

การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์  
ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
VALUE CHAIN MANAGEMENT AFFECTING OPERATIONAL CAPABILITY IN  
LOGISTICS OF RUBBER LATEX PURCHASING BUSINESS IN BANNASARN DISTRICT  
OF SURAT THANI PROVINCE

วาสนา รักชาติ<sup>1</sup> , วรณวิชนี ทองอินทรราช<sup>2</sup>

Vassana Rakchat<sup>1</sup> , Wanwichanee Thongintarad<sup>2</sup>

1. สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
โทร. 0-862-764-549 อีเมล beelovebright@gmail.com
2. อาจารย์คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
โทร. 0-840-650-282 อีเมล wanwic@hotmail.com

### บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ระดับความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา 2) ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา 3) การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เกษตรกรชาวสวนยางพาราในเขตอำเภอบ้านนาสาร จำนวน 378 คน เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม มีความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.969 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ

ผลการศึกษาพบว่า 1) ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ด้านกิจกรรมหลักกิจกรรมที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ การบริการ รองลงมาคือ โลจิสติกส์ขาเข้า ด้านกิจกรรมสนับสนุนที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ รองลงมาคือ โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ 2) ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา โดยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด โดยลูกค้าให้ ด้านความน่าเชื่อถือ เป็นความสามารถในการดำเนินงานมากที่สุด และ 3) การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา มี 5 กิจกรรม คือ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การปฏิบัติการ การตลาดและการขาย โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ และการจัดซื้อ/จัดหา มีค่าสัมประสิทธิ์ในการตัดสินใจ (R Square) สามารถทำนายผลตัวแปรตามได้ ร้อยละ 76.10 และตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 จากผลการวิจัยนี้การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจควรพัฒนาในด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ รองลงมาคือ การปฏิบัติการ การตลาดและการขาย โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ และการจัดซื้อ/จัดหา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพิ่มความน่าเชื่อถือประกอบกับการวางแผนพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราต่อไป

**คำสำคัญ :** การจัดการห่วงโซ่คุณค่า โลจิสติกส์ ธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา

## ABSTRACT

The objectives of this study were to study: 1) the importance of value chain management of rubber latex purchasing business; 2) the operational capability in logistics of rubber latex purchasing business; and 3) the value chain management affecting the operational capability in logistics of rubber latex purchasing business. The sample included 378 rubber plantation farmers in Bannasarn District of Surat Thani Province. Data were collected by a questionnaire with the reliability of 0.969 and were analyzed by frequency, percentage, mean, standard deviation, and multiple regression analysis.

The research findings were as follows. 1) The overall importance of value chain management of the rubber latex purchasing business was in the highest level. Regarding main activities, the most important activity was service, followed by inbound logistics; whereas, regarding support activities, the most important activity was human resource management, followed by business infrastructure. 2) The overall operational capability in logistics of the rubber latex purchasing business was in the highest level; reliability was found in the most operational capability. 3) The value chain management affecting the operational capability in logistics of the rubber latex purchasing business consisted of five activities: human resource management, operation, marketing and sales, business infrastructure, and procurement and sourcing, with the coefficient of determination ( $R^2$ ) which could predict the outcome of the dependent variables by 76.10 percent and the variables influencing the change in the dependent variables at a statistical significance level of 0.05. The findings of this study showed that the value chain management could make the operational capability in logistics of the rubber latex purchasing business more efficient. Therefore, business operators should develop human resource management, operation, marketing and sales, business infrastructure, and procurement/sourcing, respectively, in order to meet the needs of customers and increase the credibility with planning for further development of the rubber latex purchasing business.

**Keywords:** value chain management, logistics, rubber latex purchasing business

## ความสำคัญของปัญหา

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของภาคใต้ โดยเฉพาะน้ำยาง (Latex) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ได้จากท่อลำเลียงอาหารในส่วนเปลือกของต้นยางพารา สามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์ยางชนิดต่าง ๆ สำหรับใช้ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ตั้งแต่อุตสาหกรรมหนัก เช่น การผลิตยางรถยนต์ ไปจนถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในครัวเรือน น้ำยางที่ได้จากต้นยางพารามีคุณสมบัติบางอย่างที่ยางสังเคราะห์ (Synthetic Rubber) ไม่สามารถทำให้เหมือนได้ และมีรายได้จากการส่งออกยางพาราแปรรูปทางภาคใต้ในแต่ละปีมีมูลค่ากว่าหนึ่งแสนล้านบาท นับเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้กับประชากรในพื้นที่และก่อให้เกิดการจ้างงานในภาคใต้เป็นจำนวนมาก ปี 2562 ภาคใต้มีการส่งออกยางพารา มีมูลค่ารวม 130,180 ล้านบาท เป็นสินค้ายางธรรมชาติ มูลค่า 80,839 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์ยาง มีมูลค่า 49,341 ล้านบาท และยางพารายังจัดเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญที่สุดในภาคใต้และมีมูลค่าการส่งออกมากกว่าสินค้าประเภทอื่นด้วย (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2563)

ปัจจุบันพื้นที่กรีดยางพาราได้ลดลง เนื่องจากเกษตรกรโค่นต้นยางเก่าทิ้ง และปรับเปลี่ยนไปปลูก ยางพันธุ์ดี ปาล์ม น้ำมัน และไม้ผลทดแทน สำหรับผลผลิตต่อเนื่องที่กรีดยางได้คาดว่าจะเพิ่มขึ้น เนื่องจากต้นยางพาราที่กรีดยางส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุที่ให้ผลผลิตสูง ประกอบกับปริมาณน้ำฝนมีเพียงพอต้นยางสมบูรณ์ดีภาคใต้ซึ่งเป็นแหล่งผลิตสำคัญมีจำนวนวันกรีดยางเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วซึ่งได้รับผลกระทบจากพายุและอุทกภัย อย่างไรก็ตามผลผลิตต่อไร่จะเพิ่มขึ้นไม่มากนัก เนื่องจากบางพื้นที่ขาดแคลนแรงงานกรีดยาง จากสถานการณ์การระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา-2019 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2564)

