

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการในตำบลละอาย อำเภอลำปาง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและลักษณะการค้าในธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ 2) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ และ 3) เปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล การวิจัยครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม จากผู้ประกอบการที่เป็นผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางพาราและทำยางแผ่น ในตำบลละอาย อำเภอลำปาง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 210 คน วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ทดสอบสมมติฐานด้วยค่าที (t-test) ค่าเอฟ (F-test) และค่าแอลเอสดี (LSD) ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยได้สรุปผลการการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ ในตำบลละอาย อำเภอลำปาง จังหวัดนครศรีธรรมราช ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคล

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น เพศชาย จำนวน 150 คน คิดเป็นร้อยละ 71.40 มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 46.66 มีสถานภาพสมรสแล้วและอยู่ด้วยกัน จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 71.90 มีสมาชิกในครัวเรือน 1-3 คน จำนวน 145 คน คิดเป็นร้อยละ 69.05 มีการศึกษาระดับปวช./ปวส. จำนวน 120 คน คิดเป็นร้อยละ 57.14 ทั้งหมดมีอาชีพหลัก คือ เกษตรกร จำนวน 210 คน คิดเป็นร้อยละ 100 มีอาชีพรับจ้างเป็นอาชีพรอง จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 52.38 มีรูปแบบเงินออม แบบฝากธนาคาร/สหกรณ์ จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 65.24 มีสถานภาพในกลุ่มเป็นสมาชิกกลุ่มองค์กร จำนวน 181 คน คิดเป็นร้อยละ 86.19 และแหล่งการรับข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจยางพาราในรอบ 3 เดือน ส่วนใหญ่ได้รับจากเจ้าหน้าที่ จำนวน 129 คน คิดเป็นร้อยละ 61.43

2. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ การรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น โดยรวม เห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 92.26 เมื่อพิจารณาเป็น รายข้อ พบว่า เห็นด้วยมากที่สุด เกี่ยวกับการผลิตจะคำนึงถึงการตอบสนองต่อความต้องการของ ตลาด กลุ่มองค์กรหรือเจ้าของธุรกิจต้องจัดหาสิ่งของที่สมาชิกต้องการมาขาย ผู้ใช้บริการต้องเป็น สมาชิกกับองค์กรหรือลูกค้าน้ำยางเท่านั้น การรวมยางจะต้องนำมารวมกันตรงตามเวลาและ สถานที่ที่กำหนดเพื่อขาย ยางที่นำไปจำหน่าย เป็นยางแผ่นดิบที่มีคุณภาพ การรวมกลุ่มช่วย ยกระดับราคาขายและสร้างความเป็นธรรมในการซื้อขาย และผลผลิตยางพาราที่ได้ต้องมีคุณภาพ สม่ำเสมอและมีตลาดรองรับ รองลงมา คือ การผลิตต้องวางแผนการผลิตตามความต้องการของ โรงงาน

3. ลักษณะการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น

ผลการศึกษา ลักษณะการดำเนินการธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น สามารถ สรุปได้ ดังนี้

3.1 ด้านการผลิตแผ่นยาง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตแผ่นยาง ดังนี้ 1) ใช้ ถ้วยรองและใช้ถังรองน้ำยาง ใช้ตะแกรงกรองน้ำยาง มีวิธีการทำแผ่นยางโดยเทถังยาวแล้วใช้แผ่น เหล็กกั้น มีการกวนน้ำยาง และกวาดฟองอากาศออกจากแผ่นยาง และใช้แท่นนวดยาง 2) ใช้เครื่อง นวดแผ่นยาง โดยใช้เครื่องนวดยางระบบป้อนแผ่นยาง และใช้สายพานส่งแผ่นยางเข้าเครื่องนวด แผ่นยาง 3) เมื่อรีดยางแผ่นเสร็จแล้ว แผ่นยางจะมีความหนาไม่เกิน 3 มิลลิเมตร มีการล้างแผ่นยางที่ ผ่านการรีดเสร็จแล้วด้วยน้ำ มีการตากยางแผ่นให้แห้งก่อนนำไปจำหน่ายโดยวิธีรมควันเป็นเวลา 1 วัน แผ่นยางเมื่อแห้งแล้วจะมีน้ำหนักประมาณ 0.8 – 1.2 กก. และ 4) ยางแผ่นที่ผลิตได้ออยู่ในเกรด ชั้น 1 ชั้น 2 ชั้น 3 และชั้น 4 จำนวน

