



แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา
อำเภอคำน้อข้อย จังหวัดเลย

พริยา เล็กพลอย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2557

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อเรื่อง

แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

อำเภอเด่นชัย จังหวัดเลย

โดย

พิริยา เล็กพลอย

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา

(อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์)
วันที่ 26 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557

กรรมการที่ปรึกษา

(รองศาสตราจารย์ดลกร ขวัญคำ)
วันที่ 27 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บุญนิศา เตชเดกิง)
วันที่ 26 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร

(รองศาสตราจารย์ ดร.จงกลดินทร์ แสงอาสาทวีริยะ)
วันที่ 26 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จาดุพงษ์ วาฤทธิ)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
วันที่ 28 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557

ชื่อเรื่อง	แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูก ยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย
ชื่อผู้เขียน	นางสาวพริษา เล็กพลอย
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์

บทคัดย่อ

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของเกษตรกรศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรและศึกษาแนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลยผู้วิจัยได้ทำการวิจัยจากประชากรจำนวน 70 ราย

ผลการวิจัยพบว่า ความสามารถในการบริหารจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ความสามารถด้านการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุด คือ ความรู้ในด้านการผลิต ความสามารถด้านการตลาด โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ คุณภาพของผลผลิต ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุด คือ หาราคาที่เหมาะสมความสามารถด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุด คือ การจัดทำบัญชีความสามารถด้านบุคลากร โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ความรับผิดชอบในหน้าที่ กิจการ ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุด คือ ทักษะความสามารถในการทำงาน

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อการดำเนินกิจการมีความสำคัญ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยที่ปัจจัยทางเศรษฐกิจ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศไทย ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุดคือ การขยายตัวของเศรษฐกิจของอำเภอด่านซ้าย ปัจจัยทางการเมือง โดยรวมอยู่ในระดับมาก ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ความมั่นคงทางการเมือง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุดคือ ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ ปัจจัยทางสังคม โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ การรวมกลุ่มของชุมชนอยู่ ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุดคือ ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ระบบไฟฟ้าและประปาของอำเภอด่านซ้าย ในปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยน้อยสุดคือ ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่น

ข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการด้านการผลิตควรมีการแนะนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมีการฝึกอบรมให้ความรู้เพื่อเพิ่มทักษะด้านการประกอบอาชีพและเป็นการพัฒนาธุรกิจ

ข้อเสนอแนะในการบริหารจัดการ ด้านการผลิตควรมีการแนะนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการฝึกอบรมให้ความรู้ เพื่อเพิ่มทักษะด้านการประกอบอาชีพ และเป็นการพัฒนาธุรกิจยางพาราของเกษตรกรด้านการตลาดภาครัฐควมสนับสนุนการเพิ่มช่องทางการรับรู้ข่าวสารให้เข้าถึงเกษตรกรให้มากที่สุด โดยเฉพาะข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคายางพาราควรมีให้มีผู้รายงานให้เกษตรกรทราบทุกชั่วโมงผ่านสื่อต่างๆ ด้านการเงิน ควรส่งเสริม อบรม แนะนำการทำบัญชีให้กับเกษตรกร เพื่อจะได้เป็นข้อมูลในการจัดการธุรกิจยางพาราอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป และด้านบุคลากรควรมีให้แรงงานได้รับการฝึกอบรม และคำแนะนำความรู้เกี่ยวกับการผลิตที่ถูกต้อง

Title	The Approach to Strengthening Business Management to Farmers who Plant Rubber Dansai District, Loei
Author	Miss Piriya Lekploy
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Dr. Piyawan Siriprasedsin

ABSTRACT

The objectives of this study were to explore: 1) managerial administration of rubber farmers in Dan Sai district, Loei province; 2) business environmental condition of the farmers; and 3) approaches on business strengthening of the rubber farmers. Data were collected from 70 rubbers in Dan Sai district, Loei province.

Findings showed that the rubber farmers had the ability on their managerial administration at a moderate level in terms of production. The factor having a highest average mean score was the application of modern technology whereas a lowest average mean score was production knowledge. The rubber farmers had the ability on marketing at a moderate level. The factor having a highest average mean score was yield quality whereas a lowest average mean score was reasonable price. The rubber farmers had a low level of financial capability. The factor having a highest average mean score was circulating capital whereas account preparation was found to have a lowest average mean score. The rubber farmers had a moderate level of personnel management. The factor having a highest average mean score was task responsibility whereas operational skill was found to have a lowest average mean score.

As a whole, there was a moderate level of the importance in the business environmental condition. However, it was found that the economic factor was found at a high level. The factor having a highest average mean score was the country's falling economy whereas the economic expansion of Dan Sai district was found to have a lowest average mean score. As a whole, the politic factor was found at a high level. The factor having a highest average mean score was political stability whereas a government agency relationship was found

with an average maximum of Dan Sai district in the electrical and plumbing systems. Factor, with an average minimum of local natural resources.

Suggestions for management. Production should be introduced modern technology. Are trained to educate. To increase occupational skills. Business development and marketing of rubber farmers, government support to increase the perception that access to most farmers. In particular, any movement of rubber prices should be aware of all hours reported by the farmers through various media should promote financial advice, bookkeeping training to farmers. Also be a information to manage the business effectively to rubber. Labor and personnel should receive training. And knowledgeable advice about producing accurate.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์จาก อาจารย์ ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ คลกร ขวัญ คำ และอาจารย์ ดร.กฤษณิศดา เดชเดกิง กรรมการที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำปรึกษาคำแนะนำและแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ ตลอดจนอาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัยจน วิทยานิพนธ์นี้เสร็จสมบูรณ์

ท้ายสุดนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดามารดา นุคคณาครอบครัว และผู้มี พระคุณทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจสำคัญทำให้ผู้วิจัยมีความพยายามและตั้งใจในการทำวิทยานิพนธ์ ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

พริยา เล็กพลอย

กุมภาพันธ์ 2557

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
Abstract	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(13)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	4
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
คำถามในงานวิจัย	5
ประโยชน์ที่ได้รับ	5
ขอบเขตของการวิจัย	5
นิยามศัพท์	6
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	7
แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ	7
แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	25
กรอบแนวคิดการวิจัย	33
สมมติฐานในการวิจัย	34
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	35
สถานที่ดำเนินการวิจัย	35
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	35
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	36
การทดสอบคุณภาพเครื่องมือ	39
การเก็บรวบรวมข้อมูล	40
การวิเคราะห์ข้อมูล	40

	หน้า
ระยะเวลาในการวิจัย	41
บทที่ 4 ผลการวิจัย	42
ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูก ยางพารา	42
ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	47
ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	61
ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน	65
บทที่ 5 สรุป อภิปรายผล และ ข้อเสนอแนะ	89
สรุปผลการวิจัย	89
อภิปรายผลการวิจัย	94
ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	96
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	98
บรรณานุกรม	99
ภาคผนวก	102
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	103
ภาคผนวก ข ประวัติผู้วิจัย	115

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย	2
2	จำนวนของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามตำบล	36
3	ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม	39
4	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพศอายุ และระดับการศึกษา	43
5	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนสมาชิกในครอบครัวอาชีพและสมาชิกสถาบันเกษตรกร	44
6	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อเดือนรายได้ของครอบครัวต่อปีและเอกสารสิทธิที่ถือครองที่ดิน	45
7	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลแรงงานที่ทำสวนยาง ขนาดพื้นที่ในการกรีดยาง ระยะเวลาในการดำเนินงาน และรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา	46
8	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเงินทุนเริ่มต้นก่อนเปิดกรีด	47
9	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพันธุ์ยางพาราที่ใช้ระบบการกรีดยางและช่วงเวลาในการกรีดยาง	48
10	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสถานที่ที่ใช้เก็บผลผลิต	48
11	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเครื่องทำยางแผ่น โรงเรือนเก็บผลผลิตการรวมกลุ่มในชุมชนและการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม	49
12	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิต	50
13	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรูปแบบผลผลิตที่จำหน่าย	50
14	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสถานที่จำหน่ายผลผลิตการรวมกลุ่มก่อนจำหน่าย และลักษณะการจำหน่าย	51
15	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความพอใจของราคาความผันผวนของราคาขาย และค่าความผันผวนในแต่ละครั้ง	52
16	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรูปแบบผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมาและราคาขายผลผลิตที่ดีที่สุด	53

ตาราง		หน้า
17	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้าน การตลาด	54
18	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่มาของแหล่งเงินทุน	54
19	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางในแต่ละปี และภาวะ หนี้สิน	55
20	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และการทำบัญชีกำไร ขาดทุน	56
21	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้าน การเงิน	56
22	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเงินเดือนของแรงงานการจ่ายโบนัสให้แรงงาน และ สวัสดิการแรงงาน	57
23	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลอัตราส่วนการแบ่งรายได้จากการขายยาง และการ รับผิดชอบค่าบำรุงสวนยาง	58
24	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนแรงงาน และคุณสมบัติในการเลือกแรงงาน	59
25	ผลการวิเคราะห์ข้อมูลการแบ่งหน้าที่ในการทำงานการอบรมความรู้ของ แรงงาน	59
26	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้าน บุคลากร	60
27	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการ	61
28	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทาง เศรษฐกิจ	62
29	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทาง การเมือง	62
30	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทางสังคม	63
31	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทางภูมิศาสตร์	64
32	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญสภาพแวดล้อมทาง ธุรกิจ	65
33	ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของ เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	67

ตาราง		หน้า
34	การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	67
35	การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามเงินลงทุน	68
36	ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	69
37	ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	70
38	การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	71
39	การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินกิจการ	72
40	การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามเงินลงทุน	73
41	ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	74
42	ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	76
43	ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	79
44	ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	81
45	ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	83
46	ปัจจัยภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	85

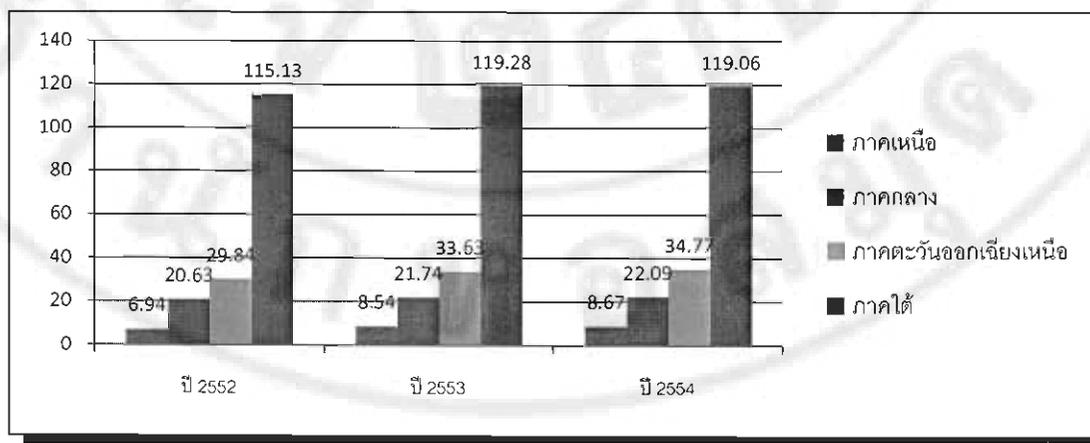
สารบัญภาพ

ภาพ		หน้า
1	แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของพื้นที่การปลูกยางพาราในแต่ละภาค	1
2	การปลูกยางพาราในภาคอีสาน	2
3	ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้จากการขาย ค่าใช้จ่าย กำไร	9
4	กระบวนการการผลิต	13
5	ตลาดผลผลิตและตลาดปัจจัยผลผลิต	16
6	กระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์	18
7	สภาพแวดล้อมขององค์การธุรกิจ	20
8	ขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	23
9	แบบจำลองแรงผลักดัน 5 ประการ	24
10	กรอบแนวความคิดของการวิจัย	33

บทที่ 1

บทนำ

ยางพารานับเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ซึ่งประเทศไทยผลิตยางพาราเป็นอันดับหนึ่งของโลก ครอบคลุมส่วนแบ่งการตลาดเกือบ 1 ใน 3 ด้วยศักยภาพการเป็นแหล่งวัตถุดิบที่เป็นข้อได้เปรียบประเทศคู่แข่ง ทำให้อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยางเป็นอุตสาหกรรมที่มีบทบาททั้งในแง่ของการส่งออกและการจ้างงาน การปลูกยางพารามีพื้นที่ปลูกยางพาราของไทยปี พ.ศ. 2554 ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกยางทั้งสิ้น 18,461,231 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2553 ซึ่งมีพื้นที่ 18,320,011 ไร่ ร้อยละ 0.77 โดยภาคใต้มีพื้นที่ปลูกยางมากที่สุด 11,906,882 ไร่ รองลงมาคือภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3,477,303 ไร่ ภาคกลาง 2,209,644 ไร่ และภาคเหนือ 867,402 ไร่ (สำนักงานสถาบันวิจัยยาง ,2554) พื้นที่ปลูกยางทั้งหมดของประเทศเป็นพื้นที่ที่กรีดยางได้ 12,765,636 ไร่ ส่วนใหญ่ร้อยละ 75.90 อยู่ในภาคใต้ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ,2554) ในอดีตเชื่อกันว่ายางพาราสามารถปลูกได้เพียงภาคใต้เท่านั้น แต่ความเป็นจริงแล้วพบว่าพื้นที่ภาคอีสานส่วนใหญ่สามารถปลูกยางพาราได้เช่นกัน จากการประเมินศักยภาพการปลูกยางในภาคอีสานของศูนย์วิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร ซึ่งพิจารณาสภาพชุดดิน ค่าความชื้นสัมพัทธ์ ปริมาณน้ำฝน และอุณหภูมิ พบว่าภาคอีสานสามารถปลูกยางพาราได้ โดยมีพื้นที่ที่มีศักยภาพที่จะปลูกยางได้ประมาณ 19.3 ล้านไร่ ให้ผลผลิตระหว่าง 250-400 กิโลกรัม/ไร่/ปี และพื้นที่ประมาณ 5.8 ล้านไร่ให้ผลผลิตระหว่าง 200-250 กิโลกรัม/ไร่/ปี



ภาพ 1 แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของพื้นที่การปลูกยางพาราในแต่ละภาค
ที่มา :สำนักงานสถาบันวิจัยยาง (2554)

ปัจจุบันจากข้อมูลของสำนักเศรษฐกิจการเกษตร พบว่าจังหวัดที่ปลูกยางพารามากที่สุดในภาคอีสาน คือ หนองคาย รองลงมาคือ เลย อุตรดิตถ์ สกลนคร บุรีรัมย์ และศรีสะเกษ ตามลำดับ โดย 6 จังหวัดนี้มีพื้นที่ปลูกรวมกันคิดเป็นร้อยละ 66.7 ของพื้นที่ปลูกยางในภาคอีสาน (พัชรี วชิรเดขวงศ์ ,2552)



ภาพ 2 การปลูกยางพาราในภาคอีสาน
ที่มา:พัชรี วชิรเดขวงศ์ (2552)

อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย สภาพทั่วไปเป็นภูเขาสูงมีที่ราบเป็นบางแห่งเฉลี่ยประมาณ 15 % โดยเกษตรกรส่วนใหญ่เกือบทุกหมู่บ้านในอำเภอด่านซ้ายจะเป็นผู้ปลูกยางพารา โดยพันธุ์ยางที่ใช้ปลูกส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ อาร์อาร์ไอเอ็ม.600 ระยะห่างในการปลูกส่วนใหญ่ใช้ขนาด 7x2.5 เมตร (91 ต้น/ไร่) ผลผลิตที่ได้นำมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน ยางแผ่นตากแห้ง และยางก้อนถ้วย โดยเกษตรกรเป็นผู้บริหารจัดการด้วยตนเองทุกด้าน (สำนักงานเกษตรอำเภอด่านซ้าย ,2553)

ตาราง 1 ข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย

ตำบล	จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	จำนวนพื้นที่ปลูก(ไร่)	พื้นที่ปลูกที่มีเอกสารสิทธิ์(ไร่)
1. ด่านซ้าย	140	3,938.50	371.00
2. นาหอ	34	258.00	99.00

ตาราง1(ต่อ)

ตำบล	จำนวนเกษตรกรผู้ปลูก	จำนวนพื้นที่ปลูก(ไร่)	พื้นที่ปลูกที่มีเอกสารสิทธิ์(ไร่)
	ยางพารา		
3.นาดี	196	3,305.00	78.50
4.ปากหมัน	114	2,007.00	41.00
5.โคกงาม	269	5,399.00	284.00
6.โพนสูง	261	2,808.00	94.00
7.วังยาว	153	1,673.00	0.00
8.โป่ง	216	4,760.00	482.50
9.กกสะท้อน	232	3,203.00	1,613.00
10.อู่ปุม	117	1,678.00	274.00
รวม	1,732	29,029.50	3,337.00

ที่มา :สำนักงานเกษตรอำเภอด่านซ้าย อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย(2553)

ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11 ประเทศไทยจะต้องเผชิญกับกระแสการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญทั้งภายนอกและภายในประเทศ โดยเฉพาะข้อผูกพันที่จะเป็นประชาคมอาเซียนในปี 2558 จึงจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมให้แก่คน สังคม และระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยให้สามารถปรับตัวรองรับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงได้อย่างเหมาะสม สามารถพัฒนาประเทศให้ก้าวหน้าต่อไปเพื่อประโยชน์ที่ยั่งยืนของสังคมไทยตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจฯ ได้ กำหนดพันธกิจและยุทธศาสตร์การพัฒนาไว้หลายประการ ยุทธศาสตร์ประการหนึ่ง คือ ยุทธศาสตร์ความเข้มแข็งภาคเกษตร ความมั่นคงของอาหารและพลัง ซึ่งให้ความสำคัญต่อเกษตรกร มุ่งพัฒนา ยกระดับคุณภาพอาชีพเกษตรกร สนับสนุนการพึ่งพาตนเองของเกษตรกร เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรรายย่อย ผู้ได้รับผลจากการพัฒนา คือ ประชาชน ให้ประชาชนได้เรียนรู้การพัฒนาตนเองและพัฒนากลุ่มต่างๆภายในชุมชนของตนเพื่อให้สามารถพึ่งพาตนเองได้

ความสำคัญของปัญหา

จากสภาพการทำธุรกิจของพาราเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้ายส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ด้านการบริหารจัดการเนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราเป็นผู้ผลิตรายย่อยที่ขาดเงินทุน ขาดความรู้ในด้านการตลาดกรรมวิธีการทำผลผลิตส่วนใหญ่ของเกษตรกรเป็นแบบดั้งเดิมมีการนำเทคโนโลยีเข้ามาปรับใช้ เพื่อปรับปรุงคุณภาพผลผลิตเพื่อให้มีมูลค่าเพิ่มค่อนข้างน้อย ทำให้ผลผลิตขาดมาตรฐาน และคุณภาพต่ำเป็นเหตุให้พ่อค้าคนกลางอ้างเอาเปรียบโดยการกดราคารับ ทำให้เกษตรกรไม่ได้รับความเป็นธรรมจากการขายยาง(สำนักงานเกษตรอำเภอด่านซ้าย ,2552)การเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา เกษตรกรต้องมีความรู้ทางธุรกิจ ซึ่งมีด้วยกันหลายๆด้าน ได้แก่ ด้านการผลิต เกษตรกรมีความรู้ในด้านการแปรรูปการผลิตที่ถูกต้อง ด้านการเงินและการบัญชี เกษตรกรต้องมีความรู้ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ ด้านการตลาด เกษตรกรต้องมีความรู้ความสามารถในการบริหารด้านการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ ด้านแรงงาน จัดหาบุคคลที่มีคุณภาพและเหมาะสมกับตำแหน่งงานด้านการบริหารการจัดการ เกษตรกรต้องมีการกำหนด โครงสร้างการบริหารและหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจน มีการวางแผนและการบริหารอย่างมืออาชีพ ตลอดจนการควบคุมคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ ด้วยความรู้ต่างๆ เหล่านี้สามารถทำให้เกษตรกรประสบความสำเร็จในธุรกิจของพาราได้เป็นอย่างมาก(สำนักงานเกษตรจังหวัดเลย ,2554)

ดังนั้นจึงเป็นสาเหตุให้ผู้วิจัยสนใจและมีความต้องการที่จะศึกษาการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราและนำผลการศึกษามาปรับใช้ในการพัฒนาการบริหารจัดการให้มีความเข้มแข็งและมีความเสถียรภาพในการบริหารเพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดในการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราให้ประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการและมีความยั่งยืนสืบไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย
2. เพื่อศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย

3. เพื่อศึกษาแนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูก

ยางพารา

คำถามในงานวิจัย

1. เกษตรกรมีความสามารถในการบริหารจัดการอยู่ในระดับใด
2. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจส่งผลต่อการบริหารธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูก

ยางพาราอยู่ในระดับใด

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราสามารถนำข้อมูลไปประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงระบบการบริหารจัดการและพัฒนาการประกอบการ กำหนดแนวทาง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจต่อไป
2. ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สามารถนำข้อมูลไปใช้กำหนดนโยบายในการแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการธุรกิจสวนยางพารา ตลอดจนส่งเสริมพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถของอุตสาหกรรมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ขอบเขตของการวิจัย

เพื่อให้การศึกษาวิจัยอยู่ในขอบเขตตามวัตถุประสงค์ในการวิจัยที่ได้กำหนดไว้ข้างต้น จึงได้กำหนดขอบเขตการวิจัยไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านพื้นที่และประชากร คือ เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลยซึ่งมีจำนวน 10 ตำบลคือ ตำบลด่านซ้าย ตำบลปากหมัน ตำบลนาดี ตำบลโคกงาม ตำบลโพนสูง ตำบลอีปุม ตำบลกกสะทอน ตำบลโป่ง ตำบลวังยาว และตำบลนาหอผู้วิจัยได้กำหนดจำนวนตัวอย่าง 70 ราย

2. ขอบเขตด้านเนื้อหาการวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาถึงเนื้อหาดังต่อไปนี้

2.1 ศึกษาการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ

2.1.1 ด้านการผลิต

- 2.1.2 ด้านการตลาด
- 2.1.3 ด้านการเงิน
- 2.1.4 ด้านบุคลากร
- 2.2 ศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ซึ่งประกอบไปด้วย
 - 2.2.1 ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ
 - 2.2.2 ปัจจัยทางการเมือง
 - 2.2.3 ปัจจัยทางด้านสังคม
 - 2.2.4 ปัจจัยทางด้านภูมิศาสตร์
- 2.3 ศึกษาแนวทางการทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจที่เหมาะสมให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้ายจังหวัดเลย

นิยามศัพท์

เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา หมายถึง เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ที่เปิดกรีดยางพารา 3 ปีขึ้นไป นั่นคือต้นยางพาราต้องมีอายุ 10 ปีขึ้นไป

การบริหารจัดการ หมายถึง การจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ ประกอบด้วย ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร เพื่อให้ธุรกิจบรรลุวัตถุประสงค์และประสบความสำเร็จ

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอก ประกอบด้วย ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคม และปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ที่ส่งต่อการบริหารธุรกิจ

การเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจ หมายถึง การพัฒนา การส่งเสริม การยกระดับให้เกษตรกร มีการจัดการบริหารที่หลากหลาย โดยใช้ความรู้ทางด้านบริหารจัดการ เพื่อให้เกษตรกรสามารถร่วมมือกันแก้ไขปัญหาและพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ได้อย่างต่อเนื่อง พัฒนาตนเองในด้านต่างๆ และดำเนินกิจการได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดและทฤษฎี รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ
2. แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
4. กรอบแนวคิดการวิจัย
5. สมมติฐานในการวิจัย

แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ

ความหมายของธุรกิจ

คำว่า “ธุรกิจ” ได้มีนักวิชาการให้ความหมายไว้คล้ายๆ กันหลายท่าน ดังนี้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546: 10) ธุรกิจ (Business) หมายถึง ทุกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแสวงหากำไร โดยเกี่ยวข้องกับการจัดหา (ซื้อหรือขาย) สินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความจำเป็นและความต้องการของสังคมในระบบเศรษฐกิจ หรือหมายถึง ความพยายามของนักธุรกิจในการตอบสนองความต้องการของบุคคลภายในชุมชน หรือหมายถึง กิจการที่ประกอบธุรกิจตามความถนัด การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จได้นั้นจะต้องมีการจัดการอย่างเป็นแบบแผนและสนองความต้องการของลูกค้าได้

สมคิด บางโม (2547 : 11) ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของมนุษย์ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยนซื้อขายซึ่งสินค้าและบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะแสวงหากำไรจากการประกอบธุรกิจนั้นๆ

นักสรร วรนิธิปริษา (2547 : 2) ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจอันเกี่ยวข้องกับการผลิต การแลกเปลี่ยน การซื้อ การขาย อันก่อให้เกิดกำไรที่เป็นตัวเงิน หรือผลตอบแทนในรูปแบบอื่นๆ

พรพรหม พรหมเทศ (2549: 1) ธุรกิจ (Business) หมายถึง บุคคลหรือองค์กรที่พยายามสร้างกำไร โดยการจัดหาผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจโดยการจัดการผลิตผลิตภัณฑ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจโดยการสนองความจำเป็นพื้นฐานของมนุษย์

สามารถสรุปความหมายของธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจ (Business) หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการ โดยมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน และมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการประโยชน์หรือกำไรจากการกระทำกิจกรรมนั้น

จากความหมายดังกล่าวข้างต้น สามารถสรุปลักษณะของธุรกิจได้ดังนี้

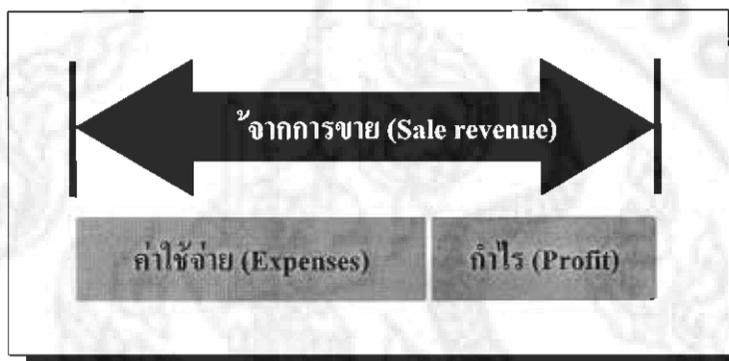
1. ธุรกิจจะเกี่ยวข้องกับการผลิต การซื้อ การขายสินค้าและบริการ
2. ธุรกิจจะต้องมีสินค้าและบริการ ไว้บริการแก่สังคม
3. การดำเนินธุรกิจต้องมุ่งหวังผลตอบแทน คือ กำไร
4. มีการร่วมมือกันดำเนินงาน

