



การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ในอำเภothung Song จังหวัดนครศรีธรรมราช

Cup Lump and Crumb Rubber Business Operation of the Collectors

in Thong Song District, Nakhon Si Thammarat Province

ประสิทธิ์พร สมุหเสนีโต

Prasittiporn Samuhaseneeto

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements

for the Degree of Master of Business Administration in Agribusiness Management

Prince of Songkla University

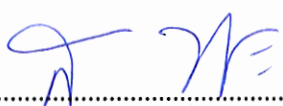
ชื่อสารนิพนธ์ การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ในอำเภอทุ่งสง จังหวัด
นครศรีธรรมราช

ผู้เขียน นายประสิทธิ์พร สมุหเสนีโต

สาขาวิชา การจัดการธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษา

คณะกรรมการสอบ



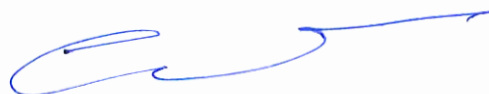
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุธัญญา ทองรักษ์)



..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุธัญญา ทองรักษ์)



..... กรรมการ
(ดร.อรอนงค์ ลองพิชัย)



..... กรรมการ
(อาจารย์ไชยยะ คงมณี)



..... (รองศาสตราจารย์ ดร.สุธัญญา ทองรักษ์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร

ชื่อสารนิพนธ์ การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ในอำเภอทุ่งสง จังหวัด นครศรีธรรมราช

ผู้เขียน นายประสิทธิ์พร สมุหเสนีโต

สาขาวิชา การจัดการธุรกิจเกษตร

ปีการศึกษา 2557

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง 2) ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง 3) การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง และ 4) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง 26 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นเพศชายและเพศหญิงเท่ากัน มีอายุเฉลี่ย 42 ปี ครั้งหนึ่งมีการศึกษาไม่เกินมัธยมศึกษา/ปวช. ผู้รวบรวมทุกรายนับถือศาสนาพุทธ ส่วนใหญ่สมรสแล้ว มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 4 คน และมีสมาชิกที่ช่วยทำธุรกิจ 2 คน ผู้รวบรวมสองในสามคนมีอาชีพหลักรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ผู้รวบรวมร้อยละ 92.3 มีอาชีพเสริม รายได้จากอาชีพหลักเฉลี่ย 45,000 บาทต่อเดือน มีรายได้จากอาชีพเสริมเฉลี่ย 19,258 บาทต่อเดือน มีรายจ่ายของครัวเรือนเฉลี่ย 41,846 บาทต่อเดือน ผู้รวบรวมร้อยละ 46.1 มีหนี้สิน

ผู้รวบรวมมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 10 ปี เหตุจูงใจหลักในการทำธุรกิจนี้ คือ เป็นธุรกิจที่มีรายได้ดี ผู้รวบรวมทั้งหมดดำเนินธุรกิจที่เป็นเจ้าของคนเดียว และดำเนินธุรกิจในที่ดินของตนเอง ใช้พื้นที่ดำเนินธุรกิจเฉลี่ยประมาณ 280 ตารางวา ผู้รวบรวมใช้เงินทุนหมุนเวียนเฉลี่ย 74,384 บาทต่อวัน ให้แหล่งเงินทุนทั้งของตนเองและกู้ยืม โดยมีต้นทุนในการจัดซื้อและขายเฉลี่ย 0.72 บาทต่อกิโลกรัม มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 8 ชั่วโมงต่อวัน และมีพนักงานเฉลี่ย 3 คน วัสดุและอุปกรณ์หลักในการดำเนินธุรกิจ คือ ตาชั่ง และเข่ง

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่รับรู้ข่าวสารราคายางก้อนถ้วยและเศษยางผ่านทางโทรศัพท์มือถือ จากแหล่งราคาอ้างอิงในการรับซื้อ คือ โรงงานรับซื้อ และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ ผู้รวบรวมทุกรายมี

เกษตรกรเป็นลูกค้าเฉลี่ยประมาณ 20 คนต่อวัน มีปริมาณซื้อจากเกษตรกรเฉลี่ย 2,107 กิโลกรัมต่อวัน และมีผู้รวบรวมบางรายมีผู้รวบรวมรายย่อยเป็นลูกค้าเฉลี่ยประมาณ 2 คนต่อวัน มีปริมาณซื้อจากผู้รวบรวมรายย่อยเฉลี่ย 3,216 กิโลกรัมต่อวัน ในการคัดเกรดอย่างก๊อญถั่วและเศษยางผู้รวบรวมทุกราย จะใช้การสังเกต โดยพิจารณาจากระดับความชื้นและจากระดับสิ่งเจือปนของสินค้า ผู้รวบรวมทุกราย ขำระเงินสดในการซื้อสินค้า

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะใช้รถกระบะเป็นพาหนะในการขนส่งสินค้า โดยผู้รวบรวมมีแหล่งจำหน่าย คือ โรงงานแปรรูป และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ มีระยะทางในการขนส่งเฉลี่ย 28 กิโลเมตร และมีต้นทุนเฉลี่ย 1,046 บาทต่อครั้ง สำหรับการเลือกแหล่งจำหน่ายผู้รวบรวมจะใช้ระยะทางใกล้กับสถานที่ดำเนินธุรกิจ ให้ราคาไม่ต่ำกว่าแหล่งอื่น และมีความมั่นคงทางการเงินเป็นเกณฑ์ ส่วนการชำระเงินจากการจำหน่ายมี 3 รูปแบบคือ การโอนเงินผ่านธนาคาร เช็คเงินสด และเงินสด ด้านกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผู้รวบรวม ส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตั้งราคารับซื้อที่เป็นธรรม คือ อยู่ได้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย และกลยุทธ์รับซื้อสินค้าถึงสวนของเกษตรกร ผู้รวบรวมมีการจัดการข้อมูล การซื้อขายสินค้าโดยบันทึกลงสมุดบัญชี

ปัญหาอุปสรรคสำคัญในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความผันผวนของราคารายก๊อญถั่วและเศษยาง และความรุนแรงในการแข่งขัน ผู้รวบรวมส่วนใหญ่มีการแก้ไขปัญหาลดอุปสรรคโดยมีแนวทางหลักคือ รับซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ ป้อนกันโรงงานแปรรูปกดและตัดราคา และติดตามข่าวสารด้านราคาอย่างใกล้ชิดสม่ำเสมอ

Minor Thesis Title Cup lump and crumb rubber business operation of the collectors in Thong Song district, Nakhon Si Thammarat province

Author Mr. Prasittiporn Samuhaseneeto

Major Program Agribusiness Management

Academic Year 2557

Abstract

The purpose of this research were to study 1) social and economic characteristics of cup lump and crumb rubber collector, 2) general business characteristics of cup lump and crumb rubber collector, 3) marketing and business strategies of cup lump and crumb rubber collector, and 4) problems, obstacles, and solutions in a business of cup lump and crumb rubber collectors in Thong Song district, Nakhon Si Thammarat province. To gather data 26 cup lump and crumb rubber collectors were interviewed. This research employed descriptive analysis framework to analyze the data.

The results found that half of the cup lump and crumb rubber collectors are male, the other half are female. The average age is 42 years old. Half of the collectors have less than high school/vocational school levels of education. All of them are buddhists. Most of them are married and have an average household members of 4 people, of which 2 people are participating in household's cup lump and crumb rubber collecting business. Two-thirds of them are full-time cup lump and crumb rubber collectors. 92.3 percent of the collectors have part-time jobs. The average income from full-time job as a collector is 45,000 baht/month. The average income from secondary jobs is 19,258 baht/month. The average household's expense is 41,846 baht/month. 46.1 percent of the collectors are indebted.

The average collectors' experience in the business is 10 years. The main inspiration for entering this business is its outstanding profiatility. All the collectors are the sole owner of the business and are operating in their own piece of land with the average operating land area of 1,120 square meters. Average daily cashflow of these collectors is 74,384 baht/day. These capitals are partly

borrowed. The procurement cost is 0.72 baht/kg. The business operates 8 hours/day with 3 personal. The main operating equipments are sclaes and baskets.

Most of collectors receive price information of cup lump and crumb rubber via mobile phones. Such information are derived by refering to the prices sold at processing factories and larger collectors in the area. All collectors buy cup lump and crumb rubber at an average of 2,107 kg/day from 20 farmers/day. Moreover, some collectors also buy cup lump and crumb rubber at an average of 3,216 kg/day from 2 smaller collectors/day. For the quality check before buying, the collectors examine moisture content and contaminants remain in cup lump and crumb rubber. The collectors pay with cash for all transactions directly to farmers.

Most collectors use a pick-up truck for transportation. The collectors sell collected cup lump and crumb rubber to processing factories and larger colletors in the area. The average transporting distance for selling is 28 km with an average cost of 1,046 baht/time. Criteria the collectors used to determine where to sell the cup lumb and crumb rubber are; the closer distance is to the buyers, the buyers' offering prices be not lower than other buyers, and the buyers' financial security. The collectors receive payment through 3 channels; bank transfer, chashier cheque, and cash. In regard to business strategy, most collectors are largely buying at fair prices; they would visit farmers' plantation and buy directly from within the area; and they have recorded their incomes-expenses regarding cup lump and crumb rubber transactions manually.

The main problems and obstacles in operating this business are; recent economy are in recession, cup lump and crumb rubber's prices often fluctuate, and the market is very competitive. To handle the situation, most collectors aim to procure only good quality cup lump and crumb rubber in order to prevent the processing factories/ and/or larger collectors from pushing down the price. Also, the collectors aim to always follow news regarding price information.

กิตติกรรมประกาศ

ผลงานวิจัยนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาอย่างสูง การสละเวลาอันมีค่า และการให้คำแนะนำปรึกษาในกระบวนการวิจัยอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จากรองศาสตราจารย์ ดร.สุทธัญญา ทองรักษ์ อาจารย์ที่ปรึกษา ด้วยความเอาใจใส่อย่างยิ่ง ผู้วิจัยตระหนักถึงความตั้งใจจริงและความทุ่มเทของอาจารย์ ขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ ทั้งใคร่ขอขอบพระคุณ ดร.อรอนงค์ ทองพิชัย และ อาจารย์ไชยยะ กงมณี กรรมการสอบสวนนิพนธ์ที่ได้กรุณาชี้แนะสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เขียน ตลอดจนตรวจสอบข้อผิดพลาดต่าง ๆ ของงานวิจัย ทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากขึ้น

นอกจากคณาจารย์ทั้ง 3 ท่านแล้ว ผู้วิจัยขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ประจำหลักสูตร การจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่อำนวยความสะดวกในการเรียนการสอนมาโดยตลอด และการวิจัยครั้งนี้จะประสบผลสำเร็จล่วงไม่ได้ หากไม่ได้รับความอนุเคราะห์ และเสียสละเวลาในการให้ข้อมูลต่าง ๆ จากผู้ตอบแบบสอบถาม ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณทุกท่าน

สำหรับบุคคลที่สำคัญยิ่งและจะขาดเสียมิได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และครอบครัว ที่คอยเป็นกำลังใจมาโดยตลอดระยะเวลาในการศึกษา จนกระทั่งงานวิจัยครั้งนี้สำเร็จไปได้ด้วยดี สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณเพื่อนร่วมชั้นเรียน (MAB 15) ที่ได้ให้ความช่วยเหลือ และเป็นกำลังใจแก่ผู้วิจัยเสมอมา รวมทั้งมิตรภาพที่ดีที่เกิดขึ้น ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า คุณค่าและเป็นประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่บุพการี คณาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่าน ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

ประสิทธิ์พร สมุหเสณีโต

กรกฎาคม 2558

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
Abstract	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความสำคัญและที่มาของการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3 ขอบเขตการวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 การตรวจสอบเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 องค์ความรู้ทั่วไปและการตลาดอย่างก้าวหน้าด้วยและเศษซาก	5
2.2 แนวคิดหลักทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	10
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
บทที่ 3 วิธีวิจัย	
3.1 ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล	24
3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	26
บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล	
4.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมอย่างก้าวหน้าด้วยและเศษซาก	28
4.2 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมอย่างก้าวหน้าด้วยและเศษซาก	34
4.3 การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมอย่างก้าวหน้าด้วยและเศษซาก	40
4.4 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมอย่างก้าวหน้าด้วยและเศษซาก	56

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	58
5.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	61
5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	62
บรรณานุกรม	63
ภาคผนวก	66
ประวัติผู้เขียน	75

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรในพื้นที่ศึกษา	25
ตารางที่ 4.1 ลักษณะทางสังคมของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	29
ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	32
ตารางที่ 4.3 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	35
ตารางที่ 4.4 การจัดการการซื้อขายสินค้าของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	41
ตารางที่ 4.5 การจัดการการจำหน่ายสินค้าของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	49
ตารางที่ 4.6 รูปแบบกลยุทธ์การค้าเงินธุรกิจและการจัดการข้อมูลของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	53
ตารางที่ 4.7 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและการแก้ไขของผู้รวบรวมซากกิ้งกือและเศษซาก	56

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1	โครงสร้างการผลิตและวิธีการตลาดยางในพื้นที่ภาคใต้ตอนกลาง
ภาพที่ 3.1	กรอบแนวคิดในการดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
ภาพที่ 4.1	สถานที่และพื้นที่ดำเนินการ
ภาพที่ 4.2	การคัดเกรดยางก้อนถ้วยโดยใช้สายตา
ภาพที่ 4.3	กิจกรรมการดำเนินธุรกิจโดยสรุป

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของการวิจัย

ยางพาราเป็นพืชที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจประเทศไทย สร้างรายได้ให้แก่ประเทศจากการส่งออกเป็นลำดับต้น ๆ อีกทั้งยังเป็นการกระจายรายได้ให้แก่เกษตรกรที่มีอาชีพทำสวนยางพารา ส่งผลให้เนื้อที่การปลูกยางพาราของไทยเพิ่มสูงขึ้นทุกปี จากสถานการณ์การผลิตยางของไทยในปี 2555 มีพื้นที่กรีดยางพารา 15.60 ล้านไร่ ให้ผลผลิต 4.09 เมตริกตัน จนถึงปี 2557 มีพื้นที่กรีดยางพาราเพิ่มขึ้นเป็น 17.40 ล้านไร่ ให้ผลผลิต 4.58 เมตริกตัน (สถาบันวิจัยยาง, 2557ก) ส่งผลให้ประเทศไทยเป็นประเทศที่ผลิตยางธรรมชาติได้เป็นอันดับหนึ่งของโลกในปี 2555 คือ 3.52 ล้านตัน รองลงมาคือ ประเทศอินโดนีเซีย 3.09 ล้านตัน ประเทศมาเลเซีย 0.99 ล้านตัน ประเทศอินเดีย 0.89 ล้านตัน และประเทศจีน 0.71 ล้านตัน และยังเป็นผู้ส่งออกอันดับหนึ่งอีกด้วย โดยมีมูลค่าการส่งออกยางดิบ 261,045 ล้านบาท (สถาบันวิจัยยาง, 2557ข) จัดได้ว่ายางพาราเป็นแหล่งสร้างรายได้เงินตราต่างประเทศ ช่วยสร้างความมั่นคงด้านเศรษฐกิจของไทยได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ ผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพารา เช่น พ่อค้าคนกลางซึ่งรวบรวมสินค้าในแต่ละระดับรวมถึงโรงงานแปรรูปยางพาราอีกด้วย

ภาคใต้เป็นพื้นที่ที่ปลูกยางพารามากที่สุดในปี 2557 มีเนื้อที่เก็บเกี่ยว 11.84 ล้านไร่ รองลงมา คือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2.90 ล้านไร่ ภาคกลาง 2.07 ล้านไร่ และภาคเหนือ 0.59 ล้านไร่ตามลำดับ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2557) ในพื้นที่ 11.84 ล้านไร่ของพื้นที่เก็บเกี่ยวของภาคใต้นั้น จังหวัดนครศรีธรรมราช มีเนื้อที่เก็บเกี่ยวอยู่ที่ 1.56 ล้านไร่ เป็นอันดับสามรองจาก จังหวัด สุราษฎร์ธานี และจังหวัดสงขลา คิดเป็นร้อยละ 13.14 ของพื้นที่เก็บเกี่ยวทั้งหมดในภาคใต้

ยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตยางแท่ง แต่การผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยางของประเทศไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีคุณภาพมากพอ มักจะมีปัญหาความชื้นของยางก้อนถ้วย และปัญหาสิ่งเจือปน ซึ่งเป็นผลทำให้คุณภาพของยางก้อนถ้วยและเศษยางด้อยลงไป (สำนักงานตลาดกลางยางพาราหนองคาย, 2557) เมื่อนำไปขายกับทางผู้รวบรวมในพื้นที่ก็จะถูกกำหนดราคาตามคุณภาพของยางก้อนถ้วยและเศษยางนั้น ๆ ในขณะเดียวกันผู้รวบรวมในพื้นที่ที่มีปัญหาการจัดการเก็บรวบรวมเสียส่วนใหญ่ เช่น

พื้นที่รับซื้อสกรปรกทำให้ยางก้อนถ้วยและเศษยางสกรปรกตามไปด้วย การไม่คัดแยกเกรดของยางก้อนถ้วยผสมปนเปกันไป เก็บสินค้าไว้นานเกินไป เมื่อนำไปส่งให้ผู้รวบรวมรายที่ใหญ่กว่าหรือส่งให้ทางโรงงานก็จะถูกตัดราคาอีกทอดหนึ่ง อีกทั้งยังมีผลกระทบต่อ โรงงานยางแท่ง เพราะถ้าหากวัตถุดิบมีความสกรปรกทางโรงงานก็ต้องทำให้ยางก้อนถ้วยและเศษยางนั้นผ่านกระบวนการคัดแยกสิ่งสกรปรกออกเสียก่อนที่จะนำไปผลิตได้ ทำให้เกิดต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น ต้นทุนเหล่านั้นก็จะถูกผลักดันมาที่ผู้รวบรวม และผู้รวบรวมก็จะผลักไปเป็นของเกษตรกรอีกที่คงที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

จังหวัดนครศรีธรรมราชมีพื้นที่ปลูกยางของเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร ในปี 2554 เป็นจำนวน 1,468,559 ไร่ และมีพื้นที่เก็บเกี่ยว 1,052,288 ไร่ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2554) จนมาถึงปี 2557 มีพื้นที่ปลูกยางเพิ่มขึ้นเป็น 1,615,986 ไร่ และมีพื้นที่เก็บเกี่ยว 1,561,401 ไร่ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2557ก) จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของเนื้อที่ปลูกยางพาราของจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่งผลให้เกิดพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวมสินค้าเพิ่มมากขึ้นเป็นเงาตามตัว เช่นเดียวกับ ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นและมีแนวโน้มแข่งขันกันมากขึ้น ผู้รวบรวมแต่ละรายจะมีปริมาณของยางก้อนถ้วยและเศษยางจะมากหรือน้อยในแต่ละรายก็ขึ้นอยู่กับจำนวนพื้นที่รวบรวมยาง สถานที่รับซื้อและปริมาณยางก้อนถ้วยและเศษยาง เงินทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจ และขนาดของเครือข่ายธุรกิจ เป็นต้น จึงเป็นเหตุผลสำคัญในการศึกษาครั้งนี้

อำเภอทุ่งสงเป็นอำเภอที่มีพื้นที่ปลูกยาง และพื้นที่เก็บเกี่ยวในจังหวัดนครศรีธรรมราชมากเป็นอันดับ 1 โดยมีพื้นที่ปลูกยางจำนวน 177,266 ไร่ และมีพื้นที่เก็บเกี่ยว 174,862 ไร่ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2557ข) และเป็นพื้นที่ที่มีผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางอยู่ในทุกระดับตั้งแต่ ผู้รวบรวมระดับท้องถิ่น ระดับตำบล ระดับอำเภอ และมีผู้แปรรูปวัตถุดิบหรือ โรงงานแปรรูปยางพารา

ดังนั้นการศึกษาดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช มีขึ้นเพื่อตอบคำถามที่ว่า การดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในพื้นที่มีลักษณะอย่างไร การจัดการการตลาดของธุรกิจ และองค์ประกอบของการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างไร ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขมีอะไรบ้าง ผู้รวบรวมได้จัดการกับปัญหานั้น ๆ อย่างไร องค์ความรู้ที่ได้ศึกษามานั้นจะเป็นประโยชน์ต่อผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง โรงงานแปรรูปยางพารา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการที่ทราบถึงปัญหา เพื่อจะได้หาแนวทางแก้ไขปัญหานั้น ๆ ร่วมกัน และเป็นไปในแนวทางเดียวกัน เพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจในพื้นที่ ซึ่งนำมาสู่ความมั่นคง

ของชุมชนอย่างยั่งยืน อีกทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดการการตลาดของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางนั้นยังมีน้อยมาก

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษา เรื่องการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์ ดังนี้

- 1) เพื่อศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช
- 2) เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในพื้นที่ศึกษา
- 3) เพื่อศึกษาการจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในพื้นที่ศึกษา
- 4) เพื่อศึกษาปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในพื้นที่ศึกษา

1.3 ขอบเขตการวิจัย

การศึกษานี้ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตด้านพื้นที่ศึกษา ประชากร ด้านเนื้อหา และระยะเวลาในการเก็บข้อมูล ไว้ดังนี้

1) พื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษาในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ผู้วิจัยจะงศึกษาในตำบลที่มีพื้นที่ปลูกยางพารามากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ตำบลเขาขาว ตำบลที่วัง และตำบลเขาโร ตามลำดับ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2557ค) และในเทศบาลเมืองทุ่งสงซึ่งเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการวิจัยมากที่สุด เพราะมีผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางอยู่ทุกระดับตั้งแต่ รายย่อยจนถึงรายใหญ่รวมถึงโรงงานแปรรูปยางแท่ง

2) ประชากร

ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางทุกระดับตั้งแต่ รายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ ในตำบลเขาขาว ตำบลที่วัง ตำบลเขาโร และเทศบาลเมืองทุ่งสง ซึ่งจากการตรวจสอบเบื้องต้นมีจำนวนผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางจำนวน 27 ราย

3) ด้านเนื้อหา

เน้นศึกษาลักษณะทั่วไปทางธุรกิจ เช่น ประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ เหตุจูงใจในการประกอบธุรกิจ แหล่งเงินทุน เงินทุนหมุนเวียน ต้นทุนในการซื้อและขายสินค้า เป็นต้น และการจัดการการตลาดของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ตามแนวคิดการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix 4Ps) หลักหน้าที่ทางการตลาด (Marketing Functions) เช่น การซื้อ การขาย การเก็บรักษา การขนส่ง การกำหนดมาตรฐานและการจัดระดับคุณภาพ การเงิน การจัดการข้อมูลสารสนเทศทางการตลาด และหลักการบริหาร (4M)

4) ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนมีนาคม – พฤษภาคม 2558

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ผู้ประกอบธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง จะสามารถใช้เป็นแนวทางในการจัดการธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์เพื่อพัฒนาธุรกิจ และการจัดการการตลาดได้อย่างเหมาะสม ทั้งผู้ประกอบการรายใหม่หรือผู้ประกอบการที่ยังดำเนินธุรกิจอยู่ และเกษตรกรชาวสวนยางพารา
- 2) ผู้ประกอบการ โรงยางแปรรูปยางแท่ง สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจ โดยเฉพาะการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อทำการผลิตสินค้า
- 3) หน่วยงานภาครัฐ ที่เกี่ยวข้อง เช่น องค์การสวนยาง สถาบันวิจัยยาง กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง สามารถนำผลการศึกษาไปใช้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหา และพัฒนาอุตสาหกรรมยางพาราของไทยให้เจริญก้าวหน้าในอนาคต