3.2 ด้านการใช้แรงงาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ต้องจ่ายค่าแรงงาน รองลงมา คือ จ่ายโดยแบ่งเปอร์เซ็นต์ 50 : 50 และน้อยที่สุด จ่ายเป็นเงิน

3.3 ด้านการแปรรูปผลผลิต ผู้ประกอบการทั้งหมด มีการจัดการผลผลิตยางพาราที่ ผลิตได้โดยเก็บไว้ก่อน และเก็บผลผลิตที่แปรรูปผลผลิตแล้วไว้ในสถานที่ของตนเอง กรณีเก็บ รวบรวมที่กลุ่มองค์กร จะเก็บผลผลิตยางพาราที่สถานที่กลุ่มของตนเอง ผลิตภัณฑ์ยางพาราที่ ออกจำหน่าย และที่ได้จากการแปรรูปของกลุ่มองค์กร คือ ยางแผ่นรมควัน ส่วนสถานที่จำหน่าย ผลิตภัณฑ์ยางพาราส่วนใหญ่ จำหน่ายให้กองทุน รองลงมา คือ โรงงาน

3.4 ด้านการขนส่ง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ กรณีขายเองมีการดำเนินการขนส่งใน ลักษณะใช้พาหนะตัวเอง กรณีรวมกลุ่มองค์กร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ดำเนินการขนส่งใน ลักษณะใช้พาหนะกลุ่มองค์กรในการขนส่ง และรองลงมา ใช้พาหนะของเกษตรกรในการขนส่งเอง

3.5 ด้านการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีลักษณะการตกลงราคา เป็นการตกลงราคาล่วงหน้า วิธีการจำหน่ายผลผลิตยางพาราเป็นการขายส่ง และผลผลิตที่ได้ ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กองทุนองค์กร

3.6 ด้านการจัดการธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีหนี้สิน ในระบบ เช่น ธนาคาร สหกรณ์ องค์กร เป็นต้น มีจัดทำบัญชี นำมาใช้คิดกำไร และมีการศึกษาความเคลื่อนไหวของราคายางพารา

4. ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจการรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น

ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ ในภาพรวม พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากทุกด้าน ด้านที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม รองลงมา คือ ด้านการขายและการตลาด และน้อยที่สุด คือ ด้านการดำเนินธุรกิจ มีรายละเอียด ดังนี้

4.1 ด้านการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มมีส่วนทำให้สมาชิกมีการปรับปรุงคุณภาพในการผลิตยางของตนให้ดีขึ้น รองลงมา คือ การให้สมาชิกกลุ่มองค์กรร่วมกันวางแผนการผลิตตามปัญหาและต้องการทำให้ประสิทธิภาพการทำงานน้อยที่สุด คือ การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากยางพารา เป็นยางแผ่นรมควันเพียงอย่างเดียว และ กลุ่มช่วยสนับสนุนปัจจัยผลิตให้สมาชิกของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น

4.2 ด้านการขายและการตลาด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การดำเนินการของกลุ่มสามารถสร้างความพึงพอใจในเรื่องของรายได้ให้ดีกว่า รองลงมา คือ ได้รับความร่วมมือในการตลาดจากภาคเอกชนที่เข้าร่วมมือกับกลุ่ม น้อยที่สุด คือ การรวมกลุ่มฯ ผู้เข้ากลุ่มจะไม่ถูกกดราคา โดยสามารถขายยางได้ในราคาที่เป็นธรรม