วัตถุประสงค์ของการประกอบธุรกิจ

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546: 11) ได้กล่าวถึง วัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. การสนองความต้องการของลูกค้า (Satisfying customer needs) เป้าหมายสูงสุดของการทำธุรกิจ คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยทั่วไปแล้วการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของลูกค้ามักมุ่งที่การสนองความพอใจของตนมากกว่าการได้เป็นเจ้าของเพียงอย่างเดียว
2. การมุ่งที่ประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) โดยที่ประสิทธิผลจะเป็นการวัดผลผลิต (Output) ของงานซึ่งเป็นการบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ (Goal accomplishment) หรือเป็นความสามารถขององค์กรในการสร้างผลงานให้บรรลุวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้ ประสิทธิภาพเป็นความสามารถในการบรรลุจุดมุ่งหมายโดยการใช้ทรัพยากรต่ำสุด กล่าวคือ ใช้วิธีการ (Mean) ให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรที่สิ้นเปลืองน้อยที่สุด โดยมีเป้าหมาย (Goal) คือ ประสิทธิภาพหรือให้บรรลุจุดมุ่งหมาย
3. กำไรของธุรกิจ (Business profit) หมายถึง รางวัลทางการเงินที่ธุรกิจได้รับจากการเผชิญความเสี่ยง โดยเกี่ยวข้องกับการสร้างและการตอบสนองความต้องการในสินค้าและบริการ ดังนั้นกำไร (Profit) จึงเกิดจากการผสมผสานระหว่างบุคคล (People) เทคโนโลยี (Technology) และ

ข้อมูลสารสนเทศ (Information) เพื่อสร้างสรรค์และจัดหาสินค้าหรือบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด ธุรกิจจะมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ขณะเดียวกันธุรกิจก็ต้องจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินธุรกิจซึ่งผลต่างระหว่างรายได้และค่าใช้จ่ายทั้งหมด คือ กำไร หรือขาดทุนของธุรกิจนั่นเอง ดังภาพ 3



ภาพ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้จากการขาย ค่าใช้จ่าย กำไร
ที่มา : ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ(2546: 12)

การจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ

ในการจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องมีหลักเกณฑ์ในการจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น และประสบความสำเร็จบรรลุตามเป้าหมายของธุรกิจ ได้มีผู้กล่าวถึง “การจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ” ไว้คล้ายคลึงกันซึ่งพอประมวลได้ดังต่อไปนี้

รุจิรา ภูสีน้ำ (2553: 6) กล่าวว่า กิจกรรมในการประกอบธุรกิจประเภทหนึ่งๆ นั้นจะต้องมีกิจกรรมย่อยๆ หลายขั้นตอน ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับธุรกิจที่ดำเนินอยู่ด้วยกิจกรรมทางธุรกิจที่สำคัญมีดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมด้านการผลิต การผลิตเป็นกิจกรรมสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องนำเสนอสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นมา ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงคุณภาพสินค้า สถานที่ประกอบการ เครื่องจักร วัตถุดิบ วิธีการผลิต การจัดการเก็บรักษา การขนส่ง และค่าใช้จ่ายอื่นๆ อย่างเหมาะสม เพื่อให้ได้ผลผลิตคุณภาพและจำหน่ายในราคาที่เป็นธรรมแก่ผู้บริโภค

2. กิจกรรมด้านการตลาด เมื่อทำการผลิตสินค้าได้อย่างเพียงพอแล้ว การจัดการจำหน่ายถือว่าเป็นกิจกรรมที่สำคัญ ดังนั้นการที่จะผลิตสินค้าอะไรก็ตาม จะต้องคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก และวิธีการหาช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึงรวดเร็ว กิจกรรมทางด้านการตลาดยังรวมไปถึง การซื้อขายแลกเปลี่ยน การจัดเก็บรักษา การขนส่ง การโฆษณา การหีบห่อ ฯลฯ อีกด้วย

3. กิจกรรมด้านการเงิน เป็นหัวใจสำคัญที่จะก่อให้เกิดธุรกิจได้ เพราะเงินทุนจะประกอบด้วยเงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจกรรม ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องรู้จักการบริหารด้านการเงิน เกี่ยวกับรายรับ รายจ่าย การจัดหาแหล่งเงินทุน และการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อก่อนให้เกิดการหมุนเวียนของเงินอย่างสม่ำเสมอ เพียงพอต่อการดำเนินงานและมีผลกำไรจากการดำเนินงาน

4. กิจกรรมด้านบุคลากร เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวกับบุคคลที่เกี่ยวข้องในการผลิต การคำนวณปริมาณแรงงาน การคัดเลือกคนงาน การกระจายงาน การฝึกอบรม เป็นต้น เพื่อให้การผลิตมีประสิทธิภาพตามที่ต้องการ

กาญจนา ศรีสิงห์(2553: 7) ได้กล่าวถึงไว้ถึงแนวคิดและความรู้เกี่ยวกับธุรกิจที่เป็นประโยชน์สำหรับการจัดการธุรกิจที่สำคัญหลายประการ ดังนี้

กิจกรรมทางธุรกิจ (Business activities) เป็นกิจกรรมที่ซับซ้อนผู้บริหารธุรกิจจะต้องดูแลและประสานให้ดำเนินไปด้วยดีและก่อให้เกิดประโยชน์แก่ธุรกิจมากที่สุดซึ่งกิจกรรมทางธุรกิจแบ่งได้เป็น

1. กิจกรรมด้านการผลิต คือ กิจกรรมที่ทำให้เกิดสินค้าหรือบริการ เป็นกิจกรรมที่รวมถึงการเลือกสถานที่ทำให้การผลิต การเลือกทำเลที่ตั้ง โรงงาน การติดตั้งเครื่องจักร การจัดซื้อวัตถุดิบ การดำเนินการผลิต การเก็บรักษาเพื่อให้ได้ผลผลิตและสินค้าที่มีคุณภาพดี รวมทั้งมีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสม

2. กิจกรรมด้านการตลาด คือ กิจกรรมต่างๆ ที่ทำให้สินค้าหรือบริการที่ผลิตเสร็จแล้ว เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค หน้าที่ทางการตลาดเป็นหน้าที่ในการจัดการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุดและธุรกิจจะได้รับกำไรเป็นผลตอบแทน

3. กิจกรรมด้านการเงิน ธุรกิจจะเริ่มต้นและดำเนินการไปอย่างราบรื่นหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับการบริหารด้านการเงิน ทั้งนี้เพราะในการประกอบธุรกิจนั้นมีรายจ่ายที่เกี่ยวกับรายได้รายจ่ายมาตลอดเวลา หากผู้ที่เกี่ยวข้องไม่มีความรู้ในด้านการจัดการกิจกรรมด้านการเงินให้มีความสัมพันธ์สอดคล้องกันแล้ว ก็จะทำให้เกิดปัญหามากมายอันอาจเป็นผลเสียหายใหญ่หลวงแก่

กิจการได้ กิจกรรมด้านการเงิน ได้แก่ การจัดหาเงินทุน การเก็บรักษาเงิน และการใช้เงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีวัตถุประสงค์ให้ธุรกิจมีเงินทุนหมุนเวียนที่เหมาะสม และให้เกิดประโยชน์แก่กิจการมากที่สุด

4. กิจกรรมเสริม เพื่อให้กิจกรรมทั้ง 3 ด้าน สามารถดำเนินการไปได้ด้วยดี ประสบผลสำเร็จ จึงจำเป็นต้องมีกิจกรรมที่คอยประสานช่วยเสริม และอำนวยความสะดวกสบายของหน่วยงานดังกล่าวในข้างต้น ได้แก่ การบริหารงานบุคคล การจัดการทั่วไป การเก็บบันทึกข้อมูลต่างๆ เป็นต้น

คุณัญญา คงนาวัง(2553) ได้กล่าวไว้ว่า ธุรกิจทุกประเภท ต่างมีหน้าที่ในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับ ความพอใจสูงสุด สามารถบำบัดความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์ หน้าที่ดังกล่าว ได้แก่

1. การผลิต (Production) เป็นกิจกรรมในการแปรรูปวัตถุดิบให้เป็นสินค้าหรือบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจในการบริโภค กระบวนการผลิตสินค้าหรือบริการมีหลายขั้นตอน จึงจะได้สินค้าหรือบริการตามที่ต้องการ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องมีความรู้ในการผลิตเป็นอย่างดี จึงจะทำให้ได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพดี มีต้นทุนที่เหมาะสม ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบธุรกิจต้องพิจารณา ได้แก่

- 1.1 การเลือกทำเลที่ตั้ง
- 1.2 การวางแผนโรงงาน
- 1.3 การออกแบบสินค้า
- 1.4 การกำหนดตารางเวลาการผลิต
- 1.5 การตรวจสอบสอนค้า

2. การจัดหาเงินทุน (Capital) เงินทุนถือว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจจึงต้องมีการบริหารเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งการจัดสรรเงินทุนในการดำเนินงานให้เกิดประโยชน์สูงสุด และการจัดหาเงินทุนมาใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งมีแหล่งเงินทุน 2 แหล่ง ดังนี้

2.1 แหล่งเงินทุนภายใน (Internal Sources) เป็นเงินทุนที่ได้จากเจ้าของกิจการ อันได้แก่เงินที่นำมาลงทุน และจากกำไรสะสม

2.2 แหล่งเงินทุนภายนอก (External Sources) เป็นเงินทุนที่ได้จากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายนอกกิจการ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ บรรษัทบริหาร ธุรกิจขนาดย่อย(บอย.) บริษัทประกันภัย เป็นต้น

3. การจัดหาทรัพยากรด้านกำลังคน คนถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญมากที่สุดในการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องจัดหาบุคคลที่มีคุณภาพ และเหมาะสมกับตำแหน่งงาน โดยใช้หลักการ "จัดคนให้เหมาะกับงาน" (Put the right man in the right job) รวมทั้งเมื่อได้บุคลากรที่มีคุณภาพและเหมาะสมกับงานแล้ว ผู้ประกอบธุรกิจยังต้องรักษาบุคลากรดังกล่าว ให้ปฏิบัติงานอยู่กับองค์กรตลอดไปอย่างมีความสุข ในการจัดหาทรัพยากรด้านกำลังคน ผู้ประกอบธุรกิจควรพิจารณา ดังนี้

- 3.1 การวางแผนกำลังคน ด้านจำนวน คุณภาพและหน้าที่ความรับผิดชอบ
- 3.2 การสรรหากำลังคน
- 3.3 การคัดเลือกและการบรรจุ
- 3.4 การฝึกอบรม
- 3.5 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

4. การบริหารการตลาด เป็นกระบวนการที่ทำให้สินค้าหรือบริการถึงมือผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้บริโภค ซึ่งการบริหารการตลาด ผู้ประกอบธุรกิจต้องอาศัยส่วนผสมทางการตลาด (Marketing mix) หรือเรียกว่า 4 P's เป็นเครื่องมือที่ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ ได้แก่

4.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่ธุรกิจเสนอขายเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์อาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ซึ่งต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีมูลค่า (Value) ในสายตาของผู้บริโภคจึงจะขายได้

4.2 ราคา (Price) คือ มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ผู้ประกอบธุรกิจต้องกำหนดราคาให้เหมาะสม เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค จึงจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ดังกล่าวให้แก่ผู้บริโภคได้ ซึ่งการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับตัวผลิตภัณฑ์ กลุ่มตลาดเป้าหมาย การแข่งขัน บทบัญญัติตามกฎหมาย เป็นต้น

4.3 การจัดจำหน่าย (Place) คือ กิจกรรมการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากธุรกิจไปยังตลาดเป้าหมาย ผู้ประกอบธุรกิจต้องเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายให้เหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์ และจะต้องจัดจำหน่ายให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภค จึงจะทำให้ผลิตภัณฑ์จำหน่ายได้

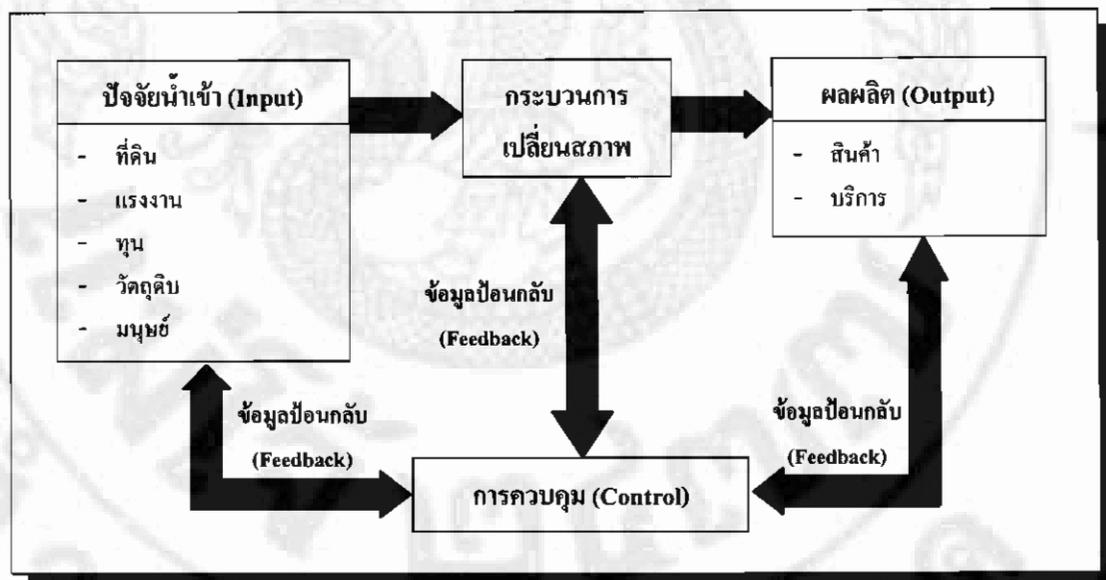
4.4 การส่งเสริมการตลาด (Promoting) คือ การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมในการซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะชักจูงให้เกิดการซื้อ ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องเลือกการส่งเสริมการตลาดให้เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์และกลุ่ม

ตลาดเป้าหมาย ซึ่งเครื่องมือในการส่งเสริมการตลาดมีหลายประเภท อาทิเช่น การโฆษณา การให้ส่วนลด การให้ของแถม เป็นต้น

จากข้างต้น พอสรุปได้ว่า การจัดการกิจกรรมทางธุรกิจ ประกอบด้วยการจัดการกิจกรรม 4 ด้าน ดังนี้

1. ด้านการผลิต

เรณู สุขารมณ และคณะ (2546) ให้ความหมายของการผลิตว่า การผลิตเป็นการจัดหาปัจจัยการผลิต ได้แก่ กำลังคน ที่ดิน อาคารสถานที่ เครื่องจักร อุปกรณ์ เครื่องใช้ เงินทุน และความรู้ทางเทคโนโลยี เพื่อที่จะนำมาสร้างสินค้าและบริการ



ภาพ 4 กระบวนการการผลิต

ที่มา : ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ(2546: 126)

จรัญ ไทยานนท์ (2548) กล่าวว่า การจัดการการผลิตเป็นกระบวนการจัดทำแผนต่างๆ เพื่อเตรียมความพร้อมให้องค์กรธุรกิจสามารถทำการผลิตสินค้าตามที่คาดหวังไว้ได้ เช่น แผนการผลิต แผนการวัตถุดิบ แผนกำลังคน เป็นการวางแผนที่ดินนั้นจะต้องมีการทดลองและปรับแผนเพื่อให้ได้แผนที่ดีที่สุด เมื่อได้แผนที่ดีแล้ว ก็สามารถดำเนินการผลิตตามแผนสำหรับการเตรียมความพร้อมในเรื่องของทรัพยากรที่ใช้ในการผลิตนั้น ทรัพยากรควรมีเพียงพอและไม่มาก

เกินไป ถ้ามีมากเกินไปย่อมจะเกิดค่าใช้จ่ายมากเกินไปจนเกินความจำเป็น ทรัพยากรในที่นี้อาจจะ หมายถึง กำลังคน พื้นที่การทำงาน พลังงานที่ใช้ เงินลงทุน และรวมทั้งเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆที่จะก่อให้เกิดการผลิตตามแผน American Production and Inventory Control Society หรือ APICS เป็นองค์กรที่เผยแพร่ความรู้กระบวนการจัดการการผลิตที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ซึ่งกระบวนการจัดการการผลิตดังนี้

1. การเริ่มต้นนั้นองค์กรหรือธุรกิจจะต้องจัดทำแผนธุรกิจและแผนการตลาดควบคู่กันไปเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมักเป็นแผนระยะยาว (ระยะเวลามากกว่า 1 ปี) หรือแผนระยะกลาง (ระยะเวลา 3-18 ปี) ในแผนธุรกิจและแผนการตลาดนั้นจะทำให้ทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลผลิตหรือสินค้าที่จะต้องผลิตเพื่อนำเข้าสู่ตลาด ความต้องการใช้เครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตการเป็นต้น และแผนการตลาดนั้นจะเป็นการรวบรวมปริมาณความต้องการสินค้าที่จะเกิดขึ้นในช่วงเวลาของการวางแผน ซึ่งอาจจะประมาณการความต้องการสินค้าจากการประมาณการยอดขายหรือจากการสั่งซื้อของลูกค้า การวางแผนการจัดส่ง ภาวะการแข่งขันของสินค้า ราคาสินค้าที่จะแข่งขันได้ และข้อมูลอื่นๆ ที่จะป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการผลิต

2. เมื่อทราบแผนการตลาดของสินค้าเกษตรและข้อมูลการตลาดแล้ว จะนำเข้เหล่านั้นมาประกอบในการจัดทำแผนการผลิต (Production plan) ซึ่งเป็นการวางแผนว่าจะต้องผลิตโดยรวมเท่าไรในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการที่ได้วางแผนไว้ในแผนการตลาด หลักสำคัญสำหรับการแผนการผลิตจะต้องคำนึงถึงทรัพยากรที่มีอยู่ ฉะนั้นจึงต้องจัดทำแผนทรัพยากรขึ้นมาเพื่อเตรียมความพร้อมในเรื่องทรัพยากรที่ใช้ในการผลิต

2. ด้านการตลาด

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546: 167) กล่าวว่า หน้าที่การตลาด หรือกิจกรรมการตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจที่จะทำให้สินค้าหรือบริการเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ โดยทั่วไปกระบวนการการตลาดจะเกี่ยวข้องกับหน้าที่ที่สำคัญ 3 ประการ และแยกเป็นหน้าที่ย่อยได้ 8 ประการ ซึ่งหน้าที่ทั้ง 8 ประการเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน

1. หน้าที่ในการแลกเปลี่ยน (Exchange function) : ทุกองค์การไม่ว่าจะเป็น ผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก จะต้องทำหน้าที่ในการแลกเปลี่ยน โดยการซื้อและการขายสินค้า

- 1.1 การซื้อ (Buying) ประกอบด้วย การซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ หรือซื้อผลิตภัณฑ์เพื่อขายต่อ ดังนั้นในการซื้อผลิตภัณฑ์ ผู้ซื้อจำเป็นต้องทราบถึงลักษณะสินค้าที่ควรเก็บรักษาไว้ และการเลือกผู้ขายปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม

1.2 การขาย (Selling) เป็นการสร้างอรรถประโยชน์ความเป็นเจ้าของให้ลูกค้า โดยการส่งผ่านกรรมสิทธิ์ของผลิตภัณฑ์จากผู้ขายไปยังลูกค้า

2. หน้าที่ในการกระจายสินค้า (Physical distribution functions) : หน้าที่นี้จะเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังลูกค้า ประกอบด้วย การขนส่งและการเก็บรักษาสินค้าซึ่งต้องสร้างอรรถประโยชน์ด้านเวลา อรรถประโยชน์ด้านสถานที่ และความต้องการการบริหารสินค้าคงเหลือให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล

2.1 การขนส่ง (Transporting) คือ การเคลื่อนย้ายตัวสินค้าจากแหล่งหนึ่งไปยังอีกแหล่งหนึ่งโดยใช้พาหนะต่างๆ ซึ่งจะต้องคัดเลือกวิธีการขนส่งและจัดทำตารางการขนส่งที่เหมาะสมกับราคา

2.2 การเก็บรักษาสินค้า (Storing) เป็นการดูแลเก็บรักษาสินค้าไว้ซึ่งต้องอาศัยคลังสินค้าและการบริหารสินค้าคงเหลือเพื่อเตรียมไว้ขายในเวลาที่เหมาะสม

3. หน้าที่ในการอำนวยความสะดวก (Facilitating function) : ทำหน้าที่ที่จะช่วยหน้าที่อื่นในกระบวนการตลาด

3.1 การเงิน (Financing) จะทำหน้าที่ช่วยในทุกขั้นตอนของการตลาดในการซื้อวัตถุดิบ ในบางครั้งผู้ผลิตจำเป็นต้องขอกู้เงินจากธนาคาร หรือได้รับสินเชื่อจากผู้ขายปัจจัยการผลิต ผู้ค้าส่งต้องการสินเชื่อจากผู้ผลิต และผู้ค้าปลีกต้องการสินเชื่อจากผู้ค้าส่งหรือผู้ผลิต ตลอดจนผู้ค้าปลีกอาจจะต้องให้สินเชื่อกับลูกค้า

3.2 การจัดมาตรฐานสินค้า (Standardizing) เป็นการกำหนดรูปแบบมาตรฐานสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการการจัดระดับชั้นสินค้า (Grading) ประกอบด้วย การจัดมาตรฐานสินค้า ซึ่งจะถือเกณฑ์ ขนาด คุณภาพ โดยทั่วไปผ่านกระบวนการแยกประเภทสินค้า การจัดมาตรฐานและการจัดระดับชั้นสินค้าซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกในการผลิต การขนส่ง การเก็บรักษา และการขาย

3.3 การรับภาระเสี่ยงภัย (Risk taking) เป็นการรับภาระความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นจากกระบวนการทางการตลาด เช่น สินค้าล้าสมัย เสี่ยงหาย ถูกขโมย ฯลฯ

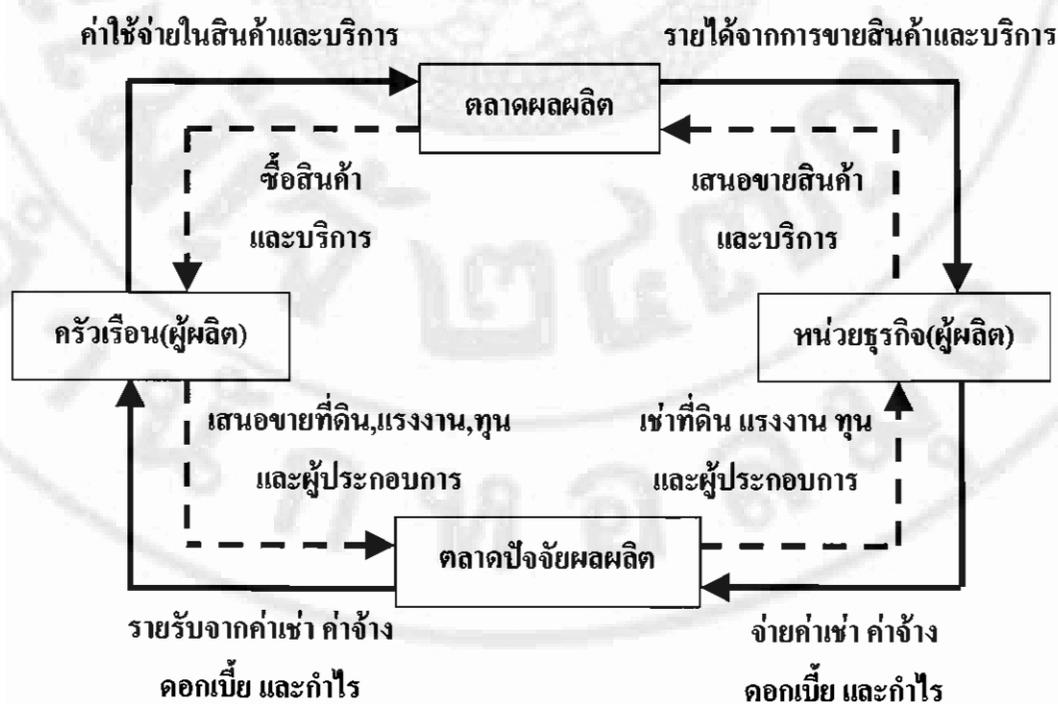
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูลการตลาด (Gathering market information) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผน และควบคุมกิจกรรมการตลาด ตลอดจนใช้ในการตัดสินใจทางการตลาด

สิวฤทธิ์ พงศกรรังสีปี (2547) กล่าวว่า การตลาด คือ กระบวนการของการวางแผนและนำไปใช้ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นมา การตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด และการจัดจำหน่ายซึ่งความคิด สินค้า และการบริการ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนที่ทำให้บุคคลแต่ละคน องค์กร และสังคม

ได้รับความพอใจ ซึ่งกระบวนการนี้กระทำภายใต้สิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบล้อมธุรกิจ ปกติส่วนใหญ่แล้ว การตลาดจะพยายามสร้างกำไรจากการขายสินค้าและบริการที่มีการสร้างความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพอใจ

ธนวัฒน์ พลตาล (2551) กล่าวว่า ตลาด (Market) หมายถึง การที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายกัน โดยที่พวกเขาเหล่านั้นได้รับข้อมูลในการทำธุรกิจซึ่งกันและกัน ตัวอย่างเช่น ตลาดที่ทำการซื้อและขายน้ำมันที่เรียกว่าตลาดน้ำมัน ตลาดน้ำมันของโลกไม่ใช่สถานที่ แต่คือเครือข่ายของผู้ผลิตน้ำมัน ผู้ใช้น้ำมัน ผู้ค้าส่ง และนายหน้าผู้ซื้อและขายน้ำมันกันในตลาดน้ำมันโลก โดยไม่ได้พบปะกัน พวกเขาตกลงกันโดยใช้โทรศัพท์ โทรสาร และอินเทอร์เน็ต

