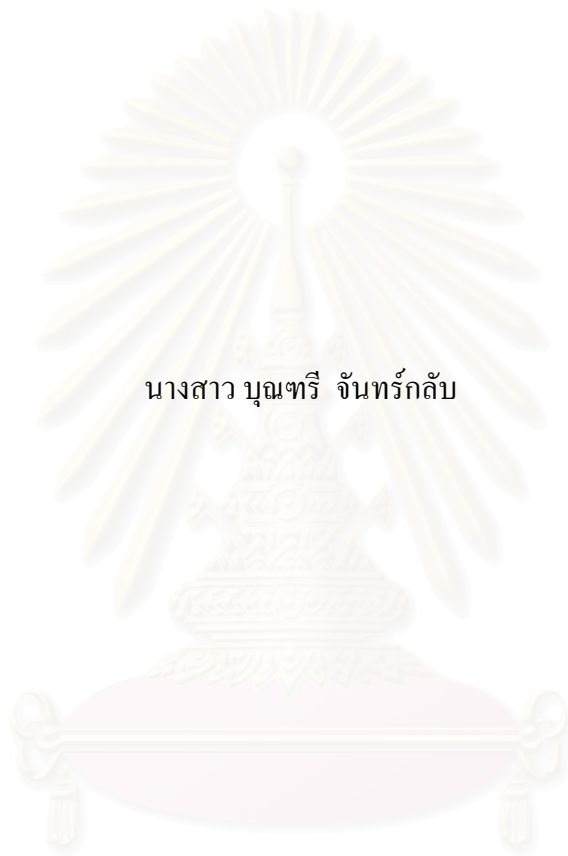


การวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง



นางสาว บุญศรี จันทร์กลับ

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

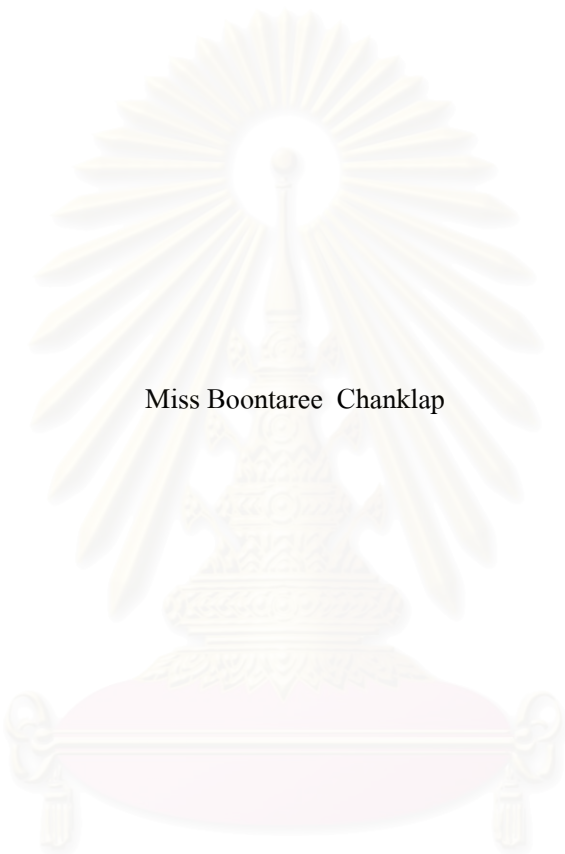
สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2550

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

AN ANALYSIS OF RICE VALUE CHAIN IN PAKPANANG BASIN



Miss Boontaree Chanklap

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Science Program in Logistics Management

(Interdisciplinary Program)

Graduate School

Chulalongkorn University

Academic Year 2007

Copyright of Chulalongkorn University

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การวิเคราะห์ใช้คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

โดย

นางสาว บุญชรี จันทร์กลับ

สาขาวิชา

การจัดการด้านโลจิสติกส์

อาจารย์ที่ปรึกษา

รองศาสตราจารย์ ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

..... *Deerasmit* คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ม.ร.ว. กัลยา ดิงศภัทย์)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... *Jonathan W* ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. พุทธกาล รัชชร)

..... *Nana A* อาจารย์ที่ปรึกษา
(รองศาสตราจารย์ ดร. สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์)

..... *2801* กรรมการ
(ดร. ณรงค์ บุญสวยขวัญ)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บุญทวี จันทร์กล้า : การวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง. (AN ANALYSIS OF RICE VALUE CHAIN IN PAKPANANG BASIN) อ. ที่ปรึกษา :
ร.ศ. ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ , 151 หน้า.

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยการวิเคราะห์แบ่งออกเป็น การวิเคราะห์โซ่คุณค่า (Value Chain Analysis) การวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองสต็อกข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Inventory Carrying Cost Analysis) การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่า (Value Chain Relationship Analysis) และการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและแนวทางการปรับปรุงและยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ผลการศึกษาพบว่าต้นทุนหลักของโซ่คุณค่าของข้าวคือ ต้นทุนค่าข้าวที่นำมาเป็นวัตถุดิบหลัก ต้นทุนรองลงมาคือต้นทุนค่าขนส่งข้าวซึ่งมีการปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะตลาด โดยผู้รวบรวมเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่มีสัดส่วนกำไรน้อยที่สุด ตามมาด้วย โรงสี ชาวนา ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ตามลำดับ และโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็กและชุมชนมีสัดส่วนของกำไรที่สูงกว่าโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลางมาก ในส่วนการถือครองสต็อกข้าวพบว่า จะมีเพียงโรงสีและผู้ค้าที่จะถือครองสต็อกข้าว โดยถือครองในปริมาณที่สูง อันส่งผลต่อการแบกรับภาระต้นทุนที่สูงมากตามมา ด้านการวิเคราะห์ความสัมพันธ์พบว่าโรงสีเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญและอำนาจที่สุดในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง จากการวิเคราะห์สามารถรวบรวมปัญหาได้ 4 ประการหลัก 1)ภาวะการณ์ขาดทุนของชาวนาในพื้นที่นอกเขตชลประทาน 2) ภาคการผลิตในพื้นที่ ยังคงมีสัดส่วนของกำไรและได้รับการประเมินประสิทธิภาพที่ต่ำ 3) การมีต้นทุนการถือครองสต็อกข้าวที่สูงในโซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง และ 4) การขาดความเข้าใจที่ตรงกันเกี่ยวกับประสิทธิภาพและคุณภาพภายในโซ่คุณค่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังควรได้รับการปรับปรุงและยกระดับอย่างจริงจังเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนต่อไป

สาขาวิชา การจัดการด้าน โลจิสติกส์
ปีการศึกษา 2550

ลายมือชื่อนิสิต..... *บุญทวี จันทร์กล้า*
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา..... *สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์*

4889095220 : MAJOR LOGISTICS MANAGEMENT

KEY WORD: VALUE CHAIN / RICE / PAKPANANG BASIN

BOONTAREE CHANKLAP : AN ANALYSIS OF RICE VALUE CHAIN IN
PAKPANANG BASIN. THESIS ADVISOR :

ASSOC. PROF. SOMPONG SIRISOPONSILP, 151 pp.

The objective of this study is to analyse the value chain of rice planted in the Pakpanang basin of Thailand. The investigation conducted includes the value chain analysis, the determination of inventory carrying cost, the value chain relationship analysis and the identification of root causes of and the solutions to the problems uncovered during the study.

The study results indicate that the most important cost component incurred in the value chain is the material cost of the paddy and the rice, followed by the transportation cost that fluctuates with the market condition. The collectors are the stakeholders that have experienced the lowest margin, followed respectively by the millers, the farmers, the wholesalers and the retailers. The value chain associated with small-sized mills and the community mills have experienced higher profit proportion than the one with large and medium sized mills. Mills and traders often carry a large amount of rice inventory resulting in high inventory carrying cost. The value chain relationship analysis reveals that the millers play a vital role and have enjoyed the greatest bargaining power over other value chain members in the Pakpanang basin. The study has uncovered four major problems associated with the value chain including, 1) the typical financial loss experienced by farmers in the non-irrigated area, 2) the producers in the value chain enjoying lower profit margin and suffering from low efficiency, 3) significant carrying cost of rice inventory, and 4) the lack of common perceptions towards efficiency and quality among value chain members. Improvements are subsequently needed to upgrade the performance of the value chain to ascertain sustainable development of the study area.

Field of study Logistics Management

Academic year 2007

Student's signature.....

Advisor's signature.....

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณา ความร่วมมือ การช่วยเหลือและ
น้ำใจจากผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่าย ซึ่งผู้ศึกษารัฐศึกษาซึ่งและขอกราบขอบพระคุณทุกท่านไว้ ณ ที่นี้

ขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. พุทธกาล รัชชพร ประธานกรรมการสอบ
วิทยานิพนธ์ รองศาสตราจารย์ ดร. สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่คอยชี้แนะ
ข้อบกพร่องให้ผู้ศึกษามีการปรับปรุงและพัฒนาตนเอง ทั้งยังเป็นผู้ให้ความรู้และทักษะด้านงานวิจัย
และ ดร. ณรงค์ บุญสวยขวัญ กรรมการสอบวิทยานิพนธ์และเป็นผู้ที่เปรียบเสมือนอาจารย์ที่ปรึกษา
วิทยานิพนธ์ร่วมอีกท่าน ที่ให้การสนับสนุนข้อมูลในพื้นที่และคำปรึกษาตลอดระยะเวลาที่ทำ
วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ รวมทั้งขอขอบพระคุณ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่มอบทุน 90 ปี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กองทุนรัชดาภิเษกสมโภช เพื่อเป็นเงินสนับสนุนการทำวิทยานิพนธ์ ข้าพเจ้า
รู้สึกสำนึกในพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอบพระคุณผู้ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังทุกท่านที่คอยให้ความร่วมมือเอื้อเพื่อ
ข้อมูลเป็นอย่างดี โดยเฉพาะ คุณวินัย ภิญโญ ที่คอยติดต่อประสานงานและเสนอแนะข้อมูลอย่างเต็มที่

ขอบพระคุณผู้เข้าร่วมงานสัมมนาระดมความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group) ทุกท่าน
สำหรับการตรวจสอบข้อมูลและข้อเสนอแนะต่างๆ

