

การวิเคราะห์ศักยภาพสถาบันเกษตรกร  
และผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย  
An Analysis of the Potential of Entrepreneur Institutions  
and Rubber Collectors and Processors in Loei Province

นิกร น้อยพรม<sup>1</sup> ญาณินท์ ทองมาก<sup>1</sup> ณรงค์ กมลชิต<sup>2</sup>

Nikorn Noiprom<sup>1</sup> Yanin Thongmak<sup>1</sup> Narong Kamonchit<sup>2</sup>

Corresponding Author's Email: jose\_097134124@hotmail.com

(Received: May 10, 2023; Revised: November 29, 2023; Accepted: December 6, 2023)

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาระดับศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย และ 2) เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่จังหวัดเลย โดยเป็นการวิจัยแบบผสมผสาน ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้นจำนวน 10 แห่ง โดยกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย ผู้บริหาร และสมาชิกของสถาบันเกษตรกร จำนวน 30 ราย และการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานรัฐผู้เกี่ยวข้องกับยางพาราระดับผู้บริหาร หรือหัวหน้างาน ที่ปฏิบัติงานในด้านการพัฒนายางพาราจากสำนักงานการยางแห่งประเทศไทยในจังหวัดเลย สำนักงานสหกรณ์จังหวัดเลย และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสำนักงานจังหวัดเลย โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง รวมทั้งหมด 6 ท่าน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามเชิงโครงสร้าง การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณผู้วิจัยประมวลผลโดยใช้สถิติพรรณนา ในการอธิบาย ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อทำการแปลผลหาจุดแข็งหรือจุดอ่อนโอกาสหรืออุปสรรค ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการตีความสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย มาวิเคราะห์เพื่อหาบทสรุปเป็นกลยุทธ์ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT analysis) ในรูปแบบความสัมพันธ์แบบเมตริกซ์ (TOWS matrix)

ผลการศึกษาพบว่า ศักยภาพปัจจัยภายในของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย มีจุดแข็ง คือ มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก มีจุดอ่อนคือ อำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ และมีแหล่งเงินทุนเพียงพอก่อให้เกิดสภาพคล่อง โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย มีโอกาส คือ ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุน ภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารามีเงินเลี้ยงดูครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดี และเกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีที่ส่งเสริมการผลิตยางพาราที่หลากหลาย ทำให้มีการรับซื้อผลผลิตยางพาราที่หลากหลายโดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก และมีอุปสรรค คือ สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย และได้กลยุทธ์ทั้งหมด 4 กลยุทธ์ได้แก่ 1) กลยุทธ์การพัฒนาตลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา 2) กลยุทธ์การตลาดในพื้นที่ 3) กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน 4) กลยุทธ์สร้างเครือข่ายคณะผู้บริหารการค้าประจำจังหวัดเลยรวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมยางพารา สามารถนำกลยุทธ์ไปประยุกต์ใช้จัดทำโครงการพัฒนาการค้าในพื้นที่ต่อไป

**คำสำคัญ:** การวิเคราะห์ศักยภาพ สถาบันเกษตรกร ผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพารา

<sup>1</sup> อาจารย์ประจำสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย

<sup>2</sup> นักวิชาการคลังชำนาญการพิเศษ สำนักงานคลังจังหวัดเลย

<sup>1</sup> Lecturers, Economics Program, Faculty of Management science, Loei Rajabhat University

<sup>2</sup> The Loei Provincial Office Of The Comptroller General's Department

### Abstract

This research aimed to: 1) study the potential levels of entrepreneur institutions and rubber collectors and processors in Loei province.; and 2) analyze the potential of the entrepreneur institutions and rubber collectors and processors in order to create the strategy for trading development in Loei province. This research is a mixed method research. The samples, selected by using purposive sampling technique, were 10 entrepreneur institutions and processors in agricultural industry in Loei province to participate in the project and 6 officers working for rubber development who had experience, were expert, and were responsible for this. The research tools comprised an interview and a structural questionnaire. The data was analyzed with descriptive statistics namely percentage, mean, and standard deviation, and the strategy was evaluated from SWOT Analysis.

The study showed that the potential of internal factors of entrepreneur institutions and rubber collectors and processors in Loei Province had the strength that there was a certain market for selling rubber products. The potential was at a high level. The weakness was bargaining power with the market for rubber products to resell, and insufficient financial loans to create liquidity. The potential was at a low level. There was a chance that the government offered funding support. The government had policies and measures to help continuously, rubber product buyers made sufficient income to support their family wealthily, and farmers used technologies that promote the production of a variety of rubber resulting in buying rubber products with a high potential. For obstacle, the current economic situation affected the income from the sale of rubber products with a low level of potential. There were 4 strategies obtained: 1) Market development strategy for buying rubber products; 2) Local marketing strategy; 3) Capital support strategy; and 4) Network building strategy. Loei Provincial Finance Executive Board as well as agencies involving in rubber promotion can apply these strategies to develop trade development projects in the area.

**Keywords:** potential analysis, entrepreneur institutions, rubber collectors and processors

### ความเป็นมาของปัญหา

จากการดำเนินนโยบายส่งเสริมการปลูกยางพารา 1 ล้านไร่ทั่วประเทศ ระหว่างปี พ.ศ. 2553 - 2557 ส่งผลให้พื้นที่ปลูกยางพาราของจังหวัดเลยเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับ 40 ปีก่อนที่เริ่มทำการปลูก (จักรี สุจริตธรรม, เชิดเกียรติ กุลบุตร และ สุวารี ศรีปทุม, 2561) โดยมีพื้นที่ประมาณ 766,000 ไร่ และสามารถผลิตยางธรรมชาติได้ประมาณ 154,000 ตัน สร้างมูลค่าเศรษฐกิจประมาณ 5,800 ล้านบาท (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดเลย, 2563) การซื้อขายผลผลิตยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลยเกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 99 นิยมขายแบบยกก้อนด้วย ณ จุดรวบรวมที่นัดหมาย และพ่อค้าที่รวบรวมยางจะเคลื่อนย้ายเข้าสู่โรงงานที่ปลายทางทั้งในตัวจังหวัดและต่างจังหวัด ซึ่งราคาที่ซื้อขายยางพาราแบบยกก้อนด้วยนั้น จะซื้อขายแบบผู้ซื้อกำหนดราคาเอง ทำให้เกษตรกรได้รับรายได้ที่น้อย ส่วนการซื้อขายน้ยางสด จะซื้อขายตามเปอร์เซ็นต์เนื้อยางแห้ง (Dry rubber content: DRC) กล่าวคือ ค่า DRC สูง ก็ได้ราคาสูง ค่า DRC ต่ำ ก็ได้ราคาต่ำ อีกทั้ง วิธีการขายยางพาราแบบยกก้อนด้วย ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในเรื่องกลิ่นเหม็น และปัญหาดินสั่นเวลาฝนตก ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายทั้งต่อชีวิตและทรัพย์สิน