ในภาพ 5 แสดงตลาด 2 ชนิด คือ ตลาดสินค้าและตลาดปัจจัยการผลิต ตลาดสินค้าเป็นตลาดที่ทำการซื้อขายสินค้าและบริการ ส่วนตลาดปัจจัยการผลิต เป็นตลาดที่ทำการซื้อขายปัจจัยการผลิต การหมุนเวียนตามเส้นในของภาพ คือ ปัจจัยการผลิตซึ่งไหลเวียนจากครัวเรือนผ่านตลาดปัจจัยการผลิตสู่ผู้ผลิต ส่วนสินค้าและบริการซึ่งไหลเวียนจากผู้ผลิตผ่านตลาดสินค้าและบริการสู่ครัวเรือน การหมุนเวียนตามเส้นนอกในทางตรงข้าม คือ การหมุนเวียนของเงิน เป็นการใช้จ่ายเงินเพื่อใช้จ่ายในการแลกเปลี่ยนปัจจัยการผลิต (เส้นล่าง) และสินค้าและบริการอะไร อย่างไม่ใคร



ภาพ 5 ตลาดผลผลิตและตลาดปัจจัยการผลิต

ที่มา : ธนวัฒน์ พลตาล (2551 : 20)

3. ด้านการเงิน

สุธี พนาวรร และอภิชาติ สิริชาติ (2549) กล่าวว่า การบริหารธุรกิจขนาดเล็กหลายครั้งมักไม่มีการวางแผน หรือการจัดระบบการบริหารการเงินและบัญชีที่ดีพอ การจัดการทางการเงินที่ดีจะสามารถช่วยควบคุมและบอกถึงปัญหาต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจด้วย

ธนวัฒน์ พลตาล (2551) กล่าวว่า การจัดการการเงิน คือ การบริหารการเงินของธุรกิจสามารถมีเงินทุนเพื่อการดำเนินงานในปริมาณที่เหมาะสม ทันเวลาตามความต้องการ มีการรายงานผลกำไร/ขาดทุนจากการดำเนินงาน มีการศึกษาด้านการเงินเพื่อทราบถึงต้นทุนโครงการที่จะลงทุน สามารถกำหนดสัดส่วนของการกู้ยืมเงินจากภายนอกกิจการ และมีรายงานภาวะการเงินในการดำเนินธุรกิจได้ แม้จะแบ่งกิจกรรมหลังเป็นเรื่อง การตลาด การผลิต การจัดองค์การ และการเงิน กิจกรรมเหล่านี้ไม่ได้แยกดำเนินงานกัน โดยสิ้นเชิง หากแต่สัมพันธ์กันตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปอย่างราบรื่น

กาญจนา ศรีสิงห์ (2553) กล่าวว่า การจัดการการเงินจะครอบคลุมความหมายที่กว้างที่สุด และการจัดการการเงินเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุดในทุกธุรกิจรวมทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆ อุตสาหกรรมและธุรกิจอื่นๆ ทุกประเภท การจัดการการเงิน

4. ด้านบุคลากร

สมคิด บางโม (2551) กล่าวว่า “คน” เป็นปัจจัยสำคัญยิ่งของการจัดการ เพราะคนเป็นผู้ปฏิบัติงานทุกอย่างขององค์กร หากไม่มีคนหรือมีคนไม่มีคุณภาพ การจัดการให้บรรลุเป้าหมายขององค์กรย่อมดำเนินไปได้โดยยากยิ่ง การจะได้คนดีมีคุณภาพเข้ามาทำงานย่อมขึ้นอยู่กับการจัดการงานบุคคลที่ดี การจัดการงานบุคคล หรือการบริหารงานบุคคล หรือการบริหารทรัพยากรมนุษย์มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้คนที่มีความรู้ความสามารถมาปฏิบัติงานและควบคุมดูแลให้ปฏิบัติงานบรรลุผลสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร หากการจัดการงานบุคคลไม่ดี องค์กรจะได้คนไม่ดี ขาดความรู้ความสามารถในการทำงาน สร้างปัญหาให้แก่ผู้บริหารและสร้างปัญหาให้แก่องค์กรเป็นอันมาก

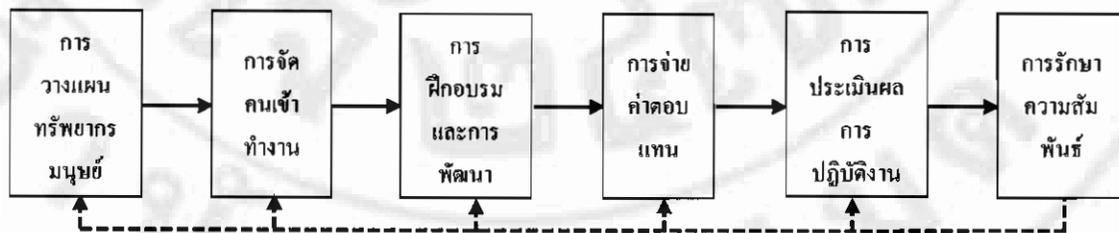
กระบวนการของการจัดการงานบุคคล

งานของผู้บริหารที่เกี่ยวกับคนมีขอบเขตตั้งแต่กาวางแผนรับคนเข้าทำงานจนถึงการให้พ้นจากงาน ขอบข่ายของการจัดการงานบุคคลที่สำคัญมีเพียง 4 ลักษณะ คือ การให้ได้มา

การธำรงรักษา การพัฒนา และการให้พ้นจากงาน แต่ถ้าพิจารณาให้ละเอียดลงไป กระบวนการจัดการงานบุคคลอาจแบ่งเป็นขั้นตอน ดังนี้

1. การวางแผนบุคลากร แยกออกเป็นการวางแผนกำลังคน และการกำหนดตำแหน่งและอัตราเงินเดือน
2. การสรรหาและคัดเลือก ได้แก่ สรรหา การคัดเลือก และการบรรจุ
3. การธำรงรักษาบุคลากร
4. การประเมินผลการปฏิบัติงาน
5. การพัฒนาบุคคล
6. การให้พ้นจากงาน

ศาสตราจารย์ (2555) กล่าวว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่างๆ ที่จำเป็นเกี่ยวกับทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้องค์การมีทรัพยากรมนุษย์ที่เพียงพอทั้งในด้านคุณภาพและปริมาณ ตลอดจนสามารถดำเนินงานได้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดการที่จะทำให้องค์กรมีทรัพยากรมนุษย์ที่มีคุณภาพและปริมาณที่เพียงพอ นั้นจำเป็นต้องมีกระบวนการที่ประกอบไปด้วยขั้นตอนต่างๆ เริ่มตั้งแต่การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Planning) การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) การฝึกอบรมและการพัฒนา (Training and Development) การจ่ายค่าตอบแทน (Compensation) การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Appraisal) และการรักษาความสัมพันธ์ (Relationship Maintenance)



ภาพ 6 กระบวนการบริหารทรัพยากรมนุษย์

ที่มา : ศาสตราจารย์ (2555 : 267)

แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

ความหมายของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

Richard L. Daft(2003 : 74-75) ได้กล่าวถึงคำว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจหมายถึง สิ่งที่อยู่ภายในและภายนอกองค์กรที่สามารถส่งผลกระทบต่อองค์กร โดยรวมถึง สังคม เศรษฐกิจ ลูกจ้าง ผู้จัดการ วัฒนธรรม และตัวแปรทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งทั้งหมดมีผลต่อองค์กรธุรกิจ

Stephen Robbins and Mary Coulter (2003 : 66) ได้ให้ความหมายของคำว่า “สภาพแวดล้อมของกิจการ” หมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรซึ่งมีอิทธิพลและส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของกิจการ ซึ่งอาจส่งผลกระทบในทางบวกหรือลบก็ได้ ประกอบด้วย สภาพแวดล้อม 2 กลุ่มคือ

1. สภาพแวดล้อมเฉพาะกลุ่มธุรกิจ (Specific Environment) เป็นสภาพแวดล้อมที่จะส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจของผู้บริหารและต่อกิจการ โดยตรงและทันทีสภาพแวดล้อมเฉพาะกลุ่มนี้จะกระทบกับธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่อยู่ในกลุ่มหรือประเภทเดียวกัน ได้แก่ลูกค้าผู้ขาย วัตถุดิบคู่แข่งกลุ่มพิทักษ์หรือเรียกร่องสิทธิประโยชน์ต่างๆ (Pressure Group)

2. สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment) หมายถึงสภาพแวดล้อมภายนอกที่อยู่ห่างออกไปส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของธุรกิจทุกกลุ่มไม่ว่าจะผลิตหรือจำหน่ายสินค้าหรือบริการใดๆขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใดประกอบด้วย

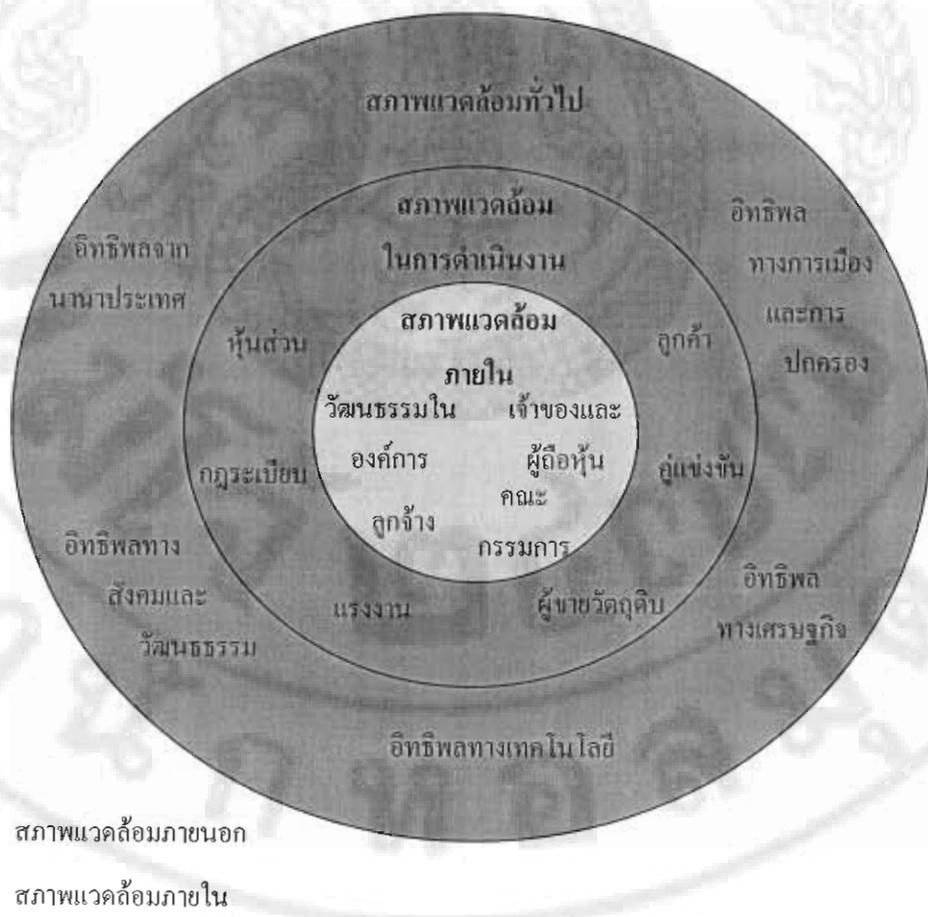
- 1.1 ภาวะเศรษฐกิจ (Economic Conditions) หมายถึงการกระทำใดๆอันก่อให้เกิดการผลิตการจำหน่ายและการบริโภคเช่นอัตราดอกเบี้ยรายได้ของประชากรชั้นตอนของวัฏจักรธุรกิจการจ้างงานการซื้อบ้านหรือซื้อรถใหม่ เป็นต้น

- 1.2 วัฒนธรรมสังคม (Social Cultural) หมายถึงรูปแบบของกิจกรรมมนุษย์และโครงสร้างเชิงสัญลักษณ์ที่ทำให้กิจกรรมนั้นเด่นชัดและมีความสำคัญวิถีการดำเนินชีวิตซึ่งเป็นพฤติกรรมและสิ่งที่คนในกลุ่มสร้างขึ้นด้วยการเรียนรู้ซึ่งกันและกันและร่วมใช้อยู่ในหมู่พวกของตนเอกลักษณ์ของตนเองและสภาพแวดล้อมทางวัฒนธรรมสังคมสามารถเปลี่ยนแปลงได้เมื่อเวลาหรือสถานการณ์เปลี่ยน

- 1.3 การเมือง (Political Conditions) หมายถึงกระบวนการและวิธีการที่จะได้มาและรักษาการสนับสนุนกิจกรรมที่ทำในนามสาธารณะหรือกิจกรรมที่มีผลกระทบต่อส่วนรวมเช่นความมั่นคงทางการเมืองนโยบายของรัฐบาลต่อการดำเนินธุรกิจ

1.4 เทคโนโลยี (Technology) หมายถึงสิ่งที่มีมนุษย์พัฒนาขึ้นเพื่อช่วยในการทำงานหรือแก้ปัญหาต่างๆเช่นอุปกรณ์, เครื่องมือ, เครื่องจักร, วัสดุหรือแม่กระทั่งที่ไม่ได้เป็นสิ่งที่จับต้องได้เช่นกระบวนการต่างๆเช่นการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักร เครื่องมือคอมพิวเตอร์ข้อมูลข่าวสาร

ณัฐพันธ์ เขจรนันท์(2552) ได้กล่าวว่า สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ หมายถึง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานขององค์กร สภาพแวดล้อมทางธุรกิจอาจก่อให้เกิดผลทั้งในเชิงบวกและเชิงลบต่อการดำเนินงานในปัจจุบัน ก่อให้เกิดจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส หรืออุปสรรค ต่อองค์กร จะแบ่งการพิจารณาสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการดำเนินงานขององค์กรออกเป็น สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร และสภาพแวดล้อมภายในองค์กร



ภาพ 7สภาพแวดล้อมขององค์กรธุรกิจ
ที่มา : ณัฐพันธ์ เขจรนันท์(2552 : 37)

Gary Dessler (2004 : 169) ได้กล่าวถึงคำว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจหมายถึงสิ่งที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ อาจเป็นคู่แข่งนวัตกรรมและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีที่มีผลต่อการดำเนินงานของธุรกิจทั้งอดีตและปัจจุบัน โดยอาจจะเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ช้าหรือรวดเร็วก็ได้

จากความหมายของคำว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่นักวิชาการได้ให้ความหมายไว้ข้างต้นนั้นผู้วิจัยสามารถนำมาสรุปได้ว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจหมายถึงปัจจัยต่างๆซึ่งมีอิทธิพลและส่งผลกระทบต่อการทำงานการกำหนดกลยุทธ์รวมไปถึงการเจริญเติบโตของกิจการและอาจมีผลในทางบวกหรือลบก็ได้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

ปรกรณ์ ปริยากร(2546 : 97-117) เพื่อสร้างความสำเร็จในการประกอบกิจการองค์กรจะต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อม ดังนั้น องค์กรจะต้องมีกลยุทธ์ที่คำนึงถึงสิ่งที่สภาพแวดล้อมต้องการกับสิ่งที่กิจการจะต้องตอบสนอง ขณะเดียวกันก็จะต้องคำนึงถึงกลยุทธ์ที่สะท้อนความสัมพันธ์ระหว่างเรื่องที่ต้องการกิจการกับสิ่งที่จะได้รับจากสภาพแวดล้อม

หลักนิยมทั่วไป คือใช้หลักที่เรียกกันย่อๆ ว่า PEST Analysis

1. การเมืองและกฎหมาย (Political Law) ได้แก่การเมืองกฎข้อบังคับนโยบายของรัฐบาลแนวโน้มการออกกฎหมายและพระราชบัญญัติต่างๆจะส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรตัวอย่างเช่นการเปลี่ยนแปลงกฎหมายภาษีอากรอาจทำให้ต้นทุนสินค้าสูงขึ้นหรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาลอาจเป็นผลดีต่อการส่งเสริมการลงทุนและการส่งออกดังนั้นธุรกิจจะต้องคอยติดตามความเคลื่อนไหวหรือการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและกฎหมายด้วย

2. เศรษฐกิจ (Economic) หากสภาพเศรษฐกิจดีก็จะเอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จในทางตรงกันข้ามถ้าสภาพเศรษฐกิจมีแนวโน้มถดถอยหรือตกต่ำเงื่อนไขทางเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและยากที่จะพยากรณ์ซึ่งมีผลทำให้การประกอบธุรกิจหยุดชะงักล้มเหลวหรืออาจจะต้องเลิกกิจการได้

3. เทคโนโลยี (Technology) มีผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต มีความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจมาก โดยมีการนำเอาปัจจัยทางเทคโนโลยีมาพิจารณาเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันเพื่อช่วยให้ธุรกิจมีเทคนิคและระบบการผลิตที่ทันสมัยขึ้นสามารถลดต้นทุนการผลิตลงและเพิ่มกำลังผลิต

4. สังคมและวัฒนธรรม (Social and Culture) ได้แก่ทัศนคติทางสังคมค่านิยม บรรทัดฐานความเชื่อพฤติกรรมเปลี่ยนแปลงทางด้านประชากรเช่นการศึกษาและอัตราการเกิด นับได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อการขายสินค้าและการหากำไรของกิจการ ดังนั้นผู้บริหารจึงควรตรวจสอบและให้ความสนใจแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงซึ่งอาจจะได้ โอกาสใหม่หรืออาจจะพบอุปสรรคที่สำคัญก็ได้ตัวอย่างเช่นธุรกิจมีโอกาสดอกสินค้าตัวใหม่หรือ เลิกผลิตสินค้าบางรายการเนื่องจากผู้บริโภคไม่ต้องการอีกต่อไป

เสนาะ ดิเชาว์ (2546) กล่าวว่า สภาพแวดล้อมภายนอกเป็นปัจจัยที่องค์กรควบคุม ไม่ได้และมีความสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์ที่ผู้บริหารต้องนำมาพิจารณา ซึ่งความสำเร็จและความล้มเหลวขององค์กรเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมเป็นสำคัญ เนื่องจาก สภาพแวดล้อมภายนอกมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและมีความสัมพันธ์กันอย่างซับซ้อน ประการสำคัญ เป็นการยากที่ธุรกิจจะสามารถควบคุมเพื่อกำหนดทิศทางพลวัตได้ ดังนั้นการทราบ และเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นจะช่วยให้สามารถวางแผนได้อย่างเหมาะสม ซึ่งสามารถ จำแนกขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกออกเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. การตรวจสอบ (Scanning) ผู้วิเคราะห์สภาพแวดล้อมจะทำการศึกษาถึงสภาวะ สภาพแวดล้อมรอบๆ องค์กรในประเด็นต่างๆ ที่สามารถบอกถึงสัญญาณของการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะ เกิดขึ้นในอนาคต และตรวจสอบถึงการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น แต่ยังไม่ทราบถึงผลลัพธ์ที่ชัดเจน ซึ่ง จะแสดงภาพรวมของสภาพแวดล้อมและทิศทางในอนาคต

2. การติดตามและตรวจสอบ (Monitoring) เป็นการติดตามการเปลี่ยนแปลง สภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้น ว่ามีแนวโน้มที่เกิดผลกระทบอย่างไรต่อองค์กร

3. การพยากรณ์ (Forecasting) เป็นการคาดการณ์ถึงความเป็นไปได้ของเหตุการณ์ ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น โดยใช้ข้อมูลจากการตรวจสอบและการติดตาม ซึ่งจะช่วยให้ทราบถึงแนวโน้มใน อนาคต

4. การประเมิน (Assessing) เป็นการประเมินถึงผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น อิทธิพล ของผลกระทบนั้น และระยะเวลาของการเกิดผลกระทบนั้น

ขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกนั้นจะช่วยให้ผู้บริหารตระหนักถึง การเปลี่ยนแปลง และผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม สามารถนำ ข้อมูลมาใช้ประโยชน์ในการวางแผนได้อย่างเหมาะสม



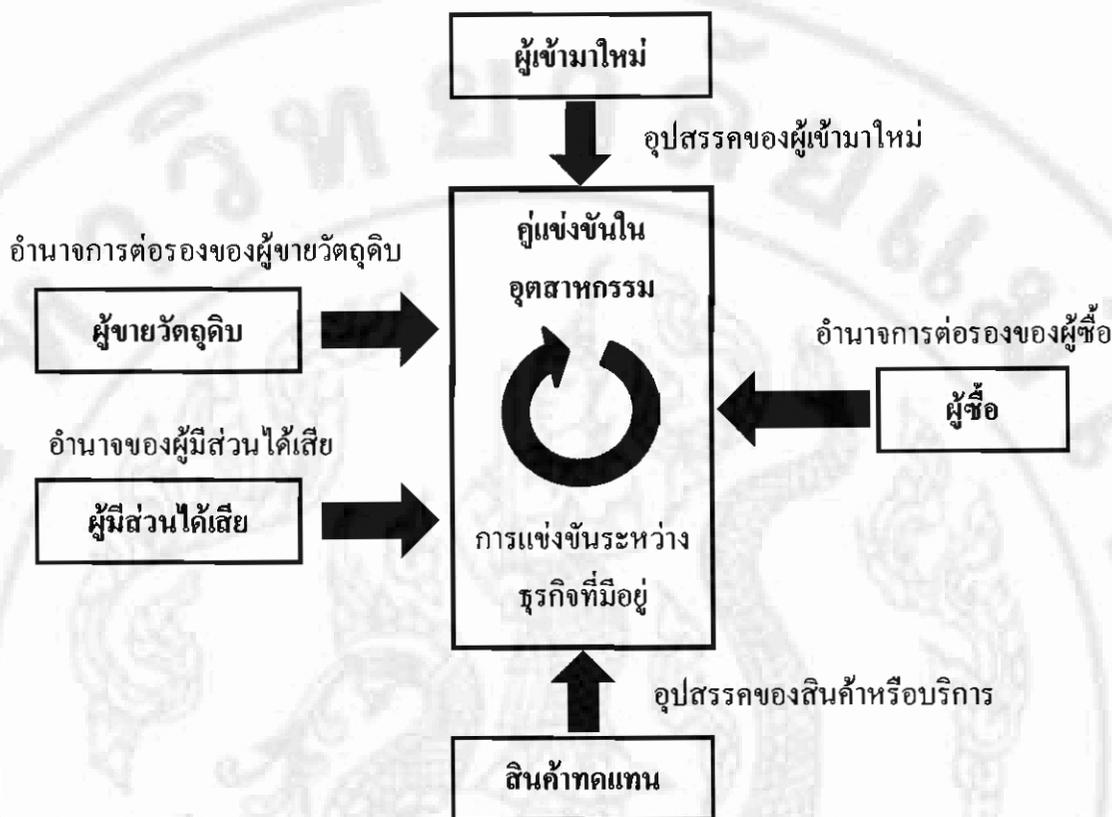
ภาพ 8 ขั้นตอนการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

ที่มา : ญัฐพันธ์ เขจรนันท์(2552 : 71)

ญัฐพันธ์ เขจรนันท์(2552)ได้กล่าวถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน (Competitive Environment) ทำให้ทราบถึงความเป็นไปของการแข่งขันในอุตสาหกรรม เพื่อทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กรและคู่แข่งกันสำหรับใช้ในการวางแผนเชิงกลยุทธ์ ซึ่งปัจจุบันธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมากที่สุด โดยระดับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมจะถูกกำหนดโดยแรงผลักดัน 5 ประการ (Five Forces) ได้แก่

1. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Treat of New Entrants to the Market)
2. การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ (Intensity of Rivalry Among Competing Firms)
3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of the Buyers)
4. อุปสรรคของสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of Substitute Products or Services)
5. อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of the Suppliers)

ความเข้มแข็งของพลังทั้ง 5 จะกำหนดความเป็นไปได้ของการทำกำไรขององค์กร ซึ่งเรียกรวมกันว่าแบบจำลองแรงผลักดัน 5 ประการ (Five Forces Model) ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงพลังของสภาพแรงงาน รัฐบาลกลุ่มอื่นๆ ภายในสภาพแวดล้อมการดำเนินงานที่มีต่อบริษัทด้วย



ภาพ 9 แบบจำลองแรงผลักดัน 5 ประการ

ที่มา : ญัฐพันธ์ เจริญนนท์(2552 : 79)

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจดังกล่าวจะมีความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ผู้บริหารกิจการจึงต้องเฝ้าติดตาม ศึกษา วิเคราะห์แนวโน้มของสภาพแวดล้อมที่จะส่งผลกระทบต่อกิจการ เพื่อจะได้รับกลยุทธ์การดำเนินงาน รวมทั้งทิศทางหรือวัตถุประสงค์ของกิจการ และทรัพยากรที่มีอยู่ให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงของกิจการ เพื่อให้กิจการยังคงเจริญเติบโตและทำกำไรได้ในทุกสภาพแวดล้อมต่อไปในอนาคต

เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ยังไม่มีการแข่งขันกันระหว่างกลุ่มผู้ปลูกยาง และยังเป็นการค้าขายการธุรกิจขนาดเล็ก ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้ใช้แนวคิดสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ 4 ปัจจัยมาใช้ในการวิจัยคือ

1. ปัจจัยทางเศรษฐกิจได้แก่
 - 1.1 การขยายตัวของเศรษฐกิจ
 - 1.2 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้
 - 1.3 ระดับรายได้

- 1.4 ระบบการค้าขาย
- 1.5 สินค้ามีราคาแพงขึ้น (ภาวะเงินเฟ้อ)
- 1.6 ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของไทย
2. ปัจจัยทางการเมืองได้แก่
 - 2.1 กฎหมายและอัตราภาษี
 - 2.2 ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ
 - 2.3 นโยบายของภาครัฐไม่ตอบสนองต่อความต้องการ
 - 2.4 การส่งเสริมสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐ
 - 2.5 ระบบการบริหารของรัฐบาล
 - 2.6 ความมั่นคงทางการเมือง
3. ปัจจัยทางสังคมได้แก่
 - 3.1 ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร
 - 3.2 วิธีการดำเนินชีวิต
 - 3.3 การศึกษาของประชากรในพื้นที่
 - 3.4 ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้า
 - 3.5 การประกอบอาชีพของคนในท้องที่
4. ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ได้แก่
 - 4.1 ทรัพยากรธรรมชาติของท้องที่
 - 4.2 ทำเลพื้นที่
 - 4.3 สภาพอากาศ
 - 4.4 ความแตกต่างของฤดูกาล
 - 4.5 ช่องทางการขนส่ง
 - 4.6 ระบบไฟฟ้า และประปา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูก
ยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าเอกสาร ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
ดังนี้

