

ISSN 2408-2740
E-ISSN 2651-1622



วารสาร
วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
Journal of Logistics and Supply Chain College
ปีที่ 5 ฉบับที่ 2 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562 Vol. 5 No. 2 July - December 2019



วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

สอบถามเพิ่มเติม

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
111/3-5 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองโพง อำเภอพุทธรักษา จังหวัดนครปฐม 73170
Tel: 034-964-917 เว็บไซต์: www.cls.ssru.ac.th

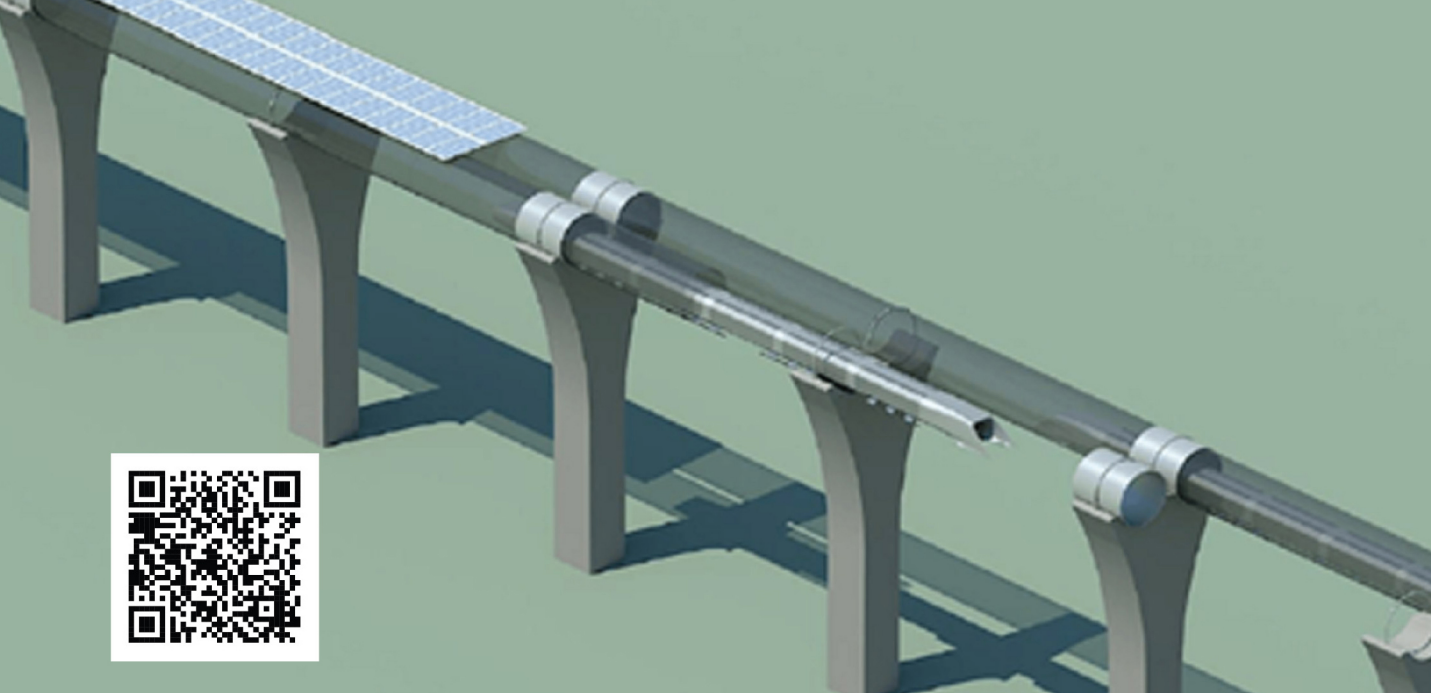


วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ปีที่ 5 ฉบับที่ 2 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562

HYPERLOOP



วิทยาลัยต้นแบบด้านโลจิสติกส์ เพื่อการผลิตนักปฏิบัติมืออาชีพ



ไฮเปอร์ลูป (HYPERLOOP)

ไฮเปอร์ลูป คือระบบการขนส่งแบบใหม่ ที่เกิดจากการคิดค้นเพื่อหาแนวทางในการขนส่ง ให้มีความเร็วขึ้น และต้นทุนถูกลง มีความสะดวกสบาย ปลอดภัย และปราศจากมลพิษ หลักการคือขนส่งผ่านท่อความดันโดยมีห้องโดยสารที่เป็นแบบแคปซูลวิ่งในท่อด้วยความเร็วสูง

ไฮเปอร์ลูป มีส่วนประกอบที่สำคัญคือ ท่อแรงดันต่ำ และแคปซูลโดยสาร ที่สามารถวิ่งได้ ทั้งความเร็วสูงและความเร็วต่ำตลอดแนวท่อ ซึ่งแคปซูลโดยสารนี้จะเร่งความเร็วด้วยระบบ แม่เหล็กไฟฟ้า ซึ่งติดตั้งไปตลอดแนวท่อจากต้นทางถึงปลายทาง

ตัวแคปซูลโดยสารจะถูกพยุงไว้ด้วยความดันอากาศและระบบแอร์ไดนามิกทำให้ทรงตัวได้ โดยไม่เกิดไม่กระทบกระทั่งกับผนังของท่อส่งแรงดันต่ำ ไม่ก่อให้เกิดแรงเสียดทานระหว่าง ตัวรถกับตัวราง นั่นจึงเป็นเหตุผลให้รถไฟวิ่งได้เร็วสูงสุดถึง 1,200 กิโลเมตรต่อชั่วโมง เร็วกว่าเครื่องบินกว่า 2 เท่า ซึ่งหมายความว่า หากเดินทางด้วยไฮเปอร์ลูป ระยะทางจาก บัตตานี ถึงเชียงใหม่ 1,751 กิโลเมตร ที่ปกติรถไฟใช้เวลาเดินทางเกือบ 30 ชั่วโมง จะย่น ระยะเหลือเพียง 1 ชั่วโมง 28 นาที เท่านั้น ซึ่งผู้โดยสารสามารถขึ้นลงได้ที่สถานีต้นทาง และปลายทาง หรืออาจจะมีการจอดระหว่างทางก็ได้ โดยทำเป็นจุดจอดแวะจากแนวท่อเดิม



วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

- มีระบบที่ปรึกษาจากอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิดูแลอย่างใกล้ชิด
- เรียนกับผู้มีประสบการณ์จริง
- แบ่งจ่ายภาคเรียนละ 30,000 บาท
- ระยะเวลาการศึกษา 5 ภาคเรียน

เรียนเฉพาะ
วันอาทิตย์

ศึกษาดูงานทั้งใน
และต่างประเทศ
(รวมในค่าเทอม)

ค่าเทอม
ตลอดหลักสูตร
150,000 บาท

M.B.A.

Logistics and Supply
Chain Management

ประธานหลักสูตร

ดร.ชิตพงษ์ อัยสานนท์
(ผู้เชี่ยวชาญด้านการขนส่งทางอากาศ)
โทร. 081-751-3005

ศิษย์เก่า มรภ.สุรินทร์ ลด 20%

โครงการความร่วมมือ (MOU) ลด 10%



สอบถาม
ข้อมูลเพิ่มเติม

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์
www.cls.ssru.ac.th
คุณวรฤทัย กุลแพทย์ โทร.083-237-5776



วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

Journal of Logistics and Supply Chain College

ปีที่ 5 ฉบับที่ 2 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562
Vol. 5 No. 2 July - December 2019

เจ้าของวารสาร

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ที่ปรึกษา

ทพณฯ กร ทัพพะรังสี

ศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์

รองศาสตราจารย์ ดร.ฤาเดช เกิดวิชัย

รองศาสตราจารย์ ดร.จุฑา เทียนไทย

รองศาสตราจารย์ ดร.นภาพร ชันธนาภา

รองศาสตราจารย์ ดร.ธนสุวิทย์ ทับทิมฤกษ์

รองศาสตราจารย์ ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์

รองศาสตราจารย์ ดร.วิทยา เมฆขำ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมเดช รุ่งศรีสวัสดิ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.คมสัน โสมณวัตร

บรรณาธิการ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยฤทธิ์ ทองรอด

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

กองบรรณาธิการ

รองศาสตราจารย์ ดร.เตือนใจ สมบูรณ์วิวัฒน์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

รองศาสตราจารย์ ดร.ทวีศักดิ์ เทพพิทักษ์

มหาวิทยาลัยบูรพา

รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวรรณ วิงวอน

มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

รองศาสตราจารย์ ดร.วิทยา เมฆขำ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

รองศาสตราจารย์ ดร.วันชัย รัตนวงษ์

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ไพโรจน์ เจริญชลกุล

มหาวิทยาลัยบูรพา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีชา วารรัตน์ไชย

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เบญจพันธ์ มีเงิน

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

อาจารย์ ดร.ฉัตรรัตน์ โทตระไคยะ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

อาจารย์ ดร.ชญาณันท์ เกิดพิทักษ์

มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์

อาจารย์ ดร.จิตพงษ์ อัยสานนท์

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

อาจารย์ ดร.รัชฎา ขำบุญ

มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์

อาจารย์ ดร.นันท์ สุทธิการณัญญ์

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

ฝ่ายประสานงาน

นางสาวสุนทรี พชรประทีป

นายวีรเชษฐ์ มั่งแก้วน

อาจารย์กิตติอาภา สดประเสริฐ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริม และเผยแพร่ผลงานทางวิชาการ หรือผลงานวิจัยที่มีคุณภาพ ด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ด้านมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์
2. เพื่อเป็นสื่อในการนำเสนอ และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นทางวิชาการด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ด้านมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์
3. เพื่อเป็นแหล่งศึกษาค้นคว้าทางวิชาการใหม่ๆ ด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ด้านมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์

กำหนดเผยแพร่

ราย 6 เดือน ปีละ 2 ฉบับ

ฉบับที่ 1 เดือนมกราคม - เดือนมิถุนายน

ฉบับที่ 2 เดือนกรกฎาคม - เดือนธันวาคม

การเผยแพร่

วารสารการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน จัดส่งให้กับ หอสมุดแห่งชาติ สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) สำนักงานคณะกรรมการการศึกษา (สกอ.) สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานรับรองมาตรฐานและประเมินคุณภาพการศึกษา (สมศ.) ศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI) และห้องสมุดสถาบันการศึกษาทั่วไป

การบอกรับสมาชิก

ผู้สนใจบอกรับเป็นสมาชิกได้ที่ กองบรรณาธิการวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน อัตราค่าสมาชิกรายปี (2 ฉบับ) 300 บาท

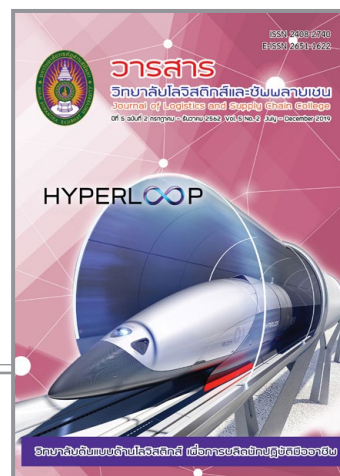
สำนักงาน

วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ศูนย์การศึกษาจังหวัดนครปฐม เลขที่ 111/3-5 หมู่ที่ 2 ตำบลคลองโยง อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170 โทรศัพท์ 034-964917

E-mail: logisticjournal@gmail.com

Website: https://www.tci-thaijo.org/index.php/Logis_j

บทความที่ตีพิมพ์ในวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ได้รับการตรวจสอบทางด้านวิชาการโดยผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกตรงตามสาขา จำนวน 2 ท่าน และบทความในวารสาร เป็นความรับผิดชอบของผู้เขียนซึ่งทางกองบรรณาธิการไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย การนำบทความในวารสารนี้ไปเผยแพร่สามารถกระทำได้โดยให้ระบุแหล่งอ้างอิง จากวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน



ออกแบบปกโดย น.ส.รฤทัย กุลแพทย์

สารจากบรรณาธิการ

สวัสดีครับนักวิจัย และผู้สนใจทุกท่าน วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชนทุกท่าน วารสารฉบับนี้เป็นฉบับส่งท้ายปี 2562 และต้อนรับการประเมินคุณภาพของวารสาร จากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย รอบ 4 พ.ศ. 2563-2567 ซึ่งจะประกาศต้นปีหน้า และในปี 2563 วารสารของเราอาจต้องมีการปรับปรุงรูปแบบใหม่ และเจ้าของบทความที่ส่งบทความเข้ามาตีพิมพ์ในวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์ฯ อาจต้องมีการปรับค่าใช้จ่าบบ้าง เนื่องจากที่ผ่านมา ทางวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชนรับภาระค่าใช้จ่าบบทความมาตลอดทั้ง 5 ปี แม้จะเก็บค่าใช้จ่าบบ้างคงไม่มากเกินไป ทางวิทยาลัยฯ ก็ต้องสนับสนุนส่วนที่ขาดบ้าง บทความได้ดีพิมพ์เจ้าของบทความจะได้ประโยชน์จากวารสารอยู่แล้ว หากเจ้าของบทความจะมีส่วนหนึ่งที่รับผิดชอบบ้าง คงได้รับความร่วมมือจากเจ้าของบทความเหมือนที่ผ่านมา

ในปี 2563 ใกล้มาถึง ทางกองบรรณาธิการวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ขอให้สมาชิกวารสารฯ นักวิจัย มีความสุขตลอดปี 2563 คิดสิ่งใดสมปรารถนาทุกประการ หน้าที่ การงานเจริญก้าวหน้าตลอดปี

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยฤทธิ์ ทองรอด
บรรณาธิการวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

CONTENTS

สารบัญ

วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
Journal of Logistics and Supply Chain College

สารจากบรรณาธิการ	บทความวิจัย
บทความวิจัย ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนกรณีศึกษา สถาบันเกษตรกรในพื้นที่ภาคใต้.....4 📖 พจน์ เดชเกิด 📖 ปณัฑพร เรืองเชิงชุม การคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรรม : กรณีศึกษาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท..... 19 📖 สิริกาญจน์ สิ่งทองชัย 📖 ลภัสวัฒน์ คล้ายแสง 📖 นราธิป ภักดีจันทร์ การจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ของมะพร้าวน้ำหอม..... 30 📖 กนกพัชร กอประเสริฐ 📖 นภัสสร สิริคุณาภรณ์ 📖 เบญจมาศ ทับทิมใส 📖 พลกฤษณ์ ปรางแก้ว การประเมินผลระบบการผลิตแบบสินค้าโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร : โรงงานอุตสาหกรรมแป้งและน้ำตาล จังหวัดนครราชสีมา 39 📖 นิรุบล วิโรจน์ผดุงพงศ์	บทความวิจัย การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม..... 55 📖 ทมนี้ สุขใส การปรับบทบาทและภารกิจขององค์การคลังสินค้าให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรในปัจจุบัน 67 📖 สุพัตรา ยอดสุรางค์ 📖 จิราภรณ์ ชนัญชนะ 📖 อำนวย บุญรัตน์โมตรี การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ กรณีศึกษาของบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)..... 82 📖 เบญจมาศ อ่วมยิ้ม การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ในพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์.....89 📖 พิชา วิสิทธิ์พานิช 📖 ศิริพร อินให้ 📖 ลักษมี งามมีศรี 📖 จิรพร จรบุรี ความคาดหวังและความพึงพอใจต่อคุณภาพการให้บริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตก 101 📖 วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย 📖 ชาริสา หนูเลิศ 📖 วรากร ตรงศิริ

Received: July 25, 2019
Revised: October 08, 2019
Accepted: October 28, 2019

ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน ในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน กรณีศึกษา สถาบันเกษตรกรในพื้นที่ภาคใต้

พจน์ เดชเกิด¹ และ ปณัฏพร เรืองเชิงชุม²

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาองค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง 2) เพื่อศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง 3) เพื่อวิเคราะห์ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน โดยเก็บและรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากตัวแทนกลุ่มสถาบันเกษตรกรในพื้นที่ภาคใต้ จำนวน 20 สถาบัน และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม ATLAS.ti เวอร์ชัน 7.5.18 รวมถึงแผนผังกระบวนการ IDEF ตลอดจนวิเคราะห์ความสูญเสียที่ก่อให้เกิดคุณค่าและไม่ก่อให้เกิดคุณค่า

ผลการวิจัยพบว่า 1) องค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศ ประกอบด้วยการนำเข้าที่เป็นส่วนหนึ่งในแต่ละกิจกรรม ซึ่งจะต้องมีความสัมพันธ์กับมาตรฐานและตัวควบคุม ในส่วนของมาตรฐานและตัวควบคุมนั้นเป็นข้อกำหนดในกิจกรรม ส่วนแรงงาน อุปกรณ์ และเครื่องจักรจะต้องสัมพันธ์กับกิจกรรมโดยที่แรงงานจะต้องมีความชำนาญ สามารถใช้อุปกรณ์และเครื่องจักรนั้นได้ เมื่อผ่านกระบวนการในกิจกรรมแล้วจึงได้ผลลัพธ์ 2) เมื่อศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานพบว่าเริ่มจากกิจกรรมต้นน้ำผู้รวบรวมวัตถุดิบจะให้ข้อมูลวัตถุดิบกับพนักงานบันทึกข้อมูล จากนั้นข้อมูลวัตถุดิบจะไหลไปสู่แรงงานเพื่อใช้ผลิตในกิจกรรมกลางน้ำ สุดท้ายแรงงานจะส่งข้อมูลไปยังพนักงานขายและลูกค้าต่อไปในกิจกรรมปลายน้ำ 3) ผลจากการวิเคราะห์ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศ พบว่ากระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันเกิดความสูญเสียที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าในกิจกรรมรับน้ำยางสดและจัดเก็บยางแผ่นรมควัน ขณะที่กระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันอัดก้อน เกิดความสูญเสียที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าแต่มีความจำเป็นต้องทำในกิจกรรมรับแผ่นยางรมควัน อัดก้อนยางแผ่นรมควัน และจัดเก็บยางแผ่นรมควันอัดก้อน

คำสำคัญ: การไหลของข้อมูลสารสนเทศ; ยางแผ่นรมควัน; ยางแผ่นรมควันอัดก้อน

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹ บริหารธุรกิจบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
123 ถนนมิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000, ประเทศไทย
อีเมล: poj.dech@kku.ac.th

² วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Waste from Information Flow under Supply Chain in Production Process of Rubber Smoked Sheets and Rubber Smoked Sheets Bale: A Case Study of Farmer Institutions in Southern Regio

Poj Dechkerd¹ and Panutporn Ruangchoengchum²

Abstract

Information Flow is delayed from start to the end of process under Supply Chain, then are waste. The purpose of this research is to, 1) Study relationship element of information under Supply Chain in the production of rubber smoked sheets and rubber smoked sheet bale. 2) Study information flow under the supply chain in the production of rubber smoked sheets and rubber smoked sheet bale. 3) Include analysis waste of Information Flow under Supply Chain in the production of rubber smoked sheets and rubber smoked sheet bale. The researched by qualitative research using in-depth interview with 20 informants of a farmer institution that has certified good practice standards for smoked rubber sheet production in the southern region of Thailand. Analysis by program ATLAS.ti version 7.5.18 and design map IDEF include analysis waste from production. 1) The study found relationship element of information such as importing is a part of activity, relationship with standard and controller, and That is requirements of activity. So labor, equipment and machine have to relation with labor's expert skill in activity, they can used equipment and machine. 2) The study information flow under supply chain found the production of rubber smoked sheets and rubber smoked sheet bale start from the collector transfer data to the recorder, and then flow to the labor for produce is middle activity. And the labor transfer data to seller and customer in the end production. 3) The analysis waste from Information Flow found the production of rubber smoked sheet is waste and not benefit, getting field latex and stocking rubber smoked sheets for export, and found the production of rubber smoked sheet bale is waste and not benefit but they have to do with collecting, forming and stocking rubber smoked sheet bale. The result is Policy Recommendation for management the production of rubber smoked sheets and rubber smoked sheet bale to more efficient.

Keywords: Information flow; Rubber Smoked Sheet; Rubber Smoked Sheet Bale

Type of Article: Research Article

¹ College of Graduate Study in Management, Graduate School, Khon Kaen University
123 Mittraphap Road, Nai Mueang, Mueang District Khon Kaen 40000, Thailand
E-Mail: poj.dech@kku.ac.th

² College of Graduate Student in Management, Graduate School, Khon Kaen University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจชนิดหนึ่งของประเทศไทยที่สามารถสร้างมูลค่าให้กับประเทศได้อย่างมหาศาล โดยเฉพาะในภาคใต้ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้มากกว่า 250,000 ล้านบาท โดยเฉพาะยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนที่มีมูลค่าสูงที่สุด เนื่องจากสามารถนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตต่างๆ เช่น ยางรถ ท่อน้ำ อะไหล่รถยนต์ รองเท้า รวมไปถึงผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ใช้ยางเป็นวัตถุดิบเป็นต้น ส่งผลทำให้ปริมาณการส่งออกยางแผ่นรมควัน ในปี พ.ศ. 2561 ไปยังประเทศต่างๆ เช่น สหรัฐอเมริกา เยอรมนี จีนและญี่ปุ่น มีปริมาณมากถึง 713,200 ตัน หรือคิดเป็นมูลค่าสูงถึง 2.07 หมื่นล้านบาท (สำนักเศรษฐกิจการเกษตร, 2561) ด้วยเหตุนี้ รัฐบาลจึงเร่งพัฒนาศักยภาพในการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนให้แก่เกษตรกร โดยรวมกลุ่มในรูปของสถาบันเกษตรกรให้ได้รับรองมาตรฐานการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตยางแผ่นรมควัน (Good Manufacturing Practice: GMP) เพื่อสามารถสร้างศักยภาพในการแข่งขันทั้งด้านการตลาดและการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนได้

สถาบันเกษตรกรที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP ในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนเกิดปัญหาความคลาดเคลื่อนของข้อมูลสารสนเทศ จึงส่งผลทำให้การผลิตไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าจากการวิจัยที่ผ่านมา พบว่าส่วนใหญ่ได้ศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศ ตั้งแต่ประเด็นการตรวจสอบข้อมูลของสายการผลิต (Faller & Feldmüller, 2015) การจัดการห่วงโซ่อุปทานโดยวิสาหกิจชุมชนผลิตข้าวอินทรีย์ในเขตภาคกลางของประเทศไทย (ธัญธร ตินภพ, 2559) การประยุกต์ใช้แผนภาพการไหลของข้อมูลเพื่อการจัดการข้อมูลในหน่วยงานประปา (นิภาวรรณ กุลสุวรรณ และเพชร อภิขยารักษ์, 2561) และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้ข้อมูลและเทคโนโลยี

การสื่อสารในความสัมพันธ์ตามห่วงโซ่อุปทาน (Mirkovski, Lowry, Paul & Feng, 2016) แต่ส่วนน้อยยังไม่ได้วิจัยถึงความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน โดยเฉพาะในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน ทั้งที่การไหลของข้อมูลสารสนเทศสามารถทำให้เห็นถึงการเชื่อมโยงของข้อมูลทั้งหมดภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่ข้อมูลความต้องการของลูกค้า รวมถึงข้อมูลการสั่งผลิตและข้อมูลการจัดส่งเป็นต้น ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการขจัดความสูญเสียที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่าในกระบวนการผลิต

ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงต้องการวิจัยถึงความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน โดยศึกษาจากสถาบันเกษตรกรในพื้นที่ภาคใต้ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อสถาบันเกษตรกรในการจัดการการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อนอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน กรณีศึกษา สถาบันเกษตรกรที่ได้รับรองมาตรฐานการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตยางแผ่นรมควันในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์ในการวิจัย ดังนี้

1. เพื่อศึกษาองค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง
2. เพื่อศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง

3. เพื่อวิเคราะห์ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง

ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ได้กำหนดขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

มุ่งศึกษาเฉพาะองค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศครอบคลุมกิจกรรมต่างๆ รวมถึงศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ส่วนต้นน้ำ กลางน้ำที่ และปลายน้ำ และวิเคราะห์ความสูญเสียที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่มีคุณค่า (Value added activity: VA) กิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดคุณค่า (Non value added activity: NVA) และไม่จำเป็น (Non Value Added but Necessary Activities: NNVA) รวมถึงศึกษาจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยางประเภท RSS3 ซึ่งเป็นประเภทที่มีตำหนิบ้าง เช่น ฟองอากาศ และสีต่างตำเล็กน้อย รวมถึงอาจพบราแห่งราสนิมบนท่อหรือผิวก้อน และในก้อนได้ แต่จะต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของตัวอย่างที่ตรวจเจอ

2. ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ให้ข้อมูลหลัก เลือกจากสถาบันเกษตรกรที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP สำหรับการผลิตยางแผ่นรมควัน ซึ่งอยู่ในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดตรัง จังหวัดสงขลา จังหวัดสตูล จังหวัดพัทลุง จังหวัดชุมพร จังหวัดนครศรีธรรมราช จังหวัดสุราษฎร์ธานี และจังหวัดกระบี่ รวมจำนวน 20 สถาบัน แบ่งออกเป็น โรงรมยางแผ่นรมควัน (Ribbed Smoked Sheet Factory) จำนวน 9 สถาบัน และโรงอัดก้อนยาง (Rubber Briquettes Factory) จำนวน 11 สถาบัน

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา

การวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ระยะเวลาทำการวิจัย ตั้งแต่ เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2561 ถึงเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2562

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความสูญเสีย (Waste)

ประดิษฐ์ วงศ์ณิรุ้ง และคณะ (2552) กล่าวว่า ความสูญเสีย หมายถึง การกระทำที่เกิดขึ้นในการผลิตหรือการใช้ทรัพยากร ไม่ว่าจะเป็น พนักงาน วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือ เวลา เงินทุนโดยไม่ก่อให้เกิดผลดี คุณค่า หรือการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี ถือว่าเป็นความสูญเสียและสิ้นค้า ผลิตภัณฑ์ หรือการบริการ แบ่งออกเป็น 2 กิจกรรมหลักๆ ได้แก่

1.1 กิจกรรมที่มีคุณค่า (Value added activity: VA) เป็นกิจกรรมที่ส่งผลให้สินค้า หรือผลิตภัณฑ์มีมูลค่าเพิ่มขึ้น เช่น การแปรรูป การบรรจุ เป็นต้น

1.2 กิจกรรมที่ไม่มีคุณค่า (Non value added activity: NVA) แบ่งออกเป็น

1.2.1 กิจกรรมไม่มีคุณค่าแต่จำเป็นต้องทำ (Non Value Added but Necessary Activities: NNVA) ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ควรลดบทบาทลง ไม่สามารถตัดทิ้งได้

1.2.2 กิจกรรมไม่มีคุณค่า และไม่จำเป็นต้องทำ เป็นกิจกรรมที่สามารถตัดทิ้งได้

โดยสรุปจากแนวคิดดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยได้นำความสูญเสียมาใช้ในการวิจัยเพื่อพิจารณาในแต่ละกิจกรรมที่เกิดความสูญเสียเพิ่มขึ้น

2. ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)

Christopher and Gattorna (2005) ได้กล่าวถึง ห่วงโซ่อุปทานว่าเป็นเครือข่ายความเชื่อมโยงที่เกี่ยวข้องตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กลางน้ำและปลายน้ำในกระบวนการ รวมถึงกิจกรรมที่แตกต่างกัน โดยกิจกรรมที่กล่าวมาได้ก่อให้เกิดมูลค่าในรูปแบบของ

ผลิตภัณฑ์และบริการที่ส่งไปถึงมือของลูกค้าให้ดีที่สุด ห่วงโซ่อุปทานเกี่ยวข้องกับกระบวนการตั้งแต่แหล่งของวัตถุดิบต้นน้ำ (Upstream Source) จนถึงการส่งมอบสินค้าและบริการปลายน้ำ (Downstream Customers) ซึ่งการเคลื่อนที่ของกิจกรรมต่างๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ การไหลของผลิตภัณฑ์ (Product flow) การไหลของเงิน (Cash flow) การไหลของข้อมูลสารสนเทศ (Information flow)

โดยสรุปจากแนวความคิดดังกล่าวนี้ ผู้วิจัยได้นำห่วงโซ่อุปทานมาใช้ในการวิจัยเพื่อพิจารณาในส่วนของการไหลของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิต ตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กิจกรรมกลางน้ำ ตลอดจนกิจกรรมปลายน้ำ

3. การไหลของข้อมูลสารสนเทศ (Information Flows)

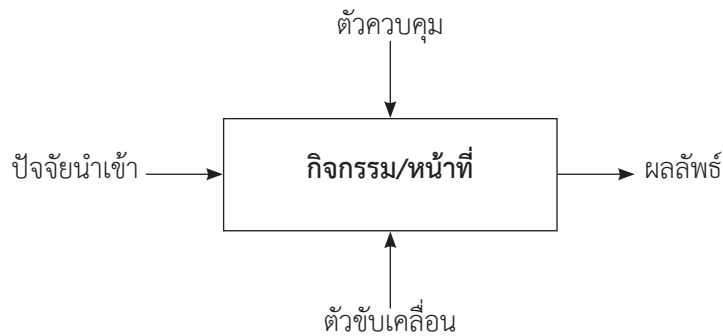
Stevens and Johnson (2016) ได้กล่าวถึงการไหลของข้อมูลสารสนเทศ (Information Flows) ว่าเป็นการเคลื่อนไหวของข้อมูลระหว่างผู้คน เพื่อให้ทั้งสองฝ่ายได้รับข้อมูลที่ตรงกัน โดยข้อมูลนั้นเหมาะสมกับการใช้งาน ตรงเวลาและในรูปแบบดั้งเดิม ข้อมูลที่ดีจะต้องมาจากแหล่งข้อมูลที่ดี การจัดเก็บข้อมูลและข้อมูลจะต้องมีการควบคุมที่ดี โดยการไหลของข้อมูลสารสนเทศนั้นจะเป็นการย่นย่อคำสั่งหรือความต้องการจากลูกค้าหรือผู้รับบริการ ไปยังผู้ผลิตเพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ตามความต้องการ จากนั้นผู้ผลิตจึงส่งข้อมูลไปยังผู้ขายวัตถุดิบเพื่อซื้อวัตถุดิบให้เพียงพอต่อการผลิต โดยจัดส่งในรูปแบบสินค้าตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้รับบริการ โดยมีกระบวนการไหลของข้อมูล ซึ่งจะแสดงส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการไหลของข้อมูลสารสนเทศ เช่นเดียวกับ คำนาย อภิปรัชญาสกุล (2553 อ้างถึงใน ขวัญเรือน สินณรงค์ และ ชยากร พุทธกำเนิด, 2562) ได้กล่าว

ถึงการไหลของข้อมูลสารสนเทศนั้น เป็นข้อมูลทั้งหมด ตั้งแต่การเริ่มติดต่อซื้อวัตถุดิบ การผลิต ตลอดจนการส่งสินค้าไปยังผู้บริโภคปลายน้ำ ซึ่งผู้ผลิตจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่รวดเร็วและแม่นยำ เพื่อลดข้อผิดพลาดรวมไปถึงการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยสรุป จากแนวความคิดนี้ ผู้วิจัยได้นำการไหลของข้อมูลสารสนเทศ (Information flows) ในห่วงโซ่อุปทานมาใช้ในการวิจัยเพื่อพิจารณาศึกษาและหาแนวทางแก้ไขปัญหาการไหลของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตและกิจกรรมที่เกิดขึ้น

4. แผนผังกระบวนการ (Integration Definition for Function Modeling: IDEF)

Hunt (1997 อ้างถึงใน Bouchlaghem, Kimmance and Anumba, 2004) ว่าแผนผังกระบวนการ IDEF เป็นแบบจำลองกระบวนการทางธุรกิจหรือใช้วิเคราะห์ระบบ การประมวลผลเอกสาร หรือการออกแบบการตัดสินใจ การดำเนินการ หรือกิจกรรมต่างๆ ในองค์กร การนำเสนอด้วย IDEF แสดงถึงรายละเอียดของกิจกรรมต่างๆ ได้อย่างชัดเจนเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพเครื่องมือหนึ่ง แผนผังกระบวนการ IDEF ใช้ในกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process Mapping) ทั้งการไหลของวัสดุ (Material Flow) และการไหลของสารสนเทศ (Information Flow) เพื่อจำลองสถานการณ์จริงเพื่อวิเคราะห์การสื่อสารและการประสานงานในห่วงโซ่อุปทานและ โลจิสติกส์ ในห่วงโซ่อุปทาน IDEF เป็นเครื่องมือที่แสดงผังกระบวนการทางธุรกิจโดยรูปสี่เหลี่ยมและลูกศร (ดังภาพ 1) ซึ่งลูกศรที่เข้า 3 ด้าน และส่งออก 1 ด้าน ประกอบด้วย กิจกรรม (Activities) ปัจจัยเข้า (Input) ตัวขับเคลื่อน (Mechanism) และผลลัพธ์ (Output)



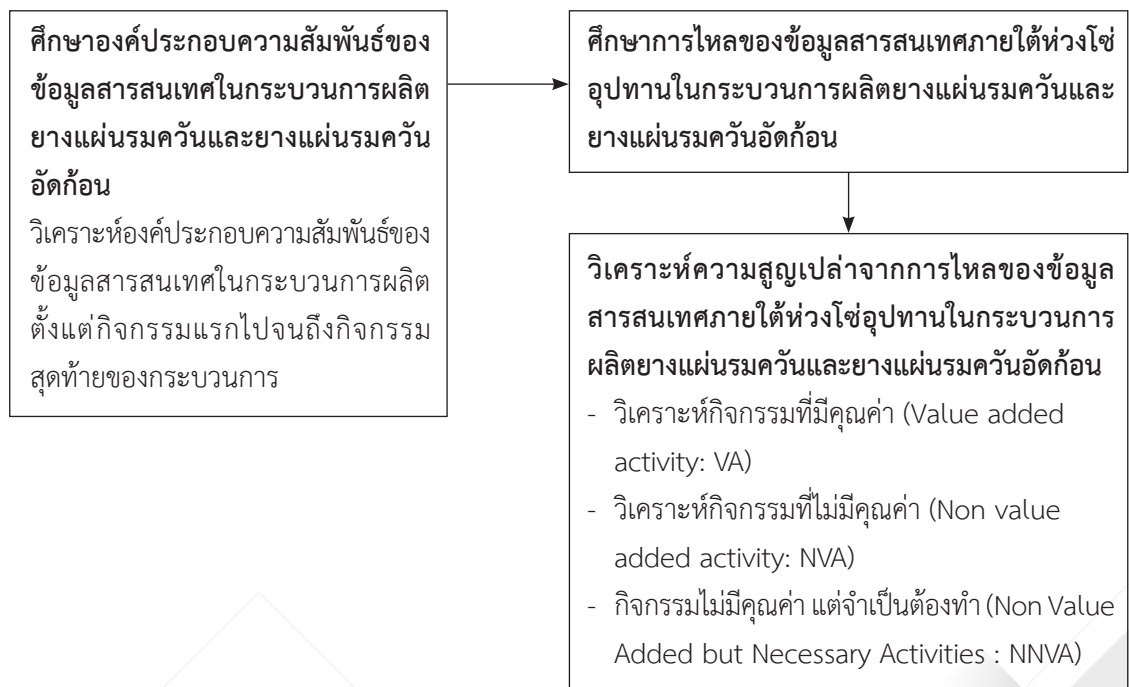
ภาพ 1 แผนผัง IDEF

ที่มา: ดัดแปลงจาก Bouchlaghem, Kimmance and Anumba (2004)

โดยสรุปแล้ว จากแนวความคิดนี้ ผู้วิจัยได้นำแผนผังกระบวนการภายใต้ระบบ IDEF มาใช้ในการหาไหลของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตอย่างแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง ตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำ กิจกรรมกลางน้ำ ตลอดจนกิจกรรมปลายน้ำ

กรอบแนวความคิดการวิจัย

จากแนวคิดในการทำวิจัยเรื่องความสูญเสียเปล่าจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน กรณีศึกษา สถาบันเกษตรกรที่ได้รับรองมาตรฐานการปฏิบัติที่ดีสำหรับการผลิตยางแผ่นรมควันในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย ทำให้สามารถกำหนดกรอบแนวคิด (ดังภาพ 2)



ภาพ 2 กรอบแนวความคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยได้เลือกกลุ่มประชากรจากสถาบันเกษตรกรที่ได้รับรองมาตรฐานเลขที่ มกช. 5906-2556 การผลิต (GMP) ในประเทศไทย ซึ่งมีทั้งหมด 40 แห่ง จากนั้นนำมาหากลุ่มตัวอย่างโดยการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Random Sampling) ด้วยเหตุนี้ จึงได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 20 แห่ง แบ่งออกเป็นโรงรมยางแผ่นรมควัน 9 แห่ง และโรงอัดก้อนยาง 11 แห่ง โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1.1 การเก็บและรวบรวมข้อมูล

เก็บและรวบรวมข้อมูล ใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant observation) ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ด้วยคำถามปลายเปิด แบบมีโครงสร้าง โดยกำหนดเกณฑ์การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักจากการเป็นผู้บริหารของสถาบันเกษตรกรและประสบการณ์ในการปฏิบัติงานอย่างน้อย 1 ปี โดยใช้เวลาอย่างน้อย 1 ชั่วโมง ในการสัมภาษณ์ด้วยคำถามปลายเปิด แบบมีโครงสร้าง ถามในประเด็นที่เกี่ยวกับการไหลของข้อมูลสารสนเทศในกิจกรรมต่างๆ ของกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน ครอบคลุมกิจกรรมตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ทั้งกิจกรรมนำเข้าวัตถุดิบผลิต จนถึงส่งออกยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง โดยระหว่างการสัมภาษณ์ได้บันทึกเสียงพร้อมบันทึกภาพ ในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน เพื่อป้องกันการผิดพลาดของข้อมูล

1.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์หาองค์ประกอบความสัมพันธ์ข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง ด้วยโปรแกรม ATLAS.ti เวอร์ชัน 7.5.18 มาใช้วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการนับความถี่ของคำหรือข้อความที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก จากนั้นจึงทำการสรุปบรรยายข้อมูลที่จำแนก ตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำไปจนถึงกิจกรรมปลายน้ำ และนำไปจัดกลุ่มเพื่อ

นำไปสู่การเชื่อมโยงไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง ด้วยแผนผังกระบวนการ IDEF โปรแกรม Edraw Max เวอร์ชัน 9.3 จากนั้นจึงวิเคราะห์ความสูญเปล่าที่เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า (Value added activity: VA) กิจกรรมที่ไม่มีคุณค่า (Non value added activity: NVA) และกิจกรรมไม่มีคุณค่า แต่จำเป็นต้องทำ (Non Value Added but Necessary Activities: NNVA)

1.3 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลด้วยวิธีการตรวจสอบแบบสามเส้าโดยนำข้อมูลที่ได้ไปตรวจสอบความถูกต้องจากการถอดเทปอีกครั้ง เพื่อความแม่นยำและถูกต้องของข้อมูล

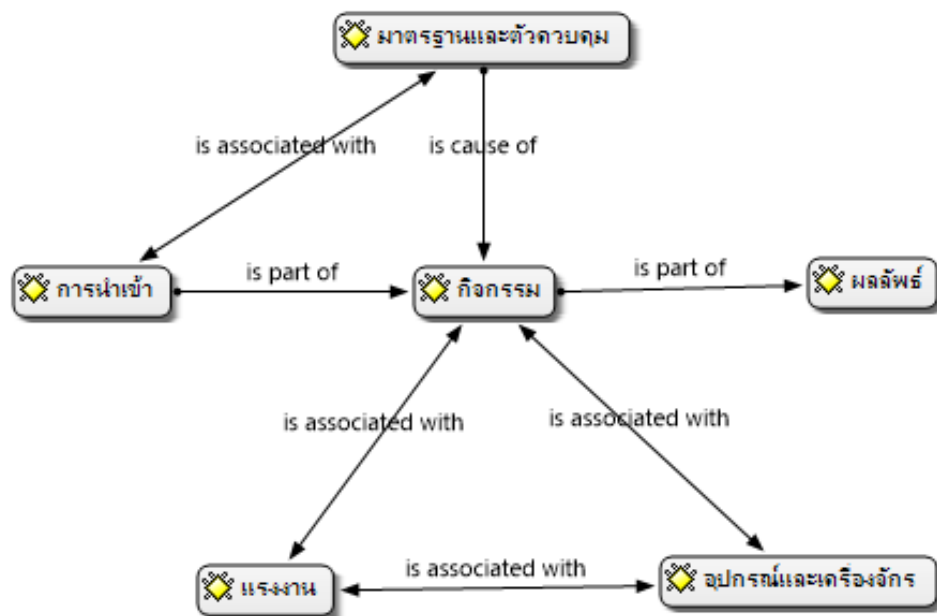
สรุปผลการวิจัย

ผลจากการเก็บและรวบรวมข้อมูล สามารถนำมาวิเคราะห์และสรุปผลได้ตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1. ผลการศึกษาองค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน

ผลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก เมื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยโปรแกรม Atlas.ti เวอร์ชัน 7.5.18 พบว่า องค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน ประกอบด้วย การนำเข้ามาตรฐานและตัวควบคุม กิจกรรม และผลลัพธ์ โดยพบว่าข้อมูลการนำเข้าซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรม (is part of) จำเป็นต้องมีในแต่ละกิจกรรมซึ่งข้อมูลการนำเข้ามีความสัมพันธ์กับมาตรฐานและตัวควบคุม (is associated with) ซึ่งเกี่ยวข้องกับตัววัตถุดิบและปริมาณในแต่ละกิจกรรม (is cause of) ขณะที่ข้อมูลส่วนแรงงาน อุปกรณ์และเครื่องจักรจะต้องสัมพันธ์และสอดคล้องกับแต่ละกิจกรรม (is associated with) โดยแรงงานจะต้องมีความชำนาญ สามารถใช้อุปกรณ์

และเครื่องจักรนั้นได้ (is associated with) เมื่อข้อมูล จึงได้ผลลัพธ์ออกมา (is part of) (ดังภาพ 3)
สารสนเทศผ่านกระบวนการซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรม



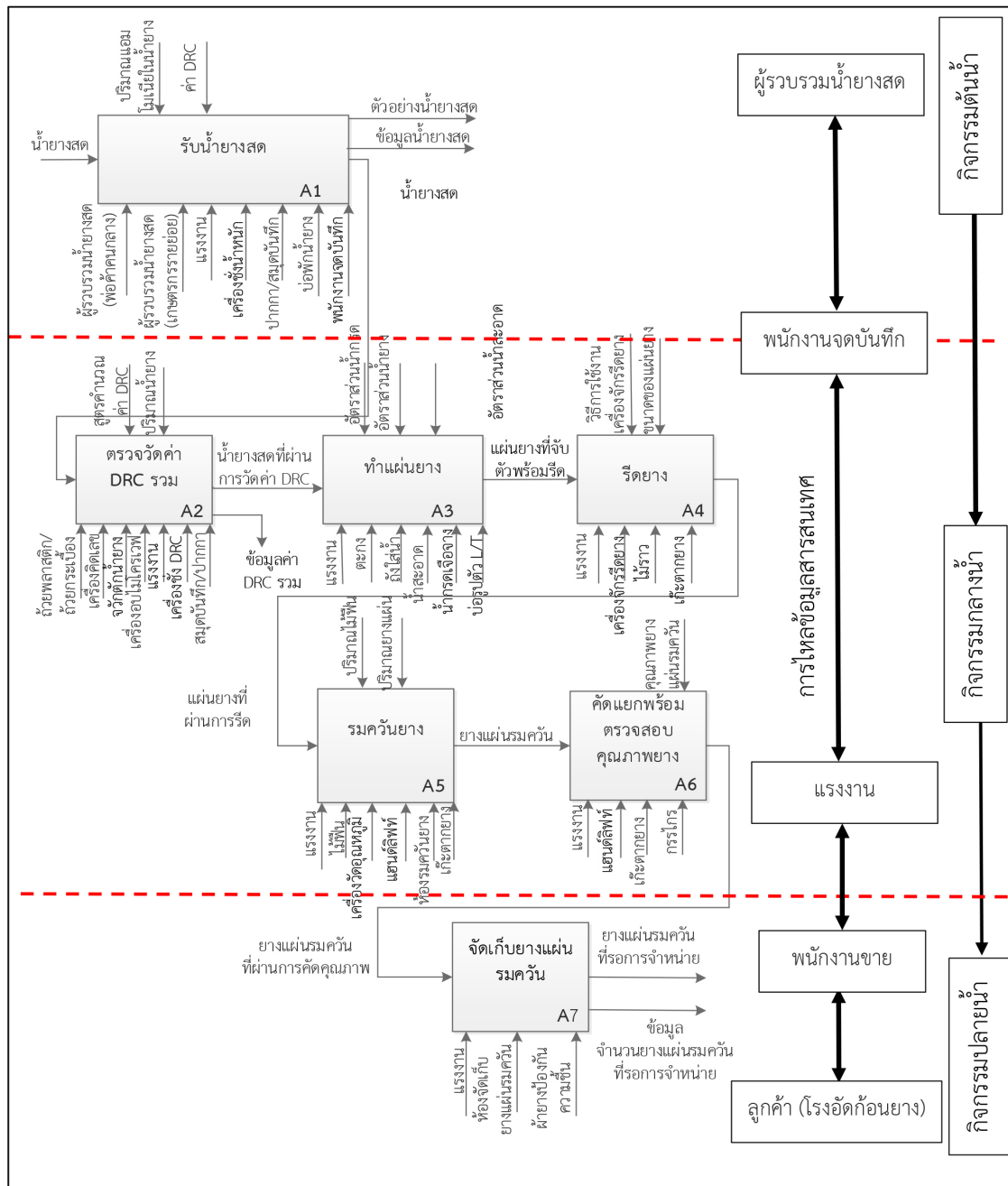
ภาพ 3 องค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง

2. ผลการศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศ ภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน

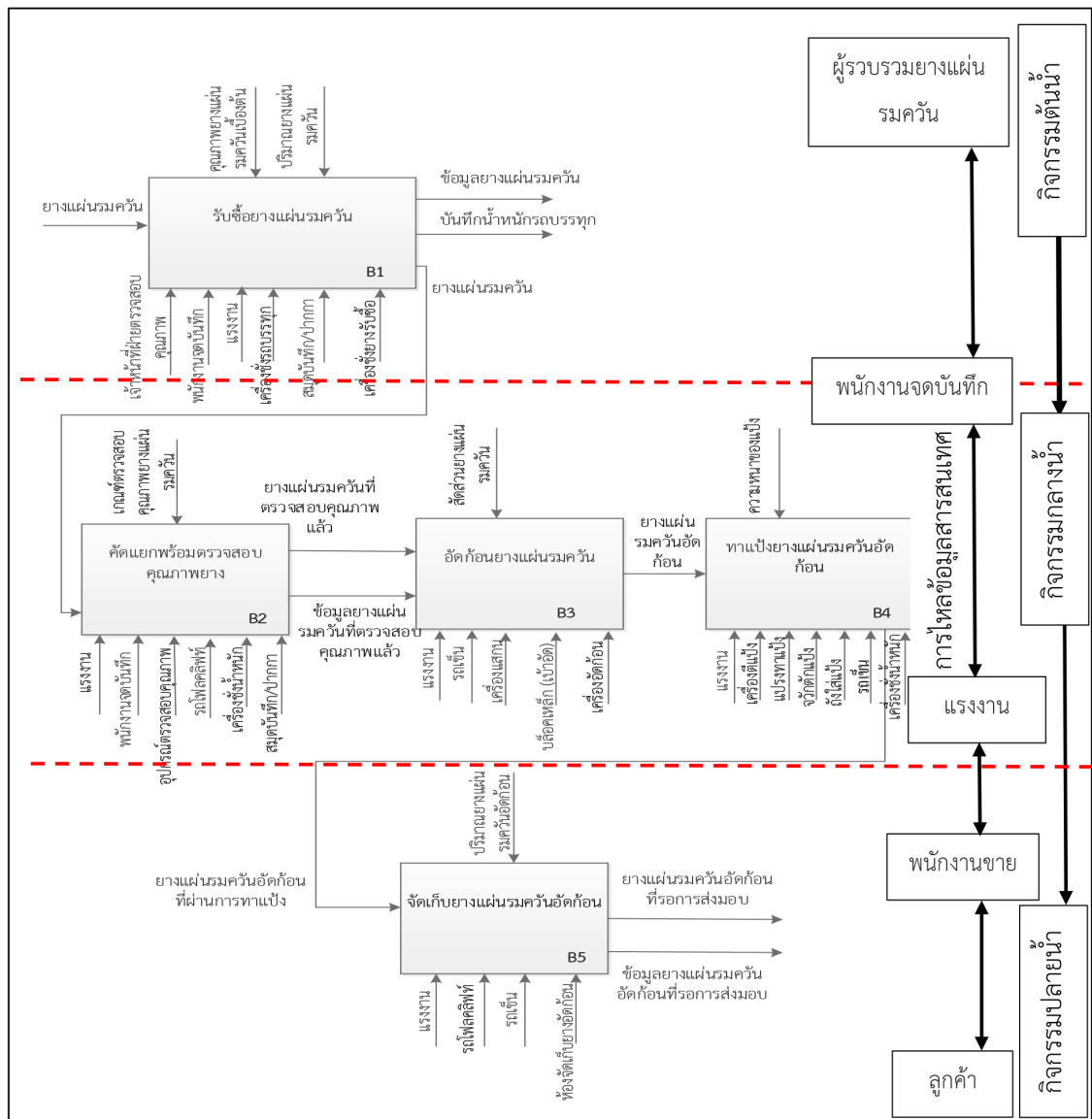
ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้น เมื่อนำศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควัน ด้วยแผนผังกระบวนการ IDEF พบว่ากระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันในส่วนต้นน้ำเกี่ยวข้องกับกิจกรรมรับน้ำยางสดซึ่งต้องมีข้อมูลน้ำยางสด จากผู้รวบรวมน้ำยางสู่พนักงานบันทึกข้อมูล โดยข้อมูลเหล่านี้ได้ไหลไปสู่ส่วนกลางน้ำซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมตรวจวัดค่า DRC รวม ซึ่งต้องอาศัยข้อมูลค่า DRC รวม จากพนักงานบันทึกข้อมูลสู่แรงงานเพื่อใช้ในการผลิต โดยข้อมูลทั้งหมดได้ไหลไปในส่วนปลายน้ำซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควัน ซึ่งต้องมีข้อมูลยางแผ่นรมควันที่รอจำหน่าย จากแรงงานสู่พนักงานขาย เพื่อแจ้งให้ลูกค้า

รับข้อมูลต่อไป (ดังภาพ 4)

นอกจากนี้ เมื่อศึกษาการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันอัดก้อน ด้วยแผนผังกระบวนการ IDEF พบว่าในส่วนต้นน้ำเกี่ยวข้องกับกิจกรรมกิจกรรมรับซื้อยางแผ่นรมควันซึ่งต้องมีข้อมูลข้อมูลยางแผ่นรมควัน จากผู้รวบรวมยางแผ่นรมควันสู่พนักงานบันทึกข้อมูล โดยข้อมูลเหล่านี้ได้ไหลไปสู่ส่วนกลางน้ำซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมคัดแยกพร้อมตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งต้องอาศัยข้อมูลยางแผ่นรมควันที่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้วจากพนักงานบันทึกข้อมูลสู่แรงงานเพื่อใช้ในการผลิต โดยข้อมูลทั้งหมดได้ไหลไปในส่วนปลายน้ำซึ่งเกี่ยวข้องกับกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควันอัดก้อน ซึ่งต้องมีข้อมูลข้อมูลยางแผ่นรมควันอัดก้อนที่รอการส่งมอบจากแรงงานสู่พนักงานขาย เพื่อแจ้งให้ลูกค้ารับข้อมูลต่อไป (ดังภาพ 5)



ภาพ 4 การไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันด้วยแผนผังกระบวนการ IDEF