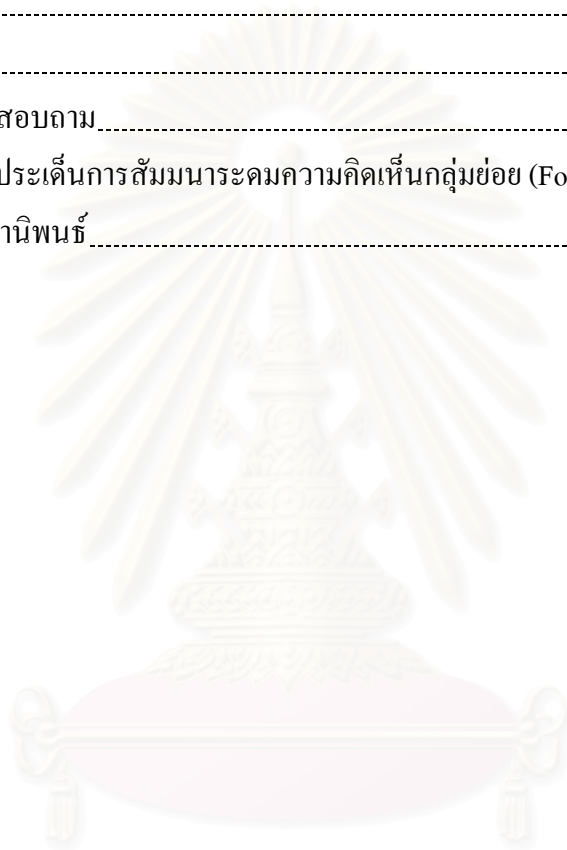
กราบขอบพระคุณครอบครัวจันทร์กลับที่ให้ความสำคัญ สนับสนุนทุกสิ่งเสมอมา
รวมถึงกำลังใจที่คอยอยู่เคียงข้างเสมอ

ขอบคุณกำลังใจและความช่วยเหลือจากพี่พี่ที่สถาบันการขนส่ง จุฬาฯ และพี่น้องโลจิสติกส์
จุฬาฯ ทุกท่าน โดยเฉพาะ CULM4 ทุกคน ที่คอยถามไถ่ช่วยเหลือกันมาตลอด ขอขอบคุณ
เจ้าหน้าที่หลักสูตรที่คอยช่วยเหลือเป็นอย่างดี

สารบัญ

| บทที่ | หน้า |
|--|-----------|
| บทคัดย่อภาษาไทย..... | ง |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | จ |
| กิตติกรรมประกาศ..... | ฉ |
| สารบัญ..... | ช |
| สารบัญตาราง..... | ฌ |
| สารบัญภาพ..... | ฎ |
| บทที่ 1 บทนำ..... | 1 |
| 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา..... | 1 |
| 1.2 วัตถุประสงค์..... | 4 |
| 1.3 ขอบเขตของการศึกษา..... | 4 |
| 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... | 5 |
| บทที่ 2 ทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 6 |
| 2.1 ความหมายและแนวคิดของโซ่คุณค่า..... | 6 |
| 2.2 แนวทางในการวิเคราะห์โซ่คุณค่า..... | 11 |
| 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 15 |
| บทที่ 3 วิธีการศึกษา..... | 17 |
| 3.1 วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล..... | 17 |
| 3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล..... | 22 |
| บทที่ 4 ผลการศึกษา..... | 24 |
| 4.1 การวิเคราะห์โซ่คุณค่า..... | 24 |
| 4.2 การวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 80 |
| 4.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายใน โซ่คุณค่า..... | 84 |
| 4.4 การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและแนวทางการปรับปรุงและยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 92 |

| บทที่ | หน้า |
|---|------|
| บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ..... | 104 |
| 5.1 สรุปผลการศึกษา..... | 104 |
| 5.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับงานวิจัยในอนาคต..... | 109 |
| รายการอ้างอิง..... | 110 |
| ภาคผนวก..... | 113 |
| ภาคผนวก ก แบบสอบถาม..... | 115 |
| ภาคผนวก ข สรุปประเด็นการสัมมนาระดมความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group)..... | 145 |
| ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์..... | 151 |



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญตาราง

| ตารางที่ | หน้า |
|--|------|
| 1.1 เนื้อที่ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2546-2548..... | 3 |
| 1.2 เนื้อที่ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปรัง ปี 2546-2548..... | 3 |
| 4.1 พื้นที่ปลูกข้าว พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ ปีเพาะปลูก 2546/2547 รายอำเภอ ในแต่ละอำเภอในพื้นที่โครงการ พัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง อันเนื่องมาจากพระราชดำริ.. | 32 |
| 4.2 พื้นที่ปลูก พื้นที่เก็บเกี่ยว และผลผลิตรวมข้าวนาปี ปี 2549/50..... | 33 |
| 4.3 พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมทั่วไป..... | 36 |
| 4.4 พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมในเขตพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 37 |
| 4.5 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูกนาปี 2549/2550..... | 40 |
| 4.6 กำไรเฉลี่ยของการเพาะปลูกข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูก2549/2550..... | 41 |
| 4.7 ปริมาณซื้อขายข้าวเปลือกของผู้รวบรวมท้องถิ่น..... | 43 |
| 4.8 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของกลุ่มผู้รวบรวม..... | 44 |
| 4.9 รายชื่อผู้ประกอบการ โรงสีข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช..... | 49 |
| 4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของกลุ่มโรงสี..... | 55 |
| 4.11 ปริมาณและราคาที่ได้รับของกลุ่มโรงสีแบ่งตามขนาดของโรงสี..... | 56 |
| 4.12 รายชื่อร้านค้าส่งข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช..... | 59 |
| 4.13 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของค้าส่ง..... | 61 |
| 4.14 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของผู้ค้าปลีก..... | 64 |
| 4.15 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีโรงสีขนาดใหญ่..... | 68 |
| 4.16 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีโรงสีขนาดกลาง..... | 70 |
| 4.17 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีโรงสีขนาดเล็ก..... | 72 |
| 4.18 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีโรงสีชุมชน..... | 74 |
| 4.19 สัดส่วนผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า..... | 76 |
| 4.20 ปริมาณ ต้นทุน และร้อยละต้นทุนการถือครองข้าวของโรงสีและผู้ค้า..... | 83 |
| 4.21 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูกนาปี 2549/2550..... | 92 |
| 4.22 สัดส่วนค่าเฉลี่ยของผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าแยกตามผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย..... | 93 |

| | |
|---|-----|
| 4.23 ปัญหาเกี่ยวกับข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังจากข้อมูลทุติยภูมิ..... | 94 |
| 5.1 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูกนาปี 2549/2550..... | 105 |



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สารบัญญภาพ

| ภาพที่ | หน้า |
|---|------|
| 1.1 พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 4 |
| 2.1 แผนภาพโซ่คุณค่า..... | 7 |
| 2.2 การเชื่อมโยงของกิจกรรมหลัก..... | 8 |
| 2.3 การเชื่อมโยงของแต่ละหน่วยในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ในระดับมหภาค..... | 10 |
| 3.1 ลักษณะของโซ่ในแต่ละรูปแบบโดยแบ่งตาม ขนาดของโรงสี..... | 20 |
| 4.1 แผนภาพโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 25 |
| 4.2 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 1..... | 26 |
| 4.3 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 2..... | 27 |
| 4.4 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 3(ก)..... | 27 |
| 4.5 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 3(ข)..... | 28 |
| 4.6 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 4..... | 28 |
| 4.7 สัดส่วนการกระจายข้าวสารจากโรงสีพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 29 |
| 4.8 พื้นที่นาในลุ่มน้ำปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช..... | 31 |
| 4.9 ช่วงเวลาในการทำนาปีและนาปรัง..... | 34 |
| 4.10 พื้นที่นาก่อนการเพาะปลูก..... | 34 |
| 4.11 การเก็บเกี่ยวข้าวด้วยเครื่องเก็บข้าว..... | 34 |
| 4.12 พื้นที่ปลูกข้าวในเขตพื้นที่ชลประทาน..... | 41 |
| 4.13 สัดส่วนต้นทุนของชาวนา..... | 42 |
| 4.14 การรวบรวมข้าวส่งมายังโรงสี..... | 44 |
| 4.15 สัดส่วนต้นทุนของผู้รวบรวม..... | 46 |
| 4.16 โรงสีชุมชน..... | 51 |
| 4.17 โรงสีขนาดเล็ก..... | 52 |
| 4.18 โรงสีขนาดขนาดกลาง..... | 53 |
| 4.19 โรงสีขนาดใหญ่..... | 54 |
| 4.20 สัดส่วนต้นทุนของโรงสี..... | 57 |
| 4.21 ร้านค้าส่ง..... | 60 |
| 4.22 สัดส่วนต้นทุนของผู้ค้าส่ง..... | 62 |
| 4.23 ร้านค้าปลีก..... | 63 |

| | | |
|------|---|----|
| 4.24 | สัดส่วนต้นทุนของผู้ค้าปลีก..... | 65 |
| 4.25 | แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าของกลุ่มโรงสีขนาดใหญ่)..... | 69 |
| 4.26 | แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าของกลุ่มโรงสีขนาดกลาง)..... | 71 |
| 4.27 | แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าของกลุ่มโรงสีขนาดเล็ก)..... | 73 |
| 4.28 | แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าของกลุ่มโรงสีชุมชน)..... | 75 |
| 4.29 | เปรียบเทียบสัดส่วนผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าตามขนาดของโรงสี..... | 76 |
| 4.30 | เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า..... | 76 |
| 4.31 | เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังปี การเพาะปลูก 2549/2550..... | 79 |
| 4.32 | เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าของพื้นที่ภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ ปีการเพาะปลูก 2546/2547..... | 79 |
| 4.33 | ปริมาณข้าวที่โรงสีถือครองในแต่ละเดือนเมษายน 2550 – มีนาคม 2551..... | 81 |
| 4.34 | ปริมาณข้าวที่ร้านค้าถือครองในแต่ละเดือนเมษายน 2550 – มีนาคม 2551..... | 81 |
| 4.35 | สัดส่วนร้อยละต้นทุนการถือครองข้าวเปรียบเทียบระหว่างประเทศไทยและพื้นที่ลุ่มน้ำปาก พนัง..... | 83 |
| 4.36 | ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านต้นทุนในการดำเนินงาน..... | 84 |
| 4.37 | ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้า..... | 86 |
| 4.38 | ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านการให้บริการ..... | 88 |
| 4.39 | ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านระยะเวลาในการส่งมอบ..... | 90 |
| 4.40 | แผนผังแสดงเหตุและผล (Cause & Effect Analysis) วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาในโซ่คุณค่า ของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 95 |
| 4.41 | แผนผังแสดงแนวทางแก้ปัญหาในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง..... | 96 |