4.3 ด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ผู้ประกอบการสามารถช่วยกลุ่มในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการ รองลงมา คือ การดำเนินงานของกลุ่มมีการช่วยเหลือกันในกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล น้อยที่สุด คือ ผู้ประกอบการเห็นด้วยกับหลักการและแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม

5. การเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจการรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ผลการเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ประกอบการ สามารถสรุปได้ดังนี้

5.1 ผู้ประกอบการที่มีเพศต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

5.2 ผู้ประกอบการที่มีอายุต่าง มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ด้านการขายและการตลาด และด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม แตกต่างกัน

5.3 ผู้ประกอบการที่มีสถานภาพสมรส ต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่แตกต่างกัน

5.4 ผู้ประกอบการที่มีสมาชิกในครัวเรือนต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

5.5 ผู้ประกอบการที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช ไม่แตกต่างกัน

5.6 ผู้ประกอบการที่มีอาชีพรองต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

5.7 ผู้ประกอบการที่มีรูปแบบเงินออมต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

5.8 ผู้ประกอบการที่มีสถานภาพในกลุ่มต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

5.9 ผู้ประกอบการที่มีแหล่งการรับข้อมูลข่าวสารต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นในตำบลละอาย อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน

อภิปรายผล

ผู้วิจัยได้สรุปผลการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ ในตำบลละอาย อำเภอนางรอง จังหวัดนครศรีธรรมราช สามารถอภิปรายผลได้ ดังนี้

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจการรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น โดยรวมเห็นด้วย คิดเป็นร้อยละ 92. เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่า เห็นด้วยมากที่สุดเกี่ยวกับการผลิตจะคำนึงถึงการตอบสนองต่อความต้องการของตลาด กลุ่มองค์กรหรือเจ้าของธุรกิจต้องจัดหาสิ่งของที่สมาชิกต้องการมาขาย ผู้ใช้บริการต้องเป็นสมาชิกกับองค์กรหรือลูกค้าน้ำยางเท่านั้น การรวมยางจะต้องนำมารวมกันตรงตามเวลาและสถานที่ที่กำหนดเพื่อขาย ยางที่นำไปจำหน่าย เป็นยางแผ่นดิบที่มีคุณภาพ การรวมกลุ่มช่วยยกระดับราคายางและสร้างความเป็นธรรมในการซื้อขาย และผลผลิตยางพาราที่ได้ต้องมีคุณภาพสม่ำเสมอและมีตลาดรองรับ เนื่องจากผู้ประกอบการได้ประโยชน์จากการรวมกลุ่ม รองลงมา คือ การผลิตต้องวางแผนการผลิตตามความต้องการของโรงงาน เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถเลือกสถานที่ในการจำหน่ายผลผลิตให้กับที่อื่น ๆ ได้ เช่น ตลาดกลาง พ่อค้าคนกลาง กองทุนยาง เป็นต้น ส่วนกลุ่มองค์กรหรือเจ้าของธุรกิจจะรับฝากและปล่อยเงินกู้ให้กับสมาชิกบางรายเท่านั้น บางรายเป็นสมาชิกที่ซื้อหุ้นกับสหกรณ์ แต่บางรายเป็นสมาชิกไม่ได้ซื้อหุ้นจึงไม่สามารถฝากหรือกู้เงินจากสหกรณ์ได้ การจำหน่ายไม่สามารถขายในรูปแบบผลิตภัณฑ์อื่นได้ เนื่องจากกลุ่มองค์กรรับซื้อเฉพาะน้ำยางพาราและแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันอย่างเดียว การรวมกลุ่มองค์กรซื้อน้ำยางทำยางแผ่นร่วมกัน เห็นด้วยน้อยเนื่องจากในเขตท้องที่ ก็มีเฉพาะกลุ่มรับซื้อน้ำยางเฉพาะเขตนั้น ผู้ประกอบการเห็นด้วยน้อยที่สุด เกี่ยวกับผลผลิตยางพาราที่ได้ต้องมีคุณภาพสม่ำเสมอและมีตลาดรองรับ เนื่องจากในการทำยางแผ่นแต่ละครั้งจะได้ผลผลิตที่มีคุณภาพแตกต่างกันตามเกรด (ชั้น) ในขณะที่เดียวกันต้องขายยางแผ่นที่ได้ทุกเกรดในตลาดเดียวกัน แสดงว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจในทางที่ดีเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเกี่ยวกับ ความคิดเห็น ของ สัตตยา กระแสร์ชวล (2554, บทคัดย่อ) กล่าวคือ ความคิดเห็นจากความรู้ความเข้าใจ (Cognitive contents) คือ ความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจที่มีต่อสิ่งนั้น เช่น ความรู้ความเข้าใจในทางที่ดี ชอบยอมรับ เห็นด้วย ความรู้ความเข้าใจในใจทางที่ไม่ดี ได้แก่ ไม่ชอบ ไม่ยอมรับ ไม่เห็นด้วย เป็นต้น