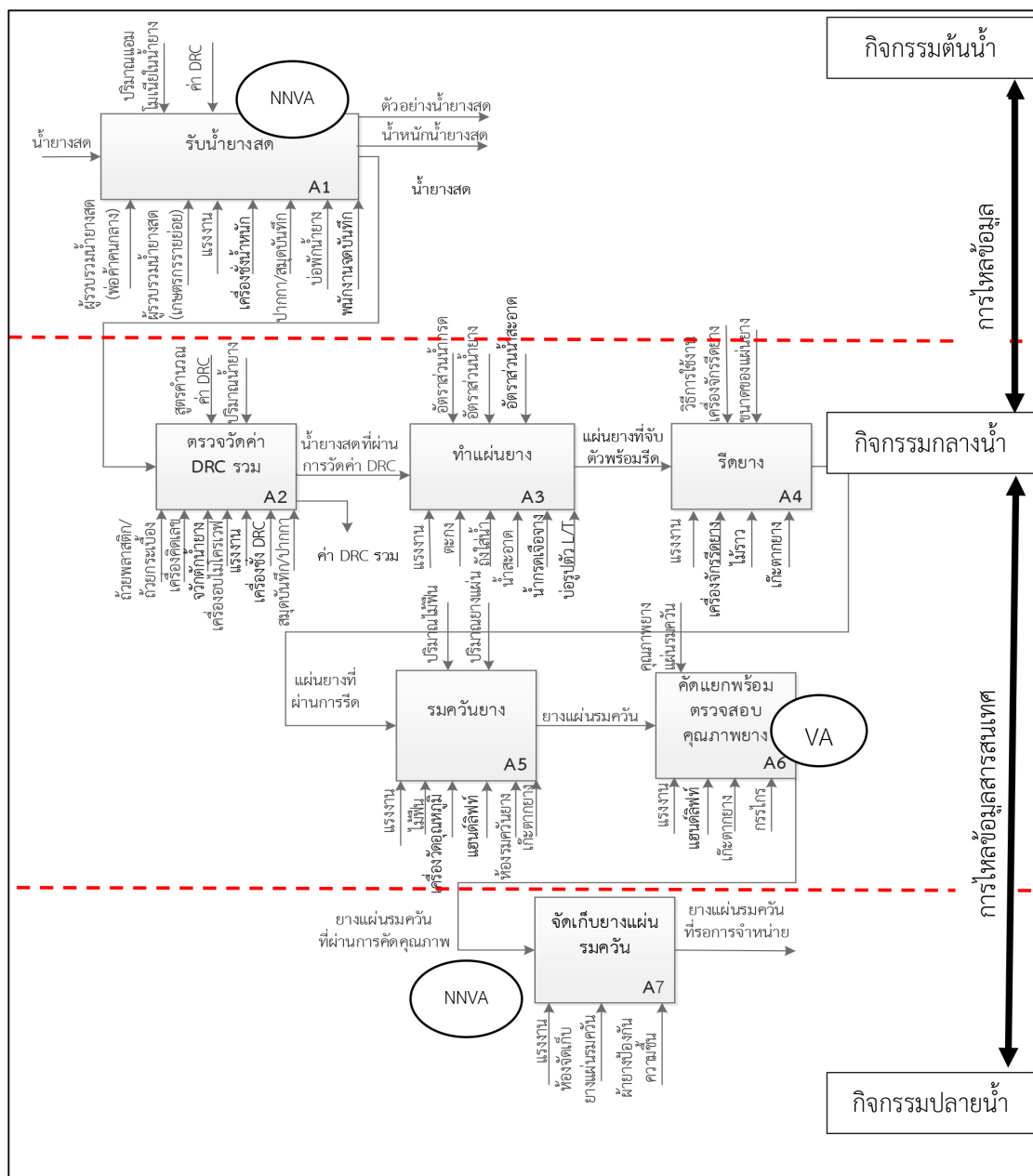


ภาพ 5 การไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตอย่างแม่นยำด้วยแผนผังกระบวนการ IDEF

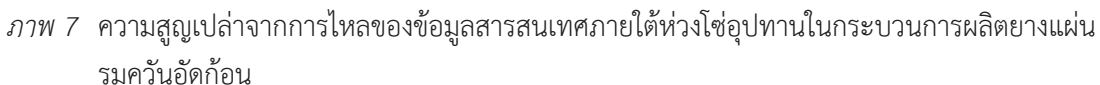
3. ผลการวิเคราะห์ความสูญเสียเปล่าจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้น เมื่อนำมาวิเคราะห์ความสูญเสียเปล่าจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน (ดังภาพ 6) พบว่าในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันมีความสูญเสียเปล่า (NNVA) เกิดขึ้นในกิจกรรมรับน้ำยางสด เนื่องจากในแต่ละวันจะต้องรอให้ผู้รวบรวมน้ำยางสดทั้งจากพ่อค้าคนกลางและเกษตรกรรายย่อยมาส่งน้ำยางสด ส่งผลให้เกิดการสูญเสียเปล่าด้านเวลาในการปฏิบัติงาน และมีความสูญเสียเปล่า (NNVA) เกิดขึ้นในกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควัน เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่มีการระบุตำแหน่งยางแผ่นรมควันที่ผลิตก่อนหลังอย่างชัดเจน ส่งผลให้เกิดปัญหาอย่างเกาค้าง จึงทำให้เกิดต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังขึ้น ซึ่งทั้งสองกิจกรรมเป็นที่ไม่มีคุณค่าแต่มีความจำเป็นต้องทำ และได้พบว่า กิจกรรมคัดแยกพร้อมตรวจสอบคุณภาพยาง เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า (VA) เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่คอยคัดแยกส่วนที่ไม่ดีออกจากยางแผ่นรมควัน ทำให้ลดการปัญหาสินค้าไม่มีคุณภาพและไม่ต้องตามความต้องการของลูกค้า

เมื่อวิเคราะห์ความสูญเสียเปล่าจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันอัดก้อน (ดังภาพ 7) พบว่า มีความสูญเสียเปล่า (NNVA) เกิดขึ้นในกิจกรรมรับแผ่นยางรมควัน เนื่องจากในแต่ละวันจะต้องรอให้โรงงานแผ่นรมควันมาส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้เกิดการสูญเสียเปล่าด้านเวลาในการปฏิบัติงาน และมีความสูญเสียเปล่า (NNVA) เกิดขึ้นในกิจกรรมอัดก้อนยางแผ่นรมควัน เนื่องจากบางสถาบันมีเครื่องอัดก้อนไม่เพียงพอจึงทำให้เกิดการรอการใช้งานเครื่องอัดก้อน และพบความสูญเสียเปล่าในกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควันอัดก้อน เนื่องจากบางสถาบันไม่มีการระบุตำแหน่งยางแผ่นรมควันอัดก้อนที่ผลิตก่อนหลังอย่างชัดเจน ทำให้เกิดปัญหาอย่างเกาค้าง จึงทำให้เกิดต้นทุนการจัดเก็บสินค้าคงคลังขึ้น ซึ่งทั้งสามกิจกรรมเป็นที่ไม่มีคุณค่าแต่มีความจำเป็นต้องทำ นอกจากนี้ยังได้พบว่า กิจกรรมคัดแยกพร้อมตรวจสอบคุณภาพยาง เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า (VA) เนื่องจากเป็นกิจกรรมที่คอยคัดแยกส่วนที่ไม่ดีออกจากยางแผ่นรมควันอีกครั้ง ทำให้ลดการปัญหาสินค้าไม่มีคุณภาพและไม่ต้องตามความต้องการของลูกค้า และกิจกรรมทาแป้งยางแผ่นรมควันอัดก้อน เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า ซึ่งเป็นวิธีป้องกันไม่ให้สินค้าเกิดความเสียหาย และมีอายุการเก็บรักษานานยิ่งขึ้น



ภาพ 6 ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควัน



ผลจากการวิจัยองค์ประกอบความสัมพันธ์ของข้อมูลสารสนเทศในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน โดยศึกษาสถาบันเกษตรกรที่ได้รับรองมาตรฐาน GMP ในพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย พบว่า มีองค์ประกอบที่สำคัญทั้งหมด 6 องค์ประกอบ ได้แก่ การนำเข้า มาตรฐานและตัวควบคุม แรงงาน อุปกรณ์และเครื่องจักร กิจกรรมและผลลัพธ์ที่ได้จากกิจกรรม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Nieto & Fernandez (2005) ที่ได้ยืนยันว่า องค์ประกอบทั้งหมดนั้นล้วนมีความสัมพันธ์กันในส่วนการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน

ในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรม
ควันอัดก้อน พบว่า กระบวนการผลิตยางแผ่นรมควัน
ประกอบด้วย 7 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมรับน้ำยางสด
กิจกรรมตรวจวัดค่า DRC รวม กิจกรรมทำแผ่นยาง
กิจกรรมรีดยาง กิจกรรมรมควันยาง กิจกรรมคัดแยก
พร้อมตรวจสอบคุณภาพยางแผ่นรมควัน กิจกรรมจัด
เก็บยางแผ่นรมควัน ส่วนกระบวนการผลิตยางแผ่นรม
ควันอัดก้อน ประกอบด้วย 5 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรม
รับซื้อยางแผ่นรมควัน กิจกรรมตรวจสอบคุณภาพ
และชั่งน้ำหนักยางแผ่นรมควัน กิจกรรมอัดก้อนยาง
กิจกรรมทาแป้งยางแผ่นรมควันอัดก้อน กิจกรรมจัด
เก็บยางแผ่นรมควันอัดก้อนในห้องจัดเก็บ อย่างไรก็ตาม

16

ก็ตามเมื่อวิเคราะห์การไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานพบว่า ส่วนใหญ่ยังใช้วิธีการจดบันทึกด้วยปากกาและสมุดเพื่อบันทึกข้อมูลต่างๆ ทำให้การไหลของข้อมูลเกิดความล่าช้าและเกิดข้อผิดพลาด จึงจำเป็นต้องนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบันทึกและกระจายข้อมูล สอดคล้องกับงานวิจัยของขวัญเรือนสินณรงค์ และ ชยากร พุทธกำเนิด (2562) ที่ได้กล่าวถึงการนำเทคโนโลยีที่ใช้ในการบันทึกข้อมูลมาช่วยในการผลิต เนื่องจากสามารถเชื่อมโยงข้อมูลไปยังแผนกต่างๆ ได้ ทำให้ข้อมูลมีความแม่นยำ และรวดเร็วยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ผลจากการวิเคราะห์ความสูญเสียจากการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน พบว่า กระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันเกิดความสูญเสียเปล่า (NNVA) ในกิจกรรมรับน้ำยางสด และกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควัน ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่มีคุณค่าแต่มีความจำเป็น ต้องทำ และพบว่า กิจกรรมคัดแยกพร้อมตรวจสอบคุณภาพยาง เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า (VA) ขณะที่กระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันอัดก้อน พบความสูญเสียเปล่า (NNVA) เกิดขึ้นในกิจกรรมรับแผ่นยางรมควัน กิจกรรมอัดก้อนยางแผ่นรมควัน และกิจกรรมจัดเก็บยางแผ่นรมควันอัดก้อน ซึ่งเป็นกิจกรรมที่ไม่มีคุณค่าแต่มีความจำเป็นต้องทำ และได้พบว่า กิจกรรมคัดแยกพร้อมตรวจสอบคุณภาพยาง และกิจกรรมทาแป้งยางแผ่นรมควันอัดก้อน เป็นกิจกรรมที่มีคุณค่า (VA) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของไพศาล ลากสมบูรณ์ชัย และ ญัฏฐพันธ์ เขจรนันท์ (2558) และสุชาติ อารงสุข และคณะ (2559) ที่ได้กล่าวถึงความสูญเสียเปล่าในกระบวนการผลิต เกิดจากกระบวนการ อุปกรณ์ และแรงงาน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งนี้

1. นำผลข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการวางแผนการพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิตยางแผ่นรมควันและยางแผ่นรมควันอัดก้อน
2. ผู้บริหารควรกำหนดนโยบาย และแนวทางปรับปรุงแผนปฏิบัติงานในกิจกรรมต่างๆ รวมถึงส่งเสริมและพัฒนากิจกรรมที่มีคุณค่าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
3. ฝ่ายที่เกี่ยวข้องควรสนับสนุนในด้านงบประมาณเพื่อนำเทคโนโลยีการกระจายข้อมูลและเชื่อมต่อไปยังแผนกต่างของสถาบันเกษตรกรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต
4. ผู้บริหารควรเพิ่มการอบรมและพัฒนาแรงงานให้มีความสามารถและความชำนาญการในการผลิต โดยให้แรงงานที่มีความชำนาญด้านการผลิตมาให้ความรู้เพิ่มเติม

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษาถึงสาเหตุและวัดประสิทธิภาพการไหลของข้อมูลสารสนเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทานในกระบวนการผลิตยางแผ่นรมควันและอัดก้อนยาง เพื่อหาแนวทางลดความสูญเสียเปล่าที่มีประสิทธิภาพต่อไป
2. ควรขยายขอบเขตในการศึกษาออกไปให้กว้างขึ้นในเชิงของพื้นที่ที่ทำการวิจัย โดยทำการวิจัยในภาคอื่นๆ ในประเทศไทย

เอกสารอ้างอิง

- ขวัญเรือน สิ้นณรงค์ และ ชยากร พุทธกำเนิด. (2562). การจัดทำฐานข้อมูลและระบบสารสนเทศในการจัดเก็บค่าธรรมเนียมนายกษัตริย์ศึกษา: เทศบาลตำบลบ้านดู่ อ.เมือง จ.เชียงราย. **วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน**, 5(1), 37-38.
- ธัญธร ดิณภพ. (2559). การจัดการห่วงโซ่อุปทานโดยวิสาหกิจชุมชนผลิตข้าวอินทรีย์ในเขตภาคกลางของประเทศไทย. **วารสารวิจัยและพัฒนาโดยองค์กร ในพระบรมราชูปถัมภ์**, 11(3), 317-330.
- นิภาวรรณ กุลสุวรรณ และ พชร อภิขยารักษ์. (2561). การประยุกต์ใช้แผนภาพการไหลของข้อมูลเพื่อการจัดการข้อมูลในหน่วยงานประจำ: กรณีศึกษามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน. **Naresuan University Engineering Journal**, 13(1), 11-24.
- ประดิษฐ์ วงศ์มณีรุ่ง สมเจตน์ เพิ่มพูนธัญญะ พรเทพ เหลือทรัพย์สุข และ นพดล อิมเอม. (2552). 1-2-3 ก้าวสู่สิน. กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- ไพศาล ลากสมบูรณ์ชัย และ ญัฐพันธ์ เจริญนันท์. (2558). การลดความสูญเสียเปล่าในกระบวนการบรรจุหีบห่อใหญ่ โดยเทคนิคการผลิตแบบโตโยต้า: ศึกษาโรงงานถาวรการเกษตร. **วารสารสุทธิปริทัศน์**, 29(92), 218-235.
- สุชาติ อารงสุข, วันชัย แหลมหลักสกุล และ สมนึก วิสุทธิแพทย์. (2559). การลดความสูญเสียเปล่าใน กระบวนการผลิตของโรงงานผลิตเครื่องปรับอากาศ. **Journal of King Mongkut's University of Technology North Bangkok**, 26(3), 451-461.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2561). รายงานสถานะอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยางและไม้ยางพารา รายปี 2561. หน้า 1-4.
- Bouchlaghem D., Kimmance, G. A., & Anumba, J. C. (2004). Integrating product and process information in the construction sector. **Industrial Management & Data Systems**, 104(3), 218-233.
- Christopher, M., & Gattorna, J. (2005). Supply Chain Cost Management and Value-based Pricing. **Industrial marketing management**, 34(2), 115-121.
- Faller, C., & Feldmüller, D. (2015). Industry 4.0 learning factory for regional SMEs. **Procedia Cirp**, 32, 88-91.
- Mirkovski, K., Lowry, P. B., & Feng, B. (2016). Factors that influence interorganizational use of information and communications technology in relationship-based supply chains: evidence from the Macedonian and American wine industries. **Supply Chain Management: An International Journal**, 21(3), 334-351.
- Nieto, M. J., & Fernandez, Z. (2005). The role of information technology in corporate strategy of small and medium enterprises. **Journal of International Entrepreneurship**, 3(4), 251-262.
- Stevens, G. C., & Johnson, M. (2016). "Integrating the Supply Chain ... 25 years on". **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, 46(1), 19-42.

การคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรรม: กรณีศึกษาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

สิริกาญจน์ สิงห์ทองชัย¹ ลภัสวัฒน์ คล้ายแสง² และ นราธิป ภักดีจันทร์³

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยที่มีผลต่อถึงความต้องการของเกษตรกรในห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท 2) เพื่อศึกษานโยบายมาตรการแนวทางของภาครัฐทั้งส่วนกลางและท้องถิ่นในการอนุรักษ์ฟื้นฟูหรือคุ้มครองพื้นที่ปลูกส้มโอ และ 3) เพื่อศึกษาแนวทางและมาตรการที่เหมาะสมในการพัฒนาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในจังหวัดชัยนาท มีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวอย่างที่เป็นครัวเรือนทำการเกษตรปลูกส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท จำนวน 200 ครัวเรือนและกลุ่มผู้แทนหน่วยงาน/องค์กรและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการปลูกส้มโอจังหวัดชัยนาท จำนวน 30 คน ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม ซึ่งมีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการศึกษา พบว่า การผลิตส้มโอของเกษตรกรส่วนใหญ่มีความพยายามลดต้นทุนการผลิตด้วยการผลิตแบบธรรมชาติใช้สารเคมีให้น้อยที่สุดหรือบางส่วนไม่ใช้สารเคมี เพราะต้องการให้ผลผลิตออกมามีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถกำหนดราคาเองได้ โดยเกษตรกรส่วนใหญ่มีความต้องการความรู้ด้านการผลิตส้มโอระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 ผ่านช่องทางการส่งเสริมด้านการผลิตส้มโอในระดับมากที่สุดจากทางหน่วยงานราชการ มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.38 ด้วยวิธีการส่งเสริมในรูปแบบทัศนศึกษาหรือฝึกปฏิบัติหรือสาธิตวิธีการในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ซึ่งภาครัฐก็ได้เข้าการส่งเสริมให้ปลูกส้มโอตามมาตรการของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์รวมถึงกำหนดแผนที่เกษตรรวมทั้งส่งเสริมระบบการเกษตรแบบแปลงใหญ่ อีกทั้งกำหนดแนวทางและมาตรการในการจัดอบรมเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านความต้องการผู้บริโภคสมัยใหม่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย

คำสำคัญ: ส้มโอขาวแตงกวา; ห่วงโซ่การผลิต; จังหวัดชัยนาท

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹ สาขาวิชาการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ 398 หมู่ 9 ถ.สวรรค์วิถี อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000, ประเทศไทย

อีเมล: p_phoo@hotmail.com

² สาขาวิชาการบัญชี คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

³ สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ, มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

Protection of Agricultural Land: The Evidence of Production Chain Pomelos, Chainat Province

Sirikan Singthongchai¹ Laphatsawat Khlaisaeng² and Naratip Pakdeejan³

Abstract

The objective of this research is 1) to analyze the situation and factors affecting the needs of farmers in the pomelos production chain in Chainat province 2) to study the policy, measures, guidelines of the central and local government in the conservation and rehabilitation or protect the pomelos planting area, and 3) to study the appropriate guidelines and measures for developing the pomelo production chain in Chainat province. The data were collected from 2 groups of samples which were 100 households that pomelo farming in Chainat province, and a group of representatives of agencies / organizations and persons related to production pomelo group, Chainat province, amount 30 people with specific sampling methods the tools used to collect data are interview forms and questionnaires the data was analyzed using descriptive statistics such as percentage, mean and content analysis.

The results showed that the pomelos production of most farmers are trying to reduce production costs by producing natural chemicals to a minimum or in part, without the use of chemicals. I want the output quality and the needs of the market and set the prices manually. The farmers are demanding that the production of pomelos highest level. With an average of 4.43 through channels to promote the production of pomelos at the highest level by the Government with an average of 4.38 with a way to promote a form of field trips or practice or demonstration at the highest level. With an average of 4.56 The government also took measures to encourage planting pomelos Ministry of Agriculture, including the map, including a large plot of agricultural promotion system. The guidelines and measures to provide training to enhance the knowledge of the needs of modern consumers demand a quality product safety.

Keywords: Pummelo; Production chain; Chainat Province

Type of Article: Research Article

¹Human Resources Management and Management Program, Nakhon Sawan Rajabhat University
398 Moo 9 Sawan Withi Road, Mueang District, Nakhon Sawan Province Nakhonsawan 60000, Thailand
E-mail: p_phoo@hotmail.com

²Program in Accounting, Faculty of Management Science, Nakhon Sawan Rajabhat University

³Program in Marketing, Faculty of Management Science, Nakhon Sawan Rajabhat University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จังหวัดชัยนาทมีพื้นที่เกษตรกรรม 1,283,124 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 78.91 ของพื้นที่ทั้งหมด ซึ่งพื้นที่ส่วนใหญ่อยู่ในเขตชลประทาน 777,991 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 61.60 ของพื้นที่การเกษตร และจากมีแม่น้ำไหลผ่านในพื้นที่จังหวัดชัยนาทถึง 3 สาย ทำให้เกิดความอุดมสมบูรณ์ เอื้ออำนวยต่อการปลูกไม้ผลเป็นอย่างยิ่ง เกษตรกรมีการปลูกไม้ผลที่สำคัญ ได้แก่ มะม่วง กล้วยน้ำว่า ส้มเขียวหวาน มะนาว และส้มโอ โดยเฉพาะส้มโอพันธุ์ขาวแตงกวา ซึ่งถือเป็นไม้ผลพันธุ์ที่มีความสำคัญเชิงการค้าที่สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดชัยนาท เนื่องจากมีรสชาติอร่อยเป็นที่ถูกใจของผู้บริโภค โดยแหล่งปลูกไม้ผลกระจายตามอำเภอต่างๆ มีจำนวนเกษตรกร 287 ราย ใช้เนื้อที่ปลูก 1,137 ไร่ มีปริมาณผลผลิตที่เก็บได้ 751,600 กิโลกรัม สามารถสร้างมูลค่าเป็นเงินถึง 29 ล้านบาท ซึ่งมีราคาขายเฉลี่ย 35.46 บาท/กิโลกรัม (สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยนาท, 2560) นับได้ว่าเป็นราคาขายเฉลี่ยที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับไม้ผลอื่นๆ ที่มีการจำหน่ายในจังหวัดชัยนาท นอกจากนี้พันธุ์ส้มโอของจังหวัดชัยนาทยังได้รับการรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ไทย (Thai Geographical Indication: GI) ทะเบียนเลขที่ สช 49100007 จากกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท, 2550) ซึ่งผลิตภัณฑ์ในประเทศไทยที่ได้รับการจดสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ไทยมีส้มโอที่ได้รับการรับรองเพียง 2 สายพันธุ์คือขาวแตงกวาและทองดีซึ่งส่งผลให้ส้มโอจังหวัดชัยนาทเป็นผลไม้ที่มีโอกาสได้รับการยอมรับจากต่างประเทศมากขึ้น

อย่างไรก็ตามปัจจุบันพื้นที่ปลูกส้มโอที่ให้ผลผลิตแล้วประมาณ 1,392 ไร่ มีผลผลิตเฉลี่ย 4,645 กก./ไร่ ซึ่งเป็นส้มโอที่เหลือจากการเกิดอุทกภัยในปี 2554 ที่ขนาดนั้นมีพื้นที่ปลูกส้มโอ 2,726 ไร่ (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรที่ 5 จังหวัดชัยนาท, 2559) ในฤดูกาลผลิตส้มโอปี 2558/2559 ที่ผ่านมากเกิด

ภาวะภัยแล้งและมีการระบาดของแมลงศัตรูพืชส้มโอ เกษตรกรชาวสวนต้องพ่นสารเคมีกำจัดแมลงอย่างต่อเนื่องและมีความถี่เพิ่มมากขึ้นแต่การระบาดของแมลงศัตรูของส้มโอยังไม่ลดลง อีกทั้งเกษตรกรยังขาดข้อมูลในการวางแผนและควบคุมระบบการผลิต ทำให้ผลผลิตส้มโอไม่มีคุณภาพและต้นทุนการผลิตของเกษตรกรสูงขึ้น อย่างไรก็ตามเกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่จังหวัดชัยนาทก็คงปรับตัวเพื่อรองรับกับการส่งเสริมดังกล่าว เพื่อให้เกิดการพัฒนาการจัดการห่วงโซ่การผลิต (production chain) ซึ่งจากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเกษตรกรที่ปลูกส้มโอกับพบปัญหาต่างๆ เช่น ขาดการเชื่อมโยงเครือข่ายทางธุรกิจและนโยบายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาสินค้าและบริการที่เป็นความต้องการของผู้บริโภคคนสุดท้ายของการผลิตส้มโอ นอกจากนี้เกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการห่วงโซ่การผลิตที่ครอบคลุมการเคลื่อนย้ายทั้งหมดและการเก็บรักษาวัตถุดิบ โดยส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรจะเป็นผู้แบกรับภาระและดำเนินการเองทั้งหมด ทำให้เกิดกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดทำสินค้าคงคลังและสินค้าสำเร็จรูปจากจุดที่ผลิตไปยังจุดของการบริโภคจึงมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นด้วย ซึ่งสามารถสรุปประเด็นปัญหาต่างๆ ในห่วงโซ่การผลิตส้มโอพื้นที่ชัยนาทได้ดังนี้

1) บริบทพื้นฐาน(พื้นที่)/การเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ ซึ่งแนวทางการบริหารจัดการควรเป็นการคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรรมตามบริบทพื้นที่การเพาะปลูกส้มโอ ซึ่งส้มโอถือว่าเป็นสินค้าเกษตรที่มีความยุ่งยากกว่าสินค้าอื่นๆเนื่องจากธรรมชาติของผลผลิตทางการเกษตรส่วนมากเป็นผลผลิตที่ออกเป็นฤดูกาลเมื่อผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมๆกันเป็นจำนวนมากทำให้อุปทานล้นตลาด นอกจากนี้ผลผลิตส้มโอเป็นของสดเน่าเสียง่ายจำเป็นต้องอาศัยหรือพึ่งพาระบบโลจิสติกส์ที่มีคุณภาพสูงในการเคลื่อนย้ายจัดเก็บรวบรวมและกระจายผลผลิตตลอดทั้งต้องรักษามาตรฐานด้านความสะอาดของผลผลิต ซึ่งปัจจุบัน

ราคาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติสูงขึ้นส่งผลให้ต้นทุนการขนส่งที่สูงขึ้น ดังนั้นเกษตรกรที่ผลิตส้มโอต้องได้รับการส่งเสริมองค์ความรู้ในด้าน โลจิสติกส์หรือการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบเพื่อให้ถูกนำไปใช้ในกระบวนการกระจายผลผลิตส้มโออย่างเป็นระบบ

2) ปัจจัยการผลิต/ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันของเกษตรกรที่ปลูกส้มโอจังหวัดชัยนาทประสบหนี้สินของเกษตรกรทั้งในสถาบันการเงินในระบบและนอกระบบและราคาปัจจัยการผลิตสูงขึ้นส่งผลให้ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น นอกจากนี้เกษตรกรจำนวนมากไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองต้องเช่าที่ดินทำกินส่วนเกษตรกรที่มีที่ดินจำนวนมากแต่ละปีต้องสูญเสียที่ดินทำกินให้กับสถาบันการเงินและพื้นที่เกษตรกรรมในภาคกลางได้ลดลงไปมากเนื่องจากแปรเปลี่ยนไปเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมประกอบกับปัญหาดินเสื่อมโทรมจากการใช้สารเคมีติดต่อกันกันเป็นระยะเวลานานการเข้าไม่ถึงทรัพยากรการผลิต และผลกระทบจากภาวะโลกร้อนทำให้การคาดการณ์เกี่ยวกับฤดูกาลและภัยธรรมชาติโดยเฉพาะภัยแล้งและอุทกภัยทำได้ยากโดยปัญหาดังกล่าวมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น

3) เกษตรกร/กระบวนการผลิตและผลผลิตเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดชัยนาทยังเน้นกระบวนการผลิตที่ใช้ปัจจัยการผลิตเข้มข้น เช่น ปุ๋ยเคมีและยาฆ่าแมลง โดยยังไม่ให้ความสำคัญการผลิตส้มโออินทรีย์ทำให้ปริมาณส้มโออินทรีย์ยังมีน้อยและเกษตรกรบางส่วนมีปัญหาด้านสุขภาพเนื่องจากมีการใช้สารเคมีเพื่อการเกษตรติดต่อกันเป็นระยะเวลานาน ซึ่งแนวทางส่งเสริมส้มโอที่ได้มาตรฐานเชิงการค้าระหว่างประเทศมีน้อยและมีปริมาณ/คุณภาพไม่สม่ำเสมอและไม่ต่อเนื่องตลอดปี

4) การแปรรูป/การกระจายสินค้า (ค้าส่ง/ค้าปลีก) การแปรรูปส้มโอยังมีน้อยและขาดการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อแปรรูปส้มโอ

5) การขาย/การตลาด/การจำหน่ายผู้บริโภคเกษตรกรขาดความรู้และให้ความสำคัญกับภาคการตลาดน้อยขาดการรวมกลุ่มในการขายสินค้าทำให้ขาดอำนาจการต่อรองและขาดการเชื่อมโยงสินค้าและการตลาดระหว่างเกษตรกรหรือกลุ่มผู้ผลิตและผู้ซื้ออย่างเป็นระบบ รวมถึงเงื่อนไขมาตรฐานและกฎระเบียบระหว่างประเทศต่างๆส่งผลต่อปริมาณการส่งออกส้มโอของพื้นที่ชัยนาท นอกจากนี้เกษตรกรไม่มีความรู้ในการกำหนดราคาตลาดราคาผลผลิตส้มโอจึงไม่เป็นธรรมไม่แน่นอนผันผวนตามอำนาจซื้อของพ่อค้าคนกลางซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรตลอดจนตลาดส้มโออินทรีย์ยังมีน้อยส่งผลให้ผู้บริโภคยังไม่ตื่นตัวในการบริโภคส้มโออินทรีย์

ดังนั้นการศึกษาโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาทสามารถใช้เป็นแนวทางสำหรับการวางแผนและพัฒนาด้านการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตส้มโอได้อย่างมีคุณภาพและเพียงพอต่อความต้องการของตลาดในประเทศหรือต่างประเทศ ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐสามารถใช้ข้อมูลเป็นแนวทางในการกำหนดมาตรการส่งเสริมและสนับสนุนให้เกษตรกรพัฒนาขีดความสามารถในด้านการผลิตและการตลาดส้มโอที่เป็นผลไม่ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดชัยนาทได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1) เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มของปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการของเกษตรกรในการพัฒนาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

2) เพื่อศึกษานโยบายมาตรการแนวทางของภาครัฐทั้งส่วนกลางและท้องถิ่นในการอนุรักษ์ฟื้นฟูหรือคุ้มครองพื้นที่ปลูกส้มโอจังหวัดชัยนาท

3) เพื่อศึกษาแนวทางและมาตรการที่เหมาะสมในการพัฒนาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

การทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดเกี่ยวกับการคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรรม

สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (2561) ได้ศึกษาแนวทางการศึกษาเพื่ออนุรักษ์พื้นที่เกษตรกรรมที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น ในการกำหนดเกณฑ์เพื่อให้เป็นเขตพื้นที่คุ้มครองทางการเกษตรกรรม แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ 1) พื้นที่เกษตรกรรมที่ควรคุ้มครอง ซึ่งเป็นพื้นที่เกษตรกรรมขนาดใหญ่ ที่มีหลายหน่วยงานของภาครัฐพยายามจัดแบ่งเขตขึ้น โดยเฉพาะกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และกรมโยธาธิการและผังเมือง เพื่อที่จะรักษาพื้นที่เกษตรกรรมขั้นดีที่ไม่ได้รับผลกระทบจากภัยธรรมชาติทั้งในปัจจุบันและในอนาคตอันใกล้ ไว้ใช้เฉพาะเพื่อกิจกรรมทางการเกษตรและโดยเกษตรกรอย่างแท้จริงเท่านั้น เช่น พื้นที่ ส.ป.ก. พื้นที่เขตเหมาะสมสำหรับการปลูกพืช เขตการใช้ที่ดิน เป็นต้น และ 2) การอนุรักษ์พื้นที่เกษตรกรรมที่มีลักษณะโดดเด่นในการเพาะปลูกพืช ซึ่งมักเป็นพื้นที่เกษตรแปลงเล็ก พบเฉพาะบางรายของเกษตรกรในชุมชนหรือหมู่บ้าน หรือการปลูกพืชที่เป็นวิถีชีวิต เช่น การทำเกษตรอินทรีย์ (Organic Agriculture, OA) การเกษตรที่ดี (Good Agricultural Practice, GAP) เกษตรสีเขียว (Green Agriculture) วนเกษตร (Agroforestry) เกษตรทฤษฎีใหม่ หรือพื้นที่ปลูกพืชที่มีลักษณะเด่นเฉพาะพื้นที่หรือเป็นวิถีชีวิต เช่น ตาลโตนด มะพร้าว น้ำหอม ข้าวขึ้นน้ำ ข้าวน้ำลึก เป็นต้น หรือพืชที่มีการผลิตทางเกษตรที่ดี มีการส่งออกจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ เช่น พื้นที่ปลูกชมพู่เพชร กล้วยหอม มะนาว มะม่วง ส้มโอ ทุเรียน เงาะ สับปะรด หรือพื้นที่ที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดหรือพื้นที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรนิเวศ ซึ่งการกำหนดพื้นที่ทั้ง 2 แบบ ทั้งที่มีขนาดใหญ่และขนาดเล็ก ได้มีการนำเทคโนโลยีภูมิสารสนเทศมาวิเคราะห์การกำหนดเขตพื้นที่คุ้มครองเพื่อการเกษตร และการกำหนดเกณฑ์ขึ้น

มาใหม่เพื่อวิเคราะห์พื้นที่เกษตรกรรมโดดเด่นที่ควรอนุรักษ์ไว้

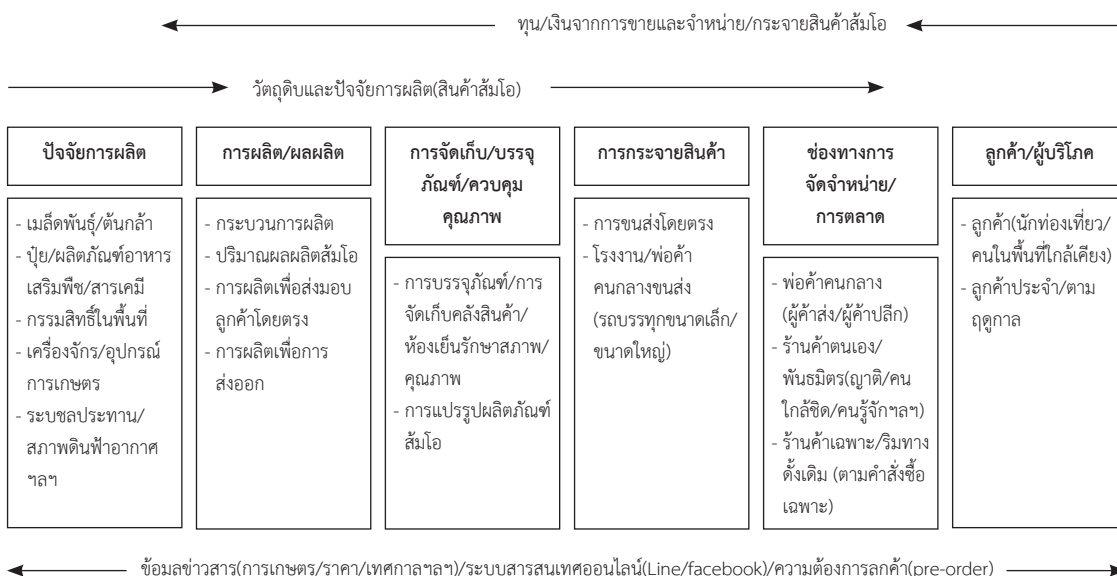
แนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่การผลิตส้มโอ

อุษณีย์ จิตติมณี (2557) ได้ศึกษาโครงสร้างปัจจุบันของโซ่อุปทานส้มโอชาวแตงกวาจังหวัดชัยนาท โดยใช้กระบวนการธุรกิจของโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ พบว่า กระบวนการต้นน้ำเกษตรกรเป็นผู้ทำหน้าที่ในการเพาะปลูก ดูแลรักษา เก็บเกี่ยว และจัดการผลผลิต เพื่อขนส่งส้มโอไปยังแหล่งรับซื้อ เกษตรกรจัดซื้อจัดหาปัจจัยการผลิตเช่น กิ่งพันธุ์ ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืช ในพื้นที่ใกล้เคียง กิ่งพันธุ์จะมีการจัดซื้อจัดหาจากสวนที่มีความน่าเชื่อถือโดยดูจากประสบการณ์ของสวนนั้นร่วมกับชื่อเสียงของผลผลิตสำหรับกระบวนการกลางน้ำ ประกอบด้วยผู้รวบรวมหรือคนกลางประเภทอื่นๆ การรวบรวมของผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะติดต่อกับเกษตรกรโดยตรงเมื่อถึงฤดูกาล โดยเกษตรกรจะเป็นผู้เก็บส้มโอตามคำสั่งซื้อเอง จัดส่งส้มโอให้ผู้รวบรวมเอง บางครั้งผู้รวบรวมก็มีการติดต่อกับเกษตรกรโดยตรงโดยที่ผู้รวบรวมจะเข้าไปทำการเช็คคุณภาพส้มโอถึงสวนและทำการจ้างแรงงานเข้าไปตัดผลผลิตเอง ขนส่งเองโดยที่เกษตรกรยินยอมตามข้อตกลงของ การซื้อตามที่ได้ตกลงกันไว้และกระบวนการปลายน้ำนั้น เกษตรกรมีจำหน่ายส้มโอให้กับผู้บริโภคโดยตรงตาม ซึ่งเป็นส้มโอสดไม่มีการแปรรูป และการจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งแบบไม่มีสัญญาผูกพัน (แบบอิสระ) และบางรายมีการจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งออกทั้งนี้ส้มโอต้องมีคุณภาพผลผลิตที่ได้มาตรฐานที่ทางบริษัทกำหนด ในส่วนของปัญหาพบว่า ภาคส่วนของเกษตรกร คนกลางและผู้ส่งออกมีปัญหาจากความผันผวนของปริมาณผลผลิตทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคไปจนถึงผู้ส่งออก อันเนื่องจากเป็นเกษตรกรรายย่อยมีการรวมตัวแบบโซ่หลวมๆ หรือโซ่อิสระ ข้อเสนอแนะทุกภาคส่วนประกอบด้วย รัฐบาล กลุ่มชมรมควรมีการปรับตัวและสร้างเครือข่าย

ความเชื่อมโยงเพื่อเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถทางการแข่งขันขึ้นรองรับเปิดตลาดใหม่ในอนาคต

ดังนั้นการผลิตสินค้าส้มโอในพื้นที่ชัยนาทจึงต้องใช้แนวทางการจัดการห่วงโซ่การผลิตออกเข้ามาดำเนินการกับปัญหาต่างๆเพื่อให้เกิดการคุ้มครองพื้นที่ทำการปลูกส้มโอชัยนาทแบบดั้งเดิมและได้ผลผลิต

ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าและสอดคล้องกับแนวทางนโยบายต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยสามารถสรุปแนวทางและการปรับตัวของเกษตรกรเพื่อให้เกิดการคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรในการผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท ดังภาพ 1



ภาพ 1 ห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

นางนุช อังยุรีกุล และสมคิด ทักษิณาวิสุทธิ์ (2550) อ้างถึงในสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7(2559) ทำการวิจัยเรื่อง “เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดส้มโอในภาคกลาง” มีวัตถุประสงค์ด้านการผลิตเพื่อหาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต ศักยภาพ ในการผลิตและการแข่งขัน ความคุ้มค่าและอัตราความเสี่ยงของการลงทุนของผู้ปลูกส้มโอ ด้านการตลาด มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบวิธีการตลาด และส่วนเหลือการตลาด การวิจัยจำแนกตามพันธุ์ส้มโอหลักของ 6 จังหวัด คือ ชัยนาท สระบุรี นครนายก ปราจีนบุรี นครปฐม และสมุทรสงคราม และกำหนดเลือกเฉพาะพันธุ์ ที่มีความสำคัญในเชิงการค้าของภาคกลาง คือ พันธุ์ทองดี ขาวน้ำผึ้ง ขาวแตงกวา และขาวใหญ่ มี

จำนวน ตัวอย่างที่เป็นเกษตรกรทั้งหมด 244 ราย และเป็นคนกลางทางการตลาดทั้งหมด 28 ราย ผลการวิจัยด้านเศรษฐกิจการผลิต พบว่า ในจังหวัดนครปฐม ส้มโอพันธุ์ทองดีมีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 40,572.97 บาท/ไร่ มีความคุ้มค่าในการลงทุน และมีความเสี่ยงต่ำมาก และส้มโอพันธุ์ขาวน้ำผึ้ง มีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 24,691.49 บาท/ไร่ ไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน แต่มีความคุ้มค่าเมื่อพิจารณาเฉพาะรายจ่ายเงินสดตามพฤติกรรมของผู้ปลูกและมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง ในจังหวัดสระบุรี ส้มโอพันธุ์ทองดีมีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยขาดทุนปีละ -1,045.18 บาท/ไร่ ไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน แม้ว่าจะพิจารณาเฉพาะรายจ่ายเงินสดตาม

พฤติกรรมของผู้ปลูกแล้วก็ตาม ในจังหวัดนครนายก สัมโพนธ์ทองดีมีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 8,326.36 บาท/ไร่ มีความคุ้มค่าในการลงทุน และมีความเสี่ยงต่ำมาก ในจังหวัดปราจีนบุรี สัมโพนธ์ทองดีมีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 17,817.76 บาท/ไร่ มีความคุ้มค่าในการลงทุนและความเสี่ยงต่ำ ในจังหวัดชัยนาท สัมโพนธ์ขาวแดงกาวมีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 7,241.25 บาท/ไร่ ไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน แต่มีความคุ้มค่าเมื่อพิจารณาเฉพาะรายจ่ายเงินสดตามพฤติกรรมของผู้ปลูกและมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง และในจังหวัดสมุทรสงคราม สัมโพนธ์ขาวใหญ่มีรายได้สุทธิเหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ยปีละ 29,452.49 บาท/ไร่ มีความคุ้มค่าในการลงทุนและความเสี่ยงต่ำมาก ศักยภาพด้านการผลิตของผู้ปลูกส้มโอค่อนข้างต่ำ และด้านการตลาดอยู่ในระดับปานกลาง มีการรวมกลุ่มกันในระดับต่ำ ความสามารถในการพึ่งพาตนเองโดยรวมอยู่ในระดับสูง มีความเข้มแข็ง โอกาสและความสามารถในการแข่งขันในการประกอบอาชีพอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนผลการวิจัยด้านเศรษฐกิจการตลาด พบว่า ผลผลิตส้มโอที่เก็บเกี่ยวได้ในภาคกลาง (รวมจังหวัดพิจิตร) สามารถอุปทานส้มโอได้ตลอดทั้งปี ผู้ปลูกส้มโอขายผลผลิตให้กับผู้รวบรวมร้อยละ 47.02 ของปริมาณทั้งหมด รองลงไปได้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ผู้ส่งออก ผู้บริโภคและตัวแทนของผู้ค้าส่งร้อยละ 25.85, 10.85, 10.56, 5.69 และ 0.31 ตามลำดับ โดยผู้รวบรวมมีส่วนเหลือการตลาดร้อยละ 22.22 ผู้ค้าส่งมีร้อยละ 50 ผู้ค้าส่งมือสอง ร้อยละ 18.16 ตัวแทนของผู้ส่งออก ร้อยละ 25.21 ส่วนผู้ส่งออกกรณีฝากขายมีความเสี่ยงกับราคาที่ได้รับปลายทางเป็นอย่างมาก

อุษณี จิตติมณี กระมล ทองธรรมชาติ และ รวิพิมพ์ ฉวีสุข (2553) ได้ทำการศึกษาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานส้มโอขาวแดงกาวจังหวัดชัยนาท ผลการศึกษาพบว่ารูปแบบโซ่อุปทานส้มโอขาวแดงกาวชัยนาทมีการปรับตัวจากโซ่อุปทานแบบ

ดั้งเดิมเป็นโซ่อุปทานรูปแบบใหม่พบได้จากการปรับตัว ของเกษตรกรที่มีการผลิตและกระจายสินค้าสู่ห้างสรรพสินค้า และส่งออกมากขึ้น นอกจากการขายโดยตรง และขายให้ผู้รวบรวมแบบเดิม ในส่วนของปัญหาพบว่า ภาคส่วนของเกษตรกร คนกลางและผู้ส่งออกมีปัญหา จากความผันผวนของปริมาณผลผลิตทำให้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ (Over Demand) ของผู้บริโภคไปจนถึงผู้ส่งออกอันเนื่องมาเป็นเกษตรกรรายย่อยมีการรวมตัวแบบโซ่หลวมๆ หรือโซ่อิสระในส่วนของต้นทุนการปลูกส้มโอของเกษตรกร เฉลี่ยเท่ากับ 13.82 บาทต่อกิโลกรัม จากนั้นวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ส่วนเกษตรกรเพื่อให้ทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริง พบว่า มีต้นทุนโลจิสติกส์เกิดขึ้นเฉลี่ยเท่ากับ 1.267 บาทต่อกิโลกรัม

วิธีการวิจัย

การศึกษารุ่นนี้เลือกประชากรที่ใช้เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอพื้นที่จังหวัดชัยนาท ซึ่งแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มตัวอย่างที่เป็นครัวเรือนทำการเกษตรปลูกส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท จำนวน 200 ครัวเรือน ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบอย่างง่ายและกลุ่มผู้แทนหน่วยงาน/องค์กรและบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการปลูกส้มโอจังหวัดชัยนาท จำนวน 30 คน ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลคือ แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth Interview) และแบบสอบถาม รวมถึงการรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (content analysis)

ผลการวิจัย

1) ผลการวิเคราะห์สถานการณ์และปัจจัยที่มีผลต่อถึงความต้องการของเกษตรกรในห่วงโซ่การผลิตส้มโอพื้นที่จังหวัดชัยนาท พบว่า สถานการณ์การ

ผลิตส้มโอชัยนาทพื้นที่อำเภอโนนรมย์ อำเภอสรรพยา อำเภอสรรพบุรี อำเภอหันคา และอำเภอเนินขามได้ มีการส่งเสริมให้ปลูกส้มโอที่เป็นสินค้าขึ้นชื่อประจำ จังหวัดเพิ่มขึ้นและมีการส่งออกไปขายต่างประเทศ เนื่องจากสภาพอากาศเอื้ออำนวยไม่ร้อนเกินไป และ ปริมาณน้ำเพียงพอต่อการออกดอกติดผล ประกอบกับ ราคาที่เกษตรกรขายได้อยู่ในเกณฑ์ดี จึงใจให้เกษตรกร บำรุงใส่ปุ๋ยเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งเกษตรกรผู้ปลูกส้มโอ ในเขตอำเภอดังกล่าวมีประสบการณ์จากการสืบทอด เรียนรู้การปลูกส้มโอจากบรรพบุรุษ ซึ่งเป็นสายพันธุ์ ส้มโอขาวแตงกวาเป็นสายพันธุ์ดั้งเดิมที่เกษตรกร ทำการตอนกิ่งและขยายพันธุ์เอง บำรุงดินส้มโอด้วย ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอกและบางช่วงเวลามีการใช้ปุ๋ยเคมีโดย การใช้เครื่องมือเครื่องจักรแบบดั้งเดิมและง่ายต่อการ งาน เช่น จอบสำหรับขุดดิน กรรไกรตัดแต่งกิ่ง เครื่อง สูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า เครื่องฉีดพ่นยา เป็นต้น ซึ่งส่วน ใหญ่อาศัยเงินทุนของตนเองเป็นหลัก อาจบางรายกู้ยืม จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ในการนำมาลงทุน ทั้งนี้การผลิตส้มโอของ เกษตรกรส่วนใหญ่มีความพยายามลดต้นทุนการผลิต ด้วยการผลิตแบบธรรมชาติใช้สารเคมีให้น้อยที่สุดหรือ บางส่วนไม่ใช้สารเคมี เพราะต้องการให้ผลผลิตออกมา มีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถ กำหนดราคาเองได้ ซึ่งเกษตรกรบางส่วนที่ยังคงมี ต้นทุนการผลิตสูง เนื่องจากเน้นการผลิตแบบใช้ปุ๋ยเคมี และสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชเป็นหลัก แต่ก็มี ส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น สำนักวิจัย และพัฒนาการเกษตร เขตที่ 5 จังหวัดชัยนาท เข้ามา ดำเนินโครงการลดการใช้สารเคมีในสวนส้มโอจังหวัด ชัยนาทให้ปลอดภัยอย่างต่อเนื่องเพื่อสามารถ ส่งออกไปผู้ค้าต่างประเทศตามมาตรฐาน ภายใต้สิทธิ ประโยชน์ความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจไทย-ญี่ปุ่น (JTEPA) โดยอัตราภาษีนำเข้าเหลือร้อยละ 0 ทำให้ สถานการณ์การผลิตและผลผลิตส้มโอพื้นที่จังหวัด ชัยนาทมีแนวโน้มที่ดีขึ้น

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการ เกษตรกรผู้ปลูกส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท จำนวน 200 คนพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 103 คน คิดเป็นร้อยละ 51.50 รองลงมาเป็นเพศหญิง จำนวน 97 คน คิดเป็นร้อยละ 48.50 มีระดับการ ศึกษาต่ำกว่าประถมศึกษา จำนวน 44 คน คิดเป็น ร้อยละ 22.00 รองลงมาประถมศึกษา จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 21.50 รองลงมาอนุปริญญา/ปวส./ เทียบเท่า จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 21.00 โดยส่วน ใหญ่ประกอบอาชีพปลูกส้มโอเป็นอาชีพหลัก จำนวน 113 คน คิดเป็นร้อยละ 56.50 รองลงมาไม่ได้ปลูกส้ม โอเป็นอาชีพหลัก(อาชีพเสริม) จำนวน 87 คน คิดเป็น ร้อยละ 43.50 ซึ่งลักษณะการถือครองที่ดินของ เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นพื้นที่เช่าสำหรับประกอบอาชีพ จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 35.00 รองลงมาเป็น กรรมสิทธิ์ของตนเอง/ครอบครัว จำนวน 67 คน คิด เป็นร้อยละ 33.50 รองลงมาบางส่วนเป็นกรรมสิทธิ์ จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 31.50 โดยเหตุผลส่วน ใหญ่ในการเลือกเพาะปลูกส้มโอเนื่องจากให้ผลผลิต มากและได้ราคาสูง จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 19.50 รองลงมาเงินทุนเพียงพอ จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 19.00 รองลงมาปลูกตามเพื่อนบ้าน จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 16.50 ทั้งนี้เกษตรกร ส่วนใหญ่มีความต้องการความรู้ด้านการผลิตส้มโอ ระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.43 โดยช่องทางการ ส่งเสริมด้านการผลิตส้มโอในระดับมากที่สุดจากทาง หน่วยงานราชการ มีค่าเฉลี่ย เท่ากับ 4.38 ผ่านวิธีการ ส่งเสริมในรูปแบบทัศนศึกษาหรือฝึกปฏิบัติหรือสาธิต วิธีการในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 ซึ่ง เกษตรกรมีความต้องการรูปแบบการบรรยายในระดับ ปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.28

2) ผลการศึกษานโยบายและมาตรการหรือ แนวทางของภาครัฐทั้งส่วนกลางและท้องถิ่นในการ อนุรักษ์ฟื้นฟูหรือคุ้มครองพื้นที่ปลูกส้มโอ พบว่า ภาครัฐก็ได้เข้าการส่งเสริมให้ปลูกส้มโอเพื่อให้เป็น

สินค้าขึ้นชื่อประจำท้องถิ่นของจังหวัดอย่างต่อเนื่อง และมีการส่งออกไปขายต่างประเทศ ซึ่งมาตรการของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีนโยบายส่งเสริมการปลูกในเขตพื้นที่เหมาะสม (Zoning) และตามแผนที่เกษตร (Agri - Map) รวมทั้งส่งเสริมระบบการเกษตรแบบแปลงใหญ่ให้ได้ตามมาตรฐาน GAP เพื่อลดต้นทุนการผลิต และเพื่อให้ผลผลิตมีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาดรวมถึงการพัฒนาฐานข้อมูลสารสนเทศ พร้อมกับการ ขับเคลื่อนยุทธศาสตร์พัฒนาผลไม้เป็นรายภาค โดยเน้นเรื่องคุณภาพและความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญ โดยส่งเสริมและสนับสนุนการจัดทำสินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Indications : GI) ของส้มโอขาวแตงกวา จังหวัดชัยนาท เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้ให้กับชุมชนท้องถิ่น นอกจากนี้มาตรการของภาครัฐได้ช่วยเหลือในการให้ข้อมูลข่าวสารทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งให้เกษตรกรเข้าร่วมอบรม/สัมมนาให้ความรู้ทางวิชาการเกี่ยวกับการพัฒนาการบำรุงดินและเฝ้าตรวจสอบคุณภาพของดินร่วมกับเกษตรกรแต่ละรอบการผลิตเนื่องจากมีศัตรูทุกระยะของการผลิต เช่น ระยะแตกยอดอ่อนจะพบพวกแมลงเพลี้ยไฟ เพลี้ยไก่แจ้ จนถึงติดดอกออกผลผลิต มีการระบาดของทั้งโรค และแมลงตลอดเวลา อย่างไรก็ตามในความคิดเห็นของเกษตรกรต่อการคุ้มครองพื้นที่การปลูกส้มโอในจังหวัดชัยนาท พบว่า หน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไม่ได้มีส่งเสริมอย่างจริงจังทั้งการการผลิตและการตลาด ตลอดจนสภาพแวดล้อมปัจจุบันมีการอนุรักษ์พันธุ์ส้มโอท้องถิ่นที่เป็นพันธุ์ดั้งเดิมนั้นมีน้อยส่วนใหญ่จะเป็นพันธุ์ผสมและบางครั้งก็นำผลผลิตจากที่อื่นๆ เช่น นครปฐม พิจิตร เป็นต้น เพื่อเข้ามาจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

3) ผลการศึกษาแนวทางและมาตรการที่เหมาะสมในการพัฒนาห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท พบว่า การเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัยเกษตรกรมีการใช้เครื่องทุ่นแรงมากขึ้น และยังคงได้