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ข้าวเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทย โดยเป็นอาหารหลักเพื่อการบริโภคภายในประเทศ และยังเป็นสินค้าส่งออกทำรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนมาก การผลิตข้าวในประเทศไทยมีการกระจายการปลูกทั่วทุกภาคของประเทศ โดยเฉพาะภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในขณะที่การผลิตข้าวในภาคใต้นั้น มีพื้นที่ปลูกค่อนข้างน้อยอยู่ในอันดับที่ 4 เมื่อเทียบกับภาคอื่นๆของประเทศ สืบเนื่องมาจากสภาพพื้นที่เหมาะสมในการปลูกมีน้อย ดังตารางที่ 1.1 และ 1.2 เนื้อที่ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ของ ข้าวนาปี และข้าวนาปรัง แยกตามภาค ซึ่งเป็นข้อมูลปี 2548 เนื้อที่เพาะปลูกนาปีรวมทั้งประเทศเท่ากับ 57,773,844 ไร่ ส่วนเนื้อที่เพาะปลูกนาปรังรวมทั้งประเทศเท่ากับ 9,902,788 ไร่ ในขณะที่ภาคใต้มีเนื้อที่ในการเพาะปลูกนาปี เท่ากับ 2,102,534 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 3.64 ของเนื้อที่เพาะปลูกนาปีทั้งประเทศ และเนื้อที่เพาะปลูกนาปรังเท่ากับ 196,930 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 1.99 ของเนื้อที่เพาะปลูกนาปรังทั้งประเทศ แต่อย่างไรก็ตาม การผลิตข้าวยังถือว่าเป็นกิจกรรมทางการเกษตรที่สำคัญ เนื่องจากข้าวเป็นอาหารหลักของคนไทย จึงทำให้อาชีพทำนายังเป็นอาชีพที่มีความสำคัญจนถึงปัจจุบัน สำหรับภาคใต้ การผลิตข้าวในส่วนใหญ่อยู่บริเวณภาคใต้ฝั่งตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องจากมีลักษณะทางกายภาพเป็นที่ราบลุ่มกว้างครอบคลุมพื้นที่ 1,989,932 ไร่ หรือ 3,117.79 ตารางกิโลเมตร เรียกบริเวณที่ราบลุ่มนี้ว่า พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ครอบคลุมพื้นที่รวม 3 จังหวัด ได้แก่จังหวัดนครศรีธรรมราช ประกอบด้วย อำเภอ ปากพนัง ชะอวด ร่อนพิบูลย์ เขียวใหญ่ ลานสกา จุฬาภรณ์ เฉลิมพระเกียรติ พระพรหม และอำเภอเมือง จังหวัดพัทลุงประกอบด้วย อำเภอควนขนุนและป่าพะยอม และจังหวัดสงขลาประกอบด้วย อำเภอระโนด

พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์มาตั้งแต่ในอดีต เปรียบเสมือน อู่ข้าวอู่น้ำของประชาชนในพื้นที่ภาคใต้ ในอดีตนั้นสามารถผลิตข้าวได้จำนวนมากจนสามารถส่งออก สร้างรายได้ให้กับประชาชนในบริเวณลุ่มน้ำปากพนังตลอดมา ในระยะหลังเมื่อมีการคมนาคมที่สะดวกมากขึ้น ประชาชนมีการเดินทางทั่วถึงกัน ข้าวจากพื้นที่ภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แพร่เข้ามาในตลาดข้าวในภาคใต้ จนทำให้เริ่มลดความนิยมในการบริโภคข้าวที่เพาะปลูกในพื้นที่ภาคใต้ ส่งผลให้เกิดภาวะขาดทุน ราคาข้าว ตกต่ำ พื้นที่ทำนาข้าวลดลงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับในช่วงปี 2530 เกิด

ภาวะน้ำเค็มรุกเข้าแม่ น้ำปากพนังและลำน้ำสาขาเป็นระยะทางเกือบ 100 กิโลเมตร การขยายตัวในการทำนาถูกเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยไม่มีการควบคุมด้านสิ่งแวดล้อม

จนกระทั่งพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงทราบ ถึงความเดือดร้อนในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง จึงได้พระราชทานแนวพระราชดำริในการแก้ไขปัญหาลุ่มน้ำปากพนังเพื่อให้มีน้ำจืดสำหรับการเกษตร และการอุปโภค โดยทำการกำหนดแนวทางแยกพื้นที่เกษตรน้ำจืดและเกษตรน้ำเค็มออกจากกันให้ชัดเจน ขุดคลองระบายน้ำและสร้างประตูระบายน้ำเพื่อแก้ปัญหาน้ำท่วม รวมทั้งพัฒนาระบบชลประทานในพื้นที่นาข้าว และทรงมีพระราชดำริให้ประชาชนในพื้นที่ หันกลับมาทำนาให้เป็นอยู่ข้าวอยู่ น้ำสำหรับภาคใต้เหมือนในอดีต เพื่อการเป็นอยู่อย่างพอเพียงและเพิ่มรายได้ที่เหลือจากการบริโภค

จากที่กล่าวมา การจะพัฒนาให้พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังกลับมาเป็นอยู่ข้าวอยู่น้ำ มีปริมาณการปลูกที่เพิ่มขึ้นได้นั้น นอกจากการพัฒนาในเรื่องคุณภาพข้าวที่เป็นเรื่องสำคัญแล้ว ด้านความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ต้องให้ความสำคัญอย่างยิ่ง ซึ่งหากเน้นเพียงการพัฒนาต้นน้ำ นั่นคือการปลูกข้าวให้มีคุณภาพ โดยไม่มีการพัฒนาปลายน้ำที่จะนำข้าวไปสู่ตลาด ย่อมไม่มีแรงผลักดันให้เกิดการจูงใจแก่ชาวนาในการพัฒนาและเพิ่มเนื้อที่การปลูกข้าวได้ การศึกษาโซ่คุณค่า (Value Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง น่าจะเป็นวิธีหนึ่งที่จะช่วยให้เห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นและแนวทางปรับปรุงที่เหมาะสม เพราะการวิเคราะห์โซ่คุณค่าคือการวิเคราะห์ลำดับของการเชื่อมต่อ (Chain) ของกิจกรรมที่สร้างมูลค่า (Value Added) ทั้งหมดที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่า ซึ่งนำสินค้าหรือบริการจากจุดต้นทาง ไปยังปลายทางคือลูกค้ารายสุดท้าย (Kapinsky, 1999) โดยภายในโซ่คุณค่าประกอบด้วยผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า จนถึงผู้บริโภค มูลค่าที่เพิ่มขึ้นแต่ละลำดับของกิจกรรมในโซ่คุณค่าเป็นการสร้างมูลค่าให้เกิดขึ้นในมุมมองของลูกค้า และการเพิ่มความได้เปรียบต่อคู่แข่งในตลาด เมื่อนำวิธีการดังกล่าวมาปรับใช้กับข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ผลการวิเคราะห์โซ่คุณค่าน่าจะเป็นข้อมูลในการพิจารณาแนวทางการพัฒนาการเพาะปลูกและการกระจายข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังให้ดีขึ้นต่อไป

ตารางที่ 1.1 เนื้อที่ผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปี ปี 2546-2548

ข้าวนาปี : เนื้อที่ ผลิต และผลผลิตต่อไร่ ปี 2546-2548

| ภาค | เนื้อที่เพาะปลูก (ไร่) | | | เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่) | | | ผลผลิต (ตัน) | | | ผลผลิตต่อไร่ (กก.) | | |
|--------------------|------------------------|------------|------------|--------------------------|------------|------------|-------------------|------------|------------|----------------------|------|------|
| | Planted area (Rai) | | | Harvested area (Rai) | | | Production (Tons) | | | Yield per rai (Kgs.) | | |
| | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 |
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 |
| เหนือ | 12,622,497 | 12,747,030 | 12,758,306 | 11,850,319 | 12,045,288 | 11,917,090 | 6,569,348 | 6,462,777 | 6,724,953 | 554 | 537 | 564 |
| ตะวันออกเฉียงเหนือ | 32,429,265 | 32,951,626 | 33,002,755 | 30,652,986 | 30,410,235 | 30,715,818 | 10,194,696 | 10,005,382 | 10,441,986 | 333 | 329 | 340 |
| กลาง | 9,844,593 | 9,856,720 | 9,910,249 | 9,709,288 | 9,232,907 | 9,424,003 | 5,543,708 | 5,388,823 | 5,597,137 | 571 | 584 | 594 |
| ใต้ | 2,075,871 | 2,096,473 | 2,102,534 | 2,005,422 | 2,038,409 | 1,976,700 | 834,024 | 792,892 | 775,110 | 416 | 389 | 392 |
| รวมทั้งประเทศ | 56,972,226 | 57,651,849 | 57,773,844 | 54,218,015 | 53,726,839 | 54,033,611 | 23,141,776 | 22,649,874 | 23,539,186 | 427 | 422 | 436 |

