

## บทที่ 5

### ผลการศึกษาของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

#### 5.1 ข้อมูลทั่วไปของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

##### 5.1.1 ประวัติความเป็นมา

ในปี 2546 ได้มีการรวบรวมกลุ่มผู้ปลูกยางจำนวน 151 ราย จัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล โดยมีเงินทุนแรกเริ่ม 56,000 บาท ได้จากการระดมทุนกันเองของสมาชิก โดยแรกเริ่มเดิมทีสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จัดตั้งสถานที่ประมวลยางพารา ณ หมู่ 9 ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น โดยได้รับความอนุเคราะห์จากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ทำหน้าที่ประมวลและนำยางพาราที่ประมวลไปขาย ณ สถานที่รับซื้อต่างๆ และสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางเป็นหน่วยงานที่ให้คำแนะนำทั้งในเรื่องการจดทะเบียนสหกรณ์ การประมวลยาง และการจัดการองค์กรเบื้องต้น โดยในการจัดตั้งเป็นสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีสาเหตุมาจากความต้องการของสมาชิกที่ต้องการขายยางพาราในราคาที่เป็นธรรมและมีมาตรฐาน เนื่องจากมีการกดราคาของพ่อค้าคนกลาง โดยทางกลุ่มมีการเปิดประมวลราคายางพาราเพียงรูปแบบเดียว คือ การประมวลแบบยื่นซอง แต่ในปัจจุบันได้เปิดประมวลโดยวิธีการแบบโทรสาร ซึ่งมีความสะดวกและรวดเร็วกว่าเดิม พ่อค้าสามารถเข้าร่วมประมวลได้มากขึ้นทำให้กลุ่มได้ราคายางจากการประมวลที่สูงขึ้น ในปัจจุบันสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีสมาชิกทั้งหมด 690 ราย และทุนดำเนินงาน 1.9 ล้านบาท

##### 5.1.2 วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม

1. เพื่อขายผลผลิตที่เกี่ยวข้องกับยางพาราให้ได้ในราคาที่เป็นธรรมและมีมาตรฐาน
2. เพื่อลดการเอาเปรียบจากพ่อค้าที่จะมารับซื้อ
3. เพื่อให้สามารถจำหน่ายผลผลิตที่เกี่ยวข้องกับยางพาราในราคาที่ดีขึ้น

##### 5.1.3 การเข้าเป็นสมาชิก ข้อตกลงการเป็นสมาชิก ผลประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ

###### 5.1.3.1 การเข้าเป็นสมาชิก

1. ต้องเข้าเป็นสมาชิกโดยเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท โดยค่าธรรมเนียมจะไม่ได้คืนแม้จะพ้นความเป็นสมาชิก

2. ค่าสมัครทุนเรือนหุ้นหุ้นละ 50 บาท จำนวน 10 หุ้น เป็นเงิน 500 บาท

3.อายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีแต่ไม่เกิน 60 ปี

#### 5.1.3.2 ข้อตกลงการเป็นสมาชิก

1.ต้องนำขงพารามาขายผ่านสหกรณ์

2.ต้องถือหุ้นทุกรายและต้องหักเงินเข้าหุ้นทุกครั้งที่ยำหน่ายขงพาราได้

#### 5.1.3.3 ผลประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ

1. สมาชิกสามัญ ขึ้นอยู่กับกำไรในปีนั้น โดยจะแบ่งหุ้นละ 10% ของทุนเรือนหุ้น

2.สมาชิกผู้ขายขง จะได้ปันผล 10 สตางค์ ต่อกิโลกรัม ที่นำมาขายให้แก่สหกรณ์ เมื่อถึงเวลาปัน

ผลสิ้นปี

3.สมาชิกผู้ซื้อสินค้า จะได้ปันผลคืนไม่เกิน 150 วัน โดยคิดร้อยละ 10 จากกำไรสุทธิ

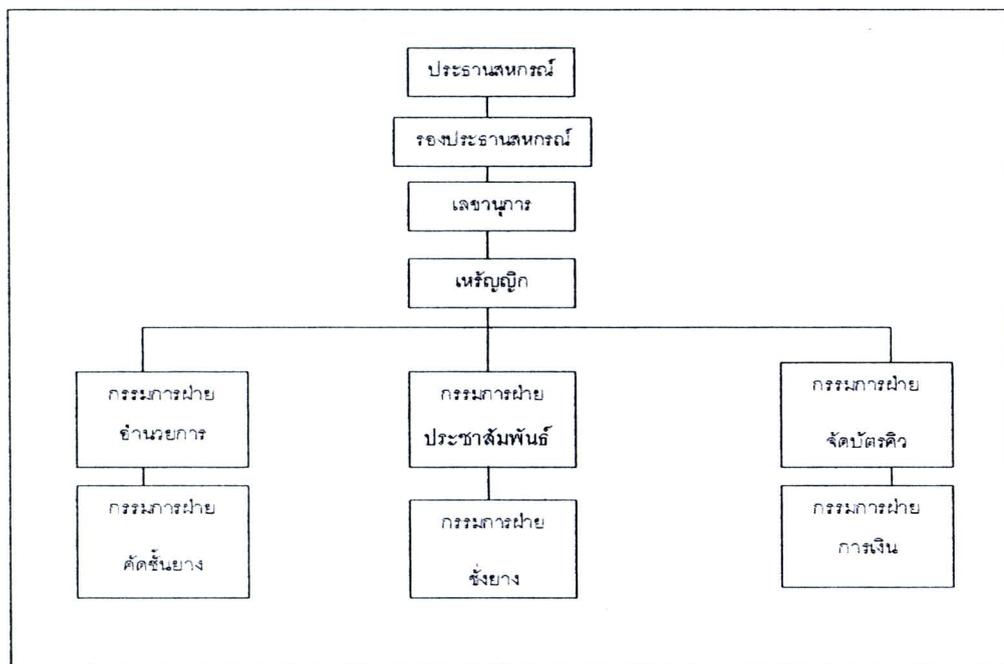
#### 5.1.4 การจัดการองค์กร

สหกรณ์กองทุนสวขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 709 คน ประกอบด้วยคณะกรรมการบริหารของกลุ่ม จำนวน 15 คน เจ้าหน้าที่ประจำอีก 4 คน และเป็นสมาชิกจำนวน 690 คน โครงสร้างการบริหารงานดังนี้

##### 5.1.4.1.คณะกรรมการ

สหกรณ์กองทุนสวขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีคณะกรรมการฝ่ายบริหาร 15 คน ประกอบด้วย ประธานสหกรณ์ 1 คน รองประธานสหกรณ์ 1 คน เลขานุการ 1 คน เกรียญญิก 1 คน กรรมการ 11 คน โดยกรรมการทั้ง 11 คน แบ่งเป็น 6 หน้าที่ 1.กองอำนวยการ 2.ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 3.ฝ่ายการจัดบัตรคิว 4.ฝ่ายคัดชันขง 5.ฝ่ายช้งขง 6.ฝ่ายการเงิน (ภาพที่ 6.1)

ภาพที่ 5.1 โครงสร้างคณะกรรมการฝ่ายบริหารงาน

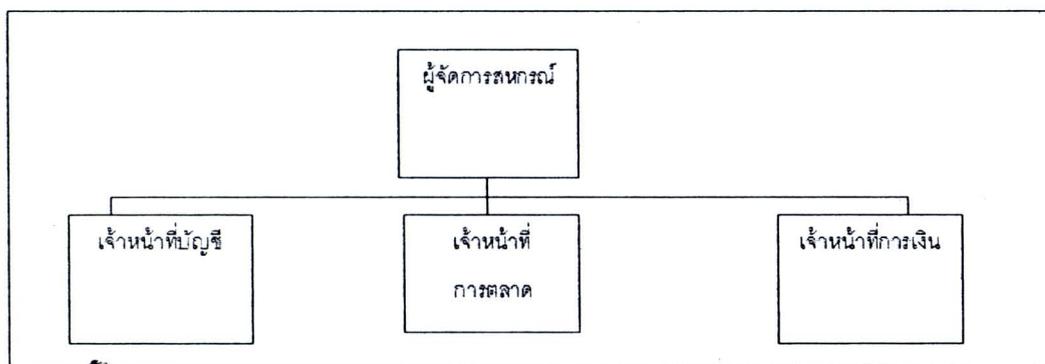


ที่มา : จากการสำรวจ

### 5.1.4.2. เจ้าหน้าที่ประจำ

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูล มีเจ้าหน้าที่ประจำ 4 คน โดยมีหน้าที่ ดังนี้ ผู้จัดการสหกรณ์ 1 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน 1 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด 1 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชี 1 คน