รับผลกระทบจากราคาปุ๋ยและยาบำรุงที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ทั้งนี้วัฒนธรรมหรือภูมิปัญญาท้องถิ่นช่วงเทศกาลคนไทยเชื้อสายจีนส้มโอจะเป็นที่ต้องการทำให้ราคาสูงขึ้น ทำให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัดชัยนาทได้มีแนวทางและมาตรการในการจัดอบรมเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านความต้องการผู้บริโภคสมัยใหม่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัย และเปิดโอกาสให้กับคนรุ่นใหม่ที่ไม่มีประสบการณ์ด้านการเกษตรเข้ามามีส่วนร่วมให้เห็นคุณค่าพื้นที่การทำเกษตรกรรมการผลิตส้มโอ รวมถึงรองรับจุดจำหน่ายผลผลิตส้มโอเพื่อหลีกเลี่ยงการปลอมปนส้มโอจากที่อื่น ซึ่งเป็นการแก้ปัญหาได้ตรงจุดของเกษตรกรให้มีการดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่อง

การอภิปรายผล

จากการศึกษาการคุ้มครองพื้นที่เกษตรกรรมเพื่อส่งเสริมและพัฒนาระบบการผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท จะเห็นปัญหาห่วงโซ่การผลิตส้มโอของเกษตรกรรายย่อยในพื้นที่ชัยนาท โดยปัญหาห่วงโซ่การผลิตส้มโอระดับชุมชนในแต่ละพื้นที่มีลักษณะไม่แตกต่างกัน ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ประสบปัญหาที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ ขาดแคลนแหล่งน้ำเพื่อการเกษตร ปัจจัยการผลิตมีราคาสูงขึ้น เกษตรกรยังเน้นกระบวนการผลิตที่ใช้สารเคมีจำนวนมากผลกระทบจากการใช้สารเคมีทางการเกษตรต่อสุขภาพของเกษตรกร ขาดการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปผลผลิตเกษตร ราคาส้มโอดกต่ำ และบางชุมชนเกษตรกรบางรายไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองจำเป็นต้องเช่าที่ดินเพื่อทำเกษตรกรรมและอยู่อาศัย เป็นต้น สำหรับแนวทางและมาตรการที่จะสามารถช่วยให้เกษตรกรเข้าถึงประสิทธิภาพทางการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพซึ่งเกษตรกรต้องมีการปรับตัวในการเข้าสู่ห่วงโซ่การผลิตในรูปแบบความสัมพันธ์และเชื่อมโยงเครือข่ายสมาชิกในห่วงโซ่มากขึ้น ทั้งในเรื่องความต้องการด้านคุณภาพเพื่อสร้างความเชื่อมั่นของส้มโอให้สามารถ

กำหนดราคาส้มโอได้ในระดับที่สูงขึ้น จะต้องมุ่งเน้นการผลิตแบบเกษตรอินทรีย์ลดการใช้สารเคมี และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายหรือทางการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคสีเขียว โดยมีการแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูลระหว่างผู้ซื้อคนกลางกับเกษตรกร ภาครัฐเองมีการส่งเสริมและให้การสนับสนุน ให้ความรู้เชิงวิชาการ การเปิดตลาดให้กว้างขึ้นทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการผลักดันการแปลงนโยบายการกำหนดโซนนิ่งการเกษตรไปสู่การปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่องและควบคุมการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการบริโภคทั้งภายในประเทศและส่งออก โดยยึดราคาเป็นหลักไม่ปล่อยให้มีการผลิตอย่างไร้ทิศทางและเกิดปัญหาล้นตลาด เพื่อส่งเสริมความเชื่อมโยงทางการผลิตตลอดห่วงโซ่การผลิตภาครัฐควรให้การสนับสนุนข้อมูลข่าวสาร ด้านการตลาดทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศสำหรับธุรกิจทางการเกษตรแก่เกษตรกร และ กลุ่มเกษตรกรรายย่อยอย่างกว้างขวางและทั่วถึง

นอกจากนี้มาตรการที่เหมาะสมในการอนุรักษ์/ฟื้นฟูการปลูกส้มโอในจังหวัดชัยนาทต้องพิจารณาและคำนึงถึงค่าเสียโอกาสทางเศรษฐกิจของเกษตรกร หากพิจารณาถึงแนวทางที่หลายภาคส่วนปฏิบัติในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตส้มโอให้มีการแปรรูปและสร้างเครือข่ายพื้นที่คุ้มครองให้เกิดชุมชนโซ่การผลิตส้มโอด้านแบบในท้องถิ่นได้ แต่อย่างไรก็ตามในหลายๆ แนวทางของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่เข้ามาส่งเสริมและพัฒนาพื้นที่ปลูกส้มโอยังไม่ตอบโจทย์ในการพัฒนาหรือการยกระดับการพัฒนาได้อย่างสมบูรณ์และยั่งยืน ดังจะเห็นได้จากการพัฒนาผลผลิตด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าหรือบริการที่การยึดถือแนวทางการปฏิบัติของผู้ผลิตและผู้ที่เกี่ยวข้องส่วนใหญ่ยังอยู่ในวงที่จำกัด กล่าวคือ ยังคงมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยเน้นหนักไปในด้านการผลิตและการพัฒนาที่ผลิตภัณฑ์เป็นหลักไม่ได้มุ่งเน้นการพัฒนาแบบครบวงจรตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำตาม

ระบบการบริหารจัดการโซ่การผลิต ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมีความชัดเจนในการกำหนดเป้าหมายในการผลิตหรือพื้นที่การผลิต (zoning) และเพิ่มการจำหน่ายที่สามารถสร้างความแตกต่างของสินค้าเชิงกลยุทธ์ตั้งแต่กระบวนการแรกของการผลิตไปจนถึงกระบวนการสุดท้าย เพื่อแก้ไขปัญหาผลผลิตส้มโอในบางฤดูกาลล้นตลาดและไม่สามารถระบายสินค้าได้ และทำให้ราคาตกต่ำได้

ข้อเสนอแนะ

1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมด้านการตลาดส้มโอชาวแตงกวาชัยนาทในระดับคุณภาพ เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาดต่างประเทศ และเน้นการจัดการข้อมูลข่าวสารร่วมมือกับภาครัฐในรูปแบบประชารัฐ สร้างเครือข่ายความเชื่อมโยงและพันธมิตรทางการค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิต โดยอาจใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการเชื่อมโยงห่วงโซ่การผลิตส้มโอในพื้นที่จังหวัดชัยนาท

2) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์การผลิตและจำหน่ายเพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มคุณภาพของผลผลิตรวมไปกับการจัดอบรมเกี่ยวกับการตลาดออนไลน์ เพื่อให้ทราบถึงการตลาดในยุคดิจิทัล การจัดทำบัญชีครัวเรือนให้กับเกษตรกร เพื่อจะได้ทราบถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

3) ส่งเสริมการสร้างเครือข่ายตลาดสีเขียว (เกษตรอินทรีย์) และส่งเสริมการสร้างช่องทางตลาดสีเขียว ได้แก่ กิจกรรมทางการตลาด/ร้านค้าผลผลิตส้มโอสีเขียวระบบสมาชิกผลผลิตส้มโอตามฤดูกาลหรือลูกค้าประจำ การพัฒนาศูนย์เรียนรู้การรับและกระจายผลผลิตส้มโอสีเขียวในจังหวัดชัยนาทและการส่งเสริมการจัดตลาดนัดส้มโอสีเขียว

เอกสารอ้างอิง

- ชัยวัฒน์ สุรวิชัย. (2559). การวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อความเข้าใจ และการเดินต่อที่ถูกต้องทาง. ค้นจาก: <https://siamrath.co.th/n/6607>
- นางนุช อังยุริกุล และสมคิด ทักษิณาวีสุทธิ์. (2550). โครงการเศรษฐกิจการผลิตและการตลาดส้มโอภาคกลาง. คณะเศรษฐศาสตร์. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- บัณฑิต เศรษฐศิริโรตม์. (2547). สิทธิเกษตรกรกับการอนุรักษ์ พัฒนาพันธุ์กรรม. ค้นจาก: <https://biothai.net/node/4966>
- สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2553). โครงการศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตร. สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรที่ 5 จังหวัดชัยนาท. (2559). โครงการลดการใช้สารเคมีในสวนส้มโอจังหวัดชัยนาทให้ปลอดสารเคมี. ค้นจาก: <http://www.doa.go.th/oard5/wp-content/uploads/2019/03/peoplej59.pdf>
- สำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม. (2561). แนวทางการศึกษาเพื่ออนุรักษ์พื้นที่เกษตรกรรมที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น. ค้นจาก: <http://www.onep.go.th/climatechange/index.php/about-central-west-7>
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท. (2550). การจดทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ส้มโอขาวแตงกวาชัยนาท. ค้นจาก: <http://www3.oae.go.th/zone7/images/research/pomelo/59/559.pdf> วันที่ 17 พฤษภาคม 2562
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 7. (2559). ศักยภาพการผลิต การตลาดส้มโอขาวแตงกวาชัยนาทตลอดห่วงโซ่อุปทาน. เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร.
- สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโตเกียว. (2555). ส้มโอไทยสู่ตลาดญี่ปุ่น. ค้นจาก : <http://www.ditp.go.th/>
- อภิชาติ พงษ์ศรีหตุลชัย. (2530). การสุ่มสำรวจ. ศูนย์สถิติการเกษตร. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร
- อุษณี จิตติมณี ภิระมล ทองธรรมชาติ และวิวัฒน์ ญวิสุข. (2553). การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ส้มโอขาวแตงกวาจังหวัดชัยนาท. สาขาการจัดการ. มหาวิทยาลัยสยาม.
- อุษณี จิตติมณี. (2557). การจัดการโซ่อุปทานส้มโอขาวแตงกวาจังหวัดชัยนาท. วารสารสหวิทยาการวิจัย: ฉบับบัณฑิตศึกษา, 3(1), 68-88

Received: August 29, 2019
Revised: October 11, 2019
Accepted: October 16, 2019

การจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ของมะพร้าวน้ำหอม

กนกพัชร กอประเสริฐ¹ นภัสสร สิริคุณาภรณ์²
เบญจมาศ ทับทิมใส³ และ พลกฤษณ์ ปรางแก้ว⁴

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการจัดการต้นทุนโลจิสติกส์และการบริหารต้นทุนโลจิสติกส์มะพร้าวน้ำหอมในจังหวัดราชบุรี โดยประยุกต์วิธีวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมเพื่อให้ทราบโครงสร้างต้นทุนซึ่งจะนำไปสู่แนวทางการพัฒนารูปแบบการจัดการต้นทุนที่มีความเหมาะสม จากการวิเคราะห์กิจกรรมโลจิสติกส์ที่เกิดขึ้นด้วยวิธีการแบ่งส่วนต้นทุนตามกิจกรรม

ผลจากการศึกษาพบว่า ต้นทุนโลจิสติกส์ของโซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอมรวม คิดเป็นร้อยละ 46.9 โดยแบ่งต้นทุนโลจิสติกส์รวมออกเป็น 3 ส่วน คือ ต้นทุนของกิจกรรมต้นน้ำด้านกระบวนการจัดหาวัตถุดิบและการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอม คิดเป็นร้อยละ 12.9 ต้นทุนของกิจกรรมกลางน้ำด้านการขนส่งและกระจายมะพร้าวน้ำหอมของคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 21 และต้นทุนของกิจกรรมปลายน้ำด้านการขายมะพร้าวน้ำหอมให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย คิดเป็นร้อยละ 13 ดังนั้น ต้นทุนที่เกิดจากกิจกรรมกลางน้ำเป็นต้นทุนโลจิสติกส์สูงสุด ผลจากการวิจัยในครั้งนี้นำไปสู่แนวทางในการลดต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์และโซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอมเพื่อใช้ในการวางแผนการจัดการโลจิสติกส์และเกิดประโยชน์กับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่ได้อย่างเหมาะสมในอนาคต

คำสำคัญ: การจัดการต้นทุน; โลจิสติกส์; มะพร้าวน้ำหอม

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม
85 หมู่ 3 ถนนมาลัยแมน อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000, ประเทศไทย
อีเมล : Kanokpatch@gmail.com

^{2,3,4}สาขาวิชารัฐกิจระหว่างประเทศ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

The Logistics Cost Management of Aroma Coconut

Kanokpatch Koprasert¹ Napatsorn Sirikunaporn²
Benjammas Tubtimsai³ and Ponlakit Prangkaew⁴

Abstract

The Objectives of this research were to know the logistics management cost of aroma coconuts in Ratchaburi Province. The study analyze of the aroma coconuts logistics cost using “Activity base costing (ABC)” method in order to understand cost structure and use as a guideline to development and reduce logistics costs.

The analysis of logistics cost was separated by each activity. The study three that the aroma coconuts logistics and supply chain total cost 46.9 Percent, it was found that the upstream logistics costs of aroma coconut accounted for a total cost of 12.9 Percent, the middle logistics costs amount 21 Percent and downstream logistics costs, there is a cost 13 Percent, the study found that the logistics cost that has the highest cost is middle logistics activity, this study will lead to the transfer of information will lead to reduce the cost of various logistics activities, that will be used to develop and plan the logistics management and benefit the coconut growers in the area appropriately in the future.

Keywords: Cost Management; Logistics; Aroma Coconut

Type of Article: Research Article

¹Faculty of management Science, Nakhon Pathom Rajabhat University
85 Moo 3 Malai Man Road, Muang Nakhon Pathom 73000, Thailand
E-mail: Kanokpatch@gmail.com

^{2,3,4}International Business, Faculty of management Science, Nakhon Pathom Rajabhat University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

มะพร้าวน้ำหอมจัดเป็นพืชเศรษฐกิจของประเทศไทย พื้นที่ปลูกหลักในเขตภาคกลาง เช่น จังหวัดนครปฐม จังหวัดสมุทรสงคราม จังหวัดราชบุรี โดยมีพื้นที่เพาะปลูกประมาณ 0.6 ล้านไร่ อำเภอดำเนินสะดวกเป็นพื้นที่สำคัญในการเพาะปลูกมะพร้าวน้ำหอม ประมาณ 557 ไร่ มีเกษตรกรขึ้นทะเบียน จำนวน 76 ราย (สำนักงานเศรษฐกิจเกษตร, 2546) และมะพร้าวน้ำหอมมีความสำคัญทั้งเพื่อการบริโภคและการส่งออก แต่พบปัญหาที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าวในหลายด้าน ได้แก่ พ่อค้าคนกลางกดราคารับซื้อ รวมถึงการกำหนดราคาและมาตรฐานของมะพร้าวขึ้นอยู่กับผู้รับซื้อรายใหญ่หรือตลาดกลาง ในบางพื้นที่มีผู้รับซื้อผูกขาดเพียงเจ้าเดียว และยังพบว่าผู้รับซื้อปฏิบัติไม่ซื่อตรงต่อเกษตรกร เช่น การนับโก่งปริมาณและผิวนัดการตัด (ปฐมชัย คชะสุต และคณะ, 2560; กิตติศักดิ์ พูนสิน, 2456) ขาดความรู้ในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต การจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ที่เหมาะสม ขาดกระบวนการวางแผนการปฏิบัติการและการควบคุมการไหลของสินค้า การเคลื่อนย้ายและการจัดเก็บสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นต้น รวมถึงปัญหาเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพมะพร้าวน้ำหอมระหว่างการขนส่งเนื่องจากเป็นสินค้าที่มีอายุสั้น สอดคล้องกับการศึกษาของกิตติศักดิ์ พูนสิน (2546, หน้า 76-78) พบว่า ผลผลิตมะพร้าวมีความไม่แน่นอนของระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว ธนากร เทียนน้อย (2557, หน้า 156-165)

วิธีการในการช่วยลดต้นทุนให้แก่เกษตรกร โดยการศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ในการผลิตมะพร้าวน้ำหอมของเกษตรกรเพื่อบริหารจัดการต้นทุนให้เกิดประสิทธิภาพ รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าในหลายด้าน อาทิ ด้านเวลา สถานที่ และความยืดหยุ่นในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงความปลอดภัยของสินค้าโดยการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ในระดับพื้นที่ปลูก เพื่อให้เกษตรกรผู้ปลูกได้ทราบต้นทุน ตั้งแต่ค่าใช้จ่ายการจัดหาปัจจัยการ

ผลิตของเกษตรกร ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง รวมถึงค่าใช้จ่ายด้านการบริหารจัดการในกระบวนการผลิตที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นและส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการแข่งขันของเกษตรกร รวมถึงผู้เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานของมะพร้าว (เอกชัย คุปตาวาทิน, 2559) ดังนั้น การนำแนวคิดเรื่องการลดต้นทุนโลจิสติกส์มาสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันจึงถือเป็นการสร้างศักยภาพในการบริหารจัดการต้นทุนที่ดีขึ้นและจำเป็นต้องทราบถึงต้นทุนด้านโลจิสติกส์ที่แท้จริงในระดับจุลภาค ที่มีความชัดเจนลึกลงไปถึงระดับของกิจกรรมโลจิสติกส์ในระดับสวนมะพร้าวน้ำหอมที่เกิดขึ้นเพื่อสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของเกษตรกรผู้ผลิตมะพร้าวน้ำหอมในระดับต้นน้ำของไทยโดยงานวิจัยในครั้งนี้เป็นการลงพื้นที่ในการสำรวจข้อมูลและสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างผู้ปลูกมะพร้าวน้ำหอมในพื้นที่อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาการจัดการระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอมเพื่อการส่งออก อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี
- 2) เพื่อเสนอแนวทางในการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์และโซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอมเพื่อการส่งออก อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวกับทฤษฎีและแนวคิดด้านการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน ต้นทุนฐานกิจกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรายละเอียดมีดังต่อไปนี้

ธุรกิจเกือบทุกประเภทมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาวัตถุดิบ การผลิต การขาย และการจัดจำหน่าย ซึ่งในหลายธุรกิจต้นทุนจากการขนส่งนับเป็นต้นทุนที่สำคัญส่งผลกระทบต่อต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์และบริการ นอกเหนือจากนี้การขนส่งยังเป็นกิจกรรมที่ช่วยเพิ่มคุณค่าของสินค้าและ

บริการทำให้ผู้บริโภคที่อยู่ในสถานที่ขนส่งเข้าไปถึง
ได้มีสินค้าหรือบริการตามที่ตนต้องการ เนื่องจากการ
ขนส่งจะช่วยนำสินค้าจากแหล่งผลิตผ่านมือคนกลาง
จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภค (วิทยา สุฤทธดำรง, 2559)

ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม Stock and
Lambert (2001) ได้อธิบายการวิเคราะห์ต้นทุนใน
งานด้านโลจิสติกส์ โดยมีเป้าหมายเพื่อเน้นการลด
ต้นทุนรวมมากกว่าที่จะลดต้นทุนในแต่ละกิจกรรม
เนื่องจากการมุ่งเน้นลดต้นทุนเพียงกิจกรรมใดกิจกรรม
หนึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของกิจกรรมอื่นให้สูงขึ้นได้ ซึ่ง
ในกิจกรรมต้นน้ำที่ศึกษาจะดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับ
การจัดหา การขนส่ง การจัดเก็บปัจจัยในการผลิตและ
การส่งมอบสินค้า ซึ่งล้วนแต่เป็นกิจกรรมโลจิสติกส์

จากแนวคิดการพิจารณาเฉพาะต้นทุนรวม
มีข้อบ่งชี้ที่ส่งผลให้ต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่คำนวณได้
บิดเบือนจากความเป็นจริง ด้วยเหตุนี้ Kaplan and
Cooper (1988) ได้สนับสนุนแนวคิดต้นทุนฐาน
กิจกรรมทั้งในเชิงทฤษฎีและการประยุกต์ใช้ในทาง
ปฏิบัติ โดยแบ่งการดำเนินงานขององค์กรออกเป็น
กิจกรรมต่างๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

1) การวิเคราะห์กิจกรรม 2) การระบุต้นทุน
กิจกรรม 3) การระบุตัววัดผลการปฏิบัติงาน ต้นทุน
ต่อหน่วยของผลที่ได้ สัดส่วนเวลาที่ใช้และคุณภาพ
ของผลที่ได้ 4) การระบุความเกี่ยวข้องของผลที่ได้ใน
แต่ละกิจกรรมและตัวหลักต้นทุน ซึ่งเป็นข้อมูลใน
การควบคุมและลดต้นทุนของกิจการ อีกทั้งใช้เป็นฐาน
ในการคำนวณต้นทุนของกิจกรรมที่เกิดขึ้น 5) การระบุ
ต้นทุนกิจกรรมกับสิ่งที่นำมาคิดต้นทุน ระบบต้นทุน
ฐานกิจกรรมเป็นวิธีที่ช่วยในการคำนวณต้นทุนของ
สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้ถูกต้องมากขึ้นกว่าระบบการ
คำนวณต้นทุนโดยใช้ระบบบัญชีทั่วไป

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นการสังเคราะห์ของการ
ทบทวนงานวิจัยเพื่อวิเคราะห์แนวคิด วิธีการคำนวณ
ของระบบต้นทุนฐานกิจกรรม การนำผลของงานวิจัย
นี้ไปใช้ในงานวิจัยของคณะผู้วิจัย ดังนี้ รุธีร์ พนมยงค์

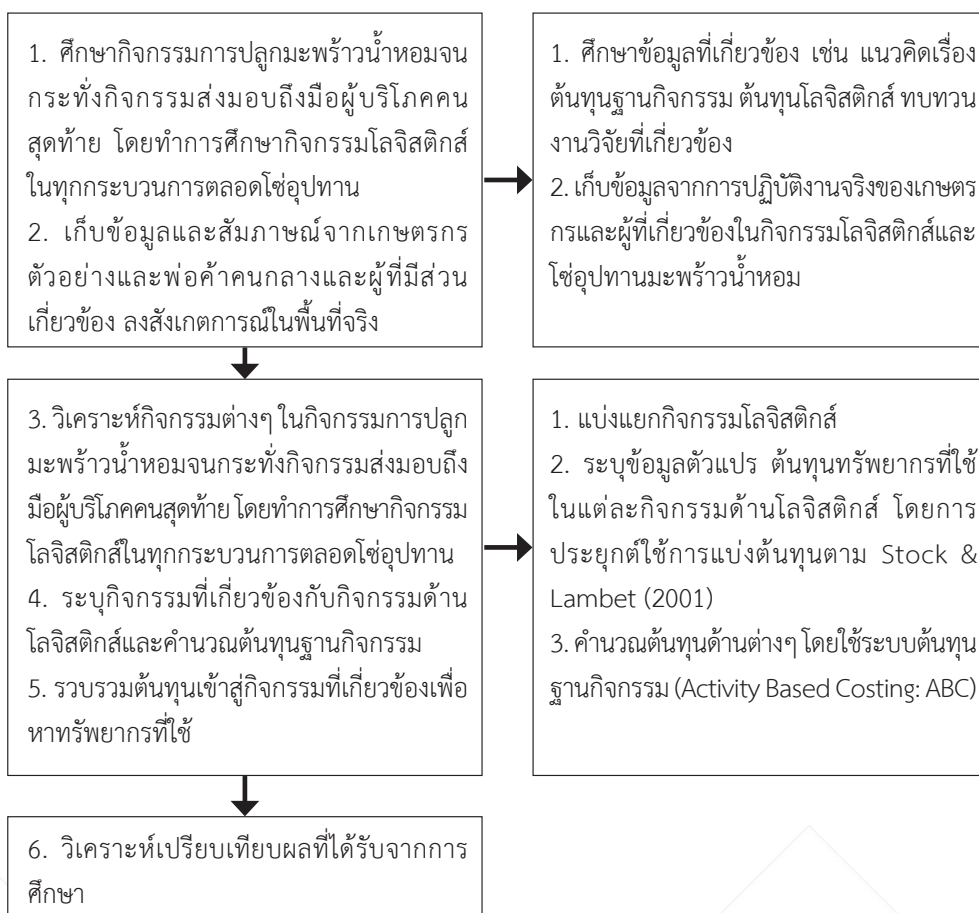
และคณะ (2547) ได้ทำการศึกษาการนำระบบต้นทุน
ฐานกิจกรรมที่เกิดขึ้นในการผลิตข้าวโพดหวานบรรจุ
กระป๋องโดยทำการศึกษาผู้ประกอบการอุตสาหกรรม
การผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องมาใช้แสดงให้เห็น
ต้นทุนของแต่ละกิจกรรมที่เกิดขึ้นจากการผลิตและนำ
ไปประยุกต์ใช้ในการบริหารจัดการต้นทุนและกำไร
ของผู้ประกอบการให้เพิ่มสูงขึ้น สอดคล้องกับธำรง
เมฆโหรา และคณะ (2551) ทำการศึกษาคงครัตที่เลี้ยง
โคเนื้อในประเทศไทยใช้วิธีการดำเนินการวิจัยรวบรวม
ข้อมูลและวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในกิจกรรมเป็นฐานของ
โซ่อุปทานพบว่า กระบวนการวิเคราะห์การเคลื่อน
ย้ายวัตถุดิบ สินค้าและบริการที่เกิดขึ้นจากกิจกรรม
ในโซ่อุปทานโคเนื้อภายในองค์กรและภายนอกองค์กร
สามารถทราบถึงค่าใช้จ่ายในแต่ละระดับตลาดที่
เกี่ยวข้องภายในโซ่อุปทาน และจุริรา เอี่ยมสอ้าง
(2552) ศึกษาต้นทุนกิจกรรมของเกษตรกรผู้รวบรวม
ผลผลิตและส่วนโรงคัดบรรจุวิธีการดำเนินการวิจัย
ทำการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ 6 หมวด ประยุกต์
ใช้กับระบบต้นทุนฐานกิจกรรมพบว่า ต้นทุนด้านการ
ขนส่งและต้นทุนด้านการเคลื่อนย้ายผลผลิตในแปลง
การผลิตมีต้นทุนสูงและขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการ
และขนาดของพื้นที่การผลิตที่แตกต่างกัน รวมถึง
ถึงการศึกษาของศศิธร อ่อนสนิท (2555) เกี่ยวกับกิจ
กรรมด้านโลจิสติกส์ของบริษัทจอห์นสันสันคอนโทรล
แอนด์ ซัมมิท อินทีเรียส์ จำกัด ใช้วิธีการดำเนินวิจัย
โดยการวิเคราะห์การลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์โดย
ใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม (ABC) และใช้แผนผัง
สายธารคุณค่า พบว่า การลดต้นทุนโลจิสติกส์ทำได้โดย
การลดต้นทุนด้านทรัพยากร การลดต้นทุนกิจกรรม
การบรรจุถุงพลาสติกหีบห่อ และการลดต้นทุนโดยการ
ทำกิจกรรมร่วมกันซึ่งส่งผลให้บริษัทสามารถลดต้นทุน
ลงได้และเพิ่มผลกำไรขึ้น สอดคล้องกับสมพงษ์ ปัญญา
ยิ่งยง (2553) ทำการศึกษากิจกรรมตั้งแต่ต้นน้ำจน
กระทั่งเคลื่อนย้ายสินค้าจนถึงลูกค้าขนส่งไปตามศูนย์
กระจายสินค้าตามภูมิภาคทั้ง 6 ศูนย์ โดยใช้วิธีการ

ดำเนินการวิจัยการวิเคราะห์ครอบคลุมกิจกรรมโดยระบบต้นทุนฐานกิจกรรมของผู้ให้บริการรับจ้างขนส่งพบว่า ศูนย์กิจกรรมการขนส่งสินค้ามีต้นทุนค่าใช้จ่ายสูงสุด ร้อยละ 86.26 เป็นต้นทุนของค่าน้ำมันเชื้อเพลิง โดยศูนย์กระจายสินค้ามีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการกระจายสินค้าต่อชิ้นต่ำที่สุดและศูนย์กระจายสินค้าจังหวัดขอนแก่นมีค่าใช้จ่ายสูงที่สุด

กรอบในการวิเคราะห์

ระเบียบวิธีวิจัยเป็นแบบผสมระหว่างวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพโดยใช้เครื่องมือการวิจัยคือ แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เชิงลึก โดยมีประชากร คือ เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอมที่ขึ้นทะเบียนในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี จำนวน

76 ราย และกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 19 ราย ประกอบด้วย เกษตรกร 9 ราย พ่อค้าคนกลาง 5 ราย และพ่อค้าปลีกรายย่อย 5 ราย โดยใช้วิธีการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง คณะผู้วิจัยนำแนวคิดเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมมาปรับประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นของแต่ละกิจกรรมการผลิตมะพร้าวน้ำหอมตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงกิจกรรมปลายน้ำ โดยนำค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ทรัพยากรในด้านต่างๆ ของแต่ละกิจกรรมมาคำนวณตามวิธีการวิเคราะห์ต้นทุนฐานกิจกรรมที่เกิดขึ้นของต้นทุนด้านโลจิสติกส์ร่วมกับแนวคิดด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ของ Stock & Lambert (2001) และจากการศึกษางานวิจัย (นราพันธ์ จันทระกระจาย, 2560) ได้พัฒนาขั้นตอนการดำเนินการวิจัยแสดงตามภาพ 1



ภาพ 1 ขั้นตอนการดำเนินการวิจัย

ผลการวิจัย

ผลการสำรวจข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและสัมภาษณ์เชิงลึก ตลอดจนลงพื้นที่สังเกตการณ์จากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร จำนวน 9 ราย พ่อค้าคนกลาง 5 ราย และพ่อค้าปลีกรายย่อย จำนวน 5 ราย ผลการวิจัยพบว่า

1. การวิเคราะห์ต้นทุนต้นน้ำการปลูกมะพร้าว น้ำหอมเป็นกิจกรรมต้นน้ำที่จะนำผลผลิตเข้าสู่กระบวนการแปรรูป กิจกรรมนี้มีต้นทุน ได้แก่ ต้นทุนการซื้อต้นพันธุ์มะพร้าว เนื่องจากการส่งขายแบบการเหมาไร่จึงไม่มีต้นทุนค่าขนส่ง

ตาราง 1

ต้นทุนพันธุ์มะพร้าวน้ำหอม / ไร่

สวนมะพร้าวน้ำหอม	ราคา / ไร่
สวนที่ 1	(25×40) = 1,000
สวนที่ 2	(20×40) = 800
สวนที่ 3	(20×40) = 800
สวนที่ 4	(60×40) = 2,400
สวนที่ 5	(18×40) = 720
สวนที่ 6	(18×40) = 720
สวนที่ 7	(20×40) = 800
สวนที่ 8	(25×40) = 1,000
สวนที่ 9	(80×40) = 3,200
ต้นทุนพันธุ์เฉลี่ย	(31.77×40) = 1,271

การวิเคราะห์ต้นทุนพันธุ์มะพร้าวน้ำหอมของเกษตรกรแต่ละรายจะเห็นว่าราคาแตกต่างกัน มีสาเหตุจากหลายปัจจัย เช่น ความสัมพันธ์ส่วนตัวกับแหล่งขายวัตถุดิบต้นพันธุ์ สายพันธุ์ของมะพร้าว ปริมาณการซื้อในแต่ละครั้ง เป็นต้น ต้นทุนพันธุ์มะพร้าวเฉลี่ยต้นละ 1,271 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.21 ของต้นทุนรวมทั้งหมด

การวิเคราะห์กระบวนการกลางน้ำที่เกี่ยวข้องกับการรับซื้อมะพร้าวน้ำหอมของพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรที่จะนำผลผลิตเข้าสู่กระบวนการแปรรูปส่งโรงงานหรือการนำเข้าสู่ระบบตลาด กิจกรรมนี้มีต้นทุน ได้แก่ ต้นทุนค่าน้ำมัน ต้นทุนค่าจ้างลูกจ้าง

ตาราง 2

ต้นทุนผันแปร (กลางน้ำ)

รายการ	ราคา / ครั้ง
ค่าน้ำมัน	500 บาท / วัน
ค่าจ้างลูกจ้าง	400 บาท / คน

*(ถัวเฉลี่ยสถานประกอบการของพ่อค้าคนกลาง 5 ราย)

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ต้นทุนเฉลี่ยของการรับซื้อมะพร้าว น้ำหอม ของพ่อค้าคนกลางต่อครั้งคิดเป็นต้นทุนเฉลี่ยค่าน้ำมัน ครั้งละ 500 บาท และมีต้นทุนเฉลี่ยค่าจ้างลูกจ้าง 400 บาทต่อคน ซึ่งการรับซื้อมะพร้าวแต่ละครั้งจะใช้ลูกจ้าง

4 คน รวมเป็นเงินค่าจ้าง 1,600 บาท คิดเป็นต้นทุน รวม 2,100 บาทต่อครั้ง ซึ่งในแต่ละเดือนจะสามารถ รับซื้อได้เฉลี่ยประมาณ 3 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 44.96 ของต้นทุนรวมทั้งหมด

ตาราง 3

ต้นทุนการรับซื้อ (กลางน้ำ)

รายการ	ราคา / ครั้ง
ค่าน้ำมัน	400 บาท / วัน
ค่าซื้อมะพร้าว	150 บาท / ลูก (6 ลูก)

*(ถ้าเฉลี่ยสถานประกอบการของพ่อค้าคนกลาง 5 ราย)

ต้นทุนของการรับซื้อมะพร้าว น้ำหอม ของ พ่อค้าคนกลางคิดเป็นต้นทุนค่าน้ำมันเฉลี่ยต่อครั้ง จำนวน 400 บาท และมีต้นทุนค่าซื้อมะพร้าวเฉลี่ย จำนวน 150 บาทต่อลูก ซึ่งการซื้อมะพร้าวแต่ละครั้งจะ

ใช้ประมาณ 6 ลูก รวมเป็นเงิน 900 บาท คิดเป็นต้นทุน รวม 1,300 บาทต่อครั้ง ซึ่งในแต่ละเดือนจะสามารถ รับซื้อได้ประมาณ 4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 27.83 ของ ต้นทุนรวมทั้งหมด

ตาราง 4

ต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอม

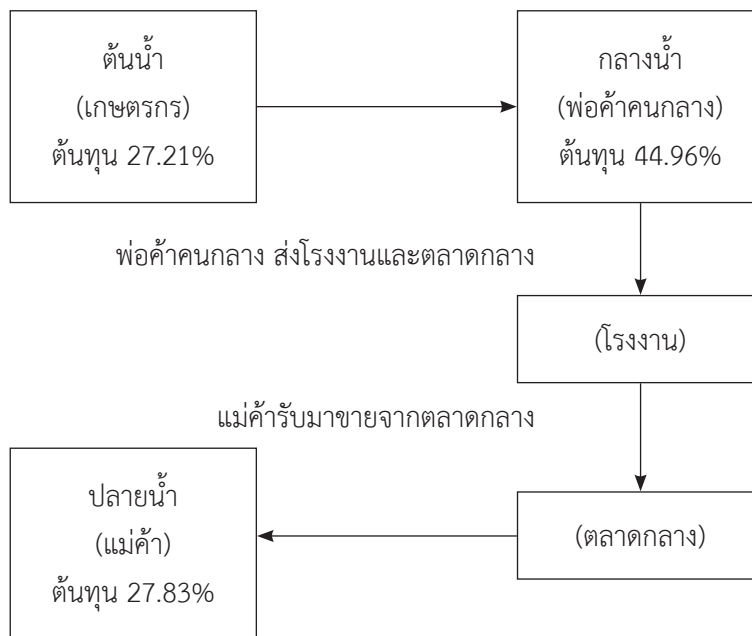
ต้นทุนโลจิสติกส์	ค่าร้อยละ
ต้นทุนโลจิสติกส์ต้นน้ำ	27.21
ต้นทุนโลจิสติกส์กลางน้ำ	44.96
ต้นทุนโลจิสติกส์ปลายน้ำ	27.83

แสดงการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์ ต้นทุนต้นน้ำคิดเป็นร้อยละ 27.21 ต้นทุนกลางน้ำคิดเป็นร้อยละ 44.96 ต้นทุนปลายน้ำ คิดเป็นร้อยละ 27.83

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

สรุปผลการวิจัยกระบวนการโลจิสติกส์และ โซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอม อำเภอดำเนินสะดวก

จังหวัดราชบุรี สามารถเขียนอธิบายเป็นแผนผัง โซ่อุปทานโดยการใช้การวิเคราะห์แบบ ABC (Activity Based Costing) สำหรับการวิเคราะห์ ต้นทุนตามฐานกิจกรรม คือ ต้นทุนต้นน้ำ คิดเป็น ร้อยละ 27.21 ต้นทุนกลางน้ำ คิดเป็นร้อยละ 44.96 ต้นทุนปลายน้ำ คิดเป็นร้อยละ 27.83 สามารถ เขียนอธิบายรูปแบบตามกระบวนการของโซ่อุปทาน มะพร้าวน้ำหอม แสดงรายละเอียดตามภาพ 2



ภาพ 2 โซ่อุปทานมะพร้าวน้ำหอม

จากการวิเคราะห์พบว่า ต้นทุนกิจกรรมกลางน้ำเป็นต้นทุนสูงสุดส่งผลกระทบต่อโซ่อุปทานมะพร้าวตลอดโซ่อุปทานสูงตามมาด้วย แนวทางในการลดต้นทุนกิจกรรมโลจิสติกส์โดยการลดกิจกรรมของพ่อค้าคนกลางทำให้โซ่อุปทานมะพร้าว น้ำหอมให้สั้นลงโดยการเชื่อมกระบวนการที่ทำให้เกษตรกรใกล้ชิดผู้บริโภคให้มากขึ้น กระบวนการที่สามารถทดแทนพ่อค้าคนกลางคือการนำเทคโนโลยีมาใช้เพิ่มช่องทางการตลาดในรูปแบบออนไลน์หรือช่องทางโซเชียลมีเดียหรือกระบวนการรวมกลุ่มเกษตรกร สร้างขีดความสามารถในการต่อรองและแบ่งปันทรัพยากรร่วมกัน การลดต้นทุนโดยบริหารจัดการการเก็บเกี่ยวแบบแบ่งปันแรงงานระหว่างสวนมะพร้าวในพื้นที่เดียวกัน มีลักษณะคล้ายการลงแขกจะช่วยให้การลดต้นทุนแรงงานการเก็บมะพร้าวและการขนส่งภายในสวนส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินการต่ำลงได้ก่อให้เกิดประโยชน์กับเกษตรกรผู้ปลูกอย่างเหมาะสมในอนาคต ทำให้มีการประสานความร่วมมือทำให้เกิดความเข้มแข็งของชุมชนอย่างยั่งยืน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะการนำผลการศึกษาไปใช้

การบริหารจัดการต้นทุนด้านโลจิสติกส์จากต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ เกษตรกรสามารถนำไปใช้เป็นประโยชน์ในการลดต้นทุนที่มากที่สุดได้ โดยเกิดการสูญเสียต้นทุนน้อยที่สุด

ข้อเสนอแนะในการทำการศึกษารั้งต่อไป

ในการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ควรเกิดจากความร่วมมือของทุกฝ่ายที่มีความเกี่ยวข้องเพื่อสะท้อนให้เกษตรกรผู้ปลูกมะพร้าว น้ำหอม ได้ตระหนักถึงว่าในอนาคตควรจะมีการดำเนินงานเพื่อการปรับปรุงกิจกรรมโลจิสติกส์ส่วนใดบ้าง เพื่อที่จะได้ทราบและสามารถลดต้นทุน เพื่อกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม และสามารถเพิ่มกำไรได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

เอกสารอ้างอิง

- กิตติศักดิ์ พูนสิน. (2546). **การศึกษาโครงสร้างตลาดมะพร้าวอ่อนในระดับผู้ผลิต อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี ปี 2544**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตรบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ธำรงค์ เมฆโหรา และคณะ. (2551). **การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานของเนื้อโคไทยในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน**. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- ธนากร เทียนน้อย. (2557). **ระบบการผลิตมะพร้าวน้ำหอมในเขตที่ราบลุ่มภาคกลางและภาคตะวันตกของประเทศไทย**. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาพืชสวน บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- นราพันธ์ จันทรกระจ่าง. (2560). **ต้นทุนโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการโรงสีในห่วงโซ่อุปทานข้าวอินทรีย์ในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน**. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปฐมชัย คชะสุต และคณะ. (2560). **การเพิ่มศักยภาพการผลิตมะพร้าวอ่อนเพื่อการส่งออกตลอดห่วงโซ่อุปทานในเขตพื้นที่จังหวัดราชบุรี**. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10(2), 531-545.
- รุจิรา เอี่ยมสอาด. (2552). **การวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์ของห่วงโซ่อุปทานข้าวโพดฝักอ่อน ในเขตจังหวัดนครปฐม**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี.
- รุธิร์ พนมยงค์ และคณะ. (2547). **การจัดการโลจิสติกส์ในประเทศไทย**. กรุงเทพฯ: เวลาดี.
- วิทยา สุฤทธดำรง. (2559). **การจัดการห่วงโซ่อุปทาน**. กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า.
- ศศิธร อ่อนสนิท. (2555). **การวิเคราะห์การลดต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใช้ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม (ABC) กรณีศึกษา : บริษัทจอห์นสัน คอนโทรล แอนด์ ซัมมิท อินทีเรียส์ จำกัด**. *วารสารวิชาการศรีปทุมชลบุรี* 9(2), 115-122.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2556). **ศูนย์ข้อมูลผลไม้: มะพร้าว น้ำหอม**. ค้นจาก <http://www.oae.go.th/fruits/index.php/coconutdata>
- สมพงษ์ ปัญญาอึ้งยง. (2553). **การวิเคราะห์ระบบต้นทุนฐานกิจกรรม: กรณีศึกษา ผู้ให้บริการรับจ้างขนส่ง**. สารนิพนธ์นิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการทางวิศวกรรม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- เอกชัย คุปตาวาทิน. (2559). **แนวทางการลดต้นทุนโลจิสติกส์ กรณีศึกษา เกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลัง ตำบลบ้านค้อ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**. *วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี*, 9(2), 48-74.
- Kaplan, R. S., & Cooper, R. (1988). Measure cost right: Make the right decision. *Harvard Business Review* 107, 96-103.
- Stock, J. R., & Lambert, D. M. (2001). *Strategic logistics management*. USA: McGraw-Hill.

Received:	August	29, 2019
Revised:	November	05, 2019
Accepted:	November	22, 2019

การประเมินผลระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร : โรงงานอุตสาหกรรมแป้งและน้ำตาล จังหวัดนครราชสีมา

นิลุบล วิโรจน์ผดุงพงศ์¹

บทคัดย่อ

การวิจัย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ (Lean Logistics) มาใช้ในระดับบริบท (context) ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการ (process) ผลกระทบ (impact) และข้อเสนอแนะของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ให้ประสบความสำเร็จ วิธีการศึกษาใช้การวิจัยเชิงผสมผสาน (Mixed Method) ระหว่าง วิธีการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ สำหรับการวิจัยเชิงปริมาณ กลุ่มตัวอย่างที่แจกแบบสอบถาม คือ ผู้บริหาร ผู้จัดการและหัวหน้างานที่องค์กรได้นำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร (Key informant) จำนวน 50 ราย ส่วนการวิจัยเชิงคุณภาพจะใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากผู้ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัย พบว่า 1) การประเมินด้านบริบทของนโยบายพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับรู้ถึงวัตถุประสงค์และเห็นว่าระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์สอดคล้องกับนโยบายของบริษัทด้านการมุ่งมั่นพัฒนาการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและความพึงพอใจของลูกค้า 2) การประเมินปัจจัยนำเข้า พบว่าส่วนใหญ่เห็นถึงความเหมาะสมของการบริหารทรัพยากร โครงสร้างพื้นฐาน เช่น อุปกรณ์, เครื่องจักร, อาคารสถานที่ ความเหมาะสมของการสื่อสารของบริษัทและสภาพแวดล้อมในการทำงานที่เอื้ออำนวยต่อระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ 3) การประเมินด้านกระบวนการดำเนินงาน พบว่าด้านสินค้าคงคลังสามารถลดปริมาณงานรระหว่างได้ ลดปริมาณของวัตถุดิบที่รอเข้าผลิตได้ ด้านผลผลิตภาพสามารถช่วยเพิ่มผลผลิตของเครื่องจักรได้ ด้านเวลาในการผลิตสามารถช่วยลดระยะเวลาการรอคอยและการผลิตได้ ด้านต้นทุนในการผลิตสามารถลดค่าใช้จ่ายจากการบำรุงรักษาเครื่องจักรได้ลดต้นทุนที่เกิดจากการกระบวนการที่ไม่เกิดคุณค่ากับผลิตภัณฑ์ 4) การประเมินผลกระทบ พบว่า ระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ มีผลทำให้มีทักษะการปฏิบัติงานดีขึ้น ลดความผิดพลาดที่เกิดจากการปฏิบัติงาน ปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้น ทำให้องค์กรมีผลกำไร มีการจัดการที่ดีขึ้น มองเห็นคุณค่าจากกระบวนการทำงานและลดความสูญเปล่าอย่างเป็นรูปธรรม

คำสำคัญ: การผลิตแบบลีนโลจิสติกส์; การประเมินผล; อุตสาหกรรมแป้งและน้ำตาล

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹ สาขาวิชาการจัดการ-การจัดการโลจิสติกส์; มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน นครราชสีมา
744 ถ.สุรนารายณ์ อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000, ประเทศไทย
อีเมล: nilubonwee@gmail.com

Evaluation of Manufacturing Lean Logistic System to Use in the Organization: Factory of Starch and Sugar Industry in Nakhonratchasima

Nilubon Weerotpudungpong¹

Abstract

The purpose of this research was: To study aims to Lean Logistics system at the level of Rigorous (context) Implementation process (process) Impact (impact) and presentation of production systems Modeling using study methods Using equation research (mixing methods) Between research methods For quantitative and qualitative research, the samples were distributed to the executives and supervisors that the researcher collected data using questionnaires with the administrators. Managers and supervisors that the organization has adopted a lean logistics system for use in 50 organizations (key informants). The qualitative research would be used to In-depth interviews from relevant data providers.

The results of the research revealed that 1) Assessing the context of the policy, it was found that most respondents perceived the purpose and saw that the lean logistics system was in line with the company's policy of development commitment. Production of quality products and customer satisfaction 2) Assessment of input factors Found that most see the appropriateness of resource management Basic structures such as equipment, machinery, buildings The appropriateness of the company communication and the working environment that is conducive to lean logistics. 3) Assessment of operational processes Found that the inventory can reduce the amount of work waiting between Reduce the number of raw materials that are waiting to be produced. Production of images can help increase the productivity of machines. Production time can help reduce the waiting time and production. The cost of production can reduce the cost from the maintenance of machinery, reduce the cost caused by the process that does not create value to the product. Resulting in improved operational skills Reduce errors caused by operations Increased production output Making the organization profitable Have better management See the value from the work process and reduce the waste as concrete.