ตารางที่ 1.2 เนื้อที่ผลิต และผลผลิตต่อไร่ ข้าวนาปรัง ปี 2546-2548

ข้าวนาปรัง : เนื้อที่ ผลิต และผลผลิตต่อไร่ ปี 2546-2548

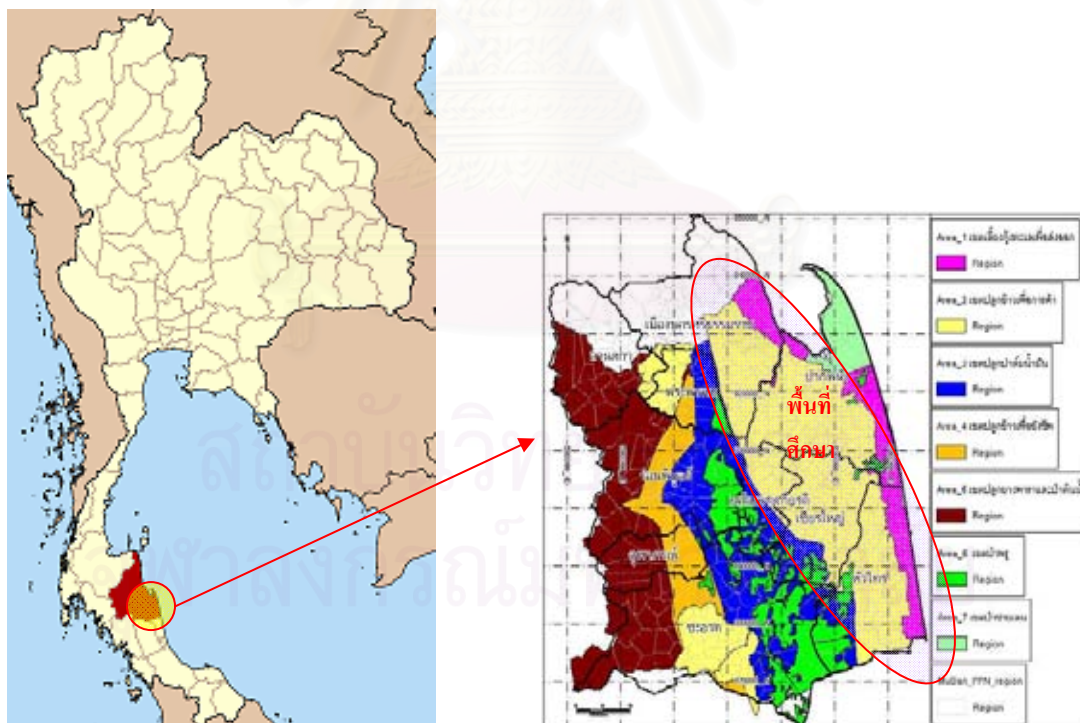
| ภาค | เนื้อที่เพาะปลูก (ไร่) | | | เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่) | | | ผลผลิต (ตัน) | | | ผลผลิตต่อไร่ (กก.) | | |
|--------------------|------------------------|-----------|-----------|--------------------------|-----------|-----------|-------------------|-----------|-----------|----------------------|------|------|
| | Planted area (Rai) | | | Harvested area (Rai) | | | Production (Tons) | | | Yield per rai (Kgs.) | | |
| | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 | 2546 | 2547 | 2548 |
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 | 2003 | 2004 | 2005 |
| เหนือ | 3,046,502 | 2,967,764 | 3,331,087 | 3,016,899 | 2,871,751 | 3,307,683 | 2,037,217 | 1,957,497 | 2,243,610 | 675 | 682 | 678 |
| ตะวันออกเฉียงเหนือ | 804,599 | 721,371 | 658,058 | 803,021 | 706,058 | 656,124 | 404,548 | 358,502 | 335,622 | 504 | 508 | 512 |
| กลาง | 5,339,820 | 5,032,837 | 5,716,713 | 5,247,381 | 4,963,115 | 5,712,112 | 3,782,706 | 3,490,119 | 4,082,068 | 721 | 703 | 715 |
| ใต้ | 241,010 | 191,600 | 196,930 | 238,921 | 187,663 | 196,513 | 107,274 | 82,236 | 89,082 | 449 | 438 | 453 |
| รวมทั้งประเทศ | 9,431,931 | 8,913,572 | 9,902,788 | 9,306,222 | 8,728,587 | 9,872,431 | 6,331,745 | 5,888,354 | 6,750,382 | 680 | 675 | 684 |

1.2 วัตถุประสงค์

- 2.1 เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
- 2.2 เพื่อวิเคราะห์ลักษณะและสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว
- 2.3 เพื่อนำเสนอแนวทางในการปรับปรุงโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

ในการวิจัยนี้จะมุ่งเน้นศึกษาวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง โดยศึกษาวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวที่ปลูกเพื่อการค้าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ตั้งแต่ต้นน้ำจนกระทั่งถึงปลายน้ำ ครอบคลุมตั้งแต่ชาวนาจนถึงผู้บริโภค ทั้งการบริโภคภายในพื้นที่และส่งออก ซึ่งเน้นการบริโภคในพื้นที่เป็นหลัก โดย ขอบเขตด้านระยะเวลาใช้ข้อมูลในช่วงปีการผลิต 5 ปี ย้อนหลัง



ภาพที่ 1.1 พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (ข้อมูลโดยประมาณจากสำนักงานเกษตรจังหวัดนครศรีธรรมราช)

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาหาแนวทางในการปรับปรุงกระบวนการในโซ่คุณค่าข้าวที่ปลูกในพื้นที่
ลุ่มน้ำปากพนัง และเป็นตัวอย่างในการอ้างอิงเพื่อปรับใช้ในการแก้ปัญหาหรือปรับปรุงโซ่คุณค่า
สำหรับสินค้าเกษตรอื่นๆ ต่อไป



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวความคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ความหมายและแนวความคิดของโซ่คุณค่า

ในสภาพที่มีการแข่งขันสูงในโลกปัจจุบัน มีการเปลี่ยนแปลงทั้งด้านการตลาด เทคโนโลยี ธุรกิจ และความต้องการใหม่ๆของลูกค้า เป็นเรื่องยากที่จะรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง จึงจำเป็นต้องมีความร่วมมือระหว่างหน่วยธุรกิจไปพร้อมกัน ในรักษาและสร้างมูลค่าให้เกิดขึ้นในสายตาลูกค้า รวมถึงการเพิ่มความได้เปรียบต่อคู่แข่งในตลาด จึงได้ริเริ่มการใช้เครื่องมือที่เรียกว่า โซ่คุณค่า (Value Chain) เพื่อช่วยแยกแยะกิจกรรมต่างๆ ซึ่งมีความสำคัญเชิงกลยุทธ์ต่อการแข่งขันในตลาด

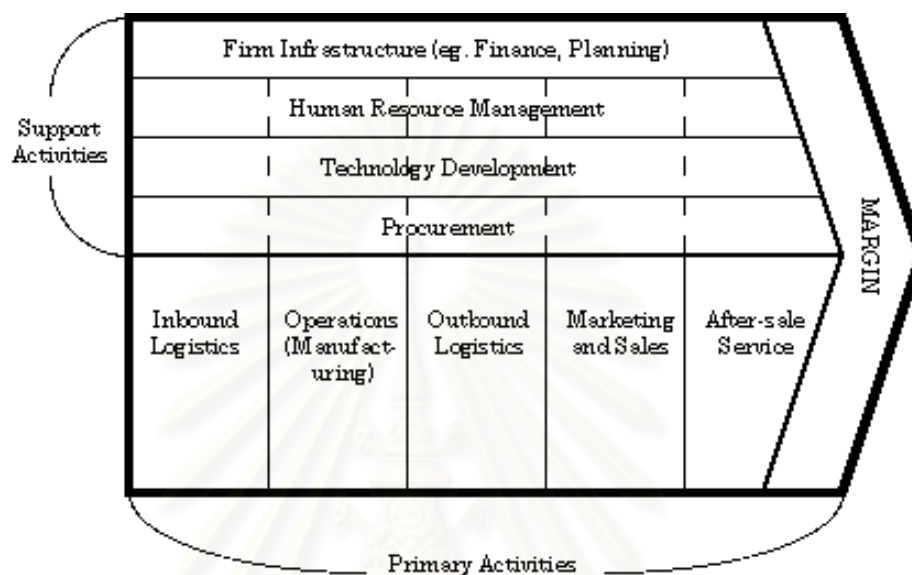
ความหมายและแนวคิดของโซ่คุณค่าสามารถแยกได้ เป็น 2 ระดับ ด้วยกันคือ

ระดับธุรกิจ (Corporate - Level)

Kaplinsky & Morris (2000) ได้กล่าวไว้ว่า มีการคาบเกี่ยวกันเรื่องแนวความคิดของโซ่คุณค่าซึ่งหนึ่งในแนวความคิดที่อ้างถึงคือ Portor (1985) ได้นำเสนอแบบจำลองโซ่คุณค่าไว้ โดยมุ่งให้ความสำคัญกับกิจกรรมในโซ่คุณค่าของแต่ละหน่วยธุรกิจ ตั้งแต่การจัดการแหล่งวัตถุดิบ การแปรรูป ตลอดจนถึงกระบวนการส่งมอบสินค้าและบริการให้กับลูกค้า โดยมุ่งสร้างความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ ด้วยการวิเคราะห์มูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนหรือกิจกรรม ดังนั้นโซ่คุณค่าจึงเป็นการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่ม (Value-Creation Activities) และเกิดการเชื่อมโยงกับคู่ค้าในโซ่อุปทานด้วยกัน การเชื่อมโยงกิจกรรมที่เกิดขึ้นทั้งภายในและภายนอกองค์กร ส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขัน (Competitive position)

โดยทั่วไปการดำเนินธุรกรรมขององค์กรส่วนใหญ่ประกอบด้วยกิจกรรมที่หลากหลาย ซึ่ง Porter (1985) ได้จำแนกกิจกรรมโซ่คุณค่าออกเป็นกิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรม

สนับสนุน (Support Activities) โดยกิจกรรมหลักเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเกี่ยวข้องโดยตรงกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้า และสามารถจำแนกได้ตามประเภท ดังนี้

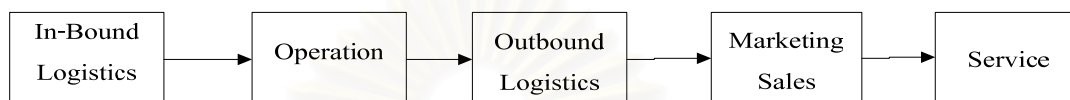


ภาพที่ 2.1 แผนภาพโซ่คุณค่า

ที่มา : Michael E. Porter (1985)