ภาพที่ 5.2 โครงสร้างเจ้าหน้าที่ประจำ



ที่มา : จากการสำรวจ

### 5.1.4.2. สมาชิกทั่วไป

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีสมาชิกทั้งหมด 690 คน แบ่งเป็น ชาย 451 คนและหญิง 258 คน และในแต่ละรอบการจำหน่ายผลผลิตยางพารามีสมาชิกรับผลผลิตมาจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม 200 – 300 คน

### 5.1.5 การจัดการผลิตและการตลาดของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

#### 5.1.5.1 การจัดการด้านการผลิตของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

##### 1.ผลผลิตยางพารา

ผลผลิตยางพาราของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลมีทั้งหมด 2 ประเภทได้แก่ ยางแผ่นดิบและเศษยางหรือยางก้อนถ้วย โดยได้จากการรวบรวมของสมาชิกในสหกรณ์นำมา รวมกันจำหน่าย โดยยางแผ่นดิบตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 ถึง มกราคม 2553 จำหน่ายยางแผ่นดิบทั้งหมด 602,747 กิโลกรัม แบ่งออกเป็นยางแผ่นดิบชั้น 1- 3 จำหน่ายทั้งหมด 578,631 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 95.99 ของปริมาณทั้งหมด ยางแผ่นดิบชั้น 4 จำหน่ายทั้งหมด 23,994 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 3.98 ของปริมาณ ทั้งหมดยางแผ่นตกรีด จำหน่ายทั้งหมด 122 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 0.02 ของปริมาณทั้งหมด (ตารางที่ 5.1)

ตารางที่ 5.1 ปริมาณการจำหน่ายยางแผ่นดิบของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล จากเดือน พฤษภาคม 2552 ถึง มกราคม 2553

ประเภทของยางแผ่นดิบ	จำนวนที่จำหน่ายทั้งหมด (กิโลกรัม)	ร้อยละ
ยางแผ่นดิบชั้น 1- 3	578,631	96.00
ยางแผ่นดิบชั้น 4	23,994	3.98
ยางแผ่นตกรีด	122	0.02
รวม	602,747	100

หมายเหตุ : ยางแผ่นดิบชั้น 1 – 3 หมายถึง ยางที่ได้รับการตรวจมาตรฐานของคณะกรรมการ โดยมีลักษณะสะอาดไม่มีสิ่งเจือปน ไม่มีฟองอากาศ สีของเนื้อยางใสหรือคล้ำได้เล็กน้อย ลายดอกที่ปรากฏสม่ำเสมอ ความหนาประมาณ 3-5 มิลลิเมตร

ยางแผ่นดิบชั้น 4 หมายถึง ยางที่ได้รับการตรวจมาตรฐานของคณะกรรมการ โดยมีลักษณะสะอาดมีสิ่งเจือปนได้เล็กน้อย ฟองอากาศได้เล็กน้อย สีของเนื้อคล้ำและลายดอกที่ปรากฏสม่ำเสมอ ความหนาประมาณ 4-5 มิลลิเมตร

ยางแผ่นตกรีด หมายถึง ยางที่ได้รับการตรวจมาตรฐานของคณะกรรมการ โดยปกติมีลักษณะมีสิ่งเจือปน มีฟองอากาศ สีของเนื้อคล้ำ และลายดอกที่ปรากฏไม่สม่ำเสมอ ความหนาไม่เกินไปบางไม่เท่ากัน หรือแผ่นขาด

ที่มา : จากการสำรวจ



## 2. วิธีการจำหน่ายผลผลิตยางพารา

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลเป็นสหกรณ์ที่รวบรวมผลผลิตยางพาราในพื้นที่ จังหวัดขอนแก่นและใกล้เคียง เพื่อทำการประมูล โดยการประมูลที่ทางกลุ่มเลือกใช้นั้นมีอยู่ 2 ประเภทได้แก่ การประมูลแบบยื่นซอง และการประมูลแบบโทรสาร ซึ่งทั้ง 2 วิธีจะมีวิธีการที่แตกต่างกันคือ

### ขั้นตอนการประมูลของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

สมาชิกแจ้งยอดน้ำหนักยาง มายังประธานกลุ่ม และประธานกลุ่มของแต่ละกลุ่มแจ้งยอดมายังสหกรณ์ โดยสมาชิกที่อยู่ไกล หรือส่งยอดน้ำหนักยางล่าช้า ต้องส่งยอดน้ำหนักที่สหกรณ์ด้วยตนเองก่อนเวลา 15.00น. ของวันรับแจ้งยอดหลังจากนั้นสหกรณ์จะทำการแจ้งยอดผลผลิตยางพาราให้แก่บริษัทที่จะมาร่วมการประมูล และเปิดประมูลในวันถัดมา ตั้งแต่เวลา 10.00 – 12.00 น. โดยการประมูลแบบยื่นซองจะทำโดยการรับซองปิดผนึกของแต่ละบริษัท มีตัวแทนของพ่อค้าคนกลางหรือบริษัทร่วมอยู่ด้วยขณะทำการเปิดซองประมูลทั้งหมด โดยการประมูลแบบโทรสาร ทำการเปิดรับ โทรสารตั้งแต่เวลา 10.00 – 12.00 น. และปิดรับโทรสารเวลา 12.00 น. ซึ่งโทรสารอาจใช้เป็นทาง FAX หรือทางโทรศัพท์ ก็ได้ เมื่อบริษัทหรือพ่อค้าโทรสารมาเข้าหน้ารับประมูลจะจดใส่กระดาษ หย่อนใส่กล่องที่เตรียมไว้ รอเวลาที่จะทำการเปิดซองราคาและเปิดกล่องราคาในเวลา 12.01 น. นำราคาของทั้ง 2 วิธีมารวมกัน โดยบริษัทที่ให้ราคาประมูลสูงที่สุดเป็นผู้มีสิทธิ์รับซื้อยางพาราทั้งหมดของสหกรณ์ ซึ่งทางสหกรณ์จะส่งมอบยางพาราทั้งหมดในวันถัดไปของวันประมูลยาง

ซึ่งในปี 2552 ทางสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีการประมูลยางพาราทั้งหมด 20 ครั้ง โดยทำการประมูลตั้งแต่เดือน พฤษภาคม 2552 ไปจนถึง กุมภาพันธ์ 2553 โดยในเดือน พฤษภาคม จะมีการประมูลผลผลิตยางพาราเพื่อจำหน่ายเพียง 1 ครั้ง เนื่องจากยางพาราเพิ่งทำการเปิดกรีตจะให้ผลผลิตน้อยและเดือนธันวาคม จะมีการประมูลเพื่อจำหน่าย ถึง 3 ครั้ง เพราะเนื่องจากเป็นเดือนที่สมาชิกส่วนใหญ่จะผลผลิตที่เกษตรกรเก็บไว้ทั้งปีมาจำหน่ายในช่วงนี้ (ตารางที่ 5.2)

ตารางที่ 5.2 จำนวนครั้งการประมูลของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

กิจกรรม	ปี 2552							ปี 2553		รวม	
	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.		ก.พ.
จำนวนครั้งที่ประมูล	1	2	2	2	2	2	2	3	2	2	20