2. ลักษณะธุรกิจการดำเนินการธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ของผู้ประกอบการ สามารถอภิปรายได้ ดังนี้

2.1 ด้านการผลิตแผ่นยาง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีวิธีการผลิตแผ่นยาง ดังนี้ 1) ใช้ถ้าวรองและใช้ถังรองน้ำยาง ใช้ตะแกรงกรองน้ำยาง มีวิธีการทำแผ่นยางโดยเทถึงยาวแล้วใช้แผ่นเหล็กกั้น มีการกวนน้ำยาง และกวาดฟองอากาศออกจากแผ่นยาง และใช้แท่นนวดยาง 2) ใช้เครื่องนวดแผ่นยาง โดยใช้เครื่องนวดยางระบบป้อนแผ่นยาง และใช้สายพานส่งแผ่นยางเข้าเครื่องนวดแผ่นยาง 3) เมื่อรีดยางแผ่นเสร็จแล้ว แผ่นยางจะมีความหนาไม่เกิน 3 มิลลิเมตร มีการล้างแผ่นยางที่ผ่านการรีดเสร็จแล้วด้วยน้ำ มีการตากยางแผ่นให้แห้งก่อนนำไปจำหน่ายโดยวิธีรมควันเป็นเวลา 1 วัน แผ่นยางเมื่อแห้งแล้วจะมีน้ำหนักประมาณ 0.8 – 1.2 กก. และ 4) ยางแผ่นที่ผลิตได้อยู่ในเกรดชั้น 1 ชั้น 2 ชั้น 3 และชั้น 4 ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สถาบันวิจัยยาง (2557, บทคัดย่อ) เกี่ยวกับขั้นตอนการเก็บรวบรวมน้ำยาง และการทำยางแผ่น และสอดคล้องกับงานวิจัยของ สมดุล พวกเกาะ (2557, บทคัดย่อ) เกี่ยวกับลักษณะยางแผ่นคุณภาพดี และสอดคล้องกับงานวิจัยของ พิรเดช ทองอำไพ (2556, บทคัดย่อ) เกี่ยวกับตรวจคุณภาพน้ำยาง

2.2 ด้านการใช้แรงงาน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ต้องจ่ายค่าแรงงาน รองลงมา คือจ่ายโดยแบ่งเปอร์เซ็นต์ 50 : 50 และน้อยที่สุด จ่ายเป็นเงิน เนื่องจากเจ้าของกิจการส่วนใหญ่เป็นผู้ดำเนินการเองโดยใช้สมาชิกในครอบครัว