วิรัตน์ จิตจักร (2549) ได้ศึกษาปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกรการวิจัยครั้งนี้มีความมุ่งหมายเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกรและเปรียบเทียบปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกร

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี การศึกษาชั้นระดับประถมศึกษา จำนวนพื้นที่ทำนาของเกษตรกร มีพื้นที่ทำนาระหว่าง 6 – 10 ไร่ มีรายได้ระหว่าง 20,001 – 30,000 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือน เกษตรกรเห็นว่าปัจจัยโดยรวม และเป็นรายปัจจัย 3 ปัจจัยคือ ปัจจัยด้านกายภาพ ปัจจัยด้านชีวภาพ และปัจจัยด้านสังคม มีความสำคัญกับการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวอยู่ในระดับมาก และเห็นว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจมีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยสรุป ปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมมีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกรในพื้นที่ตำบลเหล่าใหญ่ อำเภอภูฉิมรายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ อยู่ในระดับปานกลางถึงมาก ซึ่งข้อเสนอแนะที่ได้นี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกษตรกรในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียงต่อไป

ทรงชัย ไส้บางยาง (2551) ได้ศึกษากลยุทธ์การตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย โดยใช้วิธีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจทั่วไป รวมทั้งการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก

ผลการศึกษา พบว่า กลยุทธ์เพื่อการแก้ไขปัญหาการตลาดของเกษตรกรรายย่อยประกอบด้วย 2 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์ที่ 1 การรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง โดยการจัดทำ “โครงการรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองของเกษตรกรรายย่อย ผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะทำให้เกษตรกรรายย่อยมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีการจัดการเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราได้ดียิ่งขึ้นทั้งด้านการจัดการการผลิตและการตลาด กลยุทธ์ที่ 2 การพัฒนาตลาด โดยจัดทำโครงการ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการที่ 1 “โครงการการจัดตั้งตลาดกลางยางพาราจังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะทำให้สามารถยกระดับราคายางพารา พัฒนาคุณภาพยางพาราได้เพิ่มขึ้น 1 ชั้น ในลักษณะขั้นบันได และทำให้ธุรกิจยางพาราเป็นธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน และโครงการที่ 2 “โครงการพัฒนาด้านการตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโซ่พิสัย จังหวัดหนองคาย” โดยคาดว่าจะ ทำให้เกษตรกรมีความรู้

ความเข้าใจ ในเรื่องการตลาดเพิ่มมากขึ้น และเกษตรกรสามารถนำความรู้ที่ได้มาปรับใช้ในธุรกิจของตน รวมทั้งสามารถขายผลผลิตยางพาราได้ในราคาที่เป็นธรรม

วิทยา ชันดิยู (2552) ได้ศึกษาการผลิตยางพาราของเกษตรกรอำเภอรัตนวาปี จังหวัดหนองคาย การวิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจ การผลิตยางพารา และปัญหา ข้อเสนอแนะในการผลิตยางพารา

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรมากกว่าครึ่งเป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 47.50 ปี มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.40 คน ปลูกยางพาราพันธุ์ RRIM600 มีการแปรรูปน้ำยางเป็นยางก้อนถ้วย จำหน่ายที่ตลาดประมูลในท้องถิ่น ปัญหาและข้อเสนอแนะ การปลูกและการดูแลรักษา มีปัญหาโรคและแมลง ปัจจัยการผลิตมีราคาสูง ในระดับปานกลาง ปัญหาสภาพพื้นที่ไม่เหมาะสม ขาดแหล่งเงินทุน ขาดความรู้ และขาดแคลนแรงงาน ในระดับปานกลาง ด้านการตลาดและการจำหน่ายผลผลิต มีปัญหาแหล่งจำหน่ายผลผลิตมีน้อย และราคาผลผลิตไม่แน่นอน ในระดับมาก ปัญหาการขาดแหล่งข้อมูลด้านราคา ขาดความรู้ ในระดับปานกลาง ข้อเสนอแนะ เกษตรกรเสนอแนะให้รัฐช่วยแก้ปัญหาปัจจัยการผลิตมีราคาสูง จัดให้มีแหล่งข้อมูลเรื่องราคา จัดให้มีตลาดประมูลยางในท้องถิ่นเพิ่มขึ้น และให้มีการแข่งขันของผู้รับซื้ออย่างมากขึ้น และควรจัดให้มีการฝึกอบรมเรื่องการป้องกันกำจัดโรคและแมลง การกรีดและการแปรรูปยางพาราแก่เกษตรกรอย่างทั่วถึง

สุพิชญา วาปี (2552) ได้ศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดยางก้อนถ้วยของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในตำบลนิคมคำสร้อย อำเภอนิคมคำสร้อย จังหวัดมุกดาหาร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา สภาพสังคมและเศรษฐกิจ และวิธีการจัดการการผลิตและการตลาดยางก้อนถ้วยของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในตำบลนิคมคำสร้อย อำเภอนิคมคำสร้อย จังหวัดมุกดาหาร และศึกษาดัชนีทุน ผลตอบแทน และช่องทางการตลาดในการผลิตยางก้อนถ้วยของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ตลอดจนศึกษาปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาด รวมไปถึงแนวทางแก้ไขในการผลิตยางก้อนถ้วยของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราจำนวน 30 ราย โดยการสัมภาษณ์

ผลการศึกษา พบว่า สภาพเศรษฐกิจและสังคมครัวเรือนเกษตรกรผู้ผลิตยางก้อนถ้วยพบว่า หัวหน้าครัวเรือนส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 50 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกต่อครัวเรือนเฉลี่ย 6 คน จำนวนสมาชิกต่อครัวเรือนที่เป็นแรงงานในการผลิตยางก้อนถ้วยเฉลี่ย 3 คน มีขนาดพื้นที่ถือครองทางการเกษตรเฉลี่ยต่อครัวเรือน 25 ไร่ การจัดการการผลิตพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีสิ่งจูงใจที่ทำให้เกษตรกรหันมาผลิตยางก้อนถ้วย คือ มีต้นทุนในการผลิต

ต่ำ ขนาดพื้นที่ที่ใช้ผลิตยางก้อนถ้วยเฉลี่ยครัวเรือนละ 15 ไร่ ปริมาณยางก้อนถ้วยที่ได้รับเฉลี่ย 4,250 กิโลกรัมต่อครัวเรือนต่อปี การจัดการด้านการตลาด พบว่า เกษตรกรมีการนำผลผลิตไปจำหน่าย 3 แหล่ง ได้แก่ แหล่งที่ 1 ตลาดประมูลยางพาราที่สหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอนิคมคำสร้อย จังหวัดมุกดาหาร ส่วนแหล่งที่ 2 คือ จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งไปรับซื้อถึงหมู่บ้าน และแหล่งที่ 3 คือ พ่อค้าท้องถิ่น โดยเกษตรกรส่วนใหญ่จำหน่ายทั้งสามแหล่ง ส่วนน้อยขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลางอย่างเดียว ด้านปัญหาในการผลิตในระดับมากนั้นไม่มี ส่วนปัญหาที่ประสบในระดับน้อย ได้แก่ ปัญหาภัยธรรมชาติในเรื่องของไฟป่าและลมแรง ปัญหาด้านการกำจัดวัชพืช และปัญหาของโรคพืช ตามลำดับ

เอกวิทย์ ศรีรัมย์ (2553) ได้ศึกษาความต้องการการส่งเสริมของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในจังหวัดศรีสะเกษ การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะพื้นฐานทางสังคมและเศรษฐกิจบางประการของเกษตรกร ศึกษาสภาพการผลิตยางพาราของเกษตรกร ศึกษาความต้องการการส่งเสริมการผลิตยางพาราของเกษตรกร และเปรียบเทียบความต้องการการส่งเสริมการผลิตยางพาราของเกษตรกรที่มีลักษณะพื้นฐานทางสังคม เศรษฐกิจ และสภาพการผลิตยางพาราที่แตกต่างกัน

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 46.3 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวนแรงงานในครัวเรือน เฉลี่ย 2.6 คน เกษตรกรส่วนใหญ่มีหนี้สิน เกษตรกรทุกรายปลูกยางพันธุ์ RRIM600 เกษตรกรส่วนใหญ่มีการใส่ปุ๋ยเคมีและกำจัดวัชพืชทุกปี เกษตรกรต้องการความรู้เกี่ยวกับการผลิตยางพาราระดับมากในเรื่อง การผสมปุ๋ยใช้เอง การเปิดกรีดยาง ระบบกรีดยางที่เหมาะสม การผลิตแผ่นดิบคุณภาพดี การผลิตแผ่นรมควัน การคัดเกรดยาง และการเก็บรักษาผลผลิตยาง วิธีการส่งเสริมที่เกษตรกรต้องการในระดับมาก ได้แก่ การไปเยี่ยมให้คำแนะนำในพื้นที่ การใช้ศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีฯ เป็นศูนย์กลางการส่งเสริม การถ่ายทอดผ่านผู้นำทางการเกษตรในชุมชน การฝึกอบรม การจัดหน่วยเคลื่อนที่ออกให้คำแนะนำในพื้นที่ การจัดทำแปลงสาธิตในพื้นที่ วิทยุท้องถิ่น หอกระจายข่าวและเอกสารคำแนะนำ เกษตรกรต้องการการสนับสนุนระดับมากในเรื่อง แหล่งซื้อปัจจัยการผลิตในราคาที่เหมาะสม แหล่งรับซื้อผลผลิต การประชาสัมพันธ์คุณภาพผลผลิต การจัดให้มีตลาดกลางซื้อขายผลผลิต การประกันราคาผลผลิต การรวมกลุ่มเพื่อการผลิต และการสนับสนุนให้มีแหล่งบริการความรู้ในพื้นที่

กนิษฐา วรรณชาติ (2554) ได้ศึกษาการผลิตและการตลาดยางพาราของเกษตรกรอำเภอส่องดาว จังหวัดสกลนคร การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทางสังคมและ

เศรษฐกิจของเกษตรกรผู้ผลิตยางพารา ศึกษาความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดยางพารา ศึกษาสภาพการผลิตและการตลาดยางพาราของเกษตรกร หาความสัมพันธ์ของสภาพสังคมและเศรษฐกิจต่อการผลิตและการตลาดยางพารา และศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของเกษตรกรเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดยางพารา

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 49.01 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวนแรงงานเฉลี่ย 3.40 คน เกือบทั้งหมดปลูกยางพันธุ์ RRIM600 ส่วนใหญ่ขายให้กับผู้รวบรวมในท้องถิ่น มีการรวมกลุ่มและประมวลราคายางพาราโดยภาพรวม เกษตรกรมีความรู้พื้นฐานในการผลิตและการตลาดยางพาราอยู่ในระดับปานกลาง สภาพทางสังคม สภาพเศรษฐกิจ ระดับความรู้ และความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดยางพารามีความสัมพันธ์ต่อการผลิตและการตลาดยางพาราอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 และเกษตรกรมีปัญหาด้านการผลิตและการตลาดในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง โดยในด้านการผลิต เกษตรกรมีปัญหามากในเรื่องการขาดน้ำในช่วงฤดูแล้ง ส่วนด้านการตลาดเกษตรกรมีปัญหามากในเรื่องราคายางพาราไม่แน่นอน

จิรภัทร ประภาสินธ์ (2554) ได้ศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มปลูกยางพาราของตำบลปทุมวาปี อำเภอส่องดาว จังหวัดสกลนคร การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะปัญหา อุปสรรคของกลุ่มปลูกยางพารา เพื่อเสนอแนวทางในการปรับปรุงและการแก้ไขปัญหาการทำงานด้านบุคลากร งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์ และการบริหารจัดการให้การทำงานด้าน โครงสร้าง และการทำงานของคณะกรรมการกลุ่มปลูกยางพารา

ผลการศึกษา พบว่า สมาชิกกลุ่มปลูกยางพาราขาดความรู้ ความเข้าใจ วิธีการและทักษะการผลิตยางพารา ด้านงบประมาณ มีน้อยและจำนวนจำกัด ทำให้ใช้เงินลงทุนมาก กลุ่มปลูกยางไม่มีการประชาสัมพันธ์การปลูกยางพารา แนวทางการปรับปรุงและแก้ไขปัญหา ควรช่วยประชาสัมพันธ์และสนับสนุนและสนับสนุนงบประมาณ บุคลากร และจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่มปลูกยางพารา และกลุ่มผู้ปลูกยางพารา ยังขาดแคลน เงินทุนในการปลูกยางพารา สมาชิกยังต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐและต้องการการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับสินค้าและพัฒนายางพาราให้มีคุณภาพเพิ่มขึ้น

ธนศ เยื้องกระโทก (2554) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาแนวทางการพัฒนาการตลาดยางพาราในจังหวัดมุกดาหาร มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาสภาพการผลิตและการตลาดยางพารา และศึกษาปัญหาอุปสรรคและแนวทางการพัฒนาการตลาดยางพาราของเกษตรกรในจังหวัดมุกดาหาร

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในจังหวัดมุกดาหาร ที่ปลูกยางให้ผลผลิตแล้ว จำนวน 278 คน

ผลการวิจัยพบว่า ด้านการผลิตและการตลาดยางพารา เกษตรกรส่วนใหญ่ ถือครองที่ดินทำการเกษตร จำนวน 11 - 20 ไร่ พื้นที่ปลูกยางพารา จำนวน 5 - 10 ไร่ พื้นที่ปลูกยางพาราที่ให้ผลผลิตแล้ว จำนวน 6 - 10 ไร่ ส่วนใหญ่ ขายผลผลิตยางพาราให้กับตลาดประมูลยางพาราที่สถาบันเกษตรกรจัดตั้งขึ้น มีการเปรียบเทียบราคาก่อนนำยางพาราไปขาย และเกษตรกรส่วนใหญ่รับรู้ว่าข่าวสารราคายางพาราจากตลาดประมูลยางพาราที่สถาบันเกษตรกรจัดตั้งขึ้น ปัญหาอุปสรรคการตลาดยางพารา ด้านผลผลิตยางพารา พบว่า เกษตรกรมีปัญหาในระดับปานกลาง การจัดชั้นยางพาราในตลาดซื้อขายในตลาดระดับท้องที่หรืออำเภอ มีปัญหาระดับสูงที่สุด ด้านราคายางพารา พบว่า ราคาซื้อขายยางพาราพ่อค้าเร่ในระดับหมู่บ้านหรือตำบล มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ความยุติธรรมในการชั่งน้ำหนัก มีปัญหาระดับสูงที่สุด ราคาซื้อขายยางพารา ในตลาดระดับท้องที่หรืออำเภอ มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ความยุติธรรมในการชั่งน้ำหนัก มีปัญหาระดับสูงที่สุด ด้านสถานที่หรือช่องทางการจำหน่าย พบว่า เกษตรกรจำหน่ายยางพาราในตลาดพ่อค้าเร่ระดับหมู่บ้านหรือตำบล มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ความพร้อมของเครื่องมืออุปกรณ์การตลาด มีปัญหาระดับสูงที่สุด ในตลาดระดับท้องที่หรืออำเภอ มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งถึงตลาด มีปัญหาระดับสูงที่สุด ในตลาดประมูลยางพาราที่สถาบันเกษตรกรจัดตั้งขึ้น มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง ความพร้อมของสถานที่และบริเวณ มีปัญหาระดับสูงที่สุด ด้านการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ การสื่อสารและการรับรู้ข่าวสาร มีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง การกระจายของข่าวสารการตลาดยางพาราอย่างทั่วถึง และการให้ข้อเท็จจริงด้านการตลาดยางพาราของผู้ซื้อ มีปัญหาระดับสูงที่สุด

แนวทางการพัฒนาการตลาดยางพารา พบว่า เกษตรกรควรพัฒนาศักยภาพการผลิตเพื่อเพิ่มปริมาณและมาตรฐานคุณภาพผลผลิต การรวมตัวกันจัดตั้งสถาบันเกษตรกร โดยภาครัฐให้การสนับสนุนการพัฒนาผลผลิตและจำหน่ายยางพารา เพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มรายได้ให้แก่สมาชิก การเปิดตลาดประมูลยางพาราเพื่อให้ได้รับความเป็นธรรมเหมาะสม และการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตให้แก่สมาชิกสถาบันเกษตรกร

ผ่อง เทพขร (2554) ได้ศึกษาเรื่องการจัดการธุรกิจยางพาราของเกษตรกรในเขตอำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการธุรกิจยางพารา ด้านการผลิต การตลาด การเงิน และวัสดุอุปกรณ์ของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ผลการศึกษา พบว่า ด้านการการผลิต มีความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ปัญหาและอุปสรรคมีในด้านการศึกษาการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากน้ำยางเป็นยางแผ่น ควรมีการจัดการฝึกอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรในการแปรรูป และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางพาราในรูปแบบต่างๆ เช่น จำหน่ายน้ำยางข้น เป็นต้น ด้านการตลาด มีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในด้านการมีตราสินค้ากำกับในผลิตภัณฑ์ยางพาราของแต่ละกลุ่ม เนื่องจากการดำเนินการต่อเนื่องจากบรรพบุรุษตามวิถีชาวบ้าน จึงไม่ก่อให้เกิดการมีตรากำกับสินค้าเกิดขึ้น เกษตรกรควรมีการจัดทำตราสินค้าของตนเอง เพื่อเป็นตัวกำหนดคุณภาพในตลาดจำหน่ายยางพารา ด้านการเงิน ควรมีการทำบัญชีงบดุล รายได้ รายจ่ายของเกษตรกร เพื่อจะได้รู้ถึงกำไร ขาดทุน และที่มาของการเงินที่ถูกต้อง เพื่อที่จะได้เป็นข้อมูลในการจัดการธุรกิจยางพาราอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถสรุปแนวคิดเพื่อเป็นแนวทางในการวิจัย โดยเป็นการศึกษาการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ซึ่งมีตัวแปรในการศึกษา ดังนี้

ตัวแปรต้น

1. ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจ
 - 1.1 เพศ
 - 1.2 อายุ
 - 1.3 ระดับการศึกษา
 - 1.4 รายได้ของครอบครัวต่อปี
 - 1.5 ขนาดพื้นที่ที่ใช้ดำเนินกิจการ
 - 1.6 ระยะเวลาการในดำเนินกิจการ
2. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา
 - 2.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจ
 - 2.2 ปัจจัยทางการเมือง
 - 2.3 ปัจจัยทางสังคม
 - 2.4 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์

ตัวแปรตาม

1. การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา
 - 1.1 ด้านการผลิต

1.2 ด้านการตลาด

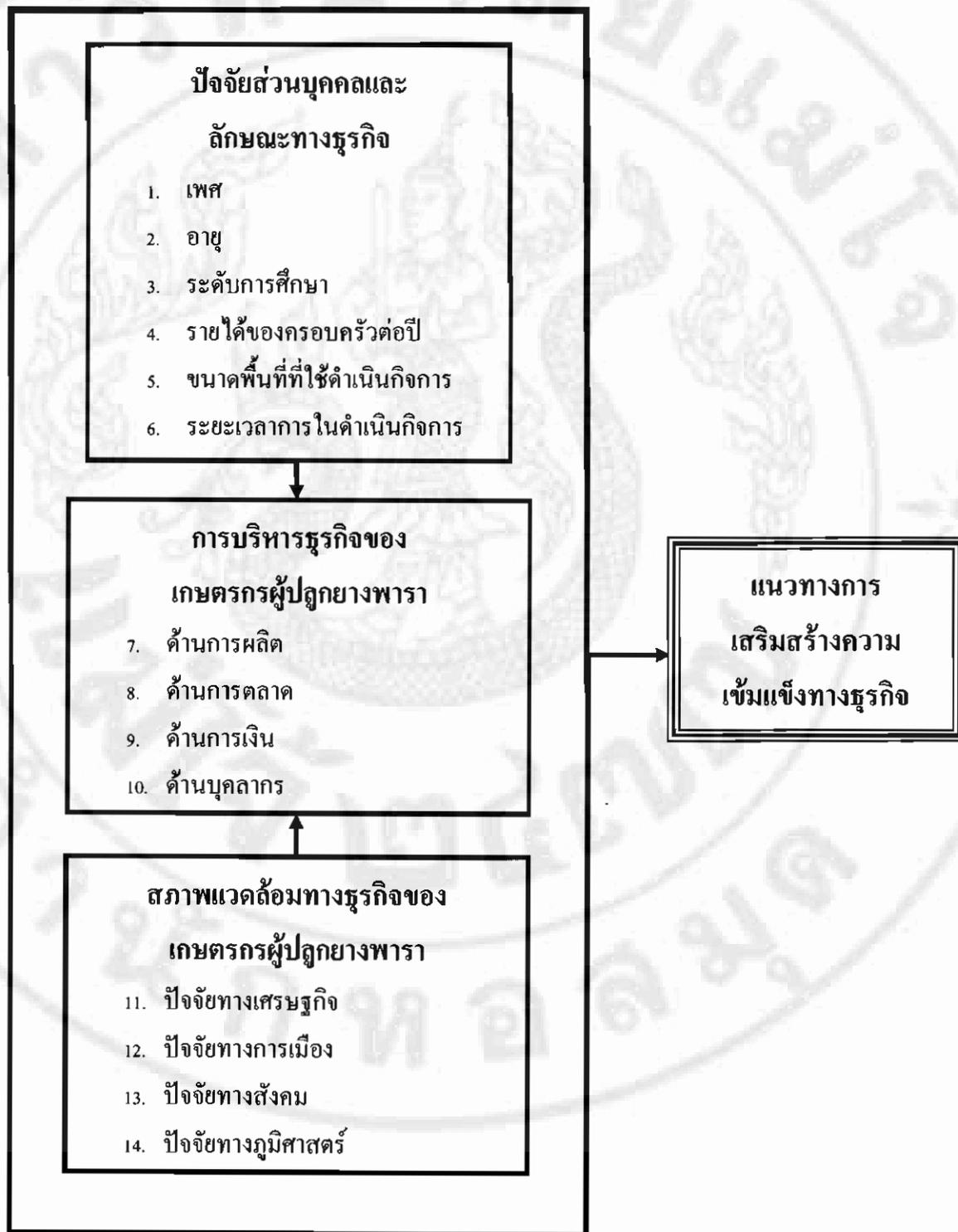
1.3 ด้านการเงิน

1.4 ด้านบุคลากร

ซึ่งกรอบแนวคิดในการวิจัยสามารถสรุปได้ดังภาพ 3



กรอบแนวความคิด



ภาพ 10 กรอบแนวความคิดของการวิจัย (Conceptual Framework of the Study)

สมมติฐานในการวิจัย

จากการศึกษาทบทวนแนวคิดต่างๆ ผู้วิจัยได้ตั้งสมมติฐานในการวิจัย ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูก
ยางพารา

สมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกร
ผู้ปลูกยางพารา

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย

สถานที่ที่ใช้ในการดำเนินการเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ เขตอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย มีจำนวน 10 ตำบลคือ ตำบลด่านซ้าย ตำบลปากหมัน ตำบลนาดี ตำบลโคกงาม ตำบลโพนสูง ตำบลอีปุม ตำบลกกสะทอน ตำบลโป่ง ตำบลวังยาว และตำบลนาหอ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษา คือ เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลยซึ่งมีจำนวน 10 ตำบลคือ ตำบลด่านซ้าย ตำบลปากหมัน ตำบลนาดี ตำบลโคกงาม ตำบลโพนสูง ตำบลอีปุม ตำบลกกสะทอน ตำบลโป่ง ตำบลวังยาว และตำบลนาหอกลุ่มตัวอย่าง คือ เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราใน 10 ตำบล จากการหาขนาดตัวอย่างได้ 70 ราย โดยเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sample) เนื่องจากเกษตรกรในอำเภอด่านซ้ายได้ทำการเกษตรหลายชนิด ผู้วิจัยจึงเลือกตัวอย่างแบบเจาะจงศึกษาเฉพาะเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยใช้สูตรของ Taro Yamane (สุธรรม รัตนโชติ, 2551: 101) โดยกำหนดให้มีความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง 0.05 ดังนี้

$$\text{จากสูตร} \quad n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

โดยที่ n = ขนาดกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนประชากรทั้งหมด

e = ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิด

ดังนั้นสามารถคำนวณ ได้ดังนี้

$$n = \frac{81}{1 + (81 \times 0.05^2)} = 67.5$$

ดังนั้นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ 70 ราย โดยจะแบ่งตามสัดส่วนของจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราของแต่ละตำบล แล้วใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling)

ตาราง 2 จำนวนของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามตำบล

หน่วย : ราย

ตำบล	จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา	
	ประชากร	กลุ่มตัวอย่าง
1. ด่านซ้าย	3	3
2. โคนงาม	24	21
3. นาหอ	5	4
4. นาดี	10	9
5. ปากหมัน	8	7
6. โพนสูง	11	9
7. วังยาว	7	6
8. โป่ง	7	6
9. กกสะทอน	4	3
10. อีปุม	2	2
รวม	81	70

ที่มา: สำนักงานเกษตรอำเภอด่านซ้าย (2553)

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม ลักษณะคำถามเป็นแบบปลายปิด (Closed Form) และแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบให้เลือกตอบ

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วย 1) ด้านการผลิต 2) ด้านการตลาด 3) ด้านการเงิน และ 4) ด้านบุคลากรแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 2.1 การบริหารจัดการโดยลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบให้
เลือกตอบ

ส่วนที่ 2.2 ความสามารถในการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด (ทองปึก จุลนิตย์, 2551: 40)

เกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้

มากที่สุด	ให้	5	คะแนน
มาก	ให้	4	คะแนน
ปานกลาง	ให้	3	คะแนน
น้อย	ให้	2	คะแนน
น้อยที่สุด	ให้	1	คะแนน

และได้กำหนดระดับการแปรผลโดยใช้สูตรคำนวณ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อันตรายชั้น} &= \frac{\text{ค่าพิสัย}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \end{aligned}$$

จากผลการคำนวณดังกล่าวได้นำ มาเป็นเกณฑ์วัดค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจได้
ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

โดยนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยเลขคณิตการแปรความหมายระดับคะแนนเฉลี่ยโดยยึดเกณฑ์ค่าที่ได้จากสูตรคำนวณระดับชั้น = 0.80 ผู้วิจัยได้กำหนดเกณฑ์ระดับการตัดสินใจที่ใช้ในการประเมินไว้ ดังนี้ (ทองปึก จุลนิตย์, 2551: 40)