ในปี 2563 คณะผู้บริหารการคลังประจำจังหวัดเลย (คปจ.เลย) ในฐานะตัวแทนกระทรวงการคลังในระดับจังหวัดซึ่งประกอบด้วย ส่วนราชการและหน่วยงานรัฐวิสาหกิจในสังกัดกระทรวงการคลัง อาทิเช่น สำนักงานคลังจังหวัดเลย สำนักงานสรรพากรพื้นที่เลย ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นต้น ซึ่งมีภารกิจสำคัญในการแปลงนโยบายและยุทธศาสตร์กระทรวงการคลังสู่การปฏิบัติในระดับภูมิภาคจึงได้จัดทำ "โครงการนำร่องยกระดับรายได้เกษตรกรจังหวัดเลยด้วยการปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตและการขายยางพาราสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน" โดยมุ่งเน้นสนับสนุนการเพิ่มมูลค่าการ

พัฒนาคุณภาพยางพารา ลดปัญหาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และยกระดับรายได้ของเกษตรกร จากการประเมินผลโครงการเบื้องต้นพบว่าเกษตรกรชาวสวนยางในจังหวัดเลยที่เข้าร่วมโครงการมีรูปแบบการจำหน่ายผลผลิตยางพารา 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) การจำหน่ายผลผลิตยางพาราเป็นน้ำยางสดให้กลุ่ม/สหกรณ์เพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานยางแท่งทำให้ได้รับผลกำไรที่ได้รับต่อรอบการผลิต 12,125.16 บาท/กิโลกรัม 2) การจำหน่ายยางก้อนถ้วยผ่านพ่อค้าคนกลางส่งต่อไปยังโรงงานผลิตยางแท่งซึ่งกำไรที่ได้รับต่อรอบการผลิต 7,760.75 บาท/กิโลกรัม (สำนักงานคลังจังหวัดเลย, 2564)

ต่อมาในปี 2564 คบจ.เลย จึงได้จัดทำโครงการเพิ่มศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (SMEs เกษตร) จังหวัดเลย เพื่อต่อยอดโครงการข้างต้น โดยดำเนินการในรูปแบบบูรณาการระหว่างผู้มีส่วนได้เสีย ประกอบด้วย การยางแห่งประเทศไทยจังหวัดเลย สหกรณ์จังหวัดเลย ชุมนุมเครือข่ายการยางจังหวัดเลย สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. เลย จำกัด (สกต.เลย จำกัด) โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการมีความเข้มแข็งมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งจะเป็นกลไกที่จะช่วยแก้ไขปัญหาราคายางพาราตกต่ำเป็นแหล่งรวบรวม จัดเก็บ แปรรูปผลผลิตขั้นต้น ขั้นกลาง รวมทั้งส่งเสริมให้สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางพาราเพื่อเพิ่มมูลค่าส่งผลให้เกษตรกรมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งการดำเนินโครงการเพิ่มศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (SMEs เกษตร) จังหวัดเลย จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มเป้าหมายผู้เข้าร่วมโครงการเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาในด้านต่างๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย

จากการศึกษาผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ศักยภาพผู้ประกอบการรวบรวมยางพาราที่ผ่านมาของสุภาภรณ์ พวงชมพู และ เพียรศักดิ์ ภัคดี (2554) ศึกษาแบบการค้ำน้ำยางสดของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ซึ่งเป็นการศึกษาลักษณะการซื้อขายน้ำยางสด และพัฒนาวิธีการซื้อขายที่เป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในตลาดน้ำยางสด และพัฒนาวิธีการซื้อขายที่เป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในตลาดน้ำยางสดของ พุฒิสวรรค์ เครือคำ และ พนิตพิมพ์ สิทธิศักดิ์ (2560) ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดและส่วนเหลือการตลาดยางพาราของเกษตรกรรายย่อยในจังหวัดเชียงรายและพะเยา เพื่อประโยชน์ต่อการวางแผนการผลิตและการตลาดยางพาราของเกษตรกรรายย่อยในอนาคตต่อไป และ บัญชา สมบูรณ์สุข, ประวัติ เวทย์ประสิทธิ์, ปุริวิชญ์ พิทยาภินันท์ และ วิชาติ จรุงโรจน์ (2558) ศึกษาศักยภาพและการจัดการของแรงงานครัวเรือนในระบบการผลิตยางพาราขนาดเล็ก: กรณีศึกษาพื้นที่ปลูกยางพาราดั้งเดิมในภาคใต้ของประเทศไทย เสนอการพัฒนาปรับปรุงทักษะ ความรู้ และความสามารถในการปฏิบัติงานของแรงงานครัวเรือน รวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีแผนและนโยบายเกี่ยวกับแรงงานภาคการเกษตร และ มณีสร อนันต์, สุกัลยา ศิริพงษ์กุล, และ สมจิตต์ ศิขรินมาศ (2553) ศึกษาแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือสำหรับเป็นแนวทางในการกำหนดหลักเกณฑ์ซื้อขายยางก้อนถ้วยของตลาดกลางยางพารา

งานวิจัยในอดีตที่ทำการศึกษาลักษณะการค้ำน้ำยางสดพบว่า ส่วนใหญ่ยังมีการศึกษาถึงศักยภาพของผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารารายย่อยไม่มากนักจะเป็นการศึกษาระดับตลาดกลาง สหกรณ์ โรงงานอุตสาหกรรม และเกษตรกรชาวสวนยางพารา (โชเพีย แวะหะมะ, 2561) ในขณะที่การศึกษาวเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารารายย่อย ซึ่งเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของการประกอบการยางพาราในประเทศไทย ที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางให้กับเกษตรกร อำนวยความสะดวกในการจำหน่าย สามารถลดต้นทุนของการขนส่งให้ระบบเศรษฐกิจได้จะพบในการศึกษาของโชเพีย แวะหะมะ (2561) ซึ่งทำการศึกษาศักยภาพของผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารารายย่อยเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT analysis) ในรูปแบบความสัมพันธ์แบบเมตริกซ์ (TOWS matrix) โดยสามารถแบ่งความสัมพันธ์แบบเมตริกซ์ได้ 4 ประเภท คือ กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) และกลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy) ทำให้ทราบศักยภาพที่แท้จริงนำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดที่จะนำ SWOT analysis ในรูปแบบความสัมพันธ์ TOWS matrix มาใช้ในการวิเคราะห์ศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (SMEs เกษตร) จังหวัดเลย เพื่อนำผลการวิจัยไปประยุกต์ใช้จัดทำโครงการเพิ่มศักยภาพให้แก่สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราเพิ่มมูลค่าการผลิตจนส่งผลให้เกษตรกรมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

## วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย
2. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพารา เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่จังหวัดเลย

## วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวินิจฉัยครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed method) ประกอบด้วย การวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative research) โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานรัฐผู้เกี่ยวข้องกับยางพารา โดยมีระเบียบวิธีวิจัย ดังนี้

### 1. ขอบเขตประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การวิจัยเชิงปริมาณ ประชากร คือ สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) จึงใช้วิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) เฉพาะสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) ที่เข้าร่วมโครงการ “เพิ่มศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป (SMEs เกษตร) จังหวัดเลย” ที่ คบจ.เลย โดยวิธีการคัดเลือกจากสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่มีความสนใจและมีความพร้อมเข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้นจำนวน 10 แห่ง โดยกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย ผู้บริหาร และสมาชิกของสถาบันเกษตรกร จำนวน 30 ราย

ในส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ คือ เจ้าหน้าที่การยางแห่งประเทศไทยในจังหวัดเลย สำนักงานสหกรณ์จังหวัดเลย และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสำนักงานจังหวัดเลย ซึ่งเป็นหน่วยงานให้การสนับสนุน และส่งเสริมศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) รวมทั้งหมด 6 ท่านระดับผู้บริหาร หรือหัวหน้างาน ที่ปฏิบัติงานในด้านการพัฒนายางพารา ซึ่งเป็นที่มีความรู้ มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง

### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การวิจัยสำรวจสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้างในการเก็บรวบรวมข้อมูล ประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยด้านพื้นฐานสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ส่วนที่ 2 แบบสอบถามศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายในเกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อน และส่วนที่ 3 แบบสอบถามศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายนอกเกี่ยวกับโอกาสและอุปสรรค โดยกำหนดระดับประเมินแบบมาตราส่วนประมาณค่า 6 ระดับแบบลิเคิร์ต โดยกำหนดคะแนนได้ดังนี้

คะแนนเท่ากับ 5	หมายถึง	มีความเห็นว่ามีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุด
คะแนนเท่ากับ 4	หมายถึง	มีความเห็นว่ามีศักยภาพอยู่ในระดับมาก
คะแนนเท่ากับ 3	หมายถึง	มีความเห็นว่ามีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง
คะแนนเท่ากับ 2	หมายถึง	มีความเห็นว่ามีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย
คะแนนเท่ากับ 1	หมายถึง	มีความเห็นว่ามีศักยภาพอยู่ในระดับน้อยที่สุด

คะแนนเท่ากับ 0 หมายถึง มีความเห็นว่ามีศักยภาพ

โดยมีเกณฑ์การแปลผลคะแนนเฉลี่ย ดังนี้ (บุญชม ศรีสะอาด, 2545)

คะแนนเฉลี่ย	4.16 - 5.00	แปลความว่า	มีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.32 - 4.15	แปลความว่า	มีศักยภาพอยู่ในระดับมาก
คะแนนเฉลี่ย	2.49 - 3.31	แปลความว่า	มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.66 - 2.48	แปลความว่า	มีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย
คะแนนเฉลี่ย	0.83 - 1.65	แปลความว่า	มีศักยภาพอยู่ในระดับน้อยที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	0.00 - 0.82	แปลความว่า	ไม่มีศักยภาพ

โดยศักยภาพระดับมากที่สุดถึงมากที่สุดถือว่าเป็นจุดแข็งกับโอกาส ระดับปานกลางยังไม่แน่ใจว่าเป็นจุดแข็งหรือจุดอ่อน โอกาสหรืออุปสรรค และระดับน้อยถึงน้อยที่สุดถือว่าเป็นจุดอ่อนกับอุปสรรคและไม่มีระดับศักยภาพ กรณีที่ผลการศึกษาระดับปานกลาง ยังไม่แน่ใจว่าเป็นจุดแข็งหรือจุดอ่อนโอกาสหรืออุปสรรค จะให้ผู้เชี่ยวชาญระดับผู้บริหาร หรือหัวหน้างาน ที่ปฏิบัติงานในด้านการพัฒนาฯ ทั้ง 6 ท่าน พร้อมด้วยคณะทำงานการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการฯ ที่ คบจ.เลย แต่งตั้งขึ้น ร่วมกันพิจารณาว่าเป็นจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค หรือไม่กำหนดเป็นศักยภาพด้านใดเลย

### 3. วิธีการสร้างและการตรวจสอบเครื่องมือในการวิจัย

การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัยมี 2 วิธี 1) การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหาโดยผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้เชี่ยวชาญจากมหาวิทยาลัยราชภัฏเลย จำนวน 3 ท่าน มีค่า IOC (Item Objective Congruence Index) ซึ่งเป็นค่าที่แสดงถึงความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ มีค่าอยู่ระหว่าง 1 ถึง -1 ข้อคำถามที่มีความตรงตามเนื้อหาจะมีค่า IOC เข้าใกล้ 1.00 ถ้าข้อใดมีค่า IOC ต่ำกว่า 0.5 ควรจะปรับปรุงข้อคำถามใหม่ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ (สุรพงษ์ คงสัตย์ และ ชีรชาติ ธรรมวงค์, 2558) และทำการปรับปรุงแก้ไขข้อคำถามให้ถูกต้องสมบูรณ์ตามข้อเสนอนี้ของผู้ทรงคุณวุฒิ และ 2) การตรวจสอบความเที่ยง หากความเชื่อมั่นของแบบสอบถามจากการ Try out แบบสอบถาม จำนวน 30 ชุด และคำนวณหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Cronbach's alpha coefficient;  $\alpha$ ) เป็นการวัดทางสถิติที่ในการประเมินความสอดคล้องภายในหรือความน่าเชื่อถือของแบบสอบถามและค่าที่ได้จะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 0 ถึง 1 โดยค่าที่ได้ยิ่งเข้าใกล้ 1 จะแสดงถึงความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ซึ่งการประเมินความเที่ยงสัมประสิทธิ์แอลฟาครั้งนี้กำหนดให้มีความเชื่อมั่นไม่น้อยกว่า 0.85 (ศิริชัย กาญจนวาสี, 2544) ซึ่งการวิจัยครั้งนี้มีขั้นตอนการสร้างและการตรวจสอบเครื่องมือในการศึกษาระดับศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรูปยทางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ตำรา เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นแนวทางสร้างแบบสำรวจสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร)