ที่มา : จากการสำรวจ

### 5.1.5.2 การจัดการด้านการตลาดของสหกรณ์กองทุนสวยยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

การจัดการด้านการตลาดของของสหกรณ์กองทุนสวยยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด (4 P) ดังนี้

#### 1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

เนื่องจากการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกทำให้คุณภาพของยางแผ่นดิบแต่ละบุคคล ไม่เท่ากัน จึงต้องมีการจัดชั้นผลผลิตของยางแผ่นดิบที่ได้ทั้งหมด โดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่

1. ยางยางแผ่นดิบชั้น 1 – 3
2. ยางแผ่นดิบชั้น 4
3. ยางแผ่นตกรวด

แต่เนื่องจากความจำกัดของระยะเวลาในการรวบรวมผลผลิตและจำหน่ายทำให้การคัดแยกต้องอาศัยความสามารถส่วนบุคคลของผู้ชานานทำให้มาตรฐานไม่ชัดเจน แต่ก็อ้างอิงจากมาตรฐานของสำนักงานสงเคราะห์การทำสวยยางเป็นหลัก แต่ก็อาศัยความชำนาญของคณะกรรมการผู้ตรวจเอง (ตารางที่ 5.3)

ตารางที่ 5.3 แสดงมาตรฐานยางแผ่นดิบคุณภาพต่าง ๆ

รายการ	คุณภาพ			
	1	2	3	4
1. ความสะอาด	100%	100%	100%	100%
สิ่งสกปรกในแผ่น	0%	เล็กน้อย	เล็กน้อย	มีบ้าง
ฟองอากาศในแผ่น	0%	เล็กน้อย	เล็กน้อย	มีบ้าง
2. ขนาดความหนาของแผ่นไม่เกิน (มิลลิเมตร)	3	4	4	4
3. ความชื้นในแผ่นยางไม่เกิน (เปอร์เซ็นต์)	1.5	2	3	4.5
4. สีของเนื้อยาง	ใส	สม่ำเสมอ	ไม่ใสนัก	ไม่ใส
ความคล้ำ	0	อาจมีบ้าง	คล้ำ	คล้ำ
รอยดำงคำ	0%	อาจมีบ้าง	ค่อนข้างทึบ	ทึบ
5. แผ่นยึดหยุ่น	ดี	ดี	ดี	ดี
ลายดอกที่ปรากฏ	ชัด	ชัด	ชัด	ชัด

ที่มา : สถาบันวิจัยยาง (2553)

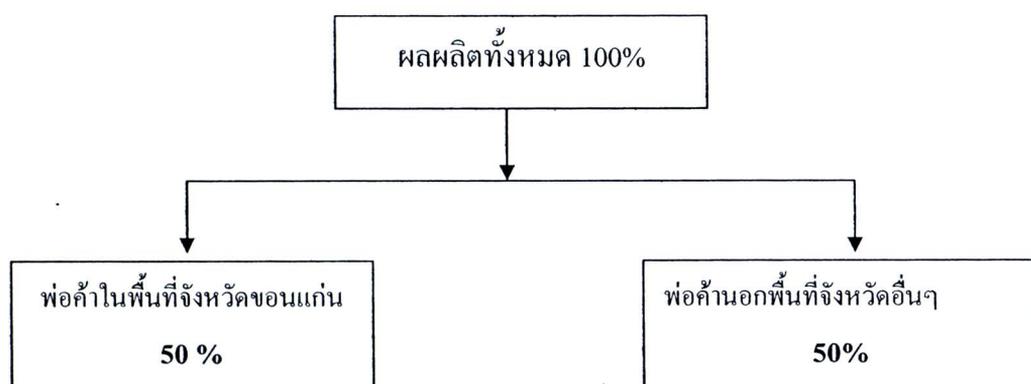
## 2. การกำหนดราคา (Price)

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ได้ทำการจำหน่ายแบบวิธีการประมูล และมีผลผลิตที่อยู่ในปริมาณที่มาก ทำให้ราคาที่ได้นั้นไม่ห่างจากราคากลางที่ตลาดยางพาราขนาดใหญ่คือต่ำกว่า 1-4 บาทเพราะ พ่อค้าต้องใช้เป็นค่าขนส่งและกำไร

## 3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีบริษัทที่เข้ามาประมูลและรับซื้อยางแผ่นดิบได้แก่ บริษัทไทยฮั้วยางพารา บริษัทมหากิจรับเบอร์ บริษัท สุรินทร์ยังตั้ง เป็นต้น และนอกจากนี้ยังพ่อค้าคนกลางหรือพ่อค้าที่เป็นตัวแทนจากโรงงานอื่นๆที่เข้าร่วมการประมูล(ภาพที่ 5.3 )

ภาพที่ 5.3 วิธีการตลาดของของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล



ที่มา : จากการสำรวจ

## 4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เนื่องจากสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล เป็นสหกรณ์ที่ได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ การประชาสัมพันธ์ส่วนใหญ่จึงอยู่ที่สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ เช่น การประชาสัมพันธ์กับเว็บไซต์ของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ โดยที่ทางสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลยังไม่ได้มีการทำการประชาสัมพันธ์ตัวเองมากนัก นอกจากการติดต่อจำนวนผลผลิตที่จำหน่ายในรอบนั้นๆ โดยจะแจ้งไปยังสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ และบริษัทที่เคยมาทำการประมูลกับทางกลุ่ม

### 5.1.6 การจัดการการเงินของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

สำหรับการเงินของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ในปี พ.ศ. 2553 มีสินทรัพย์ทั้งหมด 3,153,705.80 บาท มากขึ้นกว่าปี พ.ศ. 2552 ถึง 1,090,857.16 บาท โดยแบ่งออกเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 2,736,810.36 บาท สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน 416,895.44 บาท มีหนี้สินทั้งหมด

533,375.16 บาท มากขึ้นกว่าปี พ.ศ. 2552 ถึง 468,588.93 บาท โดยแบ่งออกเป็น หนี้สินหมุนเวียน 458,750.16 บาท หนี้สินไม่หมุนเวียน 74,625.00 บาท และในปี พ.ศ. 2553 มีทุนของสหกรณ์ 2,620,330.64 บาท มากขึ้นกว่าปี พ.ศ. 2552 เป็นจำนวนเงิน 622,308.23 บาท (ตารางที่ 5.4) พบว่าทุนของของสหกรณ์ กองทุนสวຍขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล มีมากขึ้นแสดงว่ามีการทำกำไรของกลุ่ม

ตารางที่ 5.4 งบดุลสหกรณ์กองทุนสวຍขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ในปี 2553

รายการ	ปี 2553	ปี 2552
<b>สินทรัพย์</b>	<b>3,153,705.80</b>	<b>2,062,848.64</b>
สินทรัพย์หมุนเวียน	2,736,810.36	1,630,068.78
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	416,895.44	432,779.86
<b>หนี้สิน</b>	<b>533,375.16</b>	<b>64,786.23</b>
หนี้สินหมุนเวียน	458,750.16	12,386.23
หนี้สินไม่หมุนเวียน	74,625.00	52,400.00
<b>ทุนของสหกรณ์</b>	<b>2,620,330.64</b>	<b>1,998,022.41</b>

ที่มา : จากการสำรวจ

## 5.2 การวิเคราะห์ห้องค้กรของสหกรณ์กองทุนสวຍขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

การวิเคราะห์ห้องค้กรของสหกรณ์กองทุนสวຍขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ในปี พ.ศ. 2553 เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ สภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมภายนอกของกลุ่มผู้ผลิตฯ เพื่อหาโอกาสในการพัฒนาและแนวทางแก้ไขอย่างเป็นระบบ โดยแบ่งการวิเคราะห์ห้องค้กรเป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการผลิต และการวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาด

### การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

#### 5.2.1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวຍขงขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น มีจุดแข็งและจุดอ่อนดังนี้