- โลจิสติกส์ขาเข้า(Inbound Logistics) เป็นกิจกรรมการรับสินค้าวัตถุดิบจากผู้ส่งมอบ (Company's suppliers) โดยรวมถึงการจัดเก็บเพื่อรอส่งมอบให้กับสายการผลิตเพื่อดำเนินการแปรรูป
- การปฏิบัติการ (Operation) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการแปรรูปวัตถุดิบเป็นผลิตภัณฑ์หรืออาจเรียกว่าการผลิต (Production) เช่นการประกอบชิ้นส่วน การบรรจุหีบห่อ (Packaging) เป็นต้น สำหรับธุรกิจให้บริการอาจรวมถึงกิจกรรมการให้บริการลูกค้าโดยตรง เช่น การออกตัวเครื่องบิน การรับจองห้องพัก การห่อปกหนังสือ เป็นต้น
- โลจิสติกส์ขาออก (Outbound Logistics) เมื่อกระบวนการแปรรูปเสร็จสิ้นจะมีการส่งมอบสินค้าไปยังลูกค้าในโซ่อุปทาน ประกอบด้วย ผู้ค้าส่ง (Wholesalers) ผู้ค้าปลีก (Retailers) และผู้บริโภค (Final Consumers)

- การตลาดและการขาย (Marketing and Sales) เป็นการวิเคราะห์จำแนกประเภทความต้องการของลูกค้าเพื่อใช้เป็นข้อมูลสำหรับการวางแผนส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) ตลอดจนการประชาสัมพันธ์ที่นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการกับลูกค้า
- การบริการ (Service) เป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนการขาย ระหว่างการขาย และหลังการขาย เช่น การติดตั้ง การฝึกอบรมให้ลูกค้า และบำรุงรักษา เป็นต้น



ภาพที่ 2.2 การเชื่อมโยงของกิจกรรมหลัก

สำหรับกิจกรรมที่สนับสนุนการดำเนินกิจกรรมหลักให้เกิดประสิทธิภาพ ประกอบด้วย

- โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร (Firm Infrastructure) ประกอบด้วยปัจจัยและระบบสนับสนุน (Support System) การดำเนินงานขององค์กร เช่น การวางแผนและควบคุม การเงิน การบริหารสำนักงาน
- การจัดหา/จัดซื้อ (Procurement) ประกอบด้วยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดหาปัจจัยหรือทรัพยากรสำหรับการดำเนินงาน ตลอดจนการเจรจากับซัพพลายเออร์เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบและเครื่องจักร
- การบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resource Management) ประกอบด้วยการสรรหาบุคลากร (Employee Recruiting) ที่มีคุณสมบัติที่ต้องการ การฝึกอบรม การประเมินผลงานและจ่ายค่าตอบแทน
- การวิจัยและพัฒนา (Research & Development) หรือการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Management) โดยมุ่งการศึกษาค้นคว้า – วิจัยนวัตกรรม เพื่อการพัฒนาองค์กรให้มีความสามารถเหนือคู่แข่ง

ตามแบบจำลองโซ่คุณค่าของพอร์เตอร์ ส่วนต่างระหว่างรายได้กับต้นทุนหรือผลกำไร (Profit Margin) ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานขององค์กร จะขึ้นกับความสามารถในการบริหารกิจกรรมต่างๆ ในโซ่คุณค่าให้มีความเชื่อมโยงระหว่างกัน ให้สามารถส่งมอบสินค้า หรือผลิตภัณฑ์ ที่สอดคล้อง

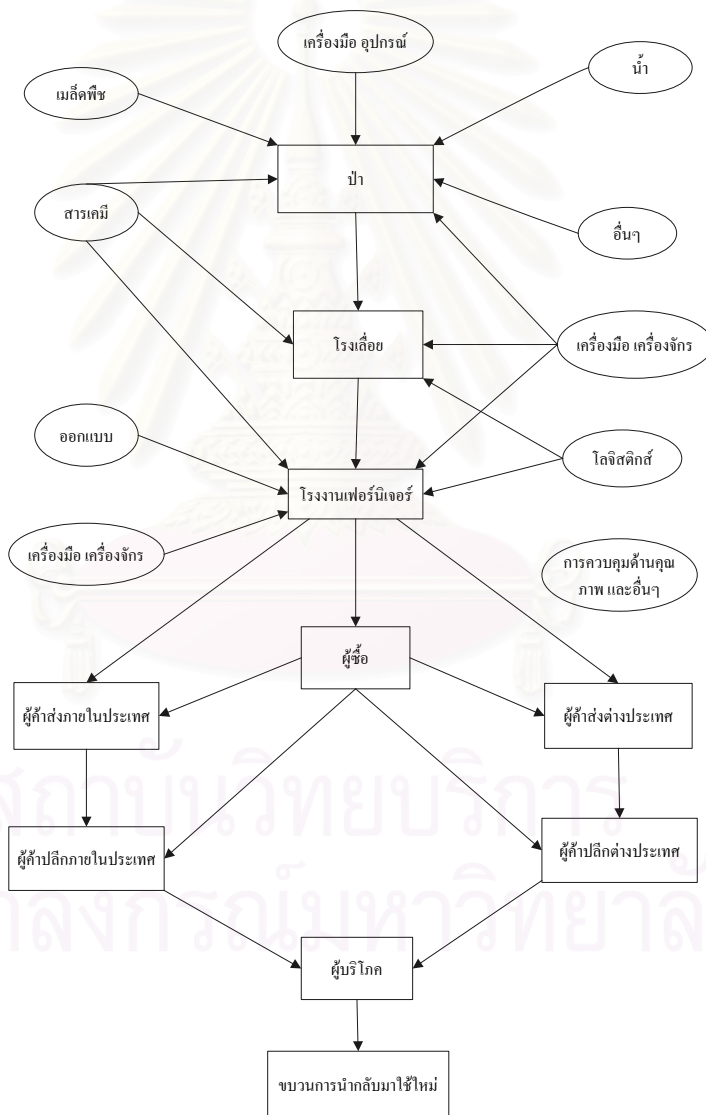
กับความต้องการของลูกค้า ดังนั้นการเชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมในโซ่คุณค่า (Value Chain Activities) ได้เป็นปัจจัยหนึ่งของความสำเร็จทางธุรกิจ โดยแต่ละองค์กรจะดำเนินกิจกรรมที่มีการเชื่อมโยงภายใน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และดำเนินการเพื่อจำแนกกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มแยกออกจากกิจกรรมที่เกิดการสูญเปล่า (Non-Value-Added Activities) โดยมุ่งลดต้นทุนด้วยการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้เกิดประสิทธิภาพ ที่สามารถตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาด และการดำเนินการดังกล่าวจะมีการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนสารสนเทศระหว่างกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกัน เช่น ข้อมูลระดับสินค้าคงคลัง ปริมาณคำสั่งซื้อ ช่วงเวลานำ (Lead time) เป็นต้น เพื่อให้การดำเนินกิจกรรมในโซ่คุณค่าเกิดความสมดุลและสอดคล้องตลอดทั้งห่วงโซ่

ระดับมหภาค (Macro - Level)

ในโลกความเป็นจริงโซ่คุณค่าประกอบด้วยหน่วยธุรกิจมากกว่า 1 หน่วย และมักจะมี ความสัมพันธ์ต่อเนื่องขยายออกไปยังโซ่คุณค่าอื่นๆ ซึ่งได้ถูกเชื่อมโยงกัน ตั้งแต่หน่วยการผลิตขั้นต้น หน่วยการผลิตขั้นกลาง และหน่วยการผลิตขั้นท้ายจนถึงปลายทางที่ผู้บริโภค โดยภายในโซ่คุณค่า ระดับมหภาคนี้ประกอบไปด้วยเครือข่ายมากมายและความสัมพันธ์ค่อนข้างซับซ้อน เครือข่ายที่สำคัญ คือ เครือข่ายผู้ผลิตต้นน้ำ และเครือข่ายผู้ค้าปลายน้ำ (Gereffi , 2006) ซึ่งสอดคล้องกับงานของ วัฒนา (2537) ที่ได้กล่าวถึง การวิเคราะห์ Value Chain ระดับมหภาคสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ กิจกรรมต้นน้ำ (Upstream) และกิจกรรมปลายน้ำ (Downstream) โดยแยกให้เห็นภาคการผลิตและภาคการค้า ออกจากกัน ตัวอย่างเช่น ในอุตสาหกรรมปิโตรเลียม กิจกรรมต้นน้ำ คือ การสำรวจน้ำมัน การขุดเจาะ น้ำมัน และการเคลื่อนย้ายน้ำมันดิบเข้าสู่โรงกลั่น กิจกรรมปลายน้ำ คือ การกลั่นน้ำมัน การขนส่ง และการทำการตลาดน้ำมันไปยังผู้แทนจำหน่ายและสถานีจำหน่ายน้ำมัน เป็นต้น

Gereffi (1994) มีความคิดเห็นในการวิเคราะห์โซ่คุณค่าในระดับมหภาค โดยให้ความสำคัญใน ส่วนของการประสานงานแต่ละหน่วยธุรกิจ และในแต่ละช่วงขั้นตอนของระบบการผลิต และการ กระจายสินค้า (จากผู้ผลิตวัตถุดิบไปจนถึงผู้บริโภค) ซึ่งสิ่งที่ต้องพิจารณา คือ เรื่องความสัมพันธ์ ระหว่างกันในแต่ละลำดับของหน่วยที่มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงข่าย เช่น ผู้ผลิต ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก และอีกประเด็นที่สำคัญของโซ่คุณค่าคือ อำนาจที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าซึ่ง เป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อการ กำหนดบทบาทในการดำเนินงานของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงข่ายของโซ่คุณค่า และโดยทั่วไปโซ่ คุณค่าระดับมหภาคจะมีผู้ดำเนินงานส่วนใดส่วนหนึ่งที่มีอำนาจในการผลักดัน และกำหนดปัจจัยที่มี ผลกระทบต่อการดำเนินงานตลอดโซ่คุณค่า เช่น ราคาขาย รูปแบบการซื้อขาย เป็นต้น โดย UNCTAD