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 - 5.00	หมายถึง	มีความสามารถในระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 - 4.20	หมายถึง	มีความสามารถในระดับมาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 - 3.40	หมายถึง	มีความสามารถในระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81 - 2.60	หมายถึง	มีความสามารถในระดับน้อย

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 - 1.80 หมายถึง มีความสามารถในระดับน้อยที่สุด ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วย 1) ปัจจัยทางเศรษฐกิจ 2) ปัจจัยทางการเมือง 3) ปัจจัยทางสังคม และ 4) ปัจจัยทางภูมิศาสตร์

ลักษณะแบบสอบถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) มีคำตอบให้เลือก 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย น้อยที่สุด (ทองปึก จุลนิษฐ์, 2551: 40)

เกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้

มากที่สุด	ให้	5	คะแนน
มาก	ให้	4	คะแนน
ปานกลาง	ให้	3	คะแนน
น้อย	ให้	2	คะแนน
น้อยที่สุด	ให้	1	คะแนน

และได้กำหนดระดับการแปรผลโดยใช้สูตรคำนวณ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{ค่าพิสัย}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{\text{ค่าสูงสุด} - \text{ค่าต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \end{aligned}$$

จากผลการคำนวณดังกล่าวได้นำ มาเป็นเกณฑ์วัดค่าเฉลี่ยระดับการตัดสินใจได้ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} &= \frac{5 - 1}{5} \\ &= 0.80 \end{aligned}$$

โดยนำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์หาค่าเฉลี่ยเลขคณิตการแปรความหมายระดับคะแนนเฉลี่ยโดยยึดเกณฑ์ตามค่าที่ได้จากสูตรคำนวณระดับชั้น = 0.80 ผู้วิจัยได้กำหนดเกณฑ์ระดับการตัดสินใจที่ใช้ในการประเมินไว้ ดังนี้ (ทองปึก จุลนิษฐ์, 2551: 40)

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 - 5.00	หมายถึง	มีความสำคัญในระดับมากที่สุด
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 - 4.20	หมายถึง	มีความสำคัญในระดับมาก
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 - 3.40	หมายถึง	มีความสำคัญในระดับปานกลาง
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.81 - 2.60	หมายถึง	มีความสำคัญในระดับน้อย
ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 - 1.80	หมายถึง	มีความสำคัญในระดับน้อยที่สุด

การทดสอบคุณภาพเครื่องมือ

ในการศึกษาครั้งนี้ได้มีการทดสอบความเที่ยงตรง (Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) ของเนื้อหา ดังนี้

1. การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่รวบรวมจากเอกสาร วารสารบทความวิชาการ และข้อมูลทางสถิติที่ได้จากหน่วยงานของทางรัฐและเอกชน รวมทั้งการสืบค้นผ่านทางระบบสารสนเทศ และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และนำมากำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย

2. นำกรอบแนวคิดการวิจัยมาตั้งคำถามเพื่อเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยนำแบบสอบถามเสนอต่อประธานกรรมการที่ปรึกษาและกรรมการที่ปรึกษาเพื่อพิจารณาคำถามให้ครอบคลุมตามวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดการวิจัย

3. นำแบบสอบถามไปปรับปรุงตามข้อเสนอแนะของประธานกรรมการที่ปรึกษาและกรรมการที่ปรึกษาและนำแบบสอบถามไปทำการทดสอบ (pre-test) จำนวน 20 ชุดเพื่อทำการทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามโดยใช้วิธีสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (Cronbach's Alpha) (Cronbach, 1951 อ้างใน สุวิมล ติรกันันท์, 2549: 155) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ในการประมวลผล ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามดังนี้

3.1 การทดสอบแบบสอบถามด้านการบริหารจัดการ ค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบมีค่า Cronbach's Alpha=0.7726 ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นสูงและนำไปใช้ได้

3.2 การทดสอบแบบสอบถามด้านสภาพแวดล้อมทางธุรกิจค่าความเชื่อมั่นของแบบทดสอบมีค่า Cronbach's Alpha=0.7868 ซึ่งมีค่าความเชื่อมั่นสูงและนำไปใช้ได้

ตาราง 3 ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

การบริหารจัดการ	Cronbach's Alpha	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	Cronbach's Alpha
1. ด้านการผลิต	0.7731	1.ปัจจัยทางเศรษฐกิจ	0.7964
2. ด้านการตลาด	0.7752	2.ปัจจัยทางการเมือง	0.7861
3. ด้านการเงิน	0.7746	3.ปัจจัยทางสังคม	0.7750
4. ด้านบุคลากร	0.7676	4.ปัจจัยทางภูมิศาสตร์	0.7895
รวม	0.7726	รวม	0.7868

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามประชากร จำนวน 70 ตัวอย่างข้อมูลและแหล่งข้อมูลการศึกษาครั้งนี้ ได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจาก แหล่งข้อมูลที่สำคัญซึ่งประกอบด้วย 2 ส่วนดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของ เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอเด่นชัยจังหวัดเลย
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากเอกสาร วารสาร บทความวิชาการ และข้อมูลทางสถิติที่ได้จากหน่วยงานของทางรัฐและเอกชน รวมทั้งการสืบค้น ผ่านทางระบบสารสนเทศ

วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูล จะนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์และ ประมวลผลด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมทางสังคมศาสตร์ SPSS/PC (Statistic Package for the Social Sciences/personal Computer plus) ซึ่งใช้สถิติ ดังนี้

1. สถิติเชิงพรรณนา (Description Statistics) นำมาวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) นำมาวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ Chi-Square, Independent Sample t-test และ One-Way ANOVA (F-test) เพื่อใช้ในการทดสอบสมมติฐาน โดย
 - 2.1 การหาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรสองตัวที่เป็นอิสระต่อกันหรือหาค่า ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูล 2 ชุด โดยใช้ Chi-Square
 - 2.2 การหาค่าความแตกต่างระหว่างข้อมูลสองกลุ่มที่เป็นอิสระต่อกัน โดยใช้ Independent Sample t-test
 - 2.3 การหาค่าความแตกต่างระหว่างข้อมูลมากกว่าสองกลุ่มด้วยการวิเคราะห์ ความแปรปรวนทางเดียวโดยใช้ One-Way ANOVA (F-test) และพบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมี นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จึงทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วยวิธี Fisher's LSD

ข้อมูลสรุปที่ได้จะนำไปสู่การนำเสนอรายงานผลการวิจัยในรูปแบบการบรรยาย
เชิงพรรณนาวิเคราะห์

ระยะเวลาในการวิจัย

ระยะเวลาที่ทำการศึกษาเรื่อง “แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจ
ให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา อำเภอท่าแซะ จังหวัดเลย” เริ่มตั้งแต่ เดือนมกราคม 2554 ถึง
เดือนตุลาคม 2556 รวมระยะเวลา 2 ปี 10 เดือน

บทที่ 4 ผลการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามประชากรจำนวน 70 ราย โดยนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์และนำเสนอผลงานวิจัยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน

โดยมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ปัจจัยส่วนบุคคล

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วยเพศ อายุ ระดับการศึกษาจำนวนสมาชิกในครอบครัวอาชีพสมาชิกสถาบันการเกษตร รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อเดือนรายได้ของครอบครัวต่อปีและเอกสารสิทธิ์ที่ถือครองที่ดินโดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

เพศ อายุและระดับการศึกษา

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 67.14 และเพศหญิง ร้อยละ 32.86 มีอายุระหว่าง 50-55 ปี ร้อยละ 48.57 รองลงมา คือ ผู้ตอบแบบสอบถามมีอายุมากกว่า 55 ปี ร้อยละ 20.00 ระหว่าง 45-50 ปี ร้อยละ 18.57 และอายุน้อยกว่า 45 ปี ร้อยละ 12.86 ตามลำดับ มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา ร้อยละ 55.71 รองลงมาผู้ตอบแบบสอบถามมีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 25.71 และระดับปริญญาตรี ร้อยละ 18.57 ตามลำดับ (ตาราง 4)

ตาราง 4 เพศอายุและระดับการศึกษา

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
เพศ			
ชาย	47	67.14	
หญิง	23	32.86	
อายุ(ปี)			
น้อยกว่า 45 ปี	9	12.86	
45-50	13	18.57	
50-55	34	48.57	
มากกว่า 55 ปี	14	20.00	
ระดับการศึกษา			
ระดับประถมศึกษา	39	55.71	
ระดับมัธยมศึกษา	18	25.71	
ระดับปริญญาตรี	13	18.57	

จำนวนสมาชิกในครอบครัวอาชีพและสมาชิกสถาบันการเกษตร

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิก 4 คน ร้อยละ 42.86 รองลงมา คือ มีจำนวนสมาชิก 3 คน ร้อยละ 37.14 มีจำนวนสมาชิก 5 คน ร้อยละ 11.43 และมีจำนวนสมาชิกครอบครัว 2 คน ร้อยละ 8.57 ตามลำดับ และมีอาชีพเป็นเกษตรกร ร้อยละ 65.17 รองลงมา คือ อาชีพธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 17.14 ข้าราชการ ร้อยละ 10.00 และรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 7.14 ตามลำดับ ส่วนใหญ่เป็นสมาชิก ช.ก.ส. ร้อยละ 52.46 รองลงมาเป็นสมาชิกสหกรณ์เกษตร ร้อยละ 28.69 และเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ร้อยละ 18.85 ตามลำดับ(ตาราง5)

ตาราง 5 จำนวนสมาชิกในครอบครัวอาชีพและสมาชิกสถาบันเกษตรกร

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
จำนวนสมาชิกในครอบครัว			
2	6	8.57	
3	26	37.14	
4	30	42.86	
5	8	11.43	
อาชีพ			
เกษตรกร	46	65.71	
ธุรกิจส่วนตัว	12	17.14	
ข้าราชการ	7	10.00	
รัฐวิสาหกิจ	5	7.14	
สมาชิกสถาบันเกษตรกร			
ธ.ก.ส.	64	52.46	
กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกยาง	23	18.85	
สหกรณ์เกษตรกร	35	28.69	

รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อเดือนรายได้ของครอบครัวต่อปีและเอกสารสิทธิ์ ที่ถือครองที่ดิน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 35,000-45,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 45.71 รองลงมาผู้ตอบแบบสอบถามคือ มีรายได้มากกว่า 45,000 บาท ร้อยละ 31.43ระหว่าง 20,000-35,000 บาท ร้อยละ 12.86 และน้อยกว่า 20,000 บาท ร้อยละ 10.00 ตามลำดับรายได้ของครอบครัวต่อปีของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 400,000-500,000 บาท ร้อยละ 50.00 รองลงมารายได้มากกว่า 500,000 บาท ร้อยละ 35.71 ระหว่าง 300,000-400,000 บาท ร้อยละ 10.00 และ น้อยกว่า 300,000 บาท ร้อยละ 3 ตามลำดับ ที่ดินของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นที่ดินไม่มีเอกสารสิทธิ์ ร้อยละ 64.29 เป็นที่ดินที่มีโฉนด ร้อยละ 18.57 และ สปก.4-01 ร้อยละ 17.14 ตามลำดับ(ตาราง6)

ตาราง 6 รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อเดือนรายได้ของครอบครัวต่อปีและเอกสารสิทธิ์ที่ดิน
ครองที่ดิน

ปัจจัยส่วนบุคคล	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
รายได้ของผู้ตอบแบบสอบถามต่อเดือน			
น้อยกว่า 25,000 บาท	7	10.00	
25,000-35,000 บาท	9	12.86	
35,000-45,000 บาท	32	45.71	
มากกว่า 45,000 บาท	22	31.43	
รายได้ครอบครัวต่อปี			
น้อยกว่า 300,000 บาท	3	4.29	
300,000-400,000 บาท	7	10.00	
400,000-500,000 บาท	35	50.00	
มากกว่า 500,000 บาท	25	35.71	
เอกสารสิทธิ์ที่ดินครองที่ดิน			
ไม่มีเอกสารสิทธิ์	45	64.29	
โฉนด	13	18.57	
สปก.4-01	12	17.14	

ลักษณะทางธุรกิจ

ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย
แรงงานที่ทำสวนยาง ขนาดพื้นที่ในการกรีดยาง ระยะเวลาในการดำเนินกิจการรูปแบบผลผลิตในปี
ที่ผ่านมา และเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มกรีดยาง โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

**แรงงานที่ทำสวนยาง ขนาดพื้นที่ในการกรีดยางระยะเวลาในการดำเนินกิจการ
และรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา**

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีแรงงานที่ทำสวนยางมาจาก
แรงงานในครัวเรือน ร้อยละ 64.29 และจ้างแรงงาน 35.71ตามลำดับ มีขนาดพื้นที่จำนวนน้อยกว่า

20 ไร่ ถือว่าเป็นรายย่อย คิดเป็นร้อยละ 67.14 และพื้นที่มากกว่า 20 ไร่ ถือว่าเป็นรายใหญ่ ร้อยละ 35.7 มีระยะเวลาการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี ร้อยละ 45.17 รองลงมาอยู่ระหว่าง 4-5 ปี ร้อยละ 35.17 ระหว่าง 5-6 ปี ร้อยละ 10.00 และมากกว่า 6 ปี ร้อยละ 8.75 ตามลำดับในปีที่ผ่านมาผลผลิตยางพาราส่วนใหญ่เป็นยางก้อนถ้วยมากที่สุด ร้อยละ 85.71 และยางแผ่นรมควัน ร้อยละ 14.29(ตาราง7)

ตาราง 7 แรงงานที่ทำสวนยาง ขนาดพื้นที่ในการกรีดยางระยะเวลาในการดำเนินกิจการและรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา

ลักษณะทางธุรกิจ	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
แรงงานที่ทำสวนยาง			
แรงงานในครัวเรือน	45	64.29	
จ้างแรงงาน	25	35.71	
ขนาดพื้นที่ในการกรีดยาง			
น้อยกว่า 20 ไร่(รายย่อย)	47	67.14	
มากกว่า 20 ไร่ (รายใหญ่)	23	32.86	
ระยะเวลาการดำเนินกิจการ			
น้อยกว่า 4 ปี	32	45.71	
4-5 ปี	25	35.71	
5-6 ปี	7	10.00	
มากกว่า 6 ปี	6	8.57	
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา			
ยางก้อนถ้วย	60	85.71	
ยางแผ่นรมควัน	10	14.3	

เงินลงทุนเริ่มต้นก่อนเปิดกรีดยาง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเงินลงทุนเริ่มต้นก่อนเปิดกรีดยางอยู่ระหว่าง 300,000 – 400,000 บาท ร้อยละ 35.71 รองลงมา คือ 200,000 – 300,000 บาท ร้อยละ 24.29 มากกว่า 400,000 บาท ร้อยละ 24.29 และน้อยกว่า 200,000 บาท ร้อยละ 15.71(ตาราง8)

ตาราง 8 เงินลงทุนเริ่มต้นก่อนเปิดกรีด

ลักษณะทางธุรกิจ	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
เงินลงทุนเริ่มต้นก่อนเปิดกรีด			
น้อยกว่า 200,000 บาท	11	15.71	
200,000 – 300,000 บาท	17	24.29	
300,000 – 400,000 บาท	25	35.71	
มากกว่า 400,000 บาท	17	24.29	

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ศึกษาการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร ได้ผลการวิเคราะห์และแปลผลการวิจัยแยกเป็นแต่ละด้าน ดังนี้

ด้านการผลิต

ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย พันธุ์ยางพาราที่ใช้ปลูกระบบการกรีดยางช่วงเวลาในการกรีดยางปริมาณผลผลิตในปีที่ผ่านมาเครื่องทำยางแผ่น โรงเรือนเก็บผลผลิตสถานที่ที่ใช้เก็บผลผลิตการรวมกลุ่มในชุมชนและการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

พันธุ์ยางพาราที่ใช้ปลูกระบบการกรีดยางและช่วงเวลาในการกรีดยาง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่ใช้ยางพาราเป็นพันธุ์อาร์อาร์ไอเอ็ม.600ระบบการกรีดยางทั้งหมดของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ การกรีดยางสองวันเว้นหนึ่งวัน กรีดยางอยู่ระหว่าง 01.00-07.00 น. ร้อยละ 45.71 ระหว่าง 01.00-06.00 น. ร้อยละ 28.57 และระหว่าง 01.00-08.00 น. ร้อยละ 25.71 ตามลำดับ ปริมาณผลผลิตในปีที่ผ่านมา(ตาราง9)

ตาราง 9 พันธุ์ยางพาราที่ใช้ระบบการกรีดยางและช่วงเวลาในการกรีดยาง

การบริหารจัดการด้านการผลิต	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
พันธุ์ยางที่ใช้ปลูก			
พันธุ์อาร์อาร์ไอเอ็ม.600	70	100	
ระบบการกรีดยาง			
กรีดยางสองวันเว้นหนึ่งวัน	70	100	
เวลาที่ทำการกรีดยาง			
01.00-06.00 น.	20	28.57	
01.00-07.00 น.	32	45.71	
01.00-08.00 น.	18	25.71	
ปริมาณผลผลิตในปีที่ผ่านมา			
น้อยกว่า 2,000 กิโลกรัม	12	17.14	
2,000-3,000 กิโลกรัม	18	25.71	
3,000-4,000 กิโลกรัม	23	32.86	
มากกว่า 4,000 กิโลกรัม	12	24.29	

สถานที่ที่ใช้เก็บผลผลิต

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีสถานที่เก็บผลผลิตไว้ที่โรงเรียนของตน ร้อยละ 52.86 เก็บไว้ที่สวน ร้อยละ 31.43 และเก็บไว้ที่บ้าน 15.71 ตามลำดับ (ตาราง 10)

ตาราง 10 สถานที่ที่ใช้เก็บผลผลิต

การบริหารจัดการด้านการผลิต	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
สถานที่ที่ใช้เก็บผลผลิต			
บ้าน	11	15.71	
สวน	23	32.86	
โรงเรียนของตน	36	51.43	

เครื่องทำยางแผ่น โรงเรือนเก็บผลผลิตการรวมกลุ่มในชุมชนและการแบ่งหน้าที่ ในกลุ่ม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามไม่มีเครื่องทำยางแผ่น คิดเป็นร้อยละ 61.45 และมีเครื่องทำยางแผ่น ร้อยละ 38.57 มีโรงเรือน คิดเป็นร้อยละ 51.43 และไม่มีโรงเรือน ร้อยละ 48.57 ไม่ได้มีการรวมกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 67.14 มีการรวมกลุ่ม ร้อยละ 32.86 และไม่มีการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 69.57 มีการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม ร้อยละ 30.43 (ตาราง 11)

ตาราง 11 เครื่องทำยางแผ่น โรงเรือนเก็บผลผลิตการรวมกลุ่มในชุมชนและการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม

การบริหารจัดการด้านการผลิต	ผลการวิเคราะห์			
	มี		ไม่มี	
	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ
เครื่องทำยางแผ่น	27	38.57	43	61.43
โรงเรือนเก็บผลผลิต	36	51.43	34	48.57
การรวมกลุ่มในชุมชน	23	32.86	47	67.14
การแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม	7	30.43	16	69.57

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิต

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิต โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.92 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.03 รองลงมาคือความสอดคล้องผลผลิตกับความต้องการของตลาด อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.99 การควบคุมคุณภาพการผลิต อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.90 และความรู้ในด้านการผลิต อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.76 ตามลำดับ (ตาราง 12)

ตาราง 12 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิต

ด้านการผลิต	ค่าคะแนนเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสามารถ
ความรู้ในด้านการผลิต	2.76	0.79	ปานกลาง
ความสอดคล้องผลผลิตกับความต้องการของตลาด	2.99	0.88	ปานกลาง
การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้	3.03	0.78	ปานกลาง
การควบคุมคุณภาพการผลิต	2.90	0.97	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.92	0.60	ปานกลาง

ด้านการตลาด

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย รูปแบบผลผลิตที่จำหน่ายสถานที่จำหน่ายผลผลิตการรวมกลุ่มก่อนจำหน่ายลักษณะการจำหน่าย ความพอใจของราคาความผันผวนของราคาขายค่าความผันผวนในแต่ละครั้งในรอบปีที่ผ่านมา จำหน่ายผลผลิตรูปแบบและราคาขายผลผลิตที่ดีที่สุด โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

รูปแบบผลผลิตที่จำหน่าย

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการจำหน่ายผลผลิตในรูปแบบยางก้อนถ้วยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.13 รองลงมาแบบยางแผ่นรมควัน ร้อยละ 23.76 และ น้ำยางสด 6.93 ตามลำดับ(ตาราง 13)

ตาราง 13 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลรูปแบบผลผลิตที่จำหน่าย

การบริหารจัดการด้านการตลาด	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
ผลผลิตที่จำหน่าย			
น้ำยางสด	7	6.93	
ยางก้อนถ้วย	70	69.31	
ยางแผ่นรมควัน	24	23.76	

สถานที่จำหน่ายผลผลิตการรวมกลุ่มก่อนจำหน่ายและลักษณะการจำหน่าย

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการจำหน่ายโดยพ่อค้าที่มารับซื้อถึงสวน ร้อยละ 57.14 ตลาดประมุลในท้องถิ่น ร้อยละ 32.86 และพ่อค้าในอำเภอ/จังหวัด ร้อยละ 10.00 ตามลำดับมีการรวมกลุ่มก่อนจำหน่าย ร้อยละ 35.17 มีการรวมกลุ่มบ้างเป็นบางครั้ง ร้อยละ 32.86 และไม่มีการรวมกลุ่ม ร้อยละ 31.34 ตามลำดับและมีลักษณะการจำหน่ายแบบการรวมกลุ่มก่อนจำหน่าย ร้อยละ 35.71 จำหน่ายทั้งรายย่อยและรวมกลุ่ม ร้อยละ 32.86 และจำหน่ายรายย่อย ร้อยละ 31.43ตามลำดับ (ตาราง 14)

ตาราง 14สถานที่จำหน่ายผลผลิตการรวมกลุ่มก่อนจำหน่ายและลักษณะการ-จำหน่าย

การบริหารจัดการด้านการตลาด	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
สถานที่จำหน่าย			
พ่อค้ามารับถึงสวน	40	57.14	
พ่อค้าในอำเภอ/จังหวัด	7	10.00	
ตลาดประมุลในท้องถิ่น	23	32.86	
มีการรวมกลุ่มก่อนจัดจำหน่าย			
มี	25	35.71	
ไม่มี	22	31.43	
รวมบ้างเป็นบางครั้ง	23	32.86	
ลักษณะของการจำหน่าย			
จำหน่ายเป็นรายย่อย	22	31.43	
รวมกลุ่มจำหน่าย	25	35.71	
จำหน่ายทั้งสองรูปแบบ	23	32.86	

ความพอใจของราคาความผันผวนของราคาขายและค่าความผันผวนในแต่ละครั้ง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่พอใจในราคาขายที่ได้รับ คิดเป็นร้อยละ 44.29 มีความพอใจบ้างเป็นบางครั้ง ร้อยละ 42.86 และพอใจในราคา ร้อยละ 12.86 ตามลำดับราคาขายมีความผันผวนบ่อย 1 ครั้ง/สัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 41.43 2 ครั้ง/สัปดาห์ คิดเป็น

ร้อยละ 27.14 รองลงมา 3 ครั้ง/สัปดาห์ ร้อยละ 18.57 และ มากกว่า 4ครั้ง/สัปดาห์ ร้อยละ 12.86 ตามลำดับ และความผันผวนแต่ละครั้ง น้อยกว่า 2 บาท/ครั้ง ร้อยละ 64.29 2บาท/ครั้ง ร้อยละ 18.57 3บาท/ครั้ง ร้อยละ 10.00 และมากกว่า 3 บาท/ครั้ง ร้อยละ 7.14 ตามลำดับ (ตาราง 15)

ตาราง 15 ความพอใจของราคาความผันผวนของราคาขายและค่าความผันผวนในแต่ละครั้ง

การบริหารจัดการด้านการตลาด	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
ความพอใจของราคา			
พอใจ	9	12.86	
ไม่พอใจ	31	44.29	
พอใจบ้างเป็นบางครั้ง	30	42.86	
ความผันผวนของราคาขาย			
1 ครั้ง/สัปดาห์	29	41.43	
2 ครั้ง/สัปดาห์	19	27.14	
3 ครั้ง/สัปดาห์	13	18.57	
มากกว่า 3 ครั้ง/สัปดาห์	9	12.86	
ค่าความผันผวนในแต่ละครั้ง			
น้อยกว่า 2 บาท/ครั้ง	45	64.29	
2 บาท/ครั้ง	13	18.57	
3 บาท/ครั้ง	7	10.00	
มากกว่า 3 บาท/ครั้ง	5	7.14	

รูปแบบผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมา และราคาขายผลผลิตที่ดีที่สุด

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำหน่ายผลผลิตขางพาราใน รูปแบบขาก้อนถ้วยมากที่สุด ร้อยละ 85.71 และขางแผ่นรมควัน ร้อยละ 14.29 และราคาขายที่ดีที่สุดระหว่าง 41-45 บาท/กิโลกรัม ร้อยละ 55.17 ระหว่าง 45-50 บาท/กิโลกรัม ร้อยละ 21.43 มากกว่า 51 บาท/กิโลกรัม ร้อยละ 14.29 และน้อยกว่า 40 บาท/กิโลกรัม ร้อยละ 8.57ตามลำดับ (ตาราง 16)

ตาราง 16 รูปแบบผลผลิตในรอบปีที่ผ่านมาและราคาขายผลผลิตที่ดีที่สุด

การบริหารจัดการด้านการตลาด	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา			
ขาก่อนถ้วย	60	85.71	
ขางแผ่นนมควั่น	10	14.3	
ราคาที่ดีที่สุด			
น้อยกว่า 40 บาท/กิโลกรัม	6	8.57	
41 – 45 บาท/กิโลกรัม	39	55.71	
46 - 50 บาท/กิโลกรัม	15	21.43	
มากกว่า 50 บาท/กิโลกรัม	10	14.29	

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาด

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารจัดการด้านตลาดโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.95 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือคุณภาพของผลผลิตอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 รองลงมาคือ การต่อรองราคาอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.00 แหล่งรับซื้อไม่เพียงพออยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.94 และให้ราคาที่เหมาะสมอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.71 ตามลำดับ (ตาราง 17)

ตาราง 17 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาด

ด้านการตลาด	ค่าคะแนนเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสามารถ
แหล่งรับซื้อ	2.94	0.56	ปานกลาง
การต่อรองราคา	3.00	0.61	ปานกลาง
คุณภาพของผลผลิต	3.17	0.70	ปานกลาง
การให้ราคาที่เหมาะสมในการจัดจำหน่าย	2.71	0.60	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.95	0.41	ปานกลาง