2.3 ด้านการแปรรูปผลผลิต ผู้ประกอบการทั้งหมด มีการจัดการผลผลิตยางพาราที่ผลิตได้โดยเก็บไว้ก่อน เนื่องจากต้องรวบรวมให้ได้จำนวนมาก รวมทั้งมีการสืบราคาขายก่อนที่จะจำหน่าย และเก็บผลผลิตที่แปรรูปผลผลิตแล้วไว้ในสถานที่ของตนเอง กรณีเก็บรวบรวมที่กลุ่มองค์กร จะเก็บผลผลิตยางพาราที่สถานที่กลุ่มของตนเอง ผลิตภัณฑ์ยางพาราที่ออกจำหน่าย และที่ได้จากการแปรรูปของกลุ่มองค์กร คือ ยางแผ่นรมควัน ส่วนสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ยางพาราส่วนใหญ่ จำหน่ายให้กองทุน เนื่องจากกองทุนเป็นหน่วยงานของรัฐที่รับซื้อแผ่นยางตามเกรด(ชั้น) ของแผ่นยาง และมีประกันราคาขาย รองลงมา คือจำหน่ายให้กับโรงงาน เนื่องจากโรงงานจะให้ราคาซื้อด้วยการเหมาผลผลิตทุกเกรด (ชั้น) ดังนั้นผู้ประกอบการที่ได้ผลผลิตที่เกรดต่ำๆ จึงจำเป็นต้องส่งจำหน่ายให้กับโรงงาน

2.4 ด้านการขนส่ง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ กรณีขายเองมีการดำเนินการขนส่งในลักษณะใช้พาหนะตัวเอง กรณีรวมกลุ่มองค์กร ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ดำเนินการขนส่งในลักษณะใช้พาหนะกลุ่มองค์กรในการขนส่ง และรองลงมา ใช้พาหนะของเกษตรกรในการขนส่งเอง เนื่องจากผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของส่วนใหญ่มีพาหนะเป็นของตนเอง ส่วนกลุ่มองค์กรก็จะมีพาหนะเป็นของตัวเองเช่นกัน แต่ถ้าต้องการพาหนะเพิ่มเติมก็จะมีการจ้างพาหนะในการขนส่งจากเกษตรกรที่มีพาหนะ

2.5 ด้านการจัดจำหน่าย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีลักษณะการตกลงราคา เป็นการตกลงราคาล่วงหน้า เนื่องจากผู้ประกอบการมีการสืบราคาขายก่อนล่วงหน้า วิธีการจำหน่ายผลผลิตยางพาราเป็นการขายส่ง และผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กองทุน เนื่องจากกองทุนเป็นหน่วยงานของรัฐ และรับซื้อจำนวนมาก โดยกำหนดวันเวลาชัดเจนในการรับซื้อ

2.6 ด้านการจัดการธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีหนี้สินในระบบ เช่น ธนาคาร สหกรณ์ องค์กร เป็นต้น เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นสมาชิกสหกรณ์ และมีการกู้ยืมเงินไปเพื่อดำเนินธุรกิจล่วงหน้า เมื่อขายผลผลิตได้ก็จะนำไปจ่ายค่าแรง ค่าอุปกรณ์ ค่าสาธารณูปโภค และจ่ายเงินปันผลให้กับสมาชิกในกลุ่มองค์กรที่เป็นสมาชิกที่มีหุ้น มีจัดทำบัญชีและนำมาใช้คิดกำไรขาดทุน และมีการศึกษาความเคลื่อนไหวของราคาขายพารา เพื่อกำหนดราคาขายที่ยุติธรรม และลดขั้นตอนการขายให้กับพ่อค้าคนกลาง

3. ปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นของผู้ประกอบการ ในตำบลละอาย อำเภอลำปาง จังหวัดนครศรีธรรมราช สามารถอภิปรายได้ดังนี้

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น ในภาพรวมอยู่ในระดับมากทุกด้าน คือ ด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม ด้านการขายและการตลาด และด้านการดำเนินธุรกิจ ตามลำดับ มีรายละเอียด ดังนี้

