

## บทที่ 6

### สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องกลยุทธ์การจัดการการผลิตและการตลาดของเกษตรกรแปรรูปยางแผ่นดิบในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสถานการณ์การผลิตยางและการตลาดแผ่นดิบ รวมไปถึงศึกษาปัญหาการผลิตและการตลาดยางแผ่นดิบ 2) เพื่อศึกษาหากกลยุทธ์ในการจัดการผลิตและการตลาดยางแผ่นดิบ 3) เพื่อศึกษาหาแนวทางการพัฒนาการผลิตและการตลาดยางแผ่นดิบ 4) เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของการตลาดยางแผ่นดิบ

ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรแปรรูปยางแผ่นดิบมีอายุเฉลี่ยอยู่ที่ 50-59 ร้อยละ ส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ซึ่งพบว่าการศึกษาไม่มีผลกระทบต่อการผลิตยางแผ่นดิบเนื่องจากมีเจ้าหน้าที่ของรัฐให้คำแนะนำและตรวจสอบยางอยู่เสมอ อาชีพหลักร้อยละ 96 ประกอบอาชีพทำการเกษตร และไม่ได้ประกอบอาชีพรองถึงร้อยละ 79 โดยมีรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 272,700 บาทต่อปี คราวเรือนเกษตรกรมีขนาดพื้นที่ถือครองทางการเกษตรเฉลี่ย 32 ไร่ต่อครัวเรือน ซึ่งถือว่าสามารถให้เกษตรกรจะแบ่งปลูกพืชหลายชนิดได้ โดยจากการศึกษายังพบว่า เกษตรกรผู้แปรรูปยางแผ่นดิบร้อยละ 72 ใช้น้ำฝนเป็นหลัก

ด้านการจัดการการผลิตยางแผ่นดิบ เกษตรกรได้เข้ารับการฝึกอบรมการผลิตยางแผ่นดิบจากสำนักงานสงเคราะห์การทำสวนยางร้อยละ 84 และกว่าร้อยละ 76 ได้เข้ารับการอบรมการกรีดยางจากสำนักงานสงเคราะห์การทำสวนยางมาแล้ว โดยส่วนใหญ่เกษตรกรผู้แปรรูปยางแผ่นดิบนั้นใช้ยางพันธุ์ RRIM 600 เพราะเนื่องจากเป็นพันธุ์ที่สำนักงานสงเคราะห์การทำสวนยางให้การสนับสนุน ซึ่งโดยเฉลี่ยเกษตรกรผู้แปรรูปยางแผ่นดิบร้อยละ 56 ใช้ระยะปลูก 3 x 7 ทำให้มีต้นยางเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 90-99 ต้น นอกจากนี้ในระยะ 1-3 ปีแรกนั้น มีการปลูกพืชแซมระหว่างแถวยางพารา เช่น มันสำปะหลัง ถั่วลิสง ถั่วฝักยาว เพื่อเพิ่มรายได้ในช่วง 1-3 ปีแรกก่อนที่จะให้ผลผลิตอีกด้วย เกษตรกรผู้แปรรูปยางแผ่นดิบร้อยละ 83 ใช้ระบบกรีดยางแบบสองวันเว้นหนึ่งวัน โดยระยะเวลาใน 1 ปีจะเปิดกรีดยางประมาณ 6-7 เดือนคิดเป็นร้อยละ 62 โดยส่วนมากเปิดกรีดยางเดือนพฤษภาคม และปิดกรีดยางเดือน กุมภาพันธ์ ใช้เวลากรีดยางประมาณ 3 ชั่วโมงต่อวัน ปริมาณผลผลิตที่เกษตรกรได้รับเฉลี่ย 25 แผ่นต่อวันต่อครัวเรือน

ด้านต้นทุนในการปลูกยางพาราก่อนทำการเปิดกรีดยาง ประกอบไปด้วย 1) ค่าเตรียมดินสำหรับปลูกยางพารา ในที่นี้จะรวมทั้งค่าแรงในการบุกเบิกปรับพื้นที่ และการจ้างเครื่องจักรเหมา

ต่อไร่ 2) ค่าวางแผนขุดหลุมปลูกยางพารา 3) ค่าใส่ปุ๋ยบำรุงดินยางพารา 4) ค่าการปลูกพืชคลุมดิน 5) ค่ากำจัดวัชพืชและป้องกันโรคและแมลงต้นยางพารา ส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 87 มีต้นทุนในการทำยางพารา ก่อนเปิดกรีดต่ำกว่า 20,000 บาทต่อปี