บทที่ 2

การตรวจสอบเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากวารสาร งานวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ หนังสือ รวมทั้งการสืบค้นจากเครือข่ายทางอินเทอร์เน็ต เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการศึกษา โดยแบ่งกลุ่มหัวข้อในการตรวจสอบเอกสารออกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย

ส่วนที่ 1 องค์ความรู้ทั่วไปและการตลาดยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ส่วนที่ 2 แนวคิดในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนที่ 3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 องค์ความรู้ทั่วไปและการตลาดยางก้อนถ้วยและเศษยาง

องค์ความรู้ทั่วไปและการตลาดยางก้อนถ้วยและเศษยางมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1.1 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับยางก้อนถ้วยและเศษยาง

สำหรับความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับยางก้อนถ้วยและเศษยาง ประกอบด้วย ยางก้อนถ้วย องค์ประกอบของยางก้อนถ้วย คุณสมบัติของยางก้อนถ้วย และเศษยาง

1) ยางก้อนถ้วย องค์ประกอบของยางก้อนถ้วย และคุณสมบัติของยางก้อนถ้วย

(1) ยางก้อนถ้วย

ยางก้อนถ้วย หมายถึง ยางที่จับตัวในถ้วยรองรับน้ำยาง โดยใช้กรดอินทรีย์ เช่น กรดฟอร์มิกหรือกรดอะซิติกจับตัว มีน้ำหนักประมาณ 80 – 600 กรัม มีขนาดแตกต่างกันไป ตามการผลิตของเกษตรกรแต่จะต้องเป็นยางที่ปราศจากสิ่งปลอมปน และไม่มีกลิ่นบูดเน่า (สถาบันวิจัยยาง, 2555)

(2) องค์ประกอบของยางก้อนถ้วย

องค์ประกอบของยางก้อนถ้วยนั้น คือ องค์ประกอบของน้ำยางสดที่แข็งตัวจับกันเป็นก้อนนั่นเอง โดยน้ำยางสดเป็นสารแขวนลอยของอนุภาคยางในของเหลวที่เรียกว่า ซีรัม (Serum) สามารถจำแนกได้ ออกเป็น 2 ส่วนสำคัญ คือ ส่วนที่เป็นเนื้อยาง และส่วนที่ไม่ใช่เนื้อยาง (สถาบันวิจัยยาง, 2550) ดังนี้

(2.1) ส่วนที่เป็นเนื้อยาง เฉลี่ยประมาณ 35% ในเนื้อยางแห้ง (Dry Rubber Content: DRC) ประกอบด้วย ยาง และส่วนที่เป็นเจล ดังนี้

- ยาง (Hydrocarbon) ประมาณ 86% อนุภาคของยางจะแขวนลอยในน้ำซึ่งประกอบด้วย สารพวกไฮโดรคาร์บอนมีชื่อโครงสร้างทางเคมีว่า ซิส 1,4 โพลีไอโซพรีน (Cis-1,4 Polyisoprene) มีความหนาแน่น 0.92 กรัมต่อ ลบ.ซม. รูปร่าง อนุภาคยาง 1 มิลลิเมตร ภายในอนุภาคจะประกอบด้วย โครงสร้างโมเลกุลยางมากมาย ส่วนเนื้อยางแข็งไฮโดรคาร์บอน ประกอบด้วย 2 ส่วนที่มีพฤติกรรมละลายในตัวทำละลายที่ต่างกัน คือ ส่วนที่ละลายในตัวทำละลาย (Sol Fraction) และส่วนที่ไม่ละลายในตัวทำละลาย (Gel Fraction)

- ส่วนที่เป็นเจล (Gel Fraction) ปริมาณเจลจะลดลง เมื่อสัมประสิทธิ์การแพร่ของตัวทำละลายในยางเพิ่มขึ้น และปริมาณเจลยังขึ้นกับปริมาณไนโตรเจนอีกด้วย ส่วนที่เป็นเจลประกอบด้วย น้ำ (กระจายอยู่ใน Hydrocarbon) 10% สารพวกไขมัน 3% และสารพวกโปรตีน 1%

(2.2) ส่วนที่ไม่ใช่เนื้อยาง ประมาณ 65% ประกอบด้วย ส่วนที่เป็นน้ำหรือที่เรียกว่า ซีรัม (Serum) ประมาณ 55% และส่วนของลูตอยด์ (Lutoid) และสารอื่น ๆ ประมาณ 10%

(3) คุณสมบัติของยางก้อนถ้วย

คุณสมบัติของยางก้อนถ้วยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้ (สถาบันวิจัยยาง, 2555)

(3.1) เป็นยางก้อนที่เกิดจากการจับตัวของน้ำยางสดด้วยกรดอินทรีย์ เช่น กรดฟอร์มิคหรือกรดอะซิติก โดยมีลักษณะรูปร่างเหมือนถ้วยรองรับน้ำยาง

(3.2) ยางก้อนถ้วยคุณภาพดี ภายในและภายนอกก้อนต้องปราศจากสิ่งเจือปนหรือสิ่งปลอมปน เช่น ขี้เปลือก เศษยาง เปลือกไม้ หิน ดิน ทราย หรือวัสดุปลอมปนใด ๆ

(3.3) ยางก้อนถ้วยคุณภาพดี ควรมีน้ำหนัก 80 - 600 กรัม

(3.4) ยางก้อนถ้วยคุณภาพดี ควรมีสีขาวจนถึงสีน้ำตาลอ่อน

(3.5) ยางก้อนถ้วยคุณภาพดี ควรมีความชื้นระหว่าง 40 – 50 %

2) เศษยาง

เศษยาง หมายถึง ยางส่วนที่เหลือจากการกรีดยางและเก็บน้ำยางของเกษตรกร เช่น ยางก้อนถ้วย ยางก้อน ยางเส้นรอยกรีด และอื่น ๆ หรือที่ปะปนกับสิ่งสกปรก ประกอบด้วย ทราย ดินกรวด ก้อนหิน เศษเหล็ก เศษไม้ พลาสติก เชือกฟาง กระสอบปุย ยางเหนียวเยิ้ม และยางตาย เป็นต้น (สถาบันวิจัยยาง, 2553)

2.1.2 การตลาดยางก้อนถ้วยและเศษยาง

การตลาดยางพาราประกอบด้วย ผู้ขาย คือ เกษตรกรชาวสวนยางพาราหรือเจ้าของสวนยางพารา ส่วนผู้ซื้อ ได้แก่ ผู้รวบรวมยางระดับต่างๆ ตั้งแต่ ผู้รวบรวมยางระดับท้องถิ่นหรือหมู่บ้าน ผู้รวบรวมยางระดับตำบล ผู้รวบรวมยางระดับอำเภอ ผู้รวบรวมยางระดับจังหวัด โรงงานแปรรูปยาง และผู้ส่งออกยางพารา

การตลาดยางพาราเริ่มต้นที่ชาวสวนยางผลิตยางในรูปแบบต่าง ๆ ขายเป็นผู้รวบรวมในระดับหมู่บ้านและตำบล หรือขายโดยตรงให้กับผู้รวบรวมในควำอำเภอ ถ้าหากมีปริมาณในการรวบรวมมากพอจากนั้นก็ขายต่อไปให้กับโรงงานแปรรูป และผู้ส่งออกยางพาราต่อไป

สวนยางพาราส่วนใหญ่กระจายอยู่ในภาคใต้ประมาณร้อยละ 68 ที่เหลือร้อยละ 32 อยู่ในภาคตะวันออก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคเหนือ เกษตรกรชาวสวนยางพาราร้อยละ 56.77 ผลิตยางในรูปแบบ ยางแผ่นดิบ อีกร้อยละ 29.23 ผลิตยางในรูปแบบ ยางก้อนถ้วย (Cup Lump) หรือเศษยาง ซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิตยางแท่ง และเพียงร้อยละ 14 ผลิตยางในรูปแบบของน้ำยางสด (อัญญาณี มั่นคง และคณะ, 2556)

1) ระดับต่าง ๆ ของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

(1) ผู้รวบรวมยางระดับท้องถิ่น คือ พ่อค้าเร่หรือพ่อค้าในหมู่บ้าน ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรรายเล็กเป็นส่วนใหญ่ โดยจะมีบทบาทสำคัญในการขนส่งผลผลิตของเกษตรกรในท้องถิ่นที่มีการคมนาคมไม่สะดวก อยู่ห่างไกลชุมชน และยังเป็นการลดต้นทุนในการขนส่งของเกษตรกรด้วย เพราะเนื่องจากผลผลิตของเกษตรกรรายเล็กจะไม่คุ้มกับค่าขนส่ง ทำให้เป็นช่องทางของผู้รวบรวมเหล่านี้ โดยส่วนใหญ่จะนำรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ไปรับซื้อถึงในสวนยางพารา

(2) ผู้รวบรวมยางระดับตำบล คือ ผู้รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง และรวบรวมต่อจากผู้รวบรวมระดับท้องถิ่นอีกทอดหนึ่ง เพราะเป็นผู้รวบรวมที่มีอิทธิพลในด้านการเข้าถึงข้อมูลราคามากกว่า และมีปริมาณผลผลิตในการขายแต่ละครั้งมากกว่าผู้รวบรวมระดับท้องถิ่นจึงทำให้มีอำนาจต่อรองกับพ่อค้าในเมืองมากกว่า

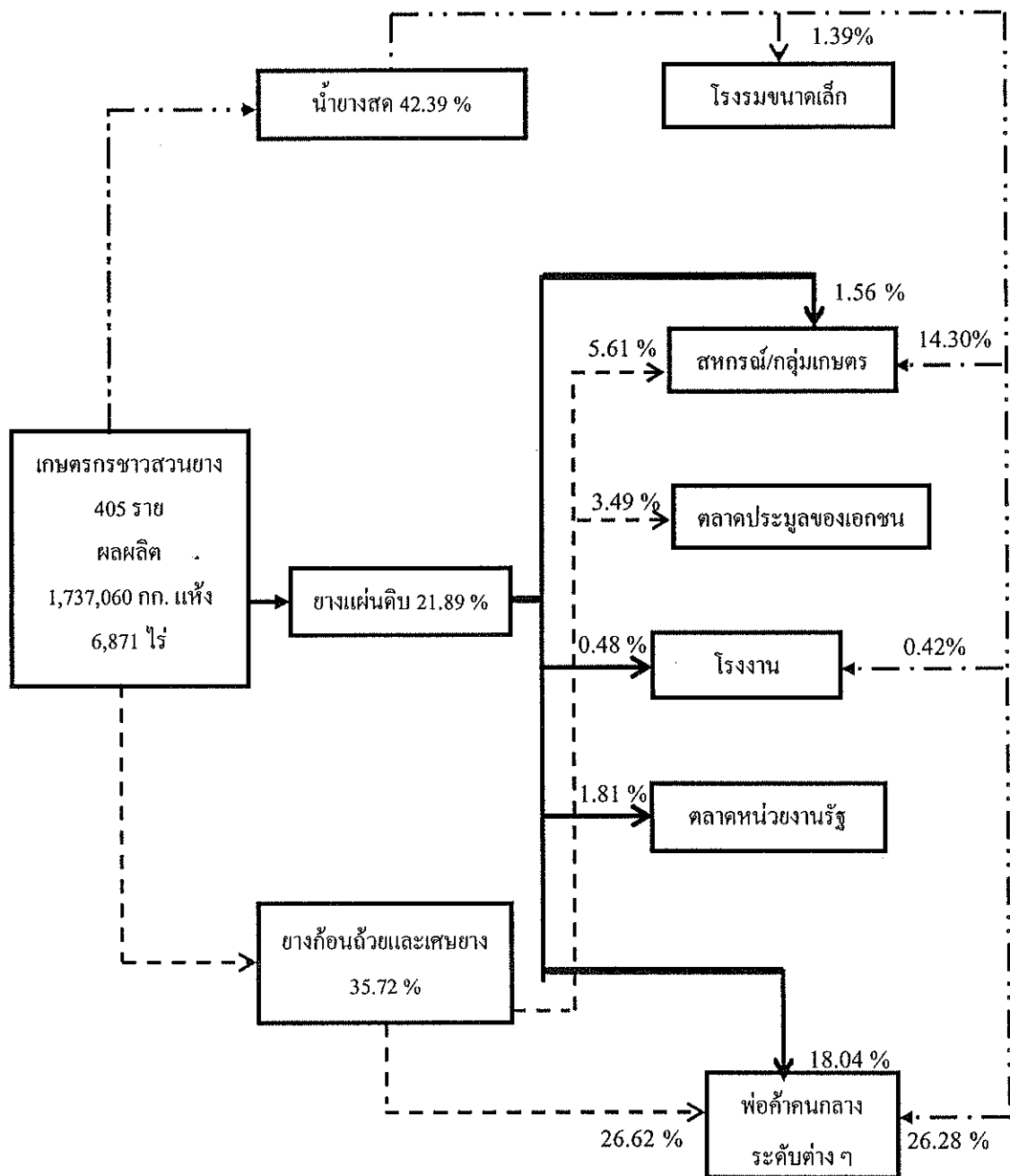
(3) ผู้รวบรวมยางระดับอำเภอ หรือผู้รวบรวมที่อยู่ในตัวอำเภอ ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง หรือรวบรวมจากผู้รวบรวมระดับท้องถิ่น และระดับตำบล เพื่อนำไปขายต่อไปให้ผู้รวบรวมระดับจังหวัด หรือโรงงานแปรรูปต่อไป

(4) ผู้รวบรวมยางระดับจังหวัด เป็นผู้รวบรวมที่มีลักษณะเช่นเดียวกับผู้รวบรวมระดับอำเภอ แต่มีขนาดใหญ่กว่า ค่อนข้างเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป มีปริมาณรับซื้อที่มาก และมีการขายให้แก่โรงงานแปรรูปทุกวัน ในบางรายอาจมีโรงงานแปรรูปเป็นของตัวเอง

(5) โรงงานแปรรูปหรือผู้ส่งออกยางพารา จะพึ่งพาพ่อค้าคนกลางที่มีความสามารถรวบรวมผลผลิตได้ในปริมาณมาก ๆ และสม่ำเสมอ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้รวบรวมระดับอำเภอใหญ่ ๆ หรือผู้รวบรวมระดับจังหวัด โดยมีลักษณะการนำส่งประจำ ใช้รถบรรทุกขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ คือ รด 6 ล้อขึ้นไปในการขนส่ง

2) ช่องทางการขายผลผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ช่องทางการขายผลผลิตยางพาราภาคใต้ตอนกลาง ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช กระบี่ และพังงา มี 3 รูปแบบ คือ 1) ผลผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยางร้อยละ 35.72 จะถูกขายให้พ่อค้าคนกลางระดับต่าง ๆ ในตลาดมากที่สุด ได้แก่ พ่อค้าเร่ พ่อค้าระดับหมู่บ้านหรือระดับตำบล และพ่อค้าระดับอำเภอหรือจังหวัด อีกทั้งยังมีการขายผ่านสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร และขายไปยังตลาดเอกชนที่มีพ่อค้าเข้ามาประมูล 2) ผลผลิตยางแผ่นดิบร้อยละ 21.89 จะถูกขายผ่านพ่อค้าคนกลางในตลาดมากที่สุด ซึ่งประกอบด้วย ระดับพ่อค้าเร่ พ่อค้าระดับหมู่บ้านหรือตำบล และพ่อค้าระดับอำเภอหรือจังหวัด โดยมีการขายผ่านตลาดหน่วยงานของรัฐ ขายผ่านสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร และขายตรงให้โรงงานแปรรูป และ 3) ผลผลิตน้ำยางสดร้อยละ 42.39 จะถูกขายผ่านพ่อค้าคนกลางตามจุดรับซื้อน้ำยางในพื้นที่เป็นส่วนใหญ่ รองลงมาขายผ่านสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร การขายเข้าโรงรมขนาดเล็ก และขายตรงเข้าโรงงาน (ภาพที่ 2.1)



ภาพที่ 2.1 โครงสร้างการผลิตและวิธีการตลาดยางในพื้นที่ภาคใต้ตอนกลาง

ที่มา : อัญญาณี มั่นคง และคณะ, 2556

2.2 แนวคิดหลักทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดหลักทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ประกอบด้วย แนวคิดเกี่ยวกับ การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix 4Ps) หลักการบริหาร 4M และหน้าที่ทางการตลาด (Marketing Function) โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.2.1 การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด

ฟิลลิป คอตเลอร์ (2547) ได้ให้ความหมายของการตลาดในเชิงการจัดการ หมายถึง กระบวนการวางแผน และปฏิบัติโดยอาศัยแนวคิด การกำหนดราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างสรรค์ให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่สามารถสนองความต้องการของบุคคล และบรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจ คำว่า “การตลาด” มีผู้รู้ได้ให้ความหมายไว้หลายอย่าง แต่ก็สรุปได้ตรงกันว่า หมายถึงกิจกรรมการตอบสนองความต้องการของมนุษย์ ด้วยเหตุนี้ นักการตลาดจึงต้องศึกษาความต้องการของมนุษย์เป็นอันดับแรก แล้วค่อยผลิตสินค้าและการบริการออกมาสนองความต้องการนั้นภายหลัง

1) ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์เป็นกลุ่มของสิ่งที่มีตัวตน และไม่มีตัวตนที่สามารถตอบสนองความพอใจของผู้ซื้อ ซึ่งอาจรวมถึงบรรจุภัณฑ์ ราคา คุณภาพ และตราสินค้า ตลอดจนบริการ และชื่อเสียงของผู้ขาย ระดับผลิตภัณฑ์ 5 ระดับเป็นคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ 5 ระดับ ในแต่ละระดับจะสร้างคุณค่าแก่ลูกค้า เรียกว่าเป็นลำดับขั้นตอนของคุณค่าสำหรับลูกค้า ซึ่งระดับผลิตภัณฑ์ 5 ระดับ แบ่งได้ดังนี้

(1) ประโยชน์หลัก (Core Benefit) หมายถึง ประโยชน์พื้นฐานของผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคได้รับจากการซื้อสินค้าโดยตรง

(2) รูปลักษณ์ผลิตภัณฑ์ (Tangible Product) หมายถึง ลักษณะทางกายภาพที่ผู้บริโภคสามารถสัมผัสหรือรับรู้ได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่เสริมผลิตภัณฑ์ให้ทำหน้าที่ได้สมบูรณ์ขึ้นหรือเชิญชวนให้ใช้ยิ่งขึ้น โดยมีดังนี้ คุณภาพ รูปร่างลักษณะ รูปแบบ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า และลักษณะทางกายภาพอื่น

(3) ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง (Expected Product) หมายถึง ผลประโยชน์เพิ่มเติมหรือบริการที่ผู้ซื้อจะได้รับควบคู่กับการซื้อสินค้า ประกอบด้วยบริการก่อนและหลังการขาย ส่วนใหญ่บริษัทจะจัดผลิตภัณฑ์โดยมอบให้คนกลางในรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้ การติดตั้ง การขนส่ง การรับประกัน และการให้บริการอื่น ๆ

(4) ผลิตภัณฑ์ส่วนเพิ่ม (Augment Product) หรือผลิตภัณฑ์ควบ หมายถึง ประโยชน์เพิ่มเติมที่ลูกค้าได้รับโดยมิได้คาดหวังไว้ เช่น การรับประกัน การให้สินเชื่อ การให้บริการหลังการขาย และบริการอื่น ๆ

(5) ศักยภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (Potential Product) หมายถึง คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาไปเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าในอนาคต

2) ราคา (Price)

“ราคา” สำหรับผู้ซื้อแล้ว ย่อมหมายถึงมูลค่าที่กำหนดให้แก่สิ่งที่นำมาแลกเปลี่ยนกับผู้ขาย สิ่ง que ผู้ซื้อนำมาแลกเปลี่ยนคือ อำนาจซื้อ และสิ่งที่ผู้ซื้อได้ไปจากผู้ขายคือ ความพอใจหรืออรรถประโยชน์

อำนาจซื้อของผู้ซื้อขึ้นอยู่กับรายได้ เครดิต และความมั่งคั่งของผู้ซื้อเอง ไม่ได้ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ผู้ซื้อมีเท่านั้น ดังนั้น “ราคา” จึงไม่จำเป็นต้องหมายถึงจำนวนเงินที่ผู้ซื้อต้องชำระให้แก่ผู้ขายเสมอไป อาจเป็นทรัพย์สินใด ๆ ที่ผู้ซื้อนำมาแลกเปลี่ยนก็ได้

ในทัศนะของนักการตลาด ราคาเป็นตัวแปรเพียงตัวเดียวในส่วนประสมการตลาดที่ก่อให้เกิดรายได้เข้าองค์กร ตัวแปรอื่น ๆ ที่เหลือล้วนแต่ก่อให้เกิดต้นทุนก่อนทั้งสิ้น นอกจากนี้ราคายังเป็นตัวแปรที่ยืดหยุ่นที่สุด สามารถปรับปรุงได้ง่ายและรวดเร็วที่สุดเมื่อเทียบกับตัวแปรอื่น ๆ

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ในส่วนประสมทางการตลาด การจัดจำหน่ายจะมีความสำคัญต่อธุรกิจอย่างมาก เพราะระบบการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพจะทำให้ธุรกิจสามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้น เนื่องจากแม้ว่าจะใช้การณรงค์ โฆษณา และส่งเสริมการตลาดมากเพียงใด ถ้าสินค้านั้นไม่ได้มีการวางจำหน่ายก็จะไม่ไปถึงมือของผู้บริโภค ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องพิจารณาถึงช่องทางการจัดจำหน่ายควบคู่ไปด้วย

การจัดจำหน่ายประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

(1) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel) เป็นระบบที่ผลิตภัณฑ์ผ่านขั้นตอนการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ประกอบด้วย

(1.1) ช่องทางตรง (Direct Channel) ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งนำสินค้าและบริการส่งตรงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค

(1.2) ช่องทางอ้อม (Indirect Channels) เป็นช่องทางที่ผลิตภัณฑ์ต้องผ่านคนกลาง ก่อนที่จะถึงผู้บริโภค เช่น ตัวแทน (Agents) นายหน้า (Brokers) ผู้ค้าส่ง (Wholesalers) และผู้ค้าปลีก (Retailers)

(2) การกระจายตัวสินค้า (Physical Distribution) เป็นการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังแหล่งของผู้บริโภค ซึ่งจะต้องมีงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การเก็บรักษาสินค้า และการบริหารสินค้าคงเหลือ

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดเป็นการสื่อสารทางการตลาดเพื่อแจ้งข่าวสาร เพื่อดึงใจให้เกิดพฤติกรรม การซื้อ เป็นการเตือนความทรงจำของผู้บริโภคเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ขององค์กร ตลอดจนจินตภาพ เจตภาพ และกิจกรรมที่องค์กรทำเพื่อประโยชน์ส่วนรวมของชุมชนหรือสังคม

เครื่องมือที่นักการตลาดนำมาใช้ในการสื่อสาร แบ่งออกเป็น 4 ประเภทใหญ่ ๆ คือ การโฆษณา (Advertising) การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) การขายโดยบุคคล (Personal Selling) และการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

2.2.2 หลักการบริหาร 4M

การบริหารจัดการเกี่ยวกับองค์กรจำเป็นต้องอาศัยปัจจัยหรือทรัพยากรในการบริหารจัดการ เพราะการบริหารจะบรรลุเป้าหมายได้นั้นต้องอาศัยบุคลากรที่มีคุณภาพและมีปริมาณเพียงพอ ต้องได้รับงบประมาณสนับสนุนการดำเนินงาน ต้องมีวัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสมกับความต้องการ และมีระบบการจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพเพื่อใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยเรียกว่า 4M มีรายละเอียดดังนี้ (วรรณพร พุทธิภูมิพิทักษ์ และกาญจนา นินหวาง, 2554)