Keywords: Manufacturing; Evaluation; Starch and Sugar Industry

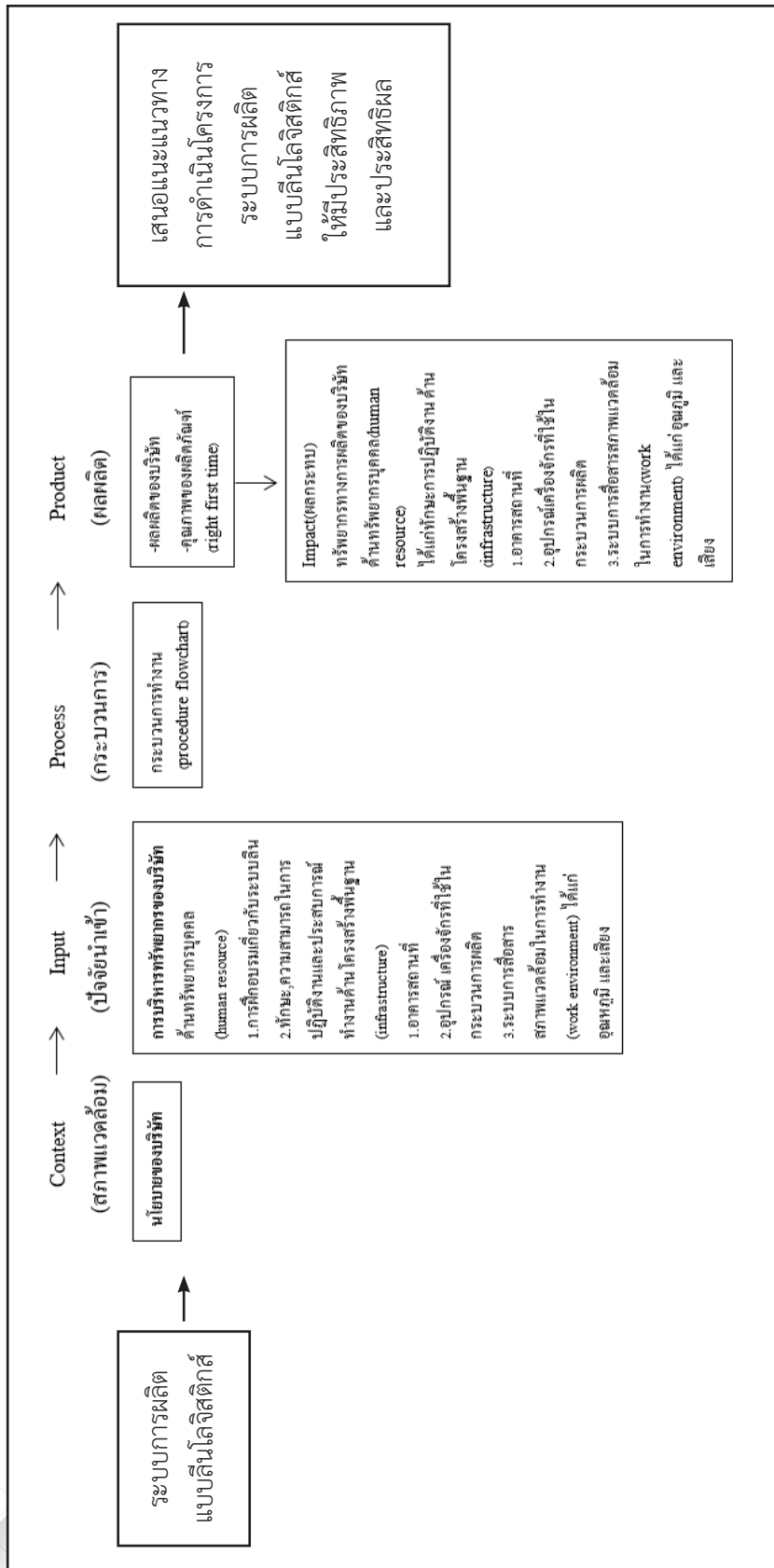
Type of Article: Research Article

¹ Management Program - Logistics Management, Rajamangala University of Technology Isan, Nakhon Ratchasima.
744 Saranarai Road, Mueang District, Nakhon Ratchasima 30000, Thailand
E-mail: nilubonwee@gmail.com

ความสำคัญและความสำคัญของปัญหา

การแข่งขันของอุตสาหกรรมไทยกับนานาประเทศนับว่ามีความเข้มข้นทวีคูณและรุนแรงมากขึ้น ซึ่งมาจากหลากหลายสาเหตุ โดยหลักๆ คาดว่ามาจากภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นทั่วโลก ดังนั้นการปรับตัวและรับมือกับสถานการณ์เช่นนี้ จึงจะอยู่รอดและมีกำไร แนวทางหนึ่งที่โรงงานอุตสาหกรรมจะต้องรีบดำเนินการ คือ การพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพในการแก้ไขและเผชิญกับปัญหาที่ซับซ้อนมากขึ้นผ่านวิธีการปรับปรุงเพื่อการลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายในการผลิต ด้วยการลดความสูญเปล่าในกระบวนการด้วยเทคนิคแบบต่างๆ เช่น แนวคิดการผลิตแบบโตโยต้า (Toyota Production System) หรืออีกชื่อหนึ่งเรียกว่า การผลิตแบบลีน (Lean Manufacturing) ริเริ่มจาก Taiichi Ohno เป็นผู้ที่มีแนวคิดที่ว่าความสูญเปล่า เป็นสิ่งที่ต้องถูกกำจัด (บังคยองฮิล, 2560) เป็นแนวคิดที่ให้ความสำคัญกับการลดของเสียจากการผลิต (Muda) โดยคำนึงถึงการผลิตที่มากเกินไป หรือมาตรฐานที่กำหนดไว้ (Muri) และความไม่สม่ำเสมอของการผลิต (Mura) (ไคเซ็นแมน, 2549) โดยแบ่งกิจกรรมการผลิตออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ 1) กิจกรรมการผลิตที่ก่อให้เกิดมูลค่า 2) กิจกรรมการผลิตที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่า (Sundar, Balajib, & SatheeshKumar, 2014) และ 3) กิจกรรมทางธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดมูลค่า (Lean Methods Group, n.d.) เมื่อรวมกับความเป็นระบบตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำของอุตสาหกรรม การผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ (Lean Logistics) จึงถือว่าเป็นแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้กับอุตสาหกรรมได้อย่างเป็นระบบ (Nickels, McHugh & McHugh, 2002)

ระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ จึงเป็นอีกเครื่องมือหนึ่งทางการบริหารจัดการ ที่มีลักษณะเด่นที่เน้นคุณค่าของผลิตภัณฑ์โดยพยายามที่จะกำจัดองค์ประกอบที่ไม่ทำให้เกิดคุณค่าออกไป ในขณะที่เดียวกันก็พัฒนาปรับปรุงกระบวนการที่ก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มที่ลูกค้าต้องการตลอดห่วงโซ่ โดยหลักการระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ จะมุ่งเน้นในการระบุคุณค่าจากมุมมองของลูกค้าเสาะหาหลักการในการพัฒนากระบวนการผลิตที่สามารถเพิ่มคุณค่าโดยมีเป้าหมายในการทำให้กระบวนการเพิ่มคุณค่า (value Stream) สามารถผลิตได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น การลดขนาดการผลิตที่มากเกินไปจนเกิดการขจัดความสูญเปล่าโดยการลดสินค้าคงคลัง การลดการเคลื่อนไหวที่ไม่จำเป็น การขนย้ายที่ไม่จำเป็น และการลดการรอคอย ทำให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการผลิตลงได้ สอดคล้องกับ Narayanan, Raj, Ananth, Aravindh, and Karthik (2016) ได้ทำการปรับปรุงอัตราการทำงานของพนักงานในสายการผลิตอุปกรณ์เสริมของเครื่องยนต์ด้วยแนวคิดแบบลีนโลจิสติกส์ ทำให้สามารถลดจำนวนพนักงานลงได้ และ Suhardi, Anisa, and Laksono (2019) ได้ทำการศึกษาอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและความพึงพอใจด้วยหลักการการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ ทำให้สามารถลดระยะเวลาการรอคอยสินค้าได้จริงถึงร้อยละ 4.79 เป็นต้น (Suhardi, Anisa & Laksono, 2019)



ภาพ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย
ที่มา : ประยุกต์จาก CIPP Model ของ Stufflebeam

จากที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นถึงเครื่องมือการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ ที่มีความสำคัญและเป็นเครื่องมือที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับองค์กรเพื่อให้เกิดความอยู่รอดในสถานการณ์ปัจจุบันได้ มีองค์กรหลากหลายแห่งที่มีการฝึกอบรมพนักงานและใช้เครื่องมือการผลิตแบบลีน เพื่อหวังผลจากกระบวนการของเครื่องมือการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์นี้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเพื่อให้ทราบถึงผลการประเมินของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ มาใช้ในองค์กรเพื่อเป็นข้อมูลในการที่องค์กรอื่นๆ จะนำไปประยุกต์ใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อไป

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาการประเมินผลระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร: โรงงานกรณีศึกษาจังหวัดนครราชสีมา ซึ่งเป็นระเบียบวิธีที่ทำให้รู้ระดับความสำเร็จของโครงการโดยผลการศึกษาคือช่วยพัฒนาองค์ความรู้ด้านการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์เพื่อให้องค์กรต่างๆ นำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด (จำเนียร สุขหลาย และคนอื่นๆ, 2540)

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อประเมินผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร ในระดับบริบท (context) ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการ (process) ผลผลิต (Product) ผลกระทบ (impact)
2. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคและแนวทางการพัฒนาการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร: โรงงานกรณีศึกษาจังหวัดนครราชสีมา

ขอบเขตและเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ขอบเขตพื้นที่การศึกษางานวิจัย การนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ มาใช้ในองค์กร คือ บริษัทในพื้นที่จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งได้แก่ บริษัท เขาวนดี สตาร์ช (2004) จำกัด, บริษัท แม็กนิควินซ์ (โคราช) จำกัด, บริษัท น้ำตาลนครบุรี จำกัด (มหาชน), บริษัท แป้งมันเอี่ยมเสงอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท วีพี สตาร์ช (2000) จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานที่เคยได้เข้าร่วมโครงการ Best Practice การให้คำแนะนำเชิงลึกโลจิสติกส์ของทางศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม (ณรงค์เกียรติ นักสอน, 2521)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ครั้งนี้คือ ผู้บริหาร ผู้จัดการและหัวหน้างานที่องค์กรได้นำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ในองค์กร จำนวน 50 คน (บริษัทละ 10 คน) โดยดำเนินการกระบวนการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง (Purposive random) โดยใช้วิธีและให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามครบถ้วนจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 70 ของประชากร และใช้การสัมภาษณ์ Key informant จำนวน 5 คน จาก 5 บริษัทที่เข้าร่วมโครงการ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ประกอบด้วย แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์สำหรับผู้เข้าร่วมโครงการ Best Practice การใช้แบบสอบถามประกอบด้วยข้อมูลเพื่อสำรวจตัวบ่งชี้ผลงาน (Performance Indicator) ในระดับบริบท (context) ปัจจัยนำเข้า (Input) กระบวนการ (process) ผลกระทบ (impact) โดยแบบสอบถามได้ผ่านการทดลองใช้กับบุคคลที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง มีความเชื่อมั่นของครอนบาค เท่ากับ 0.71-0.97 แบบสัมภาษณ์ประกอบด้วยข้อคำถามปลายเปิดใน 4 ด้าน คือ ด้านบริบทของนโยบาย ปัจจัยนำเข้า กระบวนการดำเนินงาน และผลกระทบ เป็นวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) รายละเอียดดังตาราง 1

ตาราง 1

การกำหนดประเด็นที่ต้องการประเมินดัชนี/เกณฑ์การประเมิน

ประเด็นที่ต้องการประเมิน	ดัชนี/เกณฑ์การประเมิน
1. บริบท - นโยบายของบริษัท	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์กับนโยบายของบริษัท
2. ปัจจัยเข้า - การบริหารทรัพยากรของบริษัท	ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการบริหารทรัพยากรของบริษัทต่อระบบผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ - ด้านทรัพยากรบุคคล 1. การฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบลีน 2. ทักษะความสามารถการปฏิบัติงานและประสบการณ์ทำงาน - ด้านโครงสร้างพื้นฐาน 1. อาคารสถานที่ 2. อุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้กระบวนการผลิต 3. ระบบการสื่อสารด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน - ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน
3. กระบวนการ - กระบวนการทำงาน	ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลของการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (procedure flowchart) โดยใช้หลักการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ - สิ้นค้าคงคลัง - ผลิตภาพ - เวลาในการ - ต้นทุนในการผลิต
4. ผลกระทบ - ทรัพยากรทางการผลิตทางบริษัท	ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกระทบต่อทรัพยากรทางการผลิตของบริษัทหลังจากการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ - ด้านทรัพยากรบุคคล ได้แก่ - ทักษะการปฏิบัติงาน - ด้านโครงสร้างพื้นฐาน 1. อาคารสถานที่ 2. อุปกรณ์ เครื่องจักรที่ใช้ในกระบวนการผลิต 3. ระบบการสื่อสาร - ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน - ได้แก่ อุณหภูมิ และเสียง

การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Explanatory sequential design) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยเน้นรูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative method) โดยตรวจสอบความสอดคล้องของข้อมูลในประเด็นต่างๆ หรือยืนยันข้อมูลที่ได้จากการวิจัยเชิงปริมาณด้วยการวิจัยเชิง

คุณภาพ (Qualitative method) ควบคู่กันไปด้วย การวิเคราะห์ข้อมูลกระทำใน 2 ลักษณะดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน
2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยการวิเคราะห์เนื้อหาจากตัวแทนบริษัทที่เข้าร่วมโครงการ

ผลการวิจัย

ตาราง 2

ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของระบบการผลิตแบบลีนต่อนโยบายองค์กร

ระบบการผลิตแบบลีนมีความเหมาะสมต่อนโยบาย ของบริษัทท่านเพียงใด	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
1. ระบบการผลิตแบบลีน มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัท ในด้านการ “มุ่งพัฒนา”	3.71	0.57	มาก
2. ระบบการผลิตแบบลีน มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัท ในด้านบริบทของ “สินค้าที่มีคุณภาพ”	3.60	0.85	มาก
3. ระบบการผลิตแบบลีน มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัท ในด้านบริบทการ “ส่งสินค้าตรงเวลา”	3.51	0.95	มาก
4. ระบบการผลิตแบบลีน มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัท ในด้านบริบท “ความพึงพอใจของลูกค้า”	3.54	0.61	มาก
5. ระบบการผลิตแบบลีน มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัท โดยรวม	3.60	0.73	มาก
รวม	3.59	0.74	มาก

จากตาราง 2 พบว่า ผลการประเมินการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้ในโรงงานด้านความสอดคล้องของนโยบาย พบว่าโรงงานรับรู้ถึงวัตถุประสงค์ของระบบลีนโลจิสติกส์เมื่อพิจารณาข้อมูลพบว่า ทุกข้อมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก คือ ระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มีความเหมาะสมต่อนโยบายของบริษัทในด้านการ

“มุ่งพัฒนา” มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.71 ด้านบริบทของ “สินค้าที่มีคุณภาพ” มีค่าเฉลี่ย 3.60 ความเหมาะสมต่อนโยบาย มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.60 “ความพึงพอใจของลูกค้า” มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.54 และ “ส่งสินค้าตรงเวลา” มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.51 โดยเรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยจากมากไปน้อย

ตาราง 3

ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการประเมินปัจจัยนำเข้า (Input evaluation)

การบริหารทรัพยากรของบริษัท มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
ด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resources) : ความเหมาะสมของการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบลีน			
1. สถานที่ใช้ในการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบการผลิตแบบลีนมีความเหมาะสม	3.60	0.85	มาก
2. เวลาที่ใช้ในการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบการผลิตแบบลีนมีความเหมาะสม	3.42	0.98	ปานกลาง
3. บริการ/เอกสารที่ใช้ในการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบการผลิตแบบลีนมีความเหมาะสม	3.54	0.70	มาก
4. เนื้อหาของการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบการผลิตแบบลีนมีความเหมาะสม	3.85	0.88	มาก
ด้านทรัพยากรบุคคล (Human Resources) : ความเหมาะสมของทักษะ, ความสามารถ และประสบการณ์			
5. ทักษะการปฏิบัติงานของท่านมีความเหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีน	3.54	0.70	มาก
6. ความสามารถในการปฏิบัติงานของท่านมีความเหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีน	3.49	0.70	มาก
7. ประสบการณ์การทำงานของท่านมีความเหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีน	3.20	0.72	ปานกลาง
รวม	3.52	0.79	มาก
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : ความเหมาะสมของอุปกรณ์,เครื่องจักร			
8. เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตของบริษัท มีปริมาณที่เพียงพอเหมาะสม	3.48	0.75	ปานกลาง
9. เครื่องจักรที่ใช้การผลิตของบริษัท มีสมรรถนะที่เหมาะสม	3.46	0.61	ปานกลาง
10. อุปกรณ์ และ เครื่องมือที่ใช้ในงานของท่านมีปริมาณที่เพียงพอเหมาะสม	3.60	0.60	มาก
11. อุปกรณ์ และเครื่องมือที่ใช้ในงานของท่าน มีสมรรถนะเหมาะสม	3.66	0.68	มาก
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : ความเหมาะสมของอาคารสถานที่			
12. อาคารและสถานที่ทำงานของท่าน มีขนาดของพื้นที่ที่เหมาะสม	3.77	0.55	มาก
13. อาคารและสถานที่ใช้ในการปฏิบัติงานของท่าน มีความสะดวกเหมาะสม	3.77	0.55	มาก
14. การจัดวางอุปกรณ์, เครื่องจักรของบริษัท มีความเหมาะสม	3.57	0.56	มาก

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ตาราง 3

ความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของการประเมินปัจจัยนำเข้า (Input evaluation) (ต่อ)

การบริหารทรัพยากรของบริษัท	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด			
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : ความเหมาะสมของการสื่อสารของบริษัท			
15. วิธีการที่ใช้ติดต่อสื่อสารภายในบริษัทของท่านมีความเหมาะสม	3.20	0.76	ปานกลาง
16. อุปกรณ์ที่ใช้ติดต่อสื่อสารภายในบริษัทของท่านมีปริมาณเพียงพอ	3.31	0.72	ปานกลาง
17. สมรรถนะของอุปกรณ์ที่ใช้ติดต่อสื่อสารภายในบริษัทมีความเหมาะสม	3.26	0.70	ปานกลาง
รวม	3.51	0.65	มาก
สภาพแวดล้อมในการทำงาน (work environment) : อุณหภูมิ และเสียง			
18. อุณหภูมิภายในบริษัทของท่าน มีอุณหภูมิที่มีความเหมาะสม	3.57	0.69	มาก
19. ระดับเสียงภายในบริษัทของท่าน มีระดับเสียงที่เหมาะสม	3.20	0.87	ปานกลาง
รวม	3.39	0.78	ปานกลาง

จากตาราง 3 พบว่า ผลการประเมินปัจจัยนำเข้า พบว่าความเหมาะสมของการบริหารทรัพยากรของโรงงานโดยรวมมีระดับความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.50 ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน ความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 3.39 ด้านความเหมาะสมของทรัพยากรบุคคล พบว่ามี 5 ข้อที่อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ประเด็นด้านเนื้อหาของการฝึกอบรมเกี่ยวกับระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ ทักษะการปฏิบัติงาน ความสามารถในการปฏิบัติงาน สำหรับด้านประเด็นโครงสร้าง ได้แก่ อาคารและสถานที่ทำงานมีความสะดวกเหมาะสมกับการปฏิบัติงานตามหลักการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์

มีค่าเฉลี่ย 3.77 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในงานมีสมรรถนะที่เหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ มีค่าเฉลี่ย 3.66 เหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีนการจัดวางอุปกรณ์, เครื่องจักรของบริษัทที่มีความเหมาะสมต่อการไหลของงาน ตามหลักการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ ค่าเฉลี่ย 3.57 เครื่องจักรที่ใช้การผลิตของบริษัทมีสมรรถนะที่เหมาะสมกับระบบการผลิตแบบลีนมีค่าเฉลี่ย 3.46 และประเด็นด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน พบว่าอุณหภูมิภายในบริษัทมีความเหมาะสมกับการปฏิบัติงาน อยู่ในระดับมาก และระดับเสียงภายในบริษัทของท่าน มีระดับเสียงที่เหมาะสมกับการปฏิบัติงานในระดับปานกลาง

ตาราง 4

ความคิดเห็นของพนักงานเกี่ยวกับผลของการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (process flowchart)

การบริหารทรัพยากรของบริษัท มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
ด้านสินค้าคงคลัง			
1. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดปริมาณงานรอระหว่างได้กระบวนการผลิต	3.34	0.80	ปานกลาง
2. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดปริมาณของวัตถุดิบที่รอเข้าผลิตได้	3.11	0.79	ปานกลาง
รวม	3.22	0.79	ปานกลาง
ด้านผลิตภาพ			
3. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยเพิ่มผลผลิตของเครื่องจักรได้	3.63	0.73	มาก
4. ผลของการปรับปรุง กระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดความผิดพลาดจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตได้	3.49	0.81	ปานกลาง
5. ผลของกระบวนการปรับปรุงวิธีการทำงาน ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยเพิ่มผลผลิตให้กับท่านได้	3.46	0.81	ปานกลาง
6. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงานของท่านได้	3.37	0.77	ปานกลาง
รวม	3.48	0.78	ปานกลาง
ด้านเวลาในการผลิต			
7. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดเวลาในการรอคอยของแต่ละขั้นตอนการผลิต	3.65	0.83	มาก
8. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดเวลาที่ใช้ในการผลิตได้	3.60	0.69	มาก
9. ผลของกระบวนการปรับปรุงวิธีการทำงาน ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดเวลาในการปฏิบัติงานของแต่ละชิ้นงานของท่านได้	3.54	0.61	มาก
ด้านต้นทุนในการผลิต			
10. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบได้	2.91	0.85	ปานกลาง

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ตาราง 4

ความคิดเห็นของพนักงานเกี่ยวกับผลของการปรับปรุงกระบวนการทำงาน (process flowchart) (ต่อ)

การบริหารทรัพยากรของบริษัท มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
11. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการนำงานมาวนกลับไปทำใหม่	3.68	0.71	มาก
12. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการบำรุงรักษาเครื่องจักรได้	3.54	0.70	มาก
13. ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิต ด้วยระบบการผลิตแบบลีน สามารถช่วยลดต้นทุนที่เกิดจากกระบวนการที่ไม่เกิดคุณค่ากับผลิตภัณฑ์	3.74	0.85	มาก
รวม	3.46	0.77	ปานกลาง
รวมผลของการปรับปรุงกระบวนการทำงานทุกข้อ	3.43	0.76	ปานกลาง

จากตาราง 4 ผลการประเมินพบว่าผลการประเมินผลในด้านกระบวนการโดยใช้หลักการผลิตแบบลีน โลจิสติกส์มาใช้มีความคิดเห็นอยู่ในระดับ ปานกลาง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.43 เมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นตามความคิดเห็นของพนักงานที่มีส่วนร่วมในโครงการและการทำงานระบบลีนโลจิสติกส์ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือ ด้านเวลาในการผลิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.59 และมีความคิดเห็นระดับปานกลาง 3 ข้อ ได้แก่ ด้านผลิตภาพ มีค่าเฉลี่ย 3.48 ด้านต้นทุนในการผลิต มีค่าเฉลี่ย 3.46 และด้านสินค้าคงคลัง มีค่าเฉลี่ย 3.22 โดยเรียงลำดับจากมากไปน้อย

เมื่อพิจารณารายข้อย่อยประเด็นด้านสินค้าคงคลัง ทุกข้ออยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยระบบการผลิตแบบลีน โลจิสติกส์ สามารถช่วยลดปริมาณงานรอรหว่างได้ มีค่าเฉลี่ย 3.34 และผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ สามารถช่วยลดปริมาณของวัตถุดิบที่รอเข้าผลิตได้ มีค่าเฉลี่ย 3.11 โดยเรียงลำดับจากมากไปน้อย

เมื่อพิจารณารายข้อย่อยประเด็นด้านผลิตภาพ พนักงานมีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก 1 ข้อ คือ ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตสามารถช่วยเพิ่มผลผลิตของเครื่องจักรได้มีค่าเฉลี่ย 3.63 และข้อย่อยอื่นๆ พนักงานมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตสามารถช่วยลดความผิดพลาดจากเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตได้มีค่าเฉลี่ย 3.49 ผลของกระบวนการปรับปรุงวิธีการทำงานด้วยระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์สามารถช่วยเพิ่มผลผลิตมีค่าเฉลี่ย 3.46 และผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตสามารถช่วยลดความผิดพลาดจากการปฏิบัติงานมีค่าเฉลี่ย 3.37

เมื่อพิจารณารายข้อย่อยประเด็นด้านเวลาในการผลิต ความเห็นอยู่ในระดับมากทุกข้อ คือสามารถช่วยลดเวลาในการรอคอยของแต่ละขั้นตอนการผลิตช่วยลดเวลาที่ใช้ในการผลิต ช่วยลดเวลาในการปฏิบัติงานของแต่ละชิ้นงานได้

สำหรับด้านต้นทุนการผลิต พบว่าอยู่ในระดับมาก 3 ข้อ ได้แก่ สามารถช่วยลดต้นทุนที่เกิดจาก

กระบวนการที่ไม่เกิดคุณค่ากับผลิตภัณฑ์ สามารถช่วยลดต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการนำงานมาวนกลับไปทำใหม่และสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการบำรุงรักษาเครื่องจักรได้ โดยข้อนี้มีความคิดเห็นอยู่ในระดับ

ปานกลาง คือ ผลของการปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์สามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการสั่งซื้อวัตถุดิบได้ มีค่าเฉลี่ย 2.91

ตาราง 5

ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกระทบต่อการพยากรณ์การผลิตของบริษัทหลังจากนำระบบหลักการผลิตแบบลีนมาใช้ในองค์กร : กรณีศึกษาจังหวัดนครราชสีมา

การบริหารทรัพยากรของบริษัท	$\bar{X}$	SD	ระดับความคิดเห็น
มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด			
1. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ท่านมีทักษะการปฏิบัติงานที่ดีขึ้น	3.82	0.61	มาก
2. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ท่านมีความสามารถในการปฏิบัติงานที่ดีขึ้น	3.54	0.50	มาก
3. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ลดความผิดพลาดที่เกิดจากการปฏิบัติงานท่านได้	3.57	0.60	มาก
4. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ท่านสามารถปฏิบัติงานได้หลากหลายตำแหน่งมากขึ้น	3.34	0.59	มาก
5. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ท่านมีความสามารถในการทำงานเป็นทีม	3.60	0.69	มาก
รวม	3.57	0.59	มาก
ด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : อุปกรณ์, เครื่องจักร ของบริษัท			
6. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้เครื่องจักรสามารถเดินเครื่องได้อย่างต่อเนื่อง โดยไม่พบปัญหาเครื่องเสีย	3.31	0.75	ปานกลาง
7. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ลดความผิดปกติของเครื่องจักรที่ส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์	3.28	0.66	ปานกลาง
8. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ออกจากเครื่องจักรมีคุณภาพ	3.40	0.60	ปานกลาง
9. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ปริมาณผลผลิตของเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเพิ่มขึ้น	3.40	0.60	ปานกลาง
10. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้อุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานมีการจัดเก็บที่เป็นระเบียบ	3.40	0.60	ปานกลาง
รวม	3.35	0.64	ปานกลาง

ตาราง 5

ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลกระทบต่อการพยากรณ์การผลิตของบริษัทหลังจากนำระบบหลักการผลิตแบบลีนมาใช้ในองค์กร : กรณีศึกษาจังหวัดนครราชสีมา (ต่อ)

การบริหารทรัพยากรของบริษัท มีความเหมาะสมต่อระบบการผลิตแบบลีนเพียงใด	$\bar{X}$	SD	ระดับ ความคิดเห็น
ด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : อาคารสถานที่ ของบริษัท			
11. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้มีการบ่งชี้พื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบ, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ต่างๆ ได้อย่างชัดเจน	3.51	0.70	มาก
12. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้ท่านสามารถค้นหาอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในงานได้อย่างรวดเร็ว	3.62	0.59	มาก
13. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้พื้นที่ปฏิบัติงานของท่านมีความปลอดภัยในการทำงาน	3.42	0.69	ปานกลาง
14. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้พื้นที่ที่ใช้ทำงาน มีความเอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติงานของท่าน	3.40	0.77	ปานกลาง
รวม	3.48	0.68	ปานกลาง
ด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) : การสื่อสารของบริษัท			
15. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้การสื่อสารในบริษัทของท่านมีความชัดเจนสามารถมองเห็นได้ง่ายด้วยตา	3.28	0.82	ปานกลาง
16. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้การสื่อสารในบริษัทของท่าน สะดวก รวดเร็ว และเข้าใจได้ง่าย	3.37	0.73	ปานกลาง
17. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้การสื่อสารในบริษัทของท่าน สามารถที่จะสอบถามได้กรณีเมื่อตรวจพบปัญหา	3.48	0.70	ปานกลาง
รวม	3.37	0.75	ปานกลาง
ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน (work environment) ได้แก่ อุณหภูมิ และเสียง			
18. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้อุณหภูมิในบริษัทของท่าน มีอุณหภูมิที่เหมาะสมกับการปฏิบัติงาน	2.74	0.81	ปานกลาง
19. ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนมาใช้ มีผลทำให้เสียงภายในบริษัทของท่าน มีระดับเสียงที่เหมาะสมแก่การปฏิบัติงาน	2.85	0.91	ปานกลาง
รวม	2.79	0.86	ปานกลาง
รวมทุกข้อย่อย	3.33	0.70	ปานกลาง

จากตาราง 5 พบว่า ผลจากประเมินผลกระทบด้านทรัพยากรบุคคล ได้แก่ ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ มีผลทำให้มีทักษะการปฏิบัติงานดีขึ้น มีความสามารถในการทำงานเป็นทีม ลดความผิดพลาดที่เกิดจากการปฏิบัติงาน สามารถปฏิบัติงานได้หลากหลายตำแหน่งมากขึ้น ในด้านโครงสร้างพื้นฐาน แบ่งเป็น 3 ด้าน ดังนี้

- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน: อุปกรณ์, เครื่องจักรของบริษัท ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ มีผลทำให้ปริมาณผลผลิตของเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตเพิ่มขึ้น ทำให้อุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานมีการจัดเก็บที่เป็นระเบียบ เครื่องจักรสามารถเดินเครื่องได้อย่างต่อเนื่อง โดยไม่พบปัญหาเครื่องเสีย และทำให้ลดความผิดปกติของเครื่องจักรที่ส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์

- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน : อาคารสถานที่ ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ ทำให้สามารถค้นหาอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในงานได้อย่างรวดเร็ว ทำให้มีการบ่งชี้พื้นที่จัดเก็บวัตถุดิบ, ผลิตภัณฑ์, อุปกรณ์ต่างๆ ได้อย่างชัดเจน ทำให้พื้นที่ปฏิบัติงานมีความปลอดภัยในการ ทำให้พื้นที่ที่ใช้ทำงานมีความเอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติงาน

- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน: การสื่อสารของบริษัท มีผลทำให้การสื่อสารในบริษัทของท่าน สามารถที่จะสอบถามได้กรณีเมื่อตรวจพบปัญหา การสื่อสารมีความสะดวก รวดเร็วและเข้าใจได้ง่าย มีความชัดเจนสามารถมองเห็นได้ง่ายด้วยตา

ด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน ผลของการนำระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์มาใช้ มีผลทำให้ระดับเสียง อุณหภูมิมีความเหมาะสมแก่การปฏิบัติงาน

สรุปผล และอภิปรายผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยการประเมินผลระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ในครั้งนี้ พบว่า การประเมินด้านบริบทของโครงการ พนักงานที่เข้าร่วมโครงการมี

ความเข้าใจและตระหนักดีของผลงานการนำระบบลีนโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้ในโรงงานซึ่งเกิดผลลัพธ์ที่ดี เช่น การขจัดความสูญเปล่า การลดต้นทุน ช่วยให้องค์กรเกิดกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผล ช่วยให้องค์กรสามารถต่อสู้กับภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำได้เพราะในระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์จะช่วยให้เราสามารถวางแผนตลอดโซ่อุปทานการผลิตได้ ทำให้ขจัดความสูญเสียและมีคุณภาพเป็นสิ่งที่ต้องการของลูกค้าซึ่งผลการวิจัยสอดคล้องกับทุติยพิงศ์ แสงนวกิจ (2546) ศึกษาความเป็นไปได้และผลกระทบในการนำระบบ Lean Logistic Manufacturing ผลการนำระบบมาใช้คือสามารถลดระยะทางในการขนถ่ายวัสดุลง โดยลดขนาดล็อตของสินค้าระหว่างการผลิตและเพิ่มรอบเวลาในการขนส่งสินค้า จากเดิม 1 วันต่อครั้ง เหลือ 1 ชั่วโมงต่อครั้งและสอดคล้องกับช่วงเวลาการทำงานของพนักงานทำให้ลดเวลารอคอยของพนักงาน ช่วยให้เกิดมุมมองในการทำงานที่หลากหลาย ช่วยลดค่าใช้จ่าย เสริมสร้างประสิทธิภาพของพนักงาน และความพึงพอใจสูงสุดต่อลูกค้า ซึ่งนำไปสู่ประสิทธิภาพสูงสุด กำไรสูงสุดขององค์กร (ทุติยพิงศ์ แสงนวกิจ, 2546) เช่นเดียวกับอุบลวรรณ อันโต (2551) ศึกษาการประยุกต์การผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมการผลิตยางรถยนต์โดยสร้างแผนภูมิคุณค่าสถานะปัจจุบัน เพื่อช่วยจำแนกคุณค่าของกระบวนการผลิตร่วมกับการสร้างแบบจำลองสถานการณ์ระบบการผลิตปัจจุบันเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ทางเลือก พัฒนาแผนภูมิสายธารคุณค่าสถานะอนาคต ซึ่งระบบการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ที่นำมาประยุกต์มีทั้งสิ้น 3 เทคนิค ได้แก่ การผลิตแบบไหลที่ละชิ้นหรือการไหลอย่างต่อเนื่อง การบำรุงรักษาแบบทุกคนมีส่วนร่วมและการลดเวลาการปรับตั้งเครื่องจักร จากนั้นนำผลที่ได้จากการจำลองสถานการณ์มาดำเนินการสร้างเป็นแผนภูมิคุณค่าสถานะอนาคต อุบลวรรณ อันโต (2551) และยุพา กลอนกลาง (2548) ศึกษาเรื่อง การผลิตแบบลีน

โลจิสติกส์ในระดับกลยุทธ์และการจำลองสถานการณ์กรณีศึกษา : บริษัท บางกอกอีเกิลวิง จำกัด พบว่าช่วยให้ผู้บริหารคาดการณ์เหตุการณ์ในภายภาคหน้าได้และสามารถวางนโยบายหรือแผนการดำเนินงานหลักของระบบการผลิตในระดับกลยุทธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถมองเห็นภาพโดยรวมขององค์กรและจัดลำดับขั้นตอนของการผลิตแบบลีนโลจิสติกส์ได้โดยง่ายอีกด้วย (ยุพา กลอนกลาง, 2548)

ข้อเสนอแนะการวิจัย

1. ด้านบริบท (Context Evaluation)

ควรสื่อสารให้พนักงานทุกระดับได้เข้าใจเกี่ยวกับความหมายของนโยบายบริษัทเพิ่มมากขึ้น เพื่อเป็นทิศทางในการปฏิบัติงานของพนักงานได้ตรงตามเป้าหมายของบริษัทได้มากยิ่งขึ้น

2. ด้านปัจจัยนำเข้า (Input Evaluation)

ควรปรับปรุงในด้านปัจจัยนำเข้าในเรื่องของความเหมาะสมของการสื่อสารภายในบริษัท ความเหมาะสมของเสียงและอากาศภายในสถานที่ทำงานของบริษัทเพิ่มมากขึ้น

3. ด้านกระบวนการ (Process Evaluation)

ควรเน้นปรับปรุงกระบวนการที่ทำให้เกิดของเสียให้มากขึ้นซึ่งจะสามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกิด

จากการนำงานวนกลับไปทำใหม่และควรปรับปรุงกระบวนการหรือเน้นเรื่องการปรับปรุงแบบ TPM (Total Productive Maintenance) เป็นกิจกรรมที่มุ่งลดความสูญเสียในสายการผลิตและสร้างประสิทธิผลให้กับเครื่องจักรสูงสุด ซึ่งจะสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการบำรุงรักษาเครื่องจักรให้กับบริษัทได้

4. ด้านผลกระทบ (Impact Evaluation)

บริษัทควรที่จะมีการปรับปรุงและแก้ไขปัญหาด้านสภาพแวดล้อมในการทำงาน(work environment) ได้แก่ระดับเสียงภายในสถานที่ทำงาน และสภาพอากาศภายในสถานที่ทำงาน เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการปฏิบัติงานของพนักงานให้มากขึ้น

พนักงานที่เข้าร่วมโครงการมีความเข้าใจและตระหนักดีของผลงานการนำระบบลีนโลจิสติกส์มาประยุกต์ใช้ในโรงงานซึ่งเกิดผลลัพธ์ที่ดี เช่น การลดความสูญเสีย การลดต้นทุน เป็นต้น แต่ปัญหาคือขาดความต่อเนื่องของการทำงานการมีส่วนร่วมของพนักงานทุกคน เนื่องจากพนักงานไม่ได้เข้าร่วมโครงการทุกคน และเมื่อประเมินผลติดตาม พบว่าพนักงานที่เข้าร่วมโครงการบางส่วนลาออก จึงขาดความต่อเนื่องในการทำงานดังกล่าว และสามารถใช้อุทสาหกรรมการที่ใกล้เคียง เพื่อเปรียบเทียบหรือศึกษาใน บริษัทอื่น เช่น ความปลอดภัยการจัดการคลัง การขนส่ง เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- จำเนียร สุขหลาย และคนอื่นๆ. (2540). “แบบจำลอง CIPP,” ในรวมบทความทางการประเมินโครงการ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โคเซ็นแมน. (2549). เกิดสมคูลของงาน เมื่อทำให้ Muri, Mudaและ Mura หหมดไป. สืบค้นจาก http://www.tpa.or.th/writer/read_this_book_topic.php?bookID=170&read=true&count=true
- บังคยอจิล. (2560). โตไม่หยุดแบบ TOYOTA TPS (มนตรี เจียมจรงยงศ์, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์อินสปายร
- Feld, W. M. (2001). **Lean Manufacturing: Tools, techniques, and how to use them** (Florida: St. Lucie Press)
- Narayanan, N. S., Raj, M. A., Ananth, T., Aravindh, S., & Karthik, B. (2016). Lean manufacturing techniques for effective utilization of man power in engine accessory production line. **International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology**, 5(4), 5032-5039.
- Nickels, W. G., McHugh, J. M., & McHugh, S. M. (2002). **Understanding Business** (6th ed.) (New York: McGraw-Hill.
- Sundar, R., Balajib, A. N., & SatheeshKumar, R. M. (2014). A review on lean manufacturing implementation techniques. **Procedia Engineering**, 97, 1875–1885.
- Toyota Motor Corporation. (n.d.). **The origin of the Toyota Production System**. Retrieved from <https://global.toyota/en/company/vision-and-philosophy/productionsystem/>
- Suhardi, B., Anisa, N., & Laksono, P. W. (2019). Minimizing waste using lean manufacturing and ECRS principle in Indonesian furniture industry. **Cogent Engineering**, 6(1).
- ณรงค์เกียรติ นักร้อง. (2552). **18 FACTORIES BEST PRACTICE** (กรุงเทพฯ : สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย- ญี่ปุ่น).
- ทุดิพงศ์ แสงนวกิจ. (2546). แนวทางการนำระบบ Lean Manufacturing มาใช้ในระบบการผลิต กรณีศึกษา : บริษัท แอดแวนเทจ ฟุตแวร์ จำกัด, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- ยุพา กลอนกลาง. (2548). การผลิตแบบลีนในระดับกลยุทธ์และการจำลองสถานการณ์ กรณีศึกษา: บริษัท บางกอกอีเกิลวิง จำกัด / ม.ป.ท.:สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- อุบลวรรณ อันโต. (2551). การประยุกต์ใช้ระบบการผลิตแบบลีนและฟังก์ชันค่าโดยการจำลองสถานการณ์ ในการผลิตยางรถยนต์. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต. ภาควิชา วิศวกรรมอุตสาหการ. จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

Received:	May	30, 2019
Revised:	September	24, 2019
Accepted:	October	09, 2019

การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม

ทมนี สุขใส¹

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐมครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดแนวทางพัฒนาและเชื่อมโยงองค์ความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม โดยมีขั้นตอนการดำเนินการวิจัยประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การวิเคราะห์องค์ความรู้จากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการทำนาบัวหลวงตัดดอกตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน 2) การศึกษาเชิงประจักษ์โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรทำนาบัว ผู้นำเกษตรกรทำนาบัว ผู้ผลิตปัจจัยสนับสนุนการทำนาบัวหลวงตัดดอก หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวม 22 ราย 3) การจัดเวทีระดมความคิดโดยแบ่งออกเป็น 3 ครั้ง เพื่อให้สามารถศึกษาปัญหา ความต้องการความรู้ และแนวทางการเชื่อมโยงความรู้ของแต่ละกลุ่มในโซ่อุปทานการทำนาบัว

ผลการวิจัยพบว่า จังหวัดนครปฐมมีพื้นที่ในการทำนาบัวหลวงตัดดอกอยู่ในอำเภอสามพราน นครชัยศรี พุทธมณฑล และบางเลน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่เอื้อต่อการทำนาบัว มีแหล่งสนับสนุนปัจจัยการทำนาบัวอย่างเพียงพอ และมีแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรทั่วถึงทั้ง 3 อำเภอ ด้านการเชื่อมโยงองค์ความรู้การทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐมมีรูปแบบการเชื่อมโยงโดยใช้สื่อจากประสบการณ์ตรง และมีแนวทางการเชื่อมโยงความรู้ระหว่างบรรพบุรุษสืบต่อกันมา และมีการถ่ายทอดภายในกลุ่ม การเชื่อมโยงความรู้ระหว่างกลุ่ม และการเชื่อมโยงความรู้จากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องสู่ภาคการทำนาบัวหลวงตัดดอก

จากผลการศึกษา ผู้วิจัยเสนอให้มีการวิจัยต่อยอดตลอดโซ่อุปทานบัวหลวง เพื่อให้สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้เต็มประสิทธิภาพ สถาบันภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรขับเคลื่อนการสร้างคามเข้มแข็งให้แก่กลุ่มเกษตรกร และกลุ่มอื่นที่เกี่ยวข้องกับการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม

คำสำคัญ: การเชื่อมโยงความรู้; การทำนาบัวหลวงตัดดอก; บัวหลวงตัดดอก

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

111/3-5 หมู่ 2 ต.คลองโยง อ.พุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170, ประเทศไทย

อีเมล: tommanee.so@ssru.ac.th

The Knowledge Linkage in Supply Chain of Cut-flower Sacred Lotus Farming in Nakhon Pathom

Tommanee Sooksai¹

Abstract

The study on the knowledge linkage in supply chain of cut-flower sacred lotus farming in Nakhon Pathom aims to form guidelines for developing and linking knowledge in the supply chain of cut-flower sacred lotus farming in Nakhon Pathom province, Thailand. The research process consists of 3 steps: 1) Analysis of knowledge from documents relating to cut-flower sacred lotus farming from the past to the present, 2) Empirical study by interviewing farmers, farmers' leaders, manufacturers producing supporting factors for farming cut-flower sacred lotus farming, and public and private agencies involved, total 22 informants, and 3) Organizing the brainstorming stage by dividing into 3 times to reflect problems, the knowledge necessity, and guidelines for linking the knowledge of each group in the lotus farming supply chain.

The research found that Nakhon Pathom province had areas for cut-flower sacred lotus farming in Sam Phran, Nakhon Chai Si, Phutthamonthon, and Bang Len district, which were areas supporting lotus farming. There were sufficient resources to support lotus farming and water sources for agriculture throughout the three districts. The direct experience was used to link the knowledge of cut-flower sacred lotus farming in Nakhon Pathom province. Moreover, there were ways to link knowledge among ancestors continually, to share knowledge among the groups, and to connect knowledge from government agencies involved in cut-flower sacred lotus farming.

From the results of the study, the researcher suggested the further research on the entire supply chain of sacred Lotus in order to be able to utilize the research results efficiently. Relevant government institutions should strengthen farmers' groups and other groups related to cut-flower sacred lotus farming in Nakhon Pathom Province

Keywords: Knowledge Linkage; Cut-Flower Sacred Lotus Farming; Sacred Lotus

Type of Article: Research Article

¹College of Logistics and Supply Chain, Suansunandha Rajabhat University
111/3-5 Moo 2 Khlong Yong, Phutthamonthon Districts, Nakhon Pathom 73170, Thailand
E-mail: tommanee.so@ssru.ac.th

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

เกษตรกรจำนวนมากในหลายจังหวัดยึดการปลูกบัวหลวงตัดดอกเป็นอาชีพหลัก เนื่องจากบัวเป็นไม้ที่มีลักษณะของแปลงปลูกเหมือนการทำนาข้าว ดูแลรักษาง่ายกว่านาข้าว ใช้น้ำน้อยกว่า มีโรคและแมลงน้อยกว่า สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตทั้งในรูปดอกตูมและเก็บเกี่ยวเมล็ดซึ่งผลผลิตทั้งสองแบบนี้ยังเป็นที่ต้องการของทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจากสภาพปัจจุบันที่เกษตรกรผู้ทำนาบัวประสบปัญหาทั้งในเรื่องการขาดน้ำ อีกทั้งราคาข้าวไม่แน่นอน จึงทำให้ชาบบัวเป็นทางเลือกใหม่ทางหนึ่งที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่นาข้าว (ทวีพงศ์ สุวรรณโร, ม.ป.ป.) การปลูกบัวในเชิงพาณิชย์มีมากมาย กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ แบ่งเป็นสัดส่วนการผลิตคือแถบภาคกลาง บริเวณกรุงเทพฯและปริมณฑล เน้นการผลิตเพื่อตัดดอกแถบอยุธยา อ่างทอง และนครสวรรค์ เน้นการผลิตเพื่อเก็บเมล็ด ตัดดอก และเกสรตากแห้ง ขณะที่ทางจังหวัดปราจีนบุรี ปลูกเพื่อเก็บเกี่ยวไหล ผลผลิตส่วนใหญ่ถูกใช้งานในประเทศที่เหลือจึงส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น แถบยุโรป อเมริกา และญี่ปุ่น คิดเป็นมูลค่ากว่า 0.34 ล้านบาทสหรัฐ โดยแนวโน้มการส่งออกรวมทุกชิ้นส่วนของบัว มีค่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2542-2547 ซึ่งในประเทศไทยนอกจากนิยมนำตัดดอกขายแล้วยังมีการซื้อขายเมล็ดบัวแห้งที่ยังไม่ได้กระเทาะเปลือก เพราะสามารถเก็บไว้ได้นาน เมื่อถึงช่วงที่ตลาดต้องการจึงกระเทาะออกมาจำหน่าย สำหรับตลาดรับซื้อเมล็ดบัวภายในประเทศที่สำคัญ คือตลาดทรงวาด และตลาดคลองเตย นอกจากนี้ยังมีช่องทางที่สามารถส่งออกเมล็ดบัวหลวงไปจำหน่ายต่างประเทศ

จังหวัดนครปฐมเป็นแหล่งเพาะปลูกไม้ดอกไม้ประดับที่สำคัญ มีการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม ยึดการปลูกบัวเป็นอาชีพหลัก และเนื่องจากบัวเป็นไม้ และลักษณะของแปลงปลูกจึงต้องมีการขังน้ำเหมือนทำนาข้าว ซึ่งการทำนาบัวสามารถดูแลรักษาง่ายกว่านาข้าว มีโรคและแมลงรบกวนน้อย และใช้น้ำน้อยกว่า ปัจจุบันมีเกษตรกรจำนวนมากที่มีความสนใจทำนาบัวหลวงตัดดอกทดแทนการทำนาข้าวอันเนื่องมาจากเกษตรกรผู้ทำนาข้าวประสบปัญหาทั้งในเรื่องการขาดน้ำ และราคาข้าวไม่แน่นอนมีความผันผวน นาบัวจึงเป็นทางเลือกใหม่ทางหนึ่งที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่นาข้าว ซึ่งจากข้อมูลสถิติการผลิตพืชในจังหวัดนครปฐมปี 2556 มีเกษตรกรปลูกข้าวนาปีจำนวน 18,657 ครัวเรือน ในพื้นที่ 398,750 ไร่ รวมมีมูลค่าการผลิต 3,379 ล้านบาท และมีการปลูกข้าวนาปรัง 18,504 ครัวเรือน ในพื้นที่ 423,608 ไร่ รวมมีมูลค่าการผลิต 4,135 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 มีเกษตรกรปลูกข้าวนาปี 17,933 ครัวเรือน ในพื้นที่ 380,663 ไร่ รวมมีมูลค่าการผลิต 2,331 ล้านบาท และปลูกข้าวนาปรัง 17,355 ครัวเรือน ในพื้นที่ 398,908 ไร่ รวมมูลค่าการผลิต 2,222 ล้านบาท พบว่ามีจำนวนครัวเรือนเกษตรกรปลูกข้าวนาปีและข้าวนาปรังรวมทั้งพื้นที่ปลูกข้าวลดลง ซึ่งในข้าวนาปีลดลงคิดเป็นร้อยละ 33.00 และข้าวนาปรังลดลงคิดเป็นร้อยละ 46.26 ซึ่งจะสังเกตได้ว่าแต่มูลค่าการผลิตลดลงมากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของพื้นที่การผลิตที่ลดลงเนื่องจากราคาข้าวลดลงตามกลไกของตลาด และอยู่ในช่วงที่โครงการรับจำนำข้าวเปลือกของรัฐบาลสิ้นสุดลง ดังที่แสดงในตาราง 1

ตาราง 1

มูลค่าผลผลิตการปลูกข้าวจังหวัดนครปฐม

ที่	ชื่อพืชเศรษฐกิจ	ครัวเรือน (ราย)			พื้นที่ปลูก (ไร่)			มูลค่า (ล้านบาท)		
		ปี 2556	ปี 2557	เปลี่ยนแปลง (%)	ปี 2556	ปี 2557	เปลี่ยนแปลง (%)	ปี 2556	ปี 2557	เปลี่ยนแปลง (%)
1	ข้าวนาปี	18,657	17,933	-4.00	398,750	380,663	-4.54	3,379	2,331	-33.00
2	ข้าวนาปรัง	18,504	17,355	-7.00	423,608	398,908	-5.83	4,135	2,222	-46.26

ที่มา: แผนพัฒนาจังหวัดนครปฐม 4 ปี (พ.ศ. 2561-2564)

จากภาวะผลผลิตการปลูกข้าวลดลงมากกว่า สัดส่วนของการลดลงของพื้นที่การทํานาข้าว จึงทำให้ เกษตรกรสนใจในการลงทุนทำเกษตรนาบัวหลวง ตัดดอก และเนื่องจากการทํานาบัวนั้นดูแลรักษา ง่ายกว่านาข้าว มีโรคและแมลงรบกวนน้อย ใช้ น้ำ น้อยกว่า ดังนั้นจากสภาพปัจจุบันที่เกษตรกรผู้ทํานา ประสบปัญหาทั้งในเรื่องการขาดน้ำและราคาข้าวไม่ แ่่นอน การทํานาข้าวในพื้นที่ที่ลุ่มหลายแห่ง มักจะ ประสบปัญหาถูกน้ำท่วม ทำให้ได้รับความเสียหาย อยู่เสมอๆ การทํานาข้าวจึงทำให้ไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร หากเกษตรกรจะปรับเปลี่ยนมาทํานาบัวจะมีความ เหมาะสมดีกว่า ไม่ต้องเสี่ยงกับการถูกน้ำท่วม นาบัวจึง เป็นทางเลือกใหม่ทางหนึ่งที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่ นาข้าว ที่สามารถเก็บเกี่ยวสร้างรายได้เป็นรายวัน และมีระยะการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้นาน ไม่ต้องลงทุนทุกปี สภาพภูมิประเทศของจังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่หนึ่ง ที่มีความเหมาะสมกับการทำเกษตรนาบัวเพื่อการค้า ตัดดอก และเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ ซึ่งเป็น พื้นที่ราบลุ่มติดแม่น้ำท่าจีนในที่ราบลุ่มภาคกลาง น้ำไหลผ่านจากทิศเหนือลงสู่ทิศใต้ มีลักษณะเป็น ที่ราบถึงค่อนข้างราบเรียบซึ่งบัวนั้นเป็นพืชที่สามารถ สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร ผลผลิตสามารถจัดจำหน่าย ได้ทั่วไปทั้งค้าปลีก และค้าส่งตลาดกลาง นอกจากนั้น แล้ว การทำเกษตรบัวตัดดอกยังเป็นอีกทางเลือก หนึ่งที่สามารถช่วยพลิกชีวิตเกษตรกรที่ล้มเหลวจาก การทำนา ด้วยการเปลี่ยนนาข้าวให้เป็นนาบัว

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาแนวทางการ เชื่อมโยงองค์ความรู้ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการทำ นาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐมตลอดเส้นทาง โซ่อุปทาน ได้แก่ เกษตรกร กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานสนับสนุน อันนำมาซึ่งความเข้มแข็งให้ กับการทำนาบัวหลวงตัดดอกของจังหวัดนครปฐมได้ อย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อกำหนดแนวทางพัฒนาและเชื่อมโยงองค์ ความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกใน จังหวัดนครปฐม

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลจากการศึกษาครั้งนี้ จะได้รับประโยชน์ ในการพัฒนาความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวง ตัดดอก ได้แนวทางการเชื่อมโยงและการสื่อสาร องค์ความรู้ของบัวตัดดอกเกี่ยวกับกระบวนการทำ นาบัว การพัฒนาปัจจัยสนับสนุนการทำนาบัวหลวง ตัดดอก เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวการขนส่ง และ การตลาด จังหวัดนครปฐม ซึ่งจะเชื่อมต่อเครือข่าย วิสาหกิจบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดอื่น อันจะนำมา สู่ความเข้มแข็งและยั่งยืนของบัวหลวงตัดดอกต่อไป

แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับภูมิปัญญาและการเชื่อมโยงความรู้

วิวัฒนาการด้านการเชื่อมโยงองค์ความรู้ ส่งผลให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ความรู้มีการเคลื่อนตัวไปมาระหว่างสถานที่ต่างๆ ในโลกเข้าไปสู่ชุมชน และสังคมแต่ละประเทศ และก่อให้เกิดการนำไปใช้ได้อย่างเหมาะสมกับรูปแบบการผลิตสินค้าของแต่ละชุมชน ซึ่งความรู้จะเป็นสารสนเทศที่ผ่านกระบวนการคิดเปรียบเทียบเชื่อมโยงกับความรู้อื่น จนสามารถเข้าใจและนำไปใช้ในการบริหารจัดการสินค้าภายในชุมชนให้เกิดประโยชน์ในสถานการณ์ต่างๆ ได้นั้นย่อมเป็นการเชื่อมโยงความรู้ที่มีอยู่มาก่อนก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาชุมชนหรือสังคมนั้นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และ ประสิทธิผล (ประสงค์ ตันพิชัย และกาญจนา ทรัพย์นัย, 2553)

การสร้างองค์ความรู้ภายในหน่วยงานหรือชุมชนเกิดจากความรู้ที่อยู่ในตัวคนหรือองค์ความรู้โดยนัย (Tacit Knowledge) ซึ่งเป็นความรู้ที่ได้จากประสบการณ์ หรือสัญชาตญาณของแต่ละบุคคล ในการทำความเข้าใจในสิ่งรอบตัว เป็นความรู้ที่ไม่สามารถถ่ายทอดออกมาเป็นคำพูด หรือลายลักษณ์อักษรได้โดยง่ายเชื่อมโยงกับความรู้ที่อยู่ในรูปแบบสื่อหรือความรู้ที่ชัดเจน (Explicit knowledge) ซึ่งเป็นความรู้แบบรูปธรรมที่สามารถรวบรวมถ่ายทอดได้โดยผ่านกระบวนการประชุม การสัมมนา การสนทนา การค้นคว้าหาความรู้ผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (วิจารณ์ พานิช, 2548)

ภูมิปัญญา หรือ Wisdom เป็นความรู้ความสามารถ ความเชื่อ ที่นำมาไปสู่การปฏิบัติเพื่อแก้ไขปัญหาของมนุษย์ หรือ ภูมิปัญญา หมายถึงพื้นความรู้ของปวงชนในสังคมนั้นๆ และปวงชนในสังคมยอมรับรู้ เชื่อถือ เข้าใจ ร่วมกัน เรียกว่า ภูมิปัญญา ซึ่งภูมิปัญญาชาวบ้านเป็นความรู้ที่เกิดจากประสบการณ์จริงในชีวิตของผู้ที่ผ่านกระบวนการทำงาน ศึกษา สังเกต คิดวิเคราะห์จนเกิดปัญญา และตกผลึกมาเป็นองค์

ความรู้ที่รวมกันขึ้นมาจากความรู้เฉพาะในด้านนั้นๆ หลายๆ เรื่อง ซึ่งความรู้ดังกล่าวไม่ได้แยกย่อยออกมาเป็นศาสตร์เฉพาะสาขาวิชาต่างๆ อาจกล่าวได้ว่า ภูมิปัญญาท้องถิ่นจัดเป็นฐานองค์ความรู้สมัยใหม่ที่จะช่วยในการเรียนรู้ การแก้ปัญหา การจัดการ และการปรับตัวในการดำเนินชีวิตของคนเรา ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็นความรู้ที่มีอยู่ทั่วไปในสังคม ชุมชน และในการตัวของผู้อยู่เอง หากมีการสืบค้นหาเพื่อศึกษา และนำมาใช้องค์ความรู้นั้นก็จะเป็นที่รู้จักก่อให้เกิดการยอมรับ ถ่ายทอด และพัฒนาไปสู่คนรุ่นใหม่ตามยุคตามสมัยได้ (ประภาศิริ กลางพอน, ม.ป.ป.)