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีพื้นที่ปลูกยางพารามากเป็นอันดับหนึ่งของภาคใต้ ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด 8,440,033 ไร่ มีลักษณะภูมิประเทศประมาณร้อยละ 49 ของพื้นที่เป็นภูเขา และมีพื้นที่ปลูกยางพารา 2,935,124.08 ไร่ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีทั้งหมด 19 อำเภอ และอำเภอบ้านนาสารก็เป็นอีก 1 อำเภอซึ่งมีพื้นที่ 839.3 ตร.กม. ประชากรปี 2563 จำนวน 70,230 คน

อำเภอบ้านนาสารมีการแบ่งเขตการปกครองส่วนภูมิภาคออกเป็น 11 ตำบล 65 หมู่บ้าน และแบ่งเขตปกครองส่วนท้องถิ่นออกเป็น 11 แห่ง พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบเหมาะแก่การเกษตรกรรม อาชีพของประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม ได้แก่ การทำสวนยางพารา สวนปาล์ม น้ำมัน และสวนผลไม้ (สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2564) ยางพาราจึงเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของเกษตรกรในอำเภอบ้านนาสารและส่วนใหญ่จะขายน้ำยางพารามากกว่าทำยางแผ่นเพราะลดเวลา การดำเนินการผลิต การใช้แรงงาน การแปรรูปและการขนส่ง จึงมีธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในแต่ละพื้นที่เปิดกิจการรับซื้อน้ำ ยางพาราหลายแห่งเกิดขึ้น มีจำนวนลูกค้าน้ำยางไม่คงที่ปรับเปลี่ยนสถานที่ขายน้ำยางอยู่ตลอดเวลา จึงเกิดการแข่งขันกันในการหาลูกค้าและการรักษาลูกค้าที่มีอยู่เอาไว้ จากความเป็นมาและปัญหาการแข่งขันในการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยาง ผู้วิจัย จึงมีความสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจ รับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน โดยใช้แบบจำลองห่วงโซ่ คุณค่า (Value Chain Model) ของ Michael E. Porter โดยจำแนกกิจกรรมห่วงโซ่คุณค่าเป็นกิจกรรมหลัก (Primary Activities) กับกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) การสร้างคุณค่าในการดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราเพื่อให้เกษตรกร ชาวสวนยางพารามีโอกาสในการเลือกจุดจำหน่ายที่ดีกว่า และผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางพาราสามารถนำการจัดการด้าน โลจิสติกส์มาพัฒนาระบบการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น การนำกิจกรรมจากแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่ามาประยุกต์ใช้ ในการดำเนินงาน การพัฒนากระบวนการทำงานที่มีคุณภาพเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถนำมาเป็น แนวทางในการพัฒนาการประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราให้มีศักยภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งทางธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราใน อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีได้

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาระดับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. เพื่อศึกษาระดับความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี
3. เพื่อศึกษาการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการรับซื้อน้ำยางพารานำแนวคิดการจัดการโลจิสติกส์ไปปรับปรุงเพิ่ม ความสามารถในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจรับ ซื้อน้ำยางในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

### ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษา เรื่อง การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของ ธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

1. ขอบเขตด้านประชากร และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เกษตรกรชาวสวนยางพารา ผู้ขายน้ำยางสด จำนวน 6,835 ราย จาก 11 ตำบล ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี คำนวณโดยใช้สูตรยามาเน่ (Yamane, 1985 : 98) ค่าความเชื่อมั่นที่ 0.95 และค่าความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 0.05 กลุ่มตัวอย่างที่คำนวณได้มีค่าเท่ากับ 378 ราย

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดตัวแปรที่จะศึกษาดังนี้

#### 2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent variables) ได้แก่

ปัจจัยส่วนบุคคล ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา และข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรชาวสวนยางพารา การจัดการห่วงโซ่คุณค่า ประกอบด้วย 2 กิจกรรม คือ

กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย โลจิสติกส์ขาเข้า การปฏิบัติการ โลจิสติกส์ขาออก การตลาดและการขาย และการบริการ

กิจกรรมสนับสนุน ประกอบด้วย โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร การบริหารทรัพยากรบุคคล การพัฒนา เทคโนโลยี และการจัดหา/จัดซื้อ

2.2 ตัวแปรตาม (Dependent variables) คือ ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ประกอบด้วย 3 ด้าน คือ ด้านเวลา ด้านความน่าเชื่อถือ และด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

3. ขอบเขตพื้นที่ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เกษตรกรชาวสวนยางพารา ทั้งหมด 11 ตำบล ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ประกอบด้วย ตำบลนาสาร ตำบลพรุพี ตำบลทุ่งเตา ตำบลลำพูน ตำบลท่าชี ตำบลควนศรี ตำบลควนสุบรรณ ตำบลคลองปราบ ตำบลน้ำพุ ตำบลทุ่งเตาใหม่ และตำบลเพิ่มพูนทรัพย์