ขั้นตอนที่ 2 นำข้อมูลที่ได้จากขั้นตอนที่ 1 ดำเนินการสร้างแบบสำรวจชุดรายการเพื่อศึกษาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์

ขั้นตอนที่ 3 นำแบบสำรวจไปให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน ทำการตรวจสอบความถูกต้อง ให้คำแนะนำ ปรับปรุงแก้ไข โดยจะใช้ค่า IOC ซึ่งผลการหาค่าดัชนีความสอดคล้องเมื่อนับคะแนนของผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 ท่าน ปรากฏว่าแบบสำรวจมีความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา ถูกต้อง เหมาะสมสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ โดยค่า IOC ที่ได้เท่ากับ 0.91

ขั้นตอนที่ 4 ผู้วิจัยทำการปรับปรุงแบบสำรวจตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ

ขั้นตอนที่ 5 นำแบบสำรวจไปทดลองใช้กับสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) แล้วนำมาหาค่าความเชื่อมั่นค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.96

ขั้นตอนที่ 6 ทำการปรับปรุงแบบสำรวจและจัดทำเป็นฉบับสมบูรณ์ เพื่อนำไปใช้ในการสำรวจกับสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร)

การวิจัยเชิงคุณภาพ ใช้แบบสัมภาษณ์เป็นแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง (Semi-structured Interview Protocol) เก็บรวบรวมข้อมูล โดยสอบถามประเมินกลยุทธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT analysis และเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์เพื่อการพัฒนาสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลยสู่การปฏิบัติจริง จากผู้เชี่ยวชาญทั้ง 6 ท่าน โดยนำแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นไปนำเสนอผู้เชี่ยวชาญในการตรวจเครื่องมือในการวิจัย เพื่อพิจารณาความครบถ้วน ความถูกต้องของการใช้ภาษาและครอบคลุมเนื้อหาของงานวิจัยเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขตามผู้เชี่ยวชาญแนะนำ

#### 4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลมีขั้นตอนดังนี้

4.1 ประชุมคณะทำงานการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการฯ ที่ คบจ.เลย แต่งตั้งขึ้น เพื่อชี้แจงทำความเข้าใจข้อคำถามในแบบสอบถามทุกข้อ

4.2 ดำเนินการลงพื้นที่เก็บแบบสอบถาม ในช่วงเวลาตั้งแต่เดือนมิถุนายน จนถึงเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2564

4.3 คณะทำงานฯ ทำการประมวลผลจากแบบสอบถามทั้งหมด นำไปสรุปผลเชิงปริมาณ และตามด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพในการกำหนดกลยุทธ์

#### 5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณผู้วิจัยประมวลผลโดยใช้สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ในการอธิบาย ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) เพื่อทำการแปลผลหาจุดแข็งหรือจุดอ่อนโอกาสหรืออุปสรรค

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการตีความสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Analytic induction) เป็นการนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และผลการวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยคณะทำงานการวิเคราะห์ข้อมูลโครงการฯ มาวิเคราะห์เพื่อหาบทสรุปเป็นกลยุทธ์ในการกำหนดแนวทางดำเนินโครงการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลย โดยกำหนดปัจจัยที่กำหนดนโยบาย กลยุทธ์ ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่จังหวัดเลยตามแนวคิดด้านการตลาด จำแนกได้ 2 ประเภท คือ 1) ปัจจัยภายในกิจการ (Internal factors) เป็นปัจจัยที่กิจการสามารถกำหนดและควบคุมได้ ได้แก่ วัตถุประสงค์ทางการตลาด กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ต้นทุนและผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับราคา 2) ปัจจัยภายนอกกิจการ (External factors) เป็นปัจจัยที่กิจการไม่สามารถควบคุมได้แต่ต้องคำนึงถึงในการจัดการ ได้แก่ ตลาด อุปสงค์ของตลาด การแข่งขัน ผู้จำหน่าย วัตถุดิบ ผู้จัดการจำหน่าย สภาพเศรษฐกิจ รัฐบาลและจริยธรรมทางธุรกิจ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, ม.ป.ป.) โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก (SWOT analysis) ในรูปแบบความสัมพันธ์แบบเมตริกซ์ (TOWS matrix) กำหนดเป็น 2 ส่วน คือ 1) ศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายใน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเงินทุน และด้านราคา 2) ศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายนอก ได้แก่ ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่

#### ผลการวิจัย

1. วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาระดับศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลย ที่เข้าร่วมโครงการ เป็นผลการวิจัยเชิงปริมาณสามารถสรุปผลการวิจัยได้ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐาน พบว่า สถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลย ที่เข้าร่วมโครงการ ข้อมูลพื้นฐานของสถาบันเกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย พบว่า สหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิก 51 – 100 คน ร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ มีจำนวนสมาชิก 151 – 200 คน คิดเป็นร้อยละ 30.00 มีทุนดำเนินงานเฉลี่ย 10,000 – 500,000 บาท ร้อยละ 40.00 รองลงมาคือ เป็นทุนดำเนินงานเฉลี่ย 500,001 – 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.00

ส่วนที่ 2 ศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายใน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเงินทุน และด้านราคา ของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการ ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับ และการแปลผลของศักยภาพปัจจัยภายใน

