45	1,091.46	25.15	357.50	17.20	384.00
2538	39.00	1,565.32	24.92	321.83	18.40	384.20
2539	35.04	1,382.58	25.34	338.92	22.00	387.80
2540	30.18	962.00	31.37	303.50	20.60	331.00
2541	29.44	711.61	41.37	304.17	14.40	294.20
2542	23.51	621.29	37.84	248.50	19.20	279.00
2543	26.84	668.29	40.16	202.50	30.20	279.10
2544	25.34	569.73	44.48	172.83	25.90	271.00
2545	32.69	760.16	43.00	191.92	26.10	310.00
2546	44.45	1,070.30	41.53	197.58	31.00	363.60
2547	51.72	1,284.33	40.27	237.67	41.40	409.20
2548	60.16	1,493.93	40.27	288.58	56.60	444.84
2549	79.79	2,103.69	37.93	307.25	66.20	604.40
2550	78.51	2,271.46	34.56	327.58	72.30	696.70
2551	87.06	2,609.48	33.36	682.75	99.60	871.70
2552	66.27	1,930.09	34.34	554.25	61.80	973.00

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537-2552 ราคาขายธรรมชาติมีความผันผวนอย่างมาก ขึ้นกับปัจจัยที่ส่งผล  
กระทบต่ออุตสาหกรรมยางและราคาขายได้แก่ 1) ปริมาณความต้องการยาง 2) ปริมาณการผลิต

ยางพารา 3) ภาวะเศรษฐกิจโลก 4) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา 5) อัตราดอกเบี้ย 6) ราคาน้ำมัน วัตถุประสงค์ในการผลิตยางสังเคราะห์คือน้ำมัน เมื่อราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้นย่อมส่งผลให้ราคายางสังเคราะห์ปรับตัวขึ้นตาม และทำให้ความต้องการยางพาราและราคายางพาราสูงขึ้น จากภาพที่ 2-5 จะเห็นว่าราคายางแผ่นรมควันชั้น 3 จะผันตรงกับราคาน้ำมันดิบ 7) นโยบายภาครัฐในการสนับสนุนอุตสาหกรรมยางพารา เช่น การเพิ่มพื้นที่ปลูกยาง ดังนั้นการสร้างการร่วมมือของภาครัฐ เอกชน เกษตรกร และทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง มีความสำคัญอย่างยิ่งเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมยางพาราให้เติบโตอย่างยั่งยืน (สมาคมยางพาราไทย, 2554)



ภาพที่ 2-5 ราคายางแผ่นรมควันชั้น 3 เปรียบเทียบกับข้าวขาว 5 เปอร์เซนต์, ราคาน้ำมันดิบ, ราคาทองคำปี พ.ศ. 2537-2552

#### บทบาทของเกษตรกรสวนยางพารา (ต้นน้ำ)

จากสถานการณ์ยางพาราที่ตกต่ำอย่างมากในปัจจุบัน ซึ่งราคารับซื้ออย่างก้นถ้วย เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา ราคารับซื้อ อยู่ที่กิโลกรัมละ 60-70 บาท แต่ปัจจุบัน อยู่ที่กิโลกรัมละ 18-19 บาท หรือราคาลดลงประมาณร้อยละ 72 ส่งผลกระทบต่อเกษตรกรชาวสวนยางในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ทั้งรายได้ที่ลดลงไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย รวมทั้งภาระหนี้สินที่เพิ่มขึ้น จากการก่อหนี้ในช่วงที่ราคายางพาราอยู่ในระดับสูง เกษตรกรหลายรายมีการสร้างหนี้ เช่น ซื้อรถยนต์แบบเงินผ่อนทำให้มีภาระหนี้ที่ต้องจ่ายต่อเดือนค่อนข้างมาก เกษตรกรบางรายไม่สามารถรับภาระหนี้ส่วนนี้ได้ต้องยอมให้ไฟแนนซ์ยึดรถไป ซึ่งเกษตรกรเข้าใจว่าหากยอมให้ยึดรถไปแล้วภาระหนี้จะหมดไป แต่ความเป็นจริงไม่ได้เป็นแบบนั้นเนื่องจากยังมีภาระหนี้จากส่วนต่างราคาตลาดที่ไฟแนนซ์นำไปจำหน่ายกับค่างวดทั้งหมดที่ต้องจ่ายอยู่อีกบางรายต้องเป็นหนี้ต่อไปอีกหลายแสนบาท (สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, 2558)

เกษตรกรชาวสวนยางในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีการปรับตัวรับสถานการณ์ยางพาราตกต่ำ โดยการหารายได้เพิ่มเติมหลังจากการกรีดยางเสร็จแล้ว โดยมีการแบ่งเวลาไปทำงานอื่น ๆ ด้วย อาทิ การรับจ้างทั่วไป รับจ้างก่อสร้าง ปลุกผักขายเป็นรายได้เพิ่มเติม เกษตรกรมีการปลุกผักขายตลอดทั้งปีควบคู่ไปกับการกรีดยางพาราทำให้มีรายได้เพิ่มเติม เพียงพอต่อการใช้จ่ายในช่วงที่ราคายางพาราตกต่ำได้ นอกจากนี้ยังเกิดการจ้างงานในส่วนของกรปลูกและดูแลพืชผักเหล่านั้นด้วย ซึ่งในส่วนนี้สามารถเป็นตัวอย่างในการปรับตัวของเกษตรกรชาวสวนยางในพื้นที่อื่น ๆ ได้ ในส่วนของแรงงานรับจ้างกรีดยางที่ไม่มีสวนยางของตัวเอง บางรายก็เลิกรับจ้างกรีดยางหันไปทำอย่างอื่นแทน เนื่องจากรายได้จากกรีดยางลดลงตามราคายางพาราที่ตกต่ำ ซึ่งไม่พอต่อค่าใช้จ่าย เช่น ทำงานก่อสร้างในพื้นที่ หรือต่างพื้นที่ และบางส่วนมีการต่อรองส่วนแบ่งเพิ่มจากเจ้าของสวนยาง ทำให้สามารถเพียงพอกับค่าใช้จ่ายประจำวัน หรือบางรายปรับตัวด้วยการหันมากรีดยางเอง และใส่ปุ๋ยเองเพื่อลดค่าใช้จ่าย โดยหันมาทำเองทั้งหมด เนื่องจากพื้นที่ปลูกยางไม่มากนัก ซึ่งสามารถทำให้เกษตรกรอยู่รอดได้ ณ ราคาภิโกรัมละ 19 บาท นอกจากนั้นยังพบว่า แรงงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ไปรับจ้างกรีดยางทางภาคใต้ ต้องกลับมาภูมิลำเนาของตัวเอง เนื่องจากราคายางแผ่นดิบ ที่ราคาตกต่ำมาก ทำให้รายได้จากการกรีดยางไม่พอรายจ่าย จำเป็นต้องกลับมาทำงานที่บ้านตัวเอง มาประกอบอาชีพเกษตรกร หรือ ค้าขาย ที่บ้านตัวเอง เนื่องจาก ไม่คุ้มค่าเหนื่อย และค่าครองชีพ ภาคใต้ สูงกว่า ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, 2558)

ความคาดหวังของเกษตรกรชาวสวนยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งจากการสอบถามเกษตรกรส่วนใหญ่ บอกว่าราคายางพาราที่รับซื้อปัจจุบัน ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายประจำ เกษตรกรต้องการให้ราคายางพาราก่อนด้วยอย่างน้อยอยู่ที่ภิโกรัมละ 25-30 บาท จะเป็นราคาที่เกษตรกรชาวสวนยาง หรือแรงงานที่รับจ้างกรีดยางพาราสามารถอยู่ได้แบบไม่เดือดร้อน โดยเกษตรกรต้องการให้ภาครัฐเร่งกำหนดนโยบายต่าง ๆ ที่จะสามารถกระตุ้นราคายางพาราให้เพิ่มขึ้น ทั้งการเพิ่มการใช้ยางพาราในประเทศ การลดผลผลิตยางพาราในประเทศ

เกษตรกรบางส่วนต้องการให้รัฐบาลช่วยเหลือในการรับซื้อยางพาราในราคาประกันที่เกษตรกรต้องการ หรือช่วยผลักดันการรับซื้อยางพารา ให้อยู่ในระดับราคากิโลกรัมละ 35 บาท ซึ่งระดับราคานี้ เกษตรกรอยู่ได้ และเกษตรกรบางส่วนอยากให้มีการส่งเสริมอาชีพที่จะสร้างรายได้เพิ่มเติมแก่เกษตรกรแบบยั่งยืน ไม่ใช่เป็นการส่งเสริมแบบชั่วคราวที่จบโครงการก็หมดไป (สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, 2558)

#### **บทบาทของซื้อรับซื้อยางพารา (กลางน้ำ)**

**ร้านรับซื้อของเอกชน** ร้านรับซื้อของเอกชนจะเป็นการรับซื้อยางพาราโดยกำหนดราคาเลย ซึ่งผู้ซื้อเหล่านี้อาจจะเป็นผู้ซื้อที่ไปประมูลตามลานประมูลต่าง ๆ นั้นเอง แต่จะให้ราคาที่ต่ำกว่าตลาดประมูล 2-4 บาท เนื่องจากเกษตรกรที่นำยางพารามาจำหน่ายตรงนี้ไม่สามารถต่อรองได้ โดยจากการลงพื้นที่สำรวจเกษตรกรในหลาย ๆ พื้นที่ ระบุว่าผู้รับซื้อหลาย ๆ รายจะรับซื้อในราคาที่ไม่แตกต่างกันดูเหมือนว่าคุยกันไว้แล้วว่าหากรับซื้อรายย่อยให้ซื้อในราคาเท่ากัน ทำให้เกษตรกรในพื้นที่ที่ไม่มีตลาดประมูลค่อนข้างจะเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถต่อรองราคาได้เลย แต่ทั้งนี้ในบางพื้นที่ที่มีลานประมูลเกษตรกรบางรายก็ยังนำไปขายที่ร้านรับซื้อเนื่องจากหากไปขายที่ลานประมูลต้องเสียเวลาในการรอค่อนข้างนานบางที่เสียเวลาทั้งวัน เกษตรกรที่ไม่ต้องการเสียเวลาตรงนี้ก็ไปขายที่ร้านเลย (สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, 2558)

**โรงงานรับซื้อโดยตรง** ในบางพื้นที่ที่มีโรงงานแปรรูปยางพาราอยู่ใกล้เกษตรกรอาจจะนำยางพาราไปขายที่โรงงานเอง ทั้งแบบรายย่อย และแบบรวมกันหลาย ๆ ราย ซึ่งก็จะได้ราคาที่สูงกว่าขายผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่ถ้านำมาขายที่โรงงานก็จะมีผลกระทบต่อคุณภาพยางพาราที่ค่อนข้างเข้มงวดกว่าข้างนอก ถ้าหากเกษตรกรรายใดต้องการนำมาจำหน่ายก็ต้องควบคุมคุณภาพยางพาราให้ดีด้วยเช่นกันเพื่อที่จะได้ราคาที่สูงขึ้น

#### **บทบาทของผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปยางพารา (ปลายน้ำ)**

ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีความคิดเห็นว่าโรงงานแปรรูปในพื้นที่ส่วนใหญ่ไม่สามารถรับซื้อยางพาราทั้งยางแผ่นดิบและยางก้อนถ้วยได้ในราคาที่เท่ากับพื้นที่ภาคใต้ ภาคตะวันออก หรือภาคกลาง เนื่องจากมีต้นทุนการขนส่งทั้งในขั้นตอนการรับซื้อจากเกษตรกรที่ปลูกยางพารากระจัดกระจายตามพื้นที่ต่าง ๆ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และขั้นตอนการขนส่งยางพาราแปรรูป อาทิ ยางแท่ง ลูกค้ำส่วนใหญ่เป็นลูกค้ำต่างประเทศต้องขนส่งผ่านทางท่าเรือแหลมฉบัง ทำให้เกิดต้นทุนในการขนส่งค่อนข้างสูงกว่าภาคอื่น ๆ ส่งผลให้ต้องลดราคาซื้อผลผลิตยางพาราจากเกษตรกรลงอีก เพื่อให้สามารถดำเนินการได้ ทั้งนี้ราคาซื้อของโรงงานแปรรูปก็อ้างอิงจากตลาดกลางยางพาราที่หาดีใหญ่แต่จะรับซื้อราคาที่ต่ำกว่าเนื่องจากต้นทุนการขนส่ง (สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ, 2558)

## ช่องทางการจำหน่ายน้ำยางพารา

เกษตรกรเจ้าของสวนยางในประเทศไทยมีจำนวนมากกว่า 1 ล้านราย ซึ่งกระจายอยู่ในพื้นที่ภาคใต้ประมาณร้อยละ 90 ที่เหลือร้อยละ 10 อยู่ในภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือ สวนยางพาราในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นสวนยางขนาดเล็ก โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของสวนยางทั้งประเทศ เกษตรกรสวนยางพาราส่วนใหญ่ผลิตยางในรูปแบบของยางแผ่นดิบเนื่องจากเก็บรักษาได้ง่าย และสวนยางบางจังหวัดนิยมผลิตเป็นยางก้อนถ้วย (Cup lump) หรือเศษยาง ซึ่งสามารถนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตยางแท่งชั้น 20 ได้ ผลผลิตยางพาราจากเกษตรกรประมาณร้อยละ 80 ของเกษตรกรทั้งหมดผลิตยางในรูปแบบยางแท่ง ได้แก่ ยางแผ่นรมควัน ยางแผ่นดิบ ยางก้อนถ้วย เศษยาง ขี้ยาง และนอกจากนี้อีกร้อยละ 20 ของเกษตรกรขายยางในรูปแบบน้ำยางสด ช่องทางการจำหน่ายยางพาราของเกษตรกรสวนยางพาราในประเทศไทยมี 3 รูปแบบตลาดด้วยกัน คือ ตลาดท้องถิ่น ตลาดกลางยางพารา และตลาดซื้อขายล่วงหน้า ตลาดที่มีการส่งยางพาราในการซื้อขายจริงภายในประเทศจะมีอยู่ 2 แบบ คือซื้อขายผ่านตลาดท้องถิ่น และซื้อขายผ่านตลาดกลางยางพารา (ณัฐพล กาบคำ, 2553)

1. ตลาดยางท้องถิ่น เป็นตลาดที่ซื้อขายยางพาราและมีการส่งมอบยางพาราจริงภายในประเทศ ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ภาคใต้และภาคตะวันออกซึ่งเป็นแหล่งปลูกยางเดิม มีการซื้อขายตามชนิดและคุณภาพของยาง เกษตรกรสวนยางส่วนใหญ่นิยมขายผ่านตลาดท้องถิ่น ประมาณร้อยละ 94 ของปริมาณยางพาราทั้งประเทศ ในตลาดท้องถิ่นประกอบไปด้วยพ่อค้ารับซื้อยางพาราหลายระดับ เริ่มตั้งแต่ระดับหมู่บ้าน ระดับตำบล ระดับอำเภอ และระดับจังหวัด โดยมีโรงงานแปรรูปยางพาราจะเป็นผู้ส่งออก โดยทั่วไปแล้วจะรับซื้อยางพาราจากพ่อค้ารายใหญ่ระดับอำเภอหรือจังหวัด จะไม่นิยมรับซื้อยางพาราจากเกษตรกรรายย่อยทั่วไป เนื่องจากการยุ่งยากในการบริหารจัดการ ส่วนในบางจังหวัดมีการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรสวนยางพาราในรูปแบบของสหกรณ์กองทุนสวนยาง เพื่อขายยางพาราเป็นจำนวนมาก และในบางที่มีการผลิตยางแผ่นรมควันด้วย

2. ตลาดกลางยางพารา เป็นอีกตลาดหนึ่งที่ซื้อขายโดยมีการส่งมอบยางพาราจริง เช่นเดียวกับตลาดท้องถิ่นทั่วไป ตลาดกลางยางพาราเริ่มเกิดขึ้นในประเทศไทยเมื่อปี พ.ศ. 2534 โดยที่แรกคืออำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และหลังจากนั้นในปี พ.ศ. 2542 ตลาดกลางยางพาราสุราษฎร์ธานีก็เริ่มเปิดดำเนินการเป็นแห่งที่สอง และต่อมาในปี พ.ศ. 2544 2551 และ 2553 ตลาดกลางยางพารานครศรีธรรมราช ตลาดยางพาราหนองคาย และตลาดกลางยางพาราบุรีรัมย์ให้บริการซื้อขายยางพาราตามลำดับ นอกจากการซื้อขายยางพาราประเภทต่าง ๆ เช่น ยางแผ่นดิบ ยางแผ่นรมควัน ยางแผ่นผึ่งแห้ง ยางก้อนถ้วย และน้ำยางสดแล้ว ตลาดกลางยางพารายังมีการให้บริการซื้อขายยางผ่านห้องค้ายาง ตลาดกลางยางพาราทั้ง 5 แห่ง มีคลังสินค้าขนาดใหญ่ที่สามารถจุประมาณ

ยางได้ถึง 16,000 ตัน ซึ่งปัจจุบันได้เปิดให้ใช้บริการเก็บฝักยางพาราจากเกษตรกรสวนยาง เอกชน และเก็บฝักยางตาม โครงการแทรกแซงตลาดยางของรัฐบาล การให้บริการข้อมูลด้านยางพารา ก็ เป็นอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการของตลาดการทั้ง 5 แห่ง ปริมาณยางที่ซื้อขายผ่านตลาดกลางปี พ.ศ. 2545-2549 มีเพียงร้อยละ 6 ของยางที่ผลิตในประเทศ ทั้งนี้อาจจะมีสาเหตุมาจากตลาดกลาง ยางพาราแต่ละแห่งยังไม่กระจายครอบคลุมแหล่งผลิตยางพาราได้ทั่วประเทศ และอาจเกิดจากกลไก ตลาดเริ่มทำงาน ผู้ซื้อและผู้ขายในท้องถิ่นตกลงซื้อขายกันในราคาที่ใกล้เคียงกับราคาของตลาด กลาง ทำให้เกษตรกรไม่จำเป็นต้องซื้อขายโดยผ่านตลาดกลาง ถึงอย่างไรก็ตามบทบาทของตลาด กลางยางพาราต่อการซื้อขายยางภายในประเทศเริ่มมีความสำคัญขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งทำให้เกษตรกรมี ทางเลือกในการขายผลผลิตยางพารามากขึ้น ผู้ซื้อมีความมั่นใจในคุณภาพของยางที่ประมูลผ่าน ตลาดกลาง และตลาดยางท้องถิ่นใช้เป็นราคาอ้างอิงช่วยให้การซื้อขายมีความเป็นธรรมมากขึ้น

### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บุญมาก พ่ออามาตย์ (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาการผลิตและการตลาดเพื่อ เพิ่มรายได้ของเกษตรกร: กรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอนิคมคำสร้อย จังหวัด มุกดาหาร ผลการศึกษาพบว่า สถานภาพทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราส่วน ใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 30-40 ปี สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา มีสมาชิกในครัวเรือน 4 คน มีรายได้จากยางพารามากกว่า 100,000 บาทต่อปี ร้อยละ 26.45 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 50,000- 60,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 23.87 เกษตรกรส่วนใหญ่มีพื้นที่ปลูกยางพาราระหว่าง 10-15 ไร่ มีพื้นที่เปิดกรี๊ดได้แล้วต่ำกว่า 10 ไร่ ร้อยละ 43.87 มีแรงงานกรี๊ดยางในครัวเรือน 2 คน แรงงานจ้าง จำนวน 1 คน โดยแบ่งค่าจ้างกรี๊ด 60:40 ใส่ปุ๋ยเคมีหลังเปิดกรี๊ดยางสูตร 30-5-18 แบ่งใส่ 2 ครั้งต่อปี อัตรา 1 กิโลกรัมต่อต้นต่อปี เกษตรกรจะกรี๊ดยางเมื่ออายุยางครบ 7 ปี โดยให้ระบบกรี๊ดครั้งลำต้น กรี๊ด 2 วัน เว้น 1 วัน ได้ผลผลิตระหว่าง 301-310 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี ร้อยละ 32.90 รองลงมาได้ ผลผลิตระหว่าง 291-300 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี ร้อยละ 21.93 และ 281-290 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี ร้อยละ 19.35 สภาพการตลาดยางพาราเกษตรกรส่วนใหญ่จะขายยางให้จูดรับซื้อยางในอำเภอ ในรูปยางแผ่นดิบราคา 40-50 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 47.09 รองลงมา 51-70 บาทต่อ กิโลกรัม ร้อยละ 30.96 การเพิ่มรายได้ของเกษตรกรส่วนใหญ่ได้ปลูกพืชแซมยาง พืชที่ปลูกได้แก่ พืชผัก ข้าวโพด ไม้ดอกไม้ประดับ และหวาย สำหรับการเลี้ยงสัตว์ได้แก่ แพะ ไก่ และจิ้งหรีด