ด้านการเงิน

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย ที่มาของแหล่งเงินทุนค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางในแต่ละปีภาระหนี้สินการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และการทำบัญชีกำไรขาดทุน โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

ที่มาของแหล่งเงินทุน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่มาจากสถาบันการเงิน ร้อยละ 60.42 เงินทุนส่วนตัว ร้อยละ 29.17 และเงินทุนจากกองทุน ร้อยละ 10.42 ตามลำดับ (ตาราง 18)

ตาราง 18 ที่มาของแหล่งเงินทุน

การบริหารจัดการด้านการเงิน	จำนวน(น = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
แหล่งที่มาเงินทุน			
เงินทุนส่วนตัว	28	29.17	
เงินทุนจากสถาบันการเงิน	58	60.42	
เงินทุนนอกระบบ	10	10.42	

ค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางในแต่ละปี และภาระหนี้สิน

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 35,000-45,000 บาท ร้อยละ 35.31 ระหว่าง 25,000-35,000 บาท และมากกว่า 45,000 บาท เท่ากัน คือร้อยละ 24.29 และน้อยกว่า 25,000 บาท ร้อยละ 15.71 ตามลำดับ ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีภาระหนี้สินทุกคน (ตาราง 19)

ตาราง 19 ค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนขางโนในแต่ละปี และภาระหนี้สิน

การบริหารจัดการด้านการเงิน	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
ค่าใช้จ่ายในการบำรุงในแต่ละปี			
น้อยกว่า 25,000 บาท	11	15.71	
25,000 – 35,000 บาท	17	24.29	
35,000 – 45,000 บาท	25	35.71	
มากกว่า 45,000 บาท	17	24.29	
ภาระหนี้สิน			
มี	70	100	

การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และการทำบัญชีกำไรขาดทุน

จากการศึกษา พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามคน มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพียงร้อยละ 34.29 และส่วนใหญ่ไม่ได้จัดทำบัญชี ร้อยละ 65.71 จากจำนวนผู้ที่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่มีผู้ตอบแบบสอบถามนำข้อมูลมาใช้ในการทำบัญชีกำไรขาดทุน(ตาราง 20)

ตาราง 20 การจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย และการทำบัญชีกำไรขาดทุน

การบริหารจัดการด้านการเงิน	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
มีการทำบัญชีรายรับรายจ่าย			
ทำ	24	34.29	
ไม่ทำ	46	65.71	
การนำเอาบัญชีมาคิดกำไรขาดทุน			
ไม่นำมาใช้	24	100	

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับน้อยค่าเฉลี่ยรวม 2.51 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือเงินทุนหมุนเวียน ในกิจการอยู่ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.77 รองลงมาคือ กฎระเบียบการเสนอการขอกู้เงินอยู่ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.59 การควบคุมค่าใช้จ่ายอยู่ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.53 และการจัดทำบัญชีอยู่ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.19 ตามลำดับ (ตาราง 21)

ตาราง 21 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน

ด้านการเงิน	ค่าคะแนนเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน	ระดับความสามารถ
การจัดทำบัญชี	2.19	0.64	น้อย
กฎระเบียบการเสนอการขอกู้เงิน	2.59	0.57	น้อย
การควบคุมค่าใช้จ่าย	2.53	0.58	น้อย
เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ	2.77	0.80	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.51	0.37	น้อย

ด้านบุคลากร

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ประกอบด้วย แรงงานที่ทำสวนยางเงินเดือนของแรงงานการจ่ายโบนัสให้แรงงานสวัสดิการแรงงานอัตราส่วนการแบ่งรายได้จากการขายยางการรับผิดชอบค่าบำรุงสวนยางจำนวนแรงงานคุณสมบัติในการเลือกแรงงานการแบ่งหน้าที่ในการทำงานและการอบรมความรู้ของแรงงาน โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

เงินเดือนของแรงงานการจ่ายโบนัสให้แรงงานและสวัสดิการแรงงาน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีการจ่ายเงินเดือน คิดเป็นร้อยละ 54.29 แต่จะมีการจ่ายค่าแรงหลังการขาย คิดเป็นร้อยละ 38.57 และรายวัน ร้อยละ 7.14

ตามลำดับ ไม่มีให้โบนัสแก่แรงงาน เป็นร้อยละ 81.43 จ่ายโบนัสหลังการขาย ร้อยละ 17.14 และจ่ายเป็นรายเดือน ร้อยละ 1.43 ตามลำดับ และไม่มีการให้สวัสดิการแก่แรงงาน ร้อยละ 64.29 และมีการให้สวัสดิการ ร้อยละ 35.71(ตาราง 22)

ตาราง 22 เงินเดือนของแรงงานการจ่ายโบนัสให้แรงงานและสวัสดิการแรงงาน

การบริหารจัดการด้านบุคลากร	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
เงินเดือนของแรงงาน			
ไม่มี	38	54.29	
รายวัน	5	7.14	
หลังการขาย	27	38.57	
การจ่ายโบนัสให้แรงงาน			
ไม่มี	57	81.43	
รายเดือน	1	1.43	
หลังการขาย	12	17.14	
สวัสดิการแรงงาน			
มี	25	35.71	
ไม่มี	45	64.29	

อัตราส่วนการแบ่งรายได้จากการขายยาง และการรับผิดชอบค่าบำรุงสวนยาง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการแบ่งรายได้จากการขายยางในอัตราส่วน 60:40 ร้อยละ 88.00 และจ่ายในอัตราส่วน 50:50 ร้อยละ 12.00ค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางเจ้าของสวนเป็นคนรับผิดชอบทั้งหมด ร้อยละ 71.43 และรับผิดชอบร่วมกันกับแรงงานคนละครึ่ง ร้อยละ 28.57 ตามลำดับ (ตาราง 23)

ตาราง 23 อัตราส่วนการแบ่งรายได้จากการขายยาง และการรับผิดชอบค่าบำรุงสวนยาง

การบริหารจัดการด้านบุคลากร	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
การแบ่งรายได้จากการขายยาง			
50:50	3	12.00	
60:40	22	88.00	
ความรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบำรุง			
เจ้าของสวนรับผิดชอบ	50	71.43	
รับผิดชอบคนละครึ่ง	20	28.57	

จำนวนแรงงานและคุณสมบัติในการเลือกแรงงาน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีจำนวนแรงงานอยู่ที่ 2-3 คน ร้อยละ 55.71 จำนวน 3-4 คน ร้อยละ 21.43 น้อยกว่า 2 คน ร้อยละ 14.29 และ มากกว่า 4 คน ร้อยละ 8.75 ตามลำดับ การเลือกแรงงานใช้คุณสมบัติด้านความชำนาญ ร้อยละ 57.14 ภูมิถิ่น ร้อยละ 14.29 เพศ ร้อยละ 10.39 อายุและบุคลิกภาพ เท่ากันคือ ร้อยละ 9.09 ตามลำดับ (ตาราง 24)

ตาราง 24 จำนวนแรงงาน และคุณสมบัติในการเลือกแรงงาน

การบริหารจัดการด้านบุคลากร	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
จำนวนแรงงาน			
น้อยกว่า 2 คน	10	14.29	
2-3 คน	39	55.71	
3-4 คน	15	21.43	
มากกว่า 4 คน	6	8.57	

ตาราง 24(ต่อ)

การบริหารจัดการด้านบุคลากร	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
คุณสมบัติในการเลือกแรงงาน			
เพศ	8	10.39	
อายุ	7	9.09	
บุคลิกภาพ	7	9.09	
ความชำนาญ	44	57.14	
ภูมิสำเนา	11	14.29	

การแบ่งหน้าที่ในการทำงานการอบรมความรู้ของแรงงาน

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีการแบ่งหน้าที่ให้กับแรงงาน ร้อยละ 71.43 และมีการแบ่งหน้าที่ ร้อยละ 28.57 และแรงงานที่ได้รับการอบรมมาแล้วร้อยละ 85.71 และไม่ได้เคยอบรม ร้อยละ 14.29(ตาราง 25)

ตาราง 25การแบ่งหน้าที่ในการทำงานการอบรมความรู้ของแรงงาน

การบริหารจัดการด้านบุคลากร	จำนวน(n = 70)	ร้อยละ	หมายเหตุ
การแบ่งหน้าที่ในการทำงาน			
มี	20	28.57	
ไม่มี	50	71.43	
การอบรมความรู้ของแรงงาน			
เคย	60	85.71	
ไม่เคย	10	14.29	

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านบุคลากร

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารจัดการด้านบุคลากรโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.67 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ความ

รับผิดชอบในหน้าที่อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.97 รองลงมาคือ การแบ่งหน้าที่ในการทำงานอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.70 การฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ อยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.67 และทักษะความสามารถในการทำงานอยู่ระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.34 ตามลำดับ (ตาราง 26)

ตาราง 26 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการด้านบุคลากร

ด้านบุคลากร	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสามารถ
การแบ่งหน้าที่ในการทำงาน	2.70	0.55	ปานกลาง
ทักษะความสามารถในการทำงาน	2.34	0.70	น้อย
การฝึกอบรมและพัฒนาความรู้	2.67	0.58	ปานกลาง
ความรับผิดชอบในหน้าที่	2.97	0.68	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.67	0.39	ปานกลาง

สรุประดับความสามารถในการบริหารจัดการ

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารจัดการ โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.77 โดยมีความสามารถในการบริหารจัดการในปัจจุบันคือ ด้านการตลาดอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.95 รองลงมาคือ ด้านการผลิตอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.92 ด้านบุคลากรอยู่ระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.67 และด้านการเงินในระดับน้อยค่าเฉลี่ย 2.51 ตามลำดับ (ตาราง 27)

ตาราง 27 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานความสามารถในการบริหารจัดการ

การบริหารจัดการ	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสามารถ
ด้านการผลิต	2.92	0.60	ปานกลาง
ด้านการตลาด	2.95	0.42	ปานกลาง
ด้านการเงิน	2.51	0.37	น้อย
ด้านบุคลากร	2.67	0.39	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.77	0.25	ปานกลาง

ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วยปัจจัยย่อย 4 ด้าน ประกอบด้วยปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคมและปัจจัยทางภูมิศาสตร์

การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ได้ผลการวิเคราะห์และแปลผลการวิจัยแยกเป็นแต่ละด้าน ดังนี้

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยรวม 3.43 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศ ไทยอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ย 3.94 รองลงมา คือ ระดับรายได้ของคนด่านซ้ายและสินค้ามีราคาแพงขึ้น (ภาวะเงินเฟ้อ) เท่ากันอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.71 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ยืมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.43 ระบบการค้าขายอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.33 และการขยายตัวของเศรษฐกิจของอำเภอด่านซ้ายอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.47 ตามลำดับ (ตาราง 28)

ตาราง 28 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทางเศรษฐกิจ

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
การขยายตัวของเศรษฐกิจของอำเภอด่านซ้าย	2.47	0.68	ปานกลาง
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้	3.43	0.83	มาก
ระดับรายได้ของคนด่านซ้าย	3.71	0.70	มาก
ระบบการค้าขาย	3.33	0.61	ปานกลาง
สินค้ามีราคาแพงขึ้น (ภาวะเงินเฟ้อ)	3.71	0.73	มาก
ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศไทย	3.94	0.78	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.43	0.35	มาก

ปัจจัยทางการเมือง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางการเมืองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวม 3.50 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือความมั่นคงทางการเมืองอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ย 4.19 รองลงมา คือ ระบบการบริหารของรัฐบาลอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.84 การส่งเสริมสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.51 นโยบายของภาครัฐไม่ตอบสนองต่อความต้องการอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.49 กฎหมายและอัตราภาษีอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.17 และความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.77 ตามลำดับ (ตาราง 29)

ตาราง 29 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทางการเมือง

ปัจจัยทางการเมือง	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
กฎหมายและอัตราภาษี	3.17	0.61	ปานกลาง
ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ	2.77	0.71	ปานกลาง
นโยบายของภาครัฐไม่ตอบสนองต่อความต้องการ	3.49	0.81	มาก
การส่งเสริมสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐ	3.51	0.68	มาก

ตาราง 29(ต่อ)

ปัจจัยทางการเมือง	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
ระบบการบริหารของรัฐบาล	3.84	0.67	มาก
ความมั่นคงทางการเมือง	4.19	0.69	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.50	0.28	มาก

ปัจจัยทางสังคม

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางสังคม โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยรวม 2.57 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือการรวมกลุ่มของชุมชนอยู่ในระดับปานกลางค่าเฉลี่ย 3.20 รองลงมา คือ ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้าอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.09 การศึกษาของประชากรในพื้นที่อยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.99 การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่นที่อยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.69 วิธีการดำเนินชีวิตอยู่ในระดับน้อยค่าเฉลี่ย 1.81 และภาษาที่ใช้ในการสื่อสารอยู่ในระดับน้อยที่สุด ค่าเฉลี่ย 1.69 ตามลำดับ (ตาราง 30)

ตาราง 30 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยทางสังคม

ปัจจัยทางสังคม	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร	1.69	0.47	น้อยที่สุด
วิธีการดำเนินชีวิต	1.81	0.43	น้อย
การศึกษาของประชากรในพื้นที่	2.99	0.86	ปานกลาง
การรวมกลุ่มของชุมชน	3.20	0.79	ปานกลาง
ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้า	3.09	0.68	ปานกลาง
การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่น	2.69	0.47	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	2.57	0.26	น้อย

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางภูมิศาสตร์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 3.10 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ระบบไฟฟ้า และประปาของอำเภอด่านซ้ายในระดับปานกลางค่าเฉลี่ย 3.67 รองลงมา คือช่องทาง การขนส่งอยู่ในระดับปานกลางค่าเฉลี่ย 3.39 ความแตกต่างของฤดูกาลอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.13 ทำเลพื้นที่ของสวนยางพาราอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.03 อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้ายอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.84 และทรัพยากรธรรมชาติของท้องที่อยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.54 ตามลำดับ (ตาราง 31)

ตาราง 31 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญของปัจจัยภูมิศาสตร์

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
ทรัพยากรธรรมชาติของท้องที่	2.54	0.65	น้อย
ทำเลพื้นที่ของสวนยางพารา	3.03	0.70	ปานกลาง
อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้าย	2.84	0.56	ปานกลาง
ความแตกต่างของฤดูกาล	3.13	0.56	ปานกลาง
ช่องทาง การขนส่ง	3.39	0.56	ปานกลาง
ระบบไฟฟ้า และประปาของอำเภอด่านซ้าย	3.67	0.75	มาก
ค่าเฉลี่ยรวม	3.10	0.27	ปานกลาง

สรุประดับความสำคัญสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 3.13 โดยให้ระดับความสำคัญในปัจจัยย่อย คือ ปัจจัยทางเศรษฐกิจในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.43 รองลงมาคือ ปัจจัยทางการเมืองในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.40 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 3.10 และปัจจัยทางสังคมในระดับน้อย ค่าเฉลี่ย 2.58 ตามลำดับ(ตาราง 32)

ตาราง 32 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความสำคัญสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	ค่าคะแนน	ส่วนเบี่ยงเบน	ระดับ
	เฉลี่ย	มาตรฐาน	ความสำคัญ
ปัจจัยทางเศรษฐกิจ	3.43	0.35	มาก
ปัจจัยทางการเมือง	3.40	0.32	ปานกลาง
ปัจจัยทางสังคม	2.58	0.26	น้อย
ปัจจัยทางภูมิศาสตร์	3.10	0.27	ปานกลาง
ค่าเฉลี่ยรวม	3.13	0.17	ปานกลาง

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน

ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบสมมติฐานที่ตั้งไว้ 2 สมมติฐาน ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ผลการวิเคราะห์ปรากฏดังนี้

ส่วนที่ 4.1 การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทางธุรกิจ ได้แก่ แรงงานที่ทำสวนยาง ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางเวลาในการดำเนินงานรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา และเงินลงทุน กับ การบริหารจัดการ ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร

โดยสมมติฐานที่ 1 แบ่งเป็นสมมติฐานย่อยได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 1.2 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 1.3 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 1.4 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่า ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา (ค่า sig = 0.008) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยที่เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางมากกว่า 20 ไร่ มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารธุรกิจด้านการผลิตมากกว่าเกษตรกรที่มีพื้นที่เปิดกรีดยางน้อยกว่า 20 ไร่

และเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต (ค่า sig = 0.023) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยที่เงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกรีดยางมากกว่า 400,000 บาท มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารธุรกิจด้านการผลิตมากกว่าเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกรีดยางน้อยกว่า 200,000 บาท เงินลงทุนระหว่าง 200,000-300,000 บาท และเงินลงทุนระหว่าง 300,000-400,000 บาท

สำหรับระยะเวลาในการดำเนินงาน(ค่า sig = 0.053) แรงงานที่ทำสวนยาง(ค่า sig = 0.304) และรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา (ค่า sig = 0.456) ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 33)

ตาราง 33 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ลักษณะทางธุรกิจ	การบริหารจัดการด้านการผลิต		
	χ^2	sig	การแปรผล
แรงงานที่ทำสวนยาง	11.719	0.304	ไม่มีความสัมพันธ์
ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	23.826	0.008*	มีความสัมพันธ์
ระยะเวลาในการดำเนินงาน	43.459	0.053	ไม่มีความสัมพันธ์
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา	9.722	0.456	ไม่มีความสัมพันธ์
เงินลงทุน	47.273	0.023*	มีความสัมพันธ์

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ใช้ค่าสถิติ Independent Sample t-test ผลปรากฏดังนี้

ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดมีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยพบว่า ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดมากกว่า 20 ไร่ มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตมากกว่าขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดน้อยกว่า 20 ไร่ (ค่า sig = 0.00) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05(ตาราง 34)

ตาราง 34 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด

ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	จำนวน (N)	ค่าคะแนน เฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	t-Value	P-Value
น้อยกว่า 20 ไร่	47	2.70	0.52	-5.20	0.00*
มากกว่า 20 ไร่	23	3.37	0.49		

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของเงินลงทุนที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต โดยใช้ค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) ผลปรากฏดังนี้

เกษตรกรที่มีจำนวนเงินลงทุนก่อนเปิดกรีดต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตที่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เพื่อให้ทราบว่าเกษตรกรที่มีเงินลงทุนก่อนเปิดกรีดต่างกัน มีความสัมพันธ์แตกต่างกันในรายคู่ใดบ้าง จึงทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD พบว่า การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามเงินลงทุน เป็นรายคู่พบความแตกต่างจำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 เงินลงทุนน้อยกว่า 200,000 บาท มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตน้อยกว่าเงินลงทุนมากกว่า 400,000 บาท (ค่า sig = -0.86)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 2 เงินลงทุน 200,000-300,000 บาท มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตน้อยกว่าเงินลงทุนมากกว่า 400,000 บาท (ค่า sig = -0.84)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 3 เงินลงทุน 300,000-400,000 บาท ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตน้อยกว่าเงินลงทุนมากกว่า 400,000 บาท (ค่า sig = -0.48)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 35)

เงินลงทุน(บาท)(I)	เงินลงทุน (บาท) (J)				
	น้อยกว่า 200,000	200,000- 300,000	300,000- 400,000	มากกว่า 400,000	
	ค่าเฉลี่ย	2.57	2.59	2.95	3.41
น้อยกว่า 200,000	2.57	-	-0.02	-0.38	-0.86*
200,000-300,000	2.59	-	-	-0.36	-0.84*
300,000-400,000	2.95	-	-	-	-0.48*
มากกว่า 400,000	3.43	-	-	-	-

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.2 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่า ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 36)

ตาราง 36 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ลักษณะทางธุรกิจ	การบริหารจัดการด้านการตลาด		
	χ^2	sig	การแปลผล
แรงงานที่ทำสวนยาง	5.853	0.664	ไม่มีความสัมพันธ์
ขนาดพื้นที่ที่ปลูกกรี๊ด	9.819	0.278	ไม่มีความสัมพันธ์
ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ	25.705	0.368	ไม่มีความสัมพันธ์
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา	10.939	0.205	ไม่มีความสัมพันธ์
เงินลงทุน	23.754	0.476	ไม่มีความสัมพันธ์

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.3 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน (ค่า sig = 0.000) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยที่ระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 6 ปี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี และ ระยะเวลา 4-5 ปี ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 5-6 ปี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 4-5 ปี และ ระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 4-5 ปี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี

เงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกรี๊ดมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน (ค่า sig = 0.001) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยที่เงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกรี๊ดมากกว่า 400,000 บาท มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิด

กริดน้อยกว่า 200,000 บาท และเงินลงทุนระหว่าง 200,000 - 300,000 บาท เงินลงทุนทั้งหมดก่อนเปิดกริด 300,000 - 400,000 บาท มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าเงินลงทุนระหว่าง 200,000 - 300,000 บาท

และขนาดพื้นที่ที่กริดมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน (ค่า sig = 0.007) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 โดยที่เกษตรกรที่มีขนาดพื้นที่ที่เปิดกริดมากกว่า 20 ไร่ มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าเกษตรกรที่มีพื้นที่เปิดกริดน้อยกว่า 20 ไร่

สำหรับแรงงานที่ทำสวนยาง รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมาไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 37)

ตาราง 37 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ลักษณะทางธุรกิจ	การบริหารจัดการด้านการเงิน		
	χ^2	sig	การแปลผล
แรงงานที่ทำสวนยาง	13.946	0.052	ไม่มีความสัมพันธ์
ขนาดพื้นที่ที่เปิดกริด	19.421	0.007*	มีความสัมพันธ์
ระยะเวลาในการดำเนินงาน	59.519	0.000*	มีความสัมพันธ์
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา	13.968	0.052	ไม่มีความสัมพันธ์
เงินลงทุน	46.237	0.001*	มีความสัมพันธ์

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของขนาดพื้นที่ที่เปิดกริดที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ใช้ค่าสถิติ Independent Sample t-test ผลปรากฏดังนี้

ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกริดมีแตกต่างกัน โดยขนาดพื้นที่ที่เปิดกริดมากกว่า 20 ไร่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินมากกว่าขนาดพื้นที่ที่เปิดกริดน้อยกว่า 20 ไร่ (ค่า sig = 0.00) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 38)

ตาราง 38 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด

ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	จำนวน (N)	ค่าคะแนนเฉลี่ย	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน	t-Value	P-Value
น้อยกว่า 20 ไร่	47	2.40	0.32	-4.60	0.00*
มากกว่า 20 ไร่	23	2.78	0.32		

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การวิเคราะห์เปรียบเทียบความแตกต่างของระยะเวลาในการดำเนินกิจการที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยใช้ค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) ผลปรากฏดังนี้

เกษตรกรที่มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินที่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เพื่อให้ทราบว่าการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD พบว่า การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินกิจการเป็นรายคู่พบความแตกต่างจำนวน 4 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 4-5 ปี (ค่า sig = -0.50)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 2 ระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการ 5-6 ปี (ค่า sig = -0.43)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 3 ระยะเวลาในการดำเนินกิจการน้อยกว่า 4 ปี ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าระยะเวลาในการดำเนินกิจการมากกว่า 6 ปี (ค่า sig = -0.76)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 4 ระยะเวลาในการดำเนินงาน 4-5 ปี ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าระยะเวลาในการดำเนินงานมากกว่า 6 ปี (ค่า sig = -0.51) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 39)

ตาราง 39 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการผลิตจำแนกตามระยะเวลาในการดำเนินงาน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน(ปี)(I)	ค่าเฉลี่ย	ระยะเวลาในการดำเนินงาน (ปี) (J)			
		น้อยกว่า 4	4-5	5-6	มากกว่า 6
น้อยกว่า 4	2.32	-	-0.50*	-0.43*	-0.76*
4-5	2.57	-	-	-0.36	-0.51*
5-6	2.75	-	-	-	-0.33
มากกว่า 6	3.08	-	-	-	-

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การวิเคราะห์ที่เปรียบเทียบความแตกต่างของเงินลงทุนที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยใช้ค่าสถิติ One-Way ANOVA (F-test) ผลปรากฏดังนี้

เกษตรกรที่มีจำนวนเงินลงทุนก่อนเปิดกรีดต่างกันมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินที่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เพื่อให้ทราบว่าเกษตรกรที่มีเงินลงทุนก่อนเปิดกรีดต่างกัน มีความสัมพันธ์แตกต่างกันในรายคู่ใดบ้าง จึงทำการทดสอบความแตกต่างเป็นรายคู่ ด้วยวิธี Fisher's LSD พบว่า การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามเงินลงทุน เป็นรายคู่พบความแตกต่างจำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่

จากการศึกษา พบว่า การเปรียบเทียบความแตกต่างของการบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามเงินลงทุน เป็นรายคู่พบความแตกต่างจำนวน 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ 1 เงินลงทุนน้อยกว่า 200,000 บาท ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าเงินลงทุนมากกว่า 400,000 บาท (ค่า sig = -0.47) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 2 เงินลงทุน 200,000-300,000 บาท ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าเงินลงทุน 300,000-400,000 บาท (ค่า sig = -0.42) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

กลุ่มที่ 3 เงินลงทุน 200,000-300,000 บาท ความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินน้อยกว่าเงินลงทุนมากกว่า 400,000 บาท (ค่า sig = -0.66) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 40)

ตาราง 40 การเปรียบเทียบความแตกต่างของความสัมพันธ์การบริหารจัดการด้านการเงินจำแนกตามเงินลงทุน

เงินลงทุน(บาท)(I)	ค่าเฉลี่ย	เงินลงทุน (บาท) (J)			
		น้อยกว่า 200,000	200,000- 300,000	300,000- 400,000	มากกว่า 400,000
		2.36	2.17	2.60	3.28
น้อยกว่า 200,000	2.36	-	0.19	-0.24	-0.47*
200,000-300,000	2.17	-	-	-0.42*	-0.66*
300,000-400,000	2.60	-	-	-	-0.24
มากกว่า 400,000	2.84	-	-	-	-

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 1.4 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่า ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05(ตาราง 41)

ตาราง41 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ลักษณะทางธุรกิจ	การบริหารจัดการด้านบุคลากร		
	χ^2	sig	การแปลผล
แรงงานที่ทำสวนยาง	5.289	0.625	ไม่มีความสัมพันธ์
ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีด	4.741	0.691	ไม่มีความสัมพันธ์
ระยะเวลาในการดำเนินงาน	15.554	0.794	ไม่มีความสัมพันธ์
รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา	5.976	0.543	ไม่มีความสัมพันธ์
เงินลงทุน	25.940	0.209	ไม่มีความสัมพันธ์