1) คน (Man)

คนเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุดในปัจจัยทั้งหมด เพราะคนเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญในกระบวนการบริหารงานให้ประสบผลสำเร็จ ซึ่งคนจะต้องมีความรู้ความสามารถ มีความรับผิดชอบต่องานที่ทำงาน และทำงานสอดคล้องกันกับองค์กรได้เป็นอย่างดี อีกทั้งเรื่องของการมีกำลังคนในจำนวนที่เพียงพอ สอดคล้องกับปริมาณงาน จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการคัดสรรบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ มีความกระตือรือร้นทุ่มเทที่จะปฏิบัติงานให้สำเร็จและมีความจงรักภักดีซื่อสัตย์ต่อธุรกิจ

2) เงิน (Money)

เงินเป็นปัจจัยสนับสนุนให้แผนงาน โครงการ หรือกิจกรรมขององค์กรดำเนินไปสู่วัตถุประสงค์ และเป้าหมายขององค์กรที่วางไว้ ในการบริหารธุรกิจนั้น การจัดการเงินทุนเป็นเรื่องที่สำคัญของผู้ประกอบการธุรกิจซึ่งจะต้องรู้ว่าการประกอบกิจการธุรกิจนั้นต้องการเงินทุนเท่าใด เงินทุนนั้นจะได้มา

จากไหน จะใช้เงินทุนอย่างไร และจะใช้เวลานานเท่าใดจึงจะเกิดผลกำไร ทั้งจะสามารถจ่ายเงินให้กับผู้ให้กู้ยืมหรือจ่ายผลตอบแทนให้กับต้นทุนได้อย่างไร

3) วัสดุอุปกรณ์ (Materials)

วัสดุอุปกรณ์เป็นเครื่องมืออุปกรณ์ในการปฏิบัติงานของคนในองค์กร ซึ่งจะต้องมีครบถ้วน ใช้งานได้ง่าย สะดวก มีคุณภาพ ทนสมัย และสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังต้องมีการบริหารการใช้ทรัพยากรขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพคุ้มค่ากับการลงทุนอีกด้วย

4) การจัดการ (Management)

การจัดการเป็นวิธีการดำเนินงานขององค์กรตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผล เช่น การวางแผนในการทำงาน ขั้นตอนการปฏิบัติงาน การบริหารงบประมาณให้สอดคล้องกับแผนงาน ซึ่งเป็นการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผน และบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้ขององค์กร

2.2.3 หน้าที่ทางการตลาด

การตลาดทำให้ผู้บริโภคมีผลิตภัณฑ์และบริการตอบสนองความต้องการในด้านเวลา (Time Utility) ด้านสถานที่ (Place Utility) และการเป็นเจ้าของ (Ownership Utility) ให้เกิดขึ้น ซึ่งถือได้ว่าการตลาดได้สร้างอรรถประโยชน์ต่าง ๆ โดยสามารถกระทำได้ผ่านหน้าที่ทางการตลาด 8 ประการ ดังนี้ (ภาวิณี กาญจนภา, 2554)

1) การซื้อ (Buying)

การซื้อจัดเป็นการทำหน้าที่ทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยน เพื่อสร้างความมั่นใจว่าลูกค้าจะมีสินค้าตอบสนองความต้องการอย่างเพียงพอในปริมาณที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งจะต้องพยายามทำความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้า และสามารถกำหนดได้ว่าลูกค้าจะทำการซื้อสินค้านั้นอย่างไร และเหตุผลที่ลูกค้าซื้อสินค้านั้นดังกล่าว อีกทั้งควรพยากรณ์ความต้องการของลูกค้า เพื่อสามารถคาดการณ์ถึงความต้องการ ความชอบ หรือรสนิยมของลูกค้าที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ผู้ค้าปลีกและคนกลางต้องพยายามแสวงหาสินค้าที่ดึงดูดใจ และตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

2) การขาย (Selling)

การขายเป็นการกระทำอีกหน้าที่หนึ่งทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยน โดยการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณา (Advertising) การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)

และการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) เพื่อนำเสนอสินค้าที่ตรงกับความต้องการ หรือความจำเป็นของลูกค้า

3) การขนส่ง (Transporting)

การขนส่งเป็นการกระทำหน้าที่ทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการกระจายสินค้าทางกายภาพ ที่สนองอรรถประโยชน์ทางด้านสถานที่แก่ลูกค้า โดยการเคลื่อนย้ายสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังสถานที่ที่ผู้ซื้อสะดวกที่จะซื้อสินค้าดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นทางบก ทางน้ำ หรือทางอากาศ ทั้งนี้การขนส่งจะต้องคำนึงถึงประสิทธิภาพการขนส่ง และประเภทของสินค้าว่าต้องการความเร่งรีบในการขนส่งเท่าใด

4) การเก็บรักษา (Storing)

การเก็บรักษาเป็นการกระทำหน้าที่ทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการคลังสินค้าที่ตอบสนองอรรถประโยชน์ทางด้านเวลา เพื่อเก็บรักษาสินค้าจนถึงเวลาที่ผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก หรือผู้แปรรูปจะนำสินค้านั้น ๆ ไปจำหน่ายหรือแปรรูปเมื่อเวลาที่ลูกค้าต้องการ อีกทั้งยังเป็นการช่วยรักษาระดับราคาของสินค้าให้สม่ำเสมอ ตลอดจนลดการเสียโอกาสจากปัญหาขาดแคลนสินค้า

5) การบรรจุภัณฑ์ (Packaging)

การบรรจุภัณฑ์เป็นการกระทำหน้าที่ทางการตลาดในด้านการออกแบบการสร้างสิ่งบรรจุ การห่อหุ้มผลิตภัณฑ์เพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพเรียบร้อย ป้องกันการแตกหักเสียหาย สูญหาย และการเสื่อมสภาพของสินค้าก่อนถึงมือลูกค้า

6) การกำหนดมาตรฐานและการจัดระดับคุณภาพ (Standardizing and Grading)

การกำหนดมาตรฐานและการจัดระดับคุณภาพเป็นการกระทำหน้าที่ทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดมาตรฐานควบคุม และจัดระดับคุณภาพของสินค้าในด้านต่าง ๆ เช่น ขนาด น้ำหนัก รูปร่าง คุณลักษณะ เป็นต้น เพื่อลดความจำเป็นของผู้ซื้อในการตรวจสอบแต่ละหน่วยของสินค้า ขณะทำการซื้อ ช่วยให้ผู้ซื้อตัดสินใจได้ง่าย สะดวก และรวดเร็วขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นการลดต้นทุนในการซื้อขาย เช่น ต้นทุนเกี่ยวกับการตรวจสอบสินค้า เป็นต้น

7) การดำเนินการให้ได้มาซึ่งข้อมูลสารสนเทศทางการตลาด (Securing Marketing Information)

ข้อมูลสารสนเทศทางการตลาดเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลข่าวสารทางการตลาด เกี่ยวกับลูกค้า และผู้ที่คาดว่าจะ是客户 คู่แข่งขัน และคนกลางที่อยู่ในช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อนำไปสนับสนุนการ

ตัดสินใจทางการตลาด การวางแผนการตลาด กำหนดกลยุทธ์ และกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

8) การรับภาระความเสี่ยงภัย (Risk Taking)

หน่วยธุรกิจต่าง ๆ ทั้งที่เป็นผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้แปรรูป ต่างกระทำหน้าที่ทางการตลาดในการรับภาระความเสี่ยงภัยที่อาจเกิดขึ้นจากการปรับเปลี่ยนพฤติกรรม และความต้องการของผู้บริโภค สินค้าอาจได้รับความเสียหายในระหว่างกระบวนการต่าง ๆ ทางการตลาด ซึ่งกิจการหลาย ๆ แห่งหันไปใช้บริการบริษัทประกันภัยเพื่อช่วยลดหรือกระจายความเสี่ยงภัยให้น้อยลงหรือใช้วิธีตกลงทำสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้า

9) การเงิน (Financing)

การเงินเป็นการกระทำหน้าที่ทางการตลาดในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อกับบุคคลต่าง ๆ ที่ทำการซื้อสินค้า ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปของผู้ผลิตให้สินเชื่อกับคนกลางที่อยู่ในช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้ค้าส่งให้สินเชื่อกับผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้าปลีกให้สินเชื่อกับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย อีกทั้งยังรวมถึงการจัดการสภาพคล่องทางการเงินของกิจการ ตลอดจนการเรียกเก็บหนี้จากลูกค้า

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กาญจนาภรณ์ มูลเมฆ (2549) ได้ศึกษากลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ระดับกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ 2) เปรียบเทียบกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบตามตัวแปรอายุ วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และขนาดของธุรกิจ และ 3) ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลาจำนวน 30 ราย ซึ่งมีรายชื่อในการเข้าร่วมประชุมยางแผ่นดิบตลาดกลางยางพาราหาดใหญ่ เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยได้ออกแบบขึ้นเอง โดยยึดแนวคิดตามทฤษฎีของ ไมเคิล อี. พอตเตอร์ ซึ่งแบ่งกลยุทธ์ออกเป็น 2 กลยุทธ์ คือ กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ และกลยุทธ์สร้างความแตกต่าง โดยจะแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ 1) แบบสอบถามทั่วไปเกี่ยวกับสถานะภาพของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา 2) แบบสอบถามทั่วไปเกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา โดยมีเกณฑ์การให้

คะแนนการตอบแบบสอบถามเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ตามแบบของ ลีเคิร์ท (Likert Scale) 5 ระดับ และ 3) แบบสอบถามปลายเปิดที่ต้องการทราบข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการใช้กลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา สถิติที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ จะใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS / 12 และใช้สถิติพื้นฐานในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษาพบว่า ระดับกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลามาใช้โดยภาพรวมอยู่ในระดับมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายกลยุทธ์ พบว่า กลยุทธ์ต้นทุนต่ำได้ถูกนำมาใช้มากที่สุด คือ การชะลอการขายยางเมื่อราคาค่ำ และการตรวจสอบราคากับคู่แข่งชั้น ตามลำดับ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญกับการนำกลยุทธ์ต้นทุนต่ำเข้ามามีบทบาทในการประกอบธุรกิจมากขึ้น ในส่วนของกลยุทธ์สร้างความแตกต่างที่ผู้ประกอบการนำมาใช้มากที่สุด คือ ท่าเลที่ตั้งมีความสะดวก การเอาใจใส่ในการบริหารงาน การให้บริการตามลำดับก่อนหลัง และความตรงต่อเวลาตามลำดับ ซึ่งชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการได้ให้ความสำคัญกับการนำกลยุทธ์สร้างความแตกต่างมาใช้ เพื่อให้ธุรกิจมีความโดดเด่นเหนือคู่แข่งชั้นให้มากที่สุด

ผลการเปรียบเทียบกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา ตามตัวแปร อายุ วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และขนาดของธุรกิจ พบว่า ผู้ประกอบการที่มีอายุต่างกัน จะมีการนำกลยุทธ์มาใช้โดยภาพรวมไม่ต่างกัน ชี้ให้เห็นว่า อายุไม่สามารถเป็นตัวชี้แนะและเป็นตัวกำหนดว่าผู้ประกอบการจะมีการนำกลยุทธ์มาใช้ที่แตกต่างกัน เช่นเดียวกับวุฒิการศึกษา แต่ในด้านประสบการณ์การทำงานพบว่า ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป จะมีแนวคิด วิธีการดำเนินธุรกิจ และการแก้ปัญหาได้มากกว่า จึงมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างมาใช้ ในส่วนของขนาดธุรกิจ ผู้ประกอบการจะนำกลยุทธ์มาใช้แตกต่างกัน เพราะยังธุรกิจมีขนาดใหญ่เท่าไรก็ต้องมีความจำเป็นในการนำกลยุทธ์มาใช้มากเท่านั้นเพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

ในด้านของข้อเสนอแนะเกี่ยวกับกลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัดสงขลา พบว่า ผู้ประกอบการมีข้อเสนอแนะ 2 ประการ คือ 1) กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ โดยธุรกิจต้องมีการควบคุมต้นทุนด้านต่าง ๆ อย่างเคร่งครัด เช่น ต้นทุนแรงงาน วัตถุดิบ และการตลาด ตลอดจนประสิทธิภาพการทำงาน การจัดซื้อ และอื่น ๆ เพื่อสร้างส่วนครองตลาดและทำกำไรสูงสุด 2) กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง โดยธุรกิจต้องสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันด้วยการสร้างผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่เหมือนใคร เพื่อให้เกิดคุณค่าสูงสุดในสายตาลูกค้า เช่น คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ การบริการหลังการขาย ภาพลักษณ์ที่พึง

ปรารถนา นวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ชื่อเสียงของกิจการ ความสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงการแข่งขันที่รุนแรง

วรทัย หนูขาว (2549) ได้ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสดในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สาเหตุของการเกิดกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด 2) กิจกรรมและรูปแบบขององค์กรของกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด และ 3) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิในการศึกษา โดยข้อมูลปฐมภูมิ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ 1) ข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด โดยเลือกแบบเฉพาะเจาะจง ในตำบลที่มีจำนวนกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสดสูงสุด 4 อันดับแรก คือ ตำบลทุ่งตำเสา ตำบลทุ่งใหญ่ ตำบลท่าข้าม และตำบลลุงซึ่งมีกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสดรวม 15 กลุ่ม โดยทำการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มด้วยวิธีสัมภาษณ์รายบุคคล ด้วยแบบสอบถามเชิงโครงสร้าง 2) ข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากเจ้าหน้าที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สกย.) จำนวน 3 ราย และเจ้าหน้าที่ชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทยจำกัด (ชสยท.) จำนวน 2 ราย โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ด้วยแบบสอบถามกึ่งโครงสร้าง ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา ในรูปแบบการแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้นำกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด เป็นเพศชายเสียส่วนใหญ่ มีอายุเฉลี่ย 51 ปี แต่คณะกรรมการและสมาชิกจะอยู่ในช่วงวัยหนุ่มสาวถึงวัยกลางคน ผู้นำกลุ่มส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 แต่ไม่ใช้ปัจจัยหลักที่ก่อให้เกิดอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม เนื่องจากผู้นำกลุ่มได้ผ่านการฝึกอบรมในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงาน ทางด้านอาชีพหลักของผู้นำกลุ่มส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกรสวนยางโดยตรง รวมถึงสมาชิกภายในกลุ่มด้วย สาเหตุหลักของการรวมกลุ่มกัน คือ ส่วนหนึ่งเกษตรกรชาวสวนยางหันมารวมกลุ่มเพื่อต้องการจัดพ่อค้าคนกลาง เพิ่มความสามารถในการต่อรอง ในขณะที่เดียวกันการบริหารงานเกิดความล้มเหลว สมาชิกจึงหันไปขายน้ำยางสดแก่พ่อค้าคนกลางเช่นเดิม ต่อมาหน่วยงานภาครัฐ เช่น สกย. และ ชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทยเข้ามาให้ความรู้มากยิ่งขึ้น เนื่องจากต้องการจัดพ่อค้าคนกลางให้หมดไป เพื่อให้เกษตรกรได้รับราคาที่ยุติธรรมมากขึ้น ส่งผลให้การรวมกลุ่มมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด มีระยะการดำเนินงานเฉลี่ย 6 ปี จะมีการกำหนดระเบียบปฏิบัติ และโครงสร้างการ

บริหารของกลุ่มที่ชัดเจน สมาชิกจะช่วยกันทำงานภายในกลุ่ม โดยมีการแบ่งหน้าที่ชัดเจน มีการประชุม คณะกรรมการปีละ 3-4 ครั้ง และประชุมสมาชิกภายในกลุ่มปีละ 1-2 ครั้ง

กลุ่มทุกกลุ่มจะมีการซื้อน้ำยางสดทุกวัน ไม่มีวันหยุด ขนาดของกลุ่มส่วนใหญ่จะเป็นขนาดกลาง โดยมียอดขายปีละ 17.25 ล้านบาทต่อปี จะมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่โรงงาน โดยการขายผ่านในนามของ หสยท. ซึ่งในกรณีนี้จะไม่มีการเก็บภาษี ณ ที่จ่ายร้อยละ 0.5 ของยอดขาย ส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น

ปัญหาในด้านบุคลากรส่วนใหญ่อยู่ในระดับน้อยถึงน้อยที่สุด สืบเนื่องจากทางกลุ่มมีความเข้าใจว่าบุคลากรภายในกลุ่มมีความรู้ต่าง ๆ ดีเยี่ยม ส่วนในด้านการบริหารจัดการมีปัญหายุ่งยากในระดับน้อยถึงน้อยที่สุด เพราะยังขาดการแสดงความคิดเห็นในที่ประชุม ทางด้านการผลิต มีปัญหาระดับปานกลางถึงน้อย โดยเฉพาะด้านปริมาณและคุณภาพในแต่ละฤดูกาลที่ไม่แน่นอน ปัญหาด้านการตลาด มีปัญหาระดับน้อยทั้งหมด ในความเป็นจริงทางกลุ่มกำลังประสบปัญหาทางการตลาดอย่างมาก เนื่องจากในปัจจุบันราคาของน้ำยางสดอยู่ในระดับสูง ทำให้เกษตรกรไม่คำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ ทางการตลาด เช่น การตรวจสอบราคารับซื้อ การผลักภาษีร้อยละ 0.5 มายังเกษตรกร เป็นต้น

มาโนชญ์ สันตะภู (2550) ได้ศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจซื้อขายน้ำยางสดในตำบลทุ่งคำเสา อำเภอลำดวน จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร พ่อค้ารายย่อย และพ่อค้ารายใหญ่ในตำบลทุ่งคำเสา อำเภอลำดวน จังหวัดสงขลา 2) การจัดการด้านการผลิต และการตลาดน้ำยางสดของเกษตรกรในเขตพื้นที่ศึกษา 3) ลักษณะการดำเนินธุรกิจซื้อขายน้ำยางสดของพ่อค้ารับซื้อน้ำยางสดรายย่อย และรายใหญ่ในเขตพื้นที่ศึกษา 4) วิธีการตลาด และส่วนเหลือของการตลาดของธุรกิจซื้อขายน้ำยางสดในเขตพื้นที่ศึกษา และ 5) ปัญหา และอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจซื้อขายน้ำยางสดในเขตพื้นที่ศึกษา โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์รายบุคคลจากเกษตรกรจำนวน 40 ราย พ่อค้ารายย่อย 10 ราย และพ่อค้ารายใหญ่ 2 ราย ใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้างเพื่อการศึกษา ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนา ในรูปแบบการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และการหาค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ผลิตน้ำยางสดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย นับถือศาสนาพุทธ อายุเฉลี่ย 41 ปี การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับมัธยมปลายหรือ ปวช. มีรายได้จากการขายน้ำยางสดเฉลี่ย 227,750 บาทต่อปี โดยราคาที่เกษตรกรจำหน่ายน้ำยางสดเฉลี่ยในฤดูร้อน ปี 2549 มีราคา 65.5 บาทต่อกิโลกรัม ในฤดูฝนมีราคา 77.5 บาทต่อกิโลกรัม ในส่วนของพ่อค้ารายย่อยที่รับซื้อน้ำยางสดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย นับ

ถือศาสนาพุทธ อายุเฉลี่ย 38 ปี สถานภาพสมรสแล้ว การศึกษาส่วนใหญ่อยู่ในระดับมัธยมปลาย หรือปวช. มีรายได้จากการขายน้ำยางสดเฉลี่ย 206,000 ต่อปี ส่วนการกำหนดราคาซื้อขายจะกำหนดตามราคาหน้าโรงงาน โดยราคารับซื้อเฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ 73.5 บาทต่อกิโลกรัม และราคาขายทั้งปีเฉลี่ยอยู่ที่ 74.5 บาทต่อกิโลกรัม และมีต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.089 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับพ่อค้ารายใหญ่ที่รับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่มีอยู่ 2 ราย ปริมาณการรับซื้อในแต่ละวันอยู่ที่ประมาณ 110,000 กิโลกรัม ในช่วงที่มีน้ำยางสดมากจะรับซื้อในราคา 66.5 บาทต่อกิโลกรัม และขายในราคา 67.5 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนช่วงที่มีน้ำยางสดน้อยรับซื้อในราคา 78.5 บาทต่อกิโลกรัม และขายในราคา 79.5 บาทต่อกิโลกรัม โดยมีแหล่งจำหน่ายต่อ คือ โรงงานอุตสาหกรรมน้ำยางข้น

การศึกษาวิธีการตลาดน้ำยางสดพบว่า เกษตรกรจะขายน้ำยางสดให้แก่พ่อค้ารายย่อย และโรงรมของสหกรณ์ จากนั้นพ่อค้ารายย่อยก็จะขายต่อน้ำยางสดไปให้กับพ่อค้ารายที่ใหญ่กว่าในพื้นที่ หรือนอกพื้นที่และโรงงานอุตสาหกรรมน้ำยางข้น ส่วนพ่อค้ารายใหญ่จะขายน้ำยางสดให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมน้ำยางข้นทั้งหมด โดยมีส่วนเหลือการตลาดทั้งหมดที่เกิดขึ้นในระบบเฉลี่ย 2.0 บาทต่อกิโลกรัม จะประกอบด้วยต้นทุนการตลาดของพ่อค้ารายย่อยเท่ากับ 0.089 บาทต่อกิโลกรัม กำไรของพ่อค้ารายย่อย 0.911 บาทต่อกิโลกรัม และกำไรของพ่อค้ารายใหญ่อยู่ที่ 1.0 บาทต่อกิโลกรัม

ด้านปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด คือ 1) ปัญหาต้นทุนการตลาดที่เพิ่มสูงขึ้น 2) ปัญหาเปอร์เซ็นต์เนื้อมยางแห้งต่ำ 3) ปัญหาการแข่งขันในตลาดมีสูงขึ้น 4) ปัญหาการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และ 5) ปัญหาการใช้เครื่องมือวัดเปอร์เซ็นต์เนื้อมยางแห้งที่ไม่ได้มาตรฐาน

พุทธิเนตร ชูประเสริฐ (2551) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยางของผู้รับซื้อวัตถุดิบยางพารา อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยางของผู้รับซื้อวัตถุดิบยางพารา อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี และ 2) เปรียบเทียบปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยางของผู้รับซื้อวัตถุดิบยางพารา จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ ในเขตพื้นที่ศึกษา ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยวิธีสุ่มแบบเจาะจง ใช้ตารางกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่างของ Krejcie และ Morgan ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 108 จากจำนวนประชากร 150 คน การรวบรวมข้อมูลทำโดยการสัมภาษณ์ผ่านแบบสอบถาม ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลจะแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ 1) วิเคราะห์ข้อมูลส่วนตัวและพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อวัตถุดิบยางพารา

ของผู้รับซื้อโดยหาความถี่ และค่าร้อยละ 2) วิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อวัตถุดิบยางพาราของผู้รับซื้อโดยการหาค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และ 3) เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ น้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยาง จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์โดยใช้ t-test และ F-test

ผลการศึกษาพบว่า ผู้รับซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 30 – 40 ปี ร้อยละ 44.44 รองลงมาต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 25.93 รายได้เฉลี่ยต่อเดือนส่วนใหญ่อยู่ที่ 30,001 – 50,000 บาท ร้อยละ 51.85 มีลูกค้ามาขายน้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยางโดยเฉลี่ยวันละ 20 – 30 ราย ร้อยละ 38.89 รองลงมา คือ 31 – 40 ราย ร้อยละ 35.18 ส่วนมากจะทำธุรกิจรับซื้ออยู่ที่บ้าน ร้อยละ 51.85 จ่ายเงินลูกค้าด้วยเงินสดเกือบทั้งหมด และวัตถุประสงค์ที่แท้จริงในการประกอบธุรกิจรับซื้อวัตถุดิบยางพารา คือ ผลกำไรของธุรกิจ ร้อยละ 52.87 รองลงมา คือ มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านยางพารา ร้อยละ 20.37