แนวคิดโซ่อุปทานการผลิตบัวหลวงตัดดอก

การทำนาบัวหลวงตัดดอกมีรูปแบบการปลูกคล้ายกับการทำนาข้าว พื้นที่ที่เหมาะสมควรเป็นที่ราบสม่ำเสมอ อยู่ใกล้แหล่งน้ำ ดินเป็นดินเหนียว การเตรียมพื้นที่สำหรับทำนาบัวก็คล้ายๆ กับการทำนาดำ จะเริ่มเก็บผลผลิตดอกตูมได้หลังจากปลูก 2 เดือน โดยทั่วไปเกษตรกรเก็บดอกวันเว้นวัน ยกเว้นในฤดูหนาว เก็บวันเว้น 2 วัน การเก็บดอกจะเก็บในระยะที่ดอกยังตูม โดยตัดให้มีก้านดอกยาว 40-50 เซนติเมตร คัดแยกขนาดแล้วนำมา จัดเป็นกำซ่อ 10 ดอก การจัดต้องจัดเรียงให้เห็นดอกทั้ง 10 ดอก หลังจากนั้นจึงห่อด้วยใบบัว จัดลงตะกร้า และหุ้มตะกร้าด้วยพลาสติก เพื่อป้องกันความร้อนจากอากาศภายนอก และการสูญเสียน้ำที่จะส่งผลกระทบต่อให้ดอกบัวเสียหาย เกษตรกรจะเก็บดอกบัว 3 ขนาด ได้แก่ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และเล็ก ความยาวของก้านดอกประมาณ 30-40 ซม. เท่านั้น ด้วยการใส่ถุงมือเพื่อป้องกันหนาม ตรงก้านดอกบาดมือ หลังจากเก็บบัวเรียบร้อยแล้ว จะทำการจัดส่งไปยังตลาดสี่มุมเมือง ตลาดรังสิต และตลาดในกรุงเทพฯ ทั่วไป

การขนส่งดอกบัวจากแหล่งผลิตไปยังที่คัดเลือกเพื่อส่งต่อไปยังผู้บริโภค จำเป็นต้องคำนึงถึงวิธีการบรรจุ ภาชนะบรรจุ และการกระทบกระเทือน

ของผลผลิต ร่วมกับเทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยว ตลอดจนการเลือกวิธีการขนส่งระยะทางและเส้นทางที่เหมาะสมด้วยการขนส่งที่ดีจึงต้องใช้ระยะเวลาสั้นที่สุดเพื่อรักษาคุณภาพของผลผลิตให้นานที่สุด ดังจะเห็นได้ว่า ปัจจัยที่จะช่วยในการพัฒนาบัวให้เป็นพืชเศรษฐกิจใหม่ของไทย จะประสบผลสำเร็จได้จำเป็นต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ในการพัฒนาศายพันธุ์ เทคโนโลยีการผลิต การเกษตรกรรมนาบัว การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว มาตรฐาน กฎระเบียบข้อบังคับ การตลาดและการวางแผนตลอดจนการพัฒนาแนวทางการใช้ประโยชน์บัวหลวงที่หลากหลาย (ภาณุพล หงส์ภักดี, 2556)

วิธีดำเนินงานวิจัย

การวิจัยเรื่อง การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม เป็นการวิจัยเชิงพรรณนา มีขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การวิเคราะห์เอกสาร (Documentary analysis) เป็นการศึกษาจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการทำนาบัวหลวงตัดดอก ได้แก่ รายงานการวิจัยเกี่ยวกับบัวหลวง และวารสารด้านการเกษตรทั่วไป

ขั้นตอนที่ 2 การศึกษาเชิงประจักษ์ เป็นการศึกษาถึงองค์ความรู้ที่ต้องการและองค์ความรู้ที่มีอยู่รวมทั้งแนวทางการเชื่อมโยงองค์ความรู้ จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตลอดเส้นทางการผลิตบัวหลวงตัดดอก 3 ภาคส่วนได้แก่

2.1 เกษตรกรผู้ทำนาบัว ใช้รูปแบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบไร้โครงสร้าง และแบบสอบถาม ทั้งหมดในจังหวัดนครปฐม ที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานเกษตรจังหวัดนครปฐม จำนวน 22 ราย

2.2 ผู้ผลิตปัจจัยสนับสนุนการทำนาบัวหลวงตัดดอกจำแนกได้เป็น 2 กลุ่ม รวม 6 ราย เลือกแบบเจาะจง ได้แก่ กลุ่มผู้ค้าปุ๋ย จำนวน 3 ราย และกลุ่มผู้ค้าสารเคมีกำจัดโรคและแมลง จำนวน 3 ราย เก็บข้อมูล

ด้วยใช้แบบสอบถาม โดยผู้ให้ข้อมูลเป็นผู้สนับสนุนปัจจัยการผลิตในจังหวัดนครปฐม

2.3 ผู้ค้าดอกบัวหลวง ตลาดค้าดอกบัวจากจังหวัดนครปฐมแบ่งออกเป็น 2 ตลาดใหญ่ ได้แก่ ปากคลองตลาด และตลาดในต่างจังหวัด โดยการดำเนินงานในปากคลองตลาด ซึ่งอยู่ในกรุงเทพมหานคร เป็นตลาดกลางขายดอกไม้ที่ใหญ่ที่สุด ได้สัมภาษณ์เชิงลึกพ่อค้าในปากคลองตลาดทั้งหมด 12 ราย และในตลาดต่างจังหวัดศึกษาจากผู้รับซื้อดอกบัวส่งออกต่างจังหวัด 3 ราย และพ่อค้าในต่างจังหวัดจำนวน 5 ราย

ขั้นตอนที่ 3 การจัดเวทีระดมความคิด โดยจัดเวทีระดมความคิดในแต่ละกลุ่มย่อยจำนวน 3 ครั้ง ได้แก่ เวทีของเกษตรกรผู้ทำนาบัวหลวงตัดดอก เวทีผู้ผลิตปัจจัยสนับสนุนการทำนาบัวหลวงตัดดอก และเวทีผู้ค้าดอกบัวหลวง

ผลการวิจัย

ผู้วิจัยนำเสนอผลการวิจัยตามการดำเนินการวิจัยแบ่งเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

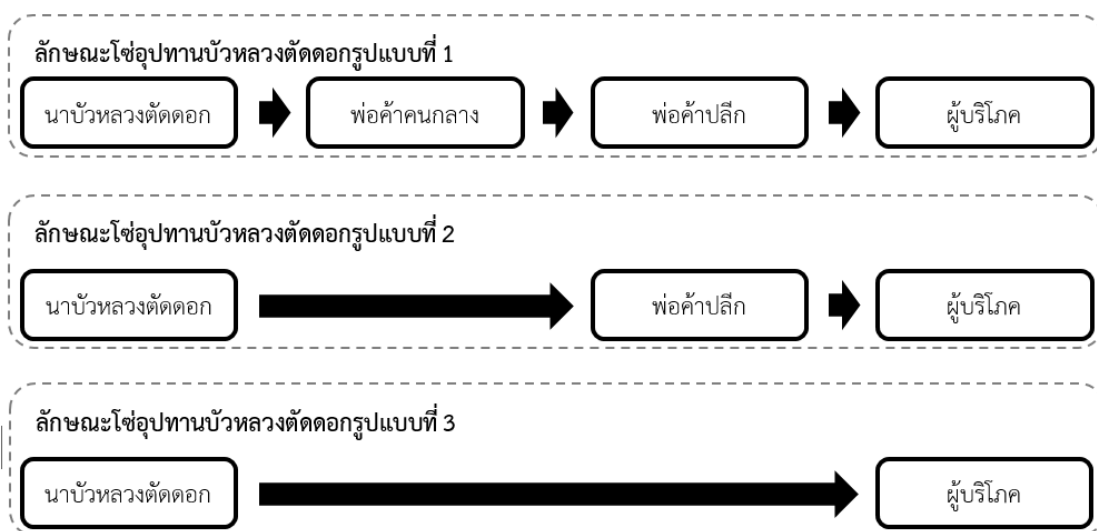
ผลการวิจัยขั้นตอนที่ 1 การวิเคราะห์เอกสาร

บริบทเกี่ยวกับโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอก

จังหวัดนครปฐมมีพื้นที่ในการทำนาบัวหลวงตัดดอกอยู่ในอำเภอสามพราน นครชัยศรี พุทธมณฑล และบางเลน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่เอื้อต่อการทำนาบัว มีแหล่งสนับสนุนปัจจัยการทำนาบัวอย่างเพียงพอ และมีแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรทั่วถึงทั้ง 3 อำเภอ รูปแบบของโซ่อุปทานการผลิตบัวหลวงตัดดอกของจังหวัดนครปฐม ดังภาพ 1 แสดงให้เห็นถึงรูปแบบการจัดการโซ่อุปทานบัวหลวงตัดดอกที่มีลักษณะของโซ่อุปทานเต็มรูปแบบตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรนาบัวหลวงตัดดอก ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค รูปแบบของโซ่อุปทานจะมีการทำนาบัวหลวงตัดดอก เกษตรกรจะเป็นผู้ตัดดอกบัว

ทำการคัดแยกขนาดของดอกบัวแล้วจึงทำการมัดกำบัวเพื่อเตรียมให้กระจายสินค้า ผู้ค้าส่งหรือพ่อค้าคนกลางมารับบัวหลวงจากเกษตรกรผู้ทำนาบัว ขนส่งไปจัดจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าปลีกในตลาดต่างๆ ตามความต้องการของผู้บริโภค โดยการขนส่งจะทำในช่วงเวลาบ่ายหรือเย็นเพื่อรักษาความสดของดอกบัวไม่ได้รับความร้อนจากภายนอกมากเกินไป ตลาดแต่ละแห่งมีความต้องการบัวหลวงที่คัดขนาดต่างกันออกไป ด้านรูปแบบการจัดการโซ่อุปทานสินค้าเกษตรบัวหลวงตัดดอกเป็นระบบที่จะส่งต่อความสำเร็จของการบริหาร

จัดการที่สามารถบริหารจัดการได้ด้วยตนเอง แบ่งออกเป็นด้านต่างๆ ได้แก่ การวางแผน การผลิต การจัดซื้อจัดหา การขนส่ง การรับคืนสินค้า และหน่วยงานสนับสนุน (Supply Chain Council, 2012) โดยในแต่ละด้านจะมีความสัมพันธ์กันเป็นระบบตามความสำคัญตามภาระงานแต่ละด้าน ซึ่งรูปแบบนี้สามารถพัฒนาได้ตามสถานการณ์ของสภาพแวดล้อมภายนอกของการแข่งขันทางธุรกิจ สอดคล้องกับผลการวิจัยของสูตรรัตน์ พิมลรัตนกานต์ (2560)



ภาพ 1 รูปแบบโซ่อุปทานบัวหลวงตัดดอก

บริบทการทำนาบัวตัดดอกเพื่อการค้า

บัว เป็นดอกไม้ที่เกี่ยวข้องกับพุทธศาสนา ตั้งแต่สมัยพุทธกาล และยังถือเป็นพืชไม้น้ำที่มีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิต ความเชื่อทางศาสนาและเทพเจ้า ศักดิ์สิทธิ์และความเบิกบาน ซึ่งเห็นได้จากการนำดอกบัวมาใช้ประกอบพิธีกรรมทางพระพุทธศาสนา อยู่เสมอ และบัวยังเป็นดอกไม้ที่เกี่ยวข้องกับพุทธประวัติอยู่หลายตอน หลายเหตุการณ์ คนโบราณจึงมีความเชื่อว่า ครอบครัวยุคที่ปลูกบัวเอาไว้ประจำบ้าน ก็จะช่วยให้คนครอบครัวนั้น มีจิตใจที่บริสุทธิ์ สะอาด และเบิกบานแจ่มใส เช่นเดียวกับดอกบัว

และยังเชื่ออีกว่า สายใยของบัวที่ยืดยาวนั้น คือสายสัมพันธ์ของครอบครัว จะทำให้ทุกคนมีความห่วงใย รักใคร่ และผูกพันต่อกันอย่างแนบแน่น ครอบครัวนั้น ก็จะมีแต่ความสุข เพราะความรักใคร่ปรองดองของคนในครอบครัวทุกคน ดอกบัวจึงเป็นดอกไม้ที่ตลาดมีความต้องการสม่ำเสมอ และมีความต้องการในปริมาณที่มาก ซึ่งนอกจากจะสามารถตัดจำหน่ายดอกแล้ว ยังสามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้อีกด้วย อาทิเช่น น้ำกลีบบัว ชาบัว ส่วนประกอบของยา และเครื่องสำอาง เป็นต้น ตลาดมีความต้องการบัวมาก โดยเฉพาะในวันพระหรือวันสำคัญทางศาสนา

เกษตรกรที่ทำนาบัวบูชาพระสามารถสร้างรายได้ 4,000-5,000 บาทต่อวัน ซึ่งโดยปกติเกษตรกรเก็บบัวหลวงเพื่อส่งขายที่ปากคลองตลาดสามารถสร้างรายได้โดยประมาณ 1,500 บาทต่อวัน ซึ่งราคาขายของบัวตัดดอกไม่มีความผันผวนมากนัก และมีตลาดในจังหวัดตลาดต่างจังหวัด และตลาดกลางรองรับทุกวัน

บริบทของสภาพโดยทั่วไปของจังหวัดนครปฐม

จังหวัดนครปฐมเป็นแหล่งเพาะปลูกไม้ดอกไม้ประดับที่สำคัญ แผนพัฒนาจังหวัดนครปฐม 4 ปี (พ.ศ. 2561-2564) ได้ระบุไว้ว่าไม้ดอกไม้ประดับที่สำคัญได้แก่ กุหลาบ มะลิ บัวฉัตร ดอกกรัก ฯลฯ มีเนื้อที่เพาะปลูกรวมประมาณ 17,408 ไร่ ส่วนใหญ่อยู่ในเขตอำเภอสามพราน นครชัยศรี พุทธมณฑล และบางเลน นาบัวในจังหวัดนครปฐมถูกให้เป็นหนึ่งในสถานที่ Dream Destination 2 ในปี พ.ศ. 2558 มีการท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งเกษตรกรจำนวนมากในจังหวัดนครปฐม ยึดการปลูกบัวเป็นอาชีพหลัก และเนื่องจากบัวเป็นไม้น้ำ และลักษณะของแปลงปลูกจึงต้องมีการขังน้ำเหมือนทำนาข้าว ซึ่งบัวบางชนิด อย่างบัวฉัตร บัวหลวง ใช้น้ำไม่มากนัก ใส่แค่พอให้เต็มในกระถางก็เพียงพอให้เจริญเติบโต และการปลูกด้วยการใช้น้ำน้อยเป็นการเร่งให้ออกดอกเร็วขึ้นอีกด้วย สอดคล้องกับพื้นที่ในจังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นพื้นที่ราบลุ่มติดแม่น้ำและมีการทำเกษตรกรรมหลายประเภท ซึ่งมีบางพื้นที่หันมาปลูกบัวตัดดอก เป็นการปลูกบัวเพื่อการค้าในท้องถิ่น หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าการทำนาบัว ซึ่งการทำนาบัวสามารถดูแลรักษาง่ายกว่านาข้าว มีโรงและแมลงรบกวนน้อย และใช้น้ำน้อยกว่า และมีระยะปลูกเพียง 3 เดือนบัวจะให้ดอกมากขึ้นและเริ่มเก็บดอกเพื่อจำหน่ายได้ ซึ่งดอกบัวนั้นจะให้ดอกมากในช่วงหน้าร้อน ถ้าเป็นหน้าหนาวจะให้ดอกน้อยกว่าหน้าร้อน ส่วนหน้าฝนจะให้ดอกจำนวนมาก แต่

ดอกบัวส่วนใหญ่ดอกจะฝ่อ ดอกที่ใช้ได้นั้นจะมีจำนวนน้อย ทั้งนี้การเก็บดอกบัวนั้นจะทำการเก็บทุกวัน หรือจะเก็บวันเว้นวันก็ได้ ขึ้นอยู่กับผลผลิตที่มีในช่วงเวลานั้น การเก็บเกี่ยวก็สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตทั้งในรูปดอกตูม เมล็ด และใบ สามารถนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้ และในจังหวัดนครปฐมมีการทำนาบัวหลากหลายชนิด ส่วนใหญ่เป็นบัวสายพันธุ์สัตบุษที่มีกลีบดอกสีขาวและบัวสัตบุษที่มีกลีบดอกเป็นสีชมพูอมม่วง ซึ่งผลผลิตทั้งสองรูปแบบนี้เป็นที่ต้องการของทั้งในประเทศและต่างประเทศ

บริบทของสถานการณ์การทำนาบัวในจังหวัดนครปฐม

การทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐมเริ่มต้นใกล้เคียงกับการปลูกในแหล่งอื่นของประเทศไทย แต่มีแนวโน้มการขยายตัวได้อย่างรวดเร็วเนื่องจากสภาพภูมิศาสตร์ของจังหวัดนครปฐมเอื้ออำนวยต่อการทำนาบัวหลวงตัดดอก ซึ่งการปลูกบัวในปัจจุบันเริ่มมีการทำการท่องเที่ยวเข้ามาประสมประสานในการทำนาบัวเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร ทำให้เกษตรกรผู้ทำนาบัวสามารถบริหารจัดการนาบัวเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร อาทิเช่น นาบัวลู่แจ่ม มีพื้นที่ประมาณ 25 ไร่ ปลูกบัวฉัตรบงกชสีชมพูเข้มเต็มผืนน้ำประมาณ 20 ไร่ แบ่งพื้นที่รอบนาบัวราว 5 ไร่ ปลูกพืชผักสวนครัว ไม้ยืนต้น เพื่อเป็นคั่นล้อมเก็บผลผลิตจำหน่าย และรับประทานเอง เช่น พริก มะพร้าว มะม่วง มะเขือ กะเพรา ตะไคร้ ฯลฯ นาบัวลู่แจ่มเปิดให้บริการนักท่องเที่ยวได้เข้าชมการทำเกษตรนาบัว สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปี และมีกิจกรรมการท่องเที่ยว เช่น การเก็บดอกบัว การพับดอกบัว การพายเรือในนาบัว นักท่องเที่ยวมีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ แม้เจ้าของนาบัวลู่แจ่มจะเก็บค่าเยี่ยมชมเพียงคนละ 10 บาท แต่ก็เพิ่มรายได้เสริมที่ดี และยังมีความสุขกับการพูดคุยคนที่มาเยี่ยมชม

ผลการวิจัยขั้นตอนที่ 2 การศึกษาเชิงประจักษ์

การเชื่อมโยงองค์ความรู้จากการเรียนรู้เชิงปฏิบัติสู่ทฤษฎีการเรียนรู้

จากการรวบรวมวิธีการเชื่อมโยงองค์ความรู้ในโซ่อุปทานการผลิตบัวหลวงตัดดอก หรือการทำนาบัวหลวงนั้น จากการศึกษาพบว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการทำนาบัวหลวงตัดดอก สามารถจัดกลุ่มสื่อการเรียนรู้ในการผลิตบัวหลวงตัดดอกให้สอดคล้องกับกระบวนการเรียนรู้ตามทฤษฎีประสบการณ์การเรียนรู้ของ Edgar Dale (พูลศรี เวศย์อุฬาร, 2553) ที่กล่าวถึงการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในประสบการณ์การเรียนรู้ที่หลากหลายที่นำไปสู่ความสมบูรณ์ชัดเจนในเรื่องต่างๆ ประสบการณ์ตรงที่มีคุณค่า สามารถเกิดขึ้นได้ในระหว่างศึกษาโดยแยกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

กลุ่มที่ 1 การเชื่อมโยงองค์ความรู้โดยใช้สื่อจากประสบการณ์ตรง และการเรียนรู้เชิงปฏิบัติ ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงโดยใช้สื่อจากประสบการณ์ตรง บรรพบุรุษสืบมา การถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่ม การเชื่อมโยงความรู้ระหว่างกลุ่ม และการเชื่อมโยงความรู้จากหน่วยงานภาครัฐสู่ภาคการทำนาบัว เช่น การพูดคุยแลกเปลี่ยนประสบการณ์ การเยี่ยมชมนาบัวหลวงตัดดอก และการทำวิจัยร่วมกัน เป็นต้น ซึ่งสามารถอธิบายการเชื่อมโยงองค์ความรู้ได้ 5 รูปแบบ ดังนี้

1. การเชื่อมโยงองค์ความรู้การทำนาบัวจากประสบการณ์ตรง (Experiential learning) การเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงในการทำนาบัวของเกษตรกรเกิดจากการลงมือปฏิบัติผ่านการสอบถามจากผู้รู้มาก่อน แล้วจึงลองผิดลองถูกในการทำนาบัว เน้นการเรียนรู้ที่มาจากประสบการณ์ในการทำนาบัวด้วยตนเอง ซึ่งพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีวงจร 4 ขั้นตอน คือ การเรียนรู้ การทบทวนไตร่ตรอง การสรุปหลักการ และการนำไปปฏิบัติจริงเพื่อเรียนรู้ว่าสิ่งไหนใช้ได้ สิ่งไหนต้องปรับปรุง

2. การเชื่อมโยงองค์ความรู้การทำนาบัวจากบรรพบุรุษสืบมา เกษตรกรนาบัวได้สืบทอดการทำ

นาบัวมาจากรุ่นพ่อแม่ ซึ่งบรรพบุรุษเป็นผู้เรียนรู้จากประสบการณ์ตรง ลองผิดลองถูกแล้วดูผลที่เกิดขึ้นด้วยตนเองแล้วจึงถ่ายทอดกันมาให้แก่ลูกหลานเกษตรกรนาบัวพัฒนาภูมิปัญญา และกระบวนการเรียนรู้เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน นาบัวหลวงที่เกิดจากการนำองค์ความรู้ของบรรพบุรุษมาใช้ขึ้นจะมีแนวทางในการดำเนินการปลูกด้วยเทคนิคพื้นบ้านที่เป็นองค์ความรู้ที่มีความแตกต่างเฉพาะรายบุคคล

3. การเชื่อมโยงองค์ความรู้การทำนาบัวจากการถ่ายทอดความรู้ภายในกลุ่ม เป็นการรวบรวมองค์ความรู้ที่มีอยู่ภายในชุมชนที่อยู่อาศัย ซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในตัวบุคคลหรือเอกสารมาพัฒนาให้เป็นระบบ เพื่อให้ทุกคนในชุมชนสามารถเข้าถึงความรู้และพัฒนาตนเองให้เป็นผู้รู้ ซึ่งผู้ถ่ายทอดจะเป็นปราชญ์ของชุมชนทำการถ่ายทอดองค์ความรู้ภายในกลุ่มของชุมชน เพื่อให้เกษตรกรสามารถบริหารจัดการต้นน้ำจนถึงปลายน้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพ อันจะส่งผลให้ชุมชนมีความสามารถในการแข่งขันสูงสุด

4. การเชื่อมโยงองค์ความรู้การทำนาบัวจากการเชื่อมโยงความรู้ระหว่างกลุ่ม เป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ที่เกษตรกรรับทราบข้อมูลมาจากผู้ถ่ายทอดในกลุ่มอื่นๆ เป็นความรู้ที่มีการยืนยันในสิ่งที่เกษตรกรปฏิบัติมาว่ามีความน่าเชื่อถือมากน้อยเพียงไร มีความเหมือนหรือแตกต่างจากผู้รู้ในกลุ่มอื่นๆ ที่ปฏิบัติอย่างไร องค์ความรู้จากการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มทำให้เกษตรกรมีความรู้ที่ชัดเจนขึ้น ผ่านการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อส่งต่อองค์ความรู้ระหว่างกลุ่ม หรือระหว่างบุคคล และสามารถกลายเป็นฐานองค์ความรู้ใหม่ เช่น แนวคิดการดำเนินการทำนาบัวหลวงตัดดอก ผ่านการพูดคุยถกเถียงที่ทำให้เกิดกระบวนการสังเคราะห์ความรู้ที่ชัดเจน

5. การเชื่อมโยงองค์ความรู้จากหน่วยงานภาครัฐสู่ภาคการทำนาบัว เป็นลักษณะของการให้องค์ความรู้ผ่านสื่อชาวบ้าน เช่น วิทยุชุมชน เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด เป็นต้น ซึ่งผู้ทำนาบัวเป็นผู้ลงมือปฏิบัติ

ทำให้เกิดการเรียนรู้ และเกิดความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาองค์ความรู้ของตนเองได้ตลอดเวลา

กลุ่มที่ 2 การเชื่อมโยงองค์ความรู้โดยสื่อจากภาพและสัญลักษณ์ในลักษณะของสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เช่น วารสารข่าวที่เกี่ยวข้องกับบัวดำการทำนาบัวหลวงตัดดอก และสื่อออนไลน์ต่างๆ ผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ซึ่งองค์ความรู้ในรูปแบบนี้มีอยู่ทั่วไป การนำสื่อสิ่งพิมพ์มาช่วยในการประชาสัมพันธ์ เกี่ยวกับการทำธุรกิจนาบัวหลวงตัดดอก ส่งเสริมให้ประชาชนได้รับองค์ความรู้ข่าวสารที่ถูกต้องอย่างกว้างขวางและมีประสิทธิภาพ

ผลการวิจัยขั้นตอนที่ 3 การจัดเวทีระดมความคิด

แนวทางการเชื่อมโยงองค์ความรู้และการสื่อสารองค์ความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอก

การเชื่อมโยงความรู้และการสื่อสารความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกของจังหวัดนครปฐม จากการจัดเวทีระดมความคิดในแต่ละกลุ่มย่อยจำนวน 3 ครั้ง ได้แก่ เวทีของเกษตรกรผู้ทำนาบัวหลวงตัดดอก เวทีผู้ผลิตปัจจัยสนับสนุนการทำนาบัวหลวงตัดดอก และเวทีผู้ค้าดอกบัวหลวง สามารถสรุปเป็นแนวทางเชื่อมโยงความรู้ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกดังแสดงในภาพ 2 แสดงถึงการเชื่อมโยงองค์ความรู้และการสื่อสารความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกระหว่างเกษตรกรและหน่วยงานสนับสนุน

สอดคล้องกับ ประสงค์ ตันพิชัย และ กาญจนา ทรัพย์นัย (2553) ที่ได้ทำการศึกษาการเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการผลิตกล้วยไม้ในจังหวัดนครปฐม ซึ่งหน่วยงานสนับสนุนต่างๆ ควรเข้าร่วมศึกษาแนวทางการปฏิบัติองค์ความรู้ที่เกิดขึ้นจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและมีการสืบทอดมาอย่างยาวนาน เพื่อทำการวิเคราะห์สารสนเทศให้สามารถนำไปใช้ได้จริงและเกิดประโยชน์สูงสุด ผ่านการจัดหาช่องทางในการเผยแพร่ที่มีความเหมาะสมแก่เกษตรกร สำหรับด้านการเชื่อมโยงองค์ความรู้และการสื่อสารความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกระหว่างเกษตรกรและกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องควรมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับการเพาะปลูก การบำรุงรักษา และสภาพปัญหาต่างๆ ระหว่างการเพาะปลูก ผ่านช่องทางการสนทนากลุ่ม (Focus Group) ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจากบุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อให้ได้แนวความคิด ทักษะ และองค์ความรู้ภายในกลุ่ม โดยเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมมีโอกาสพูดคุยและแสดงความคิดเห็นได้อย่างอิสระ และทำการรวบรวมองค์ความรู้เผยแพร่ผ่านสื่อต่างๆ ด้านแนวทางการเชื่อมโยงองค์ความรู้และการสื่อสารความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกระหว่างหน่วยงานสนับสนุน และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องควรทำการศึกษา วิจัย และพัฒนาร่วมกัน เพื่อการพัฒนาธุรกิจให้เกิดความสอดคล้องกับรูปแบบการเพาะปลูก และสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ห่วงโซ่อุปทานได้อย่างดีเยี่ยม



ภาพ 2 แนวทางเชื่อมโยงความรู้ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตลอดโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอก (ปรับปรุงจาก ประสงค์ ตันพิชัย และกาญจนา ทรัพย์นัย, 2553)

จากแนวทางการเชื่อมโยงองค์ความรู้และการสื่อสารความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในภาพ 2 พบว่า โดยองค์กรรวม เกษตรกร กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานสนับสนุน ควรทำการศึกษาปฏิบัติ และพัฒนาแนวทางการจัดการโซ่อุปทานบัวหลวงตัดดอกร่วมกัน เพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้เฉพาะด้านที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน และสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางต้นแบบในการปฏิบัติที่ดีแก่เกษตรกรรุ่นใหม่ และผู้ที่มีความสนใจเข้ามามีส่วนร่วมในโซ่อุปทานนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม สอดคล้องกับ Hiranphaet (2019) ที่ได้ทำการศึกษาการจัดการโซ่อุปทานของกล้วยน้ำว้าในจังหวัดนครปฐม

ข้อเสนอแนะการวิจัย

จากผลการวิจัยเรื่อง การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการทำนาบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม

ผู้วิจัยสามารถสรุปข้อเสนอแนะให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องดำเนินการดังนี้

1. ด้านการวิจัยต่อยอด นักวิจัยควรเน้นการวิจัยการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากบัว อาทิเช่น รากบัว ไหลบัว กลีบบัว เกสรบัว ใบบัว และเมล็ดบัว และควรมีแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องได้อย่างยั่งยืน

2. ด้านการพัฒนาด้านทรัพยากรมนุษย์ ควรหาแนวทางในการเพิ่มศักยภาพนาบัวเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร พัฒนาให้เกษตรกรผู้ทำนาบัวมีองค์ความรู้ด้านการท่องเที่ยว พัฒนาหลักสูตรพัฒนานาบัวสู่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และหลักสูตรการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากบัวหลวง ขึ้นเพื่อให้เกษตรกรสามารถหารายได้เพิ่มจากหลากหลายช่องทาง

3. ด้านความร่วมมือและการรวมกลุ่ม ควรศึกษาหารูปแบบการรวมกลุ่มเกษตรกรที่เหมาะสม เช่น การจัดตั้งสหกรณ์เพื่อให้เกษตรกรผู้ทำนาบัวสามารถซื้อ-ขายปัจจัยการผลิตของตน ร่วมกับกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้ในราคาที่เป็นธรรม ส่งเสริมในเกษตรกรรายเล็กให้มีอำนาจการต่อรอง

4. ด้านการสนับสนุนจากภาครัฐ ภาครัฐควรให้ความรู้ด้านการเพาะปลูก ช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มศักยภาพจากผลิตภัณฑ์บัวหลวง และการพัฒนานาบัวให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร แก่เกษตรกรผู้ทำนาบัว ผู้ที่สนใจเปลี่ยนนาข้าวเป็นนาบัว และประชาชนทั่วไปที่สนใจ นอกจากนี้แล้วภาครัฐควร

สนับสนุนข้อมูลด้านกายภาพในการทำนาบัว เช่น ระยะเวลาในการผันน้ำให้แก่นาบัว เป็นต้น

คำขอบคุณ

งานวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโซ่อุปทานบัวหลวงตัดดอกในจังหวัดนครปฐม ซึ่งได้รับการสนับสนุนงบประมาณการวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) และขอขอบคุณ วิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ที่ให้ออกาสในการศึกษาค้นคว้าเพื่อดำเนินการวิจัยได้อย่างราบรื่น

เอกสารอ้างอิง

- ทวีพงศ์ สุวรรณโร. (ม.ป.ป.). การทำนาบัว. เอกสารอิเล็กทรอนิกส์. สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ประภาศิริ กลางพอน. (ม.ป.ป.). ภูมิปัญญาท้องถิ่น ภูมิปัญญาไทย. (ออนไลน์). สืบจาก <http://www.ipesp.ac.th/learning/thaistory/index.html>.
- ประสงค์ ต้นพิชัย และกาญจนา ทรัพย์นัย. (2553). การเชื่อมโยงความรู้ในโซ่อุปทานการผลิตกล้วยไม้ในจังหวัดนครปฐม. *วิทยาสารกำแพงแสน*, 8(3), 40-49.
- พูลศรี เวศย์อุฬาร. (2552). กรวยประสบการณ์ กับสิ่งที่ Edgar Dale ไม่ได้ทำ. *เทคโนโลยีสื่อสารการศึกษา*, 16(1), 75-86.
- ภาณุพล หงษ์ภักดี. (2556). บัวหลวง: ศักยภาพไม้ดอกไทยสู่ตลาดอาเซียน. *แก่นเกษตร*, 41(3), 213-220.
- วิจารณ์ พานิช. (2548). *เอกสารประกอบการบรรยายเรื่อง การจัดการความรู้กับการบริหารราชการแนวใหม่*. สถาบันส่งเสริมการจัดการความรู้เพื่อสังคม. กรุงเทพฯ.
- สุดารัตน์ พิมพ์รัตนกานต์. (2560). การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรกล้วยไม้ในอำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม. *Veridian E-Journal*, 10(2), 1595-1610.
- สำนักงานจังหวัดนครปฐม. (ม.ป.ป.). *แผนพัฒนาจังหวัดนครปฐม 4 ปี (พ.ศ. 2561-2564)*. ค้นจาก <http://www.nakhonpathom.go.th>.
- Hiranphaet, A. (2019). *The supply chain management of the cultivated banana in Nakhon Pathom*. Retrieved from [https://ieeexplore.ieee.org/document/8612352/references#](https://ieeexplore.ieee.org/document/8612352/references#references)
- Supply Chain Council. (2012). *Supply Chain Operations Reference Model Revision 11.0*. Retrieved from <https://docs.huohoo.com/scm/supply-chain-operations-reference-model-r11.0.pdf>

Received: September 24, 2019
 Revised: November 26, 2019
 Accepted: December 6, 2019

การปรับบทบาทและภารกิจขององค์การคลังสินค้าให้เหมาะสม กับบริบทขององค์กรในปัจจุบัน

สุพัตรา ยอดสุรางค์¹ จิราภรณ์ ชนัญชนะ² และ อำนวย บุญรัตน์ไมตรี³

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) เพื่อศึกษาการปรับบทบาทและภารกิจขององค์การคลังสินค้าให้สอดคล้องกับบริบทในปัจจุบัน โดยไม่ยึดติดกับนโยบายเชิงการเมือง 2) เพื่อศึกษาทรัพย์สินที่มีประโยชน์ในการหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจเชิงพาณิชย์ และ 3) เพื่อศึกษาเครื่องมือในการปรับบทบาทขององค์การคลังสินค้า การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการวิเคราะห์ศึกษากรอบด้านในทุกมิติ ของยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี จากแผนยุทธศาสตร์รัฐวิสาหกิจ แผนยุทธศาสตร์ของกระทรวงพาณิชย์ การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร การระดมสมอง จำนวน 31 คน และสัมภาษณ์ระดับผู้ดำเนินการ จำนวน 8 ราย ประกอบด้วย ผู้อำนวยการสำนัก ของ อคส. 6 ราย ผู้อำนวยการกองยุทธศาสตร์และแผนงาน สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ ผู้อำนวยการกองพัฒนารัฐวิสาหกิจ 2 สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ และบุคลากรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ ปัญหาอุปสรรค ทรัพย์สินกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ฯลฯ จำนวน 7 ราย การประชุมกลุ่มย่อย และการสัมภาษณ์วิเคราะห์และประมวลผลเพื่อวางแผนแนวทางทิศทางการปรับบทบาทใหม่ของ อคส.

ผลการวิจัยพบว่า

1. ภารกิจการบริหารจัดการคลังสินค้าและการขนส่ง องค์การคลังสินค้า (อคส.) ควรมีความร่วมมือ และเป็นพันธมิตรกับเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจด้านนี้ และดำเนินการธุรกิจร่วมกัน ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่าย อคส. ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์หลักเป็นขององค์กรตามศักยภาพของ อคส. เอง โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทอุปโภคบริโภคที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร และมุ่งเน้นการขยายตลาดในรูปแบบต่างๆ
2. การบริหารสินทรัพย์ อคส. ต้องแยกประเภททรัพย์สินเพื่อการพัฒนาที่แตกต่างกัน
3. การเป็นตัวกลางในการสรรหาผลิตภัณฑ์ โดย อคส. ทำหน้าที่เป็น e-Market place โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในการซื้อสินค้าเกษตรมากนัก เพื่อลดความเสี่ยงจากความเสียหายจากการซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร

คำสำคัญ: การบริหารองค์การคลังสินค้า; การปรับบทบาทองค์กร; องค์การคลังสินค้า

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

^{1,2,3}วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์

96 หมู่ 3 ถ.พุทธมณฑลสาย 5, ต.ศาลายา อ.พุทธมณฑล, จ.นครปฐม 73170, ประเทศไทย

อีเมล: bluesky28@gmail.com

Role Adjustment and Mission of the Warehouse Organization to Appropriate on Current organizational Context

Suphattra Yodsurang¹ Jiraporn Chanunchana² and Amnuay Boonratmaitree³

Abstract

The objectives of this research are to study the adjustment of roles and missions of the organization in dealing with political problems, 2) to study useful assets for finding new business opportunities, and 3) to study the tools. In adjusting the role of the Warehouse Organization. This research is a qualitative research to analyzing all dimensions of the 20 year national strategy from the state enterprise strategic plan, Strategic plan of the Ministry of Commerce, studying data from the document, brainstorming 31 people, Interview with the director level, consisting of 8 people; director of Warehouse organization 6 people, Director of Office of the Permanent Secretary Director of State Enterprise Policy Office, Director of State Enterprise Development Division 2, State Enterprise Policy Office and other personnel related to issues, obstacles, property, relevant laws, etc. 7 people, focus group and seminars to analyse and process to plan the direction of the new role of the Warehouse Organization.

The research found that:

1. Warehouse and transportation management mission of the Warehouse Organization (PWO) should have cooperation and is a partner with a private sector that has expertise in this field of business and conduct business together. Product development and distribution of The Warehouse Organization. It has to develop the main products of the organization according to the potential, especially the consumer products related to agriculture and focus on expanding the market in various forms
2. The asset management of The Warehouse Organization must classify assets for different development purposes.
3. Being an intermediary in product supply. The Warehouse Organization acts as an e-Market place, without invest in buying agricultural products. To reduce the risk of damage from the purchase of agricultural products

Keywords: Warehouse Organization Management; Role adjustment of organization;
Warehouse organization

Type of Article: Research Article

^{1,2,3} College of Innovation Management, Rajamangala University of Technology Rattanakosin
96 Phutthamonthon Sai 5 Road, Saraya, Phutthamonthon District, Nakhon Pathom 73170, Thailand
E-Mail: bluesky28@gmail.com

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

องค์การคลังสินค้ามีบทบาทและภารกิจสำคัญ 2 ด้าน ได้แก่ 1. การบริหารจัดการโครงการตามนโยบายรัฐบาล เพื่อแก้ไขปัญหาด้านราคาสินค้าเกษตรให้กับเกษตรกร เช่น โครงการรับจำนำข้าวเปลือก โครงการแทรกแซงตลาดมันสำปะหลัง โครงการแทรกแซงตลาดข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ โครงการแทรกแซงตลาดน้ำมันปาล์มดิบ และ 2. ดำเนินธุรกิจการค้าและธุรกิจโลจิสติกส์ (เชิงพาณิชย์) เพื่อสนับสนุนการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพของตลาด (องค์การคลังสินค้า, 2556, หน้า 10) แบ่งย่อยออกเป็น 2 ภารกิจ ได้แก่ ธุรกิจการค้าในประเทศ เช่น การซื้อและจำหน่ายข้าว สินค้าอุปโภคบริโภค จำหน่ายข้าวหอมมะลิไทยบรรจุถุง จำหน่ายสินค้าราคาถูก และธุรกิจคลังสินค้า เช่น ให้เช่าคลังสินค้า รับฝากสินค้า ให้เช่าห้องเย็น ท่าเทียบเรือ

จากสถานการณ์ในปัจจุบัน ทำให้เห็นถึงภาพลักษณ์ในมุมมองของบุคคลภายนอกๆ ที่สะท้อนภาพลักษณ์ของ อคส. ซึ่งเป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจที่ประสบภาวะการขาดทุนอย่างต่อเนื่อง สอดรับกับผลการประเมินการดำเนินงานของ อคส. โดยสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจพบว่า คะแนนการประเมินการดำเนินงานภาพรวมขององค์กรตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2557 – 2559 และมีแนวโน้มที่ลดลง (ปรางค์หมื่นแพ่งวารี, 2561; องค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์, 2555, หน้า 1)

จากวิสัยทัศน์ขององค์การคลังสินค้า (อคส.) ที่ต้องการมุ่งสู่การเป็น “องค์กรที่เป็นเลิศด้านการบริหารจัดการคลังสินค้า การค้า และบริการสินค้าเกษตร ด้วยความมุ่งมั่นตามหลักธรรมาภิบาล” แต่ในปัจจุบันบทบาทและโครงสร้างตามภารกิจที่ อคส. ดำเนินการอยู่มุ่งเน้นการดำเนินงานตามนโยบายรัฐเป็นสำคัญ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวไม่สอดคล้องกับเป้าหมาย จึงทำให้ อคส. ประสบกับปัญหาการบริหารจัดการในหลายด้าน ทั้งการบริหารบุคลากรเนื่องจาก

บุคลากรของ อคส. ขาดประสบการณ์ด้านการพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขาย การตลาด และการจัดการห่วงโซ่อุปทานของผลผลิตทางการเกษตร การดำเนินธุรกิจหารายได้ การพัฒนาสินทรัพย์ของ อคส. ที่มีอยู่ยังไม่ได้มีการพัฒนาให้เกิดประสิทธิภาพอย่างเต็มที่ การพึ่งพารายได้จากการดำเนินงานของรัฐเป็นหลัก ซึ่งมีความไม่แน่นอนสูง ส่งผลให้รายได้ในปัจจุบันไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย ทำให้อคส. เริ่มประสบภาวะขาดทุน และการดำเนินงานบริหารจัดการด้านอื่นๆ ซึ่งจะเห็นได้ชัดเจนว่าผลสัมฤทธิ์จากการดำเนินงานที่ได้ ไม่สะท้อนวิสัยทัศน์ รวมไปถึงโครงการต่างๆ ที่ดำเนินการอยู่นั้นก็ไม่สามารถผลักดันให้ยุทธศาสตร์ของ อคส. สำเร็จได้ตามเป้าประสงค์ จึงทำให้อคส. ไม่สามารถผลักดันให้วิสัยทัศน์สำเร็จได้

ดังนั้น อคส. จึงได้จัดทำโครงการปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. ให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรในปัจจุบัน เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของกระบวนการทำงาน โดยการปรับปรุงโครงสร้างการทำงาน การพัฒนาระบบบริหาร พัฒนาทรัพยากรบุคคล ตลอดจนการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการบริหารจัดการเพื่อให้เป็นองค์กรสมรรถนะสูง (High Performance) สร้างความสามารถในแข่งขันทั้งในระยะสั้น และระยะยาว รวมถึงการหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจเชิงพาณิชย์จากการใช้ทรัพย์สินที่มีอยู่เพื่อให้สอดคล้องกับบริบทขององค์กรในปัจจุบัน โดยไม่ยึดติดกับการดำเนินงานเชิงการเมือง และนำไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร กระบวนการทำงานเกิดผลสัมฤทธิ์ และการดำเนินงานของ อคส. เป็นไปในทิศทางเดียวกัน เป็นการเชื่อมโยงการทำงานระหว่างผู้ปฏิบัติงานกับความคาดหวังและทิศทางของผู้บริหาร

ด้วยความสำคัญของโครงการดังกล่าว และความซับซ้อนของกระบวนการทำงาน รวมทั้งการศึกษาโครงสร้างขององค์กรฯ อคส. จึงต้องทบทวนบทบาทและภารกิจของ อคส. อย่างรอบด้าน และหาแนวทางการปรับบทบาทใหม่ให้เหมาะสมกับบริบท

ขององค์กรในปัจจุบัน การหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจเชิงพาณิชย์ที่มีอยู่ โดยไม่ยึดติดกับการดำเนินงานเชิงการเมือง และมีการประกอบการดำเนินงานที่เหมาะสมกับสถานการณ์ รวมทั้งสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาการปรับบทบาทและภารกิจขององค์กรคลังสินค้าให้สอดคล้องกับบริบทในปัจจุบัน โดยไม่ยึดติดกับนโยบายเชิงการเมือง

1.1 เพื่อศึกษาทรัพยากรที่มีประโยชน์ในการหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจเชิงพาณิชย์

1.2 เพื่อศึกษาเครื่องมือในการปรับบทบาทขององค์กรคลังสินค้า

การทบทวนเอกสาร

การศึกษาวิจัยนี้มีกรอบการวิจัยมุ่งเน้นการปรับบทบาทการดำเนินธุรกิจขององค์กรคลังสินค้า จึงได้ทำการทบทวนเอกสารที่มีความสำคัญ 3 ส่วน ดังนี้

1. หน้าที่และบทบาทเดิมขององค์กรคลังสินค้า

องค์กรคลังสินค้า เป็นรัฐวิสาหกิจสังกัดกระทรวงพาณิชย์จัดตั้งขึ้นตามพระราชกฤษฎีกาการจัดตั้งองค์กรคลังสินค้า พ.ศ.2498 (ฉบับแก้ไข พ.ศ. 2540) มีภารกิจเพื่อทำกิจการทั้งปวงเกี่ยวกับสินค้าเกษตรและสินค้าอุปโภคบริโภค รวมทั้งธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรและสินค้าอุปโภคบริโภคนับได้ว่าบทบาทและหน้าที่ขององค์กรคลังสินค้านั้นมีความเกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตเกษตรกรตลอดจนการขับเคลื่อนทางการค้า ทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ ดังนั้นองค์กรคลังสินค้า จึงตั้งมั่นบนพื้นฐานของความเป็นธรรมพัฒนาการให้ความช่วยเหลือเกษตรกร รวมทั้งผู้บริโภคด้วยรูปแบบที่หลากหลาย โดยปัจจุบันองค์กรคลังสินค้าได้นำกระบวนการบริหารจัดการสมัยใหม่ในระบบโลจิสติกส์

มาใช้อันแสดงถึงความมุ่งมั่นในการพัฒนาที่ไม่หยุดนิ่งเพื่อการขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตเต็มเปี่ยมด้วยประสิทธิภาพเท่าทันโลกการค้าเสรีอย่างแท้จริง เพราะภาคเกษตรคือพื้นฐานสำคัญของการพัฒนาประเทศ และการบริหารจัดการคลังสินค้าอย่างมีคุณภาพคือความมั่นคงทางเศรษฐกิจในอนาคตของประเทศ

บทบาทหลักขององค์กรคลังสินค้ามีภารกิจหลัก 2 ภารกิจ ได้แก่ การบริหารจัดการโครงการของรัฐ ตามนโยบายรัฐบาล และการดำเนินธุรกิจการค้าและธุรกิจโลจิสติกส์ (เชิงพาณิชย์) เพื่อสนับสนุนการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพของตลาด (องค์กรคลังสินค้า, 2556, หน้า 10)

2. ผลการดำเนินงานขององค์กรคลังสินค้าในรอบ 5 ปี

จากรายงานประจำปีของออส. ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556-2560 พบว่า ผลการดำเนินงานขององค์กรคลังสินค้า ประกอบด้วยผลการดำเนินงานด้านต่างๆ ดังนี้

1) ผลการดำเนินงานด้านธุรกิจคลังสินค้าในปีงบประมาณ 2556-2560

การดำเนินงานด้านคลังสินค้าทั้ง 7 แห่ง มีรายได้จากคลังสินค้า/คลังสินค้าห้องเย็นรวมเป็นเงิน 309.96 ล้านบาท โดยแบ่งคลังสินค้าตามแต่ละพื้นที่ได้ดังต่อไปนี้

(1) คลังสินค้าในเขตกรุงเทพมหานคร 2 แห่ง ให้บริการด้านคลังสินค้า ห้องเย็น และท่าเทียบเรือ ได้แก่ คลังสินค้าธนบุรี และคลังสินค้านราธิวาส

(2) คลังสินค้าในส่วนภูมิภาค 5 แห่ง ให้บริการเช่าเก็บสินค้าทั่วไปและผลผลิตทางการเกษตรของรัฐบาลและเอกชน ได้แก่ คลังสินค้าทับทิมคลังสินค้าปากช่อง คลังสินค้าบัวใหญ่ คลังสินค้าบ้านไผ่ และคลังสินค้าสุวรรณภูมิ

2) ผลการดำเนินงานด้านขายสินค้าโภคภัณฑ์ในปีงบประมาณ 2556-2560

การดำเนินงานด้านการขายสินค้าโภคภัณฑ์ประกอบไปด้วย รายได้จากการขายสินค้าโภคภัณฑ์

2,259.76 ล้านบาท

3) ผลการดำเนินงานโครงการนโยบายของรัฐบาลปีงบประมาณ 2560

รายได้จากการดำเนินงานโครงการของรัฐบาลเท่ากับ 20.14 ล้านบาท ลดลงจากปี 2559 เป็นจำนวนเงิน 112.97 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 84.87 สาเหตุเนื่องมาจากในปี 2560 รัฐบาลไม่ส่งเสริมนโยบายภาครัฐที่จะเข้าไปแทรกแซงสินค้าเกษตรโดยวิธีการรับจำนำเหมือนในอดีต

3.1 ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบเพื่อสะท้อนการดำเนินงานขององค์กรรูปแบบใหม่กับหน่วยงานที่มีภารกิจใกล้เคียงกันทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นการศึกษาลักษณะการดำเนินงาน รูปแบบการให้บริการในเชิงธุรกิจขององค์กรต่างๆ ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาและเสนอแนะให้องค์กรคลังสินค้ามีรูปแบบการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งได้มีการศึกษาองค์กรต่างๆ ดังนี้

1) องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อ.ต.ก.) อ.ต.ก. ดำเนินงานขับเคลื่อนนโยบายการปฏิรูปภาคเกษตร โดยมุ่งเน้นการลดต้นทุนการผลิต เพิ่มผลผลิตและยกระดับมาตรฐานสินค้าเกษตร การแปรรูปพัฒนาผลิตภัณฑ์ ผลิตสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การพัฒนาการบริหารจัดการตลาด อ.ต.ก. พหุโยธินให้ได้มาตรฐานสากล ส่งเสริมสินค้าปลอดภัย สร้างโอกาสทางการตลาด เพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลผลิตทางการเกษตรให้กับเกษตรกร พัฒนาระบบตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพบนระบบ Online (E-commerce) การกระจายสินค้า เชื่อมโยงสินค้าเกษตรคุณภาพไปยังภูมิภาคโดยใช้ต้นแบบตลาด อ.ต.ก. (Mini อ.ต.ก.) มุ่งเน้นการใช้หลักการตลาดนำการผลิต ตลอดจนการบริหารงานโดยการสร้างความโปร่งใสภายในองค์กร เสริมสร้างการเรียนรู้ด้วยระบบคุณธรรม จริยธรรมและการปลูกจิตสำนึกในการป้องกันและปราบปราม การทุจริตในองค์กรเพื่อความยั่งยืน (องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร, 2559, หน้า 1)

สำหรับธุรกิจด้านการขนส่งของ องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อ.ต.ก.) มีช่องทางเว็บไซต์ www.ortorkor.com เป็นช่องทางให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าจากตลาด อ.ต.ก. โดยตรง ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าในรายการสินค้ามากมาย และมีบริการส่งสินค้าไปถึงบ้านของลูกค้าอย่างรวดเร็วอีกด้วย บริการจัดส่งโดย อ.ต.ก. express ครอบคลุมพื้นที่ 50 เขตของกรุงเทพฯ, อำเภอเมือง นนทบุรี และ ปากเกร็ด (บางส่วน)

2) องค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย ปัจจุบันองค์การตลาดดำเนินการกิจ 2 ประการ คือ (1) การบริหารพื้นที่ตลาด โดยมีตลาดในความรับผิดชอบ 5 แห่ง และธุรกิจต่อเนื่องจากธุรกิจตลาด คือการให้เช่าห้องพักอาศัยและอาคารพาณิชย์ (2) การดำเนินด้านธุรกิจอื่น เช่น ดำเนินการเกี่ยวกับการจำหน่ายข้าวสารและอาหารดิบให้แก่เรือนจำและส่วนราชการต่างๆ เป็นต้น (องค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย, 2561)

สำหรับธุรกิจด้านการขนส่งขององค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย ดำเนินการจัดส่งข้าวสารและอาหารดิบให้แก่เรือนจำและส่วนราชการต่างๆ และมีหน้าที่ความรับผิดชอบในการพัฒนา บริหารเครือข่ายตลาดภาครัฐ และส่งเสริมตลาดร่วมกับเอกชน โดยองค์การตลาดได้บริหารจัดการภาคธุรกิจด้านสินค้า OTOP และให้การสนับสนุนตลาดเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายและแผนงานใหม่ขององค์กร ซึ่งองค์การตลาด ได้จัดทำโครงการสร้างร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชนในการนำสินค้า OTOP ไปจำหน่ายในโมเดิร์นเทรด (Modern trade) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ สร้างงานและสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้กับประชาชน โดยการร่วมมือระหว่างองค์การตลาดกับกรมการพัฒนาชุมชนและเอสโกลอตส์ ซึ่งเห็นว่าผู้ประกอบการสินค้า OTOP ยังขาดการบริหารจัดการและช่องทางการจัดจำหน่ายที่แข็งแกร่งเพื่อให้เข้าถึงช่องทางต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทางองค์การตลาดจึงได้เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการนำสินค้า OTOP เข้าสู่เอสโกลอตส์ เพื่อช่วยเพิ่มโอกาส

ในการแข่งขันและขยายช่องทางให้แก่สินค้า เพิ่มยอดขายของผู้ประกอบการสินค้า OTOP อีกทั้งยังทำให้ประชาชนทั่วไปสามารถเข้าถึงสินค้า OTOP ได้เพิ่มขึ้น โดยทางองค์การตลาดจ้าง Outsourcing ในการขนส่งสินค้า OTOP ไปยังศูนย์กระจายสินค้าของ Modern Trade (องค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย, 2561, หน้า 43)

3) บริษัทนิมซี่เส็ง เป็นกลุ่มธุรกิจด้านการขนส่งภายใต้ชื่อ บริษัทนิมซี่เส็ง กรุ๊ป จำกัด โดยมีต้นกำเนิดที่จังหวัดเชียงใหม่และขยายกิจการเพื่อการขนส่งในระดับประเทศ และมีบริษัทในเครือหลายบริษัท เช่น

ธุรกิจด้านการขนส่ง Nim Express โดย นิมเอ็กซ์เพรสเป็นผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและพัสดุด่วน ทั่วประเทศ ปัจจุบันมีศูนย์กระจายสินค้า (DC, Distribution Center) คลอบคลุมจังหวัดใหญ่ทุกภาค (วิรัตน์ แสงทอง, 2561)