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สรุปการทดสอบสมมติฐานที่ 1

จากการศึกษา พบว่าลักษณะทางธุรกิจ ได้แก่ แรงงาน และรูปแบบผลผลิตไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการสำหรับลักษณะทางธุรกิจ ได้แก่ ขนาดพื้นที่เปิดกรีด ระยะเวลาดำเนินงาน และเงินลงทุนทั้งหมดมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ

ขนาดพื้นที่เปิดกรีดมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตและด้านการเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างขนาดพื้นที่เปิดกรีดต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด และด้านบุคลากร

ระยะเวลาดำเนินการมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างระยะเวลาดำเนินการต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านบุคลากร

เงินลงทุนทั้งหมดมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต และด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนทั้งหมดต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด และด้านบุคลากร(ตาราง 42)



ตาราง 42 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การบริหารจัดการ	ลักษณะทางธุรกิจ									
	แรงงาน		ขนาดพื้นที่เปิดกรีด		ระยะเวลาดำเนินกิจการ		รูปแบบผลผลิต		เงินลงทุนทั้งหมด	
	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.
ด้านการผลิต	11.719	0.304	23.826	0.008*	43.459	0.053	9.722	0.456	47.273	0.023*
ด้านการตลาด	5.853	0.664	9.819	0.278	25.705	0.368	10.939	0.205	23.754	0.476
ด้านการเงิน	13.946	0.052	19.421	0.007*	59.519	0.000*	13.968	0.052	46.237	0.001*
ด้านบุคลากร	5.289	0.625	4.741	0.691	15.554	0.794	5.976	0.543	25.940	0.209

หมายเหตุ

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ส่วนที่ 4.2 การทดสอบสมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคม และปัจจัยทางภูมิศาสตร์ต่อการบริหารจัดการ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร

โดยสมมติฐานที่ 2 แบ่งเป็นสมมติฐานย่อยได้ดังนี้

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

โดยเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยทางเศรษฐกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยการขยายตัวของเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด (ค่า $\text{sig} = 0.0018$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่างการขยายตัวของเศรษฐกิจต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต ด้านการเงิน และด้านบุคลากร

สำหรับปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ระดับรายได้ ระบบการค้าขาย สินค้ามีราคาแพง และภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 43)

ตาราง 43 ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การบริหาร จัดการ	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้านปัจจัยทางเศรษฐกิจ											
	การขยายตัวของ เศรษฐกิจ		อัตราดอกเบี้ย		ระดับรายได้		ระบบการค้าขาย		สินค้ามีราคาแพง		ภาวะเศรษฐกิจ ตกต่ำ	
	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.
ด้านการผลิต	25.124	0.719	22.210	0.846	26.454	0.151	26.290	0.660	30.920	0.56	25.589	0.696
ด้านการตลาด	40.637	0.018*	34.109	0.083	8.173	0.994	25.830	0.362	12.529	0.707	18.337	0.786
ด้านการเงิน	17.076	0.706	19.458	0.556	15.776	0.327	10.628	0.970	16.367	0.749	0.056	0.645
ด้านบุคลากร	23.857	0.300	23.673	0.309	12.985	0.528	28.805	0.119	14.351	0.424	19.686	0.541

หมายเหตุ

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของ เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยทางการเมืองไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูก
ยางพารา

H_1 : ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูก
ยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่าปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของ
เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราโดยที่กฎหมายและอัตราภาษีมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้าน
บุคลากร (ค่า sig=0.000) ที่อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์ระหว่าง
การกฎหมายและอัตราภาษีต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน

ระบบการบริหารของรัฐบาลมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต (ค่า
sig=0.020) และด้านการตลาด (ค่า sig=0.029)อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบ
ความสัมพันธ์ระหว่างระบบการบริหารของรัฐบาลต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน และด้าน
บุคลากร

สำหรับปัจจัยทางการเมือง ได้แก่ ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ นโยบายของ
ภาครัฐ ไม่ตอบสนองต่อความต้องการ สนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐและความมั่นคงทางการเมือง
ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05(ตาราง 44)

ตาราง 44 ปัจจัยทางการเมืองที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การบริหาร จัดการ	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้านปัจจัยทางการเมือง											
	กฎหมายและ อัตราภาษี		ความสัมพันธ์ ต่อราชการ		นโยบาย ของภาครัฐ		สนับสนุน ของภาครัฐ		ระบบ การบริหาร		ความมั่นคง การเมือง	
	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.
ด้านการผลิต	27.586	0.592	23.593	0.261	22.041	0.853	18.476	0.950	35.005	0.020*	14.987	0.777
ด้านการตลาด	19.192	0.742	12.441	0.731	24.758	0.419	29.936	0.187	28.270	0.029*	13.794	0.614
ด้านการเงิน	10.865	0.965	11.910	0.613	20.077	0.516	29.134	0.111	11.695	0.631	11.694	0.631
ด้านบุคลากร	49.737	0.000*	5.865	0.970	32.156	0.056	25.257	0.236	11.617	0.637	10.603	0.717

หมายเหตุ

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยทางสังคมไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยที่การรวมกลุ่มของชุมชนมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร (ค่า sig=0.027) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์การรวมกลุ่มของชุมชนต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงิน

การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน (ค่า sig=0.017) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่นต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต การตลาด และการเงิน

สำหรับปัจจัยทางสังคม ได้แก่ ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร วิธีการดำเนินชีวิต การศึกษาของประชากรในพื้นที่ และความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้าไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05(ตาราง 45)

ตาราง 45 ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การบริหาร จัดการ	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้านปัจจัยทางสังคม											
	ภาษาใน การสื่อสาร		วิธีการ ดำเนินชีวิต		การศึกษา		การรวมกลุ่ม		ความสัมพันธ์ กับพ่อค้า		อาชีพใน ท้องถิ่น	
	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.
ด้านการผลิต	3.896	0.952	15.773	0.731	20.342	0.907	34.869	0.247	15.016	0.775	15.036	0.131
ด้านการตลาด	7.600	0.473	9.121	0.908	23.281	0.503	15.490	0.906	21.445	0.162	6.378	0.605
ด้านการเงิน	6.301	0.505	10.523	0.723	23.903	0.298	14.524	0.846	19.429	0.149	17.128	0.017*
ด้านบุคลากร	6.666	0.465	17.635	0.224	17.225	0.697	35.148	0.027*	17.983	0.208	3.395	0.846

หมายเหตุ * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

จากสมมติฐาน สามารถกำหนดสมมติฐานทางสถิติได้ดังนี้

H_0 : ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

H_1 : ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การทดสอบสมมติฐานนี้ ใช้ค่าสถิติ Chi-Square ผลปรากฏดังนี้

จากผลการศึกษา พบว่า ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา โดยที่ช่องทางการขนส่งมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารธุรกิจด้านการผลิต (ค่า sig = 0.016) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์การรวมกลุ่มของชุมชนต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร

ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด (ค่า sig = 0.033) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้ไม่พบความสัมพันธ์การรวมกลุ่มของชุมชนต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต ด้านการเงิน และด้านบุคลากร

สำหรับปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ได้แก่ ทำเลพื้นที่ อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้าย ความแตกต่างของฤดูกาล และระบบไฟฟ้าและประปาไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (ตาราง 46)

ตาราง 46 ปัจจัยภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การบริหาร จัดการ	สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้านปัจจัยทางภูมิศาสตร์											
	ทรัพยากร ธรรมชาติ		ทำเลพื้นที่		อากาศที่ หนาวเย็น		ความแตกต่าง ของฤดูกาล		ช่องทาง การขนส่ง		ระบบไฟฟ้า และประปา	
	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.	χ^2	Sig.
ด้านการผลิต	10.553	0.957	33.923	0.284	30.198	0.067	17.017	0.652	48.942	0.016*	22.470	0.316
ด้านการตลาด	27.821	0.033*	26.462	0.330	20.227	0.210	10.901	0.816	25.068	0.402	7.406	0.965
ด้านการเงิน	14.082	0.444	25.254	0.236	8,272	0.875	13.818	0.463	25.477	0.227	16.615	0.277
ด้านบุคลากร	12.043	0.603	29.150	0.110	9.540	0.795	17.552	0.228	22.481	0.372	9.559	0.794

หมายเหตุ

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วยสมมติฐานย่อยดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ขนาดพื้นที่ที่กรีดยางและเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มทำการเปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 1.1

ส่วนแรงงานที่ทำสวนยาง ระยะเวลาในการดำเนินงาน และรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.1

สมมติฐานที่ 1.2 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า แรงงานที่ทำสวนยางขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางระยะเวลาในการดำเนินงานรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา และเงินลงทุนไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.2

สมมติฐานที่ 1.3 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าขนาดพื้นที่ที่กรีดยาง ระยะเวลาในการดำเนินงาน และเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มทำการเปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 1.3

ส่วนแรงงานที่ทำสวนยาง และรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.3

สมมติฐานที่ 1.4 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า แรงงานที่ทำสวนยางขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางระยะเวลาในการดำเนินงานรูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา และเงินลงทุนไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.4

การทดสอบสมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วยสมมติฐานย่อยดังนี้

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การขยายตัวของเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.1

ส่วนปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ระดับรายได้ ระบบการค้าขาย สินค้ามีราคาแพง และภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2.1

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ปัจจัยทางการเมือง ได้แก่ กฎหมายและอัตราภาษี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.2 และระบบการบริหารของรัฐบาลมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.2

ส่วนปัจจัยทางการเมือง ได้แก่ ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ นโยบายของภาครัฐ ไม่ตอบสนองต่อความต้องการ สนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐและความมั่นคงทางการเมือง ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2.2

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าปัจจัยทางสังคม ได้แก่ การรวมกลุ่มของชุมชนมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.3 และการประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.3

ส่วนปัจจัยทางสังคม ได้แก่ ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร วิธีการดำเนินชีวิต การศึกษาของประชากรในพื้นที่ และความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้า ไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2.3

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่นมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.4 และช่องทางการขนส่งมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.4

ส่วนปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ได้แก่ทำเลพื้นที่ อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้าย ความแตกต่างของฤดูกาล และระบบไฟฟ้าและประปาไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการอย่าง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 2.4



บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยสามารถนำผลที่ได้จากการวิจัยมาสรุป และอภิปรายผลรวมทั้งมีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

สรุปผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ปัจจัยส่วนบุคคล

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชายจำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 67.14 อายุระหว่าง 50-55 ปี จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 48.57 ระดับการศึกษา ประถมจำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 55.71 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 42.86 มีอาชีพเกษตรกร 46 คน คิดเป็นร้อยละ 65.71 เป็นสมาชิก ช.ก.ส 64 คน คิดเป็นร้อยละ 52.46 มีรายได้ต่อเดือน 35,000 – 45,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 45.17 รายได้ของครอบครัวต่อปี 400,000 – 500,000 บาท จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 50 และเอกสารสิทธิ์ที่ถือครองที่ดินส่วนใหญ่เป็นที่ดินไม่มีเอกสารสิทธิ์ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 64.29

ลักษณะทางธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครัวเรือน จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 64.29 มีขนาดพื้นที่ในการกรีดยางน้อยกว่า 20 ไร่ จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 67.14 ระยะเวลาในการดำเนินการน้อยกว่า 4 ปี จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 45.17 ผลผลิตในปีที่ผ่านมาเป็นยางก้อนถ้วย จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 85.17 และเงินลงทุนเริ่มต้น 300,000-400,000 บาท จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 35.71

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

การศึกษาดูการบริหารจัดการ ประกอบด้วย ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านการเงิน และด้านบุคลากร ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านการผลิต

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีพื้นที่ปลูกที่ใช้ปลูกเป็นพันธุ์อาร์อาร์ไอเอ็ม.600 และทั้งหมดมีระบบการกรีดยางแบบกรีดยางวันเว้นหนึ่งวัน ช่วงเวลากรีดยางส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 01.00-07.00 น. จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 45.71 ปริมาณผลผลิตในปีที่ผ่านมา 3,000-4,000 กิโลกรัม จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 24.29 ไม่มีเครื่องจักรทำยางแผ่น จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 61.43 มีโรงเรือนเก็บผลผลิต จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 51.43 เก็บผลผลิตที่โรงเรือนของตนเอง จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 51.43 ในชุมชนไม่มีการรวมกลุ่ม จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 67.14 และในการรวมกลุ่มไม่มีการแบ่งหน้าที่ในกลุ่ม จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 69.57

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิต จากการศึกษาค้นคว้า พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารธุรกิจด้านการผลิตโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.92 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้รองลงมา คือความสอดคล้องผลผลิตกับความต้องการของตลาด การควบคุมคุณภาพการผลิต และความรู้ในด้านการผลิต ตามลำดับ

ด้านการตลาด

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำหน่ายผลผลิตในรูปแบบยางก้อนถ้วย จำนวน 70 คิดเป็นร้อยละ 69.31 มีพ่อค้ามารับซื้อที่สวน จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 ในชุมชนมีการรวมกลุ่มก่อนจำหน่าย จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 35.71 จำหน่ายในลักษณะการรวมกลุ่ม จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 35.71 ไม่พอใจในราคาที่ได้รับ จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 44.29 คิดว่าราคาขายมีความผันผวน 1 ครั้ง/สัปดาห์ จำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 41.43 ความผันผวนในแต่ละครั้ง น้อยกว่า 2 บาท/ครั้ง จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 64.29 ผลผลิตในปีที่ผ่านมาเป็นยางก้อนถ้วย จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71 ราคาที่ดีที่สุด 41-45 บาท/กิโลกรัม จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 55.71

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาด จากการศึกษาค้นคว้า พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารธุรกิจด้านตลาดโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย

รวม 2.95 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือคุณภาพของผลผลิตรองลงมาคือ การต่อรองราคา แหล่งรับซื้อ ไม่เพียงพอและให้ราคาที่เหมาะสมตามลำดับ

ด้านการเงิน

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเงินทุนมาจากการกู้เงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 60.42 ค่าใช้จ่ายในการบำรุงสวนยางแต่ละปี 35,000-45,000 บาท จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 35.71 มีภาระหนี้สิน จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ไม่จัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย จำนวน 47 คน คิดเป็นร้อยละ 65.71 จากผู้ทำบัญชีรายรับรายจ่ายทั้งหมดไม่ได้นำมาคิดกำไรขาดทุน

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงิน จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารธุรกิจด้านการเงิน โดยรวมอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยรวม 2.51 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือเงินทุนหมุนเวียนในกิจการรองลงมาคือ กฎระเบียบการเสนอการขอกู้เงินการควบคุมค่าใช้จ่ายและการจัดทำบัญชีตามลำดับ

ด้านบุคลากร

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ไม่มีการจ่ายเงินเดือน จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 54.29 ไม่มีการให้โบนัส จำนวน 57 คน คิดเป็นร้อยละ 81.43 ไม่มีการให้สวัสดิการแรงงาน จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 64.29 อัตราส่วนการแบ่งรายได้จากการขายระหว่างเจ้าของสวนกับแรงงานอยู่ที่ 60:40 จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 88.00 เจ้าของสวนเป็นคนรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการบำรุงเองทั้งหมด จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 มีจำนวนแรงงาน 2-3 คน จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 55.17 เลือกคนงานโดยใช้คุณสมบัติด้านความชำนาญ จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 ไม่มีการแบ่งหน้าที่ในการทำงานของแรงงานจำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 71.43 แรงงานเคยอบรมความรู้ จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 85.71

ความสามารถในการบริหารจัดการด้านบุคลากรจากพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีความสามารถในการบริหารธุรกิจด้านบุคลากร โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 2.67 โดยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ความรับผิดชอบในหน้าที่ รองลงมาคือ การแบ่งหน้าที่ในการทำงาน การฝึกอบรมและพัฒนาความรู้และทักษะความสามารถในการทำงาน ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อการดำเนินกิจการ มีความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ แบ่งออกเป็น 4 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการเมือง ปัจจัยทางสังคม และปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ปัจจัยทางเศรษฐกิจ

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ยรวม 3.43 ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศไทยอยู่ในระดับมากค่าเฉลี่ย 3.94 รองลงมา คือ ระดับรายได้ของคนด้านซ้ายและสินค้ามีราคาแพงขึ้น (ภาวะเงินเฟ้อ) เท่ากัน อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ ระบบการค้าขาย และการขยายตัวของเศรษฐกิจของอำเภอด่านซ้าย ตามลำดับ

ปัจจัยทางการเมือง

จากการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางการเมืองโดยรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ยรวม 3.50 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือความมั่นคงทางการเมือง รองลงมา คือ ระบบการบริหารของรัฐบาล การส่งเสริมสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐ นโยบายของภาครัฐไม่ตอบสนองต่อความต้องการ กฎหมายและอัตราภาษี และความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ ตามลำดับ

ปัจจัยทางสังคม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางสังคมโดยรวมอยู่ในระดับน้อย ค่าเฉลี่ยรวม 2.57 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือการรวมกลุ่มของชุมชนอยู่รองลงมา คือ ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้าการศึกษาของประชากร การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่น วิถีการดำเนินชีวิต และภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ตามลำดับ

ปัจจัยทางภูมิศาสตร์

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญปัจจัยทางภูมิศาสตร์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ยรวม 3.10 ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือระบบไฟฟ้า และประปาของอำเภอด่านซ้ายใน รองลงมา คือช่องทาง การขนส่งความแตกต่างของฤดูกาลทำเลพื้นที่ของสวนยางพารา อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้าย และทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่นตามลำดับ

ส่วนที่ 4 การทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐานที่ 1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วยสมมติฐานย่อยดังนี้

สมมติฐานที่ 1.1 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ขนาดพื้นที่ที่กรีดยางและเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มทำการเปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 1.1

สมมติฐานที่ 1.2 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.2

สมมติฐานที่ 1.3 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าขนาดพื้นที่ที่กรีดยาง ระยะเวลาในการดำเนินงาน และเงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มทำการเปิดกรีดยางมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงินอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 1.3

สมมติฐานที่ 1.4 ลักษณะทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากรของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ลักษณะทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงไม่สนับสนุนสมมติฐานที่ 1.4

การทดสอบสมมติฐานที่ 2 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราประกอบด้วยสมมติฐานย่อยดังนี้

สมมติฐานที่ 2.1 ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าปัจจัยทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การขยายตัวของเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาด อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.1

สมมติฐานที่ 2.2 ปัจจัยทางการเมืองมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ปัจจัยทางการเมือง ได้แก่ กฎหมายและอัตราภาษี มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร และระบบการบริหารของรัฐบาลมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิตอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.2

สมมติฐานที่ 2.3 ปัจจัยทางสังคมมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่าปัจจัยทางสังคม ได้แก่ การรวมกลุ่มของชุมชนมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านบุคลากร และการประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.3

สมมติฐานที่ 2.4 ปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราพบว่า ปัจจัยทางภูมิศาสตร์ ได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการตลาดและช่องทางการขนส่งมีความสัมพันธ์ต่อการบริหารจัดการด้านการผลิต อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ดังนั้นจึงสนับสนุนสมมติฐานที่ 2.4

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาการวิจัย เรื่อง การเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา อำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ผู้วิจัยใช้แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจ แนวคิดเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ รวมทั้งศึกษาเพิ่มเติมจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถอภิปรายผล ได้ดังนี้

การบริหารธุรกิจ

1. ด้านการผลิต

ในด้านความสามารถในการบริหารจัดการด้านการผลิตของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความสามารถโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยที่ขาดการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้ในกระบวนการผลิต จึงทำให้ผลผลิตขาดมาตรฐาน และคุณภาพต่ำปัจจัยที่มีระดับความสามารถน้อยที่สุดคือ ความรู้ในด้านการผลิต นอกจากนี้เกษตรกรส่วนใหญ่มีการรวมกลุ่มผู้ผลิตยางพารา ยังไม่มีความเข้มแข็งพอ สอดคล้องกับจรรยาบรรณศาสตร์ (2554) ได้ศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มปลูกยางพาราของตำบลปทุมวาปี อำเภอส่องดาว พบว่า สมาชิกกลุ่มปลูกยางพาราขาดความรู้ ความเข้าใจ วิธีการและทักษะทักษะการผลิตยางพารา สมาชิกยังต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐและต้องการการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับสินค้าและพัฒนายางพาราให้มีคุณภาพเพิ่มขึ้น

2. ด้านการตลาด

ในด้านความสามารถในการบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความสามารถโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากแหล่งรับซื้อยางพารายังมีไม่หลากหลายจึงขาดการแข่งขันในการซื้อยางพาราของเกษตรกร และเกษตรกรมีการรวมกลุ่มการขายยางแบบชั่วคราว ทำให้พ่อค้าสามารถเอาเปรียบเกษตรกรได้ ทำให้เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่พอใจในราคาที่ได้รับจากการขายยางพารา ปัจจัยที่มีระดับความสามารถน้อยที่สุดคือการให้ราคาที่เหมาะสมในการจัดจำหน่าย สอดคล้องกับ เอกวิทย์ ศรีรัมย์ (2553) ได้ศึกษาความต้องการการส่งเสริมของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในจังหวัดศรีสะเกษพบว่าเกษตรกรต้องการการสนับสนุนระดับมากในเรื่อง แหล่งซื้อ ปัจจัยการผลิตในราคาที่เหมาะสม แหล่งรับซื้อผลผลิต การประชาสัมพันธ์คุณภาพผลผลิต การจัดให้มีตลาดกลางซื้อขายผลผลิต การประกันราคาผลผลิต การรวมกลุ่มเพื่อการผลิต และการสนับสนุนให้มีแหล่งบริการความรู้ในพื้นที่

3. ด้านการเงิน

ในด้านความสามารถในการบริหารจัดการด้านการเงินของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความสามารถโดยรวมอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้เรื่องการทำบัญชี จึงไม่ได้จัดทำบัญชีทางการเงินในการประกอบธุรกิจ จึงทำให้ไม่สามารถทราบถึงแหล่งที่มาของเงิน และค่าใช้จ่ายต่างๆ จึงทำให้ขาดประสิทธิภาพในการบริหารธุรกิจด้านการเงิน ปัจจัยที่มีระดับความสามารถน้อยที่สุดคือ การจัดทำบัญชี สอดคล้องกับ ผ่อง เทพพร (2554) ได้ศึกษาการจัดการธุรกิจยางพาราของเกษตรกร ในเขตอำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ พบว่า มีปัญหาในการจัดทำบัญชี-งบกำไรขาดทุนเป็นไตรมาส และควรมีการศึกษาที่มาของแหล่งเงินทุน

4. ด้านบุคลากร

ในด้านความสามารถในการบริหารจัดการด้านบุคลากรของผู้ตอบแบบสอบถาม มีความสามารถโดยรวมอยู่ในระดับปานกลางเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้ในการผลิตที่ถูกต้อง และยังขาดทักษะในการทำงาน ถึงแม้ว่าส่วนใหญ่จะได้รับการฝึกอบรมแล้วก็ตาม ปัจจัยที่มีระดับความสามารถน้อยที่สุดคือทักษะความสามารถในการทำงาน สอดคล้องกับจิรภัทร ประภาสินธ์ (2554) ได้ศึกษาการจัดการกลุ่มปลูกยางพาราของตำบลปทุมวาปี อำเภอส่องดาว จังหวัดสกลนคร พบว่า ในด้านการบริหารจัดการด้านบุคลากร กลุ่มปลูกยางพารามีความต้องการเข้ารับการฝึกอบรม เพื่อนำมาพัฒนาการปลูกยางพาราและรวมทั้งการศึกษาดูงานนอกสถานที่ เนื่องจากสมาชิกบางคนขาดความรู้ความเข้าใจในการปลูกยางพารา

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีผลต่อการดำเนินกิจการ มีความสำคัญโดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง เห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่คิดว่าสภาพแวดล้อมทางธุรกิจมีผลในการดำเนินกิจการ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ปัจจัยทางเศรษฐกิจมีความสำคัญปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในระดับมากปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศไทยปัจจัยทางการเมืองมีความสำคัญปัจจัยทางการเมืองโดยรวมอยู่ในระดับมากปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือความมั่นคงทางการเมืองปัจจัยทางสังคมมีความสำคัญปัจจัยทางสังคมโดยรวมอยู่ในระดับน้อยปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือการรวมกลุ่มของชุมชนปัจจัยทางภูมิศาสตร์มีความสำคัญปัจจัยทางภูมิศาสตร์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือระบบไฟฟ้า และประปาของอำเภอด่านซ้าย สอดคล้องกับประคอง วิรัตน์ จิตจักร (2549) ได้ศึกษาปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกรพบว่า ปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคมมีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกรในพื้นที่ตำบลเหล่าใหญ่ อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ อยู่ในระดับปานกลางถึงมาก ซึ่งข้อสนเทศที่ได้นี้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาเกษตรกรในพื้นที่ และพื้นที่ใกล้เคียงต่อไป

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการผลการวิจัย เรื่อง แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอำเภอด่านซ้าย จังหวัดเลย ทำให้ทราบข้อมูลตามจุดมุ่งหมายของการวิจัย ผู้วิจัยมีแนวทางในการบริหารกิจการที่เหมาะสมและเป็นไปได้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ด้านการผลิต

เกษตรกรส่วนใหญ่ขาดทักษะและความชำนาญในการผลิต ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำ ประกอบกับปัญหาการจัดชั้นยางพาราในคลากระดับต่างๆ เป็นปัญหาในระดับสูงทำให้เกษตรกรไม่ได้รับความยุติธรรม เกษตรกรควรขอรับคำแนะนำจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ภาครัฐควรมีบทบาทสำคัญในการช่วยเหลือสนับสนุน ควรมีการจัดการฝึกอบรมในการให้ความรู้เรื่องการแปรรูปยางแก่เกษตรกร เช่น การกรีดยางที่ถูกวิธีเพื่อเพิ่มประมาณผลผลิตต่อไร่ การผลิตผลผลิตยางพาราให้ได้คุณภาพและมาตรฐาน ควรมีการแนะนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการฝึกอบรมให้

ความรู้เกี่ยวกับการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยเพื่อเพิ่มทักษะด้านการประกอบอาชีพ และเป็นการพัฒนาธุรกิจยางพาราของเกษตรกรให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น ทำให้สามารถยกระดับคุณภาพของเกษตรกร