ผู้รับซื้อวัตถุดิบยางพาราให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.68) เมื่อพิจารณาในแต่ละด้านได้ดังนี้ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86) ทุกรายการ เช่น ความแห้งหรือชื้นของยาง คุณภาพโดยรวมของวัตถุดิบยางพารา ความต้องการวัตถุดิบยาง และเปอร์เซ็นต์ความชื้นของน้ำยางสด 2) ด้านราคาภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60) เช่น ความเหมาะสมของราคารับซื้อวัตถุดิบยาง การรับรู้ราคาล่วงหน้า ความพึงพอใจที่มีต่อราคาขายในตลาดกลาง ความสามารถในการวิเคราะห์ราคา และความผันผวนของราคา 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.86) และอยู่ในระดับมาก 1 รายการ คือ มีการจำหน่ายผ่านตัวแทน และ 4) ด้านการส่งเสริมการตลาดภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.61) และอยู่ในระดับกลาง 1 รายการ คือ ชาวสวนสามารถเบิกจ่ายเงินล่วงหน้าได้

ผลการเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยคะแนนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยางสด ยางแผ่นและเศษยางของผู้รับซื้อวัตถุดิบยางพารา จำแนกตามลักษณะประชากรศาสตร์ พบว่า โดยรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยจำแนกได้ดังนี้ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2) ด้านราคาไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และ 4) ด้านการส่งเสริมการตลาดแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ $\alpha = 0.05$ จำนวน 2 ข้อ คือ 1) ชาวสวนสามารถเบิกเงินล่วงหน้าได้ และ 2) การให้คำแนะนำแก่เกษตรกรชาวสวนยาง

กัทริน อรุโณประโยชน์ (2552) ได้ศึกษาปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดในตำบล ตะพง อำเภอดำรงวิทยะปาลัย จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด ในตำบลตะพง อำเภอดำรงวิทยะปาลัย จังหวัดสงขลา 2) ลักษณะทางธุรกิจและการดำเนินงานของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดในเขตพื้นที่ศึกษา และ 3) ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดในเขตพื้นที่ศึกษา ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการคัดเลือกพื้นที่ศึกษาแบบเฉพาะเจาะจงในตำบลตะพง โดยศึกษาจากทุกหน่วยของประชากร เนื่องจากพื้นที่ที่ทำการศึกษามีประชากรขนาดเล็ก จำนวน 18 ราย แต่ทำการศึกษาได้ 17 ราย เพราะอีก 1 รายไม่ได้ให้ข้อมูลในครั้งนี้ การรวบรวมข้อมูลใช้การสัมภาษณ์รายบุคคล โดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้างเพื่อการศึกษา ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนา ในรูปแบบการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และการหาค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด ส่วนใหญ่เป็นเพศชายร้อยละ 88.24 สมรสแล้ว อายุประมาณ 41-50 ปี นับถือศาสนาพุทธทั้งหมด มีประสบการณ์ประกอบธุรกิจต่อเนื่องมาเฉลี่ยประมาณ 7 ปี ทำให้ได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า ร้อยละ 52.94 ประกอบเป็นอาชีพหลัก โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่ทำสวนยางมาก่อน และจะขายน้ำยางสดให้แก่พ่อค้าคนกลาง ต่อมาจึงเล็งเห็นโอกาสที่ดีในการทำธุรกิจรับซื้อน้ำยางเพราะรายได้ดี โดยรายได้สุทธิน้อยกว่า 300,000 บาทต่อปี ร้อยละ 58.82 300,000-600,000 บาทต่อปี ร้อยละ 29.41 และมากกว่า 600,000 บาทต่อปี ร้อยละ 11.77

ลักษณะทั่วไปของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด ส่วนใหญ่มีรูปแบบเจ้าของคนเดียว เพราะทำธุรกิจได้ง่ายลงทุนไม่มาก ขั้นตอนไม่ยุ่งยาก และรายได้ดี เงินทุนเริ่มแรกเฉลี่ยอยู่ที่ 134,705 บาท ส่วนใหญ่ตัดสินใจทำธุรกิจนี้ และเรียนรู้ด้วยตัวเอง หน่วยงานราชการมีบทบาทค่อนข้างน้อย ส่วนสถานที่ที่ใช้ดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ปลูกสร้างอย่างเรียบง่าย ใช้ระยะเวลาดำเนินการแต่ละวันเฉลี่ย 5 ชั่วโมง ลูกค้าเฉลี่ย 37 คน ปริมาณน้ำยางโดยเฉลี่ย 5,728 กิโลกรัม ผู้รับซื้อจะหาค่า %DRC ด้วยวิธีอบแห้งและวิธีเมโทแลค ผู้รับซื้อจะใช้เงินหมุนเวียนในช่วงน้ำยางมากเฉลี่ยอยู่ที่ 117,353 บาทต่อวัน กำไรเฉลี่ย 2,900 บาทต่อวัน และช่วงน้ำยางน้อยเฉลี่ยอยู่ที่ 54,235 บาทต่อวัน กำไรเฉลี่ย 1,429 บาทต่อวัน

ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดที่อยู่ในระดับมาก คือ ปัญหาราคาน้ำยางสดผันผวน คู่แข่งในตลาดมีมาก รองลงมาได้แก่ ปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอ ผลผลิตไม่แน่นอน ปริมาณผลผลิตล้นตลาด ปริมาณรับซื้อลดลงจากปีก่อน คู่แข่งซื้อตัดราคากัน คู่แข่งแย่งลูกค้า โรงงานหรือบ่อน้ำยางกดราคา

และกค%DRC ปัญหาระดับกลางถึงน้อย ได้แก่ ปัญหาสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวย ความเสี่ยงในการถูกปล้น และเศรษฐกิจชะลอตัว ปัญหาระดับน้อย ได้แก่ ปัญหาด้านการเงินและการบัญชี ปัญหาด้านบุคลากร

นฤธา สุขละเอียด (2556) ได้ศึกษาการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดของผู้ประกอบการในอำเภอสะเตา จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่อำเภอสะเตา จังหวัดสงขลา 2) ลักษณะทางธุรกิจและการดำเนินงานของผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่ศึกษา 3) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดของผู้ประกอบการในพื้นที่ศึกษา 4) การปรับตัวเพื่อรักษาสถานะและความยั่งยืนทางธุรกิจของผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่ศึกษา ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการคัดเลือกจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 ปี และยังคงดำเนินธุรกิจอยู่ โดยเลือกพื้นที่ศึกษาที่มีจำนวนผู้ประกอบการมากที่สุด 3 อันดับแรกในอำเภอสะเตา คือ ตำบลปรก ตำบลสำนักแคว และตำบลพังลา โดยกำหนดกลุ่มตัวอย่างไว้ 45 ราย ได้จากการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญกระจายใน 3 ตำบล ๆ ละ 15 ราย จากประชากรทั้งหมด 154 ราย เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์รายบุคคล ใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้างเป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์ และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนา ด้วยสถิติอย่างง่าย เช่น การหาค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าร้อยละ การแจกแจงความถี่

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 40 ปี การศึกษาไม่เกินมัธยมศึกษาตอนต้น สถานภาพสมรสแล้ว มากกว่าครึ่งนับถือศาสนาอิสลาม มีอาชีพหลักรับซื้อน้ำยางสดและทำสวนยางพาราในสัดส่วนที่เท่ากัน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดเฉลี่ย 10 ปี และร้อยละ 77.8 ตัดสินใจดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี ส่วนใหญ่จะมีรูปแบบเจ้าของคนเดียว ใช้เงินลงทุนเฉลี่ย 90,222 บาท และใช้เงินทุนหมุนเวียนเฉลี่ย 110,222 บาทต่อวัน

ในด้านการรับซื้อน้ำยางสด ส่วนใหญ่จะสืบหาราคาซื้อจากบ่อรับซื้อน้ำยางสด ช่วงน้ำยางสดมีมากสามารถรับซื้อได้เฉลี่ย 2,073 กิโลกรัมต่อวัน และช่วงที่มีน้อยจะอยู่ที่ 541 กิโลกรัมต่อวัน ใช้เวลาในการรับซื้อเฉลี่ย 4 ชั่วโมงต่อวัน ส่วนใหญ่จะหาค่า %DRC แบบบอบแห้ง และชำระเงินสดทันทีในวันที่ถูกค่านำมาขาย ด้านการจำหน่าย ส่วนใหญ่จะมีการจำหน่ายให้แก่บ่อรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่ มีระยะทางเฉลี่ย 9 กิโลเมตร ใช้เวลาเฉลี่ย 17 นาที หลังจำหน่ายส่วนใหญ่รับเงินสดในวันถัดไป รายได้และกำไรจาก

การทำธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด ส่วนใหญ่มาจากส่วนต่างของราคารับซื้อ มีส่วนต่างกัน 2 บาท และค่า %DRC หลังจำหน่าย มีส่วนเพิ่มแก่ผู้ประกอบการ 1 บาทต่อกิโลกรัม หากค่า %DRC จำหน่ายสูงกว่า 35 %

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสด คือ ปัญหาด้านการรับซื้อ เช่น มีจำนวนคู่แข่งมาก ราคาน้ำยางสดผันผวน ถูกค่าขาดความซื่อสัตย์ ขาดเงินทุนหมุนเวียน และน้ำยางสดจับตัวเป็นก้อน ส่วนปัญหาด้านการจำหน่าย เช่น ผู้ประกอบการขายน้ำยางสดได้รับค่า %DRC ต่ำกว่าที่รับซื้อมา และน้ำหนักน้ำยางได้น้อยกว่าที่ซื้อมา ปัญหาอื่น ๆ เช่น สภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวน ความไม่มั่นคงด้านการเมือง ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว เป็นต้น ส่วนในด้านการปรับตัวเมื่อเกิดปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ มี 3 ประเด็น คือ 1) การปรับตัวด้านการรับซื้อ เช่น พยายามเปลี่ยนคู่แข่งให้เป็นมิตรคู่ค้าเพื่อเป็นการขยายเครือข่าย 2) การปรับตัวด้านการจัดจำหน่าย เช่น ผู้ประกอบการมีการเจรจาต่อรองกับแหล่งจำหน่าย สืบหาแหล่งที่ดีกว่า และปรับมาตรฐานให้ตรงกับแหล่งจำหน่าย 3) การปรับตัวด้านอื่น ๆ เช่น มีการจัดระบบการทำงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ ติดตามข่าวสารราคา ความเคลื่อนไหวของยางพารา ตลอดเวลา

บทที่ 3

วิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีวิจัยเกี่ยวกับข้อมูลและวิธีการรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

3.1 ข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ผู้วิจัยรวบรวมประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ

ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นข้อมูลที่มีผู้ศึกษาเก็บรวบรวมไว้แล้วเกี่ยวกับ องค์ความรู้ทั่วไปและการตลาด ยางก้อนถ้วยและเศษยาง แนวคิดหลักทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด หลักการบริหาร 4M และหน้าที่ทางการตลาด รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจัดอยู่ในรูปของวารสาร งานวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ และหนังสือ โดยค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ได้แก่ ห้องอ่านหนังสือ คณะเศรษฐศาสตร์ สำนักทรัพยากรการเรียนรู้คุณหญิงหลง อรรถกระวีสุนทร และเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

3.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นข้อมูลที่ผู้วิจัยเก็บรวบรวมจากภาคสนาม โดยการสัมภาษณ์ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในพื้นที่ศึกษา โดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) พื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษาในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ผู้วิจัยเจาะจงศึกษาในตำบลที่มีพื้นที่ปลูกยางพารามากที่สุด 3 อันดับแรก คือ ตำบลเขาขาว ตำบลที่วัง และตำบลเขาโร ตามลำดับ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2557ค) และในเทศบาลเมืองทุ่งสงซึ่งเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการวิจัยมากที่สุด เพราะมีผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางอยู่ทุกระดับตั้งแต่ รายย่อยจนถึงรายใหญ่รวมถึงโรงงานแปรรูปยางแท่ง

2) ประชากร

ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางทุกระดับตั้งแต่ รายเล็ก รายกลาง และรายใหญ่ ในตำบลเขาขาว ตำบลที่วัง ตำบลเขาโร และเทศบาลเมืองทุ่งสง ซึ่งมีจำนวนผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางจำนวน 27

ราย (Census) แต่สามารถเก็บข้อมูลได้ 26 ราย เนื่องจากมีผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในเทศบาลเมืองทุ่งสง 1 รายไม่ให้ความร่วมมือ (ตารางที่ 3.1)

ตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรในพื้นที่ศึกษา

ตำบล/เทศบาล	ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ราย)
เขาขาว	9
ที่วัง	7
เขาโร	9
เทศบาลเมืองทุ่งสง	2
รวม	27

3) วิธีการรวบรวมข้อมูลและเครื่องมือที่ใช้

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลจากประชากรโดยการสัมภาษณ์รายบุคคล (Personal Interview) ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง โดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง (Structured Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์ สำหรับข้อมูลที่สอบถามผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ประกอบด้วยข้อมูล 4 ตอน คือ (ภาคผนวก)

(1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ศาสนา สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว รายได้ รายจ่ายของครอบครัว หนี้สินของครอบครัว และจำนวนสมาชิกที่ช่วยประกอบธุรกิจ

(2) ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ได้แก่ เหตุจูงใจในการประกอบธุรกิจ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ รูปแบบของธุรกิจ สถานที่ดำเนินธุรกิจ เงินลงทุนเริ่มแรก เงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาในการดำเนินงานในแต่ละวัน จำนวนพนักงานในการดำเนินงาน ต้นทุนในการประกอบธุรกิจ และวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

(3) การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ได้แก่ ปริมาณการซื้อขายสินค้า และปริมาณการขายสินค้าในแต่ละวัน ราคาซื้อและราคาขายสินค้าในแต่ละวัน

การขนส่งสินค้า การเก็บรักษาสินค้า การกำหนดมาตรฐานและการจัดระดับคุณภาพ การรับรู้ข่าวสารทาง การตลาด การจัดการด้านการเงิน การรับภาระความเสี่ยงภัย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

(4) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ได้แก่ ด้านการดำเนินธุรกิจ ด้านการจัดจำหน่าย ด้านอื่น ๆ และแนวทางในการแก้ไขปัญหา เป็นต้น

4) การทดสอบแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้ออกแบบสอบถามโดยยึดวัตถุประสงค์ในการศึกษาเป็นแนวทาง และการตรวจสอบเอกสาร โดยได้นำเสนออาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์เพื่อพิจารณา หลังจากนั้นได้แก้ไขข้อบกพร่อง ปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ แล้วจึงทำการทดสอบ (Pre-Test) กับกลุ่มประชากรเป้าหมายจำนวน 2 ราย เพื่อตรวจสอบความถูกต้อง และนำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขแบบสอบถามตามความเหมาะสม เพื่อให้ได้เครื่องมือสอบถามที่ดีในการเก็บรวบรวมข้อมูล

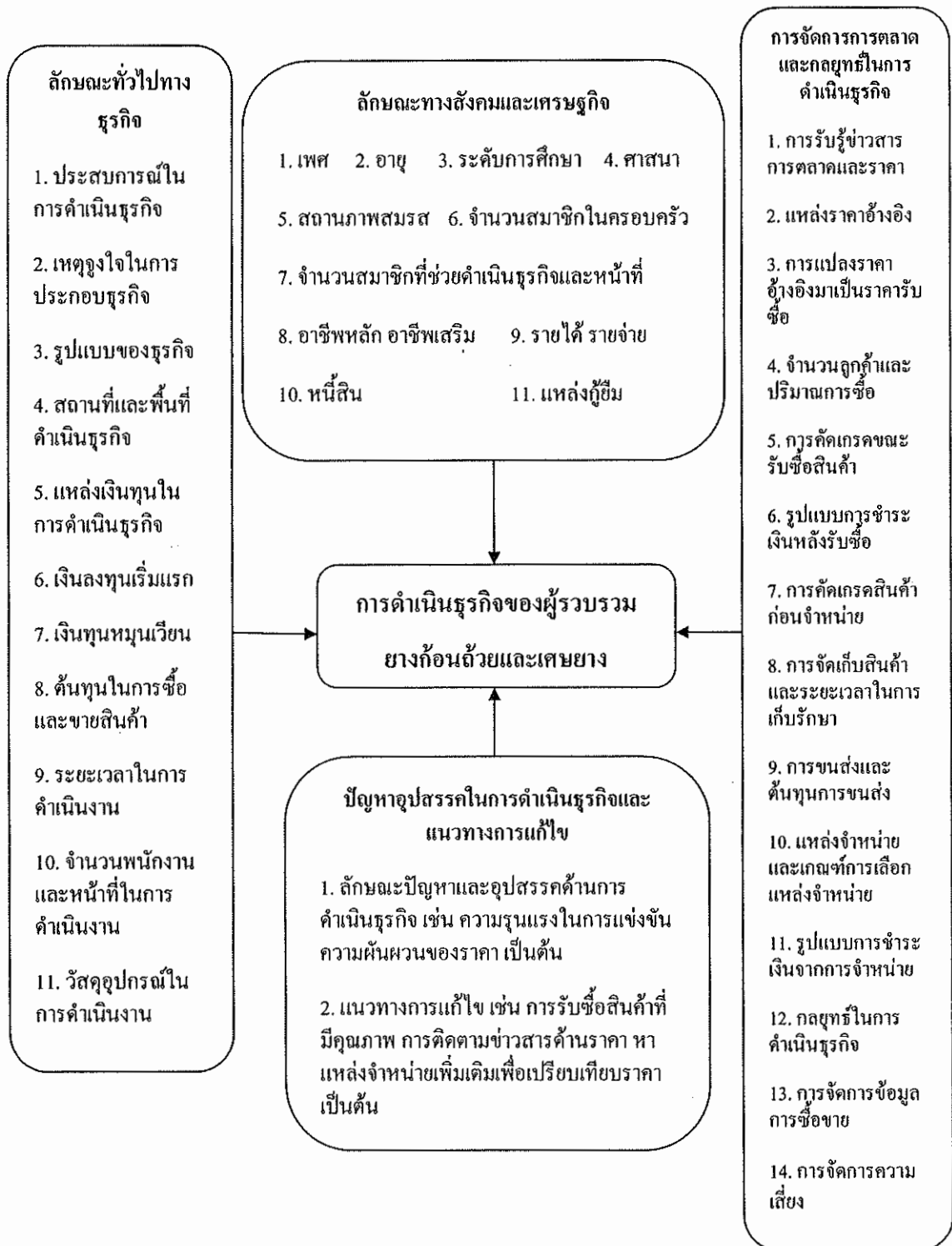
3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ด้วยสถิติอย่างง่าย ได้แก่ การหาค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าร้อยละ (Percents) และการแจกแจงความถี่ (Frequency) โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลใน 4 ประเด็น คือ

- 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
- 2) ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
- 3) การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
- 4) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ยาง

ดังกรอบแนวคิดการวิเคราะห์ข้อมูลดังภาพที่ 3.1



ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์การดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนด้วยและเศษยาง

บทที่ 4

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

ในส่วนนี้นำเสนอผลการวิจัยและอภิปรายผลการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ซึ่งประกอบด้วยผลการศึกษา 4 ส่วน คือ

- 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
- 2) ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง
- 3) การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง และ
- 4) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

4.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

4.1.1 ลักษณะทางสังคมของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ลักษณะทางสังคมของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในส่วนนี้ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ศาสนา สถานภาพการสมรส จำนวนสมาชิกในครอบครัว จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยดำเนินธุรกิจ และหน้าที่รับผิดชอบ (ตารางที่ 4.1)

1) เพศ อายุ ระดับการศึกษา และศาสนา

ผู้รวบรวมแบ่งเป็นเพศชายและเพศหญิง ร้อยละ 50.0 เท่ากัน จะเห็นได้ว่า ในปัจจุบันเพศหญิงมีบทบาทสำคัญในการหารายได้เข้าครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น รวมถึงการช่วยแบ่งเบาภาระหน้าที่ของเพศชายซึ่งเป็นหัวหน้าครอบครัว

เมื่อพิจารณาด้านอายุ พบว่า ผู้รวบรวมมีอายุเฉลี่ย 42.23 ปี ส่วนใหญ่ร้อยละ 69.2 มีอายุระหว่าง 31 – 50 ปี จะเห็นได้ว่าผู้รวบรวมส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน มุ่งการสร้างฐานะ และความมั่นคงในครอบครัว

ส่วนระดับการศึกษา พบว่า ผู้รวบรวมร้อยละ 42.3 จบการศึกษามัธยมศึกษา/ปวช. รองลงมา ร้อยละ 34.6 จบการศึกษา ปวส./อนุปริญญา จะเห็นได้ว่าผู้รวบรวมส่วนใหญ่มีการศึกษาถือว่าไม่สูงมากนัก ซึ่งการทำอาชีพนี้จะเน้นในด้านประสบการณ์ในการซื้อขายยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นหลัก ส่วนในด้านการนับถือศาสนา ผู้รวบรวมทั้งหมดนับถือศาสนาพุทธ ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของประชากรในพื้นที่ศึกษาที่ประชากรร้อยละ 98.17 นับถือศาสนาพุทธ (ที่ทำการปกครองอำเภอทุ่งสง, 2557)

ตารางที่ 4.1 ลักษณะทางสังคมของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
เพศ		
- ชาย	13	50.0
- หญิง	13	50.0
อายุ (ปี)		
- ≤ 30	4	15.4
- 31 – 40	9	34.6
- 41 – 50	9	34.6
- > 50	4	15.4
ค่าเฉลี่ย	42.23	
ระดับการศึกษา		
- ไม่เกินประถมศึกษา	2	7.7
- มัธยมศึกษา/ปวช.	11	42.3
- ปวส./อนุปริญญา	9	34.6
- ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	4	15.4
ศาสนา		
- พุทธ	26	100.0
สถานภาพการสมรส		
- สมรส	25	96.2
- โสด	1	3.8

ตารางที่ 4.1 ลักษณะทางสังคมของผู้รวบรวมยาก่อนด้วยและเศษซาก (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)		
- 3 - 4	17	65.4
- > 4	9	34.6
ค่าเฉลี่ย	4.50	
จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยดำเนินธุรกิจ (คน)		
- ≤ 2	23	88.5
- 3 - 4	3	11.5
ค่าเฉลี่ย	2.08	
หน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยดำเนินธุรกิจ *		
- ชั่งน้ำหนักสินค้า	23	88.5
- คัดแยกเกรดสินค้า	22	84.6
- ขับรถรับส่งสินค้า	21	80.8
- ทำบัญชี	7	26.9
- จ่ายเงินลูกค้า	6	23.1

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

2) สถานภาพการสมรส และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

ในส่วน of สถานภาพการสมรสผู้รวบรวมร้อยละ 96.2 มีสถานะสมรสแล้ว มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 4.50 คน และมีจำนวนสมาชิก 3 – 4 คนร้อยละ 65.4 ส่วนที่เหลือมีจำนวนสมาชิกมากกว่า 4 คน ซึ่งจะเห็นได้ว่า ครอบครัวของผู้รวบรวมเป็นครอบครัวขนาดกลางถึงใหญ่

3) จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยดำเนินธุรกิจ และหน้าที่รับผิดชอบ