จากการศึกษาของบุญมาก พ่ออามาตย์ (2552) เป็นประโยชน์กับงานวิจัยนี้ในเรื่องของ มุมมองของเกษตรกรสวนยางพาราว่ามีการบริหารจัดการตั้งแต่การผลิตยางพารา ดูแลรักษา ตลอดจนการจำหน่ายยางพารา นอกจากนั้นยังมีการปรับตัวให้เข้ากับสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน

โดยมีการเพิ่มรายได้จากการปลูกพืชแซมยาง และเลี้ยงสัตว์อีกด้วย

สลักจิต วิรัตน์ (2549) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการ สหกรณ์ยางพาราในจังหวัดเลย กรณีศึกษา บ้านเจริญสุข ตำบลนาคินคำ อำเภอเมือง จังหวัดเลย ผลการศึกษาพบว่า ปัญหาและความต้องการในการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการสหกรณ์ ยางพาราในจังหวัดเลย คือ ปัญหาการบริหารจัดการเงิน โดยพบว่า สหกรณ์มีเงินทุนไม่เพียงพอขาด เงินทุนหมุนเวียน ในขณะที่ปัญหารองลงมาคือปัญหาการบริหารจัดการบุคคล พบว่า ไม่มีเจ้าหน้าที่ ทำงานเป็นประจำและคณะกรรมการบางคนไม่มีความรู้ตรงตามงานที่รับผิดชอบ และปัญหาการบริหารจัดการวัสดุอุปกรณ์ พบว่า เครื่องมือเครื่องใช้ไม่เพียงพอ และขาดข้อมูลข่าวสารด้าน ยางพารา ทางด้านปัญหาการจัดการ พบว่า ขาดการจัดทำแผนพัฒนาสหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพ ทำงานไม่เป็นระบบ ขาดความร่วมมือกันภายในสหกรณ์ ผลการพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการ สหกรณ์ยางพาราในจังหวัดเลยมีดังนี้ 1) ด้านการเงิน มีแนวทางดังนี้ สหกรณ์ควรรหาแหล่งเงินทุนที่ มั่นคงเพื่อสนับสนุนการเงินของสหกรณ์ ควรมีการรณรงค์ให้สมาชิกออมเงินให้ใช้หลักเศรษฐกิจ พอเพียง 2) ด้านการจัดการบุคคล ควรจัดประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ปัญหา และแนวทาง ในการแก้ไขปัญหาแก่สมาชิกและคณะกรรมการของสหกรณ์ ควรมีการฝึกอบรมเพื่อพัฒนา คณะกรรมการให้มีความรู้ตรงตามหน้าที่ความรับผิดชอบ คัดเลือกคณะกรรมการโดยการลงคะแนน เลือกตั้งและแต่งตั้งที่ปรึกษาสหกรณ์ เพื่อเสริมในด้านที่เป็นจุดด้อย และจัดจ้างเจ้าหน้าที่การเงิน และบัญชี 3) ด้านการจัดการวัสดุอุปกรณ์ สหกรณ์ควรรนำข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยมาใช้ในการ ตัดสินใจการทำงาน 4) ระบบการจัดการ ควรพัฒนาระบบการจัดการที่ทันสมัย และจัดทำ แผนพัฒนาสหกรณ์

จากการศึกษาของสลักจิต วิรัตน์ (2549) เป็นประโยชน์กับงานวิจัยนี้ในเรื่องของปัญหา การจัดการของสหกรณ์ยางพารา ซึ่งเป็นอีกมุมมองหนึ่งของสหกรณ์ยางพารา นอกจากนั้นยังมี แนวทางในการแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการของสหกรณ์ยางพารา

สุรพล มะลียา (2552) ได้ทำการศึกษาเรื่อง โลจิสติกส์และโซ่อุปทานของน้ำยางพารา สำหรับผลิตภัณฑ์ถุงมือยางในภาคตะวันออกของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า อุตสาหกรรม การผลิตน้ำยางชั้นในภาคตะวันออกอยู่ในจังหวัดชลบุรี ระยอง จันทบุรี และตราด ส่วนโรงงาน อุตสาหกรรมผลิตถุงมือยางตั้งอยู่ใน ชลบุรี และระยอง โดยมีความต้องการใช้น้ำยางชั้นในปี พ.ศ.2551 ปริมาณ 18,563 ตัน ขณะที่การผลิตน้ำยางชั้นในภาคตะวันออกมีน้ำยางชั้นส่งเข้า อุตสาหกรรมถุงมือยาง 12,994 ตัน คิดเป็นร้อยละ 36.9 จากปริมาณน้ำยางชั้นที่ผลิตได้ ที่เหลือ ร้อยละ 63.1 จะส่งออกและนำไปแปรรูปเป็นอย่างอื่น ดังนั้นน้ำยางชั้นภายในภาคตะวันออกจึง



ไม่เพียงพอที่จะนำไปผลิตถุงมือยาง จำเป็นต้องรับซื้อจากภาคใต้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี และสงขลา ปริมาณ 5,569 ตัน โดยมีค่าขนส่งจากในภาคตะวันออก 11,004,897 บาท และจากภาคใต้ 12,827,730 บาท รวมค่าขนส่งทั้งหมด 23,832,627 บาท เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในอุตสาหกรรมผลิตถุงมือยาง ในการศึกษานี้ได้ทำการคาดการณ์ปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2557 ซึ่งต้องใช้น้ำยางชั้นจากภาคใต้ 8,878 ตัน ซึ่งมีค่าขนส่งจากภาคใต้ 20,450,110 บาท จากการศึกษาการเพิ่มการผลิตในภาคตะวันออกทำให้ต้นทุนการขนส่งน้ำยางเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้นการตั้งโรงงานผลิตถุงมือยางในภาคตะวันออกจะมีต้นทุนโลจิสติกส์สูงขึ้น

จากการศึกษาของสุรพล มะลียา (2552) ได้อธิบายถึงมุมมองและบริบทของโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปยางพาราในเขตภาคตะวันออก ซึ่งจากการศึกษาพบปัญหาเกี่ยวกับค่าขนส่งยางพาราเพื่อเป็นวัตถุดิบในการทำถุงมือยาง ในมุมมองของโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปมองว่าค่าใช้จ่ายในการขนส่งนั้นหากสูงมากเกินไป จะทำให้ต้นทุนการผลิตสูงเกินความจำเป็น การตั้งโรงงานแปรรูปในภาคตะวันออกจึงไม่เหมาะสมมากนัก

ณัฐพล กาบคำ (2553) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาการจัดการ ไซ้อุปทานยางพาราของอุตสาหกรรมยางยานพาหนะ โดยมีขอบเขตการศึกษาเฉพาะอุตสาหกรรมยางรถยนต์นั่ง ยางรถกระบะ และยางรถบรรทุก ผลจากการศึกษา การไหลของยางพาราในโครงสร้างอุปทานยางพาราของอุตสาหกรรมยางยานพาหนะซึ่งประกอบด้วยเกษตรกรต้นน้ำ โรงงานยางแผ่นรมควันและยางแท่งกลางน้ำ และโรงงานยางยานพาหนะปลายน้ำ พบว่าในปี พ.ศ. 2551 โรงงานยางยานพาหนะในภาคตะวันออกและภาคกลางรับวัตถุดิบจากโรงงานกลางน้ำ ภาคใต้ร้อยละ 54 ภาคตะวันออกร้อยละ 44.9 และภาคตะวันออกเฉียงเหนือร้อยละ 1.1 ในส่วนของโรงงานกลางน้ำภาคตะวันออกรับซื้อน้ำยางจากเกษตรกรในภาคตะวันออกร้อยละ 95.2 ภาคใต้ร้อยละ 1.6 และภาคตะวันออกเฉียงเหนือร้อยละ 3.2 ซึ่งจากการพยากรณ์ปริมาณความต้องการใช้ยางพาราในอุตสาหกรรมยางยานพาหนะในปี พ.ศ. 2557 พบว่ามีความต้องการใช้ยางพาราเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2551 จำนวน 208,049 ตัน เช่นเดียวกับการผลิตยางพาราที่สูงขึ้นทั้งจากพื้นที่ปลูกเดิมและพื้นที่ปลูกใหม่ โครงการยางล้านไร่ที่ให้ผลผลิตออกมามากส่งผลให้กำลังการผลิตของโรงงานปลายน้ำและกลางน้ำมีอยู่ไม่เพียงพอ ผลการวิเคราะห์พบว่าที่ตั้งโรงงานยางยานพาหนะที่เหมาะสมเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นคือ จังหวัดชลบุรี ทั้งนี้ โรงงานกลางน้ำควรเพิ่มกำลังการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแท่งให้มากยิ่งขึ้น

จากการศึกษาของณัฐพล กาบคำ (2553) เป็นประโยชน์กับงานวิจัยนี้ในเรื่องของความสัมพันธ์ของห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งได้อธิบายตั้งแต่ที่มาของยางพารา โรงงานแปรรูปกลางน้ำ และ

โรงงานแปรรูปปลา น้ำ จากงานวิจัยนี้พบว่าโรงงานแปรรูปมีไม่เพียงพอต่อผลผลิตยางพาราที่เพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากตามโครงการสนับสนุนของภาครัฐ

ชั้นยรรณ ไซยปัญญา (2551) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การรวมกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางพาราในเขตตำบลแม่กา อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ผลการศึกษาพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ อายุ 50-59 ปี มีการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 ทำอาชีพเกษตรกรกรรม มีรายได้น้อยกว่า 3,000 บาทต่อเดือน ปลูกยางจำนวน 6-10 ไร่ ไม่มีลูกจ้าง ใช้เงินส่วนตัวในการลงทุน ปัจจุบันมีการรวมกลุ่มกันจำนวน 10-15 คน ปัญหาที่พบคือ กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดแคลนเงินทุน ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ด้านการเลือกพันธุ์ยางพารา การปลูก การดูแลรักษาต้นยาง การเก็บเกี่ยว การกรีดยางให้มีคุณภาพ ขาดการประสานงานกับหน่วยงานการเกษตรและไม่มีการศึกษาดูงาน ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการจัดจำหน่ายยางพารา แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางพารา พบว่า สมาชิกทุกคนควรมีโอกาสกำหนดวัตถุประสงค์ และกฎระเบียบต่าง ๆ ของกลุ่ม การเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มไม่ควรจะจงใจเฉพาะผู้ปลูกยางพาราเท่านั้น ควรเปิด โอกาสให้ผู้ที่ต้องการปลูกยางพาราในอนาคตด้วย สมาชิกควรร่วมกันประชุมทุกครั้ง กลุ่มควรประสานงานกับภาครัฐเพื่อจัดอบรมให้ความรู้เรื่องยางพารา และกลุ่มควรจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อช่วยเหลือกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางพาราที่มีเงินทุนไม่เพียงพอ

จากการศึกษาของชั้นยรรณ ไซยปัญญา (2551) เป็นประโยชน์กับงานวิจัยนี้ในเรื่องของการอธิบายมุมมองการบริหารจัดการของเกษตรกรสวนยางพารา ซึ่งประสบปัญหาในการ จัดการดูแล และจำหน่ายผลผลิต จึงมีการรวมกลุ่มกันเพื่อแบ่งปันความรู้ในทุก ๆ เรื่องเกี่ยวกับยางพารา นอกจากนี้ยังเป็นการช่วยให้ผู้ที่สนใจยางพาราได้รับข้อมูลเพิ่มขึ้นอีกด้วย

อารีย์ จันแก้ว (2553) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การดำรงชีพของครัวเรือนเกษตรกรชาวสวนยางพาราที่ผลิตยางแผ่นดิบ และครัวเรือนเกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสด ในตำบลนาหมอบุญ อำเภอจุฬารัตน์ จังหวัดนครศรีธรรมราช ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีการพัฒนาและปรับปรุงรูปแบบการผลิตยางพารา เพื่อปรับเปลี่ยนให้ตรงกับความต้องการของตลาดและการพัฒนาของอุตสาหกรรมยางพารา โดยครัวเรือนเกษตรกรที่ผลิตยางแผ่นดิบมีขั้นตอนการผลิตมากกว่า ครัวเรือนเกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสด เกษตรกรส่วนใหญ่ขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ด้านการดำรงชีพของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรที่ผลิตยางแผ่นดิบประสบปัญหาขาดแคลนน้ำสะอาดในการผลิต ส่วนทางด้านเกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสดประสบปัญหาเรื่องเปอร์เซ็นต์น้ำยาง ด้านการรับรู้ข่าวสารยางพาราพบว่าทั้งสองรับรู้ข่าวสารเท่าเทียมกัน ด้านเงินทุน พบว่า เกษตรกรทั้งสองประสบปัญหาขาดเงินทุน สำหรับผลลัพท์การดำรงชีพพบว่าเกษตรกรที่ผลิตยางแผ่นดิบมีรายได้ เงินออม และความสามารถในการชำระหนี้มากกว่าเกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสด

จากการศึกษาของอารีย์ จันแก้ว (2553) เป็นประโยชน์ในเรื่องของการอธิบายมุมมองการบริหารจัดการของเกษตรกรสวนยางพาราที่ผลิตยางแผ่นดิบและน้ำยางสด ซึ่งประสบปัญหาด้านเงินทุน ด้านน้ำสะอาดในการผลิต ด้านเปอร์เซ็นต์น้ำยาง และเกษตรกรขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางในพื้นที่

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษา การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) นอกจากนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษา “เชิงคุณภาพแบบกำหนดพื้นที่ศึกษา” เป็นวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี (Case study) โดยเลือกศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี ผู้วิจัยกำหนดระเบียบวิจัย ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ
2. การสร้างเครื่องมือวิจัย
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. ความเชื่อได้ของเครื่องมือวิจัย
5. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

#### ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกประชากรกลุ่มตัวอย่าง โดยการใช้วิธีสุ่มตามจุดมุ่งหมาย (Purposive sampling) โดยมีขั้นตอนดังนี้

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะจงพื้นที่ โดยเลือกพื้นที่ อำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี เป็นพื้นที่กลุ่มตัวอย่าง การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราทั้งหมด 13 คน เพื่อให้ความคลาดเคลื่อน 0.05 ตามวิธีเดลฟาย (Delphi method) ดังต่อไปนี้

1. เกษตรกรสวนยางพารา ในพื้นที่อำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี จำนวน 7 คน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วย การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth-interview) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive random sampling) กับเกษตรกรเจ้าของสวนยางพาราที่มีประสบการณ์ในการทำสวนยางพาราอย่างน้อย 10 ปี

2. ผู้รับซื้อยางพารา จากเกษตรกรสวนยางพารา ในพื้นที่อำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี จำนวน 3 คน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วย การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth-interview) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive random sampling) กับผู้รับซื้อยางพาราที่มีประสบการณ์การรับซื้ออย่างน้อย 5 ปี

3. สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง จำนวน 1 คน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วย การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth-interview) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive random sampling) กับผู้เชี่ยวชาญด้านยางพาราภายในสหกรณ์กองทุนสวนยางที่ดำรงตำแหน่งระดับบริหาร

4. โรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อยางพาราจากสหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง จำนวน 2 คน ผู้วิจัยเก็บข้อมูลด้วย การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth-interview) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive random sampling) กับพนักงานระดับชำนาญการของโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อยางพาราจากสหกรณ์โรงงานละ 1 คน จำนวน 2 โรงงาน

ตารางที่ 3-1 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

ลำดับ	กลุ่มตัวอย่าง	จำนวนคน
1	เกษตรกรสวนยางพารา	7
2	ผู้รับซื้อยางพารา	3
3	สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง	1
4	โรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อยางพาราจากสหกรณ์	2

### การสร้างเครื่องมือวิจัย

1. ผู้วิจัยศึกษา แนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ จำหน่ายน้ำยางพารา รวมถึงการจัดการโซ่อุปทานและช่องทางการจำหน่ายน้ำยางพารา เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบในการสัมภาษณ์

2. ผู้วิจัยเตรียมความรู้ในเรื่องระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ จรรยาบรรณของนักวิจัย วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลจากตำรา และการขอคำปรึกษาจากผู้ทรงคุณวุฒิด้านการวิจัยเชิงคุณภาพ เพื่อให้เข้าใจในระเบียบวิธีการวิจัย อันจะนำไปสู่การศึกษาที่ถูกต้อง และครอบคลุมประเด็นที่ต้องการจะศึกษาให้มากที่สุด

3. ผู้วิจัยใช้แนวคำถามแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure interview) ซึ่งเป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยจะใช้คำถามประเภทปลายเปิด (Open-ended question) โดยสร้างประเด็นคำถามมาจากการทบทวนวรรณกรรม แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องให้ครอบคลุมตามขอบเขตของงานวิจัย และเปิดโอกาสให้ผู้ให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็น และเสนอแนะเพื่อเก็บรายละเอียดของข้อมูลให้ครบถ้วน

4. นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาให้ผู้เชี่ยวชาญผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบการศึกษา เพื่อความสอดคล้องของข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ พร้อมทั้งพิจารณาความถูกต้องชัดเจนของภาษาที่ใช้โดยค่า IOC (Item-Objective Congruence Index) จากการวิเคราะห์คุณภาพของเครื่องมือต้องได้ค่าดัชนีความสอดคล้องมากกว่าหรือเท่ากับ 0.5

## การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยใช้วิธีการเข้าถึงข้อมูลและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านเอกสาร (Review data) และการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field data)

### 1. การเก็บรวบรวมข้อมูลด้านเอกสาร (Review data)

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ศึกษาวิธีการสร้างคำถามในการสัมภาษณ์จากเอกสารงานวิจัย เพื่อกำหนดขอบเขตและเนื้อหา จะมีความชัดเจนตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) ศึกษาจากตำรา เอกสาร บทความ ทฤษฎี หลักการ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดขอบเขตของการวิจัย และสร้างเครื่องมือวิจัยให้ครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการวิจัย

### 2. การเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field data)

2.1 ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) แบบตัวต่อตัวเพื่อเปิดเผยสิ่งจูงใจ ความเชื่อ ทศนคติของผู้ตอบ โดยการกำหนดคำถามออกเป็นประเด็นให้ครอบคลุมและสอดคล้องกับเรื่องที่ทำวิจัย ก่อนเริ่มการทำการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้แสดงถึงวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์ขออนุญาตในการจดบันทึกและบันทึกเสียงระหว่างการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้มีปฏิสัมพันธ์แบบต่อหน้ากับผู้ให้สัมภาษณ์เพื่อเกิดการแลกเปลี่ยนและแสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ โดยจะใช้เวลาในการสัมภาษณ์ประมาณ 30-60 นาที ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความร่วมมือของผู้ให้สัมภาษณ์ การสัมภาษณ์แต่ละรายจะทำการสัมภาษณ์จนกว่าจะไม่พบข้อสงสัยหรือข้อมูลอิ่มตัว (Data saturation) จึงหยุดการสัมภาษณ์

2.2 ในขณะที่สัมภาษณ์ผู้วิจัยจะขออนุญาตบันทึกเสียงตลอดระยะเวลาสัมภาษณ์ และจดบันทึกสรุปลึ้น ๆ เฉพาะประเด็นที่สำคัญ และเมื่อจบการสัมภาษณ์จะทำการบันทึกข้อมูลอื่น ๆ ทันที เช่น ลักษณะท่าทาง ลักษณะน้ำเสียง ตามความเป็นจริง โดยไม่มีการตีความ นอกจากนี้ยังได้บันทึกเกี่ยวกับความคิด ความรู้สึก หรือปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้วิจัยขณะที่รวบรวมข้อมูล ซึ่งการเขียนบันทึกสรุปลึ้น ๆ ดังกล่าวมีประโยชน์สำหรับผู้วิจัยในการมองเห็นความเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มหัวข้อสรุปนอกจากนี้ได้ขออนุญาตติดต่อกับผู้ให้สัมภาษณ์ภายหลังหากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อให้ข้อมูลมีความครบถ้วนมากยิ่งขึ้น

2.3 ข้อมูลที่ได้จะถูกนำมาทำการบันทึกและถอดเทปรายวัน เพื่อทำการตรวจสอบ ข้อมูลที่ไม่ชัดเจนหรือไม่ครบถ้วน เพื่อนำไปศึกษาเพิ่มเติมในการสัมภาษณ์ครั้งต่อไป และข้อมูลที่ได้มาผู้วิจัยจะนำมาถอดเทปคำต่อคำ ประโยคต่อประโยค แล้วตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล อีกครั้งด้วยการฟังเทปบันทึกเสียงซ้ำ

### ความเชื่อถือได้ของเครื่องมือวิจัย

หลังจากที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลและแบบสัมภาษณ์แล้ว ได้นำมาตรวจสอบความ น่าเชื่อถือของข้อมูล (Trustworthiness) ดังนี้