การจัดการด้านการตลาด จากการศึกษาสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูล ซึ่งเป็นกลุ่มที่รับซื้อยางแผ่นดิบจากเกษตรกร พบว่าสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูล มีสมาชิก 690 ราย แบ่งเป็นชาย 451 คนและหญิง 258 คน และในแต่ละรอบการจำหน่ายผลผลิตยางพารามีสมาชิคนำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับทางกลุ่ม 200 – 300 คน จำหน่ายยางแผ่นดิบโดยวิธีการประมูลทั้งแบบทั่วไปและแบบโทรสาร โดยในรอบปีที่ผ่านมาตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2552 ถึง มกราคม 2553 จำหน่ายยางแผ่นดิบทั้งหมด 602,747 กิโลกรัม แบ่งออกเป็นยางแผ่นดิบชั้น 1-3 จำหน่ายทั้งหมด 578,631 กิโลกรัม ยางแผ่นดิบชั้น 4 จำหน่ายทั้งหมด 23,994 กิโลกรัม ยางแผ่นตกรีด จำหน่ายทั้งหมด 122 กิโลกรัม โดยใน 1 รอบการผลิตมีการประมูลทั้งหมด 20 ครั้งในเดือนธันวาคมจะเป็นช่วงที่มีการประมูลมากที่สุด คือ 3 ครั้งต่อเดือน

การศึกษาการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการผลิตทำให้ทราบว่าสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูลมีจุดแข็งได้แก่มียุทธศาสตร์การประมูลที่ชัดเจนและสามารถตรวจสอบการประมูลได้ทุกขั้นตอน และราคาที่ได้จากการประมูลมีราคาสูงกว่าพ่อค้าที่มารับซื้อตามบ้าน คณะกรรมการบริหารมีความสามัคคีกันภายในกลุ่ม มีความรับผิดชอบและหน้าที่กันอย่างชัดเจน ร่วมกันทำงานอย่างเต็มที่ ยังมีการใช้คอมพิวเตอร์ในการเก็บข้อมูลทำให้สะดวกรวดเร็ว และแม่นยำในการคำนวณต่างๆ และพบโอกาสของการดำเนินธุรกิจยางแผ่นดิบ โดยพบว่า กลุ่มสหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์คงมูล อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น เป็นกลุ่มที่มีขนาดใหญ่และมีความน่าเชื่อถือมาก ทำให้เป็นที่รู้จักของพ่อค้ารายใหญ่ๆ และเนื่องจากในปัจจุบันเกษตรกรในพื้นที่เริ่มที่จะสามารถกรีดยางพาราได้แล้ว ทำให้ในอนาคตจะมีผลผลิตส่งให้ทางกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ในปัจจุบันยางพารามีราคาสูงขึ้นทำให้มีเกษตรกรหันมาปลูกยางพารามากขึ้น ซึ่งทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล เช่น การให้ความรู้เกี่ยวกับตลาดประมูลยาง การผลิตยางพาราและการจัดตั้งเป็นกลุ่มสหกรณ์ อีกทั้งในปีหน้าทางกลุ่มจะทำการรวบรวมน้ำยางสดเพื่อจำหน่ายให้มากขึ้น ซึ่งจะมีการจัดทำเป็นโรงงานแปรรูปยางพาราขนาดเล็กและยังได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานกองทุนส่งเสริมการสวนยางให้ความช่วยเหลือในด้านความรู้เพื่อที่จะทำการพัฒนาไปเป็นการประมูลทางอินเทอร์เน็ต และจัดหาผู้รับซื้อยางแผ่นดิบตามตามชั้นของผลผลิตที่ชัดเจนเพื่อให้ได้ราคาที่ดีกว่าในปัจจุบัน แต่ก็ยังพบจุดอ่อนขอทางกลุ่มได้แก่ยางแผ่นดิบของทางกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในยางเกรด 3-5 ซึ่งทำให้พ่อค้าที่ต้องยางแผ่นดิบเกรด 1 หรือ 2 ไม่มารับซื้อกับทางกลุ่มทำให้เกษตรกรขาดรายได้เพราะยางแผ่นดิบเกรด 1 หรือ 2 จำหน่ายยางพารารวมในราคาขายชั้น 1-3