2. ด้านการตลาด

เกษตรกรมีปัญหาการขายไม่แน่นอน และด้านสถานที่หรือช่องทางการจำหน่ายเกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มเพื่อขายผลผลิตยางพาราในลักษณะแบบกลุ่มถาวร เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่มีการรวมกลุ่มขายผลผลิตยางพาราแบบชั่วคราว กล่าวคือ มีการรวมกลุ่มกันขายผลผลิตเป็นครั้งคราว ดังนั้นหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องควรให้ความรู้ด้านการตลาด ให้การดูแลช่วยเหลือและสนับสนุนเกษตรกรในด้านการจัดตั้งกลุ่มหรือสหกรณ์ผู้ผลิตยางพาราในระดับชุมชนตำบล และอำเภอต่อไป เพื่อพัฒนาการผลิตและคุณภาพผลผลิต การแปรรูปเพิ่มมูลค่าผลผลิต และการจัดตั้งแหล่งซื้อขายยางพาราในพื้นที่ใกล้แหล่งผลิตในรูปแบบของตลาดประมูลยางพารา เพื่อลดปัญหาด้านต่างๆ ให้น้อยลง ได้แก่ ความยุติธรรมในการชั่งน้ำหนัก การซื้อขายตามราคาที่ทางราชการกำหนด ให้ได้รับความพึงพอใจในราคาที่ได้รับ การกำหนดราคาเป็นไปตามชั้นคุณภาพยางพาราที่เกษตรกรผลิตได้จริง และปัญหาการกำหนดราคาที่ยุติธรรม ปัญหาระยะทางและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด การประชาสัมพันธ์ การสื่อสารและการรับรู้ข่าวสาร เพื่อลดปัญหาการกระจายข่าวสารการตลาดยางพาราอย่างทั่วถึง การให้ข้อเท็จจริงด้านการตลาดของผู้ซื้อภาครัฐควรสนับสนุนการเพิ่มช่องทางการรับรู้ข่าวสารให้เข้าถึงเกษตรกรให้มากที่สุด โดยเฉพาะข่าวสารความเคลื่อนไหวของราคายางพาราควรให้ผู้รายงานให้เกษตรกรทราบทุกชั่วโมงผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุทั้งภาครัฐและเอกชน หรือวิทยุชุมชน

3. ด้านการเงิน

เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ได้จัดทำบัญชีเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้เรื่องการทำบัญชี จึงไม่ได้จัดทำบัญชีทางการเงินในการประกอบธุรกิจ จึงทำให้ไม่สามารถทราบถึงแหล่งที่มาของเงิน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ภาครัฐควรส่งเสริม อบรม แนะนำการทำบัญชีให้กับเกษตรกร การทำบัญชีบังคับ รายได้ รายจ่ายของเกษตรกร เพื่อจะได้รู้ถึงกำไร ขาดทุน และที่มาของการเงินที่ถูกต้อง เพื่อจะได้เป็นข้อมูลในการจัดการธุรกิจยางพาราด้านเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

4. ด้านบุคลากร

เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจ่ายค่าตอบแทน โบนัส และสวัสดิการที่แน่นอนให้กับแรงงาน ทำแรงงานมีรายได้ที่ไม่มั่นคง จึงเป็นเหตุให้แรงงานทำหน้าที่ไม่เต็มที่ ควรแนะนำให้เกษตรกรส่วนใหญ่กำหนดจ่ายค่าตอบแทน โบนัส และสวัสดิการที่แน่นอน เพื่อเป็นแรงจูงใจในการทำงานให้กับแรงงาน และควรส่งเสริมให้มีการจัดแบ่งหน้าที่ให้กับแรงงานอย่างชัดเจน เพื่อให้ระบบการทำงานออกมาอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังขาดแรงงานที่มีทักษะความชำนาญในการผลิต ถึงแม้ว่าจะได้รับการอบรมมาแล้วก็ตาม ดังนั้นควรให้แรงงานได้รับการฝึกอบรมเพิ่มเติม และคำแนะนำความรู้เกี่ยวกับการผลิตที่ถูกต้อง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาความเป็นไปได้และแนวทางในการจัดตั้งกลุ่มผลิตและแปรรูปยางพาราเพื่อให้ทราบปัญหาอุปสรรค และแนวทางในการจัดตั้งกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ และยั่งยืนต่อไป
2. ควรมีการวิจัยเรื่องความต้องการความรู้ของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของเกษตรกร และนำมาใช้เป็นแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ได้อย่างเหมาะสมและตรงตามความต้องการของเกษตรกร
3. ควรมีการขยายการวิจัยนี้ไปสู่ท้องถิ่นในระดับกว้างขึ้น เช่น ระดับจังหวัด ระดับภาค หรือทำการวิจัยเชิงลึกในระดับตำบลและเปรียบเทียบกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับภาคใต้ ด้านการบริหารจัดการว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร

บรรณานุกรม

- กนิษฐา วรณชาติ. 2554. การผลิตและการตลาดยางพาราของเกษตรกร อำเภอสังขละบุรี จังหวัด
สกลนคร. กรุงเทพฯ:วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2540. เอกสารวิชาการเรื่องยางพารา. กรุงเทพฯ: ชุมนุมสหกรณ์การเกษตร.
กรองแก้ว อยู่สุข, พิมพา ศรายุทธ และจิรพันธ์ นุตาคม. 2537. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ.
กรุงเทพฯ: บริษัทประยูรวงศ์จำกัด.
- จินตนา บุญบงการ. 2542. สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ:เนชั่น.
- จิรภัทรประภาสินธุ์. 2554. การบริหารจัดการกลุ่มปลูกยางพาราของตำบลปทุมวาปีอำเภอสังขละบุรี
จังหวัดสกลนคร. ขอนแก่น. การศึกษาอิสระปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- จงกล แสงอาสภวิริยะ. 2546. เอกสารประกอบคำบรรยายสถิติธุรกิจ(บธ.361). เชียงใหม่: ภาควิชา
บริหารธุรกิจและการตลาดการเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. การบริหารธุรกิจระหว่างประเทศ. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- ชาญชัย อาจินสมาจาร. 2521. พฤติกรรมในองค์กร. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมกรุงเทพฯ.
- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์. 2552. การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดเคชั่น
- ตุลลมหาพรสุวานนท์. 2545. หลักการจัดการหลักการบริหาร. กรุงเทพฯ: ธนรัชการพิมพ์.
- ทรงชัย ได้บางยาง. 2551. กลยุทธ์การตลาดของเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกยางพาราในอำเภอโง้งพิสัย
จังหวัดหนองคาย. ขอนแก่น: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ทองปึก จุลนีย์. 2551. พฤติกรรมและความพึงพอใจในการใช้บริการรถไฟฟ้ามหานคร. กรุงเทพฯ:
วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ธนศรเชื่องกระโทก. 2554. การศึกษาแนวทางการพัฒนาการตลาดยางพาราในจังหวัดมุกดาหาร.
อุบลราชธานี: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี
- ปกรณีย์ ปรีชากร. 2546. การวางแผนกลยุทธ์: แนวคิดและแนวทางเชิงประยุกต์. กรุงเทพฯ: เสมา
ธรรม.
- ประยงค์ มีใจชื้อ. 2542. การบริหารเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ประโยค ชุมพร. 2538. การบริหารเชิงกลยุทธ์และนโยบายธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: ผู้จัดการ.
_____ . แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 11. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา
www.nesdb.go.th/Portals/0/news/plan/p11/plan11.pdf (13 มีนาคม 2555).

- ผ่อง เทพษร. 2554. การจัดการธุรกิจยางพาราของเกษตรกร ในเขตอำเภอขุนหาญ จังหวัดศรีสะเกษ. ศรีสะเกษ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ
- พรพรหม พรหมเทศ. 2549. ธุรกิจเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: ท้อป
- เพชรศักดิ์ ภักดี. 2553. การจัดการธุรกิจยางพาราของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนยางพารา บ้านราษฎร ดำเนิน ตำบลคำน้ำดี อำเภอโพธิ์ทอง จังหวัดร้อยเอ็ด. ขอนแก่น: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- พัชรี วชิรเดชวงศ์. “ยางพารา : พืชเศรษฐกิจมาแรงของอีสาน”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.bot.or.th/Thai/EconomicConditions/Thai/Northeast/commodities/DocLib_CommodityArticle/RubberEsan%20_20-12-2011.pdf (3 มีนาคม 2554).
- วิทยาขันติคุณ. 2552. การผลิตยางพาราของเกษตรกรอำเภอรัตนวาปีจังหวัดหนองคาย. กรุงเทพฯ: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วิรัตน์ จิตจักร. 2549. ปัจจัยด้านกายภาพ ด้านชีวภาพ ด้านเศรษฐกิจ และด้านสังคม ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในนาข้าวของเกษตรกร. มหาสารคาม: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2544. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. กรุงเทพฯ: ชรรรมสาร
- สอาดวรรณภีร์. 2546. เอกสารประกอบการเรียนการสอนในวิชาการบริหารงานอุตสาหกรรม. เชียงใหม่: ภาควิชาอุตสาหกรรมศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล.
- สาคร สุขศรีวงศ์. 2555. การจัดการ: จากมุมมองนักบริหาร. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ: บริษัท จี.พี. ไซเบอร์พริ้นท์ จำกัด.
- สุพิชญา วาปี. 2552. การจัดการการผลิตและการตลาดยางก้อนถ้วยของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในตำบลนิคมคำสร้อย อำเภอนิคมคำสร้อย จังหวัดมุกดาหาร. ขอนแก่น: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- สุวิมล ตีรกานันท์. 2549. การใช้สถิติในงานวิจัยทางสังคมศาสตร์. แนวทางสู่การปฏิบัติ. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุธรรม รัตนโชติ. 2551. การวิจัยเชิงพหุคูณศาสตร์. กรุงเทพฯ: ท้อป.
- สมคิด บางโม. 2539. ธุรกิจทั่วไป. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์นำอักษรการพิมพ์.
- สมคิด บางโม. 2551. องค์การและการจัดการ. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: วิทพัฒน์.

สำนักงานเกษตรอำเภอตำบองชัย. “ข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา

http://dansai.loeidoae.go.th/work/001_11_02_2556%20khomoolkanplukpuech.pdf?sel_month=12&sel_year=2553 (3 มีนาคม 2554).

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. “ยางพารา”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา

<http://www.oae.go.th/download/prcai/farmcrop/rubber.pdf> (3 มีนาคม 2554).

สำนักงานสถาบันวิจัยยาง. “แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของพื้นที่การปลูกยางพาราในแต่ละภาค”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm (3 มีนาคม 2554).

เอกวิทย์ศรีรัมย์. 2553. ความต้องการการส่งเสริมของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในจังหวัดศรีสะเกษ.
ขอนแก่น: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยขอนแก่น.

Richard L. Daft. 2003. **Management.** A Division of Harcourt College Publishers.

Stephen Robbins, Mary Coulter. 2003. **Management.** Upper Saddle River, New Jersey:
Prentice Hall.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม



แบบสอบถามเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

เรื่อง **แนวทางการเสริมสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจให้แก่เกษตรกร
ผู้ปลูกยางพาราอำเภอเด่นชัย จังหวัดเลย**

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนประกอบในการทำการวิทยานิพนธ์ ของ นักศึกษาปริญญาโทสาขาวิชาบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยมี วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารจัดการ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา และศึกษาหาแนวทางการแก้ไขปัญหาของเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราในอำเภอด่านซ้าย จึงใคร่ขอ ความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสอบถามทุกข้อตามความเป็นจริงด้วยตัวของท่านเองการตอบ แบบสอบถามนี้ใช้เพื่อการศึกษาผู้ตอบแบบสอบถามจะไม่มีผลกระทบจากการตอบแบบสอบถาม แต่ประการใด

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านเป็นอย่างสูงที่ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบ แบบสอบถามและแสดงความคิดเห็นอันเป็นประโยชน์ในการศึกษาในครั้งนี้

แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 2 การบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลและลักษณะทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

ปัจจัยส่วนบุคคล

1. เพศ

- 1.ชาย 2.หญิง

2. อายุ

- 1.น้อยกว่า 45ปี 2.45-50ปี
 3.50-55 ปี 4.มากกว่า 55ปี

3. ระดับการศึกษา

- 1.ระดับประถมศึกษา 2.ระดับมัธยมศึกษา
 3.ระดับปริญญาตรี 4.สูงกว่าระดับปริญญาตรี

4. จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (รวมผู้ตอบด้วย)คน

5. อาชีพหลักของท่าน

- 1.เกษตรกร 2. ธุรกิจส่วนตัว
 3.รับราชการ 4.รัฐวิสาหกิจ
 5.มีอาชีพอื่นๆ ระบุ.....

6. ท่านเป็นสมาชิกสถาบันการหรือไม่(เลือกได้มากกว่า1ข้อ)

- 1.ไม่เป็น 2.เป็นสมาชิก ช.ก.ส
 3.เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา 4.เป็นสมาชิกสหกรณ์เกษตรกร
 5.เป็นสมาชิกอื่นๆ ระบุ.....

7. รายได้ต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.น้อยกว่าเดือนละ 25,000 บาท 2.ระหว่าง 25,000 ถึง 35,000บาท
 3.ระหว่าง 35,000 ถึง 45,000 บาท 4.มากกว่า45,000บาท

8. รายได้ต่อปีของครัวเรือน

- 1.น้อยกว่าปีละ 300,000บาท 2.ระหว่าง 300,000ถึง 400,000บาท
 3.ระหว่าง 400,000 ถึง 500,000บาท 4.มากกว่า 500,000 บาท

9. เอกสารสิทธิ์ที่ถือครองที่ดินที่ใช้ปลูกยางพาราเป็น

1. ไม่มีเอกสารสิทธิ์ 2. โฉนด
 3. สปก.4-01 4. อื่นๆ.....

ลักษณะทางธุรกิจ

1. แรงงานที่ทำสวนยาง

1. แรงงานในครัวเรือน
 2. ข้างแรงงาน

2. ขนาดพื้นที่ที่เปิดกรีดยางพารา

1. น้อยกว่า 20 ไร่ (เกษตรกรรายย่อย)
 2. มากกว่า 20 ไร่ขึ้นไป (เกษตรกรรายใหญ่)

3. ระยะเวลาในการดำเนินการ

1. น้อยกว่า 4 ปี 2. ระหว่าง 4 - 5 ปี
 3. ระหว่าง 5-6 ปี 4. มากกว่า 6 ปี

4. รูปแบบผลผลิตในปีที่ผ่านมา

1. น้ำยางสด 2. ยางก้อนถ้วย
 3. ยางแผ่นรมควัน 4. อื่นๆ ระบุ.....

5. เงินลงทุนทั้งหมดก่อนเริ่มการกรีดยาง

1. น้อยกว่า 200,000 บาท 2. ระหว่าง 200,000 ถึง 300,000 บาท
 3. ระหว่าง 300,000 ถึง 400,000 บาท 4. มากกว่า 400,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการบริหารจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ส่วนที่ 2.1 สภาพทั่วไปของการบริหารจัดการ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด

ด้านการผลิต

1. พันธุ์ยางพาราที่ท่านใช้ปลูก

<input type="checkbox"/> 1.อาร์อาร์ไอเอ็ม.600	<input type="checkbox"/> 2.จีที.1
<input type="checkbox"/> 3. พีบี.235	<input type="checkbox"/> 4. อื่นๆ ระบุ.....
2. ท่านมีระบบการกรีดยางอย่างไร

<input type="checkbox"/> 1.การกรีดยางทุกวัน	<input type="checkbox"/> 2.การกรีดยางวันเว้นวัน
<input type="checkbox"/> 3.การกรีดยางสองวันเว้นหนึ่งวัน	<input type="checkbox"/> 4.อื่นๆ ระบุ.....
3. ท่านกรีดยางพาราในช่วงใด

<input type="checkbox"/> 1. 01.00 – 06.00 น.	<input type="checkbox"/> 2. 01.00 – 07.00 น.
<input type="checkbox"/> 3. 01.00 – 08.00 น.	<input type="checkbox"/> 4.อื่นๆ ระบุ.....
4. ปริมาณผลผลิตยางพาราในปีที่ผ่านมา

<input type="checkbox"/> 1.น้อยกว่า 2,000 กิโลกรัม	<input type="checkbox"/> 2.2,000 – 3,000 กิโลกรัม
<input type="checkbox"/> 3.3,000 – 4,000 กิโลกรัม	<input type="checkbox"/> 4.มากกว่า 4,000 กิโลกรัม
5. ท่านมีเครื่องจักรทำยางแผ่น หรือไม่

<input type="checkbox"/> 1.มี	<input type="checkbox"/> 2.ไม่มี
-------------------------------	----------------------------------
6. ท่านมีโรงเรือนเก็บผลผลิตเป็นของตนเองหรือไม่

<input type="checkbox"/> 1.มี	<input type="checkbox"/> 2.ไม่มี
-------------------------------	----------------------------------
7. ยางพาราที่ผลิตได้ท่านจัดเก็บไว้ที่ไหน

<input type="checkbox"/> 1.เก็บไว้ที่บ้าน	<input type="checkbox"/> 2.เก็บไว้ที่สวนยาง
<input type="checkbox"/> 3.เก็บไว้ที่โรงเรือนของตน	<input type="checkbox"/> 5.อื่นๆ ระบุ.....
8. ในชุมชนของท่านได้มีรวมกลุ่มกันหรือไม่

<input type="checkbox"/> 1.มี	<input type="checkbox"/> 2.ไม่มี
-------------------------------	----------------------------------
9. กรณีที่มีการรวมกลุ่มกันได้มีการแบ่งงานและหน้าที่ในการรับผิดชอบหรือไม่

<input type="checkbox"/> 1.มี	<input type="checkbox"/> 2.ไม่มี
-------------------------------	----------------------------------

ด้านการตลาด

1. ลักษณะการจำหน่าย(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1.น้ำยางสด 2.ยางก้อนถ้วย
 3.ยางแผ่นรมควัน 4.อื่นๆ.....

2. ส่วนใหญ่จำหน่ายผลผลิตยางพาราที่ใด

- 1.พ่อค้ามารับซื้อถึงสวน 2.จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางในอำเภอ/จังหวัด
 3.จำหน่ายที่ตลาดประมูลในท้องถิ่น 4.อื่นๆ.....

3. ได้มีการรวมกลุ่มก่อนจำหน่ายหรือไม่

- 1.มี 2.ไม่มี 3.รวมกลุ่มเป็นบางครั้ง

4. ลักษณะการจัดจำหน่ายในรูปแบบใด

- 1.จำหน่ายเป็นรายย่อย 2.รวมกลุ่มจำหน่าย
 3.จำหน่ายทั้งสองรูปแบบที่กล่าวมา 4.อื่นๆ.....

5. ราคาขายที่ได้รับเป็นที่

- 1.พอใจ 2.ไม่พอใจ
 3.พอใจบ้างเป็นบางครั้ง 4. อื่นๆ.....

6. ราคาขายพารามีความผันผวนบ่อยอย่างไร

- 1.1 ครั้ง/สัปดาห์ 2.2 ครั้ง/สัปดาห์
 3.3ครั้ง/สัปดาห์ 4.มากกว่า 3ครั้ง/สัปดาห์

7. ราคาขายพารามีความผันผวนแค่ไหน

- 1.น้อยกว่า 2บาท/ครั้ง 2.2บาท/ครั้ง
 3.3บาท/ครั้ง 4.มากกว่า 3บาท/ครั้ง

8. ในรอบปีที่ผ่านมาท่านขายผลผลิตยางพาราของท่านในรูปแบบใดมากที่สุด

- 1.น้ำยางสด 2.ยางก้อนถ้วย
 3.ยางแผ่นดิบ 4.ยางแผ่นรมควัน
 5.อื่นๆ ระบุ.....

9. จากข้อ8.ท่านขายผลผลิตยางพาราได้ราคาดีที่สุดในเท่าไร

- 1.น้อยกว่า 40 บาท/กิโลกรัม 2. 41 – 45บาท/กิโลกรัม
 3.46 - 50บาท/กิโลกรัม 4.มากกว่า 50บาท/กิโลกรัม

ด้านการเงิน

1. ที่มาของแหล่งเงินทุน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1.เงินลงทุนส่วนตัว
- 2.เงินทุน (จากสถาบันการเงิน)
- 3.เงินทุนจากกองทุน
- 4.เงินทุนนอกระบบ
- 5.อื่นๆ

2.ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการบำรุงสวนยางในแต่ละปี

- 1.น้อยกว่า 25,000 บาท
- 2.25,000 – 35,000 บาท
- 3.35,000 – 45,000 บาท
- 4.มากกว่า 45,000 บาท

3. ท่านมีหนี้สินหรือไม่

- 1.มี
- 2.ไม่มี

4.ท่านมีการจัดทำบัญชีหรือไม่

- 1.ทำ
- 2.ไม่ทำ

5. กรณีที่ทำบัญชีท่านนำเอามาคิดกำไรขาดทุนหรือไม่

- 1.นำมาใช้
- 2.ไม่นำมาใช้

6.กรณีนำมาใช้ผลกำไรขาดทุนเป็นอย่างไร

6.1 พ.ศ. 2553 1.ได้กำไร 2.เท่าทุน 3.ขาดทุน 4.ไม่ทราบ

1.น้อยกว่า 10 %

2.มากกว่า 10%

3. ไม่ทราบ

6.2 พ.ศ. 2554 1.ได้กำไร 2.เท่าทุน 3.ขาดทุน 4.ไม่ทราบ

1.น้อยกว่า 10 %

2.มากกว่า 10%

3. ไม่ทราบ

6.3 พ.ศ. 2555 1.ได้กำไร 2.เท่าทุน 3.ขาดทุน 4.ไม่ทราบ

1.น้อยกว่า 10 %

2.มากกว่า 10%

3. ไม่ทราบ

ส่วนที่ 2.2 ความสามารถในการบริหารจัดการต่อการดำเนินกิจการของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

คำชี้แจง โปรดพิจารณาความสามารถในการบริหารจัดการของเกษตรกรต่อไปนี้ว่าอยู่ในระดับใด โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องด้านหลังของแต่ละรายการที่ตรงกับท่านประเมิน เกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้

ระดับ 5	หมายถึง	มากที่สุด
ระดับ 4	หมายถึง	มาก
ระดับ 3	หมายถึง	ปานกลาง
ระดับ 2	หมายถึง	น้อย
ระดับ 1	หมายถึง	น้อยที่สุด

การบริหารจัดการ	ระดับความสามารถ				
	5	4	3	2	1
1.ด้านการผลิต					
1.1 ความรู้ในด้านการผลิต					
1.2 ความสอดคล้องของผลผลิตกับความต้องการของตลาด					
1.3 การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาประยุกต์ใช้					
1.4 การควบคุมคุณภาพการผลิต					
1.5 อื่นๆ.....					
2.ด้านการตลาด					
2.1 แหล่งรับซื้อผลผลิต					
2.2 การต่อรองราคา					
2.3 คุณภาพของผลผลิต					
2.4 การให้ราคาที่เหมาะสมในการจัดจำหน่าย					
2.5 อื่นๆ.....					

การบริหารจัดการ	ระดับความสามารถ				
	5	4	3	2	1
3.ด้านการเงิน					
3.1 การจัดทำบัญชี					
3.2 กฎระเบียบการเสนอการขอกู้เงิน					
3.3 การควบคุมค่าใช้จ่าย					
3.4 เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ					
3.5 อื่นๆ.....					
4.ด้านบุคลากร					
4.1 ทักษะความสามารถในการทำงาน					
4.2 ความมั่นใจในการตัดสินใจ และการต่อรอง					
4.3 การฝึกอบรมและพัฒนาความรู้					
4.4 ความรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ให้					
4.5 อื่นๆ.....					

ส่วนที่ 3 สภาพแวดล้อมทางธุรกิจของเกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

คำชี้แจง โปรดพิจารณาปัจจัยต่อไปนี้มีผลต่อการดำเนินกิจการของท่านในระดับใด โดยทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องด้านหลังของแต่ละรายการที่ตรงกับท่านประเมิน เกณฑ์การให้คะแนนในแต่ละระดับดังนี้

ระดับ 5	หมายถึง	มากที่สุด
ระดับ 4	หมายถึง	มาก
ระดับ 3	หมายถึง	ปานกลาง
ระดับ 2	หมายถึง	น้อย
ระดับ 1	หมายถึง	น้อยที่สุด

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
1.ปัจจัยทางเศรษฐกิจ					
1.1 การขยายตัวของเศรษฐกิจของอำเภอด่านซ้าย					
1.2 อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้					
1.3 ระดับรายได้ของคนด่านซ้าย					
1.4 ระบบการค้าขาย					
1.5 สินค้ามีราคาแพงขึ้น (ภาวะเงินเฟ้อ)					
1.6 ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำของประเทศไทย					
1.7 อื่นๆ.....					
2.ปัจจัยทางการเมือง					
2.1 กฎหมายและอัตราภาษี					
2.2 ความสัมพันธ์ต่อหน่วยงานราชการ					
2.3 นโยบายของภาครัฐไม่ตอบสนองต่อความต้องการ					
2.4 การส่งเสริมสนับสนุนหน่วยงานของภาครัฐ					
2.5 ระบบการบริหารของรัฐบาล					
2.6 ความมั่นคงทางการเมือง					
2.7 อื่นๆ.....					

สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ	ระดับความสำคัญ				
	5	4	3	2	1
3.ปัจจัยทางสังคม					
3.1 ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร					
3.2 วิธีการดำเนินชีวิต					
3.3 การศึกษาของประชากรในพื้นที่					
3.4 การรวมกลุ่มของชุมชน					
3.5 ความสัมพันธ์ระหว่างท่านกับพ่อค้า					
3.6 การประกอบอาชีพของคนในท้องถิ่น					
3.7 อื่นๆ.....					
4.ปัจจัยทางภูมิศาสตร์					
4.1 ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่น					
4.2 ทำเลพื้นที่ของสวนยางพารา					
4.3 อากาศที่หนาวเย็นของอำเภอด่านซ้าย					
4.4 ความแตกต่างของฤดูกาล					
4.5 ช่องทางการขนส่ง					
4.6 ระบบไฟฟ้า และประปาของอำเภอด่านซ้าย					
4.7 อื่นๆ.....					

ข้อเสนอแนะของเกษตรกร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณอย่างสูงในการตอบแบบสอบถาม



ภาคผนวก ข

ประวัติผู้วิจัย