1. ความเที่ยงตรง (Validity) ผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ได้จากการทบทวนเอกสารและ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 คน เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรง (Content validity) และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ (Wording) เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปสอบถามในการ เก็บข้อมูลจริง โดยแต่ละคำถามต้องมีค่า IOC ไม่ต่ำกว่า 0.5

2. ก่อนการสัมภาษณ์ผู้วิจัยต้องสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อผู้ให้สัมภาษณ์ เพื่อให้เกิด ความไว้วางใจในตัวผู้วิจัย ซึ่งจะมีผลต่อความถูกต้องและเป็นจริงของข้อมูล

3. ตรวจสอบความไว้วางใจได้ของข้อมูล (Dependability) โดยการนำข้อมูลไป ตรวจสอบกับอาจารย์ที่ปรึกษางานนิพนธ์เพื่อยืนยันความถูกต้องตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการศึกษา

4. ความสามารถในการนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้ (Transferability) โดยการเขียน ระเบียบวิธีการวิจัย การวิเคราะห์ข้อมูล และบริบทที่ต้องการศึกษาอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการเพิ่มความ น่าเชื่อถือของการวิจัยในการที่จะนำผลการวิจัยไปใช้ในบริบทที่ใกล้เคียงกันต่อไป

5. การยืนยันผลการวิจัย (Conformability) โดยการที่ผู้วิจัยจะเก็บเอกสารต่าง ๆ ที่ เกี่ยวข้องกับการวิจัยไว้เป็นอย่างดี พร้อมสำหรับการตรวจสอบ (Audit trial) เพื่อยืนยันข้อมูลที่ได้

### วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลและนำเสนอข้อมูลในการศึกษา ดังนี้

1. นำข้อมูลเกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์เชิงลึกมาทำการถอดเทป จากนั้นนำมาวิเคราะห์เนื้อหา โดยวิธี Content analysis เพื่อสรุปความหมายและสังเคราะห์ออกมาเป็นคำตอบที่ต้องการตาม วัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้

2. ทำการอธิบายปรากฏการณ์อย่างละเอียดครบถ้วน โดยเขียนให้มีความต่อเนื่องและ กลมกลืนกันระหว่างข้อความหรือประโยค ความหมายและหัวข้อต่าง ๆ ซึ่งในขั้นตอนนี้ต้องคัด ข้อมูลหรือหัวข้อที่ไม่จำเป็นออก

3. ทำการเขียนบรรยายสิ่งที่ค้นพบอย่างละเอียดชัดเจน โดยจะไม่มีการนำทฤษฎีไป  
ควบคุมปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น พร้อมทั้งยกตัวอย่างคำพูดประกอบคำหลักสำคัญที่ได้ เพื่อแสดง  
ความชัดเจนของปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น



## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษา การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) นอกจากนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการศึกษา “เชิงคุณภาพแบบกำหนด พื้นที่ศึกษา” เป็นวิธีการศึกษาเฉพาะกรณี (Case study) โดยเลือกศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้ผลการศึกษา ดังนี้

1. ด้านเกษตรกรสวนยางพารา
2. ด้านผู้รับซื้อยางพารา
3. ด้านสหกรณ์กองทุนสวนยางและ โรงงานอุตสาหกรรม

#### ด้านเกษตรกรสวนยางพารา

##### ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจยางพารา

เกษตรกร 1: 20 ปี

เกษตรกร 2: 27 ปี

เกษตรกร 3: 30 ปี

เกษตรกร 4: 15 ปี

เกษตรกร 5: 12 ปี

เกษตรกร 6: 30 ปี

เกษตรกร 7: 25 ปี

เกษตรกรสวนยางพารามีประสบการณ์ในการในการทำสวนยางพารา 12-30 ปี

##### ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราในปัจจุบัน

เกษตรกร 1: คิดว่าอนาคตยางพาราไม่น่าจะดี เนื่องจากราคาถูกจึงทำให้แรงงานหายากแต่เราลงทุนมาแล้วเก็บขายได้ต่อไปจึงต้องทำต่อไป

เกษตรกร 2: คิดว่าธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงเนื่องจากสามารถกรี๊ดได้ยาวนาน

เกษตรกร 3: คิดว่าเป็นอาชีพที่มั่นคงเพราะเป็นพืชที่ลงทุนครั้งเดียวแล้วเก็บผลผลิตได้ยาวนานการดูแลรักษาก็ไม่มาก

เกษตรกร 4: ยางอนาคตคงไม่สดใสสมากนั้นแต่ก็ยังทรง ๆ ไป แต่ก็อาศัยว่าทำมาแล้วจึงจำเป็นต้องทำต่อไป แต่ยางพาราก็ดีที่สามารถเก็บผลผลิตได้ยาวนาน

เกษตรกร 5: คิดว่าธุรกิจยางพาราดี มีความมั่นคงเพราะว่ายางพาราเป็นธุรกิจที่ดูแลง่าย  
ปลูกง่าย บริหารง่าย ใช้แรงงานน้อย เป็นพืชระยะยาว

เกษตรกร 6: คิดว่าธุรกิจนี้ยังดีอยู่ เพราะว่าเป็นพืชระยะยาวเก็บผลผลิตได้ยาวนาน

เกษตรกร 7: ธุรกิจยางพารามันดี ปลูกครั้งเดียวเก็บเกี่ยวได้นานมันคงดีใช้แรงงานน้อย

ตารางที่ 4-1 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราในปัจจุบัน

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	คิดว่าอนาคตยางพาราไม่น่าจะดี เนื่องจากราคาถูก จึงทำให้แรงงานหายาก	เราลงทุนมาแล้วเก็บ ยางได้ต่อไปจึงต้องทำ ต่อไป	
2			คิดว่าธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงเนื่องจากสามารถกรี๊ดได้ยาวนาน
3			คิดว่าเป็นอาชีพที่มั่นคงเพราะเป็นพืชที่ลงทุนครั้งเดียวแล้วเก็บผลผลิตได้ยาวนาน การดูแลรักษาก็ไม่มาก
4	ยางอนาคตคงไม่สดใส มากนั้นแต่ก็ยังทรง ๆ ไป	ทำมาแล้วจึง จำเป็นต้องทำต่อไป	ยางพาราดีที่สามารถเก็บผลผลิตได้ยาวนาน
5			คิดว่าธุรกิจยางพาราดี มีความมั่นคงเพราะว่ายางพาราเป็นธุรกิจที่ดูแลง่าย ปลูกง่าย บริหารง่าย ใช้แรงงานน้อยเป็นพืชระยะยาว
6			คิดว่าธุรกิจนี้ยังดีอยู่ เพราะว่าเป็นพืชระยะยาวเก็บผลผลิตได้ยาวนาน
7			ธุรกิจยางพารามันดี ปลูกครั้งเดียวเก็บเกี่ยวได้นาน มันคงดี ใช้แรงงานน้อย

จากตารางที่ 4-1 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคง เพราะยางพาราเป็นพืชระยะยาว ลงทุนครั้งเดียวเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ยาวนาน การดูแลรักษาไม่มากและใช้แรงงานน้อย

#### ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน

เกษตรกร 1: คิดว่าราคาในปัจจุบันก็ไม่สูง อนาคตคิดว่าน่าจะมีราคาที่ดีขึ้นแต่คงต้องรออีกนาน

เกษตรกร 2: คิดว่าราคาในปัจจุบันต่ำมากเหมือนกับย้อนกลับไปเมื่อ 30 ปีที่แล้ว อนาคตคิดว่าราคาจะดีขึ้นแต่คงไม่สูงเท่าเมื่อสามปีที่แล้ว

เกษตรกร 3: คิดว่าราคาตอนนี้ต่ำไป

เกษตรกร 4: คิดว่าราคาตอนนี้ต่ำไปหน่อย แต่ราคายางรถยนต์ไม่ได้ต่ำตามไปเลย คิดว่าราคายางในอนาคตน่าจะเกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจและการเมือง

เกษตรกร 5: คิดว่าราคาตกต่ำ โคนพ่อค้าฮั้วราคากัน แต่ที่เราพออยู่ได้เพราะพ่อค้าฉลาด ไม่กดราคาจนเกษตรกรตายเพราะยังต้องการยางพาราจากเกษตรกรอยู่

เกษตรกร 6: คิดว่าราคาถูก แต่หลังจะนี้น่าจะดีขึ้นเมื่อเศรษฐกิจและการเมืองดีขึ้น

เกษตรกร 7: คิดว่าราคายางปัจจุบันมันถูกเกินไป รัฐบาลน่าจะหาตลาดให้มากกว่านี้

#### ตารางที่ 4-2 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
1	อนาคตคิดว่าน่าจะมีราคาที่ดีขึ้นแต่คงต้องรออีกนาน	คิดว่ราคาในปัจจุบันก็ไม่สูง		
2	อนาคตคิดว่าราคาจะดีขึ้นแต่คงไม่สูงเท่าเมื่อสามปีที่แล้ว	คิดว่ราคาในปัจจุบันต่ำมาก		
3		คิดว่ราคาตอนนี้ต่ำไป		

## ตารางที่ 4-2 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
4		คิดว่าราคาตอนนี้ ต่ำไปหน่อย	คิดว่าราคาภายใน อนาคตน่าจะเกี่ยว โยงกับเศรษฐกิจ และการเมือง	
5		คิดว่าราคาตกต่ำ		โดนพ่อค้าฮั้วราคา กัน แต่ที่เราพออยู่ ได้เพราะพ่อค้า ฉลาดไม่กดราคา จนเกษตรกรตาย เพราะยังต้องการ ขายพาราจาก เกษตรกรอยู่
6		คิดว่าราคาถูก	หลังนี้น่าจะดีขึ้น เมื่อเศรษฐกิจและ การเมืองดีขึ้น	
7		คิดว่าราคาขาย ปัจจุบันมันถูก เกินไป	รัฐบาลน่าจะหา ตลาดให้มากกว่านี้	

จากตารางที่ 4-2 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่าราคาขายพาราในปัจจุบัน  
ต่ำเกินไป คิดว่าในอนาคตราคาขายน่าจะดีขึ้น ถ้าเศรษฐกิจและการเมืองดีขึ้น

**ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาในด้านใดบ้าง**

เกษตรกร 1: ควรส่งเสริมด้านตลาด เมื่อราคาดีขึ้นอย่างอื่นก็จะติดตาม

เกษตรกร 2: ควรได้รับการส่งเสริมด้านการแปรรูปยาง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับยางพารา

เกษตรกร 3: ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากที่สุด

เกษตรกร 4: ควรจะเน้นในเรื่องของคนกรีดยางให้มีฝีมือดี

เกษตรกร 5: ควรพัฒนาด้านการตลาด เมื่อราคาดีอย่างอื่นจะติดตามมาเอง

เกษตรกร 6: ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาด

เกษตรกร 7: ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดให้มากกว่านี้

ตารางที่ 4-3 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริมพัฒนา

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	ควรส่งเสริมด้านการตลาด เมื่อราคาดีขึ้นอย่างอื่นก็จะดีตาม		
2		ควรได้รับการส่งเสริมด้านการแปรรูปยาง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับยางพารา	
3	ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากที่สุด		
4			ควรจะเน้นในเรื่องของคนกรีดยางให้มีฝีมือดี
5	ควรพัฒนาด้านการตลาด เมื่อราคาดีอย่างอื่นจะดีตามมาเอง		
6	ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาด		
7	ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดให้มากกว่านี้		

จากตารางที่ 4-3 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่ายางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากที่สุด เมื่อการตลาดดีราคาจะดีขึ้นและอื่น ๆ ก็จะดีขึ้นตามมา

#### ความคิดเห็นต่อนโยบายของรัฐบาล

เกษตรกร 1: นโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับยางพารามีน้อย ที่ผ่านมากแก้ไขไม่ถูกต้อง เช่น ช่วยค้ำป้อนให้เกษตรกรสวนยางไร่ละ 1500 บาท

เกษตรกร 2: ก่อนหน้านี้ก็มีการสนับสนุนจากภาครัฐบ้างแต่ก็ไม่มาก

เกษตรกร 3: นโยบายของรัฐตอนนี้ยังให้ความสำคัญกับยางพาราไปหน่อย

เกษตรกร 4: ตอนนี้นโยบายไม่ชัดเจนเลย การสนับสนุนส่งเสริมยังมองไม่เห็นเลย

เกษตรกร 5: รัฐบาลนี้ตอนนี้ไม่ชัดเจน ก่อนหน้านี้ นโยบายแก้ปัญหาไม่ถูกที่

เกษตรกร 6: นโยบายตอนนี้ไม่ค่อยชัดเจนเลย

เกษตรกร 7: นโยบายของรัฐบาลแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ แก้ไม่ตรงจุด น่าจะมีคนที่รู้จริง ๆ เข้าไปจัดการไม่ใช่รับซื้อยางไปแล้วเก็บไว้พอราคามันตกก็ไม่ยอมตัดขาดทุน

ตารางที่ 4-4 ความคิดเห็นเกษตรกรต่อนโยบายของรัฐบาล

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	นโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับยางพาราไปหน่อย	ที่ผ่านมาแก้ไขไม่ถูกจุด	
2	ก่อนหน้านี้ก็มีการสนับสนุนจากภาครัฐบ้างแต่ก็ไม่มาก		
3	นโยบายของรัฐตอนนี้ยังให้ความสำคัญกับยางพาราไปหน่อย		
4			ตอนนี้ไม่ชัดเจนเลย การสนับสนุนส่งเสริมยังมองไม่เห็นเลย
5		ก่อนหน้านี้ นโยบายแก้ปัญหาไม่ถูกที่	รัฐบาลนี้ตอนนี้ไม่ชัดเจน
6			นโยบายตอนนี้ไม่ค่อยชัดเจนเลย
7		นโยบายของรัฐบาลแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ แก้ไม่ตรงจุด น่าจะมีคนที่รู้จริงไปจัดการ	

จากตารางที่ 4-4 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่านโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับยางพารามีน้อยและไม่ชัดเจนเลย ที่ผ่านมีนโยบายของรัฐแก้ปัญหาไม่ตรงจุด

**ความคิดเห็นภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา**

เกษตรกร 1: คิดว่าไม่ค่อยได้รับข่าวสารด้านยางพาราเท่าที่ควร

เกษตรกร 2: การสนับสนุนด้านข่าวสารให้เกษตรกรก็มีอยู่บ้าง

เกษตรกร 3: ไม่ค่อยมีข้อมูลข่าวสารเท่าไร มีน้อย

เกษตรกร 4: ข้อมูลข่าวสารหรือการประชาสัมพันธ์ยังไม่ค่อยดีเท่าไร

เกษตรกร 5: ข้อมูลข่าวสารในช่วงสามเดือนหกเดือนนี้ไม่ค่อยมีเลย

เกษตรกร 6: ก่อนหน้านี้ได้รับข้อมูลข่าวสารได้รับเกี่ยวกับพันธุ์ยาง การปลูก ส่งเสริมให้ปลูกแต่ปัจจุบันไม่ค่อยได้รับ

เกษตรกร 7: ได้รับอยู่บ้าง ตอนนี้ก็มีการขางแห่งประเทศไทย ก็จะแจ้งข้อมูลข่าวสารมา

ตารางที่ 4-5 ความคิดเห็นเกษตรกรต่อภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	คิดที่ไม่ค่อยได้รับข่าวสารด้านยางพาราเท่าที่ควร		
2		การสนับสนุนด้านข่าวสารให้เกษตรกรก็มีอยู่บ้าง	
3	ไม่ค่อยมีข้อมูลข่าวสารเท่าไร มีน้อย		
4	ข้อมูลข่าวสารหรือการประชาสัมพันธ์ยังไม่ค่อยดีเท่าไร		
5	ข้อมูลข่าวสารในช่วงสามเดือนหกเดือนนี้ไม่ค่อยมีเลย		

ตารางที่ 4-5 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
6	ปัจจุบันไม่ค่อยได้รับ		ก่อนหน้านี้ได้รับข้อมูล ข่าวสารได้รับเกี่ยวกับพันธุ์ ยาง การปลูก ส่งเสริมให้ ปลูก
7		ได้รับอยู่บ้าง ตอนนี้ก็มีการ ยางแห่งประเทศไทย เค้า จะแจ้งข้อมูลข่าวสารมา	

จากตารางที่ 4-5 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราไม่ค่อยได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับ  
ยางพาราจากภาครัฐ

ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราอย่างไร

เกษตรกร 1: ไม่มี

เกษตรกร 2: ไม่มี

เกษตรกร 3: ไม่มี

เกษตรกร 4: ไม่มี

เกษตรกร 5: ไม่มี

เกษตรกร 6: มีเรื่องสายพันธุ์ใหม่ ๆ และปุ๋ยสำหรับยาง

เกษตรกร 7: ไม่มี คอยจะหาผลประโยชน์อย่างเดียว

ตารางที่ 4-6 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพารา  
อย่างไร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ไม่มี	
2	ไม่มี	
3	ไม่มี	
4	ไม่มี	



ตารางที่ 4-6 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
5	ไม่มี	
6		มีเรื่องสายพันธุ์ใหม่ ๆ และปุ๋ยสำหรับยาง
7	ไม่มี คอยจะหาผลประโยชน์อย่างเดียว	

จากตารางที่ 4-6 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่าภาคเอกชนไม่มีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราเลย

**ความคิดเห็นเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น สหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง**

เกษตรกร 1: คิดว่าดี เพราะสามารถต่อรองราคาได้มากทำให้ไม่โดนกดราคา

เกษตรกร 2: คิดว่าเป็นข้อดี มันเป็นการรวมตัวกันเพื่อไม่ให้พ่อค้าคนกลางมากดราคา

เกษตรกร

เกษตรกร 3: คิดว่าดี มีการต่อรองราคาได้มากขึ้น และได้รับข้อมูลผ่านทางสหกรณ์

เกษตรกร 4: คิดว่าเป็นเรื่องดีเพราะว่าเป็นคนรวมก่อนตั้งมาแต่แรก ดีในเรื่องการต่อรองราคาสหกรณ์มีการเชื่อมโยงกับส่วนราชการเพื่อส่งข้อมูลข่าวสารถึงเกษตรกรอยู่เรื่อย ๆ

เกษตรกร 5: คิดว่าดีมาก พอเรารวมกลุ่มทำให้มีสินค้ามากขึ้นพอมียากขึ้นก็มีอำนาจต่อรองมากขึ้น

เกษตรกร 6: คิดว่าดีเพราะมีข้อมูลข่าวสารผ่านสหกรณ์ถึงเกษตรกร

เกษตรกร 7: คิดว่าดี เพราะเกษตรกรจะเอาไปขายให้สหกรณ์เลย สหกรณ์ก็จะขายต่อให้โรงงานเลย ถ้าไม่มีสหกรณ์จะโดนกดราคา

ตารางที่ 4-7 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น สหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	คิดว่าดี เพราะไม่โดนกดราคา	คิดว่าดี เพราะสามารถต่อรองราคาได้มากทำให้	

ตารางที่ 4-7 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
2	คิดว่าเป็นข้อดี มันเป็นการ รวมตัวกันเพื่อไม่ให้พ่อค้า คนกลางมากดราคา เกษตรกร		
3		คิดว่าดี มีการต่อรองราคา ได้มากขึ้น	ได้รับข้อมูลผ่านทาง สหกรณ์
4		ดีในเรื่องการต่อรองราคา	สหกรณ์มีการเชื่อมโยงกับ ส่วนราชการเพื่อส่งข้อมูล ข่าวสารถึงเกษตรกรอยู่ เรื่อย ๆ
5		คิดว่าดีมาก พอเรารวมกลุ่ม ทำให้มีสินค้ามากขึ้นพอมี มากขึ้นก็มีอำนาจต่อรอง มากขึ้น	
6			คิดว่าดีเพราะมีข้อมูล ข่าวสารผ่านสหกรณ์ถึง เกษตรกร
7	คิดว่าดี ถ้าไม่มีสหกรณ์จะ โดนกดราคา		

จากตารางที่ 4-7 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นกับการรวมกลุ่มจัดตั้งเป็น  
สหกรณ์กองทุนสวนยางว่าเป็นเรื่องที่ดี การรวมกลุ่มทำให้มีอำนาจในการต่อรองราคามากขึ้น  
ไม่โดนพ่อค้ากดราคา และเกษตรกรยังได้รับข้อมูลข่าวสารผ่านทางสหกรณ์ด้วย

#### ความคิดเห็นเกี่ยวกับการวางแผนการจำหน่ายน้ำยางพารา

เกษตรกร 1: ระยะเวลา 2 คืนวัน 1 คืน เก็บน้ำยางจนเต็มเที่ยวจึงส่งขาย ใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง  
แต่ปีนี้ราคาขางไม่ดีจึงใส่แค่ 1 ครั้ง นีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง

เกษตรกร 2: มีการจัดสรรให้คนงานกรีดยางตามความเหมาะสม เก็บน้ำยางจากสวนมาใส่ถัง และขนส่งขายต่อไป มีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง แต่ปีนี้ราคาไม่ดีจึงใส่แค่ 1 ครั้ง ฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง

เกษตรกร 3: ระยะเวลากรีดยาง 1 คื่นเว้น 1 จากนั้นเก็บใส่ถัง พอเต็มก็เขยวรถก็ขนส่งไปขาย มีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง ฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง คนงานออกค่าแรง เจ้าของออกค่ายาฉีด

เกษตรกร 4: จะกรีดยาง 2 คื่นเว้น 1 คื่น มีการจัดการเรื่องปุ๋ย ยาฆ่าหญ้า ปีละ 2 ครั้ง ต้องดูแลให้ต้นยางสมบูรณ์และมีดินที่ดี ระยะเวลาการเก็บน้ำยางไม่เก็บไว้นาน นำส่งขายเมื่อเต็มก็เขยว

เกษตรกร 5: ระยะเวลากรีดยาง 2 คื่นเว้น 1 คื่น จากนั้นเก็บใส่ถังและขนส่งขาย มีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง

เกษตรกร 6: กรีดยาง 2 คื่นเว้น 1 คื่น จากนั้นเก็บใส่ถัง เมื่อเต็มก็เขยวรถก็ออกขาย ใส่ปุ๋ยและฉีดยาปีละ 2 ครั้ง

เกษตรกร 7: กรีดยาง 1 คื่นเว้น 1 คื่น เพราะดินแถวนี้ไม่ค่อยดีเหมือนที่อื่นจึงจะถนอมไว้ มีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง

ตารางที่ 4-8 ความคิดเห็นเกษตรกรเกี่ยวกับการวางแผนการจำหน่ายน้ำยางพารา

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
1	ระยะเวลากรีดยาง 2 คื่นเว้น 1 คื่น	เก็บน้ำยางจนเต็ม เขยวจึงส่งขาย	ใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง แต่ปีนี้ใส่แค่ 1 ครั้ง ฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง	
2		เก็บน้ำยางจากสวนมาใส่ถัง และขนส่งขายต่อไป	มีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง แต่ปีนี้ราคาไม่ดีจึงใส่แค่ 1 ครั้ง ฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง	
3		เก็บใส่ถัง พอเต็มก็เขยวรถก็ขนส่งไปขาย	ใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง ฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง คนงานออกค่าแรง เจ้าของออกค่ายาฉีด	ระยะเวลากรีดยาง 1 คื่นเว้น 1 คื่น

## ตารางที่ 4-8 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
4	จะกรีดยาง 2 คี้น เว้น 1 คี้น	ระยะเวลาการเก็บ น้ำยางไม่เก็บไว้ นานนำเสนอขายเมื่อ เต็มเที่ยว	มีการจัดการเรื่องปุ๋ย ยามาหญ้า ปีละ 2 ครั้ง ต้องดูแลให้ต้นยาง สมบูรณ์และมีดินที่ดี	
5	ระยะกรีดยาง 2 คี้นเว้น 1 คี้น	เก็บใส่ถังและส่ง ขาย	ใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง	
6	กรีดยาง 2 คี้นเว้น 1 คี้น	เก็บใส่ถัง เมื่อเต็ม เที่ยวก็ออกขาย	ใส่ปุ๋ยและฉีดยาปีละ 2 ครั้ง	
7			ใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง	กรีดยาง 1 คี้นเว้น 1 คี้นเพราะดินแถว นี้ไม่ค่อยดีเหมือน ที่อื่นจึงจะถนอม ไว้

จากตารางที่ 4-8 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีการวางแผนกรีดยาง 2 คี้น เว้น 1 คี้น จากนั้นเก็บน้ำยางใส่ถังเมื่อเต็มเที่ยวก็นำส่งขาย เกษตรกรมีการใส่ปุ๋ยให้ต้นยางปีละ 2 ครั้ง แต่ปีนี้ราคาไม่ดีจึงใส่แค่ 1 ครั้ง และฉีดยามาหญ้าปีละ 2 ครั้ง

#### ช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร

เกษตรกร 1: มีสองช่องทาง สหกรณ์ อำเภอบ่อทอง และโรงงานยางพารา ถ้าโรงงานให้ราคาดีกว่าก็จะขายให้กับโรงงานยางพารา

เกษตรกร 2: ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง เพราะไว้ใจในเรื่องการวัดเปอร์เซ็นต์ยางและชั่งน้ำหนัก

เกษตรกร 3: ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัดเปอร์เซ็นต์ยางและชั่งน้ำหนัก

เกษตรกร 4: ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัดเปอร์เซ็นต์ยางและชั่งน้ำหนัก

เกษตรกร 5: ส่งให้กับสหกรณ์ อำเภอบ่อทองเพียงที่เดียว แต่อากาศอาจจะขายหลาย ๆ ที่

เกษตรกร 6: ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัดเปอร์เซ็นต์ยางและชั่งน้ำหนัก

เกษตรกร 7: ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง

ตารางที่ 4-9 ช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำยารักษาของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	ส่งให้กับสหกรณ์ อำเภอ บ่อทอง	โรงงานให้ราคาดีกว่าก็จะขายให้กับโรงงานยางพารา	
2	ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัด เปอร์เซ็นต์ยางและชั่ง น้ำหนัก		
3	ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัด เปอร์เซ็นต์ยางและชั่ง น้ำหนัก		
4	ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัด เปอร์เซ็นต์ยางและชั่ง น้ำหนัก		
5	ส่งให้กับสหกรณ์ อำเภอ บ่อทองเพียงที่เดียว		อนาคตอาจจะขายหลาย ๆ ที่
6	ส่งให้กับสหกรณ์บ่อทอง ไว้ใจในเรื่องการวัด เปอร์เซ็นต์ยางและชั่ง น้ำหนัก		
7	ส่งให้กับสหกรณ์ อำเภอ บ่อทอง		

จากตารางที่ 4-9 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีช่องทางจำหน่ายน้ำยารักษาให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง เพราะเกษตรกรไว้ใจในเรื่องการวัดเปอร์เซ็นต์ยางและชั่งน้ำหนัก

### ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพารา

- เกษตรกร 1: ได้รับข่าวสารมาทางสหกรณ์บ่อทอง  
 เกษตรกร 2: ไม่มี  
 เกษตรกร 3: ได้รับข้อมูลผ่านทางสหกรณ์  
 เกษตรกร 4: ปกติสหกรณ์จะทำหน้าที่ส่งข่าวสารถึงเกษตรกร  
 เกษตรกร 5: ไม่มี  
 เกษตรกร 6: มีข้อมูลข่าวสารมาทางสหกรณ์อยู่บ้าง  
 เกษตรกร 7: ไม่มี

ตารางที่ 4-10 ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ได้รับข่าวสารมาทางสหกรณ์บ่อทอง	
2		ไม่มี
3	ได้รับข้อมูลผ่านทางสหกรณ์	
4	ปกติสหกรณ์จะทำหน้าที่ส่งข่าวสารถึง เกษตรกร	
5		ไม่มี
6	มีข้อมูลข่าวสารมาทางสหกรณ์อยู่บ้าง	
7		ไม่มี

จากตารางที่ 4-10 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราได้รับข้อมูลข่าวสารจากทางสหกรณ์  
กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง

### การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของเกษตรกร

- เกษตรกร 1: การขนส่งขึ้นอยู่กับราคาดั้ราคาจะลงก็จะขนส่งไปขาย หรือตามความ  
สะดวกของเจ้าของ  
 เกษตรกร 2: ขนส่งไปขายเมื่อจำนวนเต็มเที่ยวรถบรรทุก หรือถ้าราคาจะลงก็จะส่งไป  
ก่อนแม้ไม่เต็มเที่ยว  
 เกษตรกร 3: ขนส่งไปขายเมื่อเต็มเที่ยว  
 เกษตรกร 4: ส่งไปขายเมื่อเต็มรถ นอกจากว่าราคาจะลงจะรีบเอาไปขายก่อน

เกษตรกร 5: ถ้ามีข่าวว่าราคาจะลงจึงจะนำส่งขาย

เกษตรกร 6: จะเต็มเที่ยวอาทิตย์ละ 1 ครั้งถึงส่งขาย นอกจากว่าราคาจะลงจะรีบเอาไปขายก่อน

เกษตรกร 7: เมื่อมียางเต็มเที่ยวก็ค่อยเอาไปส่งขาย

ตารางที่ 4-11 การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	การขนส่งขึ้นอยู่กับราคาถ้าราคาจะลงก็จะขนส่งไปขาย	ขนส่งตามความสะดวกของเจ้าของ	
2	ถ้าราคาจะลงก็จะส่งไปก่อนแม้ไม่เต็มเที่ยว		ขนส่งไปขายเมื่อจำนวนเต็มเที่ยวรถบรรทุก
3			ขนส่งไปขายเมื่อเต็มเที่ยว
4	ถ้าราคาจะลงจะรีบเอาไปขายก่อน		ส่งไปขายเมื่อเต็มรถ
5	ถ้ามีข่าวว่าราคาจะลงจึงจะนำส่งขาย		
6	ถ้าราคาจะลงจะรีบเอาไปขายก่อน		จะเต็มเที่ยวอาทิตย์ละ 1 ครั้งถึงส่งขาย
7			เมื่อมียางเต็มเที่ยวก็ค่อยเอาไปส่งขาย

จากตารางที่ 4-11 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราจะนำยางพาราไปขายเมื่อมียางเต็มเที่ยวรถบรรทุก หรือหากราคาจะปรับลงแม้ยางจะไม่เต็มเที่ยวรถบรรทุกก็จะนำส่งขาย

การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ

เกษตรกร 1: มีการจ้างคนงานเป็นคนกรีดยก นอกนั้นเจ้าของจะทำเองหมดทุกอย่าง ทำเป็นธุรกิจครอบครัว

เกษตรกร 2: มีคนงานกรีดยาง มีหัวหน้างานคอยตรวจสอบหน้ายางและดูแลคนงาน เจ้าของจะดูรวม ๆ และตรวจสอบทั้งหมดอีกครึ่ง

เกษตรกร 3: มีคนงานกรีดยาง การดูแลส่วนอื่น ๆ เจ้าของดูแลเองทุกอย่าง

เกษตรกร 4: มีคนงานเป็นคนกรีดยาง มีหัวหน้างานคอยดูด้านบำรุงรักษายางและคนงานเจ้าของสวนและคนในครอบครัวจะแบ่งหน้าที่กันตรวจสอบและดูแลเรื่องการขนส่ง

เกษตรกร 5: มีคนกรีดยาง มีหัวหน้างานคอยตรวจต้นยาง เจ้าของสวนจะคอยตรวจสอบอีกที การขนส่งจะจ้างคนขับรถไปส่ง

เกษตรกร 6: มีคนงานกรีดยาง หัวหน้างานดูแลคนงาน หัวหน้างานตรวจต้นยาง ส่วนงานด้านบัญชีการเงินและการขนส่งเจ้าของและคนในครอบครัวดูแลเอง

เกษตรกร 7: มีคนกรีดยางมีหน้าที่ไปกรีดยางแล้วเก็บมา เจ้าของก็มีหน้าที่เอาไปขาย

ตารางที่ 4-12 การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
1	มีการจ้างคนงานเป็นคนกรีดยาง	นอกนั้นเจ้าของจะทำเองหมดทุกอย่าง ทำเป็นธุรกิจ ครอบครัว		
2	มีคนงานกรีดยาง		มีหัวหน้างานคอยตรวจสอบหน้ายางและดูแลคนงาน	เจ้าของจะดูรวม ๆ และตรวจสอบทั้งหมดอีกครั้ง
3	มีคนงานกรีดยาง	การดูแลส่วนอื่น ๆ เจ้าของดูแลเองทุกอย่าง		
4	คนงานเป็นคนกรีดยาง		มีหัวหน้างานคอยดูด้านบำรุงรักษายางและคนงาน	เจ้าของสวนและคนในครอบครัวจะแบ่งหน้าที่กันตรวจสอบและดูแลเรื่องการขนส่ง



## ตารางที่ 4-12 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
5	มีคนกรีดยาง		มีหัวหน้างานคอย ตรวจต้นยาง การ ขนส่งจะจ้าง คนขับรถไปส่ง	เจ้าของสวนจะคอย ตรวจสอบอีกที
6	มีคนงานกรีดยาง		หัวหน้างานดูแล คนงาน หัวหน้างาน ตรวจต้นยาง	ด้านบัญชีการเงิน และการขนส่ง เจ้าของและคนใน ครอบครัวดูแลเอง
7	มีคนกรีดยางมี หน้าที่ไปกรีดแล้ว เก็บมา			เจ้าของก็มีหน้าที่ เอาไปขาย

จากตารางที่ 4-12 พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีการแบ่งหน้าที่การทำงาน โดยการจ้าง  
คนงานกรีดยาง และจ้างหัวหน้างานคอยดูแลต้นยางและดูแลคนงาน ในส่วนของเจ้าของมีการแบ่ง  
หน้าที่ให้กับคนในครอบครัวทำ เช่น ด้านการเงินการบัญชี ด้านขนส่งเอาไปขาย

#### การชี้ให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น

เกษตรกร 1: ไม่มี

เกษตรกร 2: มีการบอกและสอนให้ทำเป็นก่อนเริ่มทำ

เกษตรกร 3: ไม่มี

เกษตรกร 4: บอกวิธีการกรีดยางและให้คนงานสอนกันเอง

เกษตรกร 5: ไม่มี

เกษตรกร 6: ไม่มี

เกษตรกร 7: ไม่มี

ตารางที่ 4-13 การชี้แนะของเกษตรกรให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ไม่มี	
2		มีการบอกและสอนให้ทำเป็นก่อนเริ่มทำ
3	ไม่มี	
4		บอกวิธีการกรีดยางและให้คนงานสอน กันเอง
5	ไม่มี	
6	ไม่มี	
7	ไม่มี	

จากตารางที่ 4-13 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราส่วนมากไม่มีการชี้แนะให้แก่ผู้ปฏิบัติงาน มีบางส่วนมีการพูดคุยและสอนงานให้กับคนงาน มีการสอนจากเพื่อนร่วมงานคนอื่น ๆ

#### การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายน้ำยางพารา

เกษตรกร 1: เราไปตรวจดูคนงานว่ากรีดยางหรือไม่

เกษตรกร 2: มีหัวหน้าคนงานคอยตรวจสอบการทำงาน และจำนวนน้ำยาง

เกษตรกร 3: เจ้าของเป็นคนไปตรวจดูว่าคนงานทำงานไหม

เกษตรกร 4: เจ้าของและหัวหน้าคนงานจะคอยดูแลเรื่องการทำงานของคนกรีดยาง

เกษตรกร 5: หัวหน้าคอยควบคุมดูแล

เกษตรกร 6: หัวหน้าควบคุมและตรวจสอบน้ำยาง และดูแลคนงาน

เกษตรกร 7: ไม่มี

ตารางที่ 4-14 การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	เจ้าของไปตรวจดูคนงานว่ากรีดยางหรือไม่		
2		มีหัวหน้าคนงานคอยตรวจสอบการทำงาน และจำนวนน้ำยาง	

## ตารางที่ 4-14 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
3	เจ้าของเป็นคนไปตรวจดูว่า คนงานทำงานไหม		
4	เจ้าของคอยดูแลเรื่องการทำงาน ของคนกรี๊ด	หัวหน้าคนงานคอยดูแลเรื่อง การทำงานของคนกรี๊ด	
5		หัวหน้าคอยควบคุมดูแล	
6		หัวหน้าควบคุมและตรวจสอบ หน้ายาง และดูแลคนงาน	
7			ไม่มี

จากตารางที่ 4-14 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราจะเป็นคนดูแลควบคุมการทำงานของคนกรี๊ดยาง เกษตรกรบางรายจะมีหัวหน้างานช่วยเรื่องการตรวจสอบการทำงานของคนกรี๊ดยาง และดูแลคนงาน

การให้ความสำคัญในด้านการบริการจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

เกษตรกร 1: ทุก ๆ เรื่องสำคัญ

เกษตรกร 2: ควรให้ความสำคัญในทุก ๆ ด้าน

เกษตรกร 3: ให้ความสำคัญกับคนงาน ให้สวัสดิการกับคนงานเพื่อให้คนงานอยู่กับเรานาน ๆ

เกษตรกร 4: ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการดูแลรักษาต้นยาง

เกษตรกร 5: ด้านดูแลหน้ายาง หน้ายางต้องไม่เสีย

เกษตรกร 6: ให้ความสำคัญกับต้นยาง

เกษตรกร 7: ให้ความสำคัญเรื่องหน้ายาง ต้องกรี๊ดได้นาน ๆ

ตารางที่ 4-15 การให้ความสำคัญในด้านการบริการจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกร

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	ทุก ๆ เรื่องสำคัญ		
2	ควรให้ความสำคัญในทุก ๆ ด้าน		

## ตารางที่ 4-15 (ต่อ)

เกษตรกร	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
3		ให้ความสำคัญกับคนงาน ให้สวัสดิการกับคนงานเพื่อให้คนงานอยู่กับเรานาน ๆ	
4			ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการดูแลรักษาต้นยาง
5			ด้านดูแลหน้ายาง หน้ายางต้องไม่เสีย
6			ให้ความสำคัญกับต้นยาง
7			ให้ความสำคัญเรื่องหน้ายาง ต้องกรีดได้นาน ๆ

จากตารางที่ 4-15 พบว่า เกษตรกรสวนยางพาราให้ความสำคัญเกี่ยวกับการดูแลต้นยางและหน้ายางมากที่สุด

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราของเกษตรกรสวนยางพารา เกษตรกรสวนยางพารามีประสบการณ์ในการในการทำสวนยางพารา 12-30 ปี เกษตรกรมีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่ดีมีความมั่นคง ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า”ยางพาราเป็นพืชระยะยาว ลงทุนครั้งเดียวสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ยาวนาน การดูแลรักษาก็ไม่มากและใช้แรงงานน้อย” เกษตรกรคิดว่าราคายางพาราในปัจจุบันต่ำเกินไป ในอนาคตราคายางน่าจะดีขึ้น ถ้าเศรษฐกิจและการเมืองดีขึ้น เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่ายางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากที่สุด ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า”เมื่อการตลาดดีราคาจะดีขึ้นและอื่น ๆ ก็จะดีขึ้นตามมา” นโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับยางพาราปัจจุบันมีน้อยและไม่ชัดเจนเลย ในอดีตที่ผ่านมา นโยบายของรัฐบาลแก้ปัญหาได้ไม่ตรงจุด เกษตรกรไม่ค่อยได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับยางพาราจากภาครัฐ ส่วนภาคเอกชนไม่มีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราเลย เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นกับการรวมกลุ่มจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางว่าเป็นเรื่องที่ดี การรวมกลุ่มทำให้มีอำนาจในการต่อรองราคามากขึ้นไม่โดนพ่อค้าคนกลาง และเกษตรกรยังได้รับข้อมูลข่าวสารผ่านทางสหกรณ์ด้วย เกษตรกรมีการวางแผนกรีดยาง 2 คั้น เว้น 1 คั้น จากนั้นเก็บน้ำยางใส่ถังเมื่อเต็มก็เทก็นำส่งขาย มีการใส่ปุ๋ยให้กับต้นยางปีละ 2 ครั้ง แต่ปีนี้ราคายางไม่ดีจึงใส่แค่ 1 ครั้ง และฉีดยา

ฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง ช่องทางจำหน่ายน้ำยางพาราจะขายให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง เกษตรกรจะนำยางพาราไปขายเมื่อมียางเต็มเที่ยวรถบรรทุก หรือหากราคาจะปรับลงแม้ยางจะไม่เต็มเที่ยวรถบรรทุกก็จะนำส่งขาย นอกจากนั้นยังได้รับข้อมูลข่าวสารจากทางสหกรณ์กองทุนสวนยาง เกษตรกรมีการแบ่งหน้าที่การทำงาน โดยการจ้างคนงานกรีดยาง และจ้างหัวหน้างานคอยดูแลต้นยางและดูแลคนงาน ในส่วนของเจ้าของมีการแบ่งหน้าที่ให้กับคนในครอบครัวทำ เช่น ด้านการเงินการบัญชี ด้านขนส่งเอาไปขาย เกษตรกรสวนยางส่วนมากไม่มีการชี้แนะให้ผู้ปฏิบัติงาน มีบางส่วนมีการพูดคุยและสอนงานให้กับคนงาน มีการสอนจากเพื่อนร่วมงานคนอื่น ๆ ตัวเกษตรกรเองจะเป็นคนดูแลควบคุมการทำงานของคนกรีดยาง เกษตรกรบางรายจะมีหัวหน้างานช่วยเรื่องการตรวจสอบการทำงานของคนกรีดยาง และดูแลคนงาน ทั้งหมดที่กล่าวมานั้นเกษตรกรให้ความสำคัญเกี่ยวกับการดูแลต้นยางและหน้ายางมากที่สุด