ปัจจัยภายใน	ระดับศักยภาพ			แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ	
1. ด้านการตลาด				
1.1 มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา	3.90	0.70	มาก	จุดแข็ง
1.2 มีตลาดภายนอกพื้นที่ในการขายผลผลิตยางพารา	2.70	0.90	ปานกลาง	*
1.3 มีตลาดต่างประเทศในการขายผลผลิตยางพารา	2.80	0.87	ปานกลาง	*
1.4 มีอำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ	2.10	0.70	น้อย	จุดอ่อน
เฉลี่ย	2.88	0.79	ปานกลาง	*
2. ด้านเงินทุน				
2.1 มีเงินลงทุนเพียงพอในการประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารา	2.90	0.83	ปานกลาง	*
2.2 มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการรับซื้อผลผลิตยางพารา	3.20	0.87	ปานกลาง	*
2.3 มีแหล่งเงินกู้เพียงพอให้เกิดสภาพคล่อง	2.00	0.63	น้อย	จุดอ่อน
2.4 การเป็นสมาชิกกลุ่มหรือสบันกับสถาบันสามารถขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น	3.20	0.87	ปานกลาง	*
เฉลี่ย	2.83	0.80	ปานกลาง	*
3. ด้านราคา				
3.1 มีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อผลผลิตยางพารา	3.20	0.75	ปานกลาง	*
3.2 ก่อนกำหนดราคาสามารถเปรียบเทียบราคาจากแหล่งรับซื้ออื่น	3.20	0.75	ปานกลาง	*
3.3 ราคาผลผลิตยางพาราที่รับซื้อสามารถสร้างกำไรได้	3.20	0.87	ปานกลาง	*
เฉลี่ย	3.20	0.79	ปานกลาง	*

\* หมายถึง ระดับปานกลาง (ยังไม่แน่ใจว่าเป็นจุดแข็งหรือจุดอ่อน)

จากตารางที่ 1 พบว่าระดับศักยภาพปัจจัยภายในของของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) ด้านการตลาด ด้านเงินทุน พิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีจุดแข็งด้านตลาด คือ มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.90$ ,  $\pm S.D. = 0.70$ ) และมีจุดอ่อนด้านตลาด คือ มีอำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 2.10$ ,  $\pm S.D. = 0.70$ ) และมีจุดอ่อนด้านเงินทุน คือ แหล่งเงินกู้เพียงพอทำให้เกิดสภาพคล่อง โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ( $\bar{X} = 2.00$ ,  $\pm S.D. = 0.63$ ) ส่วนด้านราคาทั้ง 3 ปัจจัย มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางจึงไม่กำหนดเป็นศักยภาพด้านใดเลย

ส่วนที่ 3 ศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายนอก ได้แก่ ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการ ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ระดับ และการแปลผลของศักยภาพปัจจัยภายนอก

ปัจจัยภายนอก	ระดับศักยภาพ			แปลผล
	$\bar{X}$	S.D.	ระดับ	
1. ด้านการสนับสนุนภาครัฐ				
1.1 ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุน	3.90	0.70	มาก	โอกาส
1.2 ภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง	3.80	0.87	มาก	โอกาส
1.3 ภาครัฐมีการช่วยเหลือสถานที่รับซื้อผลผลิตยางพารา	3.10	0.83	ปานกลาง	*
1.4 มีสิทธิพิเศษในการลดหย่อนภาษี เช่น ภาษีการค้า ภาษีโรงเรือน ภาษีที่ดิน และภาษีรายได้ เป็นต้น	3.20	0.87	ปานกลาง	*
1.5 ภาครัฐมีส่วนร่วมในการเสริมสร้างความเข้มแข็งพัฒนาคุณภาพชีวิตให้ดีขึ้น	3.30	0.64	ปานกลาง	*
เฉลี่ย	3.46	0.78	มาก	โอกาส
2. ด้านเศรษฐกิจ				
2.1 การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารามีเงินเลี้ยงดูครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดี	3.40	0.66	มาก	โอกาส
2.2 การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารารายปอไม่มีเงินเหลือสำหรับการออม	3.00	0.63	ปานกลาง	*
2.3 สภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา	1.50	0.81	น้อยที่สุด	อุปสรรค
เฉลี่ย	2.63	0.70	ปานกลาง	*
3. ด้านสังคม				
3.1 มีการแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ระหว่างผู้รับซื้อผลผลิตยางพารา	3.20	0.87	ปานกลาง	*
3.2 การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพาราเป็นค่านิยมของคนในพื้นที่	3.10	0.94	ปานกลาง	*
3.3 มีเวลาในการประกอบอาชีพอื่นหลังจากการรับซื้อผลผลิตยางพารา	3.20	0.87	ปานกลาง	*
3.4 การรวมกลุ่มทำให้มีอำนาจต่อรองขอความช่วยเหลือได้	3.10	0.54	ปานกลาง	*
3.5 การช่วยเหลือซึ่งกันและกันสามารถสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนได้	3.30	0.90	ปานกลาง	*
เฉลี่ย	3.18	0.83	ปานกลาง	*
4. ด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่				
4.1 มีการใช้นวัตกรรมใหม่ในการรับซื้อผลผลิตยางพาราให้มีคุณภาพและมาตรฐานคงที่	3.00	0.63	ปานกลาง	*
4.2 เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีที่ส่งเสริมการผลิตยางพาราที่หลากหลายทำให้มีการรับซื้อผลผลิตยางพาราที่หลากหลาย	3.90	0.70	มาก	โอกาส
4.3 มีการใช้เทคโนโลยีตรวจสอบราคายางพาราได้เร็ว แม่นยำ	3.10	0.54	ปานกลาง	*
เฉลี่ย	3.33	0.62	มาก	โอกาส

\* หมายถึง ระดับปานกลาง (ยังไม่แน่ใจว่าเป็นจุดแข็งหรือจุดอ่อน)

จากตารางที่ 2 พบว่าระดับศักยภาพปัจจัยภายนอกของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ โดยพิจารณาเป็นรายด้านพบว่า มีโอกาสด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ คือ ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุนโดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.90$ ,  $\pm S.D. = 0.70$ ) และภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง โดยมีศักยภาพอยู่ใน

ระดับมาก ( $\bar{X} = 3.80, \pm S.D. = 0.87$ ) เช่นเดียวกับด้านด้านเศรษฐกิจที่การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารามีเงินเลี้ยงดูครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดี โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.40, \pm S.D. = 0.66$ ) และด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ที่เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีที่ส่งเสริมการผลิตยางพาราที่หลากหลาย ทำให้ท่านมีการรับซื้อผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.90, \pm S.D. = 0.54$ ) ในขณะที่อุปสรรคจะพบในด้านเศรษฐกิจ คือ สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อยที่สุด ( $\bar{X} = 1.50, \pm S.D. = 0.81$ ) ส่วนด้านสังคม ทั้ง 5 ปัจจัย มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางจึงไม่กำหนดเป็นศักยภาพด้านใดเลย