(2000) เสนอประเด็นอำนาจผลักดันภายในโซ่คุณค่า ว่าเป็นสิ่งที่ต้องพิจารณา กล่าวคือ สามารถแบ่งผู้มีอำนาจที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่าออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) การผลักดันโดยผู้ผลิต (Producer-driven) ซึ่งผลิตสินค้าและควบคุมการดำเนินงานในโซ่คุณค่า โดยอำนาจการควบคุมอยู่ใน ส่วนของต้นน้ำที่เป็นภาคการผลิต จะเกิดขึ้นในอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนสูง และในอุตสาหกรรมด้าน เทคโนโลยีที่ซึ่งมีอุปสรรคของการเข้าสู่ตลาดสูง และ 2) การผลักดันโดยส่วนของผู้ซื้อ (Buyer-driven) มีลักษณะในทางกลับกัน นั่นคือ อำนาจการควบคุมอยู่ในส่วนของปลายน้ำที่เป็นภาคการค้า โดยผู้ซื้อ มีอิทธิพลและมีอำนาจต่อรองมาก จะเกิดขึ้นในอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง



ภาพที่ 2.3 การเชื่อมโยงของแต่ละหน่วยในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ในระดับมหภาค (Morris ,2000)

ภาพที่ 2.3 แสดงให้เห็นการเชื่อมโยงของแต่ละหน่วยในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ซึ่ง Portor (1985) ได้แบ่งการเชื่อมโยงระหว่างกันเหล่านี้เป็น 3 รูปแบบ คือ 1) Intra-Link Function เป็นการเชื่อมโยงในระหว่างหน่วยงานภายในบริษัทเดียวกัน 2) Inter-Link Linkage เป็นการเชื่อมโยงระหว่างจุดเชื่อมโยงต่างๆ เข้าด้วยกัน 3) Multi-Linked Value Chain เป็นการเชื่อมโยงภายในโซ่คุณค่าจำนวนมาก

ดังนั้นจึงพอจะสรุปความหมายและแนวความคิดของโซ่คุณค่าได้ว่าเป็นการศึกษาการดำเนินการที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าโดยให้ความสำคัญกับกิจกรรมที่การสร้างความสัมพันธ์และการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของโซ่คุณค่า เช่น ขั้นตอนการแปรรูปสินค้า ขั้นตอนการปรับปรุงคุณภาพสินค้า เป็นต้น โดยการเพิ่มมูลค่าให้กับโซ่คุณค่านั้นมี สามแนวทางหลัก คือ แนวทางแรกเป็นการพัฒนาให้เกิดสินค้าใหม่ที่มีความแตกต่าง (Product Differentiation) จากคู่แข่ง ซึ่งจะเป็จุดแข็งในการแข่งขันทางการตลาด จะต้องมีการวิจัยและพัฒนา หรือมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาปรับปรุงเปลี่ยนแปลงสินค้าให้ดีขึ้น แนวทางที่สองคือการปรับปรุงการดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ ให้มีต้นทุนที่ถูกที่สุด (Cost Leadership) เป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคาที่มีแนวโน้มของต้นทุนที่สูงขึ้นในปัจจุบัน และแนวทางที่สามคือการเลือกตลาดในลักษณะการเฉพาะเจาะจงกลุ่มลูกค้าที่เป็นช่องว่างทางการตลาด (niche market) โดยอาจจะผสมผสานกับกลยุทธ์การสร้าง ความแตกต่างเรียกว่า (Focused Differentiation)

การศึกษารั้งนี้จะวิเคราะห์โซ่คุณค่าในความหมายเชิงมหภาค ซึ่งให้ความสำคัญกับลำดับความสัมพันธ์ของกิจกรรมที่เพิ่มมูลค่าในแต่ละลำดับของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) เนื่องจากการเพาะปลูกและการกระจายของข้าวมีกิจกรรมและผู้ที่เกี่ยวข้องหลายส่วน แต่ละส่วนมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกันในการเพิ่มมูลค่าข้าวเพื่อได้ข้าวที่ตรงตามความต้องการของตลาด

2.2 แนวทางในการวิเคราะห์โซ่คุณค่า

ผลงานการวิเคราะห์โซ่คุณค่าที่ผ่านมามิได้ประยุกต์การวิเคราะห์หลายแนวทาง ขึ้นอยู่กับเป้าหมายในการวิเคราะห์ โดยมากจะอ้างอิงถึงแนวทางการวิเคราะห์ที่นำเสนอโดย Kaplinsky&Morris (2000) ซึ่งจัดทำเป็นคู่มือการศึกษาวิจัยโซ่คุณค่า (A Handbook for Value Chain Research) โดยทั่วไป ขั้นตอนการวิเคราะห์ประกอบด้วย

1. การสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพทั่วไปและองค์ประกอบของโซ่คุณค่าที่ทำการวิเคราะห์
2. การสร้างแผนภาพโซ่คุณค่า (Mapping the value chain)
3. ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จ CSF (Critical Success Factor)
4. การเปรียบเทียบประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
5. การวิเคราะห์อำนาจการควบคุมในโซ่คุณค่า
6. การยกระดับสินค้าและกระบวนการ ในโซ่คุณค่า

โดย Kaplinsky&Morris (2000) ยังได้แบ่งการปรับปรุงโซ่คุณค่าออกเป็น 4 ด้าน คือ

1. การยกระดับกระบวนการดำเนินงาน (Process Upgrading)
การเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการดำเนินงานที่เหมาะสมภายในแต่ละช่วงของโซ่คุณค่า
2. การยกระดับผลิตภัณฑ์ (Product Upgrading)
การพัฒนาสินค้าตัวใหม่ หรือปรับปรุงสินค้าตัวเก่าให้ดีขึ้น ซึ่งจะเกี่ยวข้องรวมถึงการพัฒนากระบวนการผลิตและเปลี่ยนแปลงสินค้าที่มีการเชื่อมต่อกันภายในโซ่คุณค่า
3. การยกระดับหน้าที่ (Functional Upgrading)
เป็นการเปลี่ยนแปลงการผสมผสานของกิจกรรมการดำเนินการภายในบริษัท (เช่น การจัดจ้าง ภายนอกสำหรับการบัญชี โลจิสติกส์ และหน้าที่ควบคุมคุณภาพ) หรือ อาจมีการเปลี่ยนแปลงตำแหน่งให้สอดคล้องกับงานมากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มความสามารถในการบริหารจัดการภายในโซ่คุณค่าให้มีมากขึ้น
4. การยกระดับห่วงโซ่ (Chain Upgrading)
เป็นการปรับเปลี่ยนไปสู่โซ่คุณค่าใหม่ (เช่น บริษัท ที่ผลิตวิทยุ เครื่องพิมพ์ดีด ก็ปรับเปลี่ยนการผลิตของตัวเองไปเป็นการผลิตคอมพิวเตอร์)

นอกจากนี้ยังมีแนวทางการวิเคราะห์อื่นๆ ที่สามารถประยุกต์ใช้กับการศึกษานี้ได้ คือ แนวความคิดของการผลิตแบบลีน (Lean Thinking) ซึ่งเป็นการมุ่งจัดการสูญเปล่าในระหว่างการผลิต

เชื่อมโยงของกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังมุ่งปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานด้วยการสร้างให้เกิดการสิ้นเปลืองของงาน ตลอดทั้งกระบวนการอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงมีการใช้เทคนิคและเครื่องมือต่างๆ เพื่อจำแนกความสูญเปล่าและหาแนวทางขจัดออก โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญด้วยคุณภาพที่สูงที่สุด ต้นทุนต่ำสุด และใช้เวลาน้อยที่สุด โดย Taylor (2005) ได้เสนอแนวทางการวิเคราะห์โซ่คุณค่าด้วยสายธารคุณค่า (Value Stream Analysis) ซึ่งอ้างอิงงานวิจัยของ Hines and Rich (1997) กล่าวถึงการลดความสูญเปล่า (Waste) 7 ประการ ได้แก่

1. ความสูญเปล่าจากการผลิตมากเกินไป (Over Production)
2. ความสูญเปล่าจากการเก็บพัสดुकงคลัง (Unnecessary Stock on hand)
3. ความสูญเปล่าจากการผลิตสินค้ามีตำหนิ (Producing Defective Goods)
4. ความสูญเปล่าจากการเคลื่อนไหวที่ไม่จำเป็น (Unnecessary motion)
5. ความสูญเปล่าจากการแปรรูปงาน (Processing Itself)
6. ความสูญเปล่าจากการรอคอย (Waiting/Time on hand)
7. ความสูญเปล่าจากการขนย้าย/ขนส่ง (Transporting)

พงษ์ชัยและคณะ (2549) ได้ทำการศึกษาการถือครองสต็อกข้าวในโครงการศึกษาศักยภาพระบบโลจิสติกส์สำหรับข้าวไทย ซึ่งการถือครองสต็อกข้าวเป็นความสูญเปล่าประเภทความสูญเปล่าจากการเก็บพัสดुकงคลัง (Unnecessary Stock) ที่ควรจะมีปริมาณการถือครองที่เหมาะสม ไม่ก่อให้เกิดต้นทุนที่สูงมากเกินไปจนจำเป็น โดยได้ให้รายละเอียดของต้นทุนการเก็บรักษาข้าวหรือการถือครองข้าวว่าเป็นต้นทุนที่คิดจากค่าดอกเบี้ยทั้งหมดไปในขณะที่จำเป็นจะต้องถือครองหรือเก็บสินค้านั้นๆ เอาไว้ และผลการศึกษาพบว่า เกษตรกร โรงสี ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ต่างมีต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้าคงคลังเท่ากันที่ประมาณ 40 บาทต่อตันต่อเดือน และภาคใต้มีส่วนของค่าสินค้คงคลังและการเก็บรักษาสูงเป็นอันดับ 1 ของประเทศ รองลงมาคือภาคกลาง ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตามลำดับ

การศึกษาในครั้งนี้จึงจะนำแนวทางการวิเคราะห์โซ่คุณค่าข้างต้นมาปรับใช้ในการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าว โดยจะเน้นศึกษาเพื่อนำเสนอแนวทางในการปรับปรุงและยกระดับโซ่คุณค่าเป็นสำคัญ รวมถึงการศึกษาความสัมพันธ์ที่มีในโซ่คุณค่า โดยนำแนวแนวความคิดของขบวนการ Quick Scan มาปรับใช้ ซึ่ง Naim et al (2002) ได้อธิบาย วิธี Quick Scan ว่าเป็นการพิจารณาภาพรวมของกระบวนการให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์และติดต่อสื่อสารซัพพลายเออร์และลูกค้ามากพอๆ กับขั้นตอนการ

ดำเนินงาน กระบวนการผลิตภัณฑ์และการส่งผ่านของข้อมูล โดยมุ่งเน้นการปรับปรุงของโซ่คุณค่าในแง่ การให้ความสนใจในด้านคุณภาพ ราคา การบริการ และรอบเวลาที่ใช้ใน โซ่คุณค่า การประยุกต์ใช้วิธี Quick Scan ทำให้เกิดการทบทวนถึงกระบวนการโซ่คุณค่า เพื่อประโยชน์ดังนี้

- การชี้ให้เห็นปัญหาที่ทำให้กระบวนการผลิตช้าลง
- การชี้ให้เห็นสาเหตุที่แท้จริงของปัญหา
- การประเมินระยะเวลาที่ควรจะใช้โดยเปรียบเทียบจากวิธีการทำงานเดิมกับวิธีการทำงานที่ดีที่สุด
- การชี้ให้เห็นว่าทำไมหน่วยงานจึงไม่สามารถทำงานได้ดีเท่าที่ควรและกระบวนการที่ดำเนินอยู่ควรจะถูกผลักดันให้เห็นเกิดการเปลี่ยนแปลงในอนาคต
- การชี้ให้เห็นถึงโอกาสในการปรับปรุงอย่างรวดเร็วเพื่อเชื่อมต่อกับแผนกลยุทธ์การทำงานในระยะยาว

ผลที่ได้คือ วิธีการ Quick Scan สามารถช่วยให้หน่วยงานธุรกิจ สามารถระบุวิธีการปรับปรุงที่มีประสิทธิผลเพื่อที่จะบริหารโซ่คุณค่าอย่างมีประสิทธิภาพ ตัวอย่าง เช่น การชี้ให้เห็นถึงโอกาสต่างๆ ในหน่วยงานที่จะ

- เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต โดยการลดระดับของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต
- ให้ความสนใจกับการลดต้นทุนราคาวัสดุและการลดสินค้าคงคลัง
- จัดตั้งวิธีการในการควบคุมการไหลของวัสดุ การปรับปรุงความถูกต้องในการจัดเก็บสินค้าคงคลังและความต้องการการบริการของลูกค้า
- ปรับปรุงวิธีการลำเลียงการนำเข้าและส่งออกทั้งในส่วนของวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการลดเวลาและค่าใช้จ่าย

อย่างไรก็ตาม องค์กรที่ถูกประเมินจะได้รับประโยชน์ก็ต่อเมื่อมีการนำเอาวิธี Quick Scan มาใช้ในกระบวนการวางแผน เพื่อปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงธุรกิจให้ดีขึ้น

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Humphrey (2003) ได้ศึกษาโซ่คุณค่าระดับโลกของอุตสาหกรรมรถยนต์ (The Global Automotive Industry Value Chain) โดยนำเสนอแผนภาพการเปลี่ยนแปลง (Mapping the changes) ในช่วงทศวรรษที่ 1990 ที่แสดงถึงการเติบโตอย่างรวดเร็วในระหว่างปี 1990-1997 ซึ่งกลายเป็นการรวมกลุ่มตลาดในประเทศลูก้า งานชิ้นนี้อธิบายถึงความสัมพันธ์ระหว่างขั้นตอนการผลิตในโรงงานกับผู้จัดหาและได้เสนอแนวทางแก้ไขปัญหาด้วยการปรับปรุงขบวนการคัดเลือกผู้จัดหา (Suppliers) ที่มีความแตกต่างกันให้มีโครงข่ายที่ชัดเจนขึ้น

Fabiosa (2005) ได้ศึกษาโซ่คุณค่าการค้าเนื้อสุกรในจีน (A Case Study of China's Commercial Pork Value Chain) โดยชี้ให้เห็นถึงปัญหาของต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น จากการการปรับปรุงเทคโนโลยี และความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัย ซึ่งประเทศจีนยังมีข้อได้เปรียบด้วยแรงงานที่มีต้นทุนต่ำ งานชิ้นนี้ศึกษาด้วยวิธีวิเคราะห์ Transaction Cost เปรียบเทียบในแต่ละส่วนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ซึ่งผลสรุปของงานชิ้นนี้แสดงให้เห็นถึงโอกาสของผู้จัดหา (Supplier) หรือคู่ค้าต่างประเทศ ที่จะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของโซ่คุณค่าของการค้าสุกรในจีน และโอกาสของประเทศจีนเองที่จะส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ

Hutson (2005) ได้ศึกษาเรื่องโซ่คุณค่าสำหรับอุตสาหกรรมฝ้ายในอเมริกา (Value Chain for the US. Cotton Industry) โดยศึกษาในส่วนของตลาดตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต รวมทั้งศึกษาในส่วนของต้นทุนที่เกิดขึ้นเพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน โดยเน้นรายละเอียดขั้นตอนของกิจกรรม ตั้งแต่การปลูกฝ้ายจนเป็นการทอผ้าฝ้าย รวมถึงศึกษานโยบายของภาครัฐและองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานในอุตสาหกรรมฝ้าย

Panlibution (2006) ได้ศึกษาเรื่องโซ่คุณค่าของ Cocoa Bean ในประเทศอินโดนีเซีย (Indonesia Cocoa Bean Value Chain) ซึ่งมีปัญหาคุณภาพสินค้าต่ำไม่สามารถแข่งขันกับตลาดได้ โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ภาพรวม กระบวนการและขั้นตอน นำเสนอด้วย Value Chain Mapping ทั้งนี้ในส่วนของการวิเคราะห์การยกระดับกระบวนการขั้นตอนนั้น ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการแข่งขันที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่ อันได้แก่ ราคา คุณภาพ โครงสร้างพื้นฐาน การจัดการโลจิสติกส์ นโยบายและ

สิ่งแวดลอม เป็นต้น และได้นำเสนอแผนภาพแสดงปัจจัย และช่องว่างที่เป็นปญหาอยู่ในปัจจุบัน และ
วิเคราะห์ถึงแนวทางในการยกระดับให้เกิดการพัฒนาด้วยการสร้างความร่วมมือกันภายใน โชนคณา



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง สามารถจำแนกข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ออกเป็น 5 ส่วน คือ

1. ข้อมูลภาพรวมทั่วไปของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
2. ข้อมูลต้นทุน รายได้ และจำนวนผลผลิต ของกลุ่มตัวอย่าง
3. ข้อมูลระยะเวลา และกิจกรรมการดำเนินงาน ของกลุ่มตัวอย่าง
4. ข้อมูลความคิดเห็นในการประเมินซึ่งกันและกันของกลุ่มตัวอย่าง
5. ข้อมูลปัญหาที่พบและข้อเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ซึ่งข้อมูลข้างต้นมีแนวทางในการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลดังต่อไปนี้

3.1 แนวทางการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ต้องเก็บรวบรวมเพื่อใช้ในการศึกษา สามารถจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

3.1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

ข้อมูลในส่วนนี้เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากการสัมภาษณ์โดยตรงด้วยการใช้แบบสอบถาม (Interview) และการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group) โดยมีรายละเอียดของกลุ่มตัวอย่างและการเลือกกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

3.1.1.1 กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ประกอบด้วย

1. ตัวแทนชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
2. ตัวแทนผู้รวบรวมข้าวเปลือกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
3. ตัวแทนโรงสีจากในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
4. ตัวแทนผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกที่ค้าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
5. ตัวแทนผู้บริโภครวมในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง
6. เจ้าหน้าที่ของรัฐ ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่การศึกษา

3.1.1.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่างและการจัดแบ่งกลุ่มตัวอย่าง

เลือกตัวอย่างแบบไม่ใช้หลักความน่าจะเป็น (Non-Probability Sampling) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างสุ่มแบบลูกโซ่ (Snowball Sampling) เพื่อให้เหมาะสมกับลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องอาศัยคนท้องถิ่นในการเข้าหากกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ โดยเริ่มจากการติดต่อโรงสีที่เป็นผู้นำก่อน จากนั้นจึงขยายต่อไปสู่กลุ่มตัวอย่างถัดไป ซึ่งวิธีนี้เหมาะสมสำหรับการติดตามเพื่อให้ได้ความต่อเนื่องและครบถ้วนสำหรับข้อมูลเพื่อนำมาวิเคราะห์ให้คุ้มค่า เนื่องจากการเก็บข้อมูลมีความจำเป็นที่ข้อมูลจะต้องมีความเชื่อมโยงต่อเนื่องเป็นทอดๆ จึงนำวิธีการเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purpose Sampling) มาร่วมในการเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ดำเนินกิจกรรมต่อเนื่องกัน นั่นคือ จะให้ตัวอย่างแต่ละทอดแนะนำกลุ่มตัวอย่างถัดไปที่เต็มใจให้ความร่วมมือ

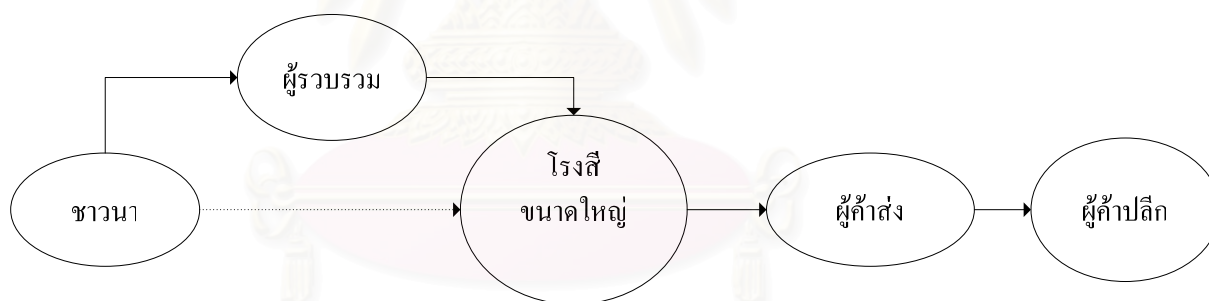
ส่วนการจัดแบ่งกลุ่มตัวอย่าง ได้ใช้ขนาดโรงสีเป็นเกณฑ์จัดแบ่งกลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากโรงสีมีบทบาทสำคัญต่อขบวนการส่งต่อข้าว เป็นผู้ที่ทำการแปรสภาพข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร และเป็นผู้กำหนดทิศทางการส่งต่อของข้าวสารไปยังผู้บริโภค ซึ่งการแบ่งขนาดโรงสี¹ ดังนี้