##### 5.2.1.1 จุดแข็ง (Strength: S)

ด้านการดำเนินการธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า มีขั้นตอนการประมวลที่ชัดเจนและสามารถตรวจสอบการประมวลได้ทุกขั้นตอน และราคาที่ได้จากการประมวลมีราคาสูงกว่าพ่อค้าที่มารับซื้อตามบ้าน เพราะเนื่องจากพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อนั้นจะตั้งราคาโดยลดจากราคาตลาดกลางหาคใหญ่หรือตลาดกลางสงขลาประมาณ 4-5 บาทเพื่อทำกำไร

ด้านการจัดการองค์กร จากการศึกษาพบว่า สหกรณ์กองทุนสวยยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ ดงมูลเป็นกลุ่มขนาดใหญ่มีกฎระเบียบของกลุ่มอย่างชัดเจน คณะกรรมการบริหารมีความสามัคคีกันภายในกลุ่ม มีความรับผิดชอบและหน้าที่กันอย่างชัดเจน ร่วมกันทำงานอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ยังมีการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูลทำให้สะดวกรวดเร็ว และแม่นยำในการคำนวณต่างๆ

ด้านการจัดการการผลิต จากการศึกษาพบว่า ได้รับความร่วมมือจากสมาชิกในการนำผลผลิตยางแผ่นดิบมาขายให้กับทางกลุ่มเป็นอย่างดีไม่นำผลผลิตไปขายภายนอก สถานที่ประมวลอยู่ใกล้แหล่งผลิตทำให้สะดวกในการขนส่ง

#### 5.2.1.2 จุดอ่อน (Weakness: W)

ด้านการดำเนินการธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า ยางแผ่นดิบของทางกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในยางเกรด 3-5 ซึ่งทำให้พ่อค้าที่ต้องยางแผ่นดิบเกรด 1 หรือ 2 ไม่มารับซื้อกับทางกลุ่มทำให้เกษตรกรขาดรายได้เพราะยางแผ่นดิบเกรด 1 หรือ 2 ก็จำหน่ายขางพารารวมในราคาข้างชั้น 1-3 ทางกลุ่มมีทุนดำเนินงานไม่เพียงพอที่จะสำรองจ่ายให้แก่สมาชิกทำให้สมาชิกได้รับเงินล่าช้าทำให้เกษตรกรบางรายเลือกที่จะจำหน่ายให้แก่พ่อค้าที่มารับซื้อที่บ้านเพราะได้เงินไวกว่า ยอดรวมของยางแผ่นดิบทั้งหมดของทางกลุ่มมีปริมาณน้อยกว่ากลุ่มเกษตรกรยางพาราในจังหวัดใกล้เคียง เช่น อุดรธานีหรือหนองคาย ทำให้พ่อค้าเลือกซื้อยางแผ่นดิบจากจังหวัดใกล้เคียงหรือในพื้นที่ใกล้ๆ

ด้านการจัดการการผลิต จากการศึกษาพบว่า ยังไม่มีการคัดแบ่งเกรดขางพาราอย่างชัดเจนโดยยังไม่มีการมีเครื่องมือวัดความหนาและเครื่องวัดคุณภาพขางพาราแต่ใช้ความชำนาญของคณะกรรมการในการตรวจสอบคุณภาพซึ่งผลให้บางคนไม่ได้เสียโอกาสในการขายผลผลิตทำให้ จากยางแผ่นดิบชั้น 1-3 กลายเป็นยางแผ่นดิบชั้น 4 ทำให้รายได้ลดลง มีการส่งกลิ่นรบกวนชาวบ้านใกล้เคียงเนื่องจากสถานที่ประมวลอยู่ใกล้แหล่งชุมชนทำให้ชาวบ้านใกล้เคียงเสียสุขภาพ

### 5.2.2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

#### 5.2.2.1 โอกาส (Opportunity: O)

ด้านการดำเนินการธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มสหกรณ์กองทุนสวยยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่และมีความน่าเชื่อถือมาก ทำให้เป็นที่รู้จักของพ่อค้ารายใหญ่ๆ เนื่องจากในปัจจุบันเกษตรกรในพื้นที่เริ่มที่จะสามารถกรีดยางพาราได้แล้ว ทำให้ในอนาคตจะมีผลผลิตส่งให้ทางกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ในปัจจุบันขางพารามีราคาสูงขึ้นทำให้มีเกษตรกรหันมาปลูกขางพารามากขึ้น โดยในอนาคตน่าจะมีปริมาณผลผลิตมากขึ้นทำให้ทางกลุ่มขายผลผลิตได้มากขึ้น

ด้านการสนับสนุน จากการศึกษาพบว่า กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับตลาดประมุลยาง การผลิตยางพารา และการจัดตั้งเป็นกลุ่มสหกรณ์ นอกจากนี้ในปีหน้าทางกลุ่มจะทำการรวบรวมน้ำยางสดเพื่อจำหน่ายให้มากขึ้น นอกจากนี้ยังจะมีการจัดทำเป็นโรงงานแปรรูปยางพาราขนาดเล็กและยังได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานกองทุนส่งเสริมการสวนยางให้ความช่วยเหลือในด้านความรู้เพื่อที่จะทำการพัฒนาไปเป็นการประมุลทางอินเตอร์เน็ต และจัดหาผู้รับซื้อยางแผ่นดิบตามชั้นของผลผลิตที่ชัดเจนเพื่อให้ได้ราคาที่ดีกว่าในปัจจุบัน โดยสร้างโอกาสทางด้านขยายช่องทางการจำหน่ายและการแปรรูปผลผลิตทางด้านยางแผ่นดิบให้มากขึ้น

#### 5.2.2.2 อุปสรรค (Threat:T)

ด้านการดำเนินการธุรกิจ จากการศึกษาพบว่า ปัจจุบันมีการแข่งขันของยางแผ่นดิบสูง เพราะเนื่องจากราคาดีทำให้มีพ่อค้าไปรับซื้อหน้าสวนยางเลยโดยอาจจะใช้ราคาเดียวกับสหกรณ์ ทำให้ทางกลุ่มขายผลผลิตได้น้อยลง และในฤดูแล้งขาดแคลนน้เป็นอย่างมากจึงทำให้ไม่สามารถกรีดยางได้เลย ทำให้ไม่สามารถจำหน่ายผลผลิตได้อย่างต่อเนื่อง

ด้านการจัดการการผลิต จากการศึกษาพบว่า พ่อค้ารายเล็กๆ ไม่กล้าที่จะมาแข่งขันราคากับพ่อค้ารายใหญ่เพราะเนื่องจากต้นทุนในการเดินทางมารับซื้ออย่างสูงกว่า ทำให้การแข่งขันอยู่ในกลุ่มพ่อค้ารายใหญ่ๆเท่านั้น ซึ่งส่งผลให้มีพ่อค้ามาประมุลน้อยและเป็นพ่อค้าที่มาประจำเท่านั้น

ด้านการจัดการการตลาด จากการศึกษาพบว่า เริ่มมีการจัดตั้งกลุ่มเล็กเพื่อรวมตัวกันจำหน่ายยางแผ่นดิบทำให้พ่อค้าไปรับซื้อจากกลุ่มนั้นทำให้ทางกลุ่มขาดรายได้

ด้านการจัดการการเงิน จากการศึกษาพบว่า ทางสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล อำเภอกะนวน จังหวัดขอนแก่นมีเงินทุนในการดำเนินการน้อยและกลุ่มไม่สามารถเก็บเงินจากเกษตรกรที่มาซื้อวัสดุหรืออุปกรณ์ในการจัดการผลผลิตยางพาราหรือกู้เงินของกลุ่มได้จึงเป็นอุปสรรคที่ทำให้กลุ่มไม่มีเงินมาหมุนเวียนในระบบของกลุ่ม ซึ่งอาจทำให้การดำเนินงานของกลุ่มขาดความต่อเนื่อง