ธุรกิจด้านการขนส่ง บริษัท นิมซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด มีบริการขนส่งและกระจายสินค้า และบริการรับ-ส่งสินค้า ทุกประเภท ไม่จำกัดขนาด ทั้งสินค้ารายย่อย และ สินค้าเหมาคันจากต้นทางภาคเหนือจนถึงปลายทาง กรุงเทพฯโดยมุ่งเน้นส่งมอบบริการขนส่งและโลจิสติกส์ที่เป็นเลิศ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจด้านการขนส่ง บริษัท นิมซี่เส็งโลจิสติกส์ จำกัด มีบริการกระจายสินค้าทั่วประเทศไทย โดยบริการครบวงจร (Solution) บริการเบ็ดเสร็จบริการจุดเดียว ด้วยเครือข่ายศูนย์กระจายสินค้าทั่วประเทศ 30 จุด รถบรรทุกมากกว่า 1,000 คัน และบริการเหมาคันทั่วประเทศไทยโดยให้บริการรถทุกประเภทมากกว่า 1,000 คัน พร้อมบริการประกันภัยความเสียหายต่อสินค้า

ธุรกิจด้านการคลังสินค้า บริษัท นิมซี่เส็งขนส่ง 1988 จำกัด (นิม ห้องเย็น) เป็นการให้บริการรับฝากสินค้า ทางรถบรรทุกจากลูกค้า ประเภทผัก ผลไม้ อาหารสด รวมถึงสินค้าสำเร็จรูปแช่แข็ง และสินค้าแปรรูปต่างๆ และรับให้คำปรึกษาด้านระบบคลังสินค้า และระบบ Logistics แบบครบวงจร โดยบุคลากรที่มีประสบการณ์ และความรู้ความสามารถ เป็นต้น

4) บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ ในสังกัดกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม รับผิดชอบเกี่ยวกับกิจการไปรษณีย์ของประเทศไทยปณท. มีทั้งรถขนส่งที่วิ่งอยู่ทั่วประเทศ และศูนย์ไปรษณีย์ที่สามารถทำหน้าที่เป็นคลังสินค้าให้ภาคธุรกิจต่างๆ ได้ด้วยซึ่งวัตถุประสงค์หลักของกรมส่งเสริมการส่งออกในการจัดงานครั้งนี้ คือให้ผู้ประกอบการในภาค Logistics ทั้งในและต่างประเทศได้พบกันเพื่อหาช่องทางที่จะทำให้เกิดต้นทุน Logistics ในภาพรวมลดลง และเอื้อประโยชน์ต่อภาคการส่งออกและนำเข้า โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียนและจีนตอนใต้ด้วย

นอกจากนี้บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) เพิ่มศักยภาพการขนส่งและกระจายสินค้ายกระดับการให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจร พร้อมให้บริการรถขนส่งเพื่อขนส่งไปรษณีย์กับบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด (ปณท) เดินหน้าสู่การเป็นบริษัท โลจิสติกส์ครบวงจร 4.0 ด้วยการเปิดบริษัทในเครือ บริษัทไปรษณีย์ไทยดิสทริบิวชันเป็นผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจร โดยยกระดับการกระจายสินค้าอีกชั้น ไปรษณีย์ไทยดิสทริบิวชัน จำกัด (ปณท.ดบ.) ด้วยการให้บริการขนส่งถึงไปรษณีย์กับไปรษณีย์ไทย (บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด, 2561, หน้า 16)

กรอบดำเนินการศึกษา



ภาพ 1 กรอบดำเนินการศึกษาการปรับบทบาทขององค์กรคลังสินค้า

ที่มา: จากการระดมสมองและขอทราบความเห็นและแนวคิดจากบุคลากร ระดับผู้อำนวยการสำนักและผู้เกี่ยวข้อง

ที่มาของกรอบดำเนินการศึกษาการปรับบทบาทขององค์กรคลังสินค้า ได้มาจากการระดมสมองและขอทราบความเห็นและแนวคิดจากบุคลากรระดับผู้อำนวยการสำนักและผู้เกี่ยวข้องประมาณ 31 ท่าน ในการประชุมดังกล่าว ผู้วิจัยได้เสนอแนวคิดการปรับบทบาทของ อคส. ในเบื้องต้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับบทบาทของ อคส. และมีการเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมประชุมทั้งสามครั้ง ผู้วิจัยจึงได้เสนอแนวคิดการปรับบทบาทของ อคส. และได้กำหนดกรอบการศึกษา ร่วมกับคณะกรรมการ อคส. โดยการศึกษาถึงบริบทเดิมของ อคส. เพื่อนำไปสู่การปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. เพื่อให้เป็นหน่วยธุรกิจของกระทรวงพาณิชย์ และในระยะเวลาหนึ่ง อคส.ต้องมีรายได้ที่เหมาะสม

กรอบการศึกษาปรับบทบาทของ อคส. คือ การขับเคลื่อนธุรกิจโดยการบริหารจัดการธุรกิจเกี่ยวกับการขนส่ง (Logistic) และธุรกิจคลังสินค้า (Warehouse) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) และการเป็นตัวกลางสรรหาผลิตภัณฑ์ (Product Supply) การบริหารจัดการทรัพย์สิน (Asset Management) และใช้การตลาด

แบบการตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Digital Marketing) การขับเคลื่อนธุรกิจดังกล่าว อคส.ต้องมีเครือข่าย (Network) หรือคู่ค้าที่หลากหลายขึ้น และต้องใช้ระบบ Outsourcing ให้มากที่สุด เนื่องจาก อคส. ไม่ต้องรับภาระค่าจ้างบุคลากรในระยะยาว และสามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขในการ Outsourcing ได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้ทำให้อคส. มีภาพลักษณ์ที่ดี มีรายได้ที่เหมาะสม และมีความพร้อมในการสนองนโยบายของรัฐ ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางขององค์กรในปัจจุบันและอนาคต

ระเบียบวิธีการวิจัย (Research Methodology)

การศึกษาวิเคราะห์การปรับบทบาทและภารกิจใหม่ขององค์กรคลังสินค้า เป็นการศึกษารอบด้านในทุกมิติ โดยการศึกษายุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ศึกษาแผนยุทธศาสตร์รัฐวิสาหกิจ แผนยุทธศาสตร์ของกระทรวงพาณิชย์ เพื่อประมวลผลและวิเคราะห์ศักยภาพทิศทางการปรับบทบาทและรูปแบบใหม่ขององค์กรในอนาคตให้เหมาะสมและมีกระบวนการ 5 ขั้นตอน คือ

1. การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร โดยเริ่มต้นจากการศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับองค์การคลังสินค้า เช่น โดยการศึกษายุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ศึกษาแผนยุทธศาสตร์รัฐวิสาหกิจ แผนยุทธศาสตร์ของกระทรวงพาณิชย์ ข้อมูลพื้นฐานของ อคส. พระราชกฤษฎีกาจัดตั้ง อคส. ปี 2498 รายงานอัตรากำลัง โครงสร้างการบริหารงาน พ.ศ. 2554 การเปรียบเทียบงบประมาณ 3 ปีย้อนหลัง ผลการดำเนินงาน 3 ปีย้อนหลัง

2. การระดมสมอง การประชุมเชิงปฏิบัติการระดมสมอง และแนวคิดเพื่อปรับเปลี่ยนบทบาทใหม่ขององค์การคลังสินค้า ร่วมกับผู้อำนวยการสำนักผู้แทนจากสำนักต่างๆ ขององค์การคลังสินค้า จำนวน 1 ครั้ง โดยมีตัวแทนจากองค์การคลังสินค้าเข้าร่วมประชุมเชิงปฏิบัติการ จำนวน 31 คน

3. การสัมภาษณ์ โดยการสัมภาษณ์บุคลากรระดับผู้อำนวยการสำนักของ อคส. และกระทรวงพาณิชย์ และบุคลากรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาโครงการนี้ ในระหว่างวันที่ 1 มีนาคม – 30 เมษายน 2561 เพื่อสัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินงานต่างๆ ของ อคส. ในปัจจุบัน ปัญหาอุปสรรค ทรัพยากรที่ เกี่ยวข้อง ฯลฯ โดยการสัมภาษณ์ผู้บริหารสำนักต่างๆ ของ อคส. ได้แก่ 1. สำนักโลจิสติกส์ (สลจ.) 2. สำนักบริหารสินทรัพย์ (สบส.) 3. สำนักธุรกิจบริการ (สทบ.) 4. สำนักกฎหมายและคดี (สกม.) 5. สำนักบริหารนโยบายรัฐ (สบน.) 6. สำนักบริหารยุทธศาสตร์ (สбы.) และการสัมภาษณ์ผู้แทนองค์กรที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้อำนวยการสำนักยุทธศาสตร์ กระทรวงพาณิชย์ ผู้อำนวยการส่วนในสำนักคณะกรรมการกำกับรัฐวิสาหกิจ เพื่อนำข้อมูลต่างๆ ที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์และประมวลผลเพื่อวางแผนแนวทางทิศทางการปรับบทบาทใหม่ของ อคส.

4. การประชุมกลุ่ม การประชุมกลุ่มย่อยจำนวน 31 คน เพื่อการวางแผนการดำเนินงาน บริหาร หรือในเรื่องของการปรับบทบาทและภารกิจของ องค์การคลังสินค้าให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรใน

ปัจจุบัน โดยมีการประชุมคณะที่ปรึกษาร่วมกับหน่วยงานองค์การคลังสินค้า จำนวน 5 ครั้ง เพื่อนำไปสู่การปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. เพื่อให้เป็นหน่วยธุรกิจของกระทรวงพาณิชย์

5. การสัมมนา จำนวน 31 คน ได้มีการดำเนินการจัดสัมมนาร่วมกับคณะกรรมการบริหารองค์การคลังสินค้า เป็นการประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็น เพื่อหาข้อสรุปเกี่ยวกับผลการศึกษาการปรับบทบาทและภารกิจขององค์การคลังสินค้าให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรในปัจจุบัน

ผลการวิจัย (Research Result)

จากการศึกษาข้อมูลเอกสารผลการดำเนินการธุรกิจของ อคส. ที่ผ่านมาพบว่า ในปี พ.ศ.2557 – 2558 อคส. มีผลประกอบการ (กำไร) สูงเนื่องจากได้รับเงินสนับสนุนเป็นค่าดำเนินการจากภาครัฐ (Overhead) ต่อมาในปี พ.ศ.2559 - 2560 มีแนวโน้มผลประกอบการด้านกำไรลดลง และประสบปัญหาภาวะของการขาดทุน เนื่องจากโครงสร้างหลักของรายได้ในการดำเนินธุรกิจของ อคส.เปลี่ยนแปลงไป และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยเฉพาะต้นทุนขายหรือบริการเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้ง อคส. ยังได้ทำการระบายสินค้าที่รับจำนำออก ดังนั้นรายได้ในส่วนเงินอุดหนุนค่าดำเนินการ (Overhead) จึงลดลง ซึ่งกล่าวได้ว่าที่ผ่านมาการดำเนินการหลักของ อคส. ได้เป็นเครื่องมือในการดำเนินการตามนโยบายรัฐในการแทรกแซงกลไกตลาดเพื่อรักษาเสถียรภาพราคาสินค้า ทำให้การดำเนินการตามขอบเขตและอำนาจหน้าที่อื่น ๆ ลดลง สอดคล้องกับผลการประเมินการดำเนินงานของ อคส. โดยสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาพบว่า คะแนนการประเมินการดำเนินงานภาพรวมขององค์กรตั้งแต่ช่วงปี พ.ศ. 2557 เท่ากับ 2.5544, ปี พ.ศ. 2558 เท่ากับ 2.5256 และ ปี พ.ศ.2559 เท่ากับ 1.9426 จึงเห็นได้ว่าผลการดำเนินงานมีแนวโน้มลดลง ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องพิจารณาปรับบทบาทและภารกิจใหม่ของ อคส. เพื่อ

ให้เป็นหน่วยธุรกิจของกระทรวงพาณิชย์ และในระยะเวลาดังกล่าว อคส.ต้องมีรายได้ที่เหมาะสม รวมทั้งเป็นองค์กรที่ดำเนินงานสนับสนุนนโยบายของรัฐ

ในการเปลี่ยนบทบาทของ อคส. เพื่อมุ่งสู่ทิศทางใหม่ที่ไม่ใช่การดำเนินงานตามนโยบายรัฐด้านการจำหน่าย รับจำหน่าย จำนอง รับจำนอง เพื่อไปสู่บทบาทใหม่ที่สามารถขับเคลื่อนภารกิจตามขอบเขตและอำนาจหน้าที่อื่นๆ มุ่งเน้นการหารายได้ในรูปแบบใหม่ในอนาคตนั้น ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูล รายงานผลการดำเนินงานที่ผ่านมา บริบทเดิมของ อคส. ปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจในปัจจุบัน เพื่อนำไปสู่การปรับบทบาทและภารกิจใหม่ในอนาคตของ อคส. ผู้วิจัยจึงเสนอแนวคิดการปรับบทบาทภารกิจใหม่ของ อคส. ดังนี้

1. บทบาทใหม่และภารกิจขององค์การคลังสินค้า

1.1 การบริหารจัดการคลังสินค้า การขนส่ง (Logistic & Warehouse Management)

องค์การคลังสินค้า (อคส.) เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ จากภารกิจหลักในการแทรกแซงราคาพืชผลทางการเกษตร อย่างไรก็ตาม ภาพรวมของธุรกิจการบริหารคลังสินค้าที่เปลี่ยนไป อันเกิดจากการแข่งขันของภาคเอกชนที่มีความรุนแรงขึ้น อคส.จึงต้องปรับปรุงยุทธศาสตร์ในการแสวงหารายได้ โดยการปรับเปลี่ยนบทบาทและภารกิจใหม่เพื่อให้ อคส. สามารถสร้างศักยภาพจากทรัพย์สิน ที่มีอยู่เพื่อพัฒนาเชิงพาณิชย์ในหลากหลายด้าน โดยเฉพาะด้านที่เกี่ยวข้องกับระบบโลจิสติกส์และคลังสินค้า (Logistic & Warehouse Management) อาศัยจุดแข็งที่ อคส. มีคลังสินค้ากระจายอยู่ในหลายภูมิภาคของประเทศ ผสมผสานกับยังมีที่ดินว่างเปล่าภายใต้กรรมสิทธิ์ของ อคส.ที่สามารถบริหารจัดการเพื่อเป็นคลังสินค้าได้อีกด้วย

หนึ่งในภารกิจสำคัญของการปรับบทบาทใหม่ของ อคส. นั้น คือ การบริหารจัดการคลังสินค้า การขนส่ง (Logistic & Warehouse Management) ซึ่งใน

การดำเนินธุรกิจตามภารกิจดังกล่าวให้ได้ประสิทธิผลสูงสุดนั้น อคส. ควรทำความร่วมมือกับภาคเอกชนที่มีประสบการณ์หรือบริษัทที่ทำธุรกิจด้านการขนส่ง คลังสินค้าที่ประสบความสำเร็จอยู่แล้วในตลาด อาทิ บริษัท Triplei, WICE Logistics, JWD Group, WHA เป็นต้น และดำเนินกลยุทธ์ธุรกิจ WIN-WIN Solutions เพื่อประกอบธุรกิจร่วมกัน อีกทั้งการที่ อคส.เป็นหน่วยงานภาครัฐที่มีระบบเครือข่าย (Networking) คู่ค้าพันธมิตรเป็นจำนวนมากก็จะช่วยให้ อคส. มีความได้เปรียบทางการค้าเหนือกว่าคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายได้

1.2 การบริหารสินทรัพย์ (Asset Management)

ในการศึกษาการปรับบทบาทด้านการบริหารจัดการทรัพย์สินประเภทที่ดินและคลังสินค้า เพื่อให้ อคส. มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการถือครองทรัพย์สินที่มีอยู่ ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่เพื่อศึกษาสภาพทรัพย์สินในปัจจุบัน สภาพแวดล้อม การคมนาคม สาธารณูปโภค เพื่อประเมินทิศทาง แนวทางในการปรับบทบาทใหม่ และได้ศึกษากฎหมาย (ผังเมือง) ที่มีผลกระทบต่อบทบาท ทำให้เห็นปัจจัยด้านบวกและลบ รวมถึงโอกาส การเติบโตและอุปสรรคของคลังสินค้าในแต่ละแห่งของ อคส. ต้องบริหารสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพและคุ้มค่ามากที่สุด ดังนั้น ผู้วิจัยเห็นว่า อคส. ควรมีการแบ่งเกรด/จัดประเภทของคลังสินค้าทั้งหมดด้วย เล็งเห็นว่าคลังสินค้าแต่ละแห่งมีศักยภาพและความพร้อม แนวทางการพัฒนาที่มีความแตกต่างกันสูง เนื่องจากมีความหลากหลายเชิงภูมิศาสตร์ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องแยกทรัพย์สินที่มีศักยภาพสูงและทรัพย์สินที่ต้องรอการบูรณะหรือซ่อมแซมออกจากกัน เพื่อหาแนวทางการพัฒนาที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่คลังสินค้า รวมถึงเพื่อวางแผนเป้าหมายที่ต้องการในการสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุดในแต่ละคลังสินค้านั้นด้วย จึงเสนอให้แบ่งเกรด/จัดประเภทคลังสินค้า ออกเป็น 3 เกรด ดังตาราง 1

ตาราง 1

การแบ่งเกรดทรัพย์สินที่มีมีศักยภาพสูงและทรัพย์สินที่ต้องรอการบูรณะหรือซ่อมแซมออกจากกัน

เกรด A (คลังสินค้าในพื้นที่ส่วนกลาง)	สินทรัพย์ที่มีศักยภาพสูง สามารถสร้างให้เกิดประโยชน์ได้สูงสุดได้ มีแนวโน้มที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้น
เกรด B (คลังสินค้าในพื้นที่ส่วนภูมิภาค)	สินทรัพย์ที่มีศักยภาพ สามารถพัฒนาต่อยอดและทำให้เกิดประโยชน์ได้มากหรือ การพัฒนาให้เป็นศูนย์กระจายสินค้าเกษตร (DC)
เกรด C (คลังสินค้าในพื้นที่ส่วนภูมิภาค)	สินทรัพย์ที่ต้องการการพัฒนา ซ่อมแซม หรือบูรณะ และทำให้เกิดประโยชน์ หรือ การปล่อยให้เช่าสัมปทาน (Outsource)

หลังจากที่ผู้วิจัยได้ทำการลงพื้นที่เพื่อศึกษา สภาพทรัพย์สินในปัจจุบัน พร้อมทั้งการสัมภาษณ์จาก ผู้อำนวยการสำนักต่างๆ ในองค์การคลังสินค้าแล้ว พบ

ว่าแนวทางที่เหมาะสมกับบทบาทใหม่ในการพัฒนา ด้านคลังสินค้าของ อคส. คือ

Model



I

การให้สัมปทาน หรือการ Outsource หน่วยงาน/บริษัทภายนอก เพื่อให้เช่าพื้นที่คลังสินค้าที่อยู่ในเกรด C โดยตั้งเป้าหมายรายได้ (ค่าเช่า) ตามที่ต้องการ & สอดคล้อง ตามสภาพราคาตลาดที่แท้จริง



II

พัฒนาลังสินค้าเกรด B ที่ประเมินเบื้องต้นแล้ว มีศักยภาพในการที่จะพัฒนาต่อไปได้ ให้เป็น ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center) เชื่อมโยงกับ Logistic ภาคเอกชน *การขนส่งสินค้าให้ Outsource บริษัทเอกชนเป็นผู้ขนส่ง

การที่ อคส. ใช้โมเดลธุรกิจโดยการให้เอกชนเช่า เหมาแปลงในพื้นที่คลังสินค้าส่วนกลางและคลังสินค้า ส่วนภูมิภาค จะทำให้ อคส. มีรายได้ค่าเช่าคลังสินค้า เพิ่มขึ้นในทุกปี และไม่ต้องลงทุนด้าน infrastructure โดยมีข้อดีในการนำที่ดินให้เช่า ดังนี้

- 1) ที่ดินหรือทรัพย์สินไปสร้างรายได้
- 2) อคส. ไม่ต้องลงทุนเพิ่มแต่อย่างใด
- 3) อคส. ไม่ต้องมีภาระหรือค่าใช้จ่ายในการดูแล

หรือบำรุงรักษาที่ดินและทรัพย์สินดังกล่าว

4) ธุรกิจพัฒนาผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่าย (Product Development & Distribution)

การใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ ใหม่ ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เป็น กระบวนการตามขั้นตอนของการบริหารการตลาด และการบริหารผลิตภัณฑ์ โดยขั้นตอนเริ่มจากการวิจัย เพื่อเข้าใจความต้องการของผู้บริโภคในเชิงลึกอย่าง

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ละเอียด แล้วจึงใช้ความสร้างสรรค์ และนวัตกรรมต่างๆ มากำหนดแนวคิดเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าใดก็ตามจะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ดีต้องสามารถพัฒนาการจัดจำหน่ายพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ครอบคลุม ซึ่งการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้เข้าถึงผู้บริโภคได้นั้น จะต้องใช้ธุรกิจการขนส่ง และธุรกิจคลังสินค้า เป็นเครื่องมือสำคัญในการอำนวยความสะดวกให้การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และสินค้าต่างๆ เพื่อความสะดวกต่อผู้บริโภคในการซื้อผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตามในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือการจัดจำหน่ายนั้นเป็นไปเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคตามหลักการตลาด การที่ อคส. สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ดีหมายถึงการมีโอกาสในการทำรายได้ และกำไรให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ ยอดการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และอัตราการเติบโตจะเพิ่มขึ้นมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับขนาดของตลาดและสภาพการแข่งขันของแต่ละตลาดประเภทต่างๆ ที่ อคส. จะตัดสินใจเข้าไปในตลาดนั้นๆ ซึ่งที่ผ่านมา อคส. ได้ดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่ายข้าวสารบรรจุถุงโดยใช้ตรา อคส. เพียงแต่ยังทำตลาดได้ไม่เต็มที่และยังขาดความต่อเนื่อง ทั้งนี้เป็นเพราะยังขาดนโยบายการมุ่งเน้น (Focus) ในการทำการตลาด

ผู้วิจัยมีความเห็นว่าตลาดที่ อคส. ควรให้ความสำคัญในการพัฒนาผลิตภัณฑ์และจัดจำหน่ายควรเป็นตลาดที่เกี่ยวข้องกับการกินอยู่ของประชาชนทั่วไป คือตลาดสินค้าอุปโภคและบริโภค ซึ่งในปี 2559 มีมูลค่ารวมกันทั้งประเทศเท่ากับ 4.4 แสนล้านบาท ตลาดข้าวสารบรรจุถุงมีมูลค่า 27,800 – 28,350 ล้านบาท ในปี 2559 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 3-5 ต่อปี รวมถึงตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น เช่น น้ำมันพืชที่ใช้ในการประกอบอาหาร มีมูลค่าตลาดปีละ 14,000 ล้านบาท ซึ่งสินค้าตามตัวอย่างดังกล่าวมีขนาดและมูลค่า

ตลาดใหญ่ มีอัตราการใช้สิ้นเปลืองหมดไปสูง (High Consumable Goods) ทำให้ อคส. มีโอกาสในการทำยอดขายและกำไรได้มากกว่ากลุ่มสินค้าหมวดอื่น รวมถึงมีความเข้าใจในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคจากพัฒนาผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่ายข้าวสารบรรจุถุงมาก่อน อีกทั้งยังสามารถใช้การอำนวยความสะดวก (Facility) ในธุรกิจบริการคลังสินค้าของ อคส. ที่ได้ดำเนินการมายาวนาน

5) ตัวกลางสรรหาผลิตภัณฑ์ (Product Supply)

จากการวิเคราะห์ศักยภาพ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม รวมถึงการได้ศึกษาบทบาทและภาระหน้าที่ของ อคส. ที่มีบทบาทสำคัญในด้านการส่งเสริมภาคการเกษตร ประกอบกับ อคส. ยังมีพันธมิตรในหลายภาคส่วน อาทิ เกษตรกร คู่ค้า หน่วยงานต่างๆ ฯลฯ จึงเป็นโอกาสที่ อคส. จะสามารถสร้างรายได้จากการทำหน้าที่เป็น e-Market place โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในการซื้อสินค้าเกษตรมากักตุนไว้ เป็นการลดความเสี่ยงจากความเสียหายจากการซื้อผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร เนื่องจากต้องใช้เม็ดเงินลงทุนมหาศาลในการลงทุนซื้อและรวบรวมสินค้าเกษตร

จากการศึกษาผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ความจำเป็นและความสอดคล้องในการปรับบทบาทและภารกิจใหม่ของรัฐวิสาหกิจ ตามยุทธศาสตร์ที่ 6 และแผนยุทธศาสตร์รัฐวิสาหกิจ สาขาเกษตร และการศึกษารัฐกิจต่างๆ ในปัจจุบันที่ดำเนินการอยู่สะท้อนให้เห็นถึงความจำเป็นในการปรับบทบาทใหม่ (Turn Around) ของ อคส. โดยการยกเลิกการจำหน่าย (นโยบายของคณะกรรมการ อคส.) การบริหารสินทรัพย์ด้วยความโปร่งใส / ตรวจสอบได้ ดำเนินการกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดสินค้าเกษตรและสินค้าอุปโภคบริโภค การสร้าง Innovation Organization โดยเฉพาะด้านการจัดการและการตลาดเพื่อทำให้ อคส. สามารถพึ่งพาตนเอง โดยไม่เป็นการละเมิดของรัฐ

เครื่องมือเพื่อการปรับบทบาทใหม่

1) การตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Digital Marketing) โดยทางองค์การคลังสินค้าดำเนินการสร้าง Platform Online ในชื่อของ PWO Platform เป็น Online Platform สำหรับช่วยส่งเสริมการพัฒนาเกษตรกรและบุคลากรภายในและส่งเสริมการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น จากการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสารสนเทศของ อคส. พบว่า อคส.ได้จัดทำเว็บไซต์ขึ้นเพื่อเป็นช่องทางสื่อสารองค์กรเป็นหลัก ซึ่งเว็บไซต์ดังกล่าวมีข้อมูลของการสื่อสารข้อมูลขององค์กร (Information Service) ประมาณร้อยละ 95 และมีข้อมูลผลิตภัณฑ์ (Catalog Product) ร้อยละ 5 ผู้วิจัยพบว่า ข้อมูลผลิตภัณฑ์ในเว็บไซต์ไม่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจในบทบาทใหม่ของอคส. ดังนั้นผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอในเบื้องต้นเกี่ยวกับการจัดการระบบสารสนเทศเพื่อรองรับบทบาทใหม่ในด้าน Digital Marketing ของ อคส. ดังนี้

(1) อคส. ควรปรับปรุงเว็บไซต์ ในส่วนที่เป็น Catalog Product เพื่อให้ประชาชนสามารถส่งคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ได้ พร้อมทั้งมีช่องทางการชำระเงินที่ง่ายและสะดวก

(2) อคส. ควรจัดหาสินค้าอุปโภค-บริโภค หรือ ผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรเข้ามาจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ที่มีอยู่

ทั้งนี้ เพื่อสร้างรากฐานของ Digital Marketing ให้แก่ อคส. โดยทำให้แบรนด์สินค้าและผลิตภัณฑ์มีภาพลักษณ์ที่ทันสมัย และเป็นที่ยอมรับในโลกของ Internet และ Social Media รวมถึงสามารถสร้างเป็นยอดขายด้าน B2C ตามมาในอนาคตโดยใช้เครื่องมือ อาทิ Rebranded Product Facebook Influencers Advertoria Google และ New Website เป็นต้น

โดยมีแผนพัฒนาด้านการตลาดออนไลน์ 4 ด้าน ดังนี้

(1) กลยุทธ์การปรับปรุงภาพลักษณ์องค์กร (Branding) ผู้วิจัยเสนอให้ อคส.สร้างภาพลักษณ์ใหม่ที่

เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายและเป็นมิตรมากขึ้น ขยายประเด็นที่เป็นจุดประสงค์และประโยชน์ขององค์กรที่มีต่อประชาชน รวมถึงการปรับปรุงโลโก้และคำอธิบาย (Brand and Tagline) เพื่อให้ง่ายกับการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย ออกแบบคาแรคเตอร์ (Mascot) เป็นตัวแทนสื่อสารกับประชาชน และหัวใจสำคัญของการปรับปรุงภาพลักษณ์องค์กรก็คือการที่ผู้บังคับบัญชาเล็งเห็นประโยชน์และสนับสนุนในการขับเคลื่อนด้านต่างๆ

(2) กลยุทธ์การขับเคลื่อนผลิตภัณฑ์ (Channel) ผู้วิจัยเสนอให้ อคส. เพิ่มสัดส่วนในการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการให้มากขึ้นทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ พัฒนาศักยภาพด้านการผลิตและจัดหาสินค้าให้มากขึ้น (Product Development) เพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บ E-Marketplace & Social Media และใช้เครื่องมือออนไลน์เพื่อช่วยการบริหารจัดการสินค้า, จัดเก็บและการส่งสินค้า

(3) กลยุทธ์การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (People) ผู้วิจัยเสนอให้ อคส. ส่งเสริม สนับสนุนให้เจ้าหน้าที่เข้าใจเทคโนโลยีและการปรับใช้ให้เข้ากับองค์กรโดยดำเนินการจัดอบรมด้าน E-Commerce, Digital Marketing เพื่อให้เจ้าหน้าที่และผู้บังคับบัญชาเข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้สื่อขององค์กร (Training) อีกทั้ง จัดตั้งคณะกรรมการสื่อสารในสื่อออนไลน์ (Working Group) ตั้งเป้าหมายและการวัดผลอย่างเป็นรูปธรรม (KPI Setting) คณะทำงานติดตามผลการดำเนินการและปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง (Analytic) และผู้บังคับบัญชาสามารถติดตามผลงานได้อย่างต่อเนื่อง (Report, Meeting)

(4) กลยุทธ์การปรับปรุงช่องทางการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย (Online Communication) ผู้วิจัยเสนอให้ อคส. เพิ่มเครื่องมือสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายออนไลน์ (Tools) มีการกำหนดแผนการดำเนินงานในด้านต่างๆ ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลา การแจ้งข่าว

ประชาสัมพันธ์ไปยังสื่อมวลชนแขนงต่างๆ ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มเป้าหมาย สร้างเนื้อหาที่ส่งเสริมภาพลักษณ์องค์กรโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ใช้ หาพันธมิตรเพื่อแลกเปลี่ยนสื่อและกระจายข่าวสาร เข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่กระทรวงพาณิชย์จัดขึ้นเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย มีการตอบคำถามประชาชน รับเรื่องร้องเรียนผ่านโซเชียลมีเดีย สร้างแคมเปญการตลาดในการกระตุ้นให้คนรู้จักสินค้าและบริการขององค์กร (Marketing Activities) อย่างสม่ำเสมอ เพิ่มสมาชิก เพิ่มจำนวนผู้ติดตามในโซเชียลมีเดียด้วยการปรับปรุงเว็บไซต์ (Website Improvement) ปรับโครงสร้างของเว็บให้มีสัดส่วนการให้บริการประชาชนด้านให้บริการคลังสินค้าขายสินค้าให้มากขึ้น ปรับปรุงหน้าเว็บไซต์ให้เหมาะกับอุปกรณ์เคลื่อนที่ (Mobile friendly) ปรับปรุงเว็บไซต์ให้เหมาะสมกับการค้นหาผ่าน Search Engine Optimization (SEO) และการเชื่อมต่อเว็บไซต์และโซเชียลมีเดียเข้าหากันให้มากขึ้น

2) การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจ (Networking) เป็นการร่วมมือเพื่อดำเนินธุรกิจ โดยการร่วมมือกับธุรกิจอื่นๆ หลายๆ แห่ง หรือหลายๆ องค์กร ซึ่งธุรกิจอื่นๆ เหล่านั้นเป็นธุรกิจที่มีความแตกต่างแตกต่าง แต่มีส่วนเกี่ยวเนื่อง หรือส่วนเสริมกับธุรกิจแต่ละธุรกิจ ประโยชน์ของการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจสามารถช่วยให้ อคส. ร่วมกันผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้ลูกค้ารายใหญ่ และตลาดที่มีขนาดใหญ่ได้ ช่วยประหยัดต้นทุน (Cost Savings) การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจจะสร้างความเปลี่ยนแปลง ทำให้ธุรกิจก้าวไปสู่การบริหารสมัยใหม่จากการเป็นธุรกิจลอกเลียนแบบ ไปสู่ธุรกิจที่มีความชำนาญพิเศษ และมีความคิดริเริ่มเป็นต้น

3) การจ้างให้ดำเนินการแทน (Outsourcing) คือ การใช้บริการจากภายนอกองค์กรที่เรียกว่า ผู้ให้บริการ (Service Providers) เพื่อช่วยงานในบางส่วนชั่วคราวหรืองานพื้นฐานระยะยาว ธุรกิจหลายแห่งอาจต้องการพนักงานเพิ่มเติม ดังนั้นเหตุผลที่

Outsource เริ่มมีบทบาทในระบบสารสนเทศปัจจุบันมากขึ้นเนื่องจากองค์กรต่างๆ เล็งเห็นประโยชน์ของการ Outsource คือ องค์กรสามารถลดภาระการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีต่างๆ ให้กับบริษัทว่าจ้างได้ ช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายขององค์กร ทำให้กระแสเงินทุนเวียนในองค์กรมีสภาพคล่องตัวมากยิ่งขึ้น องค์กรสามารถขยายธุรกิจด้วยการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ก่อให้เกิด Business Line เพิ่มขึ้น เป็นต้น อย่างไรก็ตามต้องเลือกบริษัทที่น่าเชื่อถือ มีประสบการณ์ และมีผลงานปรากฏเด่นชัด

4) การแต่งตั้งคณะอนุกรรมการ (Sub Committee) คณะผู้วิจัยเสนอให้ อคส. แต่งตั้งคณะอนุกรรมการขึ้นเพื่อขับเคลื่อนภารกิจและบทบาทใหม่ โดยมุ่งเน้นการให้คำปรึกษา แนวทางต่างๆ ตามบทบาทใหม่ โดยมุ่งเน้นการหารายได้ให้กับ อคส. เช่น คณะอนุกรรมการขับเคลื่อนนโยบายการปรับบทบาทและภารกิจด้านการขนส่ง การบริหารคลังสินค้า และการบริหารทรัพย์สิน คณะอนุกรรมการขับเคลื่อนนโยบายการปรับบทบาทและภารกิจด้านการตลาด คณะอนุกรรมการขับเคลื่อนนโยบายการปรับโครงสร้างองค์กรและกระบวนการบริหารองค์กร

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาการปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าแผนยุทธศาสตร์ นโยบาย ข้อมูล รวบรวมความคิดเห็นจากบุคลากรของ อคส. บุคลากรขององค์กรที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่มีผลกระทบต่อการปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. อย่างรอบด้านในเงื่อนไขต่างๆ เช่น ระยะเวลาการศึกษา งบประมาณ และข้อจำกัดบางประการของข้อมูล จึงได้ข้อสรุปผลการศึกษาดังกล่าวข้างต้น รวมทั้งการเสนอเครื่องมือต่างๆ อันนำไปสู่การปรับบทบาทและภารกิจของ อคส. แต่อย่างไรก็ตามผู้วิจัยมีความเห็นว่า การที่ อคส. จะดำเนินการปรับบทบาทและภารกิจให้เหมาะสมได้มากน้อย

เพียงได้นั้น บุคคลกรของ อคส. เป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการปรับบทบาทและภารกิจที่สำคัญที่สุด และมีข้อเสนอแนะสำคัญที่ อคส. สามารถดำเนินการได้อย่างรวดเร็ว ดังนี้

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1) อคส.ควรมีการทบทวนบทบาทและภารกิจขององค์กร โดยการหาธุรกิจใหม่ เพื่อลดการพึ่งพารายได้จากการดำเนินนโยบายของรัฐ

2) อคส.ควรพัฒนาคลังสินค้าให้มีมาตรฐานเพื่อให้สามารถแข่งขันกับเอกชน รวมทั้งการบริหารสินทรัพย์ เช่น การพัฒนาที่ดินว่างเปล่าเพื่อสร้างรายได้เพิ่มแก่องค์กร นอกจากนี้การให้บริการคลังสินค้าโดยระบบสารสนเทศถือว่ามีความสำคัญมาก เพราะจะช่วยให้การลดต้นทุนระยะยาว ดังนั้น อคส.ควรพัฒนาระบบสารสนเทศให้มีความรวดเร็ว ทันกาล ถูกต้อง และโปร่งใส

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการวิจัยเชิงคุณภาพเกี่ยวกับการบริหารจัดการด้านสารสนเทศของ อคส. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัญหา ข้อบกพร่องในการดำเนินงาน เพื่อนำมาปรับปรุงและวางกลยุทธ์การปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ

2) ควรมีการวิจัยเชิงคุณภาพเกี่ยวกับโครงสร้างขององค์กรที่เหมาะสมในรูปแบบใหม่ เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ทักษะเพื่อให้สอดคล้องกับบทบาทและภารกิจใหม่

เอกสารอ้างอิง

- บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด. (2561). รายงานประจำปี 2561. กรุงเทพฯ: บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด.
- ปราณี หมีนแพงวารี. (30 มิถุนายน 2557). เปิดผลประเมิน อคส.วิฤฤติ. ค้นจาก <https://www.bangkokbiznews.com/news/detail/590619>.
- พระราชกฤษฎีกาการจัดตั้งองค์การคลังสินค้า พ.ศ.2498. (14 เมษายน พ.ศ.2498). พระราชกฤษฎีกาการจัดตั้งองค์การคลังสินค้า พ.ศ.2498 (ฉบับแก้ไข พ.ศ.2540). ค้นจาก http://www.pwo.co.th/ewt_news.php?nid=37&filename=
- วิรัตน์ แสงทองคำ. (27 ตุลาคม 2561). จาก นิมชีเส็ง ถึง Kerry Express. ค้นจาก <https://www.prachachat.net/opinion-column-3/news-240969>
- องค์การคลังสินค้า. (2555). แผนฟื้นฟูฐานะทางการเงินและทบทวนบทบาทขององค์การคลังสินค้า ปี พ.ศ. 2555-2559 (ฉบับปรับปรุง). องค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์.
- องค์การคลังสินค้า. (2556). รายงานประจำปี 2556 องค์การคลังสินค้า. นนทบุรี: องค์การคลังสินค้า.
- องค์การคลังสินค้า. (2557). รายงานประจำปี 2557 องค์การคลังสินค้า. นนทบุรี: องค์การคลังสินค้า.
- องค์การคลังสินค้า. (2558). รายงานประจำปี 2558 องค์การคลังสินค้า. นนทบุรี: องค์การคลังสินค้า.
- องค์การคลังสินค้า. (2559). รายงานประจำปี 2559 องค์การคลังสินค้า. นนทบุรี: องค์การคลังสินค้า.
- องค์การคลังสินค้า. (2560). รายงานประจำปี 2560 องค์การคลังสินค้า. นนทบุรี: องค์การคลังสินค้า.
- องค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย. (2561). รายงานประจำปี 2561. กรุงเทพฯ: องค์การตลาด.
- องค์การตลาด กระทรวงมหาดไทย. (2561). สภาพปัจจุบันองค์การตลาด. ค้นจาก <https://www.market-organization.or.th/present.php>,
- องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร. (2559). รายงานประจำปี 2559. กรุงเทพฯ: องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร.

Received: August 29, 2019
Revised: October 11, 2019
Accepted: October 16, 2019

การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนธุรกิจสิ่งพิมพ์ กรณีศึกษาของบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน)

เบญจมาศ อ่วมยิม¹

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและปรับปรุงฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิตและลดขั้นตอนการทำงานและลดความสูญเสีย ซึ่งเป็นวิจัยเชิงปริมาณโดยมีเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) กลุ่มตัวอย่างที่ทำการวิจัย คือ พนักงานในบริษัท จำนวน 250 คน โดยสถิติที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วยคอมพิวเตอร์โปรแกรมสำเร็จรูป

ผลการวิจัยพบว่าเกี่ยวกับความพึงพอใจของพนักงานในบริษัท ที.เค.เอส. จำกัด(มหาชน) ในการพัฒนาและปรับปรุงฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ มีความพึงพอใจในด้านความสามารถในการบริหารจัดการอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.73 และค่าความพึงพอใจในด้านความสามารถในการจัดการการไหล อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.83 ในส่วนของการเพิ่มประสิทธิภาพในนั้น มีความพึงพอใจในด้านความสามารถในการลดต้นทุนอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.87 และในส่วนของลดขั้นตอนการทำงานและลดการสูญเสีย มีความพึงพอใจในการบริหารความเสี่ยงอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.84

คำสำคัญ: บริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน); ธุรกิจสิ่งพิมพ์

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹ สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชน, มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
111/3-5 หมู่ 2 ถนนศาลายา-บางภาษี อ.พุทธมณฑล จ.นครปฐม 73170, ประเทศไทย
อีเมล: ounmyim16@gmail.com

Increasing Efficiency of Logistics and Supply Chain Management in Printing Business Case Study T.K.S Technology Public Company Limited

Benjamas Oumyim¹

Abstract

This research is a Quantitative Research aimed at studying and increasing efficiency of Logistics and Supply Chain Management in printing business: A case study of T.K.S. (Public) Co.,Ltd. The tool is a questionnaire. Sampling groups are 250 people who work at T.K.S. (Public) Co.,Ltd. The statistics used to compile the data were percentage, average and standard deviation statistics by a statistical analysis computer program SPSS.

The result of the research shows that the satisfaction of the employees in TKS Public Company Limited in the development and improvement of technology and information systems department The satisfaction level of management ability is at the highest level. The average is 4.73 and the satisfaction with the flow management capability is at the highest level The average value is 4.83 for the optimization in it. The satisfaction with the ability to reduce costs is at the highest level. The average is 4.87 and in the process of reducing work and loss. The satisfaction level in risk management is at the highest level. The average is 4.84

Keywords: T.K.S. Technology Public Co., Ltd.; Printing Business

Type of Article: Research Article

¹ Logistics and Supply Chain Management Program, College of Logistics and Supply Chain,
Suan Sunandha Rajabhat University
111/3-5 Moo 2 Salaya-Bang Phasi Rd. Phutthamonthon District, Nakhon Pathom 73170, Thailand
E-mail: oumyim16@gmail.com

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (“สค.”) เปิดเผยถึงแนวทางการพัฒนาอุตสาหกรรมการพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ของไทยว่า สค. มีเป้าหมายมุ่งสู่การเป็น ศูนย์กลางการพิมพ์ของอาเซียน เนื่องจากคาดว่าจะมี มูลค่าตลาดรวมไม่น้อยกว่า 3 แสนล้านบาท หากรวม ทั้งระบบจะมีมูลค่าตลาดกว่า 6 แสนล้านบาท และ จะครอบคลุมผู้ประกอบการกว่า 3,400 ราย ทั้งนี้เป็น อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลากหลายภาคส่วน เช่น โรงพิมพ์ อุตสาหกรรมเยื่อกระดาษ สื่อ ทั้งที่เป็น หนังสือพิมพ์และนิตยสาร ธุรกิจโฆษณา ออกแบบ และธุรกิจกระจายสื่อสิ่งพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับระบบ โลจิสติกส์ รวมถึงบรรจุภัณฑ์ในการผลิตสินค้า ต่างๆ อาทิ เครื่องสำอาง และอาหาร เป็นต้น (กรม ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

ภาพรวมอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ปี 2559 และแนวโน้มปี 2560 ภาพรวมอุตสาหกรรมสิ่ง พิมพ์และบรรจุภัณฑ์ปี 2559 คาดว่าจะไม่เติบโต หรือ อาจจะติดลบร้อยละ 1-2 เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจ ภายในประเทศที่ชะลอตัวรวมถึงผลกระทบจากการ ส่งออกที่ถดถอย ทั้งเศรษฐกิจไทยในปี 2558 ขยาย ตัวต่ำกว่าร้อยละ 1.6 และคาดว่าในปี 2559 จะขยาย ตัวเพียงร้อยละ 3.5-4.5 จากการฟื้นตัวของแรงขับเคลื่อนภายในประเทศ สำหรับโค้งสุดท้ายในช่วงปี 2559 ตลาดสิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ในประเทศโดย รวมจะเป็นช่วงไฮซีซั่น แต่ในปี 2558 กลับไม่คึกคักนัก เนื่องจากลูกค้าที่เป็นธุรกิจห้างร้านขนาดกลางและ ขนาดเล็ก ลดการสั่งพิมพ์ปฏิทินและไดอารี่ รวมถึงของ ขำร่วยที่เป็นสิ่งพิมพ์ลดลงมากกว่าปี 2558 ถึงร้อยละ 50 ขณะที่บริษัทห้างร้านขนาดใหญ่ ธนาคาร และ รัฐวิสาหกิจ ก็ใช้งบประมาณในการพิมพ์เท่าเดิม ไม่ได้มี การขยายเพิ่ม เนื่องจากได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจ และการส่งออกที่ชะลอตัว ส่วนการพิมพ์ ส.ค.ส. ปีใหม่ และการ์ดอวยพร ก็ลดลงถึงร้อยละ 20-30 จากช่วง เดียวกัน เนื่องจากประชาชนนิยมอวยพรผ่านมือถือ

มากขึ้น จึงทำให้ภาพรวมของกลุ่มในช่วงนี้ลดลงถึง ร้อยละ 15-20 ภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม สิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์

ปัจจุบัน ไทยเป็นผู้ส่งออกสิ่งพิมพ์และบรรจุ ภัณฑ์กระดาษรายใหญ่ที่สุดในอาเซียน คิดเป็นร้อยละ 6 หมื่นล้านบาท โดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (สอท.) สำหรับประเทศไทยยังคงเป็นศูนย์กลางการ ผลิตสิ่งพิมพ์และบรรจุภัณฑ์กระดาษของอาเซียนโดย ส่งออกแซงหน้าสิงคโปร์มาแล้ว 3-4 ปีแต่จะมีการ พัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดย สอท. ได้จัดตั้งคลัสเตอร์ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์ เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม บรรจุภัณฑ์ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำและแบ่งการ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ 4 กลุ่ม คือ กระดาษ พลาสติก แก้ว และโลหะ โดยเน้นให้ซัพพลายเชนตอบสนอง ความต้องการของตลาด โดยเฉพาะบรรจุภัณฑ์ที่เป็น มิตรต่อสิ่งแวดล้อม ซึ่งประเทศไทยได้เปรียบทางด้าน วัตถุดิบ เช่น พลาสติกชีวภาพ เป็นต้น (อุตสาหกรรม แห่งประเทศไทย, 2559)

นอกจากนี้หลังจากเปิดประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน (AEC) คาดว่าสื่อสิ่งพิมพ์จะมีการเติบโตมาก ยิ่งขึ้น จากความต้องการสิ่งพิมพ์ภาษาอังกฤษของ ผู้อ่านชาวต่างชาติที่จะเข้ามาทำงานในประเทศ และ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน อย่างเช่น เมียนมา ลาว กัมพูชา และเวียดนาม จะเป็นตลาดหลัก ซึ่ง ภาคเอกชนมีความสนใจจัดกิจกรรมโรดโชว์เพื่อ ประชาสัมพันธ์และวางรากฐานความร่วมมือด้าน ต่างๆ ประกอบกับอุตสาหกรรมการพิมพ์มีศักยภาพ แต่ยังไม่มีการลงทุน เพื่รองรับแนวโน้มการขยายตัว ของเศรษฐกิจ

การเลือกวิเคราะห์ปัญหาของ บริษัท ที เค เอส สยามเพรสแมเนจเม้นท์ จำกัด เนื่องจากปัจจุบันแนว โนม์การตลาดสิ่งพิมพ์มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งผลกระทบ เกิดจากการพัฒนาของเทคโนโลยีของการสื่อสาร อุตสาหกรรมการพิมพ์เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และมีบทบาทสำคัญในการประสมประสานการสื่อสาร

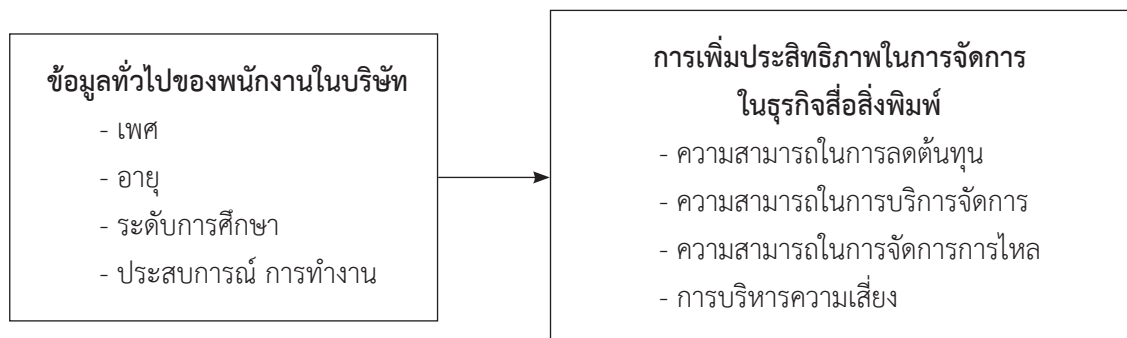
แต่ไม่กี่ปีที่ผ่านมาได้เกิดความท้าทายบางอย่างสำหรับอุตสาหกรรมการพิมพ์ ถ้าเรามองเพียงด้านเดียวของกระจก อาจเห็นเฉพาะด้านการเติบโตเพื่อฟูของอุตสาหกรรม แต่ความจริงแล้วในด้านอื่นๆ ของอุตสาหกรรมการพิมพ์กำลังประสบกับความกดดันเนื่องจากแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบดิจิทัลมีอัตราที่เพิ่มมากขึ้น รูปแบบธุรกิจแบบดั้งเดิมของธุรกิจการพิมพ์มีปริมาณงานที่น้อยลง ดังนั้นโรงพิมพ์ต้องคิดค้นกลยุทธ์ใหม่ๆ เลือกเทคโนโลยีที่แตกต่าง และปรับโครงสร้างรูปแบบธุรกิจ เพื่อมีกำไรและความอยู่รอดในอุตสาหกรรม สำหรับการปรับโครงสร้างรูปแบบธุรกิจ โรงพิมพ์ควรจับตามองในสิ่งที่

กำลังเกิดขึ้นในอุตสาหกรรม โรงพิมพ์ต้องปรับตัวเป็นไปตามแนวโน้มของอุตสาหกรรมทั่วโลก โรงพิมพ์ต้องสร้างความพึงพอใจไปพร้อมกับความต้องการที่เป็นที่ชื่นชอบ หรือสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้บริโภค โรงพิมพ์ต้องหาวิธีเพิ่มรายได้ และอยู่ในการแข่งขันให้ได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อพัฒนาฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ
2. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต
3. เพื่อลดขั้นตอนการทำงานและลดการสูญเสีย

กรอบงานวิจัย



วิธีการดำเนินการ

การอธิบายถึงวิธีการวิจัยสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ ซึ่งใช้การวิจัยเชิงปริมาณ ประกอบด้วย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

โดยใช้วิธีการสุ่ม จากประชากรบริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 500 คน โดยทำการแจกแบบสอบถามจำนวน 250 คน ในแผนกฝ่ายผลิตและวางแผน และได้รับแบบสอบถามกลับมาก จำนวน 250 คน

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ ประชากรบริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์

จำกัด โดยการคำนวณสูตร Yamane (1973) จากสูตร

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

โดยที่

- N = ขนาดของกลุ่มประชากร
n = ขนาดกลุ่มตัวอย่าง
e = ระดับความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างที่ยอมรับได้

$$n = \frac{500}{1 + 500(0.05)^2}$$

ดังนั้นขนาดกลุ่มตัวอย่าง n = 222

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

จากการคำนวณกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก มีค่าเท่ากับ 222 ชุด สำหรับการวิจัยในครั้งนี้ เพื่อป้องกันแบบสอบถามบางชุดที่ไม่สมบูรณ์ ผู้ทำวิจัยจึงขอกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 250 คน ซึ่งมีจำนวนมากกว่าที่ได้คำนวณเอาไว้ ดังนั้นจึงขอเก็บกลุ่มเป้าหมายหลักเป็น จำนวน 250 คน

การเลือกกลุ่มวิจัยตัวอย่างในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้มีการกำหนดในการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) โดยใช้วิธีในการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งพิจารณาการสุ่มเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามจาก พนักงานของบริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ แผนกฝ่ายผลิตและวางแผน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำ โครงการงาน ประกอบด้วย แบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 : ข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับพนักงานบริษัท T.K.S. เป็นข้อมูลเบื้องต้นของพนักงาน ในเรื่องของ เพศ อายุ การศึกษา ประสบการณ์

ตอนที่ 2 : การพัฒนาและปรับปรุงฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ

ตอนที่ 3 : การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการธุรกิจสิ่งพิมพ์

ตอนที่ 4 : การลดขั้นตอนการทำงานและลดการสูญเสีย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาความพึงพอใจของพนักงานบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) โดยใช้วิธีการสำรวจ (Survey Method) พร้อมกับการศึกษาทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง แบ่งออกเป็น 2 แบบ ดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถาม โดยเก็บจากข้อมูลพนักงานของบริษัท ที.เค.เอส. เทคโนโลยี