3.1 ด้านการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มมีส่วนทำให้สมาชิกมีการปรับปรุงคุณภาพในการผลิตยางของตนให้ดีขึ้น เนื่องจากมีการประชุมสมาชิกกลุ่มองค์กร เดือนละครั้ง ที่กลุ่มสหกรณ์ยาง เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ยางพารา มีการให้ความรู้ด้วยวิธีการอบรมให้สมาชิกกลุ่มโดยคณะกรรมการที่ได้รับการอบรมจากเจ้าหน้าที่ของรัฐมาแล้ว มีจัดหาอุปกรณ์แปรรูปผลผลิตมาใช้ในกลุ่มองค์กร เช่น เครื่องรีดยาง สายพานส่งแผ่นยาง โรงรมควัน เตารมควัน เป็นต้น รองลงมา คือ การให้สมาชิกกลุ่มองค์กรร่วมกันวางแผนการผลิตตามปัญหาและการทำงานให้ประสิทธิภาพ เนื่องจากเกษตรกรชาวสวนยางมีการปลูกต้นพันธุ์ยางต่างชนิดกัน จึงทำให้ผลผลิตน้ำยางที่มีคุณลักษณะของน้ำยางต่างกัน ตามชนิดของต้นพันธุ์ยางพารา เช่น พันธุ์ 600 จะให้น้ำยางที่มีคุณสมบัติใส น้อยมาก ส่วนพันธุ์พีบี จะให้น้ำยางที่มีน้ำยางข้นและหนืด เมื่อเกษตรกรมีการรวมกลุ่มกัน แล้วนำน้ำยางมารวมกันจะได้น้ำยางที่มีคุณภาพดีขึ้น เมื่อมีการผ่านขั้นตอนการผลิตแผ่นยาง ส่วนผู้ประกอบการเห็นด้วยน้อยที่สุด คือ การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากยางพารา เป็นยางแผ่นรมควันเพียงอย่างเดียว เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถนำน้ำยางไปผลิตเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นได้ เช่น ยางก้อน หรือยางเคบ เป็นต้น และกลุ่มช่วยสนับสนุนปัจจัยการผลิตให้สมาชิกของกลุ่มเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบการเห็นด้วยน้อยที่สุด เนื่อง

ด้วยกลุ่มองค์กร ไม่มีนโยบายในการจัดหาปัจจัยการผลิต เช่น มีคกริดยาง ถังเก็บน้ำยาง ถุงใส่ น้ำยาง กรดฟอร์มิก เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการต้องจัดหาเอง

3.2 ด้านการขายและการตลาด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ การดำเนินการของกลุ่มสามารถสร้างความพึงพอใจในเรื่องของรายได้ให้ดีกว่า เนื่องจากผู้ประกอบการที่รวมกลุ่มกันมีอำนาจในการต่อรองราคาจากกองทุนยางได้มากกว่า ผู้ประกอบการรายย่อย รองลงมา คือ ได้รับความร่วมมือในด้านการตลาดจากภาคเอกชนที่เข้าร่วมมือกับกลุ่ม เนื่องจากมีหน่วยงานจากภาคเอกชนที่ให้ความร่วมมือจัดหาปัจจัยการผลิตมาใช้ก่อนล่วงหน้า เช่น ปุ๋ย และการพัฒนาดิน เช่น การใส่ปูนขาวหรือเกลือ จำหน่ายเครื่องตัดหญ้าเป็นเงินเชื่อ เป็นต้น ส่วนการรวมกลุ่มฯ ผู้เข้ากลุ่มจะไม่ถูกกดราคาโดยสามารถขายยางได้ในราคาที่ เป็นธรรม ผู้ประกอบการเห็นด้วยน้อยที่สุด เนื่องจากเกษตรกรไม่มีความรู้ในการสืบราคายาง แต่ยังคงเชื่อถือในราคาจากพ่อค้าคนกลางอยู่เบื้องต้นซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นเครือญาติกันอยู่แล้ว จึงทำให้เกิดช่องว่างระหว่างกลุ่มองค์กรกับเกษตรกรชาวสวนยาง