**2. จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 2** เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปจังหวัดเลย (SMEs เกษตร) ที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อกำหนด กลยุทธ์ในการพัฒนาสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลย ผลจากการวิจัยเชิงปริมาณทำให้ได้ SWOT และตามด้วยการวิจัย เชิงคุณภาพในการกำหนดกลยุทธ์ในการกำหนดแนวทางดำเนินกิจกรรมส่งเสริมศักยภาพ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่สรุปสังเคราะห์จากแบบสัมภาษณ์ แบบมีโครงสร้างจากเจ้าหน้าที่การยางแห่งประเทศไทยในจังหวัดเลย สำนักงานสหกรณ์จังหวัดเลย และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรสำนักงานจังหวัดเลย สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังตารางที่ 3 ตารางที่ 4 และ ตารางที่ 5

**ตารางที่ 3** การวิเคราะห์ศักยภาพ (SWOT analysis) ของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดเลย

ปัจจัยภายใน	
จุดแข็ง (S: Strengths)	จุดอ่อน (W: Weaknesses)
S1 มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา	W1 มีอำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ W2 มีแหล่งเงินทุนเพียงพอให้เกิดสภาพคล่อง
ปัจจัยภายนอก	
โอกาส (O: Opportunities)	อุปสรรค (T: Threats)
O1 ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุน O2 ภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง O3 การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารามีเงินเลี้ยงดูครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดี O4 เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีที่ส่งเสริมการผลิตยางพาราที่หลากหลาย ทำให้มีการรับซื้อผลผลิตยางพารา	T1 สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา

**ตารางที่ 4** กำหนดแนวทางการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดเลย ด้วยเทคนิค TOWS Matrix

ปัจจัยภายใน ปัจจัยภายนอก	ปัจจัยภายใน	ปัจจัยภายนอก
	S1	W1 W2
O1	กลยุทธ์เชิงรุก (SO Strategy) (S1+O1+O2+O3+O4)	กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) (W2+O1)
O2	กลยุทธ์การพัฒนาตลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา	กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน
T1	กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST Strategy) (S1+T1) กลยุทธ์การตลาดในพื้นที่	กลยุทธ์เชิงรับ (WT Strategy) (W1+T1) กลยุทธ์สร้างเครือข่าย

**ตารางที่ 5** แนวทางการพัฒนาศักยภาพสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในจังหวัดเลย

กลยุทธ์	แนวทางการพัฒนา/กิจกรรม	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
1. กลยุทธ์การพัฒนาลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา	1.1 ปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตยางกันด้วยเป็นน้ำยางสดเพื่อส่งผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่จังหวัดเลย และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อลดต้นทุนการผลิต 1.2 นำเทคโนโลยีมาพัฒนาเครื่องมือเครื่องจักรในการแปรรูปการผลิต เช่น การร่วมกับสถาบันการศึกษาวิจัยและพัฒนาเครื่องจักร	1. การยางแห่งประเทศไทยจังหวัดเลย 2. สหกรณ์จังหวัดเลย ชุมชุมเครือข่ายการยางจังหวัดเลย 3. ธ.ก.ส. สำนักงานจังหวัดเลย 4. คบจ.เลย 5. มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย
2. กลยุทธ์การตลาดในพื้นที่	2.1 หาแหล่งรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่จังหวัดเลย และพื้นที่ใกล้เคียง	1. การยางแห่งประเทศไทยจังหวัดเลย 2. สหกรณ์จังหวัดเลย ชุมชุมเครือข่ายการยางจังหวัดเลย 3. ธ.ก.ส. สำนักงานจังหวัดเลย 4. คบจ.เลย
3. กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน	3.1 สนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารา เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ เป็นต้น	1. ธ.ก.ส. สำนักงานจังหวัดเลย 2. คบจ.เลย
4. กลยุทธ์สร้างเครือข่าย	4.1 จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างเกษตรกรผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารารายย่อย โรงงานอุตสาหกรรม และภาครัฐ เป็นต้น 4.2 เชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิต การแปรรูป และการตลาด	1. ธ.ก.ส. สำนักงานจังหวัดเลย 2. คบจ.เลย

**อภิปรายผล**

จากผลการวิเคราะห์ศักยภาพปัจจัยภายในของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในจังหวัดเลย มีจุดแข็งด้านตลาด คือ มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ พุฒิสวรรค์ เครือคำ และ พณิตพิมพ์ สิทธิศักดิ์ (2560) พบว่า เกษตรกร ร้อยละ 83.23 จำหน่ายผลผลิตในรูปของยางก้อนส่วนที่เหลือจำหน่ายในรูปของน้ำยางสดให้กับพ่อค้าคนกลางนำไปแปรรูปเป็นยางแผ่นดิบ และโครงสร้างตลาดยางพาราของจังหวัดเลยรายและพะเยายังคงเป็นตลาดประเภทผู้ซื้อน้อยรายเช่นเดียวกับจังหวัดเลยที่ผู้รับซื้อรายย่อยมีตลาดจำหน่ายต่อเนื่อง เนื่องจากตลาดยังมีการแข่งขันที่ไม่มากนัก

การวิเคราะห์ศักยภาพปัจจัยภายในของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในจังหวัดเลย มีจุดอ่อนด้านตลาด คือ มีอำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ ชีราภรณ์ วงศ์แสน (2559) ที่พบว่า มีจุดอ่อนด้านความซับซ้อนในการประกอบธุรกิจ เช่น ปริมาณซัพพลายเออร์ในท้องถิ่น คุณภาพของซัพพลายเออร์ในท้องถิ่น และการควบคุมการกระจายสินค้าจะส่งผลกระทบต่ออำนาจในการต่อรองขายสินค้า ทำให้ซัพพลายเออร์ในท้องถิ่นมีอำนาจการต่อรองในการขายสินค้าได้น้อย และมีจุดอ่อนด้านเงินทุน คือ มีแหล่งเงินทุนเพียงพอทำให้เกิดสภาพคล่อง โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ พัชรี หล้าแหล่ง (2555) พบว่า การศึกษาศักยภาพและข้อจำกัดในการดำเนินงานเพื่อหาแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จังหวัดชุมพร โดยการจัดทำ SWOT analysis นั้นพบว่า มีจุดอ่อนทางด้านเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการบริหารงานและมีต้นทุนสูง