### ด้านผู้รับซื้อยางพารา

ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา

ผู้รับซื้อ 1: บางวันได้กำไรบางวันเสมอตัว

ผู้รับซื้อ 2: คิดว่าดีอยู่ ยังหารายได้จากทางนี้ได้อยู่

ผู้รับซื้อ 3: ดี เป็นงานที่ยังได้กำไรอยู่ ยังจะทำต่อไปได้

ตารางที่ 4-16 ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	บางวันได้กำไรบางวันเสมอตัว	
2		คิดว่าดีอยู่ ยังหารายได้จากทางนี้ได้อยู่
3		ดี เป็นงานที่ยังได้กำไรอยู่ ยังจะทำต่อไปได้

จากตารางที่ 4-16 พบว่า ผู้รับซื้อมีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางเป็นธุรกิจที่ดี ยังหารายได้และกำไรได้อยู่ และจะยังทำต่อไป

ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน

ผู้รับซื้อ 1: ช่วงนี้ยางพารามีขึ้นมีลง

ผู้รับซื้อ 2: ราคาจะขึ้นอยู่กับเปอร์เซ็นต์ยางที่โรงงานวัดได้

ผู้รับข้อ 3: แล้วแต่อย่างถ้าเปอร์เซ็นต์ดีโรงงานจะให้ราคาสูง

ตารางที่ 4-17 ความคิดเห็นผู้รับข้อเกี่ยวกับราคาขางพาราในปัจจุบัน

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ช่วงนี้ขางพารามีขึ้นมีลง	
2		ราคาจะขึ้นอยู่กับเปอร์เซ็นต์ขางที่ โรงงานวัดได้
3		แล้วแต่อย่างถ้าเปอร์เซ็นต์ดีโรงงานจะให้ ราคาสูง

จากตารางที่ 4-17 พบว่า ราคาขางในปัจจุบันของผู้รับข้อจะขึ้นอยู่กับเปอร์เซ็นต์ขางที่  
โรงงานวัดได้ ถ้าเปอร์เซ็นต์ขางดีจะได้ราคาสูง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาในด้านใดบ้าง

ผู้รับข้อ 1: ควรทำให้เปอร์เซ็นต์ขางดี เพื่อไม่โดนกดราคา

ผู้รับข้อ 2: ควรส่งเสริมคุณภาพขาง ถ้าขางคุณภาพดีจะวัดได้เปอร์เซ็นต์สูง

ผู้รับข้อ 3: ควรส่งเสริมฝีมือคนกรี๊ด

ตารางที่ 4-18 ความคิดเห็นผู้รับข้อเกี่ยวกับธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาด้านใด

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ควรทำให้เปอร์เซ็นต์ขางดี เพื่อไม่โดนกด ราคา	
2	ควรส่งเสริมคุณภาพขาง ถ้าขางคุณภาพดี จะวัดได้เปอร์เซ็นต์สูง	
3		ควรส่งเสริมฝีมือคนกรี๊ด

จากตารางที่ 4-18 พบว่า ผู้รับข้อคิดว่าขางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านคุณภาพขางให้  
มีเปอร์เซ็นต์ดีกว่านี้ เพื่อไม่โดนกดราคา

### ความคิดเห็นต่อนโยบายของรัฐบาล

ผู้รับข้อ 1: นโยบายของรัฐไม่ได้ช่วยพ่อค้าขาย ส่วนมากจะช่วยเกษตรกรมากกว่า

ผู้รับข้อ 2: ไม่มีนโยบายช่วยผู้รับข้อ 2 อย่างเลย

ผู้รับข้อ 3: ไม่มี

ตารางที่ 4-19 ความคิดเห็นผู้รับข้อ 2 ต่อนโยบายของรัฐบาล

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	นโยบายของรัฐไม่ได้ช่วยพ่อค้าขาย ส่วนมากจะช่วยเกษตรกรมากกว่า	
2		ไม่มีนโยบายช่วยผู้รับข้อ 2 อย่างเลย
3		ไม่มี

จากตารางที่ 4-19 พบว่า ไม่มีนโยบายของรัฐช่วยเหลือผู้รับข้อ 2 อย่าง ส่วนมากจะช่วยเกษตรกรสวนยาง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา

ผู้รับข้อ 1: ไม่มีเลย

ผู้รับข้อ 2: ไม่มี

ผู้รับข้อ 3: ไม่มี

ตารางที่ 4-20 ความคิดเห็นผู้รับข้อ 2 เกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1
1	ไม่มี
2	ไม่มี
3	ไม่มี

จากตารางที่ 4-20 พบว่า ผู้รับข้อ 2 ไม่ได้รับข้อมูลข่าวสารจากภาครัฐ

ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราอย่างไร

ผู้รับข้อ 1: เอกชนไม่สนับสนุน

ผู้รับข้อ 2: ไม่ได้รับการสนับสนุนเลย บางครั้งพ่อค้าจะขอมหาทุนหรือเสมอตัวเพื่อเอาลูกค้า

ผู้รับข้อ 3: ไม่มีเลย จะโดนเอาเปรียบด้วยซ้ำ

ตารางที่ 4-21 ความคิดเห็นผู้รับข้อเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพารา

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1
1	เอกชนไม่สนับสนุน
2	ไม่ได้รับการสนับสนุนเลย บางครั้งพ่อค้าจะขอมหาทุนหรือเสมอตัวเพื่อเอาลูกค้า
3	ไม่มีเลย จะโดนเอาเปรียบด้วยซ้ำ

จากตารางที่ 4-21 พบว่า ผู้รับข้อไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชนเลย บางครั้งพ่อค้าจะขอมหาทุนหรือเสมอตัวเพื่อเอาลูกค้า

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางป่อทอง

ผู้รับข้อ 1: การมีสหกรณ์กองทุนสวนยางก็มีผลเสียกับพ่อค้ายาง เพราะมีคนรับซื้อเพิ่มขึ้น สวนใหญ่ ๆ จะนำน้ำยางไปขายสหกรณ์โดยตรงเลย ส่วนสวนเล็ก ๆ ก็จะเป็นจี้ยางเศษยาง พ่อค้าจึงไม่มีน้ำยางให้รับซื้อ เพื่อเอาตัวรอดก็จะหันมารับซื้อจี้ยางเศษยางแทน เพราะมีบางสวนทำเป็นจี้ยางอย่างเดียว

ผู้รับข้อ 2: การมีสหกรณ์ทำให้พ่อค้าต้องเปลี่ยนมารับซื้อจี้ยาง บางสวนยางจะทำเป็นจี้ยางอย่างเดียวพ่อค้าอย่างเราจึงต้องเปลี่ยนมาทางนี้

ผู้รับข้อ 3: ลูกค้าที่ทำน้ำยางจะเอาไปขายให้สหกรณ์ ทำให้เราต้องรับซื้อจี้ยางเศษยาง เพราะสหกรณ์ไม่ได้รับซื้อ ทำให้ยังพอมีช่องทางอยู่



ตารางที่ 4-22 ความคิดเห็นผู้รับซื้อเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์  
กองทุนสวนยางบ่อทอง

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1
1	การมีสหกรณ์กองทุนสวนยางก็มีผลเสียกับพ่อค้ายาง เพราะมีคนรับซื้อเพิ่มขึ้น สวนใหญ่ ๆ จะนำน้ำยางไปขายสหกรณ์โดยตรงเลย ส่วนสวนเล็ก ๆ ก็จะทำเป็นขี้ยางเศษยาง พ่อค้าจึงไม่มีน้ำยางให้รับซื้อ เพื่อเอาตัวรอดก็จะหันมารับซื้อขี้ยางเศษยางแทน เพราะมีบางสวนทำเป็นขี้ยางอย่างเดียว
2	การมีสหกรณ์ทำให้พ่อค้าต้องเปลี่ยนมารับซื้อขี้ยาง บางสวนยางจะทำเป็นขี้ยางอย่างเดียวพ่อค้าอย่างเราจึงต้องเปลี่ยนมาทางนี้
3	ลูกค้าที่ทำน้ำยางจะเอาไปขายให้สหกรณ์ ทำให้เราต้องรับซื้อขี้ยางเศษยางเพราะสหกรณ์ไม่ได้รับซื้อ ทำให้ยังพอมือช่องทางอยู่

จากตารางที่ 4-22 พบว่า การมีสหกรณ์กองทุนสวนยางก็มีผลเสียกับพ่อค้ายาง เพราะมีคนรับซื้อเพิ่มขึ้น สวนใหญ่ ๆ จะนำน้ำยางไปขายสหกรณ์โดยตรงเลย ส่วนสวนเล็ก ๆ ก็จะทำเป็นขี้ยางเศษยางอย่างเดียว พ่อค้าจึงหันมารับซื้อขี้ยางเศษยางแทน เพราะมีบางสวนทำเป็นขี้ยางอย่างเดียว และสหกรณ์ก็ยังไม่รับซื้อขี้ยางเศษยาง พ่อค้ายางจึงมีช่องทางอยู่บ้าง

**การวางแผนการจำหน่ายยางพารา**

ผู้รับซื้อ 1: เกษตรกรจะเอายางมาขายให้ที่ร้าน มีออกไปรับซื้อที่สวนด้วย มีลูกน้องช่วยชั่งน้ำหนัก แล้วส่งขายให้กับโรงงานในวันนั้นเลย

ผู้รับซื้อ 2: ลูกค้าเอายางมาขายเองที่ร้านเรา คนงานลงยางและชั่งน้ำหนัก เมื่อเต็มเที่ยวรถจะออกขายเลย

ผู้รับซื้อ 3: ลูกค้าจะโทรมานัดให้ไปรับยางที่สวน บางครั้งก็เอายางที่ร้าน ถ้าได้ยางเต็มเที่ยวรถจะส่งขายให้โรงงานเลย ถ้าเก็บไว้นานน้ำหนักมันจะลดลง

ตารางที่ 4-23 การวางแผนการจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้อยาง

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
1	เกษตรกรจะเอายางมาขายให้ที่ร้าน	มีออกไปรับซื้อที่สวนด้วย	มีลูกน้องช่วยชั่งน้ำหนัก	ส่งขายให้กับโรงงานในวันนั้นเลย

ตารางที่ 4-23 (ต่อ)

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3	ความคิดเห็นที่ 4
2	ลูกค้าเอายางมาขาย เองที่ร้านเรา		คนงานลงยางและ ชั่งน้ำหนัก	เมื่อเต็มเทียวรถจะ ออกขายเลย
3	บางครั้งก็เอามาขาย ที่ร้าน	ลูกค้าจะโทรมานัด ให้ไปรับยางที่สวน		ถ้าได้ยางเต็มเทียวรถ จะส่งขายให้โรงงาน เลย ถ้าเก็บไว้นาน น้ำหนักมันจะลดลง

จากตารางที่ 4-23 พบว่า ลูกค้าจะเอายางพารามาขายให้ที่หน้าร้าน และมีบ้างที่ออกไปรับซื้อที่สวน โดยมีลูกน้องช่วยในการชั่งน้ำหนักยาง เมื่อยางเต็มเทียวรถจะส่งขายเลยทันที ถ้าเก็บไว้นานน้ำหนักมันจะลดลง

#### ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพารา

ผู้รับซื้อ 1: มีช่องทางขาย 2 โรงงาน จะขายให้กับโรงงานที่ให้ราคาสูงกว่า

ผู้รับซื้อ 2: จะมีโรงงานประจำแค่ที่เดียวที่ส่งขาย

ผู้รับซื้อ 3: ขายให้กับโรงงานประจำ แต่ถ้ามีที่ให้ราคาดีก็ขาย

ตารางที่ 4-24 ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพาราของผู้รับซื้ออย่าง

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	มีช่องทางขาย 2 โรงงาน		ขายให้กับโรงงานที่ให้ราคา สูงกว่า
2		จะมีโรงงานประจำแค่ที่เดียว ที่ส่งขาย	
3		ขายให้กับโรงงานประจำ	แต่ถ้ามีที่ให้ราคาดีก็ขาย

จากตารางที่ 4-24 พบว่า ผู้รับซื้ออย่างจะมีช่องทางการจำหน่ายยางให้กับโรงงานประจำหนึ่งโรงงาน แต่ถ้ามีโรงงานอื่นที่ให้ราคาสูงกว่าก็จะส่งขาย

### ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพารา

ผู้รับข้อ 1: ไม่มี

ผู้รับข้อ 2: ไม่มี

ผู้รับข้อ 3: ราคายางพาราจากทางโรงงานที่ส่งขาย

ตารางที่ 4-25 ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของผู้รับข้อ 3

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1
1	ไม่มี
2	ไม่มี
3	ราคายางพาราจากทางโรงงานที่ส่งขาย

จากตารางที่ 4-25 พบว่า ผู้รับข้อ 3 ไม่มีช่องทางรับข่าวสาร แต่ทราบราคายางพาราจากโรงงานที่ตนนำไปขาย

#### การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่ง

ผู้รับข้อ 1: ถ้ายางเต็มทีเขวรถก็เอาไปส่งขายเลย ถ้ายังไม่เต็มก็รอก่อนเพราะจะไม่คุ้ม

คำรถ

ผู้รับข้อ 2: จะส่งขายเมื่อเต็มรถบรรทุก

ผู้รับข้อ 3: ถ้ายางเต็มทีเขวรถ 6 ล้อ จะส่งขายเลย ถ้ามียางน้อยจะใส่รถ 4 ล้อ

ตารางที่ 4-26 การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของผู้รับข้อ 3

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	ถ้ายางเต็มทีเขวรถก็เอาไปส่งขายเลย	ถ้ายังไม่เต็มก็รอก่อนเพราะจะไม่คุ้มคำรถ	
2	จะส่งขายเมื่อเต็มรถบรรทุก		
3	ถ้ายางเต็มทีเขวรถ 6 ล้อ จะส่งขายเลย		ถ้ามียางน้อยจะใส่รถ 4 ล้อ

จากตารางที่ 4-26 พบว่า ผู้รับซื้ออย่างจะส่งขายอย่างไรเมื่อมีจำนวนเต็มที่ยุทธบรรทุก  
การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ

ผู้รับซื้อ 1: มีการแบ่งหน้าที่ให้กับลูกน้อง เช่น คนขับรถรับซื้อ คนงานขนย้าย

ผู้รับซื้อ 2: เจ้าของรับซื้อเอง มีคนงานช่วยขนขึ้นรถ

ผู้รับซื้อ 3: มีคนงานช่วยขนยาง

ตารางที่ 4-27 การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของผู้รับซื้ออย่าง

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	มีการแบ่งหน้าที่ให้กับลูกน้อง เช่น คนขับรถรับซื้อ คนงานขนย้าย	
2	มีคนงานช่วยขนขึ้นรถ	เจ้าของรับซื้อเอง
3	มีคนงานช่วยขนยาง	

จากตารางที่ 4-27 พบว่า ผู้รับซื้อแบ่งหน้าที่โดยการมีคนงานช่วยเรื่องขนย้ายยาง และ  
คนขับรถรับซื้อ

การชี้ให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น

ผู้รับซื้อ 1: ไม่มี

ผู้รับซื้อ 2: ไม่มี

ผู้รับซื้อ 3: ไม่มี

ตารางที่ 4-28 การชี้ของผู้รับซื้ออย่างให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1
1	ไม่มี
2	ไม่มี
3	ไม่มี

จากตารางที่ 4-28 พบว่า ผู้รับซื้ออย่างไม่มีการชี้ให้ผู้ปฏิบัติงาน

### การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยาพารา

ผู้รับข้อ 1: ไม่มี

ผู้รับข้อ 2: คนงานต้องมารอลูกค้าแต่เช้า

ผู้รับข้อ 3: ควบคุมเรื่องการขายอย่างเดี่ยว ต้องเอาออกไปขายเมื่อเต็มรถ ถ้าเก็บไว้นาน น้ำหนักมันจะลดลง

ตารางที่ 4-29 การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยาพาราของผู้รับข้อ 3

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
1	ไม่มี		
2		คนงานต้องมารอลูกค้าแต่เช้า	
3			ควบคุมเรื่องการขายอย่างเดี่ยว ต้องเอาออกไปขายเมื่อเต็มรถ ถ้าเก็บไว้นาน น้ำหนักมันจะลดลง

จากตารางที่ 4-29 พบว่า ผู้รับข้อ 3 มีการควบคุมเรื่องคนงานและการขายอย่าง ต้องนำขายทันทีเมื่อเต็มเที่ยวรถบรรทุก

### การให้ความสำคัญในด้านใดบ้างในการบริการจัดการจำหน่ายยาพารา

ผู้รับข้อ 1: ลูกน้อง ต้องแบ่งหน้าที่ให้ลูกน้องทำ

ผู้รับข้อ 2: เรื่องคนงาน ต้องมีคนงานดี

ผู้รับข้อ 3: ต้องรีบเอาออกไปขายเรื่องนี้สำคัญ ถ้าเก็บไว้นานจะขาดทุนได้

ตารางที่ 4-30 การให้ความสำคัญในการบริการจัดการจำหน่ายยาพาราของผู้รับข้อ 3

ผู้รับข้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
1	ลูกน้อง ต้องแบ่งหน้าที่ให้ลูกน้องทำ	
2	เรื่องคนงาน ต้องมีคนงานดี	

ตารางที่ 4-30 (ต่อ)

ผู้รับซื้อ	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
3		ต้องรีบเอายางไปขายเรื่องนี้สำคัญ ถ้าเก็บไว้นานจะขาดทุนได้

จากตารางที่ 4-30 พบว่า ผู้รับซื้อให้ความสำคัญกับการบริหารคนงาน การแบ่งหน้าที่ให้คนงาน และเรื่องการขายยางต้องรีบเอายางไปขายเรื่องนี้สำคัญ ถ้าเก็บไว้นานจะขาดทุนได้

#### ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราของผู้รับซื้อยาง

ผู้รับซื้อยางมีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางเป็นธุรกิจที่ดี ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า “ยังหารายได้และกำไรได้อยู่ และจะยังทำต่อไป” ราคาขายในปัจจุบันของผู้รับซื้อยางจะขึ้นอยู่กับเปอร์เซ็นต์ยางที่โรงงานวัดได้ “ถ้าเปอร์เซ็นต์ยางดีจะได้ราคาสูง” ผู้รับซื้อคิดว่ายางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านคุณภาพยางให้มีเปอร์เซ็นต์ดีกว่านี้ เพื่อไม่โดนกดราคา ปัจจุบันยังไม่มียกนโยบายของรัฐช่วยเหลือผู้รับซื้อยาง ส่วนมากจะช่วยเกษตรกรสวนยางและไม่ได้รับข้อมูลข่าวสารจากภาครัฐ รวมทั้งไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชนด้วย ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า “บางครั้งพ่อค้าจะยอมขาดทุนหรือเสมอตัวเพื่อเอาลูกค้าไว้” การมีสหกรณ์กองทุนสวนยางนั้นมีผลเสียกับพ่อค้ายาง เพราะมีคนรับซื้อเพิ่มขึ้น สวนยางใหญ่ ๆ จะนำน้ำยางไปขายสหกรณ์โดยตรงเลย ส่วนสวนเล็ก ๆ ก็จะทำเป็นขี้ยางเศษยางอย่างเดียว พ่อค้าจึงหันมารับซื้อขี้ยางเศษยางแทน เพราะมีบางสวนทำเป็นขี้ยางอย่างเดียวและสหกรณ์ก็ยังไม่รับซื้อขี้ยางเศษยาง พ่อค้ายางจึงมีช่องทางอยู่บ้างการทำงานของพ่อค้ายางคือลูกค้าจะเอายางพารามาขายให้ที่หน้าร้าน และมีบ้างที่ออกไปรับซื้อที่สวน โดยมีลูกน้องช่วยในการชั่งน้ำหนักยาง เมื่อยางเต็มเทียวรถจะส่งขายเลยทันที ถ้าเก็บไว้นานน้ำหนักมันจะลดลง ผู้รับซื้อยางจะมีช่องทางการจำหน่ายยางให้กับโรงงานประจำหนึ่งโรงงาน แต่ถ้ามีโรงงานอื่นที่ให้ราคาสูงกว่าก็จะส่งขายให้ ผู้รับซื้อยางไม่มีช่องทางรับข่าวสาร แต่ทราบราคายางพาราจากโรงงานที่ตนนำไปขาย มีการแบ่งหน้าที่โดยการมีคนงานช่วยเรื่องขนย้ายยาง และคนขับรถรับซื้อ ไม่มีการชี้แนะให้ผู้ปฏิบัติงาน มีการควบคุมเรื่องคนงานและการขายยาง ผู้รับซื้อให้ความสำคัญกับการบริหารคนงาน การแบ่งหน้าที่ให้คนงาน และเรื่องการขายยางต้องรีบเอายางไปขายเรื่องนี้สำคัญ ถ้าเก็บไว้นานจะขาดทุนได้