4. ขอบเขตด้านเวลา การวิจัยครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรชาวสวนยางพารา ตั้งแต่เดือน พฤษภาคม - เดือนมิถุนายน 2564

### วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีคำนวณเพื่อหาขนาดของกลุ่มตัวอย่าง จากจำนวนเกษตรกรที่ขึ้นทะเบียนสวนยางพารา อำเภอบ้านนาสาร ข้อมูล ณ วันที่ 30 เมษายน 2564 จำนวน 6,835 ราย (การยางแห่งประเทศไทย สาขาบ้านนาสาร, 2564) โดยใช้ สูตรของ ทาโร ยามาเน่ (Yamane, 1973) ในการวิจัยครั้งนี้กำหนดค่าระดับความเชื่อมั่นที่ 95% โดยให้มีค่าความคาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่างที่ 0.05 ดังนั้น จะได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจครั้งนี้ คือ 378 ราย

### เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้ จะใช้แนวทางในการสร้างเครื่องมือจากกรรวบรวมข้อมูลจากแนวคิด ตำรา เอกสาร ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเครื่องมือที่ใช้คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยเก็บรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่าง เกษตรกรชาวสวนยางพารา เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับ ปัจจัยส่วนบุคคล การจัดการห่วงโซ่คุณค่า และความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้วิจัยรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามที่สร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา มี 3 ตอน คือ

ตอนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของเกษตรกรชาวสวนยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ลักษณะคำถามเป็นแบบเลือกตอบ (Check list)

ตอนที่ 2 แบบสอบถามให้เลือกตอบข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี มี 2 กิจกรรม คือ กิจกรรมหลัก ประกอบด้วย โลจิสติกส์ขาเข้า การปฏิบัติการ โลจิสติกส์ขาออก การตลาดและการขาย การบริการ และกิจกรรมสนับสนุน ประกอบด้วย โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาเทคโนโลยี การจัดหา/จัดซื้อ จำนวน 36 ข้อ ลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) เป็นการวัดความสำคัญ 5 ระดับ

ตอนที่ 3 เป็นแบบสอบถามให้เลือกตอบข้อมูลความเห็นเกี่ยวกับความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ประกอบด้วย ด้านเวลา ด้านความน่าเชื่อถือ และด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า จำนวน 12 ข้อ ลักษณะเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) เป็นการวัดความสามารถ 5 ระดับ

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการในการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ผู้วิจัยได้นำหนังสือขออนุญาตเก็บข้อมูลจากบัณฑิตวิทยาลัย ให้หน่วยงานที่เป็นกลุ่มตัวอย่างเพื่อขออนุญาตดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล

2. ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการแจกแบบสอบถาม ให้กลุ่มตัวอย่าง เกษตรกรชาวสวนยางพารา 11 ตำบล ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 378 คน โดยการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ

### การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยจะนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเสนอต่ออาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระเพื่อตรวจสอบความสมบูรณ์ ความสอดคล้องของเนื้อหา เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขให้สมบูรณ์เหมาะสมมากขึ้นและนำไปหาคุณภาพของเครื่องมือ โดยการหาความเที่ยงตรงตามเนื้อหา(Content Validity) และความเชื่อมั่น (Reliability) ดังนี้

1. ความเที่ยงของเนื้อหา (Content Validity) โดยการนำเสนอต่อผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้เชี่ยวชาญช่วยตรวจสอบความถูกต้องและให้ข้อเสนอแนะ และนำแบบสอบถามมาหาความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา โดยทำการหาค่าความสอดคล้องภายในของแบบสอบถาม (Index of Item Objective Congruence : IOC) โดยให้ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 4 ท่าน เป็นผู้ประเมินข้อคำถามในแต่ละข้อว่ามีความสอดคล้อง เหมาะสมกับสิ่งที่ต้องการวัดในแต่ละด้านและตรงประเด็นที่ต้องการศึกษาหรือไม่ นำผลที่ได้มาหาค่าดัชนีความสอดคล้องของวัตถุประสงค์แต่ละข้อต้องได้ค่า IOC ตั้งแต่ 0.5 ขึ้นไป ถือว่ามีคุณภาพและสามารถนำไปทดลองใช้ได้ ซึ่งแบบสอบถามฉบับนี้มีค่า IOC เท่ากับ 1.00

2. ความน่าเชื่อถือ (Reliability Test) โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขจากข้อเสนอแนะของผู้เชี่ยวชาญแล้วนำไปทดลองใช้ (Try out) กับประชากรที่ไม่ได้เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน แล้วนำมาตรวจให้คะแนนเพื่อหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของความเชื่อมั่น ตามวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach Alpha Coefficient) (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2555) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ได้ค่าความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา เท่ากับ 0.960 และความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา เท่ากับ 0.896 รวมทั้งฉบับเท่ากับ 0.969

### การวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลเรียบร้อยแล้วผู้ศึกษาทำการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงปริมาณโดยผู้ศึกษาได้นำข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้รับเป็น จำนวน 378 ชุด เพื่อนำมาทำการวิเคราะห์ทางสถิติอย่างง่ายได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean) แล้วสรุปผลการศึกษานำเสนอในรูปลักษณะของการใช้ตารางประกอบ ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description Statistics) การใช้สถิติ ค่าความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าและความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา

1. ข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีโดยจะใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description Statistics) โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) โดยลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแต่ละข้อมีคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 คะแนน

2. ข้อมูลเกี่ยวกับความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีโดยจะใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Description Statistics) โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยลักษณะคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแต่ละข้อมีคำถามมีคำตอบให้เลือก 5 คะแนน