ผู้รวบรวมมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 2.08 คน และส่วนใหญ่มีหน้าที่รับผิดชอบ คือ ชั่งน้ำหนักสินค้า คัดแยกเกรดสินค้า และขับรถรับส่งสินค้า ตามลำดับ ส่วนหน้าที่อื่น เช่น ทำบัญชีเกี่ยวกับการซื้อขาย และจ่ายเงินแก่ลูกค้า เป็นส่วนน้อยร้อยละ 26.9 และ 23.1 ตามลำดับ

4.1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในส่วนนี้ประกอบด้วย อาชีพ รายได้ ของครอบครัว รายจ่ายของครอบครัว หนี้สิน และแหล่งเงินทุนกู้ยืม (ตารางที่ 4.2)

1) อาชีพ

ผู้รวบรวมร้อยละ 73.1 รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นอาชีพหลัก รองลงมา ทำสวน ยางพารา และรับซื้อน้ำยางสด ตามลำดับ และผู้รวบรวมส่วนใหญ่คือ ร้อยละ 92.3 มีอาชีพเสริม ซึ่งอาชีพเสริม ได้แก่ ทำสวนยางพารา รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ร้อยละ 29.2 เท่ากัน ค่าขายของชำ ร้อยละ 25.0 และมีอาชีพเสริมอื่น ๆ เช่น รับซื้อน้ำยางสด รับซื้อยางแผ่น เป็นต้น ร้อยละ 16.6

2) รายได้และรายจ่ายของครอบครัว

ในส่วนรายได้ของครัวเรือน จำแนกตามรายได้จากอาชีพหลัก และอาชีพเสริม พบว่า ครัวเรือนของผู้รวบรวมมีรายได้เฉลี่ย 45,000 บาทต่อเดือน แบ่งเป็นครัวเรือนที่มีรายได้ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 38.5 และครัวเรือนที่มีรายได้มากกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.2 ส่วนครัวเรือนที่มีอาชีพเสริมนั้นมีรายได้จากอาชีพเสริมเฉลี่ย 19,258 บาทต่อเดือน โดยผู้รวบรวมร้อยละ 58.4 มีรายได้จากอาชีพเสริมไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน

ส่วนรายจ่ายของครัวเรือนนั้น มีรายจ่ายเฉลี่ย 41,846 บาทต่อเดือน แบ่งเป็นครัวเรือนที่มีรายจ่ายไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือนมากกว่าครึ่ง คือ คิดเป็นร้อยละ 53.8 และครัวเรือนที่มีรายจ่ายมากกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.4

3) หนี้สินและแหล่งเงินทุนกู้ยืม

ผู้รวบรวมร้อยละ 46.1 มีภาระหนี้สินและมีหนี้สินเฉลี่ย 1.33 ล้านบาทโดยแบ่งออกเป็นผู้รวบรวมที่มีหนี้สินไม่เกิน 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 41.7 และผู้รวบรวมที่มีหนี้สิน 1 - 2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 50.0 ซึ่งวัตถุประสงค์ในการก่อหนี้ทั้งหมดนำเงินมาประกอบธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ในส่วนแหล่งเงินทุนกู้ยืมนั้น ผู้รวบรวมร้อยละ 91.7 กู้ยืมเงินในระบบอย่างเตียวมาลงทุน โดยส่วนใหญ่กู้ยืมจาก ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) รองลงมา คือ ธนาคาร SMEs ธนาคารกสิกร และธนาคารกรุงไทยฯ ตามลำดับ ส่วนผู้รวบรวมที่กู้ยืมมาจากนอกระบบร้อยละ 8.3 กู้ยืมเงินจากญาติพี่น้อง

ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
อาชีพหลัก		
- รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง	19	73.1
- ทำสวนยางพารา	4	15.4
- รับซื้อน้ำยางสด	3	11.5
อาชีพเสริม		
- มี	24	92.3
- ไม่มี	2	7.7
ลักษณะอาชีพเสริม	(N = 24)	
- ทำสวนยางพารา	7	29.2
- รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง	7	29.2
- ค้าขายของชำ	6	25.0
- อื่นๆ เช่น รับซื้อน้ำยางสด ยางแผ่น วัสดุก่อสร้าง เป็นต้น	4	16.6
รายได้จากอาชีพหลัก (บาท/เดือน)		
- $\leq 20,000$	10	38.5
- 20,001 – 40,000	7	26.9
- 40,001 – 60,000	4	15.4
- $> 60,000$	5	19.2
ค่าเฉลี่ย	45,000	
รายได้จากอาชีพเสริม (บาท/เดือน)	(N = 24)	
- $\leq 10,000$	14	58.4
- 10,001 – 20,000	3	12.5
- 20,001 – 30,000	2	8.3
- $> 30,000$	5	20.8
ค่าเฉลี่ย	19,258	

ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
รายจ่ายของครัวเรือน (บาท/เดือน)		
- $\leq 20,000$	14	53.8
- 20,001 – 40,000	4	15.4
- 40,001 – 60,000	4	15.4
- $> 60,000$	4	15.4
ค่าเฉลี่ย	41,846	
หนี้สิน		
- ไม่มี	14	53.9
- มี	12	46.1
จำนวนหนี้สิน (บาท)	(N = 12)	
- $\leq 1,000,000$	5	41.7
- 1,000,001 – 2,000,000	6	50.0
- $> 2,000,000$	1	8.3
ค่าเฉลี่ย	1,330,000	
วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้		
- ประกอบธุรกิจรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยาง	12	100.0
แหล่งเงินทุนกู้ยืม		
- ในระบบอย่างเดียว	11	91.7
- นอกกรอบอย่างเดียว	1	8.3
แหล่งกู้ยืมในระบบ *	(N = 11)	
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)	4	36.4
- SMEs Bank	4	36.4
- ธนาคารกสิกร	3	27.3
- ธนาคารกรุงเทพ ฯ	1	9.1
แหล่งกู้ยืมนอกระบบ	(N = 1)	
- ญาติพี่น้อง	1	100.0

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ประกอบด้วย ประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ เหตุจูงใจในการประกอบธุรกิจ รูปแบบของธุรกิจ สถานที่และพื้นที่ดำเนินกิจการ แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ เงินลงทุนเริ่มแรกที่ใช้ไปใช้ในการดำเนินธุรกิจ เงินทุนหมุนเวียน ต้นทุนในการจัดซื้อและขาย ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ จำนวนพนักงานและหน้าที่ และวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินกิจการ (ตารางที่ 4.3)

1) ประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ เหตุจูงใจในการดำเนินธุรกิจ และรูปแบบของธุรกิจ

ผู้รวบรวมมีประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 10.27 ปี ครึ่งหนึ่งมีประสิทธิภาพรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางมาเป็นเวลา 6 - 10 ปี รองลงมามีประสิทธิภาพไม่เกิน 5 ปี ซึ่งถือได้ว่ามีประสิทธิภาพมากพอสมควร ทั้งนี้เนื่องจากการดำเนินธุรกิจนี้ ต้องอาศัยประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ ตั้งแต่การรับซื้อ การคัดเกรดสินค้า การตัดเกรดสินค้า การชำระเงินในการซื้อสินค้า เป็นต้น

สำหรับเหตุจูงใจในการเข้ามาดำเนินธุรกิจ ผู้รวบรวมส่วนใหญ่สะท้อนว่าเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี คิดเป็นร้อยละ 96.2 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพุทธิเนตร ชูประเสริฐ (2551) ภัทริน อรุโณประโยชน์ (2552) และนุสรา สุขละเอียด (2556) กล่าวคือ เหตุจูงใจในการเข้ามาประกอบธุรกิจรับซื้อผลผลิตยางพาราของทั้ง 3 งานวิจัยข้างต้น เพราะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี รองลงมาคือ เป็นธุรกิจครอบครัว เกษตรกรในพื้นที่ผลิดยางก้อนถ้วยและเศษยางมาก มีคนชักชวนให้ประกอบธุรกิจ และเคยทำงานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมยาง ตามลำดับ

ในส่วนของรูปแบบของธุรกิจ ผู้รวบรวมในพื้นที่ศึกษาทั้งหมดมีรูปแบบธุรกิจเป็นเจ้าของคนเดียว เพื่อความสะดวกรวดเร็ว และคล่องตัวในการตัดสินใจสอดคล้องกับงานวิจัยของภัทริน อรุโณประโยชน์ (2552) และนุสรา สุขละเอียด (2556) กล่าวคือ การดำเนินธุรกิจรับซื้อผลผลิตยางพาราของ 2 งานวิจัยข้างต้น มีรูปแบบธุรกิจเป็นเจ้าของคนเดียวเพื่อความคล่องตัวในการตัดสินใจ และดำเนินงานได้สะดวกรวดเร็ว มักเป็นการทำธุรกิจในครอบครัวซึ่งมีขนาดไม่ใหญ่มากนัก

ตารางที่ 4.3 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ (ปี)		
- ≤ 5	7	26.9
- 6 – 10	13	50.0
- 11 – 15	4	15.4
- > 15	2	7.7
ค่าเฉลี่ย	10.27	
เหตุผลใจในการดำเนินธุรกิจ *		
- เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี	25	96.2
- เป็นธุรกิจครบวงจร	18	69.2
- มีเกษตรกรผลิตรายก่อนด้วยและเศษยางในพื้นที่มาก	12	46.2
- มีคนชักชวน	4	15.4
- เคยทำงานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมยาง	1	3.8
รูปแบบของธุรกิจ		
- เจ้าของคนเดียว	26	100.0
สถานที่ดำเนินธุรกิจ		
- ที่ดินของตนเอง	26	100.0
พื้นที่ที่ดำเนินการ (ตารางวา)		
- ≤ 100	3	11.5
- 101 – 200	8	30.8
- 201 – 300	8	30.8
- > 300	7	26.9
ค่าเฉลี่ย	282.31	
แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ		
- เงินทุนของตนเองทั้งหมด	14	53.8
- ทั้งของตนเองและกู้ยืม	12	46.2

ตารางที่ 4.3 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
เงินลงทุนเริ่มแรกในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย (บาท) - ซื้อมอเตอร์พาหนะ (n = 16 ร้อยละ 81.3) - คาซัง (n = 26) - เชิง (n = 26) - รถ Forklift (n = 3 ร้อยละ 11.5)	700,000 4,969 600 300,000	
เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ (บาท/วัน) - $\leq 40,000$ - 40,001 – 60,000 - 60,001 – 80,000 - 80,001 – 100,000 - $> 100,000$ ค่าเฉลี่ย	15 4 0 2 5 74,384.62	57.7 15.4 0 7.7 19.2
ต้นทุนในการซื้อและขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม) - ≤ 0.5 - 0.6 – 1.0 - > 1.0 ค่าเฉลี่ย	3 14 9 0.72	11.5 53.9 34.6
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ (ชั่วโมงต่อวัน) - ≤ 5 - 6 – 10 - > 10 ค่าเฉลี่ย	2 23 1 8.69	7.7 88.5 3.8
จำนวนพนักงานในการดำเนินธุรกิจ (คน) - ≤ 2 - 3 – 4 - > 4 ค่าเฉลี่ย	14 6 6 3.23	53.8 23.1 23.1

ตารางที่ 4.3 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
หน้าที่ของพนักงาน *		
- คัดแยกเกรดสินค้า	26	100.0
- ขับรถรับส่งสินค้า	25	96.2
- ชั่งน้ำหนักสินค้า	24	92.3
- ขึ้นและลงสินค้าจากยานพาหนะ	10	38.5
- คัดบัญชี จ่ายเงิน	3	11.5
วัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินกิจการ *	(N = 26)	
- ตาชั่ง	26	100.0
1) ขนาด 60 กิโลกรัม	17	65.4
2) ขนาด 500 กิโลกรัม	9	34.6
- อุปกรณ์เครื่องเขียน	26	100.0
- เครื่องคำนวณ	26	100.0
- เข่งใส่สินค้า	26	100.0
- บิลเงินสด	26	100.0

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

2) สถานที่และพื้นที่ดำเนินการ

ผู้รวบรวมในพื้นที่ศึกษาทั้งหมดใช้ที่ดินของตนเองเป็นสถานที่ดำเนินการ ซึ่งเป็นที่ดินที่เป็นเจ้าของอยู่แล้ว ไม่ได้ทำการเช่าหรือซื้อที่ดินใหม่ โดยมีพื้นที่ที่ใช้ดำเนินการเฉลี่ย 282.31 ตารางวา ส่วนใหญ่มีพื้นที่ 101 - 200 ตารางวา และ 201 - 300 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 30.8 เท่ากัน จะเห็นได้ว่าผู้รวบรวมส่วนใหญ่ต้องใช้พื้นที่ในการดำเนินกิจการอย่างน้อย 100 ตารางวา เนื่องจากการรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางจำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการลงยางของลูกค้าซึ่งใช้ลานกว้าง การเก็บรักษายาง และการเคลื่อนย้ายของรถขนส่ง (ภาพที่ 4.1)



ภาพที่ 4.1 สถานที่และพื้นที่ดำเนินธุรกิจ

3) แหล่งเงินทุน เงินลงทุนเริ่มแรก และเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

แหล่งเงินทุนซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจพบว่า ผู้รวบรวมร้อยละ 53.8 ใช้เงินทุนของตนเองอย่างเดียว ส่วนที่เหลือเป็นเงินทั้งของตนเองและกู้ยืม สำหรับเงินลงทุนเริ่มแรกเพื่อดำเนินธุรกิจ ร้อยละ 81.3 ใช้ซื้อยานพาหนะเพื่อขนส่งสินค้า โดยลงทุนเริ่มแรกในการซื้อยานพาหนะเฉลี่ย 700,000 บาท ผู้รวบรวมทั้งหมดต้องลงทุนซื้อตาข่าย โดยลงทุนเฉลี่ย 4,969 บาท และลงทุนซื้อแข่งใส่สินค้า ลงทุนเฉลี่ย 600 บาท และผู้รวบรวมร้อยละ 11.5 ลงทุนซื้อรถ Forklift ขนสินค้าสำหรับผู้รวบรวมรายใหญ่ โดยลงทุนเฉลี่ย 300,000 บาทต่อคัน ซึ่งทั้งหมดเป็นรถ Forklift มือสองมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ ในส่วนนี้ไม่รวมถึงเงินลงทุนเริ่มแรกในการสร้างโรงเรือนเก็บสินค้าหรือลานรับซื้อสินค้า

ในส่วนเงินทุนหมุนเวียน ผู้รวบรวมมีเงินทุนหมุนเวียนเฉลี่ย 74,384 บาทต่อวัน ซึ่งผู้รวบรวมร้อยละ 57.7 ใช้เงินทุนหมุนเวียนไม่เกิน 40,000 บาทต่อวัน รองลงมาผู้รวบรวมร้อยละ 19.2 ใช้เงินทุนหมุนเวียนมากกว่า 100,000 บาทต่อวัน

4) ต้นทุนในการซื้อและขาย และระยะเวลาดำเนินธุรกิจ

สำหรับต้นทุนในการซื้อและขายของผู้รวบรวม ประกอบด้วย ค่าแรงงานของพนักงานและค่าขนส่งสินค้าเป็นหลัก โดยมีต้นทุนเฉลี่ย 0.72 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนใหญ่ผู้รวบรวมร้อยละ 53.9 มีต้นทุนในการซื้อและขาย 0.6 - 1.0 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาร้อยละ 34.6 มีต้นทุนมากกว่า 1.0 บาทต่อกิโลกรัม และร้อยละ 11.5 มีต้นทุนไม่เกิน 0.5 บาทต่อกิโลกรัม ทั้งนี้ต้นทุนดังกล่าวเป็นไปตามหลักการประหยัดเนื่องมาจากขนาด (Economy of Scale) กล่าวคือ การรวบรวมสินค้าในปริมาณมาก ๆ จะส่งผลให้ต้นทุนต่อหน่วยลดต่ำลงได้ ทำให้การรับซื้อสินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น และผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะใช้เวลาในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 8.69 ชั่วโมงต่อวัน

5) จำนวนพนักงานและหน้าที่รับผิดชอบ

ในด้านของจำนวนพนักงานซึ่งเป็นทรัพยากรในการขับเคลื่อนธุรกิจ ผู้รวบรวมมีพนักงานเฉลี่ย 3.23 คน กว้างขวางมีไม่เกิน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 53.8 ส่วนที่เหลือมีมากกว่า 2 คนต่อหน่วยธุรกิจ หน้าที่รับผิดชอบหลักจะเป็นการคัดแยกเกรดสินค้า (100%) ขั้บรรับส่งสินค้า (96.2%) และขนานนำหนักสินค้า (92.3%) รองลงมาคือ ขั้บและลงสินค้าจากยานพาหนะ (38.5%) และทำบัญชี จ่ายเงินแก่ลูกค้า (11.5%) ตามลำดับ

๑) วัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินการ

ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมต้องมีวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นซึ่งได้แก่ 1) ตาชั่งสำหรับชั่งสินค้า ซึ่งผู้รวบรวมจะใช้ตาชั่งขนาด 60 และ 500 กิโลกรัม 2) เครื่องคำนวณเพื่อทำบัญชีและคิดเงิน 3) อุปกรณ์เครื่องเขียน 4) ถุงใส่สินค้า และ 5) บิลเงินสด

4.3 การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

สำหรับการจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางจะประกอบไปด้วย การจัดการการซื้อขาย การจัดการการจำหน่ายสินค้า กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ การจัดการข้อมูล การจัดการความเสี่ยง และกิจกรรมการดำเนินธุรกิจโดยสรุปของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง มีรายละเอียดดังนี้

4.3.1 การจัดการการซื้อขายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ในส่วนของการจัดการการซื้อขายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางประกอบด้วย การรับรู้ข่าวสารทางการตลาด แหล่งราคาอ้างอิงในการรับซื้อ การแปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อ การรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากลูกค้า การคัดเกรดสินค้าขณะรับซื้อ และรูปแบบการชำระเงิน (ตารางที่ 4.4)

1) การรับรู้ข่าวสารทางการตลาด

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะรับรู้ข่าวสารทางการตลาดเกี่ยวกับยางก้อนถ้วยและเศษยาง เช่น แนวโน้มความต้องการวัตถุดิบเพื่อผลิตยางแท่งของโรงงานแปรรูป แนวโน้มราคายางก้อนถ้วยและเศษยางในตลาดภายในประเทศ เป็นต้น ผ่านทางโทรศัพท์มือถือและหนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 92.3 และ 80.8 ตามลำดับ รองลงมา คือ ทางอินเทอร์เน็ตและโทรทัศน์ เช่นเดียวกับ การรับรู้ข่าวสารด้านราคายางก้อนถ้วยและเศษยางของผู้รวบรวมทุกรายจะติดต่อสอบถามด้านราคาจากทางโทรศัพท์มือถือ รองลงมาคือ ทางอินเทอร์เน็ตและผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่

2) ราคาอ้างอิงในการรับซื้อและการแปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อของตนเอง

ในส่วนของราคาอ้างอิงในการรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยาง ผู้รวบรวมร้อยละ 65.4 จะใช้แหล่งอ้างอิงจากโรงงานรับซื้อ ส่วนที่เหลือร้อยละ 53.9 ใช้ราคาอ้างอิงจากผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่

ผู้รวบรวมทุกรายจะใช้หลักการเดียวกันในการแปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อ คือ จะคิดคำนวณต้นทุนในการจัดซื้อและขายของตน (เฉลี่ยเป็นบาทต่อกิโลกรัม) จากข้อมูลที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

ในหัวข้อลักษณะทั่วไปทางธุรกิจ โดยแต่ละรายจะมีต้นทุนที่ไม่เท่ากัน และคำนวณกำไรที่ต้องการ หลังจากนั้นก็นำทั้งต้นทุนในการจัดซื้อและขายและกำไรที่ต้องการมาบวกกัน เมื่อได้แล้วก็นำไปลบออกจากราคาอ้างอิงจากแหล่งรับซื้ออีกที ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของมาโนชญ์ สีนตระกูล (2550) กล่าวคือ ต้นทุนทางการตลาดของผู้รวบรวมจะประกอบด้วย ต้นทุนในการจัดซื้อและขาย และกำไรของผู้รวบรวม ทั้งรายย่อยและรายใหญ่ ตัวอย่างเช่น ผู้รวบรวม ก ใช้โรงงานรับซื้อเป็นแหล่งอ้างอิงราคา ซึ่ง ณ วันนั้น ราคาขาก่อนด้วยกิโลกรัมละ 20 บาท โดยที่ผู้รวบรวม ก มีต้นทุนในการซื้อและขายเฉลี่ย 0.9 บาทต่อกิโลกรัม และผู้รวบรวม ก ต้องการกำไร 1.1 บาทต่อกิโลกรัม แสดงว่าผู้รวบรวม ก ต้องเปิดราคารับซื้อในวันนั้น คือ $20 - 0.9 - 1.1$ เท่ากับ 18 บาทต่อกิโลกรัม ดังสมการต่อไปนี้ ราคารับซื้อของผู้รวบรวม = ราคารับซื้อจากแหล่งอ้างอิง - (ต้นทุนในการจัดซื้อและขายของผู้รวบรวม + กำไรที่ต้องการ)

ตารางที่ 4.4 การจัดการการซื้อสินค้าของผู้รวบรวมขาก่อนด้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
การรับรู้ข่าวสารทางการตลาด *		
- โทรศัพท์มือถือ	24	92.3
- หนังสือพิมพ์	21	80.8
- Internet	10	38.5
- โทรทัศน์	4	15.4
การรับรู้ข่าวสารด้านราคารายกก่อนด้วยและเศษยาง *		
- โทรศัพท์มือถือ	26	100.0
- Internet	5	19.2
- ผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่	1	3.9
แหล่งราคาอ้างอิงในการรับซื้อ *		
- โรงงานรับซื้อ	17	65.4
- ผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่	14	53.9
การแปลงราคาอ้างอิง มาเป็นราคารับซื้อของตนเอง		
- หักต้นทุนการรับซื้อและบวกกำไรที่ต้องการ	26	100.0

ตารางที่ 4.4 การจัดการการซื้อสินค้าของผู้รวบรวมยาก่อนด้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
แหล่งรับซื้อสินค้าของผู้รวบรวม		
- เกษตรกร	26	100.0
- ผู้รวบรวมรายย่อย	12	46.2
จำนวนเกษตรกรที่ผู้รวบรวมรับซื้อ (คน/วัน)		
- ≤ 5	3	11.5
- 6 – 15	10	38.5
- 16 – 25	9	34.6
- > 25	4	15.4
ค่าเฉลี่ย	19.73	
จำนวนผู้รวบรวมรายย่อยที่ผู้รวบรวมรับซื้อ (คน/วัน)	(N = 12)	
- ≤ 2	11	91.7
- 3	1	8.3
ค่าเฉลี่ย	2.42	
ปริมาณการรับซื้อจากเกษตรกร (กิโลกรัม/วัน)		
- ≤ 500	7	26.9
- 501 – 1,000	4	15.4
- 1,001 – 1,500	5	19.2
- 1,501 – 2,000	5	19.2
- $> 2,000$	5	19.2
ค่าเฉลี่ย	2,107.69	
ปริมาณการรับซื้อจากผู้รวบรวมรายย่อย (กิโลกรัม/วัน)	(N = 12)	
- ≤ 500	3	25.0
- 501 – 1,000	3	25.0
- $> 1,000$	6	50.0
ค่าเฉลี่ย	3,216.67	