จำกัด (มหาชน) ซึ่งการรวบรวมข้อมูลสำหรับการศึกษานี้ จะใช้วิธีการสำรวจจากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจำนวน 250 ชุด

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น ตำรา หนังสือพิมพ์ วารสาร เอกสารทางวิชาการ ข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) ใช้บรรยายลักษณะของข้อมูลที่เก็บมาได้โดยใช้ค่าสถิติในการวิเคราะห์ ได้แก่ ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

2. สถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างของประชากรซึ่งสามารถนำผลการวิเคราะห์นั้นไปสรุปอ้างอิงถึงประชากรได้ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

ผลการวิเคราะห์

การศึกษาเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา 1) เพื่อศึกษาระดับในพัฒนาและปรับปรุงฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ 2) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต และ 3) ลดขั้นตอนการทำงานและลดการสูญเสียการมาใช้บริการจัดประชุมของ บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ สรุปผลได้ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงเพศหญิงจำนวน 171 คนคิดเป็นร้อยละ 68.4 มีอายุ 20-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 43.9 ส่วนมากการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี จำนวน 110 คน คิดเป็นร้อยละ 43.9 รองลงมาคือสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 79 คน คิดเป็นร้อยละ 31.6

2. ผลการวิเคราะห์การพัฒนาและปรับปรุงระบบฝ่ายเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ

พบว่า บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ ได้มีการพัฒนาและปรับปรุงฝ่ายเทคโนโลยีและสารสนเทศ (IT) ให้มีความทันสมัยเพื่อสนับสนุนงานด้านการผลิตที่มีความจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลทั้งภายในเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้มีการผลิตที่มีต้นทุนต่ำและข้อมูลจากภายนอกเป็นข้อมูลลูกค้าเพื่อใช้ในการผลิตงาน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวต้องได้รับการป้องกันการเข้าถึงข้อมูลซึ่งเป็นความลับของลูกค้า นอกจากนั้นในการปรับปรุง IT เพื่อรองรับมาตรฐานความปลอดภัยข้อมูลสารสนเทศ (Information Security) ISO 2001 ที่บริษัทฯ ได้รับการรับรองจากสถาบัน BUREAU VERITAS THAILAND โดยค่าความพึงพอใจ ในด้านความสามารถในการบริหารจัดการของระบบสารสนเทศ อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.73 และด้านความสามารถในการจัดการการไหลของระบบสารสนเทศ อยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ย 4.83

3. ผลการวิเคราะห์การเพิ่มประสิทธิภาพ

ธุรกิจสิ่งพิมพ์ของ บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ ด้านความสามารถในการลดต้นทุน ความสามารถในการบริหารจัดการ การบริหารความเสี่ยง พบว่าค่าคะแนนเฉลี่ยภาพรวมความพึงพอใจในการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ ภาพรวมครั้งนี้ เป็น 4.80 อยู่ในเกณฑ์ของระดับความพึงพอใจ ระดับมากที่สุด

4. ผลการวิเคราะห์การลดขั้นตอนการทำงานและลดการสูญเสีย

บริษัทฯ ได้มีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาเพื่อปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน เพื่อลดขั้นตอนการทำงาน และลดการสูญเสียในการผลิต ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการลดต้นทุนการผลิต โดยคอยตรวจสอบการทำงานให้มีระเบียบแบบแผน การคำนวณผลผลิตแต่ละครั้งให้เพียงพอเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายขึ้นได้ ดังนั้นค่าความพึงพอใจในด้านการบริหารความเสี่ยงนั้นอยู่ใน

ระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.84

อภิปรายผลของงานวิจัย

จากผลการวิจัย เรื่อง การศึกษาเรื่องการพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานของ บริษัท ที.เค.เอส สยามเพรส เมเนจเม้นท์ สามารถอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อปัจจัยที่มีผลต่อการทำงานในด้านการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานพบว่าส่วนมากให้ความสำคัญให้ความสำคัญในเรื่องการใช้พลังงานทดแทนและการจัดซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ แต่ไม่ทราบว่าจะวัตถุดิบที่จัดซื้อนั้นมีคุณภาพและราคาต้นทุนอยู่ที่เท่าไร ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิธาน สันติไชยกุล (2541) ศึกษาเรื่องการลงทุนโดยการจัดซื้อแบบมีส่วนร่วมกับผู้ขายและการกำหนดต้นทุนเป้าหมาย กรณีศึกษาบริษัท เหล็กสยาม จำกัด จากการศึกษพบว่า บริษัท เหล็กสยาม จำกัด เป็นธุรกิจที่มีกระบวนการผลิตแบบต่อเนื่อง พบว่าต้นทุนสูงกว่าคู่แข่งมาก และแนวทางการตั้งต้นทุนมาตรฐาน คำนึงแต่ปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวไม่ได้คำนึงถึงราคาขายที่ควรจะเป็นในตลาดและข้อมูลจากคู่แข่ง เหล็กสยามควรนำวิธีการจัดซื้อแบบมีส่วนร่วมกับผู้ขายมาประยุกต์ใช้เพื่อลดปัญหาจำนวนวัสดุคงคลังมากเกินไป และราคาวัสดุและอะไหล่จากต่างประเทศที่มีราคาเพิ่มสูงขึ้น โดยที่ผู้บริหารระดับสูงจะต้องให้ความสำคัญจริงจัง ผู้ขายที่ผ่านการคัดเลือกจะได้รับการตอบสนองด้วยสัญญาซื้อขาย 1-2 ปี เพื่อให้ผู้ขายได้เกิดความเชื่อมั่นต่อเหล็กสยาม เกิดแรงจูงใจที่จะร่วมพัฒนาวัสดุทดแทนอื่นๆต่อไป นอกจากนี้การประเมินประสิทธิภาพผู้ขายจะช่วยให้เหล็กสยามพิจารณาเพิ่มให้แก่ผู้ขายที่มีผลการดำเนินงานดีเพิ่มมากขึ้น และยังคงสอดคล้องกับงานวิจัยของ พชร คงชูศรี (2553) พบว่า 1) ปริมาณรถที่เข้ามาส่งชิ้นส่วนลดลงจาก 866 คันต่อวัน เหลือเพียง 198 คันต่อวัน 2) ราคาชิ้นส่วนที่ลดลงหลังจากทา การปฏิรูปการขนส่งคิดเป็นมูลค่า 13,845,348.96 บาท 3) ปริมาณ

การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดร็อกไซด์ (CO₂) จากการขนส่งขึ้นส่วนลดลงเหลือ 28,051.81 กิโลกรัมต่อวัน
4) พื้นที่ที่ใช้ในการจัดเก็บสินค้าประเภทขึ้นส่วนลดลงเหลือ 3,049.35 ตารางเมตร

2. การวิเคราะห์การลดขั้นตอนการทำงานและการลดความสูญเสีย พบว่า การเปลี่ยนแปลงกระบวนการบริหารและการปฏิบัติงาน ในระบบเดิมไม่สามารถให้ข้อมูลหรือทำงานได้ตามต้องการมีการดำเนินงานหลายขั้นตอนที่ยุ่งยากในการรวบรวมข้อมูลเพื่อนำมาจัดทำข้อมูลสรุปสำหรับการติดตามการปฏิบัติงานโดยรวมขององค์กร และไม่สามารถสนับสนุนข้อมูลให้กับผู้บริหารได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี เทคโนโลยีที่ใช้อยู่ในระบบสารสนเทศปัจจุบันล้ำสมัย ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาระบบมีราคาสูง เมื่อมีอุปกรณ์หรือชิ้นส่วนบางอย่างเสียไม่สามารถซ่อมหรือหาอุปกรณ์ทดแทนได้ ดังนั้นบริษัทหรือองค์กรต่างๆ จึงต้องมีการพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อลดความยุ่งยากในการทำงานสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิภัทร์ สิงห์สวัสดิ์ (2559) ศึกษาเรื่อง คุณภาพการใช้งานระบบสารสนเทศเพื่อ

การจัดการของมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร พบว่าปัจจัยด้านเพศที่แตกต่างกัน มีผลต่อคุณภาพด้านการใช้งานระบบสารสนเทศที่แตกต่างกันในด้านสนับสนุนการใช้งานอย่างเหมาะสม ด้านอายุ อายุการทำงานระยะเวลาในการใช้บริการของระบบสารสนเทศโดยเฉลี่ยต่อวันและความถี่ในการเข้าใช้ระบบสารสนเทศเฉลี่ยต่อสัปดาห์ที่แตกต่างกัน มีผลต่อคุณภาพด้านการใช้งานระบบสารสนเทศที่แตกต่างกันทุกด้าน ด้านเมนูที่ใช้บ่อยที่แตกต่างกัน มีผลต่อคุณภาพด้านการใช้งานระบบสารสนเทศที่แตกต่างกันด้านการส่งเสริมการเรียนรู้

ข้อเสนอแนะ

1. ควรเพิ่มความละเอียดในเรื่องปัจจัยด้านการบริหารความเสี่ยง ให้มีความละเอียดและชัดเจนเพื่อจะได้ทราบความถูกต้องในการแก้ไขปัญหาของพนักงาน
2. ความถูกต้องในการวางบิลของลูกค้า
3. ความเร็วในการจัดส่งเอกสาร

เอกสารอ้างอิง

- ตันติกร คงตั้งสมบุญ. (2553). การวางระบบจัดซื้อ กรณีศึกษาบริษัท เจ.เจ คอนเทนเนอร์ ทรานสปอร์ต จำกัด. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- บุญทรัพย์ พานิชการ. (2552). โซลูชันกับ SMEs. วารสารโลจิสติกส์ไทยแลนด์, 8(92), 70.
- นิภัทร์ สิงห์สวัสดิ์. (2559). คุณภาพด้านการใช้งานระบบสารสนเทศ เพื่อการจัดการของมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร. การค้นคว้าอิสระ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
- พชร คงชูศรี. (2553). การศึกษาการปฏิบัติการจัดส่งวัตถุดิบโดยใช้ระบบ Milk Run. สถาบันเทคโนโลยีไทย – ญี่ปุ่น.
- วิธาน สันติไชยกุล. (2541). การลดต้นทุนการจัดซื้อแบบมีส่วนร่วมกับผู้ขายและการกำหนดต้นทุน กรณีศึกษาบริษัทเหล็กสยาม. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตร.
- Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis* (3rd Ed.) New York. Harper and Row

Received: October 28, 2019
 Revised: December 12, 2019
 Accepted: December 20, 2019

การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ในพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์

พิชา วิสิทธิ์พานิช¹ ศิริพร อินทร์
 ลักษณ์ งามมีศรี³ และ จิรพร จรบุรี⁴

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและผู้ผลิตในกระบวนการห่วงโซ่คุณค่าและการดำเนินการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตสินค้าแปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ และ 2) เพื่อศึกษาวิเคราะห์กระบวนการห่วงโซ่คุณค่าของพื้นที่ที่ใช้กระบวนการกลุ่มในการวิเคราะห์การพัฒนาศักยภาพด้านห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาในระดับพื้นที่ โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 คือ กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลา จำนวน 200 คน กลุ่มที่ 2 กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจ เกี่ยวข้องจำนวน 200 คน จากวิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย ซึ่งเครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์และใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการศึกษา พบว่า พฤติกรรมผู้บริโภคนิยมไปซื้อปลาสดที่ตลาดบ่อนไก่ พฤติกรรมผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อปลาแปรรูปที่ตลาดศาลเจ้าไก่ต่อ สำหรับผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกปลาสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา พบว่าปัจจัยที่กำหนดราคารับซื้อขึ้นลงของปลาแม่น้ำพื้นที่นครสวรรค์มากที่สุดคือ เทศกาลต่างๆ ซึ่งปัญหาสำคัญในการค้าปลีกค้าส่งสูงสุดได้แก่ ราคาลาที่ไม่แน่นอน ปลาเน่าเสียง่าย ความต้องการปลาน้อยลงและโดนโกงน้ำหนัก สำหรับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและห่วงโซ่คุณค่าของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการจัดหาวัตถุดิบในพื้นที่แบบพึ่งพาการค้าขายแบบคนใกล้ชิดของคนในพื้นที่ มีต้นทุนต่ำ และมีความขนส่งจากแหล่งเพาะปลาไปยังโรงงานหรือกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลา อยู่ที่ 400-650 บาทต่อครั้ง ซึ่งราคาจำหน่ายปลาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 35-45 บาทต่อกิโลกรัม ทั้งนี้ผู้ประกอบการสามารถมีสินค้าจำหน่ายได้ในราคาเฉลี่ย 150-200 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับด้านการปฏิบัติงาน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการปรับปรุงแบบการผลิตโดยการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ทั้งการตรวจสอบคุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ การควบคุมอุณหภูมิ เป็นต้น

คำสำคัญ: ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิต; ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา; จังหวัดนครสวรรค์

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹อาจารย์ประจำสาขาวิชาการบริหารทรัพยากรมนุษย์และการจัดการ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์ 398 หมู่ 9 ถ.สวรรค์วิถี อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000, ประเทศไทย
 อีเมล: Sriparn1124@gmail.com

²สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

³สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

⁴สาขาวิชานิติศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

The Production Value Chain and Marketing of Commercial Fish Processing Products in Nakhon Sawan Province

Picha Wisitpanit¹ Sisiporn Inho²

Luksamee Ngammeesri³ and Chiraporn Jonburee⁴

Abstract

The purpose of this study wear 1) to study the behavior of consumers and manufacturers in the value chain process and operations under the commercial fish production chain, and 2) to study and analyze the value chain processes of the area by group process is used to analyze the potential development of the production chain and fish product processing at the local level. The collecting data from 2 groups of samples which are group 1, group of fish farmers production operators entrepreneurs 200 sample, group 2: related business 200 collectors. A simple random sampling method the tools used are questionnaires and interview forms, and the methods used for data analysis are percentage, average and content analysis.

The results of the study show that consumers' behavior is like buying fresh fish at sanjaokaitoo market. The most important problems in retail and wholesale are uncertain fish price perishable fish needs less fish and is weighted as for managing the production chain and value chain of processed fish products, it is found that most of the entrepreneurs have raw materials procurement in dependent areas, with close trades of people in the area have low cost. and the transportation cost from the fishery to the factory or fish product processing group is 400-650 baht per time. The average selling price of fish is 35-45 baht per kilogram the entrepreneurs can have the products sold at an average price of 150-200 baht per kilogram. As for the operation, it is found that most entrepreneurs have adjusted the production model, by developing and improving products both quality inspection packaging temperature control, etc.

Keywords: Production Value Chain; Product of Fish; Nakhon Sawan province

Type of Article: Research Article

¹ Human Resources Management and Management Program, Nakhon Sawan Rajabhat University
398 Moo 9 Sawan Withi Road, Mueang District, Nakhon Sawan Province Nakhonsawan 60000, Thailand
E-mail: Sripam1124@gmail.com

² Program in Marketing, Faculty of Management Science, Nakhon Sawan Rajabhat University

³ Program in Economics, Faculty of Management Science, Nakhon Sawan Rajabhat University

⁴ Program in Communication Arts, Faculty of Management Science, Nakhon Sawan Rajabhat University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การพัฒนาสินค้าหรือบริการในท้องถิ่น หรือที่เรียกกันอย่างคุ้นเคยว่า โอท็อป (OTOP) นั้น เป็นไปอย่างแพร่หลายโดยได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชน รวมถึงได้รับความสนใจเป็นอย่างมากจากภาคประชาชนซึ่งเป็นผู้บริโภค ปลายทาง เพราะนอกจากการได้รับบริโภคสินค้าโอท็อปแล้วประชาชนยังได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการ ตลอดจนเรื่องราวมากมายหลากหลายทั้งในแง่ของวัตถุดิบพื้นบ้าน ผลิตผล วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของแต่ละท้องถิ่นและชุมชนอีกด้วย (สิริยา คงสมพงษ์, 2557) สำหรับยุทธศาสตร์ที่สำคัญบนพื้นฐานการพัฒนาจังหวัดนครสวรรค์ ก็คือ การจัดการองค์ความรู้สู่การพัฒนากระบวนการห่วงโซ่คุณค่าในการผลิต การบริหารจัดการการตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ที่มีเป้าประสงค์เพื่อมุ่งเน้นผลผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาของจังหวัดนครสวรรค์มีคุณภาพ ปลอดภัยได้มาตรฐานและมีมูลค่าเพิ่มที่ยั่งยืนและความพร้อมในการเชื่อมโยงไปสู่การแก้ไขปัญหาการขาดศักยภาพที่เข้มแข็งและมีประสิทธิภาพในการพัฒนาศักยภาพสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาของจังหวัดนครสวรรค์สู่อุตสาหกรรมอาหารที่สำคัญแต่อย่างไรก็ตามการปรับเปลี่ยนการผลิตสินค้าจากปลาและเป็นวิธีการผลิตสินค้าแปรรูปจากปลาในบางพื้นที่ซึ่งยังไม่มาก เนื่องจากมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องหลายประการ เช่น ความรู้ความเข้าใจของเกษตรกรผลิตภัณฑ์จากปลา การสนับสนุนและการสร้างแรงจูงใจจากภาครัฐเกี่ยวกับการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา เป็นต้น ดังนั้นเพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนการผลิตและแปรรูปจากปลาแบบดั้งเดิมเข้าสู่วิธีการผลิตและการแปรรูปในเชิงพาณิชย์เพิ่มมากขึ้น จากประเด็นดังกล่าวจึงจำเป็นต้องมีการจัดการองค์ความรู้สู่การพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ในพื้นที่ให้กับกลุ่มเกษตรกรหรือกลุ่มชุมชนที่ทำผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาของจังหวัดนครสวรรค์

ให้มีศักยภาพและสามารถร่วมพัฒนาและเรียนรู้ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์แบบครบวงจร รวมถึงรูปแบบการบริหารจัดการองค์กรเกษตรกร และการพัฒนาเกษตรกรรุ่นใหม่อย่างมีประสิทธิภาพได้

ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงได้ตระหนักถึงความสำคัญนี้ จึงได้ศึกษาการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์ในพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์ ซึ่งสามารถใช้แนวทางที่หลายภาคส่วนปฏิบัติในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น เพื่อให้การผลิตสินค้าจากปลามีความพร้อมในการแข่งขัน และมีการเชื่อมโยงกับหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สร้างความสมดุลร่วมมือกันระหว่างเกษตรกร ผู้เพาะเลี้ยง และผู้ประกอบการทางด้านอุตสาหกรรม โดยเริ่มตั้งแต่การผลิต การแปรรูป และการส่งออก ให้ตรงตามที่ถูกความต้องการอย่างมีคุณภาพ รวมทั้งส่งมอบได้รวดเร็วภายใต้ราคาที่แข่งขันได้ เพื่อหาแนวทาง ที่จะพัฒนาการผลิตและแปรรูปจากปลาอย่างจริงจัง มีการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบด้วยการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าหรือบริการที่การยึดถือแนวทางการปฏิบัติของผู้ผลิตและผู้ที่เกี่ยวข้องที่มุ่งเน้นการสร้างและส่งเสริมผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาในจังหวัดนครสวรรค์ให้เกิดการเชื่อมโยงสินค้าและบริการจากชุมชน สู่ตลาดภายนอกทั้งในและต่างประเทศต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคและผู้ผลิตในกระบวนการห่วงโซ่คุณค่าและการดำเนินการภายใต้ห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตสินค้าแปรรูปจากปลาเชิงพาณิชย์
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์กระบวนการห่วงโซ่คุณค่าของพื้นที่โดยใช้กระบวนการกลุ่มในการวิเคราะห์การพัฒนาศักยภาพด้านห่วงโซ่คุณค่าในการผลิตและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาในระดับพื้นที่

การทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

ห่วงโซ่คุณค่าคิดค้นโดย Porter (1985) อ้างถึงในปิยะพร อริยขจร (2556) เป็นตัวแบบที่มองว่าธุรกิจ เป็นกิจกรรมที่สร้างสรรค์คุณค่าอย่างต่อเนื่องและสัมพันธ์กันเหมือนกับลูกโซ่การผลิต ซึ่งแต่ละกิจกรรมใน กระบวนการธุรกิจ ตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบ จนกระทั่งการผลิตสำเร็จกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งช่วยสร้าง มูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ ก่อนจะส่งมอบไปยังลูกค้า กิจกรรมในตัวแบบห่วงโซ่คุณค่าแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1.1) กิจกรรมหลัก (Primary Activities) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้า และบริการโดยตรงประกอบด้วยกิจกรรมย่อย 5 กิจกรรม ได้แก่ - การนำวัตถุดิบใช้ในการผลิต (Inbound Logistics) - การดำเนินการผลิตสินค้า (Operations) - การนำสินค้าออกจำหน่าย (Outbound Logistics) - การตลาดและการขาย (Sales and Marketing) - การบริการ (Services) 1.2) กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) เป็นกิจกรรมที่ช่วยสนับสนุน กิจกรรมหลักให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบด้วยกิจกรรมย่อย 4 กิจกรรม ได้แก่ - โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ (การบริหารและการจัดการ) - การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (การคัดสรร การว่าจ้าง การฝึกอบรม) - เทคโนโลยี (การปรับปรุงสินค้า และขั้นตอนการผลิต) - การจัดซื้อจัดจ้าง นอกจากนี้ตัวแบบห่วงโซ่แห่งคุณค่า ยังสามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือสำหรับการวัดเปรียบเทียบสมรรถนะ (Benchmarking) ซึ่งเป็นการวัดผลการดำเนินงานขององค์กรเปรียบเทียบกับมาตรฐานของอุตสาหกรรม หรือเปรียบเทียบกับบริษัทอื่น ที่องค์กรใช้เป็นต้นแบบ

แนวคิดเกี่ยวกับโซ่อุปทาน (Supply chain)

โซ่อุปทานเป็นเครือข่ายของผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการผลิตย้าย

จากจุดของการผลิตไปสู่การบริโภค โดยมุ่งเน้นไปที่ประสิทธิภาพของโลจิสติกส์ที่ใช้ธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและระยะเวลาที่ใช้ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์สำหรับขาย (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, 2557) วัตถุประสงค์หลักของการจัดการโซ่อุปทาน คือ การเพิ่มผลกำไรโดยการลดจำนวนของการเชื่อมโยงใน ห่วงโซ่และปัญหาที่เป็นคอขวดในการจัดการใช้จ่ายที่เกิดขึ้นและเวลาในการตลาดให้น้อยที่สุด โดยปกติแล้วโซ่อุปทานเกิดขึ้นจากหลายธุรกิจที่ประสานงานกันนอกเหนือจากการแข่งขันโซ่อุปทาน ประกอบด้วยสามส่วนที่สำคัญ คือ 1) การจัดหาวัตถุดิบเพื่อการผลิต 2) การผลิตวัตถุดิบเป็นกึ่งสำเร็จรูป หรือผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป และ 3) การจัดจำหน่ายเพื่อให้แน่ใจว่าผลิตภัณฑ์เข้าถึงผู้บริโภค

ความแตกต่างระหว่างโซ่อุปทาน (Supply chain) และห่วงโซ่คุณค่า (Value chain)

ห่วงโซ่คุณค่ากับโซ่อุปทาน นั้นก็คือ ห่วงโซ่คุณค่า จะให้ความสำคัญกับคุณค่าในสายตาของลูกค้าเป็นหลัก ในขณะที่โซ่อุปทานจะให้ความสำคัญกับการลดค่าใช้จ่ายของผู้ผลิต การจัดการในมุมมองของห่วงโซ่คุณค่าจะมองที่ผู้บริโภคก่อนแล้วค่อยย้อนกลับมายังกระบวนการผลิตแต่ละขั้นตอน ในขณะที่ในมุมมองของโซ่อุปทาน จะเริ่มที่ต้นน้ำของการผลิต แล้วค่อยๆปรับเปลี่ยนประสิทธิภาพการผลิตในขั้นต่อไป จนกลายเป็นสินค้าที่ไปถึงมือผู้บริโภค ดังนั้น การสร้างโซ่อุปทานที่ดีเป็นสิ่งจำเป็นในการพัฒนาห่วงโซ่คุณค่า โดยไม่ต้องจัดหาผลิตภัณฑ์เพิ่มเพียงเพิ่มมูลค่าในแต่ละขั้นตอนการผลิตของผลิตภัณฑ์เดิมกรอบแนวคิดห่วงโซ่คุณค่า (The Value Chain Approach) โลกาวิวัฒน์ คือกระบวนการที่ คน บริษัท สินค้าบริการทุน และข้อมูลข่าวสาร มีการแลกเปลี่ยน กันอย่างไร้พรมแดน แม้การค้าระหว่างประเทศมีหลายร้อยปีแล้ว แต่การค้าในยุคปัจจุบันได้ขยายตัวอย่างมาก มีความ

ตกลงทางการค้าทั้งแบบทวิภาคีพหุภาคี การลงทุนจากต่างประเทศ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการสื่อสาร ปัจจุบันประเทศส่วนใหญ่เข้าร่วมในเศรษฐกิจการค้าโลกและมีระดับการเติบโตทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันไป การเติบโตทางเศรษฐกิจช่วยลดความยากจนได้ แต่จะช่วยลดความยากจนได้ดีกับประเทศที่มีการกระจายรายได้ที่เท่าเทียมกัน ธุรกิจภายใต้ระบบตลาดในกระแสโลกาภิวัตน์จะมีความยั่งยืนได้ ต้องมีความสามารถในการแข่งขันธุรกิจของอุตสาหกรรมภายในประเทศจะต้องแข่งขันมากขึ้นกับประเทศอื่นๆ กล่าวคือ ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจที่เพิ่มขึ้นจะช่วยให้รายได้เพิ่มขึ้นซึ่งมีผลต่อการสร้างความมั่งคั่งและลดความยากจน ในขณะที่ความสามารถในการแข่งขันระดับอุตสาหกรรมจะเพิ่มขึ้นได้ด้วยการช่วยสนับสนุนในทุกระดับของห่วงโซ่คุณค่า ความท้าทายของกลยุทธ์การพัฒนาเศรษฐกิจคือการทำให้ทั้งอุตสาหกรรมมีความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันต้องมีการกระจายผลประโยชน์เป็นวงกว้าง ซึ่งรวมถึงทั้งเรื่องทักษะและรายได้ในทุกระดับของอุตสาหกรรม ดังนั้น การใช้ห่วงโซ่คุณค่าเพื่อต้องการเสริมสร้างความมั่งคั่งให้กับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรม ห่วงโซ่คุณค่าจะครอบคลุมกิจกรรมและบริการต่างๆ ที่ก่อให้เกิดสินค้าหรือบริการ เริ่ม ตั้งแต่แนวความคิดไปจนถึงการขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคสุดท้าย ห่วงโซ่คุณค่ารวมอยู่ในการขายสินค้า หรือบริการในตลาด ซึ่งอาจเป็นตลาดท้องถิ่น ตลาดระดับประเทศ ระดับภูมิภาค หรือระดับโลก แนวคิดห่วงโซ่คุณค่า (Porter, 1985) ให้มีความสำคัญกับปัจจัย 4 ประการที่ส่งผลกระทบต่อ ความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

1) การทำงานร่วมกัน และประสานความร่วมมือระหว่างธุรกิจมีความสำคัญในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลก การร่วมมือกันทำให้มีโอกาสเข้าถึงปัจจัยนำเข้า (input) ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผลิตภัณฑ์และข้อมูลข่าวสาร

มีการเคลื่อนย้ายระหว่างธุรกิจทำให้สามารถตอบสนองต่อคู่แข่งในประเทศอื่นได้ดีขึ้น นอกจากนั้นยังก่อให้เกิดการจัดสรรทรัพยากรระหว่างธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นด้วย

2) ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจในห่วงโซ่คุณค่าส่งผลให้เกิดการกระจายความรู้และผลประโยชน์ภายใน เป็นตัวชี้วัดความยั่งยืนของความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมและอำนวยความสะดวกให้ เกิดผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย ทำให้เกิดความสัมพันธ์แบบชนะทั้งคู่ (win-win) ซึ่งจะก่อให้เกิดแรงจูงใจให้ธุรกิจแสวงหาความมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นมีการเคลื่อนย้ายผลผลิตและข้อมูลข่าวสารอย่างมีประสิทธิภาพ เกิดการพัฒนากลยุทธ์ระดับอุตสาหกรรมเพื่อแข่งขันกับตลาดระดับโลก

3) ผลประโยชน์ภายในห่วงโซ่คุณค่าอาจมีความมากน้อย แต่สามารถทำให้มีรายได้ที่เพิ่มขึ้น ลดความเสี่ยงด้านตลาดและเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน ธุรกิจห่วงโซ่คุณค่าที่มีความสามารถมากกว่าจะได้รับประโยชน์จากธุรกิจ ธุรกิจที่สามารถปรับใช้การสร้างตราสินค้าของผลิตภัณฑ์หรือการเข้าถึงผู้ จัดหา หรือ ข้อมูลตลาด จะอยู่ในตำแหน่งที่สามารถก่อให้เกิดการกระจายผลประโยชน์แก่พวกเขามากที่สุด การเข้าใจพลวัตในห่วงโซ่คุณค่าจะนำไปสู่การก่อให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจห่วงโซ่คุณค่า

4) การเรียนรู้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วเกี่ยวกับ ความพึงพอใจของผู้บริโภคและการ เข้าถึงทักษะ และเทคโนโลยีที่จำเป็นในการตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคมีความสำคัญมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าหากธุรกิจที่มีขนาดย่อมต้องการที่จะมีความสามารถในการแข่งขันและพัฒนาเพื่อตอบสนองโอกาสทางการตลาด ในบางห่วงโซ่การเรียนรู้เบื้องต้นมาจากผู้ซื้อ ซึ่งส่งผ่านข้อมูลเกี่ยวกับความพึงพอใจของผู้บริโภคมาสู่ผู้ผลิต ในห่วงโซ่อื่นๆ ผู้จัดการปัจจัยนำเข้าเป็นแหล่งของนวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าข้อมูลเหล่านี้จะได้มาจากที่ใด การเรียนรู้ถือเป็นสิ่งสำคัญและเป็น

หลักในการสร้างกลยุทธ์เพื่อพัฒนาห่วงโซ่คุณค่าอย่างยั่งยืนและพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ ดังนั้นการใช้แนวทางห่วงโซ่คุณค่าเข้ามาอธิบายธุรกิจจะแยกแยะระหว่างโอกาสกับข้อจำกัดในการเติบโตในอุตสาหกรรม กล่าวคือการแยกแยะปัจจัยที่ผลักดันพฤติกรรมของธุรกิจในตลาด ปัจจัยเหล่านี้ได้แก่ ความสัมพันธ์แบบได้ประโยชน์ร่วมกันระหว่างธุรกิจทั้งในแนวนานและแนวตั้ง การเรียนรู้ที่เกิดขึ้นตามแนวตั้ง และความร่วมมือตามแนวนาน รวมถึงความลึกและความกว้างของผลประโยชน์จากผู้มีส่วนร่วมในห่วงโซ่คุณค่านี้ การทำความเข้าใจว่าอุตสาหกรรมซึ่งมีธุรกิจเข้าร่วมต้องมองอย่างเป็นระบบทั้งในเรื่องตลาด อุตสาหกรรมและธุรกิจที่ประกอบกันขึ้นมามีด้วย

วิธีการดำเนินการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มที่ 1 คือกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลา ผู้ประกอบการด้านการผลิต ผู้ประกอบการด้านการแปรรูปสินค้าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาของจังหวัดนครสวรรค์ และผู้จำหน่าย จำนวน 200 คน กลุ่มที่ 2 กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวข้อง ได้แก่ กลุ่มผู้เพาะพันธุ์ปลา กลุ่มผู้เลี้ยงปลา ผู้ค้าปัจจัยการผลิต ผู้รวบรวม ผู้แปรรูป ผู้ค้าส่งและค้าปลีก จำนวน 200 คน การได้มาซึ่งกลุ่มตัวอย่างจะใช้วิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวมข้อมูล คือแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง กลุ่มผู้ผลิต/ผู้ทำการประมงในพื้นที่เป้าหมายเพื่อให้ความรู้ความเข้าใจการรวมกลุ่มการพัฒนาธุรกิจปลาในจังหวัดนครสวรรค์ ตลอดจนลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูล ในการศึกษาได้ทำการรวบรวมข้อมูลทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ โดยเป็นการรวบรวมจากเอกสารงานวิจัย เอกสารเผยแพร่ และข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นการ รวบรวม

และสำรวจข้อมูลภายใต้โครงการฯ ใช้หลักเกณฑ์เลือกกลุ่มตัวอย่างที่มีฟาร์มเพาะเลี้ยงปลาเชิงพาณิชย์หรือผู้ประกอบการอาชีพการประมง ผู้ประกอบการการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลา ซึ่งมีศักยภาพความเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าในท้องถิ่น (กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวข้อง ได้แก่ กลุ่มผู้เพาะพันธุ์ปลา กลุ่มผู้เลี้ยงปลา ผู้ค้าปัจจัยการผลิต ผู้รวบรวม ผู้แปรรูป ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภค) สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา

ผลการวิจัย

ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อปลาสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา พบว่าผู้บริโภคนิยมไปซื้อปลาสดที่ตลาดบ่อนไก่ร้อยละ 11.00 ตลาดเทศบาลนครสวรรค์ ร้อยละ 10.50 ตลาดหนองปลิง ซึ่งลักษณะของผู้ซื้อโดยเฉลี่ยเป็นผู้บริโภค รายย่อย ร้อยละ 88.00 ผู้ค้าปลีก ร้อยละ 11.50 ผู้ค้าส่ง ร้อยละ 0.50 ในด้านความต้องการในการซื้อปลาของผู้บริโภคโดยเฉลี่ยเป็นปลาตะเพียน ร้อยละ 26.12 ปลาช่อน ร้อยละ 21.76 ปลาพืชม ปลาเนื้ออ่อน ปลาบึก ร้อยละ 12.24 โดยมีปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ คือ ความสดและความสะอาด ราคาโดยเฉลี่ยของปลาสดจากธรรมชาติ ความสะอาดของแผงขายปลา รวมถึงระยะในการเดินทางไปตลาดเป็นสำคัญ ซึ่งตลาดสดที่เป็นตลาดสำคัญของการเลือกซื้อปลาสด คือ ตลาดเทศบาลนครสวรรค์ ร้อยละ 13.00 ตลาดบ่อนไก่และตลาดลาดยาว ร้อยละ 12.00 ตลาดศาลเจ้าไก่ต่อ ร้อยละ 11.00 ตลาดหนองปลิงและตลาดศาลเจ้าไก่ต่อ ร้อยละ 9.50 ตลาดริมน้ำร้อยละ 9.00 ตลาดศรีนคร ร้อยละ 8.50 ตลาดหน้าค่ายจระหวัดร้อยละ 8.00 โดยมีระยะทางในการมาจำหน่ายจากระยะทาง 1 ถึง 5 กิโลเมตร ร้อยละ 49.00 ระยะทาง 6 ถึง 10 กิโลเมตร ร้อยละ 28.50 ระยะทาง 11 ถึง 5 กิโลเมตร ร้อยละ 14.50 ระยะทาง 16 ถึง 20 กิโลเมตร ร้อยละ 4.50

และระยะทาง 20 กิโลเมตรขึ้นไป ร้อยละ 3.50

สำหรับพฤติกรรมผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อปลาแปรรูป พบว่า ผู้บริโภคนิยมไปซื้อปลาที่ตลาดศาลเจ้าไก่ต่อ ร้อยละ 14.00 รองลงมาตลาดหนองปลิง ร้อยละ 10.50 ตลาดตาคลิใหญ่ ตลาดศรีนคร และตลาดบ่อนไก่ ร้อยละ 9.50 โดยมีความต้องการในการซื้อปลาของผู้บริโภค โดยเฉลี่ยเป็นปลาร้า ร้อยละ 23.64 ปลาสาม ร้อยละ 19.09 ปลาแผ่น ร้อยละ 11.82 ปลาซ่อนแดดเดียว ร้อยละ 6.82 มีความถี่ในการเลือกซื้อของผู้บริโภคโดยเฉลี่ย เดือนละครั้ง ร้อยละ 54.00 และความถี่ในการเลือกซื้อฤดูกาลละครั้ง ร้อยละ 75.00 เวลาในการเลือกซื้อ โดยเฉลี่ยเวลา 11-15 นาที ร้อยละ 42.00 สำหรับตลาดที่สำคัญที่เป็นตลาดปลาแปรรูปเชิงพาณิชย์ คือ ตลาดเกรียงไกร ร้อยละ 13.00 ตลาดริมน้ำ ร้อยละ 12.50 ตลาดหน้าค่ายจิระประวัติ ร้อยละ 12.00 ตลาดตาคลิใหญ่ ร้อยละ 11.50 และตลาดศรีเทพ ร้อยละ 9.50 ซึ่งมีการรับซื้อและกำหนดราคาซื้อปลาต่อ 1 กิโลกรัม ปลาซ่อนแดดเดียว 120 - 180 บาท ปลาแผ่น 150 บาท ปลาชะโดแดดเดียว 140 บาท ปลาแรดแดดเดียว 140 บาท ปลาหมักแดดเดียว 105 - 120 บาท ปลารมควัน 110 บาท ปลาจีนแดดเดียว 50 - 60 บาท ปลาสาม 40 - 90 บาท ปลาตุ๋นแดดเดียว 45 - 80 บาท ปลาร้า (สวาย) 50 บาท ปลาร้า (นิล) 40 บาท ปลาร้า 40 บาท ปลานิลแดดเดียว 35 - 50 บาท และมีความถี่ในการจำหน่ายปลาทุกวัน ร้อยละ 73.00 สัปดาห์ละครั้ง ร้อยละ 14.5 2-3 วัน/สัปดาห์ ร้อยละ 3.00 มีระยะทางในการนำปลาจำหน่ายมีระยะทาง 1 ถึง 5 กิโลเมตร ร้อยละ 44.50 และระยะทาง 6 ถึง 10 กิโลเมตร ร้อยละ 36.50

ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าส่ง ค้าปลีก ปลาสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา พบว่า ผู้ค้าส่งส่วนใหญ่มีปัจจัยที่กำหนดการรับซื้อขึ้นลงของปลาแม่น้ำพื้นที่นครสวรรค์มากที่สุด คือ ช่วงเทศกาลต่างๆ ร้อยละ 63.47 ปริมาณปลาในตลาด ร้อยละ 15.65

ประเภทหรือชนิดปลา ร้อยละ 9.56 ความต้องการของตลาด ร้อยละ 7.39 และจำนวนของผู้เลี้ยงปลา ร้อยละ เท่ากับ 3.91 สำหรับปัจจัยที่มีผลกับจำนวนปริมาณรับซื้อปลาแม่น้ำพื้นที่นครสวรรค์ อันดับแรกคือ ราคา ร้อยละ 42.00 คุณภาพของปลา ร้อยละ 36.00 ความต้องการของผู้บริโภค ร้อยละ 8.33 ความต้องการของตลาด ร้อยละ 6.66 และจำนวนผู้รวบรวม/แหล่งรวบรวมหรือไปรับส่งปลามาจากที่อื่น ร้อยละ 4.00 ทั้งนี้แหล่งที่ผลิตปลามากที่สุดคือ บริเวณบึงบอระเพ็ด ร้อยละ 24.07 และบ้านท่าดินแดง ร้อยละ 22.68 โดยมีปัจจัยที่เป็นปัญหาสำคัญในการรวบรวมปลามากที่สุด คือ ปลาเน่าเสีย ร้อยละ 48.54 ขาดแหล่งจัดส่งหรือรับซื้อปลา ร้อยละ 16.50 และปริมาณ/ชนิดปลาไม่เพียงพอ ร้อยละ 12.62 ผู้ผลิตปลาอยู่ต่างจังหวัด ร้อยละ 11.65 และผู้เลี้ยงปลาน้อย ร้อยละ 10.67 สำหรับปัญหาสำคัญของผู้ค้าปลีก ได้แก่ ราคาปลาตกต่ำ ร้อยละ 44.92 ปลาเน่าเสีย ร้อยละ 17.39 ความต้องการปลาน้อยลง ร้อยละ 12.07 โคนโก่งน้ำหนัก ร้อยละ 8.21 อีกทั้งปลาที่รับมานั้นมีน้ำปนอยู่จำนวนมาก ร้อยละ 7.72 และขาดองค์ความรู้เกี่ยวกับการจัดการขนส่งที่มีต้นทุนเพิ่มขึ้น ร้อยละ 4.83

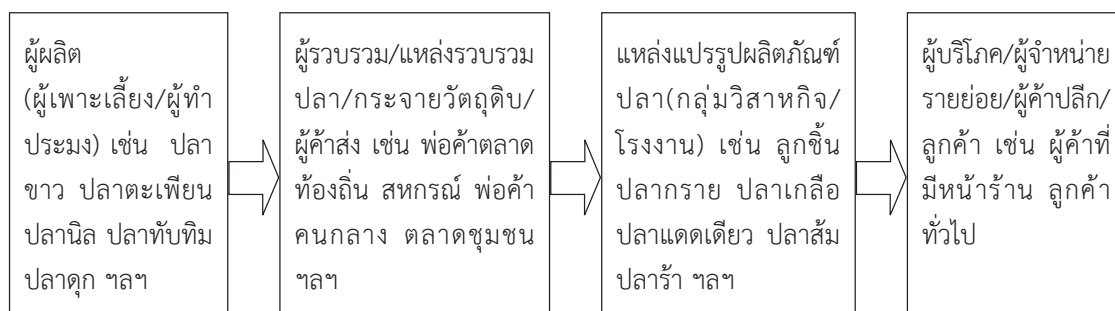
ผลการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลา พบว่า ผู้แปรรูปปลาส่วนใหญ่มีปัจจัยกำหนดการเลือกซื้อปลาด้วยปัจจัยคุณภาพของปลา ร้อยละ 40.73 ขนาดของปลา ร้อยละ 37.07 ต้นทุน ร้อยละ 10.11 ราคาถูก ร้อยละ 5.33 ความสดของปลา ร้อยละ 6.74 ผู้แปรรูปปลาที่มีแหล่งที่ซื้อปลา คือ จังหวัดอ่างทอง ร้อยละ 49.00 จังหวัดสุพรรณบุรี ร้อยละ 18.50 และจังหวัดนครสวรรค์ ร้อยละ 14.50 ปัจจัยสำคัญในการกำหนดปริมาณการผลิตเทศกาลต่างๆ ร้อยละ 57.73 ความต้องการของลูกค้า ร้อยละ 14.71 และกระบวนการผลิตที่ทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.54 ซึ่งปัญหาสำคัญในการแปรรูป คือ ผลิตภัณฑ์ปลาเน่าเสีย ร้อยละ 63.28 และระยะเวลาการจัดเก็บรักษาสั้น ร้อยละ 9.37

ผลการศึกษาราคาปลาแปรรูปตลาดปลาแปรรูปที่ลงพื้นที่เป็นตลาดเกรียงไกร ตลาดริมน้ำตลาดหน้าค่าย จิระประวัติ การสรุปราคาได้ว่าราคาซื้อขายปลา ต่อ 1 กิโลกรัม ปลาช่อนแดดเดียว 120 - 180 บาท ปลาแผ่น 150 บาท ปลาชะโดแดดเดียว 140 บาท ปลาแรดแดดเดียว 140 บาท ปลาม้าแดดเดียว 105 - 120 บาท ปลารมควัน 110 บาท ปลาจีนแดดเดียว 50 - 60 บาท ปลาสาม 40 - 90 บาท ปลาตุกแดดเดียว 45 - 80 บาท ปลาร้า (สวาย) 50 บาท ปลาร้า (นิล) 40 บาท ปลาร้า 40 บาท ปลานิลแดดเดียว 35 - 50 บาท ความถี่ในการจำหน่ายปลาทุกวัน ชายที่บ้านระยะทาง 1 ถึง 5 กิโลเมตรและระยะทาง 6 ถึง 10 กิโลเมตร

สำหรับผลการศึกษาเกี่ยวกับผู้ส่งออกปลาพบว่า ปัจจัยกำหนดราคารับซื้อขึ้นลงของปลาแม่น้ำพื้นที่นครสวรรค์ของผู้ตอบแบบสอบถามพบว่า ปัจจัยกำหนดราคารับซื้อ ตามเทศกาลต่างๆ ร้อยละ 33.17 สภาพอากาศ ร้อยละ 20.09 ปริมาณปลาในตลาด ร้อยละ 15.88 และความหายากของปลา ร้อยละ 12.61 โดยปัจจัยกำหนดปริมาณรับซื้อปลา คือ ความ

ต้องการของผู้บริโภค ร้อยละ 27.20 คุณภาพของปลา ร้อยละ 25.94 และขนาดของปลา ร้อยละ 5.54 ซึ่งผู้ส่งออกปลาส่วนใหญ่มีแหล่งรับซื้อที่สำคัญ คือ พื้นที่บริเวณบึงบอระเพ็ดซึ่งมาจากแพของชาวบ้านที่ทำการประมง ส่งไปยังประเทศผู้ซื้อ ได้แก่ ประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย มีปริมาณการขายต่อปี อยู่ที่ 10,000 ตัน/ปี เงื่อนไขคุณภาพจะอยู่ที่ความสะอาดของปลา และบรรจุภัณฑ์ ราคาขายอยู่ที่ประมาณ 190 บาท/กิโลกรัม ปัญหาสำคัญในการส่งออกปลา คือ ความสะอาด ร้อยละ 34.68 รองลงมาบรรจุภัณฑ์ ร้อยละ 30.14 และคุณภาพของปลา ร้อยละ 27.99 ลำดับสุดท้าย คือการขนส่ง ร้อยละ 7.17

2) ผลการศึกษาวិเคราะห์เพื่อเชื่อมต่อของกิจกรรมที่สร้างมูลค่าและกิจกรรมในห่วงโซ่มูลค่าของผลิตภัณฑ์ปลาและโซ่การผลิตปลาตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ พบว่า การจัดการโซ่มูลค่าของผลิตภัณฑ์ปลาเกิดจากการเชื่อมโยงทุกกิจกรรมทั้งทางตรงและทางอ้อมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตปลา ตั้งแต่การเพาะเลี้ยงปลา ซึ่งสามารถอธิบายห่วงโซ่มูลค่าของการผลิตผลิตภัณฑ์ปลา ได้ดังภาพ 1



ภาพ 1 การเชื่อมโยงการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาในจังหวัดนครสวรรค์

จากภาพ 1 การเชื่อมโยงกิจกรรมในห่วงโซ่มูลค่ามีความสัมพันธ์กันดังนี้

1. ด้านผู้ผลิต/ผู้หาปลา/ผู้ทำประมง เป็นผู้ดำเนินการจัดเตรียมพื้นที่เพาะเลี้ยง การจัดการระบบน้ำ การคัดเลือกพันธุ์ รูปแบบการให้อาหารปลา

และการใช้ประโยชน์พื้นที่รอบๆ บริเวณบ่อเลี้ยงปลา เพื่อส่งเสริมให้เกษตรกร โดยจับปลามาคัดแยกขนาด และนำหนักก่อนนำไปจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมปลาสดภายในประเทศ เช่น สหกรณ์ พ่อค้าคนกลาง และตลาดปลา เป็นต้น ทั้งนี้การเลี้ยงปลาส่วนใหญ่เป็น

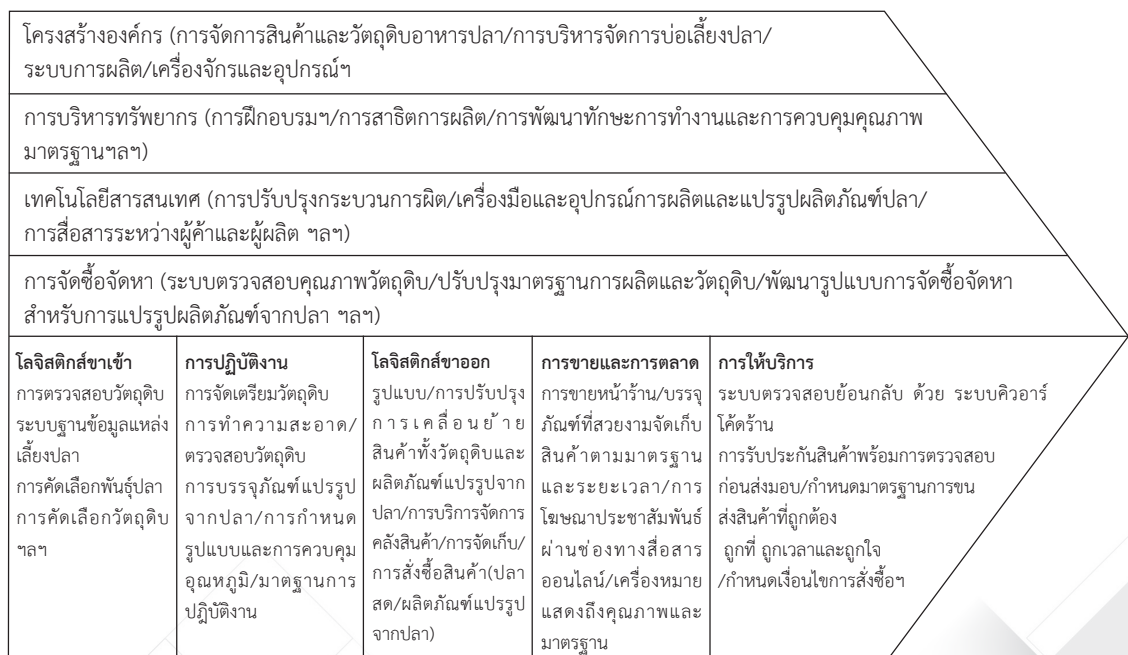
ย่อย กระจายอยู่ทั่วพื้นที่จังหวัดนครสวรรค์ตามลุ่มน้ำที่สำคัญ เช่น ลุ่มน้ำเจ้าพระยา ลุ่มน้ำรอบบึงรอรัง เป็นต้น

2. ผู้รวบรวม/แหล่งรวบรวม เป็นแหล่งที่รวบรวมพลาสติกจากแหล่งเพาะเลี้ยงไปส่งมอบให้โรงงานและแหล่งจำหน่ายสินค้า ซึ่งเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบที่ต้องทราบปริมาณความต้องการทั้งหมดจากกลุ่มธุรกิจชุมชนผู้แปรรูปปลา โรงงานแปรรูปอาหาร และผู้ขายพลาสติก เพื่อนำมาบริหารจัดการวางแผน จัดการ และคัดแยกคุณภาพ การบรรจุภัณฑ์และรูปแบบการส่งสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถบรรทุกขนาดเล็ก รวมถึงการจัดการทางเงิน ทั้งนี้สามารถจำหน่ายแบบพลาสติกให้กับกลุ่มผู้บริโภคหรือลูกค้าโดยตรง ผ่านตลาด ตลาดริมน้ำ ตลาดบ่อนไก่ ตลาดน้ำบางบอน ตลาดศรีนคร ตลาดเทศบาลและตลาดหน้าค่าย เป็นต้น

3. กลุ่มธุรกิจชุมชนหรือโรงงานรับซื้อปลา เป็นแหล่งรวบรวมและนำพลาสติกเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบคุณภาพก่อนการผลิต ทั้งขนาดและปริมาณการรับซื้อ เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากปลาที่ผ่านกระบวนการต่างๆ เช่น ปลาต้ม ปลาเกลือ ปลาร้า

เป็นต้น โดยกระบวนการส่วนใหญ่เป็นการแปรรูปที่มุ่งเน้นการถนอมอาหาร ตั้งแต่การทำความสะอาด การใส่เครื่องปรุงแต่ง เช่น กระเทียม ข้าวเหนียว ซึ่งผ่านกระบวนการหมักหรือบ่มให้ได้ตามระยะเวลาแล้ว จึงนำไปสู่กระบวนการบรรจุภัณฑ์และการจัดเก็บเพื่อรอจำหน่ายหรือส่งต่อไปให้ผู้ค้ารายย่อยต่อไป

4. ผู้บริโภค/ผู้ค้า เป็นกลุ่มที่รับซื้อจากกลุ่มธุรกิจชุมชนหรือโรงงานที่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลา ซึ่งส่วนใหญ่ในจังหวัดนครสวรรค์จะเป็นลักษณะที่มีหน้าร้านเป็นของตนเอง และนำไปจำหน่ายให้กับลูกค้า นักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภครายย่อยที่สามารถนำไปเป็นของฝากหรือรับประทานเอง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปประจำท้องถิ่น โดยมีระยะเวลาการจัดเก็บที่เหมาะสม เช่น ผลิตภัณฑ์ลูกชิ้นปลาทราย ผลิตภัณฑ์ปลาเกลือ เป็นต้น อย่างไรก็ตามในการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา โดยการจัดเก็บข้อมูลรูปแบบการบริหารจัดการตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำพบว่า กิจกรรมหลักและกิจกรรมเสริมที่สามารถเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์จากปลา ได้ดังภาพ 2