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยสถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน ได้แก่ โดยใช้การวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) วิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม คือ ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านเวลา ด้านความน่าเชื่อถือ และด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้ากับตัวแปรอิสระ คือ การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในด้านกิจกรรมหลัก ได้แก่ โลจิสติกส์ขาเข้า การปฏิบัติการ โลจิสติกส์ขาออก การตลาดและการขาย และการบริการ ด้านกิจกรรมหลัก ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดหา/จัดซื้อเพื่อพยากรณ์เกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

## สรุปผลการวิจัย

การสรุปผลการวิจัยสามารถจำแนกออกเป็น 4 ตอนดังนี้

### ตอนที่ 1 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 378 คน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41 – 50 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา มีรายได้จากการขายน้ำยาฆ่าเชื้อต่อเดือนน้อยกว่า 20,000 บาท รับข้อมูลข่าวสารราคา น้ำยาฆ่าเชื้อจากแผ่นป้ายหน้าจุดรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ ขายน้ำยาฆ่าเชื้อมาแล้วมากกว่า 11 ปี พื้นที่สวนยางพาราส่วนใหญ่มีน้อยกว่า 10 ไร่ สายพันธุ์ยางที่นิยมปลูกเป็นพันธุ์ RRIM 600 กรีดยางด้วยตัวเองและบุคคลในครอบครัว และนำน้ำยาฆ่าเชื้อไปขายด้วยการใช้รถจักรยานยนต์ของตัวเอง

### ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด กิจกรรมหลักที่ค่าคะแนนเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริการ รองลงมา ได้แก่ โลจิสติกส์ขาเข้า การปฏิบัติการ การตลาดและการขาย และโลจิสติกส์ขาออก ตามลำดับ

สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายกิจกรรมสรุปได้ดังนี้

1. การบริการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การจัดการคิวเพื่อให้บริการลูกค้ามีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ระบบการโอนเงินค่ารับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อให้กับลูกค้าภายใน 1 วันทำการ โดยไม่ต้องรอรับเงินสด ณ จุดรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ บริการอาหารว่างและเครื่องดื่มให้กับลูกค้า และมีบริการทำความสะอาดอุปกรณ์ของลูกค้าหลังซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อเสร็จ

2. โลจิสติกส์ขาเข้า โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การจัดการระบบจราจรและการรับรถเข้าไปยังสถานที่รับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อทำให้สะดวกต่อการซื้อขายทำให้งานรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อไม่ติดขัด มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ พนักงานคอยให้บริการขนถ่ายน้ำยาฆ่าเชื้อของทางขาเข้าในการรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อลงจากรถของลูกค้า สถานที่จอดพักรถเพื่อรอที่จะนำน้ำยาฆ่าเชื้อไปซังน้ำหนักเพื่อให้งานรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อมีความคล่องตัว และมีบริเวณจุดรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อที่ชัดเจนและสะดวกต่อการลำเลียงน้ำยาฆ่าเชื้อเพื่อเข้าสู่กระบวนการซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ

3. การปฏิบัติการ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ สถานที่รับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อมีกระบวนการทำงานที่เป็นระบบและมีกรชี้แจงขั้นตอนในการรับซื้ออย่างให้ลูกค้าเข้าใจ มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ความเพียงพอของเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ บริเวณจุดรับซื้อ ความพร้อมของเครื่องมือเครื่องใช้ทุกประเภทเพื่อใช้ในการปฏิบัติการรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ เช่น อุปกรณ์ไม่มีความชำรุดขณะให้บริการ และมีการแจ้งผลการทดสอบเครื่องซังน้ำหนักและเครื่องวัดเปอร์เซ็นต์น้ำยาฆ่าเชื้ออย่างสม่ำเสมอเพื่อกำหนดมูลค่าในการซื้อขายที่ถูกต้อง

4. การตลาดและการขาย โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การตกลงซื้อขายหรือการปิดการขายที่รวดเร็วระหว่างลูกค้าและผู้รับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ธุรกิจรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อมีความน่าเชื่อถือจากการตรวจสอบความเที่ยงตรงของอุปกรณ์ในการซื้อขายน้ำยาฆ่าเชื้อ เช่น เครื่องซังน้ำหนัก และเครื่องวิเคราะห์หาเปอร์เซ็นต์น้ำยาฆ่าเชื้อ ธุรกิจรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อมีของสมนาคุณเพื่อขอบคุณลูกค้าในช่วงเทศกาลสำคัญ และการแจ้งความเคลื่อนไหวของราคาน้ำยาฆ่าเชื้อให้กับลูกค้าได้ทราบล่วงหน้าอย่างสม่ำเสมอ

5. โลจิสติกส์ขาออก โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ แบ่งแยกเส้นทางขาออกเพื่อไม่ให้ทับซ้อนกับช่องทางขาเข้าเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วในการระบายยานพาหนะของลูกค้าออกจากสถานที่รับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ มีจุดให้บริการลูกค้าในการทำความสะดวกและอุปกรณ์ที่ใส่ น้ำยาฆ่าเชื้อก่อนออกจากจุดรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ ระบบจราจรและการระบายรถของลูกค้าฝั่งขาออกจากสถานที่รับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อ และจุดพักให้กับลูกค้าในขณะที่พนักงานกำลังจัดทำใบเสร็จสรุปข้อมูลปริมาณน้ำยาฆ่าเชื้อและมูลค่าซื้อขายน้ำยาฆ่าเชื้อ

ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยาฆ่าเชื้อในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยรวมมีระดับความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด กิจกรรมสนับสนุนที่ค่าคะแนนเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ การบริหารทรัพยากรมนุษย์ รองลงมา ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ การจัดซื้อ/จัดหา และการพัฒนาเทคโนโลยี ตามลำดับ

สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายกิจกรรมสรุปได้ดังนี้

1. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การอบรมพนักงานในการแสดงกริยาและท่าทางที่ดีเป็นมิตรต่อผู้มาใช้บริการ มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ การแบ่งหน้าที่ของบุคลากรอย่างชัดเจนในการทำงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า การจัดหาพนักงานที่มีความสามารถในการปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่จะต้องรับผิดชอบ เช่น พนักงานยกน้ำยา ยาง พนักงานบันทึกข้อมูลและคิดเงิน และความซื่อสัตย์สุจริตของพนักงานในการทำงาน เช่น การอ่านตราชั่งน้ำหนัก การวัดเปอร์เซ็นต์ของน้ำยา ยาง การคิดเงินและการจ่ายเงินให้กับลูกค้า

2. โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ พื้นที่ในการรับซื้อน้ำยามีความเป็นสัดส่วนไม่แออัด มีความคล่องตัวในการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอน เช่น บริเวณชั่งน้ำยา ยาง บริเวณจัดบ้านที่น้ำหนักน้ำยา ยาง และบริเวณจัดทำเปอร์เซ็นต์และคิดมูลค่าน้ำยา ยาง มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ สถานที่รับซื้อน้ำยา ยางมีความสะอาดไม่ส่งกลิ่นเหม็นรบกวนผู้ใช้บริการและบริเวณข้างเคียง จุดรับซื้อน้ำยา ยางอยู่ในตำแหน่งที่สามารถมองเห็นได้ง่ายและเป็นที่รู้จักของผู้ขาย ธุรกิจของผู้รับซื้อน้ำยา ยางมีภาพลักษณ์ที่ดีและมีความน่าเชื่อถือเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อขายน้ำยา ยาง

3. การจัดซื้อ/จัดหา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและแนะนำลูกค้ารายใหม่ให้กับธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยาง มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการจัดหาวัสดุอุปกรณ์สำรองไว้บริการลูกค้า ณ จุดรับซื้อน้ำยา ยาง เช่น ถังใส่น้ำยา ยาง ผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการทำงานเชิงรุกโดยการติดต่อเจ้าของสวนยางให้มาขายน้ำยา ยางกับธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางของตนเอง และการจัดหาเกณฑ์การคิดเปอร์เซ็นต์น้ำยา ยางอย่างเป็นมาตรฐานร่วมกัน และเป็นเกณฑ์ที่ได้รับการยอมรับทั้งของลูกค้าและผู้รับซื้อน้ำยา ยาง

4. การพัฒนาเทคโนโลยี โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การนำโปรแกรมสำเร็จรูปมาช่วยในการบันทึกการซื้อขายและคำนวณราคาซื้อขายน้ำยา ยาง มีระดับความสำคัญมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่สะดวกและรวดเร็ว เช่น การแจ้งเบอร์โทรศัพท์และสื่อออนไลน์ต่างๆ สำหรับการบริการลูกค้า เครื่องมือและอุปกรณ์สำนักงานที่ทันสมัยเพื่อสนับสนุนการรับซื้อน้ำยา ยาง เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพรีนเตอร์แทนการจดบันทึกด้วยมือเพื่อความรวดเร็วในการทำงาน และการนำนวัตกรรมเครื่องจักรชนิดใหม่ๆ มาช่วยในการขนถ่ายน้ำยา ยางให้เร็วขึ้น เช่น เครนยกของขนาดเล็ก มาใช้แทนลูกค้าในการยกน้ำยา ยางไปชั่งน้ำหนัก

**ตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลเกี่ยวกับความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี**

ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยรวมมีระดับความสามารถอยู่ในระดับมากที่สุด เรียงค่าคะแนนเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ ด้านความน่าเชื่อถือ ด้านเวลา และด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ตามลำดับ

สำหรับผลการพิจารณาเป็นรายกิจกรรมสรุปได้ดังนี้

1. ด้านความน่าเชื่อถือ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางไม่มีการเลื่อนนัดการจ่ายชำระเงิน และการจ่ายเงินให้กับลูกค้ามีความถูกต้องครบถ้วน มีระดับความสามารถมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ป้ายแสดงราคาซื้อขายน้ำยา ยางประจำวันชัดเจนโดยอิงจากราคาตลาด การวัดเปอร์เซ็นต์น้ำยา ยางที่เที่ยงตรงเชื่อถือได้และมีความโปร่งใสในการให้บริการแก่ลูกค้า และการชั่งน้ำหนักน้ำยา ยางมีความเที่ยงตรงเชื่อถือได้ และมีความโปร่งใสในการให้บริการแก่ลูกค้า

2. ด้านเวลา โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการบริหารจัดการเวลาที่ดีในกิจกรรมการชั่งน้ำหนักน้ำยา ยาง มีระดับความสามารถมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการบริหารเวลาในขั้นตอนการคิดคำนวณเปอร์เซ็นต์น้ำยา ยางที่รวดเร็ว ธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีวิธีการจ่ายเงินค่าขายน้ำยา ยางที่รวดเร็วเป็นที่พึงพอใจของลูกค้า และธุรกิจรับซื้อน้ำยา ยางมีการกำหนดตารางเวลาการเปิด-ปิดในการรับซื้อน้ำยา ยางให้ลูกค้าทราบอย่างชัดเจน