การวิเคราะห์ศักยภาพปัจจัยภายนอกของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในจังหวัดเลย มีโอกาสด้านการสนับสนุนภาครัฐ คือ ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุน ภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง

การประกอบอาชีพรับซื้อผลผลิตยางพารามีเงินเลี้ยงดูครอบครัวให้มีความเป็นอยู่ที่ดี และมีโอกาสด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ คือ มีการใช้เทคโนโลยีตรวจสอบราคายางพาราได้รวดเร็ว แม่นยำ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ซึ่งสอดคล้องกับผลการวิจัยของ ปัทมา ตริ่มงคล (2559) พบว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของชุมชนผู้ผลิตวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานนั้นมีระบบเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งในการแลกเปลี่ยนความรู้ถือว่าเป็นโอกาสที่ดีในการดำเนินงาน และมีโอกาสด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ คือ มีการใช้เทคโนโลยีตรวจสอบราคายางพาราได้รวดเร็ว แม่นยำ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก

การวิเคราะห์ศักยภาพปัจจัยภายนอกของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราในจังหวัดเลย มีอุปสรรคด้านเศรษฐกิจ คือ สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ไสมรัมย์ จันทรัตน์ และ คณะ (2563) ที่ได้ศึกษาครัวเรือนเกษตรกรไทยที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงโควิด-19 ซึ่งพบว่า ข้อมูลทะเบียนเกษตรกรปี 2562 ซึ่งครอบคลุมครัวเรือนเกษตรกรเกือบทั้งหมดกว่า 6.08 ล้านครัวเรือนทั่วประเทศ แสดงให้เห็นถึงความเปราะบางในหลายมิติของครัวเรือนเกษตรกรต่อวิกฤติครั้งนี้ โดยครัวเรือนเกษตรกรกว่าครึ่งทั่วประเทศกำลังเพาะปลูก และ/หรือมีผลผลิตพร้อมขายในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ และเนื่องด้วยครัวเรือนส่วนใหญ่มักทำเกษตรซึ่งเป็นต้นน้ำของห่วงโซ่อุปทานที่ส่งออกไปขายในเมืองใหญ่และต่างประเทศ มาตรการระงับการระบาด ซึ่งส่งผลให้ระบบขนส่งและโลจิสติกส์ชะงักงัน และความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลโดยตรงต่อรายได้เกษตรกรของครัวเรือน

จากการวิเคราะห์ SWOT analysis และกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่จังหวัดเลย โดยใช้เทคนิค TOWS matrix ได้กลยุทธ์ทั้งหมด 4 กลยุทธ์ ได้แก่ 1) กลยุทธ์การพัฒนาตลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา 2) กลยุทธ์การตลาดในพื้นที่ 3) กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน 4) กลยุทธ์สร้างเครือข่าย โดยสอดคล้องกับการวิเคราะห์ SWOT analysis ของไซเพีย แวะหะมะ (2561) ที่ทำการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพาราย่อยเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้ ซึ่งพบว่า กลยุทธ์การพัฒนาตลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา ผ่านการจัดตั้งศูนย์รับซื้อผลผลิตยางพาราระดับท้องถิ่นแบบครบวงจร กลยุทธ์สร้างเครือข่าย โดยจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างเกษตรกรผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพาราย่อยโรงงานอุตสาหกรรม และภาครัฐ กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน โดยสนับสนุนสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารา เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ และกลยุทธ์สร้างเครือข่าย โดยจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างเกษตรกรผู้ประกอบการรับซื้อยางพาราย่อย โรงงานอุตสาหกรรม และภาครัฐ เป็นต้น และสอดคล้องกับการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจเพื่อกำหนดกลยุทธ์การค้าดำเนินงานด้วยเทคนิค TOWS matrix ของพัชรี หล้าแหล่ง (2555) พบกลยุทธ์ที่สำคัญ คือ ส่งเสริมการเพิ่มรายได้ด้วยการขยายตลาด โดยอาศัยการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ตลอดจนการสนับสนุนเรื่องแหล่งเงินทุนตามความเหมาะสม สร้างตลาดในท้องถิ่นให้มั่นคง และสร้างเครือข่ายตลาดระหว่างท้องถิ่น จะเห็นได้ว่ากลยุทธ์สร้างเครือข่าย พัฒนาเป็นโครงการเชื่อมโยงเครือข่ายด้านการผลิต การแปรรูป และการตลาดนั้น มีความจำเป็นที่ควรได้รับการพัฒนาให้เกิดขึ้นในชุมชน

## สรุปผลการวิจัย

1. ผลศึกษาระดับศักยภาพปัจจัยภายในของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการ ที่เข้าร่วมโครงการพบว่า มีจุดแข็งด้านตลาด คือ มีตลาดรองรับแน่นอนในการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ในขณะที่จุดอ่อนด้านตลาด คือ มีอำนาจต่อรองกับตลาดที่ส่งผลผลิตยางพาราไปขายต่อ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ส่วนการวิเคราะห์ศักยภาพปัจจัยภายนอก พบว่า มีโอกาสด้านการสนับสนุนภาครัฐ คือ ภาครัฐมีการสนับสนุนเงินทุน ภาครัฐมีนโยบายและมาตรการในการช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง และมีโอกาสด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ คือ มีการใช้เทคโนโลยีตรวจสอบราคายางพาราได้รวดเร็ว แม่นยำ โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก ในขณะที่มีอุปสรรคด้านเศรษฐกิจ คือ สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันมีผลต่อรายได้จากการขายผลผลิตยางพารา โดยมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย

2. จากการวิเคราะห์ SWOT analysis และกำหนด กลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่จังหวัดเลย โดยใช้เทคนิค TOWS matrix ได้กลยุทธ์ทั้งหมด 4 กลยุทธ์ ได้แก่ 1) กลยุทธ์การพัฒนาตลาดรับซื้อผลผลิตยางพารา 2) กลยุทธ์การตลาดในพื้นที่ 3) กลยุทธ์สนับสนุนเงินทุน และ 4) กลยุทธ์สร้างเครือข่าย

## ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น การยางแห่งประเทศไทย สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ชุมนุมเครือข่ายการยางจังหวัด สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. ควรให้การสนับสนุนหรือดำเนินนโยบายดังต่อไปนี้