## ด้านสหกรณ์กองทุนสวนยางและโรงงานอุตสาหกรรม

### ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา

สหกรณ์: ธุรกิจยางพารานับว่าเป็นการเกษตรที่ดีกว่าพืชชนิดอื่น เพราะปลูกครั้งเดียวกรีดได้นาน การดูแลไม่ต้องพึ่งพาฟ้าฝนมาก

โรงงาน 1: ธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่ดี ยางพาราจะมีผลกระทบจากสภาพอากาศน้อยกว่าพืชอื่น ๆ

โรงงาน 2: เป็นธุรกิจหนึ่งที่มีคนอยากเข้ามาทำเยอะมาก เพราะเป็นธุรกิจที่ดี

ตารางที่ 4-31 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	ธุรกิจยางพารานับว่าเป็นการเกษตรที่ดีกว่าพืชชนิดอื่น เพราะปลูกครั้งเดียวกรีดได้นาน การดูแลไม่ต้องพึ่งพาฟ้าฝนมาก	
โรงงาน 1	ธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่ดี ยางพาราจะมีผลกระทบจากสภาพอากาศน้อยกว่าพืชอื่น ๆ	
โรงงาน 2	เป็นธุรกิจที่ดี	เป็นธุรกิจหนึ่งที่มีคนอยากเข้ามาทำเยอะมาก

จากตารางที่ 4-31 พบว่า สหกรณ์และโรงงานมีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางพาราเป็นการเกษตรที่ดีกว่าพืชชนิดอื่น เพราะปลูกครั้งเดียวกรีดได้นาน การดูแลไม่ต้องพึ่งพาฟ้าฝนมาก และมีผลกระทบจากสภาพอากาศน้อยกว่าพืชอื่น ๆ

### ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน

สหกรณ์: ราคายางพาราในปัจจุบันเป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุน ต้องอยู่ต่อไปเพราะเราทำมาแล้ว

โรงงาน 1: ราคายางพาราตอนนี้ต่ำมาก

โรงงาน 2: ราคายางพาราในปัจจุบันต่ำมาก คิดว่าในอนาคตน่าจะดีกว่านี้

ตารางที่ 4-32 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับราคาขางพาราในปัจจุบัน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	ราคาปัจจุบันเป็นราคาที่ต่ำกว่าต้นทุน ต้องอยู่ต่อไปเพราะเราทำมาแล้ว
โรงงาน 1	ราคาตอนนี้ต่ำมาก
โรงงาน 2	ราคาขางพาราปัจจุบันต่ำมาก คิดว่าในอนาคตน่าจะดีกว่านี้

จากตารางที่ 4-32 พบว่า สหกรณ์และโรงงานมีความคิดเห็นว่าราคาขางพาราปัจจุบันต่ำมาก คิดว่าในอนาคตน่าจะดีกว่านี้ ต้องอยู่ต่อไปเพราะเราทำมาแล้ว

**ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาในด้านใดบ้าง**

สหกรณ์: ควรได้รับการส่งเสริมด้านการสร้างความเข้มแข็งให้สหกรณ์โดยการมีแปรรูปที่กลางน้ำมากขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่า

โรงงาน 1: ธุรกิจนี้ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากกว่านี้

โรงงาน 2: ธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริมการตลาด ปัจจุบันไม่มีคนสนใจการตลาดของขางพาราไทยเลย

ตารางที่ 4-33 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริมพัฒนาในด้านใดบ้าง

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	ควรได้รับการส่งเสริมด้านการสร้างความเข้มแข็งให้สหกรณ์โดยการมีแปรรูปที่กลางน้ำมากขึ้นเพื่อเพิ่มมูลค่า	
โรงงาน 1		ธุรกิจนี้ควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดมากกว่านี้
โรงงาน 2		ธุรกิจขางพาราควรได้รับการส่งเสริมการตลาด ปัจจุบันไม่มีคนสนใจการตลาดของขางพาราไทยเลย



จากตารางที่ 4-33 พบว่า ธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดและการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

#### ความคิดเห็นต่อนโยบายของรัฐบาล

สหกรณ์: นโยบายของรัฐบาลในอดีตซื้อเก็บไว้จึงไปทำลายระบบกลไกการตลาด อยากให้รัฐบาลสนับสนุนให้เกษตรกรสร้างความเข้มแข็งเพื่อนำไปสู่กลางน้ำมากกว่า

โรงงาน 1: นโยบายของรัฐบาลที่ผ่านมาไม่ได้แก้ปัญหาตรงจุดเลย การที่แทรกแซงประกันราคาส่งผลกระทบต่อระบบการตลาด

โรงงาน 2: ไม่มี

ตารางที่ 4-34 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานต่อนโยบายของรัฐบาล

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2	ความคิดเห็นที่ 3
สหกรณ์	นโยบายของรัฐบาลในอดีตซื้อเก็บไว้จึงไปทำลายระบบกลไกการตลาด	อยากให้รัฐบาลสนับสนุนให้เกษตรกรสร้างความเข้มแข็งเพื่อนำไปสู่กลางน้ำมากกว่า	
โรงงาน 1	นโยบายของรัฐบาลที่ผ่านมาไม่ได้แก้ปัญหาตรงจุดเลย การที่แทรกแซงประกันราคาส่งผลกระทบต่อระบบการตลาด		
โรงงาน 2			ไม่มี

จากตารางที่ 4-34 พบว่า นโยบายของรัฐบาลที่ผ่านมาแก้ปัญหาไม่ตรงจุด การซื้อยางพาราเก็บไว้จึงไปทำลายระบบกลไกการตลาด

ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา

สหกรณ์: ข้อมูลข่าวสารยังไม่ตอบใจควรจะได้มากกว่านี้ สหกรณ์เองก็เป็นตัวกลางในการส่งต่อข่าวสารให้เกษตรกร

โรงงาน 1: ข้อมูลมีอยู่บ้าง

โรงงาน 2: ได้ข้อมูลข่าวสารยังไม่มาก ควรได้รับการสนับสนุนมากขึ้น

ตารางที่ 4-35 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนา  
กระบวนการเรียนรู้ และข้อมูลข่าวสารด้านยางพารา

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	ข้อมูลข่าวสารยังไม่ตอบ โจทย์ควรจะได้ มากกว่านี้ สหกรณ์เองก็เป็นตัวกลางในการ ส่งต่อข่าวสารให้เกษตรกร	
โรงงาน 1		ข้อมูลมีอยู่บ้าง
โรงงาน 2	ได้ข้อมูลข่าวสารยังไม่มาก ควรได้รับการ สนับสนุนมากขึ้น	

จากตารางที่ 4-35 พบว่า ข้อมูลข่าวสารที่สหกรณ์และโรงงานได้รับยังไม่ตอบโจทย์ควร  
ได้รับการสนับสนุนมากขึ้น สหกรณ์เองก็เป็นตัวกลางในการส่งต่อข่าวสารให้เกษตรกร

ความคิดเห็นเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพารา

สหกรณ์: ภาคเอกชนไม่มี

โรงงาน 1: ไม่มี

โรงงาน 2: ไม่มี

ตารางที่ 4-36 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุน  
ธุรกิจยางพารา

	ความคิดเห็นที่ 1
สหกรณ์	ไม่มี
โรงงาน 1	ไม่มี
โรงงาน 2	ไม่มี

จากตารางที่ 4-36 พบว่า สหกรณ์และโรงงานไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชน

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางป่อทอง  
 สหกรณ์: การรวมตัวทำให้มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น และตอนนี้สหกรณ์เองก็มีการ  
 แปรรูปขึ้นต้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกร

โรงงาน 1: การมีสหกรณ์ทำให้โรงงานมีลูกค้าลดลง เพราะการแข่งขันสูงขึ้น

โรงงาน 2: สหกรณ์มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น และแข่งขันกันสูง

ตารางที่ 4-37 ความคิดเห็นสหกรณ์และโรงงานเกี่ยวกับการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น  
 สหกรณ์กองทุนสวนยางป่อทอง

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	การรวมตัวทำให้มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น และตอนนี้สหกรณ์เองก็มีการแปรรูปขึ้นต้น เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกร	
โรงงาน 1		การมีสหกรณ์ทำให้โรงงานมีลูกค้า ลดลง เพราะการแข่งขันสูงขึ้น
โรงงาน 2	สหกรณ์มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น	แข่งขันกันสูง

จากตารางที่ 4-37 พบว่า การรวมตัวเป็นสหกรณ์ทำให้มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น มีการ  
 แข่งขันกับโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น และตอนนี้สหกรณ์มีการแปรรูปขึ้นต้นเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม  
 ให้กับเกษตรกร

#### การวางแผนการจำหน่ายยางพารา

สหกรณ์: วางแผนการรวบรวมยางจากเกษตรกร จากนั้นนำไปแปรรูปขึ้นต้นเพื่อเป็น  
 วัตถุดิบ เพื่อป้อนให้กับ โรงงานผลิตเป็นสินค้าต่อไป ถ้าเราไม่แปรรูปเราก็ต้องส่งให้โรงงานกลาง  
 น้ำเราก็จะต้องขายในราคาที่ถูกลง ในอนาคตสหกรณ์จะไปถึงปลายน้ำ

โรงงาน 1: โรงงานเองจะรวบรวมยางพาราจากเกษตรกร หรือซื้อกับสหกรณ์เพื่อนำไป  
 แปรรูป และส่งขายต่อไปให้กับ โรงงานอื่น

โรงงาน 2: รับซื้อน้ำยางพารา นำมาแปรรูปจากนั้นก็ส่งขายต่อไป

ตารางที่ 4-38 การวางแผนการจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	วางแผนการรวบรวมยางจากเกษตรกร จากนั้นนำไปแปรรูปขึ้นต้นเพื่อเป็นวัตถุดิบเพื่อป้อนให้กับโรงงานผลิตเป็นสินค้าต่อไป
โรงงาน 1	โรงงานเองจะรวบรวมยางพาราจากเกษตรกร หรือซื้อกับสหกรณ์เพื่อนำไปแปรรูปและส่งขายต่อไปให้กับโรงงานอื่น
โรงงาน 2	รับซื้อน้ำยางพารา นำมาแปรรูปจากนั้นก็ส่งขายต่อไป

จากตารางที่ 4-38 พบว่า สหกรณ์และโรงงานวางแผนในการรวบรวมยางพาราจากเกษตรกร เพื่อนำไปแปรรูปเป็นวัตถุดิบเพื่อป้อนให้กับโรงงานผลิตเป็นสินค้าต่อไป

**ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพารา**

สหกรณ์: ช่องทางการจำหน่ายตอนนี้มีภายในประเทศและนอกประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และตะวันออกกลาง

โรงงาน 1: จำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรม

โรงงาน 2: ช่องทางเป็นโรงงานภายในประเทศ

ตารางที่ 4-39 ช่องทางการจัดจำหน่ายยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	ช่องทางการจำหน่ายตอนนี้มีภายในประเทศ	และนอกประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และตะวันออกกลาง
โรงงาน 1	จำหน่ายให้กับโรงงานอุตสาหกรรม	
โรงงาน 2	ช่องทางเป็นโรงงานภายในประเทศ	

จากตารางที่ 4-39 พบว่า ช่องทางจำหน่ายมีทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และตะวันออกกลาง

**ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพารา**

สหกรณ์: มีช่องทางจากส่วนทางราชการต่าง ๆ

โรงงาน 1: จากส่วนงานต่าง ๆ

## โรงงาน 2: จากส่วนงานต่าง ๆ

ตารางที่ 4-40 ช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	มีช่องทางจากส่วนทางราชการต่าง ๆ
โรงงาน 1	จากส่วนงานต่าง ๆ
โรงงาน 2	จากส่วนงานต่าง ๆ

จากตารางที่ 4-40 พบว่า มีช่องทางจากส่วนงานหรือราชการต่าง ๆ

**การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่ง**

สหกรณ์: การขนส่งมีหลายแบบขึ้นกับที่เราตกลงกับลูกค้า เช่น มารับในโรงงาน หรือส่งปลายทาง

โรงงาน 1: ขึ้นอยู่กับลูกค้า ส่วนมากจะบรรทุกไปส่ง

โรงงาน 2: อยู่ตกลงกับลูกค้า มารับเอง หรือไปส่งให้

ตารางที่ 4-41 การบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของสหกรณ์และโรงงาน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	การขนส่งมีหลายแบบขึ้นกับที่เราตกลงกับลูกค้า เช่น มารับในโรงงาน หรือส่งปลายทาง
โรงงาน 1	ขึ้นอยู่กับลูกค้า ส่วนมากจะบรรทุกไปส่ง
โรงงาน 2	อยู่ตกลงกับลูกค้า มารับเอง หรือไปส่งให้

จากตารางที่ 4-41 พบว่า การขนส่งมีหลายแบบขึ้นอยู่กับตกลงกับลูกค้า มารับเอง หรือไปส่งให้

**การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ**

สหกรณ์: การแบ่งหน้าที่มีการแบ่งเป็นหน่วยต่าง ๆ มีประธาน มีคณะกรรมการ และฝ่ายบริหาร ในฝ่ายบริหารก็จะมีผู้จัดการแต่ละฝ่าย เช่น รับซื้อ แปรรูป การตลาด ดูแลสิ่งแวดล้อม

โรงงาน 1: ในโรงงานมีการแบ่งส่วนหน้าที่อยู่แล้ว ฝ่ายรวบรวมยาง ฝ่ายบุคคล ฝ่ายผลิต เป็นต้น

โรงงาน 2: มีการให้อำนาจความรับผิดชอบให้ฝ่ายต่าง ๆ ดูแล

ตารางที่ 4-42 การกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ ของสหกรณ์ และโรงงาน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	การแบ่งหน้าที่มีการแบ่งเป็นหน่วยต่าง ๆ มีประธาน มีคณะกรรมการ และฝ่ายบริหาร ในฝ่ายบริหารก็จะมีผู้จัดการแต่ละฝ่าย เช่น รับซื้อ แปรรูป การตลาด ดูแลสิ่งแวดล้อม
โรงงาน 1	ในโรงงานมีการแบ่งส่วนหน้าที่อยู่แล้ว ฝ่ายรวบรวมยาง ฝ่ายบุคคล ฝ่ายผลิต เป็นต้น
โรงงาน 2	มีการให้อำนาจความรับผิดชอบให้ฝ่ายต่าง ๆ ดูแล

จากตารางที่ 4-42 พบว่า ในสหกรณ์และโรงงานมีการแบ่งอำนาจหน้าที่เป็นฝ่ายต่าง ๆ มีประธาน มีคณะกรรมการ และฝ่ายบริหาร ฝ่ายบุคคล รับซื้อ แปรรูป การตลาด ดูแลสิ่งแวดล้อม เป็นต้น

**การชี้แนะให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น**

สหกรณ์: ไม่มี

โรงงาน 1: มีการสอนงานก่อนทำงานจริง

โรงงาน 2: มีการฝึกอบรมก่อนการทำงาน เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง

ตารางที่ 4-43 การชี้แนะของสหกรณ์และโรงงานให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้น

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	ไม่มี
โรงงาน 1	มีการสอนงานก่อนทำงานจริง
โรงงาน 2	มีการฝึกอบรมก่อนการทำงาน เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง

จากตารางที่ 4-43 พบว่า สหกรณ์ไม่มีชี้แนะ แต่โรงงานมีการฝึกอบรมและสอนงานพนักงานก่อนทำงานจริง เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง

### การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยาพารา

สหกรณ์: ในแต่ละฝ่ายจะมีผู้จัดการควบคุมดูแลพนักงาน

โรงงาน 1: ผู้จัดการหรือหัวหน้างานคอยควบคุมงาน

โรงงาน 2: หัวหน้าคนงานช่วยในการควบคุมต่าง ๆ

ตารางที่ 4-44 การควบคุมการทำงานและการจำหน่ายยาพาราของสหกรณ์และโรงงาน

ความคิดเห็นที่ 1	
สหกรณ์	ในแต่ละฝ่ายจะมีผู้จัดการควบคุมดูแลพนักงาน
โรงงาน 1	ผู้จัดการหรือหัวหน้างานคอยควบคุมงาน
โรงงาน 2	หัวหน้าคนงานช่วยในการควบคุมต่าง ๆ

จากตารางที่ 4-44 พบว่า ในแต่ละฝ่ายของโรงงานและสหกรณ์จะมีผู้จัดการหรือหัวหน้างานคอยควบคุมดูแลพนักงาน

### การให้ความสำคัญในด้านใดบ้างในการบริการจัดการจำหน่ายยาพารา

สหกรณ์: สำคัญทุก ๆ ด้าน

โรงงาน 1: ด้านการบริหารพนักงาน คนงานที่มีคุณภาพหายาก

โรงงาน 2: ก็สำคัญหมด

ตารางที่ 4-45 การให้ความสำคัญในการบริการจัดการจำหน่ายยาพาราของสหกรณ์และโรงงาน

	ความคิดเห็นที่ 1	ความคิดเห็นที่ 2
สหกรณ์	สำคัญทุก ๆ ด้าน	
โรงงาน 1		ด้านการบริหารพนักงาน คนงานที่มีคุณภาพหายาก
โรงงาน 2	ก็สำคัญหมด	

จากตารางที่ 4-45 พบว่า สหกรณ์และโรงงานให้ความสำคัญในการบริหารจัดการในทุก ๆ ด้าน

## ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราของสหกรณ์และโรงงาน

### อุตสาหกรรม

ธุรกิจยางพาราเป็นการเกษตรที่ดีกว่าพืชชนิดอื่น ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า “เพราะยางปลูกครั้งเดียวกรีดได้นาน การดูแลไม่ต้องพึ่งพาฟ้าฝนมาก และมีผลกระทบจากสภาพอากาศน้อยกว่าพืชอื่น ๆ ” ราคาขางพาราปัจจุบันต่ำมาก คิดว่าในอนาคตน่าจะดีกว่านี้ ต้องอยู่ต่อไปเพราะเราทำมาแล้ว ธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริมด้านการตลาดและการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า นโยบายของรัฐบาลที่ผ่านมาก็แก้ปัญหาไม่ตรงจุด ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า “ที่ผ่านมารัฐบาลซื้อยางเก็บไว้จึงไปทำลายระบบกลไกการตลาด” ข้อมูลข่าวสารยังไม่ตอบโจทย์ควรได้รับการสนับสนุนมากขึ้น และสหกรณ์เองก็เป็นตัวกลางในการส่งต่อข่าวสารให้เกษตรกร ในส่วนการสนับสนุนจากภาคเอกชนนั้นไม่มีการรวมตัวจัดตั้งเป็นสหกรณ์ทำให้มีอำนาจต่อรองราคามากขึ้น มีการแข่งขันกับโรงงานอุตสาหกรรมมากขึ้น และตอนนี้สหกรณ์มีการแปรรูปขึ้นต้นเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับเกษตรกร สหกรณ์และโรงงานวางแผนในการรวบรวมยางพาราจากเกษตรกร เพื่อนำไปแปรรูปเป็นวัตถุดิบเพื่อป้อนให้กับโรงงานผลิตเป็นสินค้าต่อไป ช่องทางการจำหน่ายมีทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ ภายนอกประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และตะวันออกกลาง มีช่องทางรับข่าวสารจากส่วนงานหรือราชการต่าง ๆ สหกรณ์ให้สัมภาษณ์ว่า “การขนส่งนั้นมีหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับตกลงกับลูกค้า เช่น มารับเอง หรือไปส่งให้ลูกค้า” ในสหกรณ์และโรงงานมีการแบ่งอำนาจหน้าที่เป็นฝ่ายต่าง ๆ มีประธาน มีคณะกรรมการ และฝ่ายบริหาร ฝ่ายบุคคล รับซื้อ แปรรูป การตลาด ดูแลสิ่งแวดล้อม เป็นต้น สหกรณ์ไม่มีการขึ้นพนักงาน แต่โรงงานอุตสาหกรรมมีการฝึกอบรมและสอนพนักงานก่อนทำงานจริง เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง ในแต่ละฝ่ายจะมีผู้จัดการหรือหัวหน้างานคอยควบคุมดูแล สหกรณ์และโรงงานให้ความสำคัญในหารบริหารจัดการในทุก ๆ ด้าน



## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

#### สรุปผลการวิจัย

การศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา พบว่า เกษตรกรสวนยางพารามีความคิดเห็นว่าธุรกิจยางพาราที่ทำอยู่ในปัจจุบันยังเป็นธุรกิจที่ดีอยู่ เนื่องจากจากธุรกิจยางพาราลงทุนปลูกและดูแลครั้งเดียวจากนั้นก็เก็บผลผลิตได้อย่างยาวนาน ทำให้เกษตรกรรู้สึกว่าการทำธุรกิจนี้มีความมั่นคงกว่าการปลูกพืชชนิดอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นพืชไร่ หรือผลไม้ก็ตาม เช่นเดียวกับผู้รับซื้อยาง สหกรณ์กองทุนสวนยาง และโรงงานอุตสาหกรรม มีความคิดเห็นว่าเป็นธุรกิจที่มั่นคง มีช่องทางทำกำไร ผลผลิตยางพารามีผลกระทบจากสภาพอากาศน้อยกว่าพืชชนิดอื่น ปัจจุบันนโยบายทางภาครัฐยังมีน้อยและไม่ชัดเจนนัก ทุกฝ่ายต้องการการสนับสนุนและส่งเสริมยางพาราในด้านการตลาด และการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า เพื่อแก้ไขปัญหาเรื่องราคาตกต่ำในปัจจุบันที่ประสบอยู่ การรวมตัวของเกษตรกรสวนยางพาราจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยาง เป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรอย่างมาก เกษตรกรจะมีความเข้มแข็งและมีอำนาจต่อรองราคาได้มากขึ้น ในส่วนโรงงานอุตสาหกรรมมีการแข่งขันมากขึ้น เนื่องจากมีสหกรณ์มาเป็นตัวกลาง

เกษตรกรสวนยางพารามีประสบการณ์ในการในการทำสวนยางพารา 12-30 ปี มีการวางแผนการดูแลรักษาสวนยางพาราโดยการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง ปัจจุบันเกษตรกรประสบปัญหาหาราคายางพาราตกต่ำจึงใส่แค่ 1 ครั้ง และมีการฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง มีคนงานเป็นคนกรีดยางซึ่งมีเจ้าของสวนยางเป็นคนควบคุมดูแล โดยใช้ระยะกรีดยาง 2 คืบ เว้น 1 คืบ เกษตรกรบางท่านจ้างหัวหน้างานมาควบคุมดูแล นอกจากนี้ยังมีการแบ่งหน้าที่ต่าง ๆ ให้คนในครอบครัวดูแล เช่น การขนส่ง การบัญชี และดูแลคนงาน ช่องทางการจำหน่ายจะเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอ บ่อทอง สหกรณ์กองทุนสวนยางมีหน้าที่รับซื้อน้ำยางพาราจากเกษตรกรเพื่อรวบรวมยางพารามาแปรรูปเป็นวัตถุดิบ และส่งขายให้กับโรงงานอุตสาหกรรมปลายทางต่อไป ช่องทางการจำหน่ายของสหกรณ์และโรงงานนั้นจะมีทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ ภายนอก เช่น จีน ญี่ปุ่น อินเดีย และตะวันออกกลาง มีช่องทางรับข่าวสารจากส่วนงานหรือราชการต่าง ๆ การขนส่งนั้นมีหลายรูปแบบขึ้นอยู่กับตกลงกับลูกค้า เช่น มารับเอง หรือไปส่งให้ลูกค้า ในสหกรณ์และโรงงานมีการแบ่งอำนาจหน้าที่เป็นฝ่ายต่าง ๆ มีประธาน คณะกรรมการ ฝ่ายบริหาร ฝ่ายบุคคล รับซื้อ แปรรูป การตลาด ดูแลสิ่งแวดล้อม เป็นต้น สหกรณ์ไม่มีการขึ้นนำพนักงาน แต่โรงงานอุตสาหกรรมมีการฝึกอบรมและสอนพนักงานก่อนทำงานจริง เพื่อให้คนงานทำงานอย่างถูกต้อง ในแต่ละฝ่ายจะมี

ผู้จัดการหรือหัวหน้างานคอยควบคุมดูแล สหกรณ์และโรงงานให้มีความสำคัญในการบริหารจัดการในทุก ๆ ด้าน ในส่วนของผู้รับซื้ออย่างพาราในปัจจุบันปรับตัวไปรับซื้อขี้ยางและเศษยางแทนน้ำยาง เนื่องจากเกษตรกรส่งขายน้ำยางให้กับสหกรณ์กองทุนสวนยางกันหมด ผู้รับซื้อขี้ยางเศษยางจะรับซื้อหน้าร้านของตนเอง และออกไปรับตามสวนยาง มีการจ้างคนงานช่วยในเรื่องการขนย้ายยาง และขับรถบรรทุก ผู้รับซื้อยางจะนำไปขายต่อให้กับ โรงงานอุตสาหกรรมกลางน้ำเพื่อแปรรูปเป็นวัตถุดิบขั้นต้นต่อไป

### อภิปรายผลงานวิจัย

1. การศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา พบว่าห่วงโซ่อุปทาน มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของฉัฐพล กาบคำ (2553) ที่ว่าเกษตรกรเป็นต้นน้ำ จะนำผลผลิตยางพาราไปขายให้กับอุตสาหกรรมกลางน้ำเพื่อแปรรูปเป็นวัตถุดิบยางแผ่นรมควัน และยางแท่ง ในที่นี้สหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง และโรงงานเป็นอุตสาหกรรมกลางน้ำ จากนั้นจะนำส่งขายให้อุตสาหกรรมปลายน้ำต่อไป ทั้งภายในและภายนอกประเทศ

2. เกษตรกรมีการวางแผนดูแลรักษาต้นยางพาราสอดคล้องกับงานวิจัยของบุญมาก พ้ออามาตย์ (2552) โดยมีการใส่ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง และฉีดยาฆ่าหญ้าปีละ 2 ครั้ง นอกจากนั้นมีการจ้างแรงงานคนกรีดยางช่วยกรีดย่อีกด้วย

3. ผู้รับซื้อยางพาราต้องเปลี่ยนมารับซื้อขี้ยางและเศษยางแทน เนื่องจากมีการรวมกลุ่มของเกษตรกรสวนยางพาราจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของชั้นยธธรณ์ ไชยปัญญา (2551) การรวมกลุ่มทำให้เกษตรกรมีอำนาจต่อรองมากขึ้น

4. การบริหารจัดการของสหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของสลักจิต วิรัตติยา (2549) โดยทางสหกรณ์กองทุนสวนยางมีแหล่งเงินทุนที่มั่นคง เช่น ธนาคารการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ทางสหกรณ์มีการคัดเลือกคณะกรรมการและที่ปรึกษา และได้รับความเห็นชอบจากสมาชิกทุกคนในการประชุมประจำปีทุก ๆ ปี สหกรณ์มีการแบ่งหน้าที่เป็นฝ่ายต่าง ๆ เช่น ฝ่ายรับซื้อ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชีและการเงิน และนอกจากนี้สหกรณ์ยังมีการพัฒนาไปถึงการแปรรูปขั้นต้นอีกด้วย

### ข้อเสนอแนะจากงานวิจัยนี้

การวิจัยเรื่อง การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย ในการวิเคราะห์ในบทที่ 4 และบทที่ 5 บ่งชี้ว่า การส่งเสริมหรือนโยบายของรัฐในอดีตที่ผ่านมา ได้แก่ การประกันราคาขาย การช่วยเหลือเงินให้เกษตรกร

ไม่สามารถตอบโจทย์การแก้ไขปัญหาราคายางตกต่ำในปัจจุบันได้ เกษตรกรยังประสบปัญหานี้อยู่ และการจ่ายเงินช่วยเหลือให้เกษตรกรนั้นเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรน้อยมาก ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าควรมีการส่งเสริมให้มีนโยบายขับเคลื่อนให้ธุรกิจยางพาราไทยมีช่องทางในการแปรรูปเป็นสินค้าอื่น ๆ ได้มากขึ้น เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับห่วงโซ่อุปทานของยางพารา ภาครัฐต้องมีการยกระดับธุรกิจแปรรูปยางพาราให้ส่วนงานต่าง ๆ เห็นความสำคัญมากขึ้น และส่งเสริมสนับสนุนทางด้านการตลาดมากขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายต่อไป

2. ข้อเสนอแนะทั่วไป ธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงและใช้แรงงานน้อย แต่มีต้นทุนการปลูกและการดูแลรักษาที่สูง ประกอบกับราคายางพาราในปัจจุบันมีราคาที่ต่ำ ผู้วิจัยจึงมีความคิดเห็นว่า เกษตรกรสวนยางพาราควรเรียนรู้หาวิธีการลดต้นทุนการดูแลรักษาให้มีต้นทุนที่ต่ำลง เพื่อเพิ่มกำไรและสามารถอยู่รอดได้ในสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน ในส่วนของคนงาน ปัจจุบันราคายางตกต่ำทำให้คนงานหายากขึ้น ควรหาคนงานที่มีฝีมือดีและรักษาให้อยู่ด้วยกันนาน ๆ

### ข้อเสนอแนะการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการศึกษาการบริหารจัดการในห่วงโซ่อุปทานยางพารา สามารถนำไปปรับใช้หรือเป็นแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจอื่น ๆ ได้
2. ควรศึกษาเจาะลึกถึงปัญหาการดำเนินงานของเกษตรกรสวนยางพาราในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านต้นทุนการผลิต การดูแลรักษาต้นยาง การดูแลบริหารคนงานกรีดยาง และด้านช่องทางการจำหน่าย
3. ควรศึกษาเจาะลึกเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนาการแปรรูปยางพาราเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับห่วงโซ่อุปทานยางพารา และธุรกิจยางพาราไทย
4. ควรศึกษาเจาะลึกเกี่ยวกับด้านการตลาดของยางพารา เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการตลาดยางพาราไทย

## บรรณานุกรม

- การยางแห่งประเทศไทย. (2559). *สถิติยางไทยและฐานข้อมูล*. เข้าถึงได้จาก <http://www.raot.co.th>
- คินิกกี, เอ. และวิลเลียม, บี. (2552). *องค์การและการจัดการ* (กึ่งกาญจน์ วรรณพิศน์, ชีรศักดิ์ กัญจนพงศ์, บุตรี จารุโรจน์, ศิวะนันท์ ศิวพิทักษ์, โสภษา อรัญวัฒน์, โสภณ แยมกลิ่น และเบญจมาภรณ์ อิศรเดช, แปล). กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล.
- ชัยยนต์ ชีโนกุล. (2551). *การจัดการโซ่อุปทานและลอจิสติกส์*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- โชปรา, เอส. และเมียล, พี. (2545). *การจัดการโซ่อุปทาน* (วิทยา สุหฤทดำรง, แปล). กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- ณัฐพล ทาบคำ. (2553). *การศึกษากิจการโซ่อุปทานยางพาราของอุตสาหกรรมยางยานพาหนะ*. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาวิศวกรรมระบบการผลิต, คณะวิศวกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- ตุลา มหาพสุชานนท์. (2547). *หลักการจัดการ หลักการบริหาร*. กรุงเทพฯ: พ.ศ.พัฒนา.
- เดือนใจ สมบูรณ์วิวัฒน์ และกฤษณา จันทร์คล้าย. (2552). *โซ่อุปทานของการสร้างมูลค่าเพิ่มยางพาราไทย, ใน การประชุมสัมมนาวิชาการด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ครั้งที่ 9*. กรุงเทพฯ: คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- ธันยธรณ์ ไชยปัญญา. (2551). *การรวมกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางพาราในเขตตำบลแม่กา อำเภอมือง จังหวัดพะเยา*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการทั่วไป, คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย.
- บุญมาก พ่ออามาตย์. (2552). *การพัฒนาการผลิตและการตลาดเพื่อเพิ่มรายได้ของเกษตรกร: กรณีศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอนิคมน้ำอ้อย จังหวัดมุกดาหาร*. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชายุทธศาสตร์การพัฒนา, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี.
- ปรัชญา รัศมีธรรมวงศ์. (2555). *ยางพารา ไม่เศรษฐกิจ สร้างชาติ สร้างชีวิต*. กรุงเทพฯ: เพชรกระรัต.
- แผนพัฒนายางพาราของประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๕๘-๒๕๖๒. (2558). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- มานะชัย สังข์วาทิน. (2549). *คู่มือการทำสวนยางพารา*. กรุงเทพฯ: เกษตรสยามบุ๊คส์.
- สถาบันวิจัยยาง. (2559). เข้าถึงได้จาก <http://www.rubberthai.com>
- สมาคมยางพาราไทย. (2554). *ครบรอบ 60 ปี สมาคมยางพาราไทย*. กรุงเทพฯ:

สลักจิต วิรัตน์ยา. (2549). *การพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการสหกรณ์ยางพาราในจังหวัดเลย*

*กรณีศึกษา บ้านเจริญสุข ตำบลนาคินดำ อำเภอเมือง จังหวัดเลย.*

วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชายุทธศาสตร์การพัฒนา,  
บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย.

สวีนดา พลพีชน์. (2559). *รายงานยางพารา*. เข้าถึงได้จาก

<http://library2.parliament.go.th/ebook/content-issue/2559/hi2559-032.pdf>

สาคร สุขศรีวงศ์. (2554). *การจัดการจากมุมมองนักบริหาร*. กรุงเทพฯ: จี.พี.ไซเบอร์พริ้นท์.

สาธิต พะเนียงทอง. (2548). *การจัดการโซ่อุปทานเชิงกลยุทธ์*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2558). *สถิติการเกษตรของประเทศไทย ปี ๒๕๕๘*. กรุงเทพฯ:

โรงพิมพ์สำนักงานพระพุทธศาสนาแห่งชาติ

สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. (2558). *สถานการณ์ยางพาราและ*

*การปรับตัวของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*. เข้าถึงได้จาก

<http://eris.nesdb.go.th/pdf/รายงานยางพารา.pdf>

สิมชัย-ลีไว, ดี., คามินสกี, ฟิลิป และสิมชัย-ลีไว, อี. (2549). *การจัดการและออกแบบ*

*โซ่อุปทาน (วลัยลักษณ์ อัฒชีวงศ์ และวัชรวิ จันทระประกายกุล, แปล)*. กรุงเทพฯ: ท็อป.

สุรพล มะลิยา. (2552). *โลจิสติกส์และโซ่อุปทานของน้ำยางพาราสำหรับผลิตภัณฑ์ถุงมือยาง*

*ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย*. วิทยานิพนธ์วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต,

สาขาวิชาวิศวกรรมระบบการผลิต, คณะวิศวกรรมศาสตร์, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

พระจอมเกล้าธนบุรี.

เสนาะ ดิยาวัว. (2551). *หลักการบริหาร*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

นีโอพอร์รี่ พาร์ทเนอร์ชิพ.

เสาวนีย์ ก่อวุฒิกุลรังษี. (2547). *การผลิตยางธรรมชาติ*. คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี,

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

อไพพรรณ รัตนพันธ์. (2547). *ผลิตภัณฑ์จากเศษยางจากสวน กระเบื้องยางปูพื้น*.

วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาวัสดุศาสตร์, คณะวิทยาศาสตร์,

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.

อารีย์ จันแก้ว. (2553). *การดำรงชีพของครัวเรือนเกษตรกรชาวสวนยางพาราที่ผลิตยางแผ่นดิบ*

*และครัวเรือนเกษตรกรที่ผลิตน้ำยางสด ในตำบลนาหมอบุญ อำเภอจุฬาภรณ์*

*จังหวัดนครศรีธรรมราช*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต,

สาขาวิชาพัฒนาการเกษตร, คณะวิทยาศาสตร์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

ภาคผนวก



## วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

Graduate school of Commerce Burapha University

169 ถนนลงหาดบางแสน ตำบลแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัด  
ชลบุรี

### แบบสัมภาษณ์

#### เรื่อง การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประกอบการเรียนวิชาการศึกษาค้นคว้าด้วย  
ตนเองในหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ผู้ทำการวิจัยขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ด้วย

และขอขอบคุณท่านมา ณ โอกาสนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์

- 1.1 ชื่อ-สกุล ผู้ให้สัมภาษณ์
- 1.2 อายุ
- 1.3 ระดับการศึกษา
- 1.4 สถานที่ประกอบธุรกิจ
- 1.5 เบอร์โทรศัพท์/ เบอร์มือถือ
- 1.6 ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ

#### ส่วนที่ 2 แนวคำถามเกี่ยวกับธุรกิจประเภทยางพารา เป็นอย่างไร

- 2.1 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา
- 2.2 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน
- 2.3 ท่านคิดว่าธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาในด้านใดบ้าง

#### ส่วนที่ 3 แนวคำถามเกี่ยวกับบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่ส่งผลต่อการบริหารจัดการจำหน่าย น้ำยางพารา เป็นอย่างไร

- 3.1 ท่านมีความคิดเห็นต่อนโยบายของรัฐบาลอย่างไร
- 3.2 ท่านมีความคิดเห็นว่าการรัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้ และ  
ข้อมูลข่าวสารด้านยางพาราต่อประชาชนอย่างไร

3.3 ภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราอย่างไร อะไรบ้าง

3.4 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างต่อการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น สหกรณ์  
กองทุนสวนยาง อำเภอปอทอง

#### ส่วนที่ 4 แนวคำถามเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา ในเขต อำเภอปอทอง

##### จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร

4.1 ท่านมีวิธีการวางแผนการจำหน่ายน้ำยางพาราอย่างไร

4.2 ท่านมีช่องทางในการจัดจำหน่ายน้ำยางพาราของท่านอย่างไร

4.3 ท่านมีช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราอย่างไร

4.4 ท่านมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งอย่างไร

4.5 ท่านมีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ อย่างไร

4.6 ท่านมีการชี้แจงให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพขึ้นอย่างไร

4.7 ท่านมีการควบคุมการทำงานและการจำหน่ายน้ำยางพาราอย่างไร

4.8 ท่านให้ความสำคัญในด้านใดบ้างในการบริการจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

#### ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะและความคิดเห็นเพิ่มเติมของผู้ให้สัมภาษณ์

.....

.....

.....

.....

.....



## ผลการวิเคราะห์การหาค่าดัชนีความสอดคล้องของวัตถุประสงค์ (ค่า IOC) ของผู้เชี่ยวชาญ

ชื่อเรื่อง : การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา

แบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญ  
ดังรายนามต่อไปนี้

1. ชื่อ ผศ.ดร.สุชนิ เมธิโยธิน

ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์ สถาบัน วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

2. ชื่อ ดร.ธีรทัต ตรีศิริโชติ

ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์ สถาบัน วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

3. ชื่อ ผศ.ดร.ศรัณยา เลิศพุทธรักษ์

ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์ สถาบัน วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ผู้วิจัยได้กำหนดค่าดัชนีความสอดคล้องของวัตถุประสงค์ (IOC) ของแต่ละข้อไม่น้อย  
กว่า 0.5 (อ้างอิง) ดังตารางสรุปคะแนนแบบทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) ของแบบสัมภาษณ์  
ดังนี้

-1 หมายถึง ไม่สอดคล้อง      0 หมายถึง ไม่แน่ใจ      1 หมายถึง สอดคล้อง

ข้อคำถาม/ประเด็นคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญท่านที่			คะแนน IOC	แปลผล
	1	2	3		
1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้สัมภาษณ์					
1.1 ชื่อ-สกุล ผู้ให้สัมภาษณ์	1	1	1	1	สอดคล้อง
1.2 อายุ	1	1	1	1	สอดคล้อง
1.3 ระดับการศึกษา	1	1	1	1	สอดคล้อง
1.4 สถานที่ประกอบธุรกิจ	1	1	1	1	สอดคล้อง
1.5 เบอร์โทรศัพท์/ เบอร์มือถือ	1	1	1	1	สอดคล้อง
1.6 ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ	1	1	1	1	สอดคล้อง

ข้อคำถาม/ประเด็นคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญท่านที่			คะแนน IOC	แปลผล
	1	2	3		
2. แนวคำถามเกี่ยวกับธุรกิจประเภทยางพารา เป็นอย่างไร					
2.1 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างเกี่ยวกับธุรกิจยางพารา	1	1	1	1	สอดคล้อง
2.2 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับราคายางพาราในปัจจุบัน	1	1	1	1	สอดคล้อง
2.3 ท่านคิดว่าธุรกิจยางพาราควรได้รับการส่งเสริม พัฒนาในด้านใดบ้าง	1	1	1	1	สอดคล้อง
3. แนวคำถามเกี่ยวกับบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่ส่งผลต่อการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นอย่างไร					
3.1 ท่านมีความคิดเห็นต่อนโยบายของรัฐบาลอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
3.2 ท่านมีความคิดเห็นว่าการที่ภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนากระบวนการเรียนรู้และข้อมูลข่าวสารด้านยางพาราต่อประชาชนอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
3.3 ภาคเอกชนมีบทบาทในการสนับสนุนธุรกิจยางพาราอย่างไร อะไรบ้าง	1	1	1	1	สอดคล้อง
3.4 ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรบ้างต่อการรวมตัวของเกษตรกรจัดตั้งเป็น สหกรณ์กองทุนสวนยาง อำเภอบ่อทอง	1	1	1	1	สอดคล้อง

ข้อความ/ประเด็นคำถาม	ผู้เชี่ยวชาญท่านที่			คะแนน IOC	แปลผล
	1	2	3		
4. แนวคำถามเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา ในเขตอำเภอป่องทอง จังหวัดชลบุรี เป็นอย่างไร					
4.1 ท่านมีวิธีการวางแผนการจำหน่ายน้ำยางพาราอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.2 ท่านมีช่องทางการจัดจำหน่ายน้ำยางพาราของท่านอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.3 ท่านมีช่องทางในการรับข่าวสารประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับยางพาราอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.4 ท่านมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับการขนส่งอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.5 ท่านมีการกำหนดอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่ผู้ปฏิบัติงานต่าง ๆ อย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.6 ท่านมีการจูงใจให้ผู้ปฏิบัติงานทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.7 ท่านมีการควบคุมการทำงานและการจำหน่ายน้ำยางพาราอย่างไร	1	1	1	1	สอดคล้อง
4.8 ท่านให้ความสำคัญในด้านใดบ้างในการบริการจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา	1	1	1	1	สอดคล้อง



แบบสัมภาษณ์นี้สามารถใช้เป็น  
เครื่องมือในการวิจัย(วิจัยเชิงคุณภาพ)

- ได้
- ได้ แต่ต้องปรับปรุงบางส่วน
- ไม่ได้ทั้งฉบับ

ลงชื่อ..... *ดร. อจ. สหระพี เมลิโอสัน* .....