ตารางที่ 4.4 การจัดการการซื้อขายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
ปริมาณยางก้อนถ้วยที่รับซื้อได้ในช่วงผลผลิตมาก (กิโลกรัมต่อวัน)		
- $\leq 2,000$	11	42.3
- 2,001 – 3,000	5	19.2
- 3,001 – 4,000	2	7.7
- 4,001 – 5,000	1	3.9
- $> 5,000$	7	26.9
ค่าเฉลี่ย	5,248.08	
ปริมาณยางก้อนถ้วยที่รับซื้อได้ในช่วงผลผลิตน้อย (กิโลกรัมต่อวัน)		
- $\leq 2,000$	19	73.1
- 2,001 – 3,000	2	7.7
- 3,001 – 4,000	2	7.7
- $> 4,000$	3	11.5
ค่าเฉลี่ย	2,182.69	
ปริมาณเศษยางที่รับซื้อได้ในช่วงผลผลิตมาก (กิโลกรัมต่อวัน)	(N = 25)	
- $\leq 2,000$	14	56.0
- 2,001 – 3,000	4	16.0
- 3,001 – 4,000	2	8.0
- $> 4,000$	5	20.0
ค่าเฉลี่ย	3,482	
ปริมาณเศษยางที่รับซื้อได้ในช่วงผลผลิตน้อย (กิโลกรัมต่อวัน)	(N = 25)	
- $\leq 2,000$	20	80.0
- 2,001 – 3,000	2	8.0
- 3,001 – 4,000	1	4.0
- $> 4,000$	2	8.0
ค่าเฉลี่ย	1,488	

ตารางที่ 4.4 การจัดการการซื้อขายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
การคัดเกรดสินค้าขณะรับซื้อ *		
- ตามระดับความชื้น	26	100.0
- ตามระดับสิ่งเจือปน	26	100.0
รูปแบบการชำระเงินในการซื้อสินค้า		
- ชำระทันทีเมื่อลูกค้านำมาขายด้วยเงินสด	26	100.0

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

3) การรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากลูกค้า

ผู้รวบรวมทุกรายรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากเกษตรกรในพื้นที่ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาโครงสร้างการผลิตและวิถีการตลาดยางในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง (อัญญาณี มั่งคง และคณะ, 2556) และอีกส่วนหนึ่งมาจากการรวบรวมรายย่อยที่นำสินค้าขายต่อให้กับผู้รวบรวมกลุ่มตัวอย่างรายใหญ่กว่าในพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ 46.2 ทั้งนี้เนื่องจากการประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายในการขนส่งแล้ว ยังสะดวกรวดเร็วสำหรับผู้รวบรวมรายย่อย อีกทั้งยังสามารถรับเงินสดได้ทันที

ผู้รวบรวมรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากเกษตรกรเฉลี่ย 19.73 คนต่อวัน โดยผู้รวบรวมร้อยละ 38.5 ซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากเกษตรกร 6 - 15 คนต่อวัน รองลงมาผู้รวบรวมร้อยละ 34.6 ซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากเกษตรกร 16 - 25 คนต่อวัน และในส่วนของผู้รวบรวมรายย่อยที่รวบรวมสินค้ามาจำหน่ายแก่ผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่เฉลี่ย 2.42 คนต่อวัน ผู้รวบรวมร้อยละ 91.7 มีผู้รวบรวมรายย่อยส่งสินค้าให้ไม่เกิน 2 คนต่อวัน และผู้รวบรวมร้อยละ 8.3 ที่มีผู้รวบรวมรายย่อยส่งสินค้าให้ 3 คนต่อวัน

สำหรับปริมาณของยางก้อนถ้วยและเศษยางที่ผู้รวบรวมรับซื้อจากเกษตรกรเฉลี่ย 2,107.69 กิโลกรัมต่อวัน และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ที่รับซื้อจากผู้รวบรวมรายย่อยเฉลี่ย 3,216.67 กิโลกรัมต่อวัน ซึ่งในการศึกษานี้ ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูล ในช่วงเดือนมีนาคมจนถึงเดือนพฤษภาคม ซึ่งระยะเวลาดังกล่าวเป็นช่วงที่ผลผลิตของยางก้อนถ้วยและเศษยางมีน้อย เนื่องจากเป็นฤดูแล้งและต้นยางพาราผลัดใบ

สำหรับปริมาณซากก่อนด้วยที่ผู้รวบรวมรับซื้อในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก คือ ช่วงเดือน พฤษภาคมจนถึงเดือนสิงหาคม มีปริมาณเฉลี่ย 5,248.08 กิโลกรัมต่อวัน และช่วงที่ผลผลิตออกมาน้อย คือ ช่วงเดือนมีนาคมจนถึงเดือนเมษายน จะมีปริมาณเฉลี่ย 2,182.69 กิโลกรัมต่อวัน เช่นเดียวกับปริมาณ เศษซากจะมีผลผลิตออกมากในช่วงเดียวกันคือ ช่วงเดือนพฤษภาคมจนถึงเดือนสิงหาคม จะมีปริมาณเฉลี่ย 3,482 กิโลกรัมต่อวัน และช่วงที่ผลผลิตออกมาน้อย คือ ช่วงเดือนมีนาคมจนถึงเดือนเมษายน จะมีปริมาณ เฉลี่ย 1,488 กิโลกรัมต่อวัน

4) การคัดเกรดสินค้าและรูปแบบการชำระเงิน

ในการคัดเกรดซากก่อนด้วยและเศษซากของผู้รวบรวมจะใช้ประสิทธิภาพในการคัดเกรดสินค้า เป็นหลัก โดยจะใช้การสังเกตคุณภาพของสินค้าว่าสินค้านั้นควรจะจัดอยู่ในระดับใด โดยจะมีอยู่ 2 เกณฑ์ หลัก ๆ คือ การคัดเกรดโดยพิจารณาจากระดับความชื้นและสิ่งเจือปน ดังรายละเอียด

(1) การคัดเกรดโดยพิจารณาจากระดับความชื้นของสินค้า จะแบ่งออกเป็น 3 ระดับย่อย ๆ คือ 1.1) สินค้าที่ไม่มีความชื้น (แห้งสนิท) ผู้รวบรวมจะไม่หักค่าความชื้น โดยจะชั่งสินค้าและคิดเงินแก่ลูกค้า 1.2) สินค้าที่มีความชื้นปานกลาง (มีน้ำปะปนหมาด ๆ) ผู้รวบรวมจะชั่งน้ำหนักสินค้าและหักน้ำออกจาก น้ำหนักรวมตามหลักเกณฑ์การซื้อ ตัวอย่างเช่น เกษตรกรนำสินค้ามาจำหน่าย 100 กิโลกรัม เมื่อผู้รวบรวม สังเกตแล้วว่ามีน้ำปะปนอยู่ปานกลางจะหักค่าขึ้น(น้ำ)ออก 1 กิโลกรัมต่อสินค้า 20 กิโลกรัมแล้วทำการ คิดเงิน นั่นคือ เกษตรกรจะถูกหักค่าความชื้นไป 100 หาร 20 เท่ากับ 5 กิโลกรัม เหลือน้ำหนักที่นำไป คิดเงิน 95 กิโลกรัม และ 1.3) สินค้าที่มีความชื้นมาก (มีน้ำปะปนอยู่มาก) ผู้รวบรวมจะคิดหลักการเดียวกัน คือ ชั่งน้ำหนักสินค้าและหักน้ำออกจากน้ำหนักรวมตามหลักเกณฑ์การซื้อ ตัวอย่างเช่น เกษตรกรนำสินค้า มาจำหน่าย 100 กิโลกรัม เมื่อผู้รวบรวมสังเกตแล้วว่ามีน้ำปะปนอยู่ในจำนวนมาก จะหักค่าขึ้น (น้ำ) ออก 1 กิโลกรัมต่อสินค้า 10 กิโลกรัมแล้วทำการคิดเงิน นั่นคือ เกษตรกรจะถูกหักค่าความชื้นไป 100 หาร 10 เท่ากับ 10 กิโลกรัม เหลือน้ำหนักที่นำไปคิดเงิน 90 กิโลกรัม หลักเกณฑ์การหักค่าความชื้นนี้ ผู้รวบรวม บางรายก็นำไปเป็นกลยุทธ์ในการหาลูกค้าเพิ่ม คือ หักค่าความชื้น (น้ำ) ให้น้อยกว่าคู่แข่ง เช่น คู่แข่งหัก 1 กิโลกรัมต่อสินค้า 10 กิโลกรัม ผู้รวบรวมรายนั้นก็จะหักให้น้อยกว่า คือ หัก 1 กิโลกรัมต่อสินค้า 15 กิโลกรัม เป็นต้น

(2) การคัดเกรดโดยพิจารณาจากระดับสิ่งเจือปนของสินค้า การคัดเกรดลักษณะนี้ผู้รวบรวมจะใช้ เกณฑ์การหักจากราคาที่รับซื้อ โดยจะใช้การสังเกตเป็นเกณฑ์การหักราคา จะแบ่งออกเป็น 3 ระดับย่อย ๆ

เช่นเดียวกัน กล่าวคือ 2.1) สินค้าที่ไม่มีสิ่งแปลกปลอมปะปนอยู่ ผู้รวบรวมจะไม่มีการหักจากราคารับซื้อ 2.2) สินค้าที่มีสิ่งแปลกปลอมปะปนอยู่น้อย ผู้รวบรวมจะหักจากราคารับซื้อประมาณ 0.5 ถึง 1.0 บาทต่อกิโลกรัม ยกตัวอย่างเช่น ผู้รวบรวมเปิดราคาซากก๊องด้วยวันนี้ กิโลกรัมละ 20 บาท เกษตรกรนำสินค้ามาจำหน่าย มีสิ่งแปลกปลอม เช่น ใบไม้ เปลือกไม้ ขางเส้นรอยกรีด เศษไม้ เป็นต้น เมื่อผู้รวบรวมสังเกตแล้วว่า มีสิ่งแปลกปลอมอยู่ในระดับน้อย ก็จะชั่งน้ำหนักแล้วทำการคิดเงิน แต่จะคิดในกิโลกรัมละ 19 ถึง 19.5 บาทเท่านั้น ทั้งนี้การหักจากราคานั้นก็ขึ้นอยู่กับประสบการณ์และเทคนิคในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมแต่ละราย 2.3) สินค้าที่มีสิ่งแปลกปลอมปะปนอยู่มาก เช่น ใบไม้ เปลือกไม้ ขางเส้นรอยกรีด เศษไม้ หรือที่ปะปนกับสิ่งสกปรก เช่น ทราย ดินกรวด ก้อนหิน เศษเหล็ก พลาสติก เชือกฟาง กระสอบปุย ขางเหนียวเยิ้ม หรือยางตาย ผู้รวบรวมอาจจะหักจากราคารับซื้อประมาณ 2 ถึง 3 บาทต่อกิโลกรัม หรืออาจจะไม่รับซื้อเลย เนื่องจากหากรับซื้อ แล้วนำสินค้านั้นไปส่งทางโรงงาน อาจจะถูกหักราคาจากทางโรงงานมากกว่าเดิมหรืออาจถูกทางโรงงานปรับเงินอีกด้วย (ภาพที่ 4.2)



1.1) สิ้นค้าที่ไม่มีควมชื้น



1.2) สิ้นค้าที่มีความชื้นปานกลาง



1.3) สิ้นค้าที่มีความชื้นมาก



2.1) สิ้นค้าที่ไม่มีสิ่งแปลกปลอม



2.2) สิ้นค้าที่มีสิ่งแปลกปลอมน้อย



2.3) สิ้นค้าที่มีสิ่งแปลกปลอมมาก

ภาพที่ 4.2 การคัดเกรดขาก่อนด้วยโดยใช้สายตา

ในส่วนรูปแบบการชำระเงินในการซื้อสินค้าของผู้รวบรวมในพื้นที่ศึกษาทั้งหมดจะชำระเงินทันทีที่ถูกค่านำสินค้ามาจำหน่ายด้วยเงินสด ไม่ว่าลูกค้านั้นจะเป็นเกษตรกรหรือผู้รวบรวมรายย่อย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของพุทธิเนตร ชูประเสริฐ (2551) และนุสรา สุขละเอียด (2556) กล่าวคือ การชำระเงินในการซื้อสินค้าของทั้ง 2 งานวิจัย ผู้ประกอบธุรกิจจะชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดให้ลูกค้าทันที ดังนั้นผู้รวบรวมจะต้องมีเงินหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการซื้อสินค้าในแต่ละวัน

4.3.2 การจัดการการจำหน่ายสินค้าของผู้รวบรวมอย่างก๊อญด้วยและเศษยาง

การจัดการการจำหน่ายสินค้าของผู้รวบรวมอย่างก๊อญด้วยและเศษยาง ในส่วนนี้ประกอบด้วยการคัดเกรดสินค้าก่อนการจำหน่าย การจัดเก็บสินค้าและระยะเวลาในการเก็บรักษาก่อนนำไปจำหน่าย รูปแบบการขนส่งสินค้า แหล่งจำหน่ายสินค้า ความถี่การขนส่งสินค้า ระยะทางในการขนส่งสินค้า ต้นทุนการขนส่ง เกณฑ์การเลือกแหล่งจำหน่ายสินค้า และรูปแบบการชำระเงินจากการจำหน่ายสินค้า (ตารางที่ 4.5)

1) การคัดเกรดสินค้าก่อนการจำหน่าย การจัดเก็บสินค้าและระยะเวลาในการเก็บรักษา

ในส่วนของการคัดเกรดสินค้าก่อนการจำหน่ายผู้รวบรวมจะคัดเกรดในขณะรับซื้อครั้งเดียว จะไม่คัดซ้ำอีก แต่จะใช้วิธีแยกมาตรฐานสินค้าออกตามเกรดที่คัดแยก โดยใช้เกณฑ์การคัดเกรดสินค้าตามระดับความชื้น และตามระดับสิ่งเจือปน เพื่อคัดแยกสินค้าให้เป็นมาตรฐานไว้ก่อนการขนส่งไปจำหน่าย ทั้งนี้การจัดเก็บอย่างก๊อญด้วยและเศษยางนั้นผู้รวบรวมจะจัดเก็บอย่างก๊อญด้วย และเศษยางแยกออกจากกันอย่างสิ้นเชิง ในส่วนของอย่างก๊อญด้วยนั้นจะแบ่งออกเป็นกลุ่ม ๆ คือ อย่างก๊อญด้วยที่แห้งและไม่มีสิ่งปลอมปน (อย่างก๊อญด้วยคุณภาพดีมาก) อย่างก๊อญด้วยที่มีความชื้นเล็กน้อยและไม่มีสิ่งปลอมปน (อย่างก๊อญด้วยคุณภาพดี) อย่างก๊อญด้วยที่มีความชื้นมากและไม่มีสิ่งปลอมปน (อย่างก๊อญด้วยคุณภาพ) อย่างก๊อญด้วยที่มีสิ่งปลอมปน (อย่างก๊อญด้วยคุณภาพต่ำ) เป็นต้น ในส่วนเศษยางนั้น ผู้รวบรวมก็จะแบ่งออกในลักษณะเดียวกัน แต่ไม่ละเอียดเท่ากับอย่างก๊อญด้วย เนื่องจากเศษยางส่วนใหญ่จะมีสิ่งปลอมปนอยู่มาก ผู้รวบรวมก็จะแบ่งตามระดับความชื้นเสียเป็นส่วนใหญ่

ในด้านของระยะเวลาในการเก็บรักษาสินค้าก่อนนำไปจำหน่ายนั้น ผู้รวบรวมร้อยละ 57.7 เก็บสินค้าไว้ 2 วันก่อนนำไปจำหน่าย ส่วนผู้รวบรวมที่เหลือจะเก็บสินค้าไว้แค่ 1 วันเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากราคาของอย่างก๊อญด้วยและเศษยางที่ผันผวนผู้รวบรวมจะไม่กักตุนรักษาสินค้าไว้นานเกินไป จึงระบายสินค้าออกจากสถานที่จัดเก็บภายในไม่เกิน 2 วัน

ตารางที่ 4.5 การจัดการการจำหน่ายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
การคัดเกรดสินค้าก่อนการจำหน่าย *		
- ตามระดับความชื้น	26	100.0
- ตามระดับสิ่งเจือปน	26	100.0
การจัดเก็บสินค้าก่อนการจำหน่าย		
- แยกตามมาตรฐานสินค้า	26	100.0
ระยะเวลาในการเก็บรักษาสินค้าก่อนนำไปจำหน่าย (วัน)		
- 1	11	42.3
- 2	15	57.7
ยานพาหนะในการขนส่งสินค้า *		
- รถกระบะ	23	88.5
- รถบรรทุก 6 ล้อ	5	19.2
- รถบรรทุก 10 ล้อ	4	15.4
ความถี่การขนส่งสินค้า	(N = 25)	
- 1 ครั้งต่อ 1 วัน	11	44.0
- 1 ครั้งต่อ 2 วัน	13	52.0
- 2 ครั้งต่อ 2 วัน	1	4.0
ระยะทางในการขนส่งสินค้า (กิโลเมตร) *	(N = 25)	
- ≤ 10	8	32.0
- 11 – 30	13	52.0
- 31 – 50	11	44.0
- > 50	2	8.0
ค่าเฉลี่ย	28.29	
ต้นทุนการขนส่งแต่ละครั้ง (บาท)	(N = 25)	
- ≤ 500	19	76.0
- 501 – 1,000	1	4.0
- 1,001 – 1,500	2	8.0
- $> 1,500$	3	12.0
ค่าเฉลี่ย	1,046	

ตารางที่ 4.5 การจัดการการจำหน่ายสินค้าของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง (บาท) *		
- ค่าน้ำมัน (n = 25) ค่าเฉลี่ย	860	
- ค่าแรงคนขับรถ (n = 8) ค่าเฉลี่ย	500	
- ค่าลงสินค้า (n = 8) ค่าเฉลี่ย	81.25	
แหล่งจำหน่ายสินค้า *		
- โรงงานแปรรูป	18	69.2
- ผู้รวบรวมรายใหญ่	18	69.2
เกณฑ์การเลือกแหล่งจำหน่ายสินค้า *		
- ระยะทางใกล้กับสถานที่ดำเนินธุรกิจ	23	88.5
- ให้ราคาไม่ต่ำกว่าแหล่งอื่น	20	76.9
- มีความมั่นคงทางการเงิน	17	65.4
- ให้ค่าเปอร์เซ็นต์เนือยางแห้งสูง	8	30.8
รูปแบบการชำระเงินจากการจำหน่ายสินค้า *		
- โอนเงินผ่านธนาคาร	20	76.9
- เช็คเงินสด	14	53.9
- เงินสด	11	42.3

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

2) พาหนะในการขนส่งสินค้า ความถี่ และระยะทางในการขนส่งสินค้า

ในส่วนของการพาหนะการขนส่งสินค้า ผู้รวบรวมบางรายมีการใช้พาหนะหลากหลาย กล่าวคือ ผู้รวบรวมร้อยละ 88.5 จะใช้รถกระบะของตนเองในการขนส่ง ทั้งการรับซื้อถึงสวนของเกษตรกร และนำสินค้าไปจำหน่าย ผู้รวบรวมร้อยละ 19.2 ใช้รถบรรทุก 6 ล้อของตนเอง (ผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ศึกษา) และผู้รวบรวมร้อยละ 15.4 ใช้รถบรรทุก 10 ล้อของตนเอง (ผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ศึกษา) ส่วนการขนส่งสินค้าไปจำหน่ายผู้รวบรวมร้อยละ 44.0 เก็บรักษาสินค้าไว้ 1 วันแล้วขนส่งไปจำหน่าย 1 ครั้ง

(1 เทียว) ส่วนผู้รวบรวมร้อยละ 52.0 เก็บรักษาสินค้าไว้ 2 วันแล้วขนส่งไปจำหน่าย 1 ครั้ง (1 เทียว) และมีผู้รวบรวมร้อยละ 4.0 เก็บรักษาสินค้าไว้ 2 วันแล้วขนส่งไปจำหน่าย 2 ครั้ง (2 เทียว) เนื่องจากมีสินค้าในสถานที่จัดเก็บจำนวนมาก จึงต้องขนส่ง 2 ครั้ง ทั้งนี้ในการรวบรวมข้อมูลของผู้วิจัยพบว่า มีผู้รวบรวม 1 รายไม่มีการขนส่งสินค้าไปจำหน่าย แต่จะมีผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่มารับสินค้าด้วยตนเอง จำนวนประชากรในส่วนนี้จึงเหลือแค่ 25 รายจากทั้งหมด 26 ราย

ผู้รวบรวมขนส่งสินค้าไปจำหน่ายระยะทางเฉลี่ย 28.29 กิโลเมตร โดยผู้รวบรวมกว่าครึ่ง (52.0%) จะขนส่งในระยะทาง 11 - 30 กิโลเมตร รองลงมา คือ ร้อยละ 44.0 ขนส่งระยะทาง 31 - 50 กิโลเมตร

3) ต้นทุนการขนส่งสินค้า

สำหรับต้นทุนการขนส่งสินค้า ผู้รวบรวมที่นำไปจำหน่ายเองทั้งหมดมีต้นทุนเฉลี่ย 1,046 บาทต่อครั้ง (เทียว) โดยผู้รวบรวมร้อยละ 76.0 จะมีค่าใช้จ่ายไม่เกิน 500 บาทต่อครั้ง ส่วนรายละเอียดของต้นทุนการขนส่งสินค้า ผู้รวบรวมที่นำไปจำหน่ายเองจะมีค่าใช้จ่ายหลัก คือ ค่าน้ำมัน โดยมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 860 บาทต่อครั้ง รองลงมา คือ ค่าแรงคนขับรถโดยเฉลี่ย 500 บาทต่อครั้ง และค่าลงสินค้าจะเป็นของผู้รวบรวมรายย่อยที่ไม่มีพนักงานลงสินค้า ซึ่งทางโรงงานจะลงสินค้าให้โดยเฉลี่ย 81.25 บาทต่อครั้ง

4) แหล่งจำหน่ายสินค้า เกณฑ์การเลือกแหล่งจำหน่ายสินค้า และรูปแบบการชำระเงิน

ผู้รวบรวมบางรายเลือกจำหน่ายสินค้าให้ทั้งโรงงานแปรรูป และผู้รวบรวมรายใหญ่ กล่าวคือ ผู้รวบรวมร้อยละ 69.2 เท่ากันจะจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูปในพื้นที่ใกล้เคียง และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ โดยผู้รวบรวมจะพิจารณาเลือกแหล่งจำหน่ายสินค้าซึ่งพิจารณาจากเกณฑ์ที่หลากหลาย กล่าวคือ ผู้รวบรวมร้อยละ 88.5 เลือกแหล่งที่ระยะทางใกล้กับสถานที่ดำเนินธุรกิจมากที่สุด รองลงมาคือ ให้ความสำคัญไม่ต่ำกว่าแหล่งอื่น มีความมั่นคงทางการเงิน และให้ค่าเปอร์เซ็นต์ยางแห้งสูง ร้อยละ 76.9 65.4 และ 30.8 ตามลำดับ

ในส่วนรูปแบบการชำระเงินจากการจำหน่ายสินค้า ผู้รวบรวมร้อยละ 76.9 จะได้รับเงินผ่านการโอนจากทางธนาคาร (กรณีจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูป) รองลงมาคือ ร้อยละ 53.9 และ 42.3 ได้เช็คเงินสด (กรณีจำหน่ายให้กับโรงงานแปรรูป) และเงินสด (กรณีจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมในพื้นที่) ตามลำดับ

4.3.3 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ การจัดการข้อมูลและการจัดการความเสี่ยง

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและการจัดการข้อมูลของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางในส่วนนี้ ประกอบด้วย กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ การจัดการข้อมูลการซื้อขายสินค้า และการจัดการความเสี่ยง (ตารางที่ 4.6)

1) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจผู้รวบรวมมีการนำกลยุทธ์ที่หลากหลายมาใช้ที่สำคัญ เช่น กลยุทธ์การตั้งราคา รับซื้อที่เป็นธรรมหรืออยู่ได้ทั้ง 2 ฝ่ายโดยเฉพาะในด้านของเกษตรกรที่ไม่ถูกเอาเปรียบเรื่องราคามากเกินไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎีสวนประสมทางการตลาดในส่วนของการตั้งราคาซื้อ (Price) ที่สามารถจูงใจลูกค้าได้ ส่วนกลยุทธ์รับซื้อสินค้าถึงสวนของเกษตรกร เพื่อสามารถเข้าถึงเกษตรกรที่มีสวน ยางพาราอยู่ไกลหรือไม่สามารถนำสินค้าที่มีจำนวนมากมาขายกับผู้รวบรวมได้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิด ทฤษฎีสวนประสมทางการตลาดในส่วนของการส่งเสริมการตลาด (Promotion) และการคัดเกรดสินค้า ตรงไปตรงมาตามสภาพ ซึ่งสอดคล้องกับการกำหนดมาตรฐานและการจัดระดับคุณภาพสินค้า ตามทฤษฎี หน้าที่ทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 76.9, 76.9 และ 69.2 ตามลำดับ ส่วนกลยุทธ์รองลงมาคือ ผู้รวบรวมรับ ซื้อสินค้าคุณภาพสูง จะให้ราคารับซื้อสูงตามคุณภาพ หักค่าความชื้นน้อยกว่าคู่แข่ง ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของกาญจนารณ์ มูลเมฆ (2549) กล่าวคือ กลยุทธ์ของผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อผลผลิตยาง จะให้ ความสำคัญกับการนำกลยุทธ์สร้างความแตกต่างมาใช้เพื่อให้ธุรกิจมีความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง คิดเป็นร้อย ละ 30.8 อย่างละเท่ากัน ที่เหลือคือ กลยุทธ์รับซื้อสินค้าโดยเน้นปริมาณ คิดเอากำไรต่อหน่วยน้อย กลยุทธ์ ดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของกาญจนารณ์ มูลเมฆ (2549) กล่าวคือ ผู้รวบรวมรายใหญ่นิยมใช้กล ยุทธ์ต้นทุนต่ำ เนื่องจาก ผู้รวบรวมรายใหญ่จะมีต้นทุนต่อหน่วยที่ต่ำกว่าผู้รวบรวมรายย่อยจากการ ประหยัดต่อขนาด คิดเป็นร้อยละ 11.5 เป็นต้น

2) การจัดการข้อมูลการซื้อขายสินค้า และการจัดการความเสี่ยง

ในการจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อ การขายสินค้า ผู้รวบรวมส่วนใหญ่ คือ ร้อยละ 76.9 จะบันทึก ลงสมุดบัญชีเพียงอย่างเดียว รองลงมาคือ ร้อยละ 23.1 บันทึกทั้งสมุดบัญชีและคอมพิวเตอร์ ส่วนการ จัดการความเสี่ยงนั้น มีผู้รวบรวมทำประกันอุบัติเหตุสินค้าเพียง 2 รายเท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 7.7

ตารางที่ 4.6 รูปแบบกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและการจัดการข้อมูลของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ *		
- ตั้งราคาที่เป็นธรรมทั้ง 2 ฝ่าย	20	76.9
- รับซื้อถึงสวนของเกษตรกร	20	76.9
- คัดเกรดสินค้าตรงไปตรงมาตามสภาพ	18	69.2
- รับซื้อสินค้าคุณภาพสูง จะให้ราคาสูงตามคุณภาพ	8	30.8
- หักค่าความชื้นน้อยกว่าคู่แข่ง	8	30.8
- รับซื้อสินค้าโดยเน้นปริมาณ คิดกำไรต่อหน่วยน้อย	3	11.5
- รับซื้อสินค้าในราคาที่ไม่น่ากว่าคู่แข่ง	2	7.7
- ระดมทุนกักตุนสินค้า เมื่อราคามีแนวโน้มสูงขึ้น	1	3.9
การจัดการข้อมูลการซื้อขายสินค้า *		
- บันทึกลงสมุดบัญชีอย่างเดียว	20	76.9
- บันทึกลงทั้งสมุดบัญชีและคอมพิวเตอร์	6	23.1
การจัดการความเสี่ยง		
- ไม่มี	20	92.3
- มี	6	7.7
รูปแบบการจัดการความเสี่ยง	(N = 2)	
- ทำประกันอุบัติเหตุสินค้าเสียหาย	2	100.0

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

4.3.4 กิจกรรมการดำเนินธุรกิจโดยสรุป

เริ่มต้นตั้งแต่การรับรู้ข่าวสารด้านราคาจากแหล่งราคาอ้างอิง ได้แก่ โรงงานแปรรูปและผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ หลังจากนั้นผู้รวบรวมก็แปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อ และการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจ ต่อมาคือ การจัดการการซื้อขายสินค้า เช่น จำนวนลูกค้าและปริมาณการซื้อขาย การคัดเกรดขณะรับซื้อ การชำระเงิน เป็นต้น

หลังจากนั้นเป็นการจัดการหลังการซื้อสินค้า เช่น การคัดเกรดก่อนจำหน่าย การจัดเก็บสินค้าและระยะเวลาการเก็บ เป็นต้น สุดท้ายคือ การจัดการการจำหน่าย เช่น การขนส่งและต้นทุน เกณฑ์การเลือกแหล่งจำหน่าย เป็นต้น (ภาพที่ 4.3)



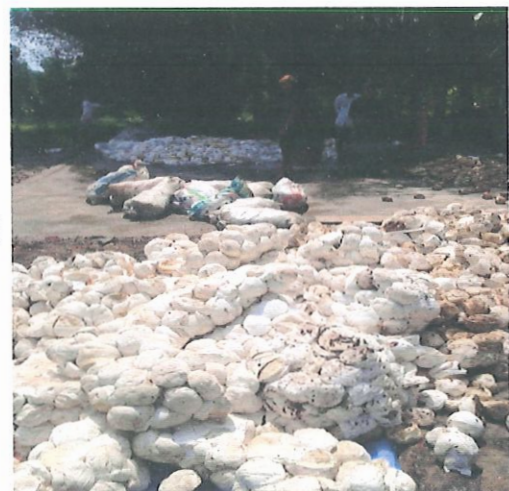
การรับรู้ข่าวสารด้านราคา



การแปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อ



การจัดการการซื้อสินค้า



การใช้กลยุทธ์ต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ เช่น
การคัดเกรดสินค้าตามสภาพ เป็นต้น

ภาพที่ 4.3 กิจกรรมการดำเนินธุรกิจโดยสรุป



การจัดการหลังการซื้อ



การจัดการการจำหน่าย

ภาพที่ 4.3 กิจกรรมการดำเนินธุรกิจโดยสรุป (ต่อ)

4.4 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง และแนวทางการแก้ไข ปัญหาอุปสรรค และกิจกรรมการดำเนินธุรกิจ โดยสรุป มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.7)

1) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้รวบรวมปัญหาอุปสรรคของผู้รวบรวมจะเห็นได้ว่า ผู้รวบรวมประสบปัญหาหลากหลายที่สำคัญ เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอยอันเนื่องมาจากการหดตัวของการส่งออกไทย ซึ่งเป็นรายได้หลักของประเทศ ส่งผลกระทบทางอ้อมต่อธุรกิจภายในประเทศ ความผันผวนของราคายางก้อนถ้วยและราคาเศษยางซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของภัทริน อรุโณประโยชน์ (2552) และนสฐา สุขละเอียด (2556) กล่าวคือ ปัญหาหลักของการดำเนินธุรกิจรับซื้อผลผลิตยางพารา เช่น ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความผันผวนของราคาผลผลิตซึ่งผู้รวบรวมทุกรายประสบ รองลงมาคือ ความรุนแรงในการแข่งขันซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของมาโนชญ์ สีนะกุล (2550) กล่าวคือ ปัญหาหลักที่พบคือ การแข่งขันในธุรกิจรับซื้อผลผลิตยางพารามีสูง โรงงานแปรรูปกดราคาและตัดราคา คิดเป็นร้อยละ 88.5 เท่ากัน เป็นต้น

ตารางที่ 4.7 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
ปัญหาอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ *		
- ภาวะเศรษฐกิจถดถอย	26	100.0
- ความผันผวนของราคายางก้อนถ้วย	26	100.0
- ความผันผวนของราคาเศษยาง	26	100.0
- ความรุนแรงในการแข่งขัน	23	88.5
- โรงงานรับซื้อกดราคาสินค้า	23	88.5
- โรงงานรับซื้อตัดราคาสินค้า	23	88.5
- สภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย	4	15.4
- ราคายางตกต่ำ	1	3.8

ตารางที่ 4.7 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ต่อ)

รายการ	จำนวน (N = 26)	ร้อยละ
การแก้ไขปัญหาและอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ		
- ไม่มี	1	3.8
- มี	25	96.2
แนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ *		
- รับซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ ป้องกันการถูกกดและตัดราคา	25	96.2
- ติดตามข่าวสารด้านราคาอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ	17	65.4
- คัดเกรดสินค้าละเอียด ชัดเจน กันการถูกตัดและกดราคา	8	30.8
- เน้นการรับซื้อในปริมาณมาก เอากำไรน้อยแต่มั่นคง	4	15.4
- หาแหล่งจำหน่ายเพิ่มเติมเพื่อเปรียบเทียบราคา	3	11.5
- หักค่าความขึ้นน้อยกว่าคู่แข่ง	2	7.7
- วิเคราะห์ตลาดและคาดการณ์ด้านราคาล่วงหน้า	1	3.8

หมายเหตุ : * ผู้ตอบสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 ข้อ

2) แนวทางการแก้ไขปัญหาอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ

ผู้รวบรวมร้อยละ 96.2 มีแนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคข้างต้น โดยมีวิธีการคือ ผู้รวบรวมจะรับซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อป้องกันการถูกกดและตัดราคาจากทางโรงงานแปรรูป คิดเป็นร้อยละ 96.2 และมีการติดตามข่าวสารด้านราคาอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ เพื่อป้องกันความเสี่ยงเนื่องมาจากราคาของก้อนถ้วยและเศษยางที่ผันผวน คิดเป็นร้อยละ 65.4 รองลงมาคือ การคัดเกรดสินค้าอย่างละเอียด แยกสินค้าชัดเจน ป้องกันการถูกกดและตัดราคา คิดเป็นร้อยละ 30.8 ส่วนที่เหลือคือ เน้นการรับซื้อในปริมาณมาก เอากำไรน้อยแต่มั่นคง หาแหล่งจำหน่ายเพิ่มเติมเพื่อเปรียบเทียบราคา หักค่าความขึ้นน้อยกว่าคู่แข่ง เพื่อลดความรุนแรงในการแข่งขัน และการวิเคราะห์ตลาด คาดการณ์ด้านราคาล่วงหน้า คิดเป็นร้อยละ 15.4, 11.5, 7.7 และ 3.8 ตามลำดับ

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้เป็นการสรุปผลการวิจัย ข้อเสนอแนะจากการวิจัย และข้อจำกัดรวมถึงข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง 2) ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง 3) การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง และ 4) ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยเจาะจงเก็บข้อมูลจากผู้รวบรวมในตำบลเขาขาว ตำบลที่วัง ตำบลเขาโร และในเทศบาลเมืองทุ่งสงจำนวน 26 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ด้วยสถิติอย่างง่าย ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

5.1.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นเพศชายและเพศหญิงอย่างละครึ่ง มีอายุเฉลี่ย 42 ปี ครึ่งหนึ่งมีการศึกษาไม่เกินมัธยมศึกษา/ปวช. ผู้รวบรวมทุกรายนับถือศาสนาพุทธ และเกือบทั้งหมดสมรสแล้ว มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 4 คน และมีสมาชิกที่ช่วยดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 2 คน ผู้รวบรวมร้อยละ 73.1 มีอาชีพหลัก คือ รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง รองลงมาก็คือ ทำสวนยางพารา ผู้รวบรวมร้อยละ 92.3 มีอาชีพเสริม และอาชีพเสริมที่นิยม คือ ทำสวนยางพารา รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ค้าขายของชำ ตามลำดับ มีรายได้จากอาชีพหลักเฉลี่ย 45,000 บาทต่อเดือน และมีรายได้จากอาชีพเสริมเฉลี่ย 19,258 บาทต่อเดือน มีรายจ่ายของครัวเรือนเฉลี่ย 41,846 บาทต่อเดือน ผู้รวบรวมร้อยละ 46.1 มีหนี้สิน โดยมีหนี้สินเฉลี่ย 1.33 ล้านบาท ผู้รวบรวมมีวัตถุประสงค์การก่อหนี้เหมือนกันทุกรายคือ กู้ยืมมาประกอบธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ส่วนใหญ่กู้ยืมจาก ธ.ก.ส. ธนาคาร SMEs และธนาคารกสิกรไทย ตามลำดับ

5.1.2 ลักษณะทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 10 ปี ส่วนใหญ่ตัดสินใจประกอบธุรกิจเพราะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี และเป็นธุรกิจครอบครัว รูปแบบธุรกิจของผู้รวบรวมทุกรายเป็นเจ้าของคนเดียว ดำเนินธุรกิจในที่ดินของตนเองมีพื้นที่เฉลี่ย 282 ตารางวา ผู้รวบรวมใช้แหล่งเงินทุนตนเองเป็นส่วนใหญ่ โดยมีการใช้เงินลงทุนเริ่มแรกเพื่อซื้อยานพาหนะ เฉลี่ย 700,000 บาท ลงทุนซื้อคางซ์เฉลี่ย 4,969 บาท และซื้อข่งใส่สินค้าเฉลี่ย 600 บาท สำหรับผู้รวบรวมรายใหญ่จะซื้อรถ Forklift เฉลี่ย 300,000 บาท

ผู้รวบรวมใช้เงินทุนหมุนเวียนเฉลี่ย 74,384 บาทต่อวัน โดยมีต้นทุนในการจัดซื้อและขายเฉลี่ย 0.72 บาทต่อกิโลกรัม ผู้รวบรวมใช้เวลาในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 8.69 ชั่วโมงต่อวัน มีพนักงานเฉลี่ย 3 คน หน้าที่ส่วนใหญ่ของพนักงาน คือ คัดแยกเกรดสินค้า ขั้บรถรับส่งสินค้า และซังน้ำหนักสินค้า ผู้รวบรวมมีวัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินธุรกิจ คือ คางซ์ทั้งขนาด 60 และ 500 กิโลกรัม เครื่องคำนวณ อุปกรณ์การเขียน ข่งใส่สินค้า บิลเงินสด และรถ Forklift สำหรับใช้งานในผู้รวบรวมรายใหญ่

5.1.3 การจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ผู้รวบรวมร้อยละ 92.3 รับรู้ข่าวสารทางการตลาดผ่านทางโทรศัพท์มือถือ และร้อยละ 80.8 หนึ่งสื่อพิมพ์รายวันเป็นหลัก โดยเฉพาะข่าวสารด้านราคายางก้อนถ้วยและเศษยาง แหล่งราคาอ้างอิงในการรับซื้อ ผู้รวบรวมร้อยละ 65.4 และ 53.9 จะใช้ราคาจากโรงงานรับซื้อ และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ตามลำดับ ส่วนการแปลงราคาอ้างอิงมาเป็นราคารับซื้อ ผู้รวบรวมจะใช้หลักการเดียวกันทั้งหมด คือ จะคิดคำนวณต้นทุนในการจัดซื้อและขาย (เฉลี่ยเป็นบาทต่อกิโลกรัม) และบวกกำไรที่ต้องการ ดังสมการต่อไปนี้ $\text{ราคารับซื้อของผู้รวบรวม} = \text{ราคารับซื้อจากแหล่งอ้างอิง} - (\text{ต้นทุนในการจัดซื้อและขายของผู้รวบรวม} + \text{กำไรที่ต้องการ})$

ในส่วนของแหล่งรับซื้อนั้น ผู้รวบรวมทุกรายมีเกษตรกรเป็นลูกค้า โดยผู้รวบรวมรับซื้อจากเกษตรกรเฉลี่ย 19 คนต่อวัน มีปริมาณการรับซื้อเฉลี่ย 2,107 กิโลกรัมต่อวัน และมีผู้รวบรวมบางรายมีผู้รวบรวมรายย่อยเป็นลูกค้าเฉลี่ย 2 คนต่อวัน มีปริมาณการรับซื้อเฉลี่ย 3,216 กิโลกรัมต่อวัน ในส่วนปริมาณการรับซื้อ ยางก้อนถ้วยและเศษยางในช่วงที่มีผลผลิตออกมาก คือ ช่วงเดือนพฤษภาคม - สิงหาคม มีปริมาณเฉลี่ย 5,248 และ 3,482 กิโลกรัมต่อวัน ตามลำดับ และปริมาณการรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ในช่วงที่มีผลผลิตออกน้อย คือ ช่วงเดือนมีนาคม - เมษายน มีปริมาณเฉลี่ย 2,182 และ 1,488 กิโลกรัม ต่อวัน ตามลำดับ

ในการคัดเกรดสินค้าผู้รวบรวมทุกรายจะใช้ประสบการณ์เป็นหลัก โดยจะใช้การสังเกตคุณภาพของสินค้าว่าสินค้านั้นควรจะจัดอยู่ในระดับใด โดยจะใช้ 2 เกณฑ์หลัก คือ 1) การคัดเกรดจากระดับความชื้นของสินค้า และ 2) การคัดเกรดจากระดับสิ่งเจือปนของสินค้า ส่วนการชำระเงินในการซื้อสินค้านั้นผู้รวบรวมทุกรายจะชำระเงินด้วยเงินสดทันทีเมื่อลูกค้านำสินค้ามาขาย ในส่วนของการคัดเกรดสินค้านั้นผู้รวบรวมจะคัดเกรดในขณะที่รับซื้อครั้งเดียว จะไม่คัดซ้ำอีก แต่จะใช้วิธีแยกมาตรฐานสินค้าออกตามเกรดที่คัดแยก เพื่อคัดแยกสินค้าให้เป็นมาตรฐานไว้ก่อนการขนส่งไปจำหน่าย โดยส่วนใหญ่จะใช้ระยะในการเก็บรักษาสินค้า 2 วันก่อนการจำหน่าย

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะใช้รถกระบะเป็นพาหนะในการขนส่งสินค้า ส่วนผู้รวบรวมรายใหญ่จะใช้รถบรรทุก 6 ล้อและ 10 ล้อในการขนส่ง โดยผู้รวบรวมมีแหล่งจำหน่าย 2 แหล่ง คือ โรงงานแปรรูป และผู้รวบรวมรายใหญ่ในพื้นที่ มีระยะทางในการขนส่งเฉลี่ย 28 กิโลเมตร และมีต้นทุนเฉลี่ย 1,046 บาทต่อครั้ง (เที่ยว)

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่ใช้เกณฑ์การเลือกแหล่งจำหน่าย โดยเลือกจากระยะทางใกล้กับสถานที่ดำเนินธุรกิจ ให้ราคาไม่ต่ำกว่าแหล่งอื่น และมีความมั่นคงทางการเงินสูง ตามลำดับ ส่วนการชำระเงินจากการจำหน่ายมี 3 รูปแบบคือ การโอนเงินผ่านธนาคาร เช็คเงินสด และเงินสด

สำหรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจผู้รวบรวมส่วนใหญ่ใช้กลยุทธ์การตั้งราคาซื้อที่เป็นธรรมอยู่ได้ทั้ง 2 ฝ่าย และกลยุทธ์รับซื้อสินค้าถึงสวนของเกษตรกร รองลงมา คือ รับซื้อสินค้าคุณภาพสูง และหักค่าความชื้นน้อยกว่าคู่แข่ง ผู้รวบรวมส่วนใหญ่มีการจัดการข้อมูลการซื้อขายสินค้า โดยจะบันทึกลงสมุดบัญชีเพื่อตรวจสอบความถูกต้อง

5.1.4 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางที่สำคัญ คือ ภาวะเศรษฐกิจถดถอย ความผันผวนของราคายางก้อนถ้วยและเศษยาง ความรุนแรงในการแข่งขัน โรงงาน แปรรูปกดราคาและตัดราคา

ผู้รวบรวมส่วนใหญ่มีการแก้ไขปัญหและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ โดยมีแนวทางหลัก ๆ คือ รับซื้อสินค้าที่มีคุณภาพ ป้องกันโรงงานแปรรูปกรดและดัดราคา ติดตามข่าวสารด้านราคายางก้อนถ้วยและเศษยางอย่างใกล้ชิดและสม่ำเสมอ

5.2 ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากผลการศึกษา การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะต่อผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง โรงงานแปรรูป และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1) ข้อเสนอแนะต่อผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

(1) ความผันผวนของราคายางก้อนถ้วยและราคาเศษยาง ผู้รวบรวมควรติดตามข้อมูลข่าวสารด้านราคาในตลาดซื้อขายล่วงหน้าเพื่อประกอบการตัดสินใจ และควรทำบันทึกของราคา ยางก้อนถ้วยและเศษยางในรูปแบบวงจรแต่ละรอบเดือนเพื่อดูทิศทางของราคา เพื่อเพิ่มเติมข้อมูลในการบริหารธุรกิจ

(2) ความรุนแรงในการแข่งขัน ควรมีการรวมกลุ่มกันระหว่างผู้รวบรวมเพื่อลดความรุนแรงในการแข่งขัน และยังเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการต่อรองกับทางโรงงานแปรรูป

(3) การกตรราคาและดัดราคาสินค้า ผู้รวบรวมควรส่งเสริมและแนะนำเกษตรกรที่เป็นลูกค้าหลัก ให้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อเป็นประโยชน์กับทุกฝ่าย เพราะเมื่อเกษตรกรผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีแล้ว รายได้ที่ได้รับก็จะเพิ่มขึ้นด้วย ในส่วนของผู้รวบรวมเมื่อรับซื้อสินค้าคุณภาพดี การจัดการ ก็ง่าย ส่งไปจำหน่ายแก่โรงงานแปรรูป ทางโรงงานก็จะไม่กดและดัดราคา ซึ่งทำให้โรงงานมีวัตถุดิบคุณภาพดีไปแปรรูปต่อไป ต้นทุนการจัดการต่าง ๆ ก็ลดลง

(4) ผู้รวบรวมควรมีแหล่งจำหน่ายอย่างน้อย 2 แหล่งเพื่อสร้างทางเลือกในการเปรียบเทียบราคา และเป็นประโยชน์ต่อการประกอบการตัดสินใจ

(5) ผู้รวบรวมควรมีความซื่อสัตย์ จริงใจต่อลูกค้า ทำธุรกิจด้วยความดีมีคุณธรรม ถ้อยทีถ้อยอาศัยกับทุกฝ่าย

(6) ผู้รวบรวมควรมีการเก็บออมเงินไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน เพราะความแน่นอนคือความไม่แน่นอน เช่น สภาพเศรษฐกิจ การเมือง ภาวะการเงิน สิ่งเหล่านี้สามารถส่งผลกระทบต่อความมั่นคงในธุรกิจได้ทุกเมื่อ เตรียมความพร้อมให้กับตนเองทุกเมื่อ มีสติไม่ตื่นตระหนกกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น

(7) ผู้รวบรวมควรเตรียมเงินทุนในการดำเนินธุรกิจให้เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจตนเอง และควรมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างน้อย 2 ถึง 3 วัน เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ

2) ข้อเสนอแนะต่อโรงงานแปรรูป

(1) โรงงานแปรรูปควรร่วมมือกับผู้รวบรวมส่งเสริมการให้ความรู้และแนะนำเกษตรกรให้ผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยางที่มีคุณภาพเพื่อเป็นประโยชน์กับทางโรงงานเอง เพราะเมื่อมีสินค้าคุณภาพดี การจัดการการผลิตของโรงงานก็ดำเนินไปอย่างราบรื่น ต้นทุนการจัดการต่าง ๆ ก็ลดลง