1. สร้างความเข้าใจในการปรับเปลี่ยนวิถีการผลิตยางกันด้วยเป็นน้ำยางสดเพื่อส่งผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางสดในพื้นที่จังหวัดเลย และพื้นที่ใกล้เคียงเพื่อลดต้นทุนการผลิต

2. สนับสนุนงบประมาณที่จำเป็นเบื้องต้นและประสานงานขอความช่วยเหลือจากสถาบันการเงินให้ช่วยเหลือด้านสินเชื่อ โดยให้สิทธิประโยชน์พิเศษเฉพาะผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารา เช่น อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ อำนวยความสะดวกด้านเอกสาร เป็นต้น

3. สนับสนุนเสริมสร้างบทบาทความร่วมมือในสังคม โดยการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างภาครัฐกับภาคสังคม เช่น สถาบันเกษตรกร ผู้ประกอบการ และสถาบันการศึกษาในพื้นที่ร่วมกันวิจัยและพัฒนาโดยนำเทคโนโลยีมาพัฒนาเครื่องมือเครื่องจักรในการแปรรูปการผลิตเพื่อช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มหรือลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาเปรียบเทียบศักยภาพในการกำหนด กลยุทธ์พัฒนาการค้าของสถาบันเกษตรกรและผู้ประกอบการรวบรวมและแปรรูปยางพาราระหว่างจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและจังหวัดอื่นในประเทศไทย

2. ควรศึกษาศักยภาพตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของยางพาราในประเทศไทยขยายตลาดทั้งในและต่างประเทศ

## เอกสารอ้างอิง

จักรี สุจริตธรรม, เชิดเกียรติ กุลบุตร และ สุวารีย์ ศรีปทุมะ. (2561). การสร้างความมั่นคงทางสังคมด้วยกระบวนการกลุ่มในการพัฒนาเกษตรกรชาวสวนยางพาราแบบครบวงจรในจังหวัดเลย. *วารสารวิชาการธรรมทรรศน์*, 18(3), 14.

ชิราภรณ์ วงศ์แสน. (2559). การวิเคราะห์ศักยภาพของประเทศสมาชิก ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนเพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การรองรับเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศ. *วารสารเศรษฐศาสตร์และกลยุทธ์ การจัดการ*, 3(2), 70 - 82.

ไชเพ็ญ แวะหะมะ. (2561). การวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการรับซื้อผลผลิตยางพารารายย่อยเพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาการค้าในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนใต้. *วารสารวิทยบริการ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์* (2561), 29(3), 102 -116.

บัญชา สมบูรณ์สุข, ประวัติ เวทย์ประสิทธิ์, ปุริวิชญ์ พิทยาภินันท์, และ วิชิต จรุงโรจน์. (2558). ศักยภาพและการจัดการของแรงงานครัวเรือนในระบบการผลิตยางพาราขนาดเล็ก: กรณีศึกษาพื้นที่ปลูกยางพาราดั้งเดิมในภาคใต้ของประเทศไทย.

*วารสารเกษตรศาสตร์ (สังคม)*, 36(2), 258 - 270.

บุญชม ศรีสะอาด. (2545). *การวิจัยเบื้องต้น* (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาส์น.

บัชณา ตริมงคล. (2559). *การพัฒนากลยุทธ์การจัดการความรู้เชิงรุก สำหรับชุมชนผู้ผลิตวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทานกิจการเพื่อสังคม* (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยศิลปากร, กรุงเทพฯ.

พัชรี หล้าแหล่ง. (2555). แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนตามปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จังหวัดชุมพร จำกัด. *วารสาร Veridian E-Journal, SU*, 5(1), 586 - 601.

พุดสีวรรค์ เครือคำ, และ พนิตพิมพ์ สิทธิศักดิ์. (2560). การวิเคราะห์ระบบตลาดและส่วนเหลือของการตลาดยางพาราของเกษตรกรรายย่อยในจังหวัดเชียงรายและพะเยา. *วารสารการพัฒนาชุมชนและคุณภาพชีวิต*, 5(2), 330-339.

มณีสร อนันต๊ะ, สุกัลยา ศิริพงษ์กุล, และ สมจิตต์ ศิขรินมาศ. (2553). *รูปแบบการซื้อขายยางก้อนถ้วยในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ*. กรุงเทพฯ: คลังผลงานวิจัย กรมวิชาการเกษตร.

- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (ม.ป.ป.). เรื่องที่ 5.1.3 ปัจจัยในการกำหนดราคา. สืบค้นจาก <https://www.stou.ac.th/stouonline/lom/data/sms/market/unit5/Subm1/U513-1.htm>
- ศิริชัย กาญจนวาสี. (2544). *ทฤษฎีการตลาดแบบดั้งเดิม* (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดเลย. (2563, 1 กรกฎาคม). ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลด้านการเกษตร จังหวัดเลย ประจำปี 2562. สืบค้นจาก <https://www.opsmoac.go.th/loei-performance-files-431991791857>.
- สำนักงานคลังจังหวัดเลย. (2564, 30 กันยายน). รายงานผลการประเมินโครงการนำร่องยกระดับรายได้เกษตรกรจังหวัดเลยด้วยการปรับเปลี่ยนวิถีการผลิตและการขายยางพาราสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน. สืบค้นจาก <https://www.cgd.go.th/cs/lei/lei/5.2ผลงาน/บทความวิชาการ.html>
- สุภาภรณ์ พวงชมพู และ เพ็ญศรีศักดิ์ ภักดี. (2554). รูปแบบการค้า นํ้ายางสดของเกษตรกรในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน. *วารสารแก่นเกษตร*, 39(ฉบับพิเศษ), 236 - 240.
- สุรพงษ์ คงสัตย์ และ ธีรชาติ ธรรมวงศ์. (2558, 25 พฤศจิกายน). การหาค่าความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม (IOC). สืบจาก <https://www.mcu.ac.th/article/detail/14329>
- โสมรัตน์ จันทร์ตัน, อัจฉนา ลำซ่า, ณรงค์ฤทธิ์ อุดลย์ฐานานุกิติ, ลัทธพร รัตนวรารักษ์, ชนกันต์ ฤทธิรินทร์ และ บุญธิดา เสงี่ยมเนตร. (2563, 15 พฤษภาคม). คริวเรือนเกษตรไทยในวิกฤติโควิด-19. สืบค้นจาก <https://www.pier.or.th/abridged/2020/11/>