ตารางที่ 5.5 การวิเคราะห์ห้องจักร(SWOT Matrix) ของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์  
 ข้อมูล อำเภอกะนวน จังหวัดขอนแก่น

สภาพแวดล้อมภายใน	สภาพแวดล้อมภายนอก
<p><b>จุดแข็ง (S)</b></p> <p><u>ด้านการดำเนินการธุรกิจ</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีขั้นตอนการประมวลที่ชัดเจนและสามารถตรวจสอบการประมวลได้ทุกขั้นตอน</li> <li>2. ราคาที่ได้จากการประมวลมีราคาสูงกว่าพ่อค้าที่มารับซื้อตามบ้าน</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการองค์กร</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กลุ่มขนาดใหญ่มีกฎระเบียบของกลุ่มอย่างชัดเจน</li> <li>2. คณะกรรมการบริหารมีความสามัคคีกันภายในกลุ่ม มีความรับผิดชอบและหน้าที่กันอย่างชัดเจน</li> <li>3. มีการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูลทำให้สะดวก รวดเร็ว และแม่นยำในการคำนวณต่างๆ</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการการผลิต</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ความร่วมมือจากสมาชิกในการนำผลผลิตยางแผ่นดิบมาขายให้กับทางกลุ่มเป็นอย่างดี</li> <li>2. สถานที่ประมวลอยู่ใกล้แหล่งผลิตทำให้สะดวกในการขนส่ง</li> </ol>	<p><b>โอกาส (O)</b></p> <p><u>ด้านการดำเนินการ</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กลุ่มที่มีขนาดใหญ่และมีความน่าเชื่อถือมาก ทำให้เป็นที่รู้จักของพ่อค้ารายใหญ่ๆ</li> <li>2. เกษตรกรในพื้นที่เริ่มที่จะสามารถกรีดยางพาราได้ ทำให้ในอนาคตจะมีผลผลิตส่งให้ทางกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ในปัจจุบันยางพารามีราคาสูงขึ้นทำให้มีเกษตรกรหันมาปลูกยางพารามากขึ้น</li> <li>3. ในปีหน้าทางกลุ่มจะทำการรวบรวมน้ำยางสดเพื่อจำหน่ายให้มากขึ้น</li> <li>4. มีการจัดทำเป็นโรงงานแปรรูปยางพาราขนาดเล็ก</li> </ol> <p><u>ด้านการสนับสนุน</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับตลาดประมวลยาง และการจัดตั้งเป็นกลุ่มสหกรณ์</li> <li>2. ได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานกองทุนส่งเสริมการสวนยางให้ความช่วยเหลือในด้านความรู้เพื่อที่จะทำการพัฒนาไปเป็นการประมวลทางอินเตอร์เน็ต และจัดหาผู้รับซื้อยางแผ่นดิบตามชั้นของผลผลิตที่ชัดเจนเพื่อให้ได้ราคาที่ดีกว่าในปัจจุบัน</li> </ol>

จุดอ่อน (W)	อุปสรรค (T)
<p><u>ด้านการดำเนินการธุรกิจ</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ขาดแผนคิบบของทางกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในขงคละเกรด (เกรด 3-5)</li> <li>2. ทุนดำเนินงานไม่เพียงพอที่จะสำรองจ่ายให้แก่สมาชิก</li> <li>3. ยอดรวมของขงแผนคิบบมีปริมาณน้อย ทำให้พ่อค้าเลือกซื้อขงแผนคิบบจากพื้นที่ใกล้เคียง</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการการผลิต</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ยังไม่มีการค้ดแบ่งเกรดขงพารออย่างชัดเจน</li> <li>2. มีการส่งกล้บรบกวนชาวบ้าน</li> </ol>	<p><u>ด้านการดำเนินการธุรกิจ</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. การแข่งขันขงขงแผนคิบบสูง เพราะเนื่องจากราคาคี้ทำให้มีพ่อค้าไปปรับซื้อหน้าสวนขงเลยโดยใช้ราคาเดียวกับสหกรณ์</li> <li>2. ในฤดูแล้งขาดแคลนน้ำเป็นอย่างมากจึงทำให้ไม่สามารถกริคขงได้เลย</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการการผลิต</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. พ่อค้ารายเล็ก ๆ ไม่กล้าที่จะมาแข่งขันราคาขงกับพ่อค้ารายใหญ่เพราะเนื่องจกต้นทุนในการเดินทางมารับซื้อขงสูงกว่า</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการการตลาด</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. เริ่มมีการจัดตั้งกลุ่มเล็กเพื่อรวมตัวกันจำหน่ายขงแผนคิบบทำให้พ่อค้าไปปรับซื้อจากกลุ่มนั้นๆ</li> </ol> <p><u>ด้านการจัดการการเงิน</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีเงินทุนในการดำเนินการน้อย</li> <li>2. กลุ่มไม่สามารถเก็บเงินจากเกษตรกรที่มาซื้อวัสดุหรือกู้เงินขงกลุ่มได้ จึงเป็นอุปสรรคขงกลุ่มจะไม่มีเงินมาหมุนเวียนในระบบการผลิตขงกลุ่ม ซึ่งอาจทำให้การดำเนินงานขงกลุ่มชะงักได้</li> </ol>

ที่มา : จากการสำรวจ

### 5.3. กลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินธุรกิจ

5.3.1 กลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินธุรกิจด้านการผลิต จากการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูล ได้นำมาจัดทำกลยุทธ์ทางเลือก โดยใช้ SWOT Matrix Model เป็นเครื่องมือ ซึ่งสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางเลือก เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางที่เหมาะสมในการนำไปปฏิบัติ ได้ดังนี้

#### 5.3.1.1 กลยุทธ์แก้ไขจุดอ่อนโดยอาศัยโอกาส (WO Strategies)

การกำหนดกลยุทธ์จากจุดอ่อนปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และ โอกาสปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจขงกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูลสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

1) กลยุทธ์ปรับปรุงกระบวนการผลิตยางแผ่นดิบให้มีคุณภาพและควบคุมมาตรฐานการผลิต เป็นการแก้ปัญหาจุดอ่อน ได้แก่ สมาชิกสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ยังไม่สามารถผลิตยางแผ่นดิบชั้น 1 หรือ 2 ได้มากเท่าที่ควรทำให้ ไม่มีพ่อค้ามารับซื้อยางแผ่นดิบชั้น 1 หรือ 2 ทำให้เกษตรกรต้องขายผลผลิตยางทั้งหมด ในราคารายางแผ่นดิบคละเกรด (ชั้น 3 -5) ทำให้กลุ่มและสมาชิกเสียหายได้จึงควรที่จะมีการพัฒนาการผลิตเพื่อให้ได้ยางแผ่นดิบที่มีคุณภาพ

### 5.3.1.2 กลยุทธ์แก้ไขจุดอ่อนและอุปสรรค (WT Strategies)

การกำหนดกลยุทธ์จากจุดอ่อนปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และอุปสรรคปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อประกอบการประจักษ์ของธุรกิจของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล กำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

#### 1) กลยุทธ์การรับซื้อยางแผ่นดิบนอกเวลาประมูล

การแก้ไขจุดอ่อนของกลุ่ม ได้แก่ สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลมีจุดอ่อนด้านยอดรวมของยางแผ่นดิบทั้งหมดของทางกลุ่มมีปริมาณน้อยกว่ากลุ่มเกษตรกรยางพาราในจังหวัดใกล้เคียง จากการสำรวจพบว่าที่ผลผลิตน้อยเนื่องมาจากมีพ่อค้ารับซื้อผลผลิตที่สวนยางเลยและมีกลุ่มเล็กเกิดขึ้นมา โดยที่เกษตรกรอาจจะต้องขายเพื่อจำเป็นที่จะต้องใช้เงินด่วนทำให้ทางกลุ่มสูญเสียผลผลิตไปไม่น้อย จึงควรที่จะเปิดรับซื้อผลผลิตนอกเวลาประมูลเพื่อเป็นการช่วยเหลือสมาชิกให้มีรายได้มากขึ้นและเพิ่มยอดผลผลิตจำหน่ายของกลุ่ม