ทางกลุ่มมีทุนดำเนินงานไม่เพียงพอที่จะสำรองจ่ายให้แก่สมาชิกทำให้สมาชิกได้รับเงินล่าช้า ยอดรวมของยางแผ่นดิบทั้งหมดของทางกลุ่มมีปริมาณน้อยกว่ากลุ่มเกษตรกรยางพาราในจังหวัดใกล้เคียง เช่น อุดรธานีหรือหนองคาย ยังไม่มีการจัดแบ่งเกรดยางพาราอย่างชัดเจน โดยยังไม่มีเครื่องมือวัดความหนาและเครื่องวัดคุณภาพยางพาราแต่ใช้ความชำนาญของคณะกรรมการในการตรวจสอบคุณภาพการส่งกลั่นรบกวนชาวบ้านใกล้เคียงเนื่องจากสถานที่ประมวลอยู่ใกล้แหล่งชุมชนทำให้ชาวบ้านใกล้เคียงเสียสุขภาพ ซึ่งทางผู้วิจัยได้เลือกแผนกลยุทธ์การพัฒนาทางการผลิตได้แก่ปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยทำการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตยางพารา สหกรณ์กองทุนสวนยางขอนแก่น จำกัด นิคมสหกรณ์ดงมูลในเรื่องของการะบวนการกรีดยาง การเก็บน้ำยาง กระบวนการผลิต และการรักษาบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ให้มีคุณภาพประสิทธิภาพในการใช้งาน

การศึกษาการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดผู้วิจัยได้แบ่งการวิเคราะห์ตามส่วนประสมทางการตลาดเป็นหลักพบว่า การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านราคา (Prices) ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อราคาแผ่นดิบที่จำหน่ายให้กับทางกลุ่มมีค่าการแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด มีค่ากลางเท่ากับ 4.42 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านสถานที่ (Place) ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อสถานที่ทำการผลิตของตนเองอยู่การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.33 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านตัวผลิตภัณฑ์ (Products) ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อจำนวนครั้งที่ทำการผลิตต่อเดือนมีค่ากลางมากที่สุดการแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้เท่ากับ 4.65 การวิเคราะห์ความพึงพอใจทางการตลาดด้านประชาสัมพันธ์ (Promotions) ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อวิธีการชำระเงินของผู้ซื้อมีค่ากลางมากที่สุด คิดเป็นค่ากลางได้ 4.97 การแปรผลอยู่ในระดับมากที่สุด ซึ่งทางผู้วิจัยได้เลือกแผนกลยุทธ์การพัฒนาทางการตลาดคือ โครงการพัฒนาสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพาราเป็นโครงการที่มีผลมาจากการวิเคราะห์ความพึงพอใจของสมาชิก ที่เห็นว่าสถานที่รับซื้อและจำหน่ายยางพาราของทางกลุ่มคับแคบ ไม่เพียงพอต่อปริมาณเกษตรกรที่นำยางแผ่นดิบมาจำหน่าย นอกจากนี้ยังไม่มีอาคารจัดเก็บยางแผ่นดิบทำให้ไม่สามารถช่วยเหลือเกษตรกรนอกเหนือจากเวลาที่ทำการจำหน่ายตามปกติ

## 6.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษามีดังนี้

- 1) พบว่าเกษตรกรผู้แปรรูปยางแผ่นดิบโดยส่วนใหญ่หันไปทำยางก้อนถ้วยเพราะมีความสะดวก และง่ายกว่าแม้จะได้ราคาน้อยกว่าก็ตาม

2) การผลิตยางแผ่นดิบในปัจจุบันได้รับการส่งเสริมจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ซึ่งทำให้ต้นทุนการผลิตที่ได้นั้นน้อยกว่าความเป็นจริง จึงควรที่จะให้ความรู้ทางด้านต้นทุนการผลิตที่แท้จริงแก่เกษตรกร

3) ควรสนับสนุนให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มจากการทำการเกษตรชนิดอื่นเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาในกรณีที่ราคายางแผ่นดิบตกต่ำ

4) ควรให้ความรู้ในเรื่องการดูแลรักษาสวนยางพารา การกรีดยางพารา และเทคนิคการผลิตยางแผ่นดิบแก่เกษตรกรเพิ่มเติม

5) การส่งเสริมอาชีพแก่เกษตรกร โดยจัดเจ้าหน้าที่แนะนำ ฝึกอบรมให้เกษตรกรนำผลพลอยได้จากต้นยางพารามาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น เฟอ์นิเจอร์ โต๊ะ เก้าอี้ ที่ทำจากไม้ยางพารา และการทำดอกไม้จากใบยางพารา เป็นต้น เพื่อเป็นตลาดรองรับผลผลิตที่มากขึ้นในอนาคต