3.3 ด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีความคิดเห็นโดยรวม อยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด คือ ผู้ประกอบการสามารถช่วยกลุ่มในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการ เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นการรับซื้อน้ำยางจากผู้ประกอบการรายย่อย มาแปรรูปเป็นแผ่นยาง เมื่อมีปริมาณมากขึ้นก็สามารถผลิตยางแผ่นให้มีคุณภาพดีขึ้น ซึ่งก็จะทำให้สามารถต่อรองราคาได้สูงขึ้น และก็จะอาจทำให้มีเงินปันผลตอบแทนกลับไปให้สมาชิกมากขึ้น รองลงมา คือ การดำเนินงานของกลุ่มมีการช่วยเหลือกันในกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล เนื่องจากการประชุมกลุ่มทุกเดือนเพื่อให้ข้อมูลด้านพันธุ์ยาง การบำรุงต้นยาง การพัฒนาดิน การประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับราคาขายพารา การปลูกพืชแซมในสวนยาง เป็นต้น ผู้ประกอบการเห็นด้วยกับหลักการและแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม น้อยที่สุด เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มจะดำเนินงานโดยคณะกรรมการที่ถูกเลือกให้เป็นตัวแทนในการบริหารงานกลุ่มองค์กร คณะกรรมการส่วนใหญ่จะเป็นเครือญาติกัน หรืออาจมีการแบ่งพักแบ่งพวก ส่วนสมาชิกที่ไม่ใช่ญาติหรือพวกพ้องก็จะถูกจัดแยกกลุ่มการแบ่งผลกำไร ซึ่งก่อให้เกิดความพอใจในหลักการและแนวคิดการรวมกลุ่มที่แตกต่างกันไปตามวาระการดำรงตำแหน่งในรอบ 1 ปี

4. การเปรียบเทียบปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจการรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล สามารถอภิปรายได้ดังนี้

4.1 ผู้ประกอบการที่มีเพศ สถานภาพสมรส สมาชิกในครัวเรือน ระดับการศึกษา อาชีพรอง รูปแบบเงินออม สถานภาพในกลุ่ม และแหล่งการรับข้อมูลข่าวสารต่างกัน มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่นในตำบลละอาย

อำเภอจวาง จังหวัดนครศรีธรรมราชไม่แตกต่างกัน เนื่องจากผู้ประกอบการทุกเพศ และทุกสถานภาพสมรสสามารถทำงานได้เหมือนกัน จำนวนสมาชิกในครอบครัว ต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกันเนื่องจากผู้ประกอบการสามารถจ้างแรงงานได้ ส่วนระดับการศึกษาต่างกัน มีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน เนื่องจากทุกขั้นตอนในการทำงานสามารถทำงานได้ทุกระดับการศึกษา อาชีพรองต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน เนื่องจากผู้ประกอบการทั้งหมดมีอาชีพหลักเป็นเกษตรกรชาวสวนยาง รูปแบบการออมต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน เนื่องจากเงินสดที่ได้นำไปใช้ในการหมุนเวียน ส่วนที่เหลือนำฝากธนาคาร/สหกรณ์ เมื่อถึงเวลาการรับซื้อน้ำยางพารา และทำยางแผ่นก็นำมาใช้หมุนเวียนใหม่ สถานภาพในกลุ่มต่างกัน มีความคิดเห็นไม่ต่างกัน เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มองค์กร แหล่งการรับข้อมูลข่าวสารต่างกันมีความคิดเห็นไม่แตกต่างกัน เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลจากเจ้าหน้าที่ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ฮอสแคมป์ (Oskamp, 1987, Abstract) ได้กล่าวถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดความคิดเห็น ดังนี้

- 1) ปัจจัยด้านพันธุกรรมและร่างกาย
- 2) ประสบการณ์โดยตรงของบุคคล
- 3) อิทธิพลจากครอบครัว
- 4) ทักษะและความคิดเห็นของกลุ่ม และ
- 5) สื่อมวลชน