ผู้เชี่ยวชาญ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ

...../...../.....

แบบทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา IOC ของแบบสอบถาม (วิจัยเชิงคุณภาพ)

ชื่อเรื่องงานนิพนธ์ ..... การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา .....

ชื่อผู้วิจัย ..... สิริศักดิ์ สิริจันรรจ์ .....

รหัสประจำตัว ..... 57750080 .....

นิสิตหลักสูตร

สาขาบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร (Y-mba รุ่น 30.....)

หมายเลขโทรศัพท์ ..... 094-9565669 ..... email ..... sittisak.ee@gmail.com .....

อาจารย์ที่ปรึกษา ..... ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช .....

ข้อมูลเบื้องต้น

1 วัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในเขตอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี

2 กรอบแนวคิด

การศึกษาการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพที่มุ่งหวังที่จะรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้ซื้อน้ำยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง และโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อน้ำยางจากสหกรณ์ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกรอบดำเนินงานการวิจัยใน ดังนี้



แบบสัมภาษณ์นี้สามารถใช้เป็น  
เครื่องมือในการวิจัย(วิจัยเชิงคุณภาพ)

- ได้
- ได้ แต่ต้องปรับปรุงบางส่วน
- ไม่ได้ทั้งฉบับ

ลงชื่อ.....ดร. สัตถ์ สิริจันทร...

ผู้เชี่ยวชาญ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ

๒๘ / ๗.๑ / ๒๕๕๙

แบบทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา IOC ของแบบสอบสัมภาษณ์ (วิจัยเชิงคุณภาพ)

ชื่อเรื่องงานนิพนธ์ การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา.....

ชื่อผู้วิจัย สิริศักดิ์ สิริจันทร...

รหัสประจำตัว 57750080.....

นิสิตหลักสูตร

สาขาบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร (Y-mba รุ่น 30.....)

หมายเลขโทรศัพท์ 094-9565669..... email\_sittisak.ee@gmail.com.....

อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช.....

ข้อมูลเบื้องต้น

1 วัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในเขตอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี

2 กรอบแนวคิด

การศึกษากิจการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพที่มุ่งหวังที่จะรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้ซื้อน้ำยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง และโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อน้ำยางจากสหกรณ์ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกรอบดำเนินงานการวิจัยใน ดังนี้



แบบสัมภาษณ์นี้สามารถใช้เป็น  
เครื่องมือในการวิจัย(วิจัยเชิงคุณภาพ)

- ได้
- ได้ แต่ต้องปรับปรุงบางส่วน
- ไม่ได้ทั้งฉบับ

ลงชื่อ Dr. Anand  
ผู้เชี่ยวชาญ/ ผู้ทรงคุณวุฒิ  
ศส.ดร.ศรัณยา เลิศพุทธรัตน์

แบบทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา IOC ของแบบสอบสัมภาษณ์ (วิจัยเชิงคุณภาพ)

ชื่อเรื่องงานนิพนธ์ การบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา.....

ชื่อผู้วิจัย สิริศักดิ์ สิริจันทร์.....

รหัสประจำตัว 57750080.....

นิสิตหลักสูตร

สาขาบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร (Y-mba รุ่น 30.....)

หมายเลขโทรศัพท์ 094-9565669..... email\_sittisak.ee@gmail.com.....

อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช.....

ข้อมูลเบื้องต้น

1 วัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพาราในเขตอำเภอบ่อทอง จังหวัดชลบุรี

2 กรอบแนวคิด

การศึกษากิจการบริหารจัดการจำหน่ายน้ำยางพารา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพที่มุ่งหวังที่จะรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรสวนยางพารา ผู้ซื้อน้ำยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอบ่อทอง และโรงงานอุตสาหกรรมที่รับซื้อน้ำยางจากสหกรณ์ โดยผู้วิจัยได้กำหนดกรอบดำเนินการวิจัยใน ดังนี้

แบบสัมภาษณ์ มีทั้งหมด 4 กลุ่ม 5) คำถาม ควร มี 4 set

ประเภท มี 2) คำถาม ควร มี 2) ให้สอดคล้องกับ 2) วัตถุประสงค์

คำถามใน 3) set มี 3) กลุ่ม ผู้ซื้อน้ำยางพารา กับผู้ขายน้ำยางพารา  
สำหรับ 3) set ของสหกรณ์ กับ

ตัวอย่างชุดคำถาม ควร มี 2) คำถาม ใหม่

ตรวจแล้ว

13 ส.ค. 2559

## Plagiarism Checking Report

Created on Sep 22, 2016 at 13:08 PM

### Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
325462	Sep 22, 2016 at 13:08 PM	57750080@my.buu.ac.th	มหาวิทยาลัยบูรพา	บทที่1.docx	Completed	0.00 %

### Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
No data available in table				

## Plagiarism Checking Report

Created on Sep 22, 2016 at 13:11 PM

### Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
325470	Sep 22, 2016 at 13:11 PM	57750080@my.buu.ac.th	มหาวิทยาลัยบูรพา	บทที่2.docx	Completed	3.36 %

### Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
1	การวางแผนโดยใช้ข้อมูลทั้งห่วงโซ่อุปทาน, Planning through information sharing across a supply chain.	อชิศกรณ์ บัวแก้ว	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	1.40 %
2	การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของตลาดกลางยางพาราจังหวัดบุรีรัมย์, Performance Analysis of the Central Rubber Market in Buri Ram Province	ชัญลักษณ์ แสนทวีสุข	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	1.34 %
3	A DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL STANDARDS OF SPORT ADMINISTRATORS FOR DEPARTMENT OF PHYSICAL EDUCATION, การพัฒนามาตรฐานวิชาชีพนักบริหารจัดการกีฬาของกรมพลศึกษา, A DEVELOPMENT OF PROFESSIONAL STANDARDS OF SPORT ADMINISTRATORS FOR DEPARTMENT OF PHYSICAL EDUCAT	นางสาวศิยาพร อารมณสุขโช, Miss Siyaporn Arromsukkho, นางสาวศิยาพร อารมณสุขโช, Miss Siyaporn Arromsukkho	จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	0.63 %



อักษรวิสุทธิ์

Match Details

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT	TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)
<p>ส่งข้อมูลส่วนประกอบในการผลิตการจัดเก็บสินค้าการขนส่งสินค้าการถ่ายโอนเงินทุนและอื่นๆความแตกต่างที่ลูกค้าจ่ายให้ 2 000 ดอลลาร์กับผลรวมของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในโซลูชันที่ใช้ในการผลิตการขนส่งการกระจายสินค้าจะแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้างผลกำไรในโซลูชันนั้นๆ ความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซลูชันจะเป็นผลประโยชน์โดยรวมที่จะถูกแบ่งสรรปันส่วนให้กับขั้นตอนต่างๆของ</p>	<p>ได้สร้างขึ้นนั้นคือความแตกต่างระหว่างผลิตภัณฑ์สุดท้ายที่มีค่าต่อลูกค้ากับสิ่งที่ใช้ไป ก ลูบทานได้ใช้ไปในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำหรับโซลูชันเชิงธุรกิจส่วนมาก ก นั้นคุณค่าจะเกี่ยวกับความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซลูชันที่คือความแตกต่าง ก ระหว่างรายได้ที่ได้จากลูกค้าและต้นทุนโดยรวมของโซลูชันนี้ตัวอย่างเช่นลูกค้าซื้อเครื่อง ก คอมพิวเตอร์จากเคอในราคา 2000 ดอลลาร์ซึ่งแสดงถึงรายได้ที่โซลูชันได้รับโดยที่เคอและ ก ชั้นต่างๆของโซลูชันจะมีค่าใช้จ่ายในการส่งข้อมูลส่วนประกอบในการผลิตการจัดเก็บการ ก ขนส่งการถ่ายโอนเงินทุนและอื่นๆด้วยความแตกต่างระหว่างเงิน 2000 ดอลลาร์ที่ลูกค้าได้จ่ายมา ก กับผลรวมของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในโซลูชันที่ใช้ในการผลิตและกระจายคอมพิวเตอร์จะ ก แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซลูชันนั้นความสามารถในการสร้างผลกำไร ก กาไรของโซลูชันจะเป็นผลประโยชน์โดยรวมที่จะถูกแบ่งสรรให้กับขั้นตอนต่างๆของ โซซึ่งค่า ก ความสามารถในการสร้างผลกำไรจะแสดงถึงความสำเร็จของ โซลูชัน</p>
<p>โซซึ่งค่าความสามารถในการสร้างผลกำไรนั้นจะเป็นตัวแสดงให้เห็นถึงความสำเร็จของโซลูชันนั้นด้วยแต่ความสำเร็จของโซลูชันนี้จะวัดด้วยความสามารถในการสร้างผลกำไรของทั้งโซลูชันเท่านั้นจะไม่วัดด้วยผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนของโซในบางโซลูชันนั้นจะมีเพียงแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียวก็คือลูกค้าโดยลูกค้าจะเป็นเพียงจุดเดียวที่กระแสเงินในโซลูชันมีค่าเป็น</p>	<p>ดอลลาร์ที่ลูกค้าได้จ่ายมา ก กับผลรวมของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดในโซลูชันที่ใช้ในการผลิตและกระจายคอมพิวเตอร์จะ ก แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้างผลกำไรของโซลูชันนั้นความสามารถในการสร้างผลกำไร ก กาไรของโซลูชันจะเป็นผลประโยชน์โดยรวมที่จะถูกแบ่งสรรให้กับขั้นตอนต่างๆของ โซซึ่งค่า ก ความสามารถในการสร้างผลกำไรจะแสดงถึงความสำเร็จของโซลูชันนั้นด้วยซึ่งความสำเร็จ ก ของโซลูชันนั้นควรวัดด้วยความสามารถในการสร้างผลกำไรของทั้งโซลูชันนั้นทั้งโซลูชัน ก และจะไม่วัดด้วยผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนของโซลูชัน ก ค่าจากัดความสำเร็จของโซลูชันในรูปแบบของความสามารถในการสร้างผลกำไร ก ของโซลูชันและขั้นต่อไปก็คือเราจะต้องหาแหล่งของรายได้และต้นทุนในบางโซลูชันนั้นจะ ก มีเพียงแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียวซึ่งก็คือลูกค้าโดยลูกค้าจะเป็นเพียงจุดเดียวที่กระแสเงินในโซ ก 15 ก ลูบทานมีค่าเป็นบวกในตัวอย่างของห้างวอลมาร์ตลูกค้าที่ซื้อหมวกฟอกเป็นบุคคลที่ให้กระแสเงิน ก สดวกเพียงส่วนเดียวในโซลูชันโดยกระแสเงิน</p>
<p>โซโซเกิดประโยชน์ทางด้านการบริหารจัดการความสำเร็จเป็นเครื่องชี้วัดว่ากระบวนการทำงานสามารถพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้จากการค้นคว้าทดลองผู้ค้นพบการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานจนได้รับชื่อว่าบิดานแห่งการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์เฟรดเดอริควินสโลว์เทย์เลอร์ Frederick Winslow Taylor 1856 1915 ผลงานในการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานที่มีชื่อเสียงของเทย์เลอร์คือการจัดการผลผลิตในการขนเหล็กของคณงานโรงงานหลอมเหล็กโดยค้นพบว่า</p>	<p>กล่าวนี้ยังเป็นเครื่องชี้ที่ชัดเจนว่ากระบวนการทำงานสามารถพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นได้โดยการค้นคว้าทดลองผู้ค้นพบการพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานจนได้รับชื่อว่าบิดานแห่งการจัดการเชิงวิทยาศาสตร์เฟรดเดอริควินสโลว์เทย์เลอร์( Frederick Winslow Taylor :ค.ศ.1856- 1915 )ผลงานพัฒนาประสิทธิภาพในการทำงานของแรงงานที่มีชื่อเสียงของเทย์เลอร์คือการจัดการผลผลิตในการขนเหล็กของคณงานในโรงงานหลอมเหล็กโดยการค้นคว้าวิธีที่ดีที่สุดในการขนเหล็กทั้งในด้านความเหมาะสมของอุปกรณ์ที่ใช้ในการขนแต่ละครั้งการฝึกอบรมวิธีการใช้อุปกรณ์ให้แก่งานการแบ่งงานของคณงานออกเป็นส่วนใหญ่ชัดเจนเพื่อให้ผู้รับผิดชอบงานแต่ละส่วนมีความชำนาญเฉพาะด้าน( Specialization )ตลอดจนการใช้วิธีการจ่ายค่าตอบแทนแบบรายชิ้น( Piece Rate System )ส่งผลให้ผลผลิตเฉลี่ยในการคนเหล็กเพิ่มขึ้นเกือบ 4 เท่าตัวและคณงานแต่ละคนได้รับค่าจ้างเพิ่มขึ้นถึงประมาณร้อยละ 60 ต่อวัน(สารศุขศรีวงศ์\, 2550)จากความสำเร็จในการศึกษาค้นคว้าทดลองเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานโดยอิงหลักการทางวิทยาศาสตร์ที่เทย์เลอร์จึงกำหนดหลักการที่สำคัญในการจัดการ 4 ประการซึ่งเป็นรากฐานสำคัญของแนว</p>
<p>เดิมมีการซื้อขายตามชนิดและคุณภาพของยางเกษตรกรสวนยางส่วนใหญ่นิยมขายผ่านตลาดท้องถิ่นประมาณร้อยละ 94 ของปริมาณยางพาราทั้งหมดในตลาดท้องถิ่นประกอบไปด้วยพ่อค้ารับซื้อยางพาราหลายระดับตั้งแต่ระดับหมู่บ้านระดับตำบลระดับอำเภอและระดับจังหวัดโดยมีโรงงานแปรรูปยางพาราจะเป็นผู้ส่งออกโดยทั่วไปแล้วจะรับซื้อยางพาราจากพ่อค้ารายใหญ่ระดับอำเภอหรือจังหวัดจะไม่นิยมรับซื้อยางพาราจากเกษตรกรรายย่อยทั่วไปเนื่องจากเป็นการยุ่งยากในการบริหารจัดการส่วนใน</p>	<p>ท้องถิ่นเป็นตลาดที่ซื้อขายโดยมีการส่งมอบยางจริงภายในประเทศส่วน ก ใหญ่อยู่ในภาคใต้และภาคตะวันออกซึ่งเป็นแหล่งปลูกยางเดิมมีการซื้อขายตามชนิดและคุณภาพ ก ของยางชาวสวนยางส่วนใหญ่นิยมขายผ่านตลาดท้องถิ่นจะเห็นได้จากประมาณร้อยละ 94 ของ ก ปริมาณยางทั้งหมดซื้อขายผ่านตลาดท้องถิ่นประกอบด้วยพ่อค้ารับซื้อยางหลายระดับตั้งแต่ระดับ ก หมู่บ้านตำบลระดับอำเภอและระดับจังหวัดโรงงานแปรรูปยางซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกยก ก ด้วยโดยทั่วไปจะรับซื้อยางจากพ่อค้ารายใหญ่ระดับอำเภอหรือจังหวัดไม่นิยมที่จะรับซื้อยางจาก ก เกษตรกรรายย่อยทั่วไปเนื่องจากจะเป็นการยุ่งยากในการจัดการนอกจากเกษตรกรขายยางโดย ก ตนเองแล้วในบางจังหวัดเฉพาะอย่างยิ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการรวมกลุ่มขายยางอยู่เป็น ก จำนวนมากและมีการผลิตยางแผ่นรมควันในรูปแบบของสหกรณ์กองทุนสวนยางในบางจังหวัดทาง ก ภาคใต้ภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือแต่การดำเนินการในลักษณะดังกล่าวยังไม่ ก แพรหลายมากนักเมื่อเทียบกับการที่เกษตรกรผลิตและขายยางโดยลำพัง ก ตลาดกลางยางพาราเป็นตลาดที่ซื้อขายโดยมีการส่งมอบยางจริงเช่นเดียวกับตลาด ก</p>

9/22/2016

อักษรวิสุทธิ์

และเก็บฝากยางตามโครงการแทรกแซงตลาดยางของรัฐบาลการให้บริการ ข้อมูลด้านยางพาราที่เป็นอีกส่วนหนึ่งของการให้บริการของตลาดการทั้ง 5 แห่ง ปริมาณยางที่ซื้อขายผ่านตลาดกลางปี 2545 - 2549 มีเพียงร้อยละ 6 ของยางที่ผลิตในประเทศทั้งปีอาจจะมีสาเหตุมาจากตลาดกลางยางพาราแต่ละแห่งยังไม่กระจายครอบคลุมแหล่งผลิตยางพาราได้ทั่วประเทศและอาจเกิดจากกลไกตลาดเริ่มทำงานผู้ซื้อและผู้ขายในห้องขึ้นตกลงซื้อขายกันในราคาที่ไม่

การเก็บฝากยางตามโครงการแทรกแซงตลาดยางพาราของรัฐบาลด้วยและการ ให้บริการส่วนที่ ก ข้อมูลด้านยางที่เป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของตลาดกลางยางทั้ง 3 แห่งปริมาณยางที่ซื้อขาย ก ผ่านตลาดกลางปี 2545 - 2549 แม้จะมีไม่มากนักปีละ 114 \, 921 - 159 \, 435 ตันหรือไม่เกินร้อยละ 6 \ ก ของยางที่ผลิตได้ทั้งประเทศซึ่งนี้อาจมีสาเหตุมาจากระบบตลาดกลางยางพาราทั้ง 3 แห่งอยู่ภายใต้ ยังไม่กระจายครอบคลุมแหล่งผลิตยางทั่วประเทศและอาจเกิดจากกลไกตลาดเริ่มทำงานผู้ซื้อ ก \ ก17 \ ก และผู้ขายในห้องขึ้นตกลงซื้อขายกันในราคาที่ไม่ใกล้เคียงกับตลาดกลางทำให้ไม่มีความจำเป็นที่ ต้อง \ ก ซื้อขายผ่านตลาดกลางอย่างไรก็ตามบทบาทของตลาดกลางยางพาราต่อการซื้อขายยางพาราภายใน \ ก ประเทศทวีความสำคัญขึ้นเรื่อยๆทำให้เกษตรกรมีทางเลือกในการขายผลผลิตผู้ซื้อมีความมั่นใจใน \ ก คุณภาพของยางที่ประมูลผ่านตลาดกลางและตลาดยางห้องขึ้นใช้เป็นราคาอ้างอิงช่วยให้การซื้อ \ ก ขายมีความเป็นธรรมมากขึ้น \ ก ตลาดซื้อขายล่วงหน้าตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย( The Agricultural \ nFuture Exchange of Thailand : AFET หรือต.ส.ล.)จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติ

## Plagiarism Checking Report

Created on Sep 22, 2016 at 13:16 PM

### Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
325475	Sep 22, 2016 at 13:16 PM	57750080@my.buu.ac.th	มหาวิทยาลัยบูรพา	บทที่3.docx	Completed	0.00 %

### Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
No data available in table				

## Plagiarism Checking Report

Created on Sep 22, 2016 at 13:17 PM

### Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
325480	Sep 22, 2016 at 13:17 PM	57750080@my.buu.ac.th	มหาวิทยาลัยบูรพา	บทที่4.docx	Completed	0.00 %

### Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
No data available in table				

## Plagiarism Checking Report

Created on Sep 22, 2016 at 13:18 PM

### Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
325481	Sep 22, 2016 at 13:18 PM	57750080@my.buu.ac.th	มหาวิทยาลัยบูรพา	ทศน5.docx	Completed	0.00%

### Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
No data available in table				