¹ http://www.rakbankerd.com/agriculture/commerce/new_board01.html?id=4014

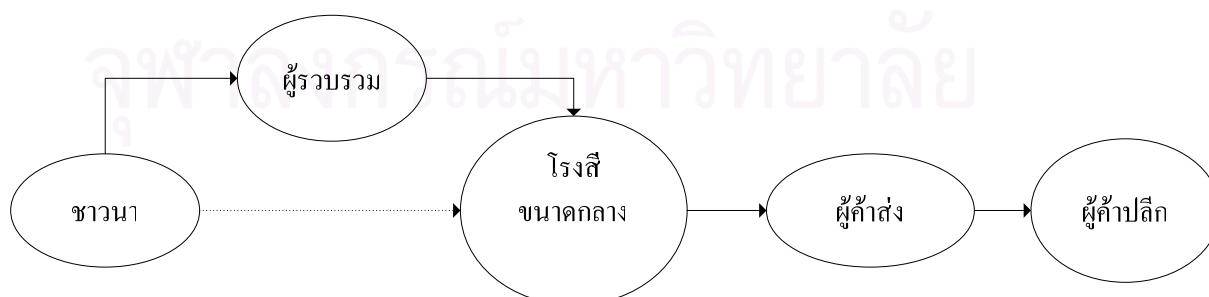
| ขนาดของโรงสี | กำลังการผลิต |
|---------------|----------------------|
| โรงสีขนาดใหญ่ | > 30 เกวียน / วัน |
| โรงสีขนาดกลาง | 18 - 30 เกวียน / วัน |
| โรงสีขนาดเล็ก | < 18 เกวียน / วัน |
| โรงสีชุมชน | ~ 1 เกวียน / วัน |

กล่าวโดยสรุป จำนวนตัวอย่างที่ได้จากการเลือกตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยมีจำนวนรวม 33 ตัวอย่าง โดยแบ่งเป็นชาวนา จำนวน 10 คน ผู้รวบรวม จำนวน 2 คน โรงสี จำนวน 8 คน ผู้ค้าส่ง จำนวน 4 คน ผู้ค้าปลีก จำนวน 5 คน ผู้บริโภค 4 ราย โดยจัดแบ่งเป็นห่วงโซ่ตามขนาดของโรงสี ได้ 4 รูปแบบ ดังนี้

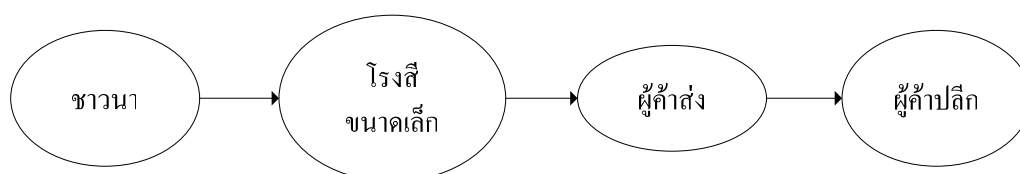
โรงสีขนาดใหญ่



โรงสีขนาดกลาง



โรงสีขนาดเล็ก



โรงสีชุมชน



ภาพที่ 3.1 ลักษณะของโซ่ในแต่ละรูปแบบโดยแบ่งตาม ขนาดของโรงสี

จากภาพที่ 3.1 มีจุดสังเกตหนึ่งคือลักษณะโซ่ของโรงสีขนาดเล็กและชุมชน ไม่มีการใช้บริการของผู้รวบรวม เนื่องจากชานาและโรงสีขนาดเล็กและชุมชนมีความใกล้ชิด มีการซื้อขายข้าวโดยตรงกันเป็นประจำ ความยาวของโซ่คุณค่าของโรงสีขนาดเล็กและชุมชนจึงมีขนาดที่สั้นกว่าโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลาง

3.1.1.3 แนวทางการสัมภาษณ์

เริ่มต้นด้วยการสัมภาษณ์โรงสีในแต่ละขนาดที่กำหนดไว้ และทำการสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ที่ต่อเนื่องจากโรงสีที่ทำการสัมภาษณ์ทั้งในส่วนที่เป็นซัพพลายเออร์และลูกค้า ซึ่งผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders) ในแต่ละสาย จะเป็นผู้ที่ดำเนินการร่วมกันจริงอย่างต่อเนื่องกันตั้งแต่ชานาจนถึงผู้ค้ำปลีก

3.1.1.4 การวิเคราะห์แบบสอบถาม²

ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 4 ส่วน ประกอบด้วย

- ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลเบื้องต้น เป็นข้อมูลของสถานประกอบการ ได้แก่ ชื่อกิจการ ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ และประเภทของกิจการ
- ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลของสินค้าและการผลิต ได้แก่ พันธุ์ข้าวที่รับซื้อ แหล่งรับซื้อ ปริมาณผลผลิต ขนาดของกิจการ จำนวนครั้งในการผลิต ราคาผลผลิตที่ได้รับ ที่มาของวัตถุดิบ แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น
- ส่วนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน โดยในส่วนนี้แบบสอบถามจะปรับตามประเภทของกิจการ เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่ากระสอบ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น
- ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิต การดำเนินการ และเวลาที่ใช้ ตั้งแต่ เริ่มต้น ตั้งแต่ขั้นตอนแรกของการผลิต จนจบขบวนการ
- ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับมุมมองความสัมพันธ์

โดยแบบสอบถามในส่วนนี้จะศึกษามุมมองความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่า ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ แบบสอบถามแบ่งย่อย ออกเป็น 3 มุมมอง อันได้แก่ มุมมองที่ท่านประเมินตนเอง มุมมองที่ท่านประเมินซัพพลายเออร์ และมุมมองที่ท่านประเมินลูกค้า

3.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากเอกสาร ผลการวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลสถิติที่หน่วยงานราชการและเอกชนได้เก็บรวบรวมไว้ เช่น สำนักงานการค้าภายในจังหวัด สำนักงานเกษตรจังหวัด มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ เป็นต้น

² ภาคผนวก

3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล สามารถแบ่งตามกลุ่มข้อมูลที่จำแนกไว้ข้างต้นได้ 5 ส่วน คือ

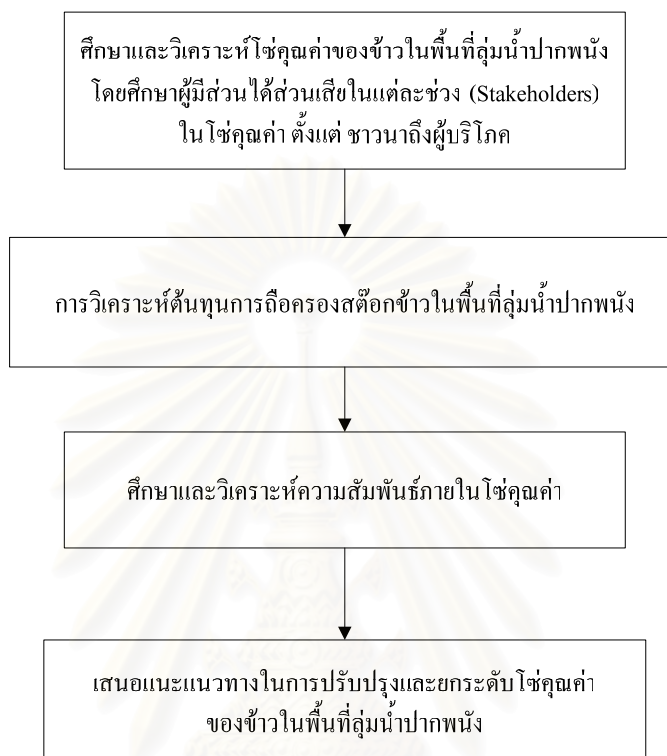
3.2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Data)

โดยการวิเคราะห์จากผังการไหล (Flow Analysis) ในรูปแบบของ Mapping the Value Chain ซึ่งเป็นแผนภาพการไหลที่แสดงภาพรวมทั้งหมดของโซ่คุณค่า และการวิเคราะห์ด้วยผังแสดงเหตุและผล (Cause & Effect Analysis) และนำเสนอด้วย ผังแสดงความสัมพันธ์ (Relation Diagram) เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง และหาสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นโดยอาศัยข้อมูลขั้นปฐมภูมิที่ได้จากการสำรวจมาประกอบกับข้อมูลทุติยภูมิที่ได้รับรวบรวมไว้

3.2.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Data)

โดยการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเบื้องต้นเพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและความสัมพันธ์ระหว่างโซ่คุณค่าของข้าว ตลอดจนวิเคราะห์เบื้องต้นถึงประสิทธิภาพภายในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ซึ่งการศึกษาครั้งนี้จะนำแนวคิดแบบ Quick Scan มาเป็นปรับใช้ในการวิเคราะห์เชิงลึก เพื่อให้เห็นสาเหตุของปัญหา โดยเฉพาะในส่วนของการร่วมมือและความสัมพันธ์ผู้ที่อยู่ในโซ่คุณค่าให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

ประเด็นในการทำการศึกษาและแสดงให้เห็นถึงการเชื่อมโยงในแต่ละประเด็น



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ผลการวิเคราะห์สามารถแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

- 4.1 การวิเคราะห์โซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)
- 4.2 การวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Inventory Carrying Cost Analysis)
- 4.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่า (Value Chain Relationship Analysis)
- 4.4 การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา แนวทางการปรับปรุงและยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