3) ข้อเสนอแนะต่อหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

(1) หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง สถาบันวิจัยยาง หรือ องค์การสวนยาง ควรให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยางที่มีคุณภาพกับเกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรผลิตยางก้อนถ้วยและเศษยางที่มีคุณภาพมากขึ้น

(2) รัฐบาลควรเข้ามาช่วยเหลือในด้านราคาของยางก้อนถ้วยและเศษยางไม่ให้ผันผวน และให้ราคามีเสถียรภาพมากขึ้น เพื่อให้เกษตรกรและผู้รวบรวมได้วางแผนเพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น

(3) รัฐบาลควรเข้ามาจัดมาตรฐานของยางก้อนถ้วยและเศษยางอย่างจริงจัง ทั้งในด้านคุณภาพ และด้านราคา เพื่อให้เป็นบรรทัดฐานเดียวกันทั่วประเทศ รวมถึงการจัดหาอุปกรณ์ที่ช่วยอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพื่อให้การซื้อขายยางก้อนถ้วยและเศษยางมีความโปร่งใสมากยิ่งขึ้น

5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง ในอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ผู้วิจัยพบข้อจำกัดในการวิจัยครั้งนี้คือ มีผู้รวบรวมบางรายปฏิเสธที่จะให้ข้อมูลหรือการตอบแบบสอบถาม อีกทั้งในการตอบแบบสอบถามของผู้รวบรวมบางรายใช้การประมาณการ หรือเลียงที่จะตอบ เช่น ข้อมูลเรื่องรายได้ รายจ่ายของครัวเรือน ภาระหนี้สิน ปริมาณการรับซื้อสินค้า เงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น ซึ่งทำให้ข้อมูลที่ได้อาจคลาดเคลื่อนไปจากความเป็นจริง อาจเป็นเพราะผู้รวบรวมมีภาระหน้าที่ในการหาเลี้ยงชีพ ทำให้ไม่มีเวลาในการตอบแบบสอบถาม หรือผู้รวบรวมมีความกังวลว่าผู้วิจัยอาจจะเป็นเจ้าหน้าที่ของกรมสรรพากร จึงไม่กล้าที่จะเปิดเผยข้อมูล

จากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ทำให้ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะสำหรับผู้ที่จะทำการศึกษาวิจัยในครั้งต่อไป คือ ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2554. พื้นที่ปลูกยางของเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร
จังหวัดนครศรีธรรมราช. [ออนไลน์] URL: <http://www.nakhonsri.doae.go.th/pdf55/plant54.pdf>
[สืบค้นวันที่ 17 กันยายน 2557]
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2557ก. พื้นที่ปลูกยางของเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร
จังหวัดนครศรีธรรมราช. [ออนไลน์] URL: <http://www.nakhonsri.doae.go.th/pdf55/plant57.pdf>
[สืบค้นวันที่ 17 กันยายน 2557]
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2557ข. พื้นที่ปลูกยางของเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร อำเภอทุ่งสง
จังหวัดนครศรีธรรมราช. [ออนไลน์] URL: http://www.farmer.doae.go.th/farmer/report_act/reportAmphur
[สืบค้นวันที่ 17 กันยายน 2557]
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2557ค. พื้นที่ปลูกยางของเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตร รายตำบล อำเภอ
ทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช. [ออนไลน์] URL: http://www.farmer.doae.go.th/farmer/report_act/reportTambon
[สืบค้นวันที่ 17 กันยายน 2557]
- กาญจนาภรณ์ มุลเมฆ. 2549. กลยุทธ์ระดับธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อยางแผ่นดิบ จังหวัด
สงขลา. สงขลา: วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. สาขาวิชาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัย
หาดใหญ่. [ออนไลน์] URL: http://library.hu.ac.th/BackUp_library/Theses/mkamganaporn.pdf/
[สืบค้นวันที่ 28 กันยายน 2557]
- ที่ว่าการปกครองอำเภอทุ่งสง. 2557. สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐานของอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช.
[ออนไลน์] URL: http://www.tungsong.com/NakhonSri/amphur_new/thungsong/ThungsongT02.html
[สืบค้นวันที่ 30 กันยายน 2557]
- นุชา สุขละเอียด. 2556. การดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดของผู้ประกอบการในอำเภอสะเดา จังหวัด
สงขลา. สงขลา: สารนิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต. สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะ
เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- พุทธิเนตร ชูประเสริฐ. 2551. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยางสด ยางแผ่น และเศษยางของผู้รับซื้อ วัตถุดิบ ยางพารา อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี. กรุงเทพมหานคร : ภาคนิพนธ์ปริญญา บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย. สาขาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี. [ออนไลน์] URL: <http://www.trf.or.th/> [สืบค้นวันที่ 13 กันยายน 2557]
- ฟิลลิป คีตเตอร์. 2547. การจัดการการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: บริษัท เอช.เอ็น.กรุ๊ป จำกัด.
- ภทริน อรุโณประโยชน์. 2552. ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดในตำบลตะพง อำเภอ หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สงขลา : สารนิพนธ์ศิลปศาสตรบัณฑิต. สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- ภาวิณี กาญจนภา. 2554. หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 1. พิมพ์ : บริษัท สำนักพิมพ์ท็อป จำกัด. จัดจำหน่าย บริษัท สำนักพิมพ์ท็อป จำกัด.
- มานิชญ์ สันตระกูล. 2550. รูปแบบการดำเนินธุรกิจซื้อขายน้ำยางสดในตำบลทุ่งตำเสา อำเภอหาดใหญ่ จังหวัด สงขลา. สงขลา : สารนิพนธ์ศิลปศาสตรบัณฑิต. สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะ เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- วโรทัย หนูขาว. 2549. ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มเกษตรกรรวบรวมและขายน้ำยางสด ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. สงขลา : สารนิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะ เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- วรรณพร พุทธิภูมิพิทักษ์ และกัญญามน อินทว้าง. 2554. ทฤษฎีองค์การและการจัดการ พิมพ์ครั้งที่ 1. พิมพ์ : มหาวิทยาลัยพิษณุโลก. จัดจำหน่าย มหาวิทยาลัยพิษณุโลก.
- สถาบันวิจัยยาง. 2550. อุ ตสาห กรรมแปรรูปยาง โครงสร้างเคมี. [ออนไลน์] URL:<http://www.rubberthai.com/information/Wichakan50/18.pdf> [สืบค้นวันที่ 13 กันยายน 2557]
- สถาบันวิจัยยาง. 2553. การแปรรูปยางดิบ. [ออนไลน์] URL:<http://www.rubberthai.com/book/file/69.pdf> [สืบค้นวันที่ 15 กันยายน 2557]

บรรณานุกรม (ต่อ)

สถาบันวิจัยยาง. 2555. วารสารยางพารา กำหนดนำการผลิตยางเครปจากยางก้อนถ้วยคุณภาพดี.

[ออนไลน์] URL: http://www.rubberthai.com/emag/files/Y_2563/ISSUE_2/FILE/f21052012-093654_ebook9.pdf [สืบค้นวันที่ 11 กันยายน 2557]

สถาบันวิจัยยาง. 2557ก. สถิติยางไทยปี พ.ศ. 2554-2557. [ออนไลน์] URL: http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm [สืบค้นวันที่ 5 กันยายน 2557]

สถาบันวิจัยยาง. 2557ข. มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ยางของไทย. [ออนไลน์] URL: http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm [สืบค้นวันที่ 5 กันยายน 2557]

สำนักงานตลาดกลางยางพาราหนองคาย. 2557. ปัญหาที่พบในการผลิตยางก้อนถ้วยของเกษตรกร. [ออนไลน์] URL: http://www.rubbernongkhai.com/cuplump/index.php?option=com_content&view=article&id=9&Itemid=14 [สืบค้นวันที่ 5 กันยายน 2557]

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2557. ข้อมูลการผลิตยางพารา ปี 2555-2557. [ออนไลน์] URL: <http://www.oae.go.th/download/prcai/farmcrop/rubber.pdf> [สืบค้นวันที่ 5 กันยายน 2557]

อัญญาณี มั่นคง อนุสรณ์ แรมลี รณชัย ดาวดวง ดวงมณี อินทร์แก้ว มาศวรรณ บุญยัษฐีร์ อธิวิทย์ แดงกนิษฐ์ อรอุมา ประเสริฐ อิศวรี ทูมรัตน์ และพิชาญ ชูแก้ว. 2556. ศึกษาโครงสร้างการผลิตและวิถีการตลาดยางพาราไทย. [ออนไลน์] URL: <http://www.rubberthai.com/book/file/Full%20Paper%202556.pdf> [สืบค้นวันที่ 15 ตุลาคม 2557]

ภาคผนวก

แบบสอบถามสำหรับผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

โครงการวิจัย : การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยางในอำเภอทุ่งสง จังหวัด

นครศรีธรรมราช

วันที่สัมภาษณ์.....ชื่อ-สกุล.....

ที่อยู่.....เบอร์โทร.....

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้ ผู้วิจัยจัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลโครงการวิจัย สำหรับจัดทำสารนิพนธ์ (Minor Thesis) ของหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูลและประโยชน์ของผลจากการศึกษา ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความกรุณาท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามบนพื้นฐานความเป็นจริงและโดยอิสระ ข้อมูลทั้งหมดผู้วิจัยจะวิเคราะห์ในภาพรวมและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ในครั้งนี้

แบบสอบถามฉบับนี้ ประกอบด้วยแนวคำถาม 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

ตอนที่ 3 ข้อมูลการจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

คำชี้แจง : กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่สอดคล้องกับตัวท่าน

ตอนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้รวบรวมยาก้อนด้วยและเศษยาง

1. เพศ () 1. ชาย

() 2. หญิง

2. อายุปี

3. ระดับการศึกษา

- () 1. ไม่เกินประถมศึกษา () 2. มัธยมศึกษา/ปวช.
 () 3. ปวส./อนุปริญญา () 4.ปริญญาตรี หรือสูงกว่า

4. ศาสนา

- () 1. พุทธ () 2. อิสลาม
 () 3. คริสต์ () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

5. สถานภาพการสมรส

- () 1. โสด () 2. สมรส
 () 3. หย่า/แยกกันอยู่

6. จำนวนสมาชิกในครอบครัว.....คน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม)

7. จำนวนสมาชิกที่ช่วยประกอบธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง.....คน

หน้าที่รับผิดชอบ (ระบุ).....

8. ครวเรือนของท่านทำธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

- () 1. อาชีพหลัก (ตอบข้อ 8.1) () 2. อาชีพเสริม (ตอบข้อ 8.2)

8.1 ในกรณีที่ครัวเรือนของท่านทำธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นอาชีพหลัก
 ครัวเรือนของท่านมีอาชีพเสริมหรือไม่

- () 1. ไม่มี () 2. มี (ระบุ).....

8.2 ในกรณีที่ครัวเรือนของท่านทำธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางเป็นอาชีพเสริม
 ครัวเรือนของท่านมีอาชีพหลักอะไร

- () 1. รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ () 2. ค้าขาย
 () 3. พนักงานบริษัทเอกชน () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

9. รายได้ของครัวเรือน (รวมทุกคนในครัวเรือน)

9.1 รายได้จากอาชีพหลักโดยเฉลี่ย.....บาทต่อเดือน

9.2 รายได้จากอาชีพเสริมโดยเฉลี่ย.....บาทต่อเดือน

10. รายจ่ายของครัวเรือนโดยเฉลี่ย.....บาทต่อเดือน (ไม่เกี่ยวข้องกับ
 การดำเนินธุรกิจ)

11. หนี้สิน

- () 1. ไม่มี () 2. มี (ตอบในข้อ 11.1)

11.1 ในกรณีที่ท่านมีหนี้สิน ท่านกู้ยืมเงินมาเพื่อทำอะไร (ระบุ).....

และเป็นจำนวนเท่าใด (ระบุ).....บาท

12. แหล่งเงินทุนกู้ยืม

- () 1. ในระบบอย่างเดียว (ตอบข้อ 12.1) () 2. นอกกรอบอย่างเดียว (ตอบข้อ 12.2)
() 3. ทั้ง 2 แหล่ง

12.1 กู้ยืมเงินในระบบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร () 2. ธนาคารออมสิน
() 3. กองทุนหมู่บ้าน () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

12.2 กู้ยืมเงินนอกระบบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1.ญาติ-พี่น้อง () 2. เพื่อน
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปทางธุรกิจของผู้รวบรวมอย่างก่อนด้วยและเศษยาง

1. ท่านมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก่อนด้วยและเศษยางมาแล้วเป็นเวลา.....ปี

2. เหตุจูงใจที่ท่านประกอบธุรกิจรวบรวมยางก่อนด้วยและเศษยาง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มีคนชักชวน () 2. เป็นธุรกิจครอบครัว
() 3. เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ดี () 4. มีเกษตรกรผลิตยางก่อนด้วยและเศษยางในพื้นที่มาก
() 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. รูปแบบของธุรกิจ

- () 1. เจ้าของคนเดียว () 2. รวมหุ้นกับผู้อื่น
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

4. สถานที่ดำเนินธุรกิจ

- () 1. ที่ดินของตนเอง (ตอบในข้อ 4.1) () 2. ที่ดินเช่า
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

4.1 ที่ดินของท่านมีพื้นที่.....ตร.วา

5. แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยางมาจากแหล่งใด

- () 1. เงินทุนของตนเองทั้งหมด () 2. กู้ยืมมาทั้งหมด
() 3. ทั้งของตนเองและกู้ยืม

6. เงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจเริ่มแรกของท่าน นำไปใช้ในส่วนใดบ้างและเป็นจำนวนเงินเท่าใด

รายการ	ซื้อ	ไม่ซื้อ	ราคาต่อหน่วย	จำนวน
1. ยานพาหนะ				
2. ที่ดิน				
3. ตาชั่ง				
4. อุปกรณ์ในการดำเนินงาน				
5. อื่น ๆ				

7. เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจแต่ละวัน.....บาท

8. ต้นทุนในการจัดซื้อและขายยางก้อนถ้วยและเศษยาง โดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ.....บาท

9. ระยะเวลาในการดำเนินงาน.....ชั่วโมงต่อวัน

เริ่มตั้งแต่.....น. ถึง.....น.

10. จำนวนพนักงานในการดำเนินงาน.....คน และทำหน้าที่อะไรบ้าง

(1).....

(2).....

11. วัสดุอุปกรณ์ในการดำเนินงาน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

รายการ	มี	ไม่มี	ราคาต่อหน่วย	จำนวน
1. ตาชั่ง ขนาด.....กิโลกรัม				
2. เครื่องคำนวณ				
3. อุปกรณ์เครื่องเขียน				
4. เช่งใส่สินค้า				
5. อื่น ๆ				

ตอนที่ 3 ข้อมูลการจัดการการตลาดและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมยางก้อนถ้วยและเศษยาง

1. ท่านสามารถรับรู้ข่าวสารทางการตลาดจากช่องทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. โทรทัศน์ () 2. หนังสือพิมพ์
() 3. Internet/Webside () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

2. ท่านใช้ราคาอ้างอิงใดในการรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ตลาดกลางยางพารา () 2. โรงงานรับซื้อ
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

2.1 ท่านสามารถรับรู้ข่าวสารด้านราคายางก้อนถ้วยและเศษยางได้จากช่องทางใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. โทรศัพท์มือถือ () 2. Internet/Webside
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. ท่านมีการดัดแปลงราคาอ้างอิงในข้อที่ 2 มาเป็นราคารับซื้อของท่านอย่างไร (หักจากต้นทุน หรือลดจากราคาอ้างอิงตามกำไรที่ต้องการ)

- (1).....
(2).....

4. ท่านรับซื้อยางก้อนถ้วยและเศษยางจากใครบ้างและมีปริมาณเท่าใด (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เกษตรกร.....คน ปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน
() 2. ผู้รวบรวมรายย่อย.....คน ปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....คน ปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

5. ท่านรับซื้อยางก้อนถ้วยในช่วงที่มีปริมาณมากได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

6. ท่านรับซื้อยางก้อนถ้วยในช่วงที่มีปริมาณน้อยได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

7. ท่านรับซื้อเศษยางในช่วงที่มีปริมาณมากได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

8. ท่านรับซื้อเศษยางในช่วงที่มีปริมาณน้อยได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

9. ท่านมีการคัดเกรดสินค้าขณะรับซื้อหรือไม่

- () 1. ไม่มี () 2. มี (ตอบข้อ 9.1)

9.1 ท่านมีการคัดเกรดสินค้าขณะรับซื้ออย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ตามระดับความชื้น () 2. ตามระดับสิ่งเจือปน
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

10. ท่านมีการคัดเกรดสินค้าก่อนการจำหน่ายหรือไม่

- () 1. ไม่มี () 2. มี (ตอบข้อ 10.1)

10.1 ท่านมีการคัดเกรดสินค้าก่อนจำหน่ายอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ตามระดับความชื้น () 2. ตามระดับสิ่งเจือปน
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

11. ท่านมีการจัดเก็บรักษาสินค้าก่อนการจำหน่ายหรือไม่

- () 1. ไม่มี () 2. มี (ตอบข้อ 11.1 และข้อ 11.2)

11.1 ท่านมีการจัดเก็บรักษาสินค้าก่อนจำหน่ายอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. จัดเก็บรวมกัน () 2. แยกตามระดับมาตรฐาน
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

11.2 ท่านใช้เวลาเก็บสินค้าเป็นเวลาเท่าใดก่อนนำไปจำหน่าย (ระบุ).....ชั่วโมง

12. ท่านมีการขนส่งสินค้าไปจำหน่ายในรูปแบบใด

- | | | |
|-------------------------------|-------------------|----------|
| () 1. รถกระบะ.....คัน | ระบุ () ของตนเอง | () เช่า |
| () 2. รถบรรทุก 6 ล้อ.....คัน | ระบุ () ของตนเอง | () เช่า |
| () 3. อื่น ๆ (ระบุ)..... | ระบุ () ของตนเอง | () เช่า |

13. ท่านจำหน่ายยางก้อนถ้วยในช่วงที่มีปริมาณมากได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

14. ท่านจำหน่ายยางก้อนถ้วยในช่วงที่มีปริมาณน้อยได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน

(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)

15. ท่านจำหน่ายเศษยางในช่วงที่มีปริมาณมากได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน
(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)
16. ท่านจำหน่ายเศษยางในช่วงที่มีปริมาณน้อยได้ในปริมาณ.....กิโลกรัมต่อวัน
(ประมาณช่วงเดือน.....ถึง.....)
17. ท่านนำยางก้อนถ้วยและเศษยางที่รับซื้อมาไปจำหน่ายต่อ ณ ที่ใด และแต่ละแห่งมีระยะทางห่างจากจุดรับซื้อของท่านกี่กิโลเมตร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกร ระยะทาง.....กิโลเมตร ระบุชื่อ.....
- () 2. ตลาดประมูลเอกชน ระยะทาง.....กิโลเมตร ระบุชื่อ.....
- () 3. โรงงานแปรรูป ระยะทาง.....กิโลเมตร ระบุชื่อ.....
- () 4. ตลาดหน่วยงานรัฐ ระยะทาง.....กิโลเมตร ระบุชื่อ.....
- () 5. อื่น ๆ (ระบุ)..... ระยะทาง.....กิโลเมตร ระบุชื่อ.....
18. ท่านขนส่งสินค้าแต่ละวันเป็นจำนวน.....เที่ยวต่อวัน และมีต้นทุนค่าขนส่งเป็นจำนวน.....บาทต่อเที่ยว
19. ต้นทุนค่าขนส่งของท่านในข้อที่ 18 มีค่าใช้จ่ายในด้านใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ค่าเช่ารถ.....บาท () 2. ค่าแรงคนขับรถ.....บาท
- () 3. ค่าน้ำมัน.....บาท () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....บาท
20. ท่านใช้เกณฑ์ใดเลือกแหล่งจำหน่ายยางก้อนถ้วยและเศษยาง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ระยะทางใกล้กับสถานที่ดำเนินธุรกิจ
- () 2. ให้ราคาไม่ต่ำกว่าแหล่งอื่น
- () 3. ให้ค่าเปอร์เซ็นต์เนือยางแห่งสูง
- () 4. มีความมั่นคงทางการเงิน
- () 5. อื่น ๆ (ระบุ).....
21. ท่านชำระเงินค่ายางก้อนถ้วยและเศษยางแก่ลูกค้าโดยวิธีใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () 1. ชำระทันทีเมื่อลูกค้านำมาขายด้วยเงินสด
- () 2. ชำระในวันถัดไปด้วยเงินสด
- () 3. โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารทันทีเมื่อลูกค้านำมาขาย

() 4. โอนเงินผ่านบัญชีธนาคารในวันถัดไป

() 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

22. ท่านได้รับการชำระเงินค่าจ้างก้อนด้วยและเศษยางจากการจำหน่ายในรูปแบบใดมากที่สุด

() 1. เงินสด

() 2. เช็คเงินสด

() 3. โอนเงินผ่านธนาคาร

() 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

23. ท่านมีการจัดการภาระความเสี่ยงภัยหรือไม่

() 1. ไม่มี

() 2. มี (ตอบข้อ 21.1)

21.1 ท่านมีการจัดการภาระความเสี่ยงภัยอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ทำประกันภัยสินค้า

() 2. ทำประกันอุบัติเหตุ

() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

24. ท่านมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจรวบรวมสินค้าอย่างไรบ้าง

1.....

2.....

25. ท่านมีการจัดการข้อมูลการซื้อขาย ข้อมูลลูกค้าในธุรกิจของท่านอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. บันทึกลงสมุดบัญชีอย่างเดียว

() 2. บันทึกลงคอมพิวเตอร์อย่างเดียว

() 3. บันทึกลงทั้งสมุดบัญชีและคอมพิวเตอร์

() 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 4 ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและแนวทางการแก้ไขของผู้รวบรวมยางก้อนด้วยและเศษยาง
พร้อมทั้งการแก้ไขปัญห และข้อเสนอแนะ

1. ท่านมีปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจรวบรวมยางก้อนด้วยและเศษยางหรือไม่

() 1. ไม่มี

() 2. มี (ตอบในข้อถัดไป)

1.1 ลักษณะปัญหาและอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ความรุนแรงในการแข่งขัน

() 2. ความผันผวนของราคายางก้อนด้วย

() 3. ความผันผวนของราคาเศษยาง

() 4. ขาดเงินทุนหมุนเวียน

() 5. การถูกกดราคาระดับสินค้า

() 6. การถูกตัดราคาระดับสินค้า

() 7. ขาดความน่าเชื่อถือ

() 8. แรงงานขาดประสิทธิภาพ

() 9. ภาวะเศรษฐกิจถดถอย

() 10. อื่น ๆ (ระบุ).....

1.1.1 ท่านมีแนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคดังกล่าวหรือไม่

() 1. ไม่มี

() 2. มี (ระบุ)

1.....

2.....

3.....

1.1.2 ท่านมีข้อเสนอแนะอย่างไรบ้างเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคด้านการดำเนินธุรกิจ

1.....

2.....

1.1.3 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

1.....

2.....

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอย่างสูงที่กรุณาเสียสละเวลาในการให้ข้อมูลในครั้งนี้

นายประสิทธิ์พร สมุทเสนีโต

ผู้วิจัย

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	ประสิทธิ์พร สมุหเสนีโต		
วัน เดือน ปีเกิด	15 มิถุนายน 2530		
	วุฒิ	สถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
	วิทยาศาสตรบัณฑิต (สัตวศาสตร์)	มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	2553
ตำแหน่งงานและสถานที่ทำงาน			
ปี 2553 – 2555	สัตวบาลส่งเสริม บริษัท ภาคใต้ค้าสัตว์ จำกัด		
ปี 2555 – ปัจจุบัน	ประกอบธุรกิจส่วนตัว		