#### 2) กลยุทธ์การพัฒนาทักษะในการจัดทำและวางแผนด้านบัญชี

การแก้ไขจุดอ่อนของกลุ่ม ได้แก่ สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลมีการทำบัญชีที่ชัดเจนแต่เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มไม่มากนัก จึงทำให้เงินทุนของกลุ่มไม่เพียงพอและทำให้มีอุปสรรคในการเบิกจ่าย ควรที่จะจัดอบรมให้แก่กรรมการบริหารให้เข้าใจถึงการวางแผนการบริหาร การจัดเก็บเงินเพื่อใช้เป็นเงินสำรอง เพื่อให้กลุ่มมีกำไรสุทธิที่เหมาะสมและมีเงินทุนในการต่อขยายธุรกิจในปีต่อไป

### 5.3.1.3 กลยุทธ์การใช้ประโยชน์จากจุดแข็งโดยอาศัยโอกาส (SO Strategies)

การกำหนดกลยุทธ์จากจุดแข็งปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และโอกาสปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อประกอบการประจักษ์ของธุรกิจของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลสามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

#### 1) กลยุทธ์เพิ่มช่องทางการจำหน่าย



สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล จำหน่ายให้พ่อค้าที่มาประมูลโดยส่วนใหญ่แล้วยังเป็นพ่อค้าในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่อยู่ใกล้เคียง ซึ่งในปัจจุบันมีการพัฒนาไปเป็นการประมูลแบบโทรสารแต่ก็ยังไม่พอเพียงสำหรับช่องทางการจำหน่ายให้มากขึ้น การที่จะเปิดการประมูลให้กว้างขึ้นเพื่อเตรียมพร้อมทั้งในอนาคตจะมีผลผลิตมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่เนื่องจากมีเกษตรกรที่ยังไม่ได้เปิดกรีดเป็นจำนวนมาก จึงทำให้กลุ่มสามารถเปิดการประมูลได้มากขึ้น โดยสามารถทำได้โดยการประชาสัมพันธ์และการใช้เทคโนโลยีให้มากขึ้น เช่น อินเทอร์เน็ต หรือทางด้านอื่นๆ

#### 5.3.1.4 กลยุทธ์การใช้ประโยชน์จุดแข็งบรรเทาอุปสรรค (ST Strategies)

การกำหนดกลยุทธ์จากจุดแข็งปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และอุปสรรคปัจจัยสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ดังนี้

##### 1) กลยุทธ์ปรับปรุงกระบวนการคัดแยกเกรดยางแผ่นดิบ

การแก้ไขอุปสรรคของกลุ่ม ได้แก่ สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ในปัจจุบันการแบ่งเกรดยางแผ่นดิบใช้ความชำนาญของคณะกรรมการตรวจคุณภาพยางแผ่นดิบด้วยตาเปล่า ซึ่งไม่ความน่าเชื่อถือหรือไม่มีมาตรฐานเท่าที่ควร เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้แก่สมาชิกและพ่อค้าที่มารับซื้อผลผลิต

5.3.2 กลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินธุรกิจด้านการตลาด จากการวิเคราะห์ข้อมูลความพึงพอใจของสมาชิกที่มีผลกระทบต่อกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล ได้นำมาจัดทำกลยุทธ์ทางเลือก โดยใช้การสำรวจค่าความพึงพอใจที่มีค่ากลางน้อยที่สุดแล้วเลือกที่จะแก้ไขปัญหาด้านนั้นๆ ซึ่งสามารถกำหนดกลยุทธ์ทางเลือก เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางที่เหมาะสมในการนำไปปฏิบัติ โดยจากผลวิเคราะห์พบว่าความพึงพอใจทางด้านสถานที่ของกลุ่มมีค่าความพึงพอใจน้อยที่สุด ทางด้านผู้วิจัยจึงเห็นว่าควรที่จะเลือกกำหนดกลยุทธ์ด้านสถานที่อันดับแรก เพื่อเพิ่มคุณภาพทางการตลาด

ตารางที่ 5.6 กลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์  
คงมูล อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

กลยุทธ์จุดแข็ง – โอกาส (S-O) 1. กลยุทธ์เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย	กลยุทธ์จุดอ่อน – โอกาส (W-O) 1. กลยุทธ์การพัฒนาทักษะในการผลิตยางแผ่นดิบให้มีคุณภาพและควบคุมมาตรฐานการผลิต
กลยุทธ์จุดแข็ง – อุปสรรค (S-T) 1. กลยุทธ์ปรับปรุงกระบวนการคัดแยกเกรดยางแผ่นดิบ	กลยุทธ์จุดอ่อน – อุปสรรค (W-T) 1. กลยุทธ์การรับซื้อยางแผ่นดิบนอกเวลาประมูล 2. กลยุทธ์การพัฒนาทักษะในการจัดทำและวางแผนด้านบัญชี

ที่มา : จากการสำรวจ

#### 5.4 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาด

จากการสำรวจสามารถแบ่งการวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดโดยใช้การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดเป็นหลัก (4'P) โดยออกเป็น 5 ด้านได้แก่ ด้านราคา ด้านสถานที่ ด้านตัวผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ และด้านอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

5.4.1 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านราคา (Prices) จากการสำรวจพบว่า ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อราคาแผ่นดิบที่จำหน่ายให้กับทางกลุ่มมีค่ากลางมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.42 ซึ่งการแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาได้แก่ความพึงพอใจที่มีต่อราคาขายที่จำหน่ายเมื่อเทียบกับกำไรที่ได้ คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.14 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 ตารางแสดงความพึงพอใจด้านราคา

รายการ	ค่ากลาง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	การแปรผล
ราคาขายแผ่นดิบที่จำหน่าย	4.42	0.912	มากที่สุด
ราคาขายแผ่นดิบที่จำหน่ายเมื่อเทียบกับกำไรที่ได้	4.14	1.263	มากที่สุด
ราคาที่จำหน่ายให้สหกรณ์มีความเป็นธรรม	3.91	1.485	มากที่สุด
ราคาที่จำหน่ายให้กลุ่มมีความเป็นธรรม	3.92	1.529	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจ

5.4.2 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านสถานที่ (Place) จากการสำรวจพบว่า ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อสถานที่ทำการผลิต การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.33 รองลงมาได้แก่ความพึงพอใจที่มีต่อระยะทางจากที่ผลิตถึงสถานที่รับซื้อการแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.31 และสถานที่รับซื้อของสหกรณ์การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่า

กลางได้เท่ากับ 3.85 โดยความพึงพอใจทางการตลาดด้านสถานที่ที่มีค่าน้อยที่สุด ได้แก่ สถานที่รับซื้อของ  
พ่อค้าคนคิดเป็นค่ากลางเท่ากับ 3.40 การแปรผลอยู่ในระดับมาก (ตารางที่ 5.8)

**ตารางที่ 5.8** ตารางแสดงความพึงพอใจด้านสถานที่

รายการ	ค่ากลาง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	การแปรผล
ระยะทางจากที่ผลิตถึงสถานที่รับซื้อ	4.31	0.849	มาก
สถานที่ทำการผลิต	4.33	0.829	มาก
สถานที่รับซื้อของสหกรณ์	3.85	1.417	มากที่สุด
สถานที่รับซื้อของกลุ่ม	3.51	1.667	มากที่สุด
สถานที่รับซื้อของพ่อค้าคนกลาง	3.40	1.770	มาก
สถานที่รับซื้อของพ่อค้าท้องถิ่น	3.34	1.788	มาก
ความสะดวกของลานที่นำยางก้อนถ้วยมาวาง	3.59	2.189	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจ

**5.4.3 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านตัวผลิตภัณฑ์ (Products)** จากการสำรวจพบว่า  
ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อจำนวนครั้งที่ทำการผลิตต่อเดือนมีค่ากลางมากที่สุดการแปรผลอยู่ในระดับ  
มากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.65 รองลงมาได้แก่ความพึงพอใจที่มีต่อคุณภาพยางแผ่นดิบของ  
เกษตรกร การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.40 ความเอาใจใส่และประณีตในการ  
ผลิตยางแผ่นดิบการแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดค่ากลางเป็นได้เท่ากับ 4.35 โดยความพึงพอใจทาง  
การตลาดด้านตัวผลิตภัณฑ์ที่มีค่ากลางน้อยที่สุด ได้แก่ การบรรจุหีบห่อก่อนจำหน่ายคิดเป็นค่ากลางเท่ากับ  
3.60 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด (ตารางที่ 5.9)

ตารางที่ 5.9 ตารางแสดงความพึงพอใจด้านตัวผลิตภัณฑ์

รายการ	ค่ากลาง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	การแปลผล
วิธีการผลิตมีความซับซ้อนหรือยาก	4.27	0.851	มากที่สุด
มาตรฐานการผลิตยางแผ่นดิบของท่าน	4.26	0.917	มากที่สุด
คุณภาพยางแผ่นดิบของท่าน	4.40	0.765	มากที่สุด
การแบ่งเกรดยางแผ่นดิบของท่าน	4.03	1.159	มากที่สุด
การแบ่งเกรดยางแผ่นดิบของกลุ่ม	4.08	1.107	มากที่สุด
การปนเปื้อนสิ่งเจือปนของยางแผ่นดิบของท่าน	3.87	1.178	มากที่สุด
การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์	4.18	1.123	มากที่สุด
การบรรจุหีบห่อก่อนจำหน่าย	3.60	1.664	มากที่สุด
จำนวนครั้งการผลิตต่อเดือน	4.65	5.178	มากที่สุด
จำนวนครั้งการผลิตต่อปี	4.17	1.138	มากที่สุด
จำนวนเงินลงทุนในการผลิตครั้งแรก	3.89	1.136	มากที่สุด
ค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อครั้ง	3.86	1.110	มากที่สุด
ผลิตทุกขั้นตอนตามคำแนะนำจากสภย.	4.23	0.908	มากที่สุด
เวลาในการผลิตต่อครั้ง	4.24	0.842	มากที่สุด
ความเอาใจใส่และประณีตในการผลิตยางแผ่นดิบ	4.35	1.077	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจ

5.4.4 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านประชาสัมพันธ์ (Promotions) จากการสำรวจพบว่า ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อวิธีการชำระเงินของผู้ซื้อมีค่ากลางมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้ 4.97 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด โดยพบว่าผู้ซื้อทั้งหมดชำระเงินโดยวิธีการจ่ายเป็นเงินสด รองลงมาได้แก่ความพึงพอใจที่มีต่อระยะเวลาทำการซื้อขายคิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.40 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด และข้อมูลข่าวสารที่ได้รับเกี่ยวกับการซื้อขายคิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.12 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด โดยความพึงพอใจทางการตลาดด้านการประชาสัมพันธ์ที่มีค่าน้อยที่สุดได้แก่ ขั้นตอนการซื้อขายคิดเป็นค่ากลางเท่ากับ 3.87 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุดเช่นเดียวกัน (ตารางที่ 5.10)

ตารางที่ 5.10 ตารางแสดงความพึงพอใจด้านประชาสัมพันธ์

รายการ	ค่ากลาง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	การแปลผล
ขั้นตอนการซื้อขาย	3.87	1.502	มากที่สุด
ระยะเวลาทำการซื้อขาย	4.32	0.931	มากที่สุด
วิธีการชำระเงินของผู้ซื้อ	4.97	5.139	มากที่สุด
ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับเกี่ยวกับการซื้อขาย	4.12	1.062	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจ

5.4.5 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านอื่นๆ จากการสำรวจพบว่า ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจากกลุ่มหรือสหกรณ์มีค่ามากที่สุดคิดเป็นค่ากลางได้ 4.34 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาได้แก่ความพึงพอใจที่มีต่อการมีส่วนร่วมของเกษตรกรในกลุ่มหรือสหกรณ์คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.22 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด และการส่งเสริมข้อมูลเกี่ยวกับยางพาราของทางกลุ่มคิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.13 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด โดยความพึงพอใจที่มีค่าน้อยที่สุดได้แก่ การให้ข้อมูลของภาครัฐให้แก่เกษตรกรคิดเป็นค่ากลางเท่ากับ 3.52 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด (ตารางที่ 5.11)

ตารางที่ 5.11 ตารางแสดงความพึงพอใจด้านอื่นๆ

รายการ	ค่ากลาง	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน	การแปรผล
การจัดการองค์กรของกลุ่มหรือสหกรณ์	3.97	1.400	มากที่สุด
การดำเนินงานของกลุ่มหรือสหกรณ์	3.87	1.324	มากที่สุด
การมีส่วนร่วมของเกษตรกรในกลุ่มหรือสหกรณ์	4.22	5.290	มากที่สุด
ประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจากกลุ่มหรือสหกรณ์	4.34	5.278	มากที่สุด
การให้ข้อมูลของทางกลุ่มให้แก่เกษตรกร	3.71	1.289	มากที่สุด
การส่งเสริมข้อมูลเกี่ยวกับยางพาราของทางกลุ่ม	4.13	4.169	มากที่สุด
การสนับสนุนเงินทุนแก่เกษตรกรของทางกลุ่ม	3.57	1.473	มากที่สุด
การสนับสนุนเงินทุนแก่เกษตรกรของภาครัฐ	3.54	1.485	มากที่สุด
การให้ข้อมูลของภาครัฐให้แก่เกษตรกร	3.52	1.532	มากที่สุด
การส่งเสริมข้อมูลเกี่ยวกับยางพาราของภาครัฐ	3.85	1.340	มากที่สุด

ที่มา : จากการสำรวจ

## 5.5 การวางแผนเชิงกลยุทธ์เพื่อพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

หลังจากได้ทำการวิเคราะห์ทั้งด้านการผลิตและการตลาดของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล แล้ว จึงนำมาสรุปและวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางการแก้ไข ได้ดังนี้

### 1. วิสัยทัศน์ (Vision)

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่นจะเป็นผู้นำในการจำหน่ายผลผลิตจากยางพาราในภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีคุณภาพ

### 2. พันธกิจ (Mission)

- 1) เสริมรายได้ให้แก่เกษตรกร
- 2) เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตยางพาราและจำหน่ายผลผลิตจากยางพาราที่มีคุณภาพ

### 3. เป้าประสงค์

การผลิตยางพาราและจำหน่ายผลผลิตจากยางพาราที่มีคุณภาพ โดย สามารถจำหน่ายตามการแบ่งเกรดของผลิตภัณฑ์จากยางพาราได้ในปี พ.ศ. 2558

### 4. การแปลงกลยุทธ์ไปสู่แผนปฏิบัติการ

1. แผนปฏิบัติการการพัฒนาทางการผลิต โดยทางผู้วิจัยได้เลือกแผนปฏิบัติการการพัฒนาทางการผลิต ดังนี้

#### โครงการฝึกอบรมการผลิตยางแผ่นดิบให้มีคุณภาพและควบคุมมาตรฐานการผลิต

##### หลักการและเหตุผล

โครงการฝึกอบรมการผลิตยางพาราให้มีคุณภาพนั้น ปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เป็นโครงการที่มีผลมาจากกลยุทธ์ปรับปรุงกระบวนการผลิตยางแผ่นดิบให้มีคุณภาพและควบคุมมาตรฐานการผลิต โดยโครงการนี้จัดทำขึ้นเพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตยางพารา ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยทำการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตยางพาราสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลในเรื่องของกระบวนการกรีด การเก็บน้ำยาง กระบวนการผลิต และการรักษาบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ให้มีคุณภาพประสิทธิภาพในการใช้งาน โดยขอความร่วมมือจากหน่วยงานของรัฐ ในการจัดหาวิทยากรมาให้ความรู้ โดยที่จัดการอบรมนี้จะให้ความรู้แก่สมาชิกผู้ผลิตยางแผ่นดิบและสร้างความรู้ความเข้าใจในกระบวนการผลิต ทฤษฎี การฝึกปฏิบัติการผลิตให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