ภาพ 2 การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา จังหวัดนครสวรรค์

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

จากภาพ 2 การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการจัดหาวัตถุดิบในพื้นที่แบบพึ่งพา มีการค้าขายแบบคนใกล้ชิดของคนในพื้นที่ มีต้นทุนต่ำ ซึ่งต้นทุนการผลิตปลาเฉลี่ยอยู่ที่ 20 - 35 บาทต่อกิโลกรัม และมีค่าขนส่งจากแหล่งเพาะปลาไปยังโรงงานหรือกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลา อยู่ที่ 400 - 650 บาทต่อครั้ง ซึ่งราคาจำหน่ายปลาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 35 - 45 บาทต่อกิโลกรัม ทั้งนี้ผู้ประกอบการสามารถมีสินค้าจำหน่ายได้ในราคาเฉลี่ย 150 - 200 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับด้านการปฏิบัติงาน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการปรับปรุงแบบการผลิต โดยการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ทั้งการตรวจสอบคุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ การควบคุมอุณหภูมิ เป็นต้น นอกจากนี้มีการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ขาออก ด้วยการขนย้ายสินค้าตามความต้องการที่มุ่งเน้นความรวดเร็ว และตอบสนองความต้องการลูกค้า อีกทั้งมีการตรวจสอบสินค้าระหว่างการจัดเก็บสินค้าเพื่อไปยังตลาดหรือหน้าร้านค้า 3 - 5 วันต่อการส่งจนถึงการส่งมอบให้กับลูกค้า

สำหรับการตลาด พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีกลุ่มลูกค้าหลักที่เป็นนักท่องเที่ยวและลูกค้ารายย่อยที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดและเดินทางผ่านไปยังจังหวัดอื่นๆ ซึ่งผู้ประกอบการให้ใช้กลยุทธ์การกำหนดราคาแบบเหมา เช่น ซื่อ 3 กล่อง 100 บาท (ราคา กล่องละ 35 บาท) นอกจากนี้มีการให้บริการขายสินค้าแบบผ่านสื่อสังคมออนไลน์ เช่น เฟสบุ๊ก และเพจร้านค้า พร้อมให้ลูกค้าเช็คคอนเพื่อรับส่วนลดสินค้าทางร้านมีบริการจัดส่งสินค้าหลากหลายช่องทาง เช่น ไปรษณีย์ บริษัทขนส่งแบบรวดเร็ว โดยทุกขั้นตอนมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานการกำหนดระยะเวลาขนส่งที่ชัดเจน ทั้งนี้ในหลายกิจกรรมนั้นได้การเชื่อมโยงโครงสร้างองค์กร การบริหารจัดการทรัพยากร เทคโนโลยีและการจัดซื้อจัดหา เพื่อเป็นส่วนสนับสนุนการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา

ทั้งการนำองค์ความรู้ด้านการเพาะเลี้ยงสัตว์ การจัดการสินค้าคงคลังฯ การฝึกอบรมด้านการควบคุมคุณภาพตามมาตรฐานสากล เช่น มผช. อย. ฯลฯ โดยมีการปรับปรุงกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สินค้าที่หลากหลายและสามารถตอบสนองกับลูกค้าได้

การอภิปรายผล

พฤติกรรมผู้บริโภคต่อการเลือกซื้อปลาสด ผู้บริโภคนิยมไปซื้อปลาสดที่ตลาดบ่อนไก่ ตลาดเทศบาลนครสวรรค์ ตลาดหนองปลิง คลองถมลาดยาว ตลาดลาดยาว ตลาดนัดหน้าค่ายจิระประวัติ ตลาดศรีนคร ซึ่งมีลักษณะของผู้ซื้อโดยเฉลี่ยเป็นผู้บริโภคคนสุดท้าย ค่าปลีก ค่าส่ง ซึ่งมีความต้องการในการซื้อปลาของผู้บริโภคโดยเฉลี่ยเป็นปลาสด ปลาช่อน ปลาตะเพียน ปลาเนื้ออ่อน ปลาบึก ปลากระดัง ปลาสร้อย ปลานาง ปลาขาว ปลานิล ปลาหมอ ปังจี้ ที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อ ความสด สะอาด ราคาของปลาสดจากธรรมชาติ ความสะอาดของแผงขายปลา รวมถึงระยะในการเดินทางไปตลาด ทั้งนี้การพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตหรือแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่องซึ่งสอดคล้องกับสำนักงานเศรษฐกิจเกษตร (2552) โดยจะทำให้กลุ่มหรือธุรกิจได้รู้ความต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน อีกทั้งสามารถหานวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาเพิ่มศักยภาพได้อีกด้วย อย่างไรก็ตามในการพัฒนานี้จำเป็นต้องเข้าถึงแหล่งเงินทุน เทคโนโลยี และข้อมูลข่าวสารภายในห่วงโซ่คุณค่า การเรียนรู้และนวัตกรรมถูกผูกติดกับ แรงจูงใจในการถ่ายทอดความรู้และทักษะใหม่ๆ ในการที่ธุรกิจห่วงโซ่จะพัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน การเรียนรู้จากภายในและภายนอกมีความจำเป็นในการก่อให้เกิดทักษะใหม่และรู้ว่าจะต้องหาความรู้จากที่ไหนในห่วงโซ่คุณค่าและรู้ว่าจุดไหนจำเป็นต้องใช้ความรู้ในห่วงโซ่คุณค่าที่มีการจัดตั้งกลไกการเรียนรู้แบบนี้จะมีความสามารถในการแข่งขันมากที่สุด ซึ่งสอดคล้อง

กับกุลภา บุญชูวงศ์ (2559) และเรืองไร โตกฤษณะ, กุลภา กุลติลก และ กุลภา บุญชูวงศ์ (2559) นอกจากนี้ ปัจจัยสำคัญในการกำหนดปริมาณการผลิตเทศกาลความต้องการของลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับ ปิยะพร อริยขจร (2556) ว่าเป็นกิจกรรมที่สร้างสรรค์คุณค่าอย่างต่อเนื่อง และสัมพันธ์กันเหมือนกับลูกโซ่การผลิต ซึ่งแต่ละกิจกรรมใน กระบวนการธุรกิจ ตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบ จนกระทั่งการผลิตสำเร็จกลายเป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งช่วยสร้าง มูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ ก่อนจะส่งมอบไปยังลูกค้า

ข้อเสนอแนะ

1) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรส่งเสริมให้ผู้ผลิต (ต้นน้ำ) มีการใช้เทคนิคและวิธีการที่เหมาะสมตามหลักทางวิชาการเพื่อให้ได้สินค้า (พลาสติก) มีขนาดและมีคุณภาพตามต้องการ รวมถึงส่งเสริมแนวทางการลดต้นทุนการผลิตในระยะยาวด้วยกลไกเครือข่ายความร่วมมือระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าร่วมกัน

2) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรยกระดับการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาให้มีความโดดเด่นโดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาเพิ่มขีดความสามารถในกระบวนการผลิตและการตลาดให้เกิดการรับรองคุณภาพมาตรฐาน การตรวจคุณภาพและการให้การรับรองให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งสามารถสร้างโอกาสทางทางการแข่งขันระดับประเทศได้

3) หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรยกระดับห่วงโซ่คุณค่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาด้วยการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายความร่วมมือที่มุ่งเน้นคุณภาพและมาตรฐานระดับสากลร่วมกันเพื่อยกระดับอุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์จากปลาที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

4) ผู้ประกอบการควรนำข้อมูลไปประกอบการตัดสินใจในการดำเนินกิจการที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาเพื่อตอบสนองความต้องการทางการตลาดและรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคบนพื้นฐานทางวัฒนธรรมและภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สามารถเพิ่มมูลค่าทางการการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากปลาได้

เอกสารอ้างอิง

- กุลภา บุญชูวงศ์. (2559). การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าเพื่อการพัฒนาเครือข่ายอุตสาหกรรมปาลานิล. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.
- ปิยะพร อริยขจร. (2556). คลัสเตอร์ เครื่องมือเพื่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน กรณีศึกษา: **กลุ่มคลัสเตอร์บรรจุภัณฑ์โลหะกรุงเทพฯและปริมณฑล**. รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช. (2557). เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการช่องทางการตลาดและห่วงโซ่อุปทานหน่วยที่ 8-15. สาขาวิชาวิทยาการจัดการ.
- เรืองโร โตกฤษณะ, กุลภา กุลดิลก และ กุลภา บุญชูวงศ์. (2559). การเสริมสร้างสมรรถนะเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยง **สัตว์น้ำ โดยการจัดองค์กรชุมชน**. เสนอต่อสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
- สำนักงานเศรษฐกิจเกษตร. (2552). ศักยภาพการผลิตและการตลาดปาลานิล. เอกสารวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร เลขที่ 119.
- สิริยา คงสมพงษ์. (2557). รายงานผลสรุปการจัดกิจกรรมการเรียนรู้สำหรับผู้บริหารภาครัฐหลักสูตรการสร้าง **มูลค่าจากต้นน้ำถึงปลายน้ำ**. บริษัทที่ปรึกษาเอพีเอ็ม กรุ๊ป.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.

Received: December 20, 2019
 Revised: December 25, 2019
 Accepted: December 27, 2019

ความคาดหวังและความพึงพอใจต่อคุณภาพการให้บริการ รถโดยสารประจำทางสายตะวันตก

วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย¹ ชาริสา หนูเลิศ² และ วรากร ตรงศิริ³

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบ 1. ความคาดหวังของผู้โดยสารรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล และ 2. ความพึงพอใจของผู้โดยสารรถโดยสารประจำทางสายตะวันตก ผู้วิจัย เก็บข้อมูลเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้โดยสารที่ใช้บริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกเป็นประชากรจำนวน 400 ราย โดยใช้การสุ่มแบบสะดวก สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ประกอบด้วย ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบที และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว

ผลการวิจัยพบว่า

1.ความคาดหวังของผู้โดยสารรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน การศึกษา และอาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และความพอใจของผู้โดยสารรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน อายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 2. ความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถโดยสารประจำทางสายตะวันตก มีความแตกต่างกันในทุกด้านอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดย ด้านที่มีความแตกต่างกันในสามลำดับแรกได้แก่ ด้านภาพลักษณ์ (ค่าเฉลี่ย=4.44) ด้านการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย = 4.23) และด้านค่าใช้จ่าย (ค่าเฉลี่ย = 4.28) ตามลำดับ

คำสำคัญ: ความคาดหวัง; ความพึงพอใจ; คุณภาพการให้บริการ; รถโดยสารประจำทางสายตะวันตก

ประเภทบทความ: บทความวิจัย

¹อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

85 หมู่ 3 ถ. มาลัยแมน อ. เมือง จ. นครปฐม 73000, ประเทศไทย

อีเมล: mbakru1@gmail.com

^{2,3} นักศึกษา สาขาวิชาการจัดการทั่วไป, คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

Expectation and Satisfaction with the Quality of the Western Bus Service

Wisit Rittiboonchai¹ Charisa Nuloes² and Warakon Trongsi³

Abstract

The purpose of this research is to compare 1. To compare the expectations of passenger towards service quality of western bus by personal factors. 2. To compare the satisfaction of passenger towards service quality of western.

The researcher collected 400 passenger with convenient random sampling. The statistics used in the analysis consist of frequency, percentage, mean, standard deviation. Independent t-test and one-way analysis of variance.

The research found that:

1. The expectations of passenger towards service quality of western bus are significantly different in education and occupation. Passenger satisfaction towards service quality of western bus are significantly different in age, status, education and occupation.

2. Expectations and satisfaction of passenger towards service quality of western bus has significantly different in all aspect with the first three different which are Image (Mean = 4.44), service (Mean = 4.23) and Cost (Mean = 4.28) Respectively

Keywords: expectations; satisfaction; service quality; western bus

Type of Article: Research Article

¹Lecturer in General Management, Faculty of Management Science, Nakhon Pathom Rajabhat University
85 Malaiman Rd. Muang Nakhon Pathom 73000, Thailand
E-mail: mbakru1@gmail.com

^{2,3}general management students, Faculty of Management Science, Nakhon Pathom Rajabhat University

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

นับแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน การคมนาคมการขนส่งไม่ว่าจะเป็นทางบก ทางน้ำ และทางอากาศล้วนแต่มีความสำคัญอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็น ด้านการจราจร ด้านการค้า ด้านการเคลื่อนย้ายผู้คน สัตว์ และสิ่งของ นิยามเรื่องการขนส่งแต่ละคนอาจมีความหมายแตกต่างกัน การขนส่งเป็นกิจกรรมที่ทุกคนต้องมีส่วนเกี่ยวข้องในชีวิตประจำวัน วัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันในการขนส่ง ไม่ว่าจะเป็นการเดินทางกลับภูมิลำเนา บ้านเกิด การประกอบอาชีพ การศึกษา การอุปโภค บริโภค การลงทุนทำธุรกิจ ต่างก็มีบทบาทเพื่ออำนวยความสะดวก และมีความสำคัญต่อชีวิตเป็นอย่างมาก การคมนาคมขนส่งทางบก เป็นช่องทางการขนส่งที่นิยมใช้มากที่สุด เนื่องจากมีความสะดวกรวดเร็ว ค่าบริการมีราคาถูก ประกอบกับเส้นทางการเดินทางได้มีการปรับปรุงพัฒนาให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องมากขึ้น

ปัจจุบันการเดินทางของประชาชนส่วนใหญ่เลือกการเดินทางโดยใช้การขนส่งโดยรถตู้โดยสารมากขึ้น เนื่องด้วยการบริการขนส่งมวลชนของรัฐที่มีอยู่ในปัจจุบันนี้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ และไม่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการได้ ส่งผลทำให้เกิดความล่าช้าในการเดินทางและเกิดการสูญเสียทางเศรษฐกิจ ทำให้บริการการขนส่งรถตู้โดยสารจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยแก้ปัญหาต่างๆ (อลิสรา วิชาสรวซ์, 2558)

รถตู้โดยสารประจำทางถือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชน การคมนาคมและการขนส่ง ปัจจุบันธุรกิจรถตู้โดยสารประจำทางมีการขยายตัวอย่างกว้างขวางทั่วในทุกๆ พื้นที่ ตามอัตราการขยายตัวของประชาชน ความเติบโตของการเดินทาง และความเจริญของการคมนาคม ทำให้ผู้โดยสารเริ่มมีความหลากหลาย มีความคาดหวังและความพึงพอใจต่อคุณภาพการให้บริการของรถตู้โดยสารในลักษณะที่แตกต่างกันออก

ไปโดยธรรมชาติของการแข่งขันกันทางธุรกิจบริการ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการสร้างความพึงพอใจแก่ผู้โดยสาร ซึ่งต้องอาศัยความพร้อมของผู้ประกอบการธุรกิจ และความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะทำให้ผู้ใช้บริการ มีความประทับใจ จนเกิดความพึงพอใจ กลายเป็นความจงรักภักดี จนเกิดความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้ใช้บริการรถตู้โดยสารประจำทางปัจจุบันการให้บริการรถตู้โดยสารประจำทางจะมีปัญหาในเรื่องของคุณภาพของการบริการ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเก็บค่าโดยสารเกินกว่าราคาที่กำหนด เรื่องพุดจาไม่สุภาพของพนักงานขายตั๋วกับพนักงานขับรถ เรื่องการขับรถไม่สุภาพของพนักงานขับรถ เรื่องการจอดรับส่งผู้โดยสารไม่ตรงตามป้าย และรถตู้โดยสารประจำทางบางคันมีการดัดแปลงที่นั่งสามารถรับผู้โดยสารได้มากขึ้นทำให้มีพื้นที่ที่นั่งจำกัด (มาริสสา ไกรรุ่ง, 2552)

การให้บริการรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกในจังหวัดนครปฐม ถือเป็นระบบการขนส่งที่มีความสำคัญ เพราะเส้นทางดังกล่าวผ่านสถานศึกษา แหล่งธุรกิจ สถานที่ท่องเที่ยว รวมไปถึงสถานที่ทำงานของผู้ใช้บริการในปัจจุบัน และมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้น ในยุคที่มีแข่งขันที่รุนแรง การให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้โดยสารจึงมีความสำคัญยิ่ง การศึกษาความคาดหวังและความพอใจของผู้โดยสารในจังหวัดนครปฐมที่ได้รับการบริการจากผู้ให้บริการรถตู้โดยสารประจำทางในด้านการบริการบริการต่างๆและด้านความปลอดภัยของผู้ใช้บริการ รวมไปถึงด้านพฤติกรรมมารยาท เพื่อทราบถึงความคิดเห็นและความพอใจของผู้โดยสารต่อคุณภาพการให้บริการรถตู้โดยสารประจำทางซึ่งจะเป็นข้อมูลพื้นฐานเพื่อใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของบริษัท ขนส่ง จำกัดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้โดยสารต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อเปรียบเทียบความคาดหวังของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

2. เพื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตก จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

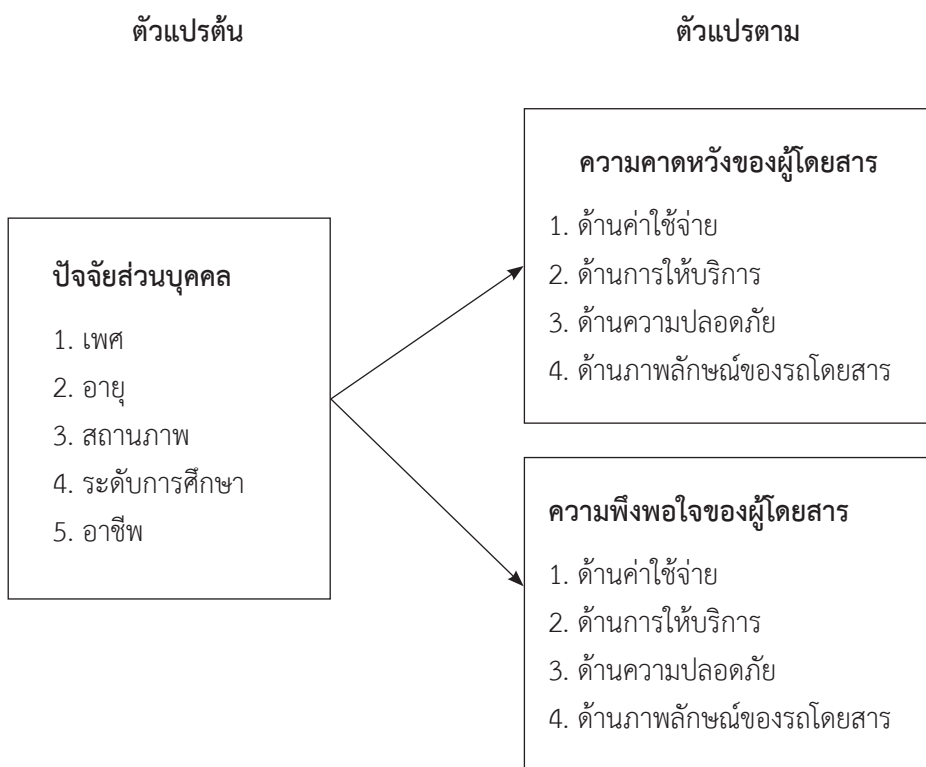
ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้เก็บข้อมูลเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้โดยสารที่ใช้บริการรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกเป็นประชากรจำนวน 400 ราย ในเขตพื้นที่

ท่ารถตู้โดยสารประจำทางหน้ามหาวิทยาลัยศิลปากร จังหวัดนครปฐม โดยใช้การสุ่มแบบสะดวก และเลือกเก็บเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ยินดีให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

กรอบแนวคิดการวิจัย

ผู้วิจัยทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแนวคิดเกี่ยวกับการบริการ แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับความคาดหวัง แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับความพึงพอใจ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจนนำมาสร้างเป็นกรอบแนวคิดการวิจัยได้ดังนี้



ภาพ 1 กรอบแนวคิดในการทำวิจัย

สมมุติฐานการวิจัย

1. ความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกัน

2. ความคาดหวังของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลมีความแตกต่างกัน

3. ความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกจำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคลมีความแตกต่างกัน

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ความหมายของการบริการ

วีระพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์ (2553) ได้กล่าวว่า บริการ หมายถึง สิ่งที่ไม่มีความจับต้องไม่ได้ และเป็นสิ่งที่ไม่ถาวร เป็นสิ่งที่เสื่อมสลายไปอย่างรวดเร็ว บริการเกิดขึ้นจากการปฏิบัติของผู้ให้บริการ โดยส่งมอบการบริการนั้นไปยังผู้รับบริการ หรือลูกค้า เพื่อให้รับการใช้บริการนั้น โดยทันทีหรือภายใน ระยะเวลาเกือบจะทันทีที่มีการให้บริการ

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2550) ได้กล่าวว่า บริการ หมายถึง ปฏิบัติหรือการกระทำที่ฝ่ายหนึ่ง เสนอให้ฝ่ายหนึ่ง โดยเป็นสิ่งจับต้องไม่ได้ และไม่ทำให้เกิดความเป็นเจ้าของแก่บุคคลใดบุคคลหนึ่ง

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2552) ได้กล่าวว่า การบริการ หมายถึง กระบวนการส่งมอบสินค้าที่ไม่มีตัวตน (Intangible goods) ของธุรกิจให้กับผู้รับบริการ โดยสินค้าที่ไม่มีตัวตนนั้นจะต้องสามารถตอบสนองความต้องการของการของผู้รับบริการจนนำไปสู่ความพึงพอใจได้

การบริการ หมายถึง การแสดงออกทางการกระทำที่ฝ่ายหนึ่งนำเสนอให้กับ อีกฝ่ายหนึ่ง โดยกระบวนการดังกล่าวอาจจะเกี่ยวข้องกับสินค้าที่สามารถจับต้องได้ หรือไม่ สามารถ จับต้องได้ เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้รับบริการ จน

นำไปสู่ความพึงพอใจสูงสุดตาม ความคาดหวัง หรือมากกว่าความคาดหวัง ลักษณะการบริการ การบริการ มีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการดังนี้ (Kotler & Keller, 2008)

1) ไม่มีตัวตน ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) หมายความว่า บริการไม่สามารถมองเห็น หรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ

2) ไม่แน่นอน มีความหลากหลาย (Variability) หมายความว่า คุณภาพของบริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับว่าผู้ขายบริการเป็นใคร จะให้บริการเมื่อใด ที่ไหน และอย่างไร

3) ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการ (Inseparability) กล่าวคือ การบริโภคบริการจะเกิดขึ้นพร้อมๆ กัน ดังนั้น ผู้ให้บริการรายหนึ่งสามารถให้บริการลูกค้าได้เพียงหนึ่งเดียวในเวลาใด เวลาหนึ่งเท่านั้น ไม่เพียงเท่านั้นผู้ให้บริการแต่ละคนจะมีลักษณะเฉพาะตัวที่ไม่สามารถให้คนอื่น ให้บริการแทนได้ เพราะต้องผลิต และบริโภคในเวลาเดียวกัน ส่งผลให้การบริการมีข้อจำกัดในเรื่อง ของเวลา

4) ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perishability) บริการไม่สามารถผลิตเก็บเอาไว้ได้ ถ้าความ ต้องการมีสม่าเสมอการให้บริการก็จะไม่มีปัญหา แต่ถ้าลักษณะความต้องการมีไม่แน่นอน จะทำให้เกิดปัญหาคือ บริการไม่ทัน หรือในบางกรณีก็ไม่มีลูกค้ามาใช้บริการ

แนวคิดเกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการ

เนื่องจากการบริการเป็นงานที่ไม่สามารถจับต้องได้ จึงเป็นการยากที่จะทำการประเมิน คุณภาพของการบริการ แต่นักวิชาการหลายๆ ท่านได้ให้นิยามและแนวทางในการประเมิน คุณภาพของการบริการไว้น่าสนใจ ดังนี้

Joewono and Kubota (2007) เสนอว่า คุณภาพการให้บริการเป็นตัววัดระดับการให้บริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ในการส่งมอบบริการที่มีคุณภาพที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้สามารถ

แบ่งระดับความสำคัญ 2 อันดับ ดังนี้

1. ตัวของผู้รับบริการ เมื่อรับบริการที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการจะรู้สึกประทับใจ เพื่อจะได้กลับมาใช้บริการในครั้งต่อไป

2. ผู้ให้บริการ ให้บริการที่มีคุณภาพ บริการด้วยความเต็มใจ ตั้งใจใส่ใจในการให้บริการเพื่อรักษาความจงรักภักดีของลูกค้าเดิมขององค์กร เพื่อให้กลับมาใช้บริการ และสร้างฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าให้กับองค์กรเพื่อวัดผลการเติบโตขององค์กร ซึ่งคุณภาพการให้บริการ (Service quality) หมายถึง ทศนคติ ที่เกิดขึ้นในระยะยาวเกี่ยวกับการประเมินผลการปฏิบัติงานทั้งหมด

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2552) ได้กล่าวว่า บริการที่ยอดเยี่ยมตรงกับความต้องการ หมายถึง สิ่งที่ถูกต้องการหรือหวังไว้ ได้รับการตอบสนอง ส่วนบริการที่เกินความต้องการของลูกค้า หมายถึง บริการที่ลูกค้าได้รับดีกว่าที่หวังไว้ ทำให้เกิดความรู้สึกประทับใจ ซึ่งการจัดการคุณภาพการบริการขององค์กรนั้น ควรจะคำนึงถึง

- 1) การตั้งความคาดหวังของผู้บริโภค
- 2) ควรวัดระดับความคาดหวังจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 3) พยายามรักษาคุณภาพการบริการให้เหนือกว่าระดับความคาดหวังของผู้บริโภค

กนกวรรณ นาสมปอง (2555) กล่าวว่า คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) หมายถึง ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของธุรกิจให้บริการ คุณภาพของบริการเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่จะสร้างความแตกต่างของธุรกิจให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ การเสนอคุณภาพการให้บริการที่ตรงกับความต้องการของผู้รับบริการเป็นสิ่งที่จะต้องกระทำผู้รับบริการจะพอใจถ้าได้รับสิ่งที่ต้องการเมื่อผู้รับบริการมีความต้องการ ณ สถานที่ที่ผู้รับบริการต้องการ และในรูปแบบที่ต้องการ

แนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวัง (Expectancy)

ความคาดหวัง เป็นการตั้งความปรารถนาที่จะเกิดขึ้นของบุคคลในสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต แต่สิ่งที่เกิดขึ้นกับสิ่งที่คาดหวังมักไม่ตรงกันเสมอไป การคาดหวังทำให้เกิด แรงผลักดันหรือเป็นแรงจูงใจที่สำคัญต่อพฤติกรรม

Greenberg (2011) กล่าวว่า บุคคลมีความต้องการและมีความคาดหวังในหลายสิ่ง หลายอย่าง ดังนั้นจึงต้องพยายามกระทำการด้วยวิธีใดวิธีหนึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการหรือสิ่งที่ คาดหวังไว้ซึ่งเมื่อได้รับการตอบสนองตามที่ตั้งความหวังไว้นั้น บุคคลก็จะได้รับความพึงพอใจและ ขณะเดียวกันก็คาดหวังในสิ่งที่สูงขึ้นไปอีกเรื่อยๆ

ความคาดหวัง คือ สิ่งที่ใช้บริการต้องการพบเห็นในสิ่งที่สวยงามดังนั้น การให้บริการที่ดีนั้นหากผู้ให้บริการประทับใจเมื่อแรกเห็น ความคาดหวังของผู้ใช้บริการจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพราะสามารถตอบสนองความต้องการให้เกิดความพึงพอใจได้เป็นอย่างดี

ทฤษฎีความคาดหวังมีความหมายที่สำคัญบางประการในการจูงใจพนักงาน และลูกค้ารูปแบบดังกล่าวเป็นแนวทางในการเสริมสร้างแรงจูงใจโดยการเปลี่ยนแปลงความคาดหวังความพยายามในการปฏิบัติงานของแต่ละบุคคลความคาดหวังจากผลการปฏิบัติงานเพื่อผลตอบแทน (Hellriegel & Slocum 2011; McShane & Von Glinow, 2011)

สรุปได้ว่า ความคาดหวัง คือความรู้สึกความต้องการที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันไปจนถึงอนาคตข้างหน้า เป็นการคาดคะเนถึงสิ่งที่จะมากกระทบ ต่อ การรับรู้ของเรา โดยใช้ประสบการณ์การเรียนรู้เป็นตัวบ่งบอก

แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ (Satisfaction)

Riadh (2012) เสนอว่า ความพึงพอใจ เป็น ภาวการณ์แสดงออกถึงความรู้สึกในทางบวกของ บุคคลอันเป็นผลจากการเปรียบเทียบการรับรู้สิ่งที่ คาดหวังเกี่ยวกับการบริการ ไม่ว่าจะเป็นการรับบริการ หรือการให้บริการในระดับที่ตรงกับการรับรู้สิ่งที่คาด หวังเกี่ยวกับการบริการนั้น

Kotler (2000) กล่าวว่าความพึงพอใจเป็น ความรู้สึกของบุคคลซึ่งมีระดับความ พึงพอใจที่เป็น ผลมาจากการเปรียบเทียบการทำงานของผลิตภัณฑ์ ตามที่เห็น และเข้าใจกับความ คาดหวัง ดังนั้นระดับ ความพอใจจึงเป็นปัจจัยของความแตกต่างระหว่าง การทำงานที่มองเห็นและ ความเข้าใจกับความคาดหวัง หากบุคคลเห็นและเข้าใจการทำงานของผลิตภัณฑ์ ต่ำกว่าความคาดหวัง จะส่งผลให้บุคคลนั้นเกิดความ ไม่พึงพอใจ (Dissatisfaction) แต่หากระดับของความ เห็น และเข้าใจการทำงานของผลิตภัณฑ์ ตรงกับความ คาดหวังบุคคลนั้นจะเกิดความพึงพอใจ

สำหรับความพึงพอใจของลูกค้า คือการ แสดงออกถึงความรู้สึกหรือทัศนคติของลูกค้าจากสิ่ง ที่ได้รับ โดยตัดสินด้วยผลงานของสินค้าหรือบริการ หลังจากที่ถูกคามีประสบการณ์กับสินค้าหรืองาน บริการที่ตัวเองได้รับ ซึ่งเกิดจากกระบวนการเปรียบเทียบสิ่งที่ตัวลูกค้าคาดหวังว่าจะได้รับจากงาน บริการ (Service Expectation) กับผลงานที่ถูกค่า กำลังได้รับอยู่หรือมีประสบการณ์จากสินค้าหรืองาน บริการนั้นไปแล้ว (Actual Service Performance) (Markovic & Raspor, 2010)

วิธีดำเนินการวิจัย

เครื่องมือ ที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่แบบสอบถาม ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น มีการตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา จากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 รายและหาค่าความ เชื่อมั่นจากกลุ่มที่มีลักษณะใกล้เคียงกับกลุ่มตัวอย่าง จริงจำนวน 30 ราย ได้ค่าความเชื่อมั่นเกี่ยวกับความ พึงพอใจในต่อคุณภาพการให้บริการรถโดยสารประจำ ทางสายตะวันตก ในช่วง 0.75-0.82 และเกี่ยวกับความ คาดหวังต่อคุณภาพการให้บริการรถโดยสารประจำ ทางสายตะวันตกในช่วง 0.80-0.85

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบไปด้วย ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์ค่าที่แบบอิสระ การวิเคราะห์ค่าที่แบบไม่ อิสระ และการวิเคราะห์ความแปรปรวนแบบทางเดียว

ผลการวิจัยสรุปผล

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบ แบบสอบถามพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย (ร้อยละ 54.25) มีอายุ 20-30 ปี (ร้อยละ 57.75) สถานภาพโสด (ร้อยละ 73.50) ระดับการ ศึกษาปริญญาตรี (ร้อยละ 57.25) และมีอาชีพนักเรียน นักศึกษา (ร้อยละ 52.75)

ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้บริการรถ โดยสายตะวันตก พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ใช้บริการรถโดยสารสายตะวันตกเพื่อไปเรียน (ร้อยละ 32.00) ใช้ช่วงเวลาเช้า (ร้อยละ 54.25) ช่วงเวลาที่รอประมาณ 16-20 นาที (ร้อยละ 29.25) และความถี่ในการใช้บริการ 1-2 วัน / สัปดาห์ (ร้อยละ 64.25)

ตาราง 1

ความคาดหวังของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกจําแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ
ค่าใช้จ่าย	-0.32	1.14	3.31*	33.66**	4.96**
การให้บริการ	-0.54	2.82*	5.74**	31.80**	4.80**
ความปลอดภัย	-0.72	0.62	0.89	21.42**	1.67
ภาพลักษณ์	-1.84	20.6	0.06	18.00**	1.52
ภาพรวม	-0.83	1.13	2.09	32.03**	3.30**

ผลการวิจัยพบว่า ความคาดหวังของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน การศึกษา และอาชีพ

ตาราง 2

ความพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกจําแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

	เพศ	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	อาชีพ
ค่าใช้จ่าย	-0.89	7.88**	7.60**	19.91**	11.82**
การให้บริการ	1.00	6.48**	2.89	16.57**	10.26**
ความปลอดภัย	-0.72	1.75	1.29	4.26*	3.28*
ภาพลักษณ์	-1.54	2.88*	3.36*	9.83**	4.98**
ภาพรวม	-1.17	4.93**	3.87*	14.01**	8.95**

ผลการวิจัยพบว่า ความพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน อายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพ

ตาราง 3

เปรียบเทียบความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตก

		Mean	SD	t	sig
ค่าใช้จ่าย	ความคาดหวัง	4.28	0.75	8.86	0.00**
	ความพอใจ	3.96	0.63		
การให้บริการ	ความคาดหวัง	4.23	0.74	9.09	0.00**
	ความพอใจ	3.88	0.69		
ความปลอดภัย	ความคาดหวัง	4.36	0.75	6.63	0.00**
	ความพอใจ	4.16	0.66		

ผ่านการรับรองคุณภาพจากศูนย์ดัชนีการอ้างอิงวารสารไทย (TCI.) อยู่ในกลุ่ม 2 สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

ตาราง 3

เปรียบเทียบความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตก (ต่อ)

		Mean	SD	t	sig
ภาพลักษณ์	ความคาดหวัง	4.44	0.69	12.25	0.00**
	ความพอใจ	4.08	0.65		
ภาพรวม	ความคาดหวัง	4.33	0.66	10.73	0.00**
	ความพอใจ	4.02	0.58		

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกพบว่ามีความแตกต่างกันในสามลำดับแรกได้แก่ ด้านภาพลักษณ์ (ค่าเฉลี่ย = 4.44) ด้านการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย = 4.23) และด้านค่าใช้จ่าย (ค่าเฉลี่ย = 4.28) ตามลำดับ

อภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยพบว่าความคาดหวังของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้านการศึกษ และอาชีพ สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุนันท์ นิลพวง (2557) ที่ศึกษาความคาดหวังและการรับรู้คุณภาพของผู้โดยสารที่มีต่อการให้บริการรถโดยสาร สถานีขนส่งสายใต้ ผลการวิจัยพบว่า คุณลักษณะส่วนบุคคลด้านการศึกษา และอาชีพ มีผลต่อความคาดหวังในการใช้บริการรถโดยสาร สถานีขนส่งสายใต้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ในขณะที่ความพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตกมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน อายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพ สอดคล้องกับผลการวิจัยของ สุรัชณี ตันเวทยานนท์ และ กุลเชษฐ มงคล (2558) ที่พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลอายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพ ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจในการใช้บริการรถโดยสาร ยกเว้น ด้านเพศ

ผลการวิเคราะห์เปรียบเทียบความคาดหวังและความพึงพอใจของผู้โดยสารรถตู้โดยสารประจำทางสายตะวันตก พบว่ามีความแตกต่างกันในทุกด้าน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สอดคล้องกับงานวิจัยของ พรทิพย์ บุญเที่ยงธรรม (2555) ที่พบว่า ความคาดหวังของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำในเขตตลิ่งชัน มากกว่า ความพึงพอใจในทุกด้าน โดยด้านที่ได้รับความคาดหวังมากที่สุดคือด้านกายภาพ และสิ่งแวดล้อม

ข้อเสนอแนะการวิจัย

ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

1. อาชีพและการศึกษามีผลต่อความคาดหวังในการใช้บริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตก โดยผลการเปรียบเทียบรายคู่จะพบว่าอาชีพนักเรียนนักศึกษา และกลุ่มที่การศึกษาระดับปริญญาตรี จะมีความคาดหวังในการใช้บริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกสูงกว่าทุกอาชีพ และที่สำคัญกลุ่มคนเหล่านี้เป็นกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการดังนั้นผู้ประกอบการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกจึงต้องให้ความสำคัญติดตามสอบถาม และพัฒนาคุณภาพบริการให้ตอบสนองกับกลุ่มบุคคลเหล่านี้ให้ได้มากที่สุด

2. สำหรับความพึงพอใจจะพบว่ามีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติในด้าน อายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพ หรือกล่าวได้ว่ามีเพียงปัจจัยด้านเพศเท่านั้นที่ไม่มีผลต่อความพึงพอใจ

นั้นแสดงให้เห็นว่าคุณภาพในการให้บริการของบริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตก ยังไม่สามารถตอบโจทย์ในความหลากหลายของคนต่างอายุ สถานภาพ การศึกษา และอาชีพได้ ดังนั้นผู้ประกอบการที่สนใจให้บริการรถโดยสารประจำทางสายตะวันตกที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอาจจะต้องมีการปรับปรุงคุณภาพการให้บริการเพื่อยกระดับความพึงพอใจ โดยเฉพาะภาพลักษณ์ของรถโดยสาร ซึ่งเป็นปัจจัยแรกที่พบว่ามี ความแตกต่างระหว่างความคาดหวังและความพึงพอใจมากที่สุด ซึ่งเมื่อพิจารณาผลลึกลงเป็นรายด้านจะพบว่าเรื่องที่จำเป็นต้องปรับปรุงมากที่สุดได้แก่ ภาพลักษณ์ในเรื่องยานพาหนะมีความมั่นคงแข็งแรง และปลอดภัยต่อการเดินทาง

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. งานวิจัยดังกล่าวมุ่งเน้นในการทำวิจัยเชิงปริมาณ ผู้ที่สนใจอาจต่อยอดโดยทำการวิจัยเชิงคุณภาพเพิ่มเติม หรืออาจพัฒนาต่อเป็นการทำวิจัยเชิงผสมผสานวิธี (Mixed Method)
2. งานวิจัยมีข้อบกพร่องในเรื่องของการสุ่มตัวอย่างและระยะเวลาการเก็บในช่วงไตรมาสสุดท้าย ดังนั้นผู้ที่สนใจอาจพัฒนาการเก็บข้อมูลที่คำนึงถึงโอกาสทางสถิติ ประกอบกับการจัดเก็บข้อมูลกระจายตลอดทั้งปี ก็น่าจะได้ข้อมูลที่น่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

- กนกวรรณ นาสมปอง. (2555). **สภาพการให้บริการการศึกษาทางอินเทอร์เน็ต งานส่งเสริมวิชาการและงานทะเบียน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ**. การค้นคว้าอิสระ. สาขาเทคโนโลยีการศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร.
- ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. (2552). **การตลาดบริการ** (พิมพ์ครั้งที่ 10). กรุงเทพมหานคร: ซีเอ็ดเคชั่น.
- พรทิพย์ บุญเที่ยงธรรม. (2555). **การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจท่องเที่ยว ความคาดหวังและความพึงพอใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาเที่ยวตลาดน้ำในเขตตลิ่งชัน จังหวัดกรุงเทพมหานคร**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต. สาขาการจัดการท่องเที่ยว. มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต.
- พรรณพร จันทราสากววงศ์ และบุรสร ไตรรัตน์. (2558). **ประเมินคุณภาพการบริการประชาชน กรณีศึกษาสำนักงานขนส่งกรุงเทพมหานคร พื้นที่ 2**. วารสารการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร, 6(1), 126-140.
- มาริส ไกรงู. (2552). **ความพึงพอใจของผู้โดยสารต่อการใช้บริการรถตู้โดยสารปรับอากาศเส้นทางกรณีศึกษา สายกรุงเทพ-เพชรบุรี หมายเลขเส้นทางเดินรถ 73**. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต: มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- วีระพงษ์ เฉลิมจิระรัตน์. (2553). **คุณภาพในงาน** (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: พิมพ์ดี.
- สุนันท์ นิลพวง. (2557). **ความคาดหวังและการรับรู้คุณภาพของผู้โดยสารที่มีต่อการให้บริการรถโดยสารสถานขนส่งสายใต้**. วารสารวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม, 1(2), 96-109.

- สุรัชณี ตันเวทยานนท์ และกุลเชษฐ์ มงคล. (2558). ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการตัดสินใจใช้บริการรถโดยสารปรับอากาศชั้น 1: กรณีศึกษาบริษัท ราชบุรีกรุ๊ป 76 จำกัด. **วารสารวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น**, 8(1), 63-74.
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2550). **พฤติกรรมผู้บริโภค** (พิมพ์ครั้งที่ 8) กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- อลิสสา วิภาสวัช. (2558). **การศึกษาคุณภาพการบริการของรถตู้โดยสารสายกรุงเทพฯ-พัทยา เพื่อพัฒนาคุณภาพการให้บริการของรถตู้โดยสาร**. ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต. สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานคณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- Greenberg, J. (2011). **Behavior in organizations** (10th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Hellriegel, D., & Slocum, J. W. (2011). **Organizational behavior** (13th ed.). Mason, OH: South-Western Cengage Learning.
- Joewono, T. B., & Kubota, H. (2007). **The multigroup analysis regarding user perception of par transit service**. Paper presented at the Proceedings of the Eastern Asia Society for Transportation Studies The 7th International Conference of Eastern Asia Society for Transportation Studies.
- Kotler, P. (2000). **Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control**. (10th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2008). **Marketing Management, Global Edition** (15th ed.). United Kingdom: Pearson Education .
- Markovic, S., & Raspor, S. (2010). Customer Satisfaction and Customer Loyalty Measurement In Settings: An Empirical Analysis. **Tourism and Hospitality Management**, 2(2), 125-137
- McShane, S. L., & Von Glinow, M. A. (2011). **Organizational behavior** (5th ed.). New York, NY: McGraw-Hill
- Riadh, L. (2012). The lodging quality index: An independent assessment of validity and dimensions. **International Journal of Contemporary Hospitality Management**, 24(4), 628-652. [DOI: 10.1108/09596111211217914].

หลักเกณฑ์และจริยธรรมการส่งบทความเพื่อตีพิมพ์

วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

หลักเกณฑ์

1. บทความจะต้องมีรูปแบบตามหลักเกณฑ์ในการเขียนบทความวิจัย บทความวิชาการ และบทวิจารณ์หนังสือตามรูปแบบ และหลักเกณฑ์ของวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
2. บทความที่ผ่านการคัดกรองจากกองบรรณาธิการจะถูกส่งไปยังผู้ทรงคุณวุฒิ 2 ท่านประเมินบทความโดยไม่เปิดเผยชื่อทั้งเจ้าของบทความและผู้ทรงคุณวุฒิ (DOUBLE-BLINDED)
3. บทความที่ไม่ผ่านการคัดกรองเบื้องต้นจากกองบรรณาธิการ เจ้าของบทความจะได้รับหนังสือแจ้งพร้อมคำชี้แจงเป็นลายลักษณ์อักษร และกองบรรณาธิการจะถอนบทความออกจากระบบทันที
4. บทความวิจัย บทความวิชาการ และบทวิจารณ์หนังสือ เป็นความรับผิดชอบของผู้เขียน ทางกองบรรณาธิการวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชนไม่จำเป็นต้องเห็นด้วย
5. กองบรรณาธิการวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชนไม่มีส่วนได้เสียในการพิจารณาบทความที่ส่งเข้ามาเพื่อพิจารณาตีพิมพ์

จริยธรรม

เจ้าของบทความต้องมีจริยธรรมในการส่งบทความเพื่อพิจารณาตีพิมพ์ในวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน ดังนี้

1. ผู้เขียนบทความจะต้องไม่ส่งบทความที่เคยตีพิมพ์แล้ว หรือส่งบทความซ้ำซ้อนกับวารสารฉบับอื่น
2. บทความที่ผู้เขียนส่งมาตีพิมพ์จะต้องไม่คัดลอกผลงานของตนเอง หรือของบุคคลอื่น
3. เนื้อหาของบทความจะต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้อง และสามารถตรวจสอบได้
4. กรณีการวิจัยในมนุษย์จะต้องผ่านการอบรมจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ และนำหลักฐานมาแสดงกับกองบรรณาธิการ

คำแนะนำ

คำแนะนำในการส่งรายงานการวิจัยหรือบทความวิชาการ เพื่อตีพิมพ์ในวารสาร โลจิสติกส์ และซัพพลายเชน

เพื่อให้การตีพิมพ์รายงานการวิจัย หรือบทความในวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน เป็นไปด้วยความเรียบร้อย เป็นวารสารที่ได้มาตรฐานสากล บังเกิดประโยชน์อย่างแท้จริง ทั้งผู้ส่ง รายงานการวิจัย หรือบทความวิชาการ เพื่อให้เกิดประโยชน์จากผลงานการวิจัย หรือบทความวิชาการ เหล่านั้น ทางกองบรรณาธิการจึงได้กำหนดหลักเกณฑ์ และคำแนะนำในการส่งรายงานการวิจัย หรือ บทความวิชาการ ลงในวารสาร ดังนี้

ส่วนหน้าแรก

1. ชื่อบทความ (Title) ภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ควรเป็นชื่อสั้น กระชับ ได้ใจความตรงกับ วัตถุประสงค์ และเนื้อเรื่อง
2. ชื่อผู้เขียนทุกท่าน (Authors) เป็นภาษาไทย
3. ที่อยู่ อีเมลและโทรศัพท์ สำหรับการติดต่อ
4. ตัวเลขยก ให้เขียนไว้บนท้ายนามสกุลเพื่อระบุว่าเป็นผู้เขียนท่านใด
5. บทคัดย่อ (Abstract) ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษควรครอบคลุมสาระของการศึกษาและไม่ควร เกินหนึ่งหน้า โดยเขียนเป็นร้อยแก้ว สรุปสาระสำคัญทั้งหมด
6. คำสำคัญ (Keywords) ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ควรเลือกคำที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อวิทยานิพนธ์ สามารถนำไปเป็นคำสืบค้นในฐานข้อมูล ประมาณ 3-5 คำ
7. บทความที่สรุปจากวิทยานิพนธ์ ดุษฎีนิพนธ์ ให้ใส่ชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา ต่อจากชื่อนักศึกษา และ สังกัดด้านล่างของคำสำคัญ (Keywords) และใส่เลขตัวยกไว้ด้านหน้าของสถานะอาจารย์

ส่วนเนื้อหา

1. บทนำ
2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย
3. ขอบเขตของการวิจัย
4. กรอบแนวความคิด และสมมติฐานการวิจัย
5. การทบทวนวรรณกรรม
6. วิธีดำเนินการวิจัย (ระบุวิธีการเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล และระยะเวลาในการเก็บข้อมูล)
7. ผลการวิจัย ควรเสนออย่างตรงประเด็นอาจมีรูปภาพ ตาราง มาประกอบเท่าที่จำเป็น
8. การสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ต้องเขียนให้ครอบคลุมผลการศึกษา
9. การอ้างอิง ในเนื้อหา (นาม-ปี) และเอกสารอ้างอิงท้ายเล่มเป็นระบบ APA.

รูปแบบการพิมพ์บทความ

ต้นฉบับเป็นภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษ ใช้อักษรแบบ TH SarabunPSK ตลอดทั้งบทความ พิมพ์หน้าเดียวในกระดาษ A4 พิมพ์ห่างจากกรอบทุกด้าน 2.5 ซม. และใส่เลขกำกับหน้าด้านล่างกลางทุกหน้า ความยาวต้นฉบับไม่เกิน 12 หน้า

1. ชื่อบทความ ภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ขนาดตัวอักษร 18 (ตัวหนา) กึ่งกลางหน้ากระดาษ
2. ชื่อผู้เขียน/ผู้วิจัยทุกท่าน หรือชื่อที่ปรึกษา ภาษาไทย ขนาดตัวอักษร 14 (หนา)
3. ชื่อบทคัดย่อภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ขนาดตัวอักษร 16 (หนา) เนื้อหาขนาดตัวอักษร 16 (บาง)
4. ชื่อคำสำคัญ (Keywords) ภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ขนาดตัวอักษร 16 (หนา) เนื้อหาคำสำคัญขนาดตัวอักษร 16 (บาง)
5. ตำแหน่งสถานะ สังกัดของผู้วิจัยด้านล่างคำสำคัญ ภาษาไทย ขนาดตัวอักษร 14 (บาง)
6. ตัวเนื้อความทั้ง ภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ขนาดตัวอักษร 16 (บาง) ยกเว้นหัวข้อใช้ขนาดอักษรหนา
7. ชื่อเอกสารอ้างอิงภาษาไทย ขนาดตัวอักษร 16 (หนา) รายการอ้างอิง ภาษาไทย และภาษาอังกฤษขนาดตัวอักษร 16 (บาง)

หลักเกณฑ์การประเมินบทความ

กองบรรณาธิการจะพิจารณาบทความเบื้องต้นที่ระบุไว้ หากไม่ตรงตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้จะไม่ผ่านการพิจารณา และจะส่งผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อพิจารณาบทความ หากมีการแก้ไข จะส่งให้ผู้เขียนปรับ แก้ เพื่อความสมบูรณ์ของบทความ

หมายเหตุ : บทความที่เสร็จเรียบร้อยแล้วให้ส่งพร้อมกับแบบฟอร์มส่งบทความเพื่อพิจารณาตีพิมพ์ในวารสารโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิประเมินบทความ

รองศาสตราจารย์ ดร.บุญทวรรณ วิงวอน

รองศาสตราจารย์ ดร.ระพีพรรณ ปิริยะกุล

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปราณี ตปนียวรรค์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นฤมล รัตนไพจิตร

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ลักขมี งามมีศรี

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิพรรณ พิเชฐศิริประภา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาเรียม นะมี

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประยงค์ มีใจซื่อ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ ฉิมะสังนันท์

ดร.วิศิษฐ์ ฤทธิบุญไชย

ดร.ชยนันท์ เกิดพิทักษ์

ดร.สุภาพร เฟ่งพิศ

ดร.ชิตพงษ์ อัยสานนท์

มหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ศรีวิชัย

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์

มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

มหาวิทยาลัยรามคำแหง

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล ศาลายา

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

แบบฟอร์มส่งบทความเพื่อพิจารณาตีพิมพ์ใน
วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

E-mail : logisticjournal@gmail.com

ชื่อเรื่อง (ภาษาไทย).....

.....

ชื่อเรื่อง (ภาษาอังกฤษ).....

.....

ชื่อผู้เขียน (ภาษาไทย) (นาย/นางสาว/นาง).....

ที่อยู่ติดต่อได้สะดวก

เลขที่..... ถนน..... แขวง/ตำบล.....

เขต/อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... โทรศัพท์มือถือ..... โทรสาร.....

E-mail:.....

☐ ข้าพเจ้าขอรับรองว่าบทความนี้เป็นผลงานของข้าพเจ้าแต่เพียงผู้เดียว

☐ เป็นผลงานของข้าพเจ้าและผู้ร่วมงานตามชื่อที่ระบุ ดังนี้

ผู้ร่วมที่ 1 (ภาษาไทย) (นาย/นางสาว/นาง).....

เลขที่..... ถนน..... แขวง/ตำบล.....

เขต/อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... โทรศัพท์มือถือ..... โทรสาร.....

E-mail:.....

ผู้ร่วมที่ 2 (ภาษาไทย) (นาย/นางสาว/นาง).....

เลขที่..... ถนน..... แขวง/ตำบล.....

เขต/อำเภอ..... จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์..... โทรศัพท์มือถือ..... โทรสาร.....

E-mail:.....

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าบทความนี้ไม่เคยลงตีพิมพ์ในวารสารใดมาก่อน

ลงชื่อ.....

(.....)

ใบสมัครสมาชิกวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

1. ข้าพเจ้า (นาย. นาง. นางสาว. ยศ)..... นามสกุล.....

☐ ขอสมัครเป็นสมาชิกวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

☐ ขอต่ออายุสมาชิกวารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน

2. สมัครในนาม ☐ หน่วยงาน ชื่อหน่วยงาน

ชื่อผู้ติดต่อ..... นามสกุล.....

3. ที่อยู่ในการจัดการส่งวารสาร

เลขที่..... หมู่ที่..... อาคาร..... ชั้นที่.....

กอง/ส่วน/สำนัก..... ถนน..... หมู่บ้าน.....

ซอย.....แขวง/ตำบล..... เขต/อำเภอ.....

จังหวัด รหัสไปรษณีย์

โทรศัพท์ โทรสาร e-mail

4. อัตราค่าสมัครสมาชิก วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ขอสมัครสมาชิก วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์และซัพพลายเชน เป็นรายปี

☐ 1 ปี (2 ฉบับ) จำนวนเงิน 300 บาท (ฉบับละ 150 บาท)

☐ 2 ปี (4 ฉบับ) จำนวนเงิน 600 บาท (ฉบับละ 150 บาท)

ตั้งแต่วันที่.....ฉบับที่.....เดือน.....พ.ศ.....เป็นต้นไป

☐ โดยชำระค่าสมาชิกเป็นเงินสด

☐ โอนธนาคารกรุงเทพ สาขา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา ชื่อบัญชี วารสารวิทยาลัยโลจิสติกส์
และซัพพลายเชน เลขที่บัญชี 074-7-38172-1

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร

(.....)

วันที่.....

ได้รับเงินค่าสมาชิกวารสารแล้ว

ลงชื่อ.....บรรณาธิการ

(วันที่.....)