4.2 ผู้ประกอบการที่มีอายุต่าง มีระดับความคิดเห็นต่อปัจจัยที่มีผลต่อการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราและการทำยางแผ่น แตกต่างกัน ด้านการขายและการตลาด ผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 41 ปี และมากกว่า 50 ปี มีความคิดเห็นมากกว่า อายุ 41-50 ปี และด้านการจัดการของสมาชิกในกลุ่ม ผู้ประกอบการที่มีอายุน้อยกว่า 41 ปี มีความคิดเห็นมากกว่า อายุ 41-50 ปี เนื่องจากผู้ประกอบการที่อยู่ในช่วงอายุ 41 – 50 ปี มีความเชื่อมั่นในตนเองสูง สามารถทำงานเองได้ทั้งหมด โดยไม่ต้องอาศัยการจ้างแรงงาน หรือความช่วยเหลือของกลุ่ม เพราะคิดว่าตนเองมีประสบการณ์จากการทำงาน มานานแล้ว และมีความสามารถในการเจรจาต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลางได้ และมีเครดิตส่วนบุคคลในการประกอบอาชีพนี้ มากกว่าช่วงอายุอื่นๆ ที่เพิ่งจะเริ่มทำอาชีพชาวสวนยางหรืออายุที่สูงขึ้นซึ่งต้องใช้กำลังแรงงาน ทำให้ต้องพึ่งพากลุ่มองค์กรมากกว่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ รัชชัช งามสันติวงศ์ (2550, บทคัดย่อ) ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเกิดทัศนคติหรือความคิดเห็น ดังนี้ 1) ประสบการณ์ ความคิดเห็นหรือทัศนคติจะเกิดขึ้นในตัวบุคคลจากการได้พบเห็น คู่ค้า หรือได้ยิน ได้ฟัง ได้อ่านหนังสือเกี่ยวกับเรื่องนั้นๆ และ 2) ระบบค่านิยม เนื่องจากกลุ่มชนแต่ละกลุ่มมีค่านิยมแตกต่างกัน ดังนั้นจึงอาจมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน

ข้อเสนอแนะ

1. กลุ่มองค์กรควรมีการปรับปรุงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ การช่วยเหลือสนับสนุน ปัจจัยการผลิตให้กับสมาชิกในกลุ่มองค์กรเพิ่มมากขึ้น ควรมีการวางแผนผลิต การแปรรูป

ผลิตภัณฑ์ยางพาราให้ตรงกับความต้องการของตลาด และให้ตรงกับกำลังการผลิตของเกษตรกรชาวสวนยาง ให้ความสำคัญต่อพัฒนาคุณภาพยางแผ่นให้ได้มาตรฐานที่ดีเข้าสู่ตลาดกลางยางพาราเป็นอันดับแรก และมีการควบคุมและผลิตยางพารา และร่วมรับฟังและแสดงความคิดเห็น ในการแก้ปัญหาและพัฒนาคุณภาพยางพารา และควรมีเจ้าหน้าที่ของรัฐคอยให้คำแนะนำ

2. กลุ่มองค์กรควรมีการจัดการด้านขายและการตลาด ควรมีการกำหนดราคาให้เป็นธรรมแก่สมาชิกทุกคน และการรวมกลุ่มเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรองเกี่ยวกับการขายยางพาราให้กับกองทุน หรือโรงงาน

3. กลุ่มควรชี้แจงแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มให้สมาชิกได้ทราบทั่วถึงกัน ให้สมาชิกสามารถตรวจสอบได้ และโปร่งใส ส่งเสริมสนับสนุนให้เกษตรกรเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม และให้ข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการจำหน่ายยางพารา และจัดสรรทรัพยากรแก่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราอย่างยุติธรรม และเกิดประโยชน์สูงสุด

4. กลุ่มควรมีการประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การช่วยเหลือด้านการเสริมความรู้ทั้งเชิงวิชาการและเชิงปฏิบัติการให้เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษา แนวทางการสร้างอำนาจต่อรองด้านราคายางพาราให้เกษตรกรผู้ปลูกยางพารา ในภูมิภาคต่างๆ

2. ควรมีการศึกษาเรื่องการเพิ่มคุณภาพ (เกรด) ยางและการคัดแยกคุณภาพ (เกรด) ยาง เพื่อให้เกิดการแข่งขันและสร้างมูลค่าให้สูงขึ้น

3. ควรมีการศึกษาวิธีการผลิต และการใช้เทคโนโลยีในการผลิตแผ่นยาง เพื่อพัฒนาคุณภาพยางพารา