##### วัตถุประสงค์

1. เพื่อปรับปรุงคุณภาพและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต
2. เพื่อควบคุมมาตรฐานการผลิต
3. เพื่อเพิ่มทักษะการผลิตให้แก่ผู้ผลิตยางแผ่นดิบ

##### ผู้รับผิดชอบ

คณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

##### สถานที่ดำเนินการ

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล หมู่ 9 ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น

##### กลุ่มเป้าหมาย

คณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลและสมาชิกที่สนใจ

## ระยะเวลาการดำเนินการ

ธันวาคม ปี พ.ศ. 2554 – เมษายน ปี พ.ศ. 2555

## วิธีดำเนินงาน

1. ประชุมชี้แจงคณะกรรมการบริหารของกลุ่มผู้ผลิตฯ
2. ติดต่อวิทยากรผู้ให้ความรู้
3. อบรมทฤษฎี ฝึกปฏิบัติการผลิตยางแผ่นดิบ
4. ศึกษาดูงานด้านเทคโนโลยีการผลิตยางแผ่นดิบ

## แผนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการศึกษา				
	ธ.ค.54	ม.ค.55	ก.พ.55	มี.ค.55	เม.ย.55
1. ประชุมวางแผนการดำเนินโครงการ	←→				
2. ติดต่อวิทยากร	←→				
3. อบรมทฤษฎี ฝึกปฏิบัติการ			←→		
4. ศึกษาดูงาน				←→	

## งบประมาณ

กิจกรรมที่ 1 อบรมทฤษฎี ฝึกปฏิบัติการสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

1. ค่าวิทยากร จำนวน 2 คน 1 วัน วันละ 600 บาท เป็นเงิน 1,200 บาท
2. ค่าวัสดุฝึกอบรม จำนวน 20 ชุด ชุดละ 500 บาท เป็นเงิน 10,000 บาท
3. ค่าอาหาร/อาหารว่าง/เครื่องดื่ม 20 คน คนละ 100 บาท เป็นเงิน 2,000 บาท
4. ค่าจัดสถานที่ฝึกอบรม 2,000 บาท

รวมเป็นเงิน 15,600 บาท

กิจกรรมที่ 2 ศึกษาดูงานด้านเทคโนโลยีการผลิตยางพารา

1. ค่าพาหนะเหมาจ่ายเพื่อศึกษาดูงาน 1 ครั้ง เป็นเงิน 3,500 บาท
2. ค่าอาหาร/อาหารว่าง/เครื่องดื่ม 20 คน คนละ 100 บาท เป็นเงิน 2,000 บาท
3. ค่าของที่ระลึกดูงาน 1,500 บาท
4. ค่าวิทยากร จำนวน 2 คน 1 วัน 600 บาท เป็นเงิน 1,200 บาท
5. ค่าสถานที่ฝึกอบรม 2,000 บาท

รวมเป็นเงิน 10,200 บาท

รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 25,800 บาท

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. คาดว่าผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้รับความรู้ ประสบการณ์การผลิตยางแผ่นดิบ
  2. คาดว่าผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้รับการฝึกทักษะการผลิตยางแผ่นดิบและเทคโนโลยีการผลิตยางแผ่นดิบ
  3. คาดว่าในอนาคตสมาชิกของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล สามารถควบคุมคุณภาพและมาตรฐานการผลิตยางแผ่นดิบได้
2. การพัฒนาทางการตลาด โดยทางผู้วิจัยได้เลือกแผนปฏิบัติการการพัฒนาทางการตลาด ดังนี้

### โครงการพัฒนาสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพารา

#### หลักการและเหตุผล

โครงการพัฒนาสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพาราเป็นโครงการที่มีผลมาจากการวิเคราะห์ความพึงพอใจของสมาชิก ที่เห็นว่าสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพาราของทางกลุ่มคับแคบ ไม่เพียงพอต่อปริมาณเกษตรกรที่นำยางแผ่นดิบมาจำหน่าย นอกจากนี้ยังไม่มีอาคารจัดเก็บยางแผ่นดิบทำให้ไม่สามารถช่วยเหลือเกษตรกรนอกเหนือจากเวลาที่ทำการจำหน่ายตามปกติ จึงทำขึ้นเพื่อปรับปรุงสถานที่และสร้างอาคารจัดเก็บยางแผ่นดิบของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล โดยให้ทางกลุ่มทำการวางแผนจัดสรรงบประมาณจากทางกลุ่ม โดยกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลจะได้ปรับปรุงสถานที่และสร้างโรงเรือนจัดเก็บยางแผ่นดิบ ให้สามารถเก็บได้ในปริมาณที่มากขึ้น และเก็บยางแผ่นดิบไว้ได้นานขึ้น

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อขยายขนาดสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางแผ่นดิบ
2. เพื่อเพิ่มสถานที่จัดเก็บยางแผ่นดิบ
3. เพื่อสามารถรับซื้อยางนอกระยะเวลาปกติ

#### ผู้รับผิดชอบ

คณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

#### สถานที่ดำเนินการ

สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล หมู่ 9 ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น



## กลุ่มเป้าหมาย

คณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล

## ระยะเวลาการดำเนินการ

ธันวาคม ปี พ.ศ. 2554 – เมษายน ปี พ.ศ. 2555

## วิธีดำเนินงาน

1. ประชุมชี้แจงคณะกรรมการบริหารของสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูล หมู่ 9 ตำบลบ้านฝาง อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่นเพื่อประชุมของงบประมาณสร้างอาคารจัดเก็บและทำการปรับปรุงและขยายพื้นที่รับซื้อยางแผ่นดิบ

2. ประชาสัมพันธ์ และทำการประมาณราคาปรับปรุงพื้นที่และสร้างอาคารเก็บยางแผ่นดิบ

3. จัดซื้อและจัดจ้าง

4. ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่และก่อสร้างอาคาร

5. รับมอบพื้นที่ที่ปรับปรุงแล้วและอาคารเก็บยางแผ่นดิบ

## แผนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการศึกษา				
	ธ.ค.54	ม.ค.55	ก.พ.55	มี.ค.55	ธ.ค.55
1. ประชุมชี้แจงคณะกรรมการบริหารของกลุ่ม	←→				
2. ประชาสัมพันธ์ และทำการประมาณราคาปรับปรุงพื้นที่และสร้างอาคารเก็บยางแผ่นดิบ		←→			
3. จัดซื้อและจัดจ้าง			←→		
4. ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่และก่อสร้างอาคาร				←→	
5. รับมอบพื้นที่ที่ปรับปรุงแล้วและอาคารเก็บยางแผ่นดิบ					←→

งบ

## ประมาณ

โครงการพัฒนาสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพารา

1. ค่าก่อสร้างอาคารจัดเก็บยางแผ่นดิบ 1,500,000 บาท

2. ค่าปรับปรุงพื้นที่รับซื้อยางแผ่นดิบ 450,000 บาท

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. คาดว่าได้อาคารจัดเก็บยางแผ่นดิบ 1 โรงเรือน
2. คาดว่าสมาชิกที่นำยางแผ่นดิบมาขายและพ่อค้าผู้มารับซื้อยางแผ่นดิบได้รับความสะดวกมากขึ้น
3. คาดว่ากลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูลจะสามารถเพิ่มปริมาณการรับซื้อยางแผ่นดิบได้มากขึ้นเพราะเนื่องจากมีสถานที่จัดเก็บยางแผ่นดิบ