3. ด้านการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด และเมื่อพิจารณารายข้อ การให้ความเสมอภาคเท่าเทียมกันในการรับซื้อไม่แบ่งแยกลูกค้าจากปริมาณน้ำยา ยางที่มากกว่าและบริการที่ดีกว่า มีระดับความสามารถมากที่สุด รองลงมาได้แก่ การส่งมอบใบเสร็จรับเงินและเงินสดให้ลูกค้า ณ สถานที่ที่ลูกค้าต้องการ การรับฟัง

ข้อร้องเรียนและการเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาจากลูกค้าแล้วนำมาพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจรับซื้อน้ำยาง และรูปแบบการรับซื้อน้ำยางที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างหลากหลาย เช่น รับซื้อหน้าสวนยาง รับซื้อถึงหน้าบ้าน หรือสถานที่ที่ลูกค้าระบุ

#### ตอนที่ 4 ผลทดสอบการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีความสัมพันธ์เชิงเส้นตรงกับความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ โดยผลการทดสอบพบว่า การบริหารทรัพยากรมนุษย์ รองลงมา คือ การปฏิบัติการการตลาดและการขาย โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ และการจัดซื้อ/จัดหา ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ส่วนกิจกรรมการจัดการห่วงโซ่คุณค่า โลจิสติกส์ขาเข้า โลจิสติกส์ขาออก การบริการ และการพัฒนาเทคโนโลยี ไม่มีผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

#### การอภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่อง การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี จากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรชาวสวนยางพารา 378 คน สามารถนำมาอภิปรายผลการวิจัยได้ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุ 41 – 50 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษา มีรายได้จากการขายน้ำยางพาราเฉลี่ยต่อเดือนน้อยกว่า 20,000 บาท รับรู้ราคาน้ำยางพาราจากแผ่นป้ายหน้าจุดรับซื้อน้ำยางขายน้ำยางมานานกว่า 11 ปี มีพื้นที่สวนยางน้อยกว่า 10 ไร่ ปลูกยางพันธุ์ RRIM 600 กรีดยางด้วยตัวเองและบุคคลในครอบครัว และนำน้ำยางไปขายด้วยการใช้รถจักรยานยนต์ของตัวเอง

2. ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านกิจกรรมหลัก การบริการ มีความสำคัญมากที่สุด เนื่องจากผู้ขายน้ำยางมีความต้องการ การบริการที่ดีมาก่อนอันดับแรก เช่น การจัดส่งคูปอง ระบบการโอนเงิน และการบริการที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในด้านต่างๆ สอดคล้องกับงานวิจัยของ พเยาว์ สายทองสุข (2559) เรื่อง กลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานในการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นประเภทผ้าขึ้นต้นจก(ผ้าคูบัว) ได้สรุปไว้ว่าความได้เปรียบทางการแข่งขันเรื่องการช่วยลดต้นทุนและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ โดยสหกรณ์จะต้องเน้นเรื่องการให้บริการหลังการขายกลุ่มตัวอย่างเห็นด้วยอยู่ในระดับมากจึงควรให้ความสำคัญกับการควบคุมกิจกรรมที่เกี่ยวกับการให้บริการเพื่อทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

3. ความสำคัญของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านกิจกรรมสนับสนุน การบริหารทรัพยากรมนุษย์ มีความสำคัญมากที่สุดในการสนับสนุนให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะเน้นให้มีการอบรมพนักงานในการแสดงกริยาและท่าทางที่ดีเป็นมิตรต่อผู้มาใช้บริการ ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาค้นคว้าอิสระของ ภัทรสิญากร คณาเสน (2559) เรื่องแนวทางการวิเคราะห์ห่วงโซ่คุณค่าในธุรกิจโรงไม้สับ กรณีศึกษาบริษัท ธีชญเจริญยโสธรวิชุดชีพ จากัด ได้กล่าวไว้ว่าโรงงานจำเป็นต้องมีการจัดอบรมให้พนักงานสามารถใช้เครื่องมือเหล่านี้ได้อย่างเหมาะสมเพื่อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้นการส่งเสริมความรู้ให้แก่พนักงาน

4. ความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ระดับความสามารถอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ด้านความน่าเชื่อถือ ธุรกิจรับซื้อน้ำยางจะต้องมีความเที่ยงตรงเชื่อถือได้และโปร่งใสในการให้บริการ มีความรับผิดชอบในการนัดหมายการจ่ายชำระเงิน และมีความถูกต้องครบถ้วนทันเวลา สอดคล้องกับงานวิจัยของ เจริญพงศ์ อินทรมณี (2560) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารโซ่อุปทานกับความสามารถในการให้บริการของผู้ประกอบการลานเทปาล์มน้ำมันในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานีด้านการวิเคราะห์การบริหารโซ่อุปทาน ระดับการบริการของผู้ประกอบการลานเทปาล์มน้ำมันในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า ด้านความน่าเชื่อถือและไว้วางใจ ด้านความรวดเร็ว ด้านการรับประกัน ด้านการดูแลเอาใจใส่ ในภาพรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับ มากที่สุดและสอดคล้องกับงานวิจัยของ เปรมจิต สัตนันท์ (2559) ได้กล่าวว่า ปัจจัยที่เกษตรกรใช้ในการตัดสินใจเลือกแหล่งจำหน่ายปาล์มน้ำมัน ประกอบด้วย



ระยะทาง ปริมาณผลผลิต ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ความพอใจในการบริการ ความน่าเชื่อถือ ความสัมพันธ์ส่วนตัวที่มีต่อลานเท และโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม ความรวดเร็ว และมีสวัสดิการช่วยเหลือต่าง ๆ

5. การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

1) การบริหารทรัพยากรมนุษย์ ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพราะว่าคุณค่าของบุคลากรมีส่วนสำคัญในการประกอบธุรกิจบริการการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า เช่น การฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถให้กับพนักงาน กิริยามารยาท และความซื่อสัตย์สุจริตเป็นสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ห่วงโซ่คุณค่าด้านการจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์มีอิทธิพลต่อประสิทธิภาพในการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ขวัญฤทัย เทพพิทักษ์ (2559) ได้ศึกษาวิจัย เรื่องการศึกษาห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจส่งออกผลไม้แปรรูปของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก สรุปได้ว่าผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการจัดการทรัพยากรมนุษย์เพื่อส่งเสริมให้การบริหารงานบุคคลมีประสิทธิภาพมากขึ้นและมีการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งจะนำไปสู่ผลในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของทรัพยากรบุคคลทุกระดับให้มีคุณภาพสูงทั้งด้านความรู้ ความสามารถทักษะและทัศนคติ

2) การปฏิบัติการ ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี สถานที่รับซื้อน้ำยางมีกระบวนการทำงานที่เป็นระบบและมีการขึ้นแจ้งขั้นตอนในการรับซื้ออย่างให้ลูกค้าเข้าใจง่าย ความเพียงพอและความพร้อมใช้ของเครื่องจักรและอุปกรณ์ทำให้การดำเนินงานมีความสมบูรณ์ตลอดตัวในทุกๆกระบวนการ การปฏิบัติการที่ดีทำให้งานมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เจริญพงศ์ อินทรมณี (2560) ศึกษาเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารโซ่อุปทานกับความสามารถในการให้บริการของผู้ประกอบการลานเทปาล์ม น้ำมันในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลการวิจัยพบว่า การพัฒนาองค์กรโดยใช้กลยุทธ์ทางด้านโลจิสติกส์จึงมีความสำคัญมาก การสร้างความเชื่อมโยงระหว่างองค์กรการปรับปรุงการทำงานร่วมกันต้องอาศัยการวางแผน การแบ่งปันผลประโยชน์ นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าวส่งผลให้องค์กรเกิดความฉ้อฉลในการทำงาน และความรวดเร็วนับเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ สิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อมีการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงาน ให้เหมาะสมกับองค์กรนั้น อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์สามารถชี้ให้เห็นว่าองค์กรจะดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ พร้อมกับมีความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งได้

3) การตลาดและการขาย ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เนื่องจากลูกค้าต้องการความรวดเร็วในการตกลงซื้อขาย ความเชื่อถือได้ในความเที่ยงตรงของอุปกรณ์ที่ใช้ในการซื้อขายน้ำยาง มีของสมบูรณ์คุณภาพดีลูกค้าบ้าง และการแจ้งความเคลื่อนไหวของราคาให้ลูกค้าทราบซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เจริญพงศ์ อินทรมณี (2560) ได้กล่าวไว้ว่า ลานเทปาล์มควรมีการวางแผนการตลาดอย่างสม่ำเสมอ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ และมีการวางแผนการตลาดเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง

4) โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจมีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจมาก เช่น สถานที่ตั้งที่เหมาะสม และเงินลงทุนที่มั่นคงและเพียงพอต่อการรับซื้อน้ำยางพาราสามารถสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าได้ ลูกค้าก็จะไม่ลดจำนวนลงอีกทั้งยังสามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้มากขึ้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ นุจิรา กองทรัพย์ และภัทรพาล กองทรัพย์ (2559) ได้ศึกษางานวิจัยเรื่อง การหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและการออกแบบศูนย์รวบรวม ผลิตและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดสกลนครสามารถสรุปได้ว่าตำแหน่งที่ตั้งที่ได้มีความเหมาะสมในการตั้งโรงงานแปรรูปยางพาราในพื้นที่ จังหวัดสกลนคร และได้ทำการหาจุดรับซื้อน้ำยางพาราที่เหมาะสมในพื้นที่จังหวัดสกลนคร ดังนั้นผู้วิจัย จำเป็นต้องหาจุดรับซื้อน้ำยางพาราที่เหมาะสม เพื่อลดระยะทางและค่าใช้จ่ายของเกษตรกรชาวสวนยางพารา

5) การจัดซื้อ/จัดหา ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี การสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและได้รับผลตอบแทนจากความจงรักภักดีของลูกค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภคมน กิจนุสนธิ์. (2559) ได้ทำการศึกษา เรื่อง ความสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการปฏิบัติการ และการจัดการโลจิสติกส์ ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเทศไทย สรุปได้ว่ากิจกรรมการจัดหา จัดซื้อ ที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อทั้งซัพพลายเออร์ และลูกค้า ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจในเรื่องของการจัดซื้อ (Purchasing) และการจัดหา (Supply)

## ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

จากผลการศึกษาเรื่อง การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสารจังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มคุณค่าและความสามารถของกิจกรรมโลจิสติกส์

1. ผู้ประกอบธุรกิจควรมุ่งมั่นและให้ความสำคัญกับกิจกรรมในห่วงโซ่คุณค่าทั้งกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน ด้วยการวิเคราะห์คุณค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนและกิจกรรมต่างๆ เพื่อเชื่อมโยงกิจกรรมของธุรกิจ รวมทั้งการสร้างคุณค่าการบริการที่ส่งมอบให้กับทางลูกค้า เพื่อนำไปสู่ประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ

2. ควรนำแนวทางในการจัดการห่วงโซ่คุณค่าไปพัฒนาเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันทางธุรกิจ ปรับช่องทางการบริการ จัดระบบและชี้แจงขั้นตอนในการปฏิบัติงาน ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ทั้งทางด้านปริมาณ คุณภาพ และเวลา ในการส่งมอบตามเป้าหมายเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

3. ผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพิ่มความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ ในด้านความน่าเชื่อถือ จะสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับลูกค้ามีความเชื่อมั่นและความจงรักภักดีต่อธุรกิจได้ยาวนาน

4. การนำปัจจัยด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์มาใช้ในการวางแผนการประกอบธุรกิจเพื่อส่งเสริมให้การบริหารงานบุคคลมีประสิทธิภาพมากขึ้นรวมทั้งการพัฒนาและฝึกอบรมบุคลากรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานอย่างเช่น การใช้ความสามารถของคนเป็นเกณฑ์ตัดสินใจเลือกคนเข้าทำงาน รวมถึงการมีบรรยากาศและวัฒนธรรมที่สนับสนุนที่ดีในการให้บริการต่อลูกค้าและมีความเสมอภาคเท่าเทียมกัน

## ข้อเสนอแนะที่เกี่ยวข้องในอนาคต

ในการวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยควรเพิ่มเติมการศึกษาประเด็นต่างๆดังนี้

1. การศึกษาการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา เป็นการศึกษาการบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่า สามารถนำไปปรับใช้หรือเป็นแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจและสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในธุรกิจรับซื้อน้ำยางต่อไป

2. เพื่อให้งานวิจัยมีรายละเอียดที่ดีกว่านี้ควรมีการเก็บรวบรวมข้อมูลในลักษณะของการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เช่น การสัมภาษณ์เชิงลึก จากผู้ประกอบธุรกิจรับซื้อน้ำยางพาราในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้งานวิจัยมีข้อมูลที่ครอบคลุมมากขึ้น

3. การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีขอบเขตของประชากรแค่ในระดับอำเภอ ในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไปควรขยายขอบเขตของประชากรเกษตรกรชาวสวนยางพารา โดยทำการศึกษาวิจัยในระดับจังหวัด เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนและหลากหลายมากยิ่งขึ้น

## เอกสารอ้างอิง

กัลยา วานิชย์บัญชา. (2545). การใช้SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. พิมพ์ครั้งที่ 6 :

ภาควิชาสถิติ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

การยางแห่งประเทศไทย สาขาบ้านนาสาร. (2564). ข้อมูลของเกษตรกรชาวสวนยางที่มีเอกสารสิทธิ์และไม่มีเอกสารสิทธิ์ในพื้นที่อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี. สำนักงานกองทุนสวนยาง อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี.

ขวัญฤทัย เทพพิทักษ์. (2559). การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจส่งออกผลไม้แปรรูปของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก. การค้นคว้าอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

เจริญพงศ์ อินทรมณี. (2560). ความสัมพันธ์ระหว่างการบริหารโซ่อุปทานกับความสามารถในการให้บริการของผู้ประกอบการลานเทปาล์มน้ำมันในเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี. วิทยานิพนธ์ หลักสูตรการ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). สถิติเศรษฐกิจการเงินภูมิภาค. สืบค้นวันที่ 20 พฤษภาคม 2564 จาก :

[https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/RegionalEconFinance/Pages/ForeignTrade\\_SR.aspx](https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/RegionalEconFinance/Pages/ForeignTrade_SR.aspx)

- ธานินทร์ ศิลป์จารุ . (2555). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. พิมพ์ครั้งที่ 11. กรุงเทพฯ : ปิสนิเนสอาร์ แอนด์ดี.
- นุจิรา กองทรัพย์ และภัทรภาพล กองทรัพย์. (2559). การหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและการออกแบบศูนย์รวบรวม ผลิตและแปรรูปยางพาราในพื้นที่จังหวัดสกลนคร. งานวิจัยนี้ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยสำหรับบุคลากรมหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร.
- เปรมจิต สัตนันท์. (2559). การวิเคราะห์โซ่คุณค่าของปาล์มน้ำมัน จังหวัดชลบุรี. วิทยานิพนธ์หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน คณะโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา.
- เพียว สายทองสุข. (2559). กลยุทธ์การจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานในการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันผลิตภัณฑ์ชุมชนและท้องถิ่นประเภทผ้าขึ้นตีนจก(ผ้าคูบัว). วิทยานิพนธ์ หลักสูตรปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยพัฒนกรรมการจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- ภคมน กิจนุสนธิ์. (2559). ความสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การจัดการปฏิบัติการและการจัดการโลจิสติกส์ของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมประเทศไทย. การค้นคว้าอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2564). ข้อมูลพื้นฐานด้านการเกษตรข้อมูลทั่วไปของจังหวัดสุราษฎร์ธานี. สืบค้นวันที่ 30 พฤษภาคม 2564 จาก : <https://provinfo.opsmoac.go.th/?p=physical>
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2564). รายงานภาวะเศรษฐกิจการเกษตรไตรมาส 1 ปี 2564 และแนวโน้มปี 2564. สืบค้นวันที่ 30 พฤษภาคม 2564 จาก : [https://www.oae.go.th/assets/portals/1/fileups/bappdata/files/Outlook\\_Q1\\_2564.pdf](https://www.oae.go.th/assets/portals/1/fileups/bappdata/files/Outlook_Q1_2564.pdf)
- Yamane, T. (1985). *Statistic : an introductory analysis*. New York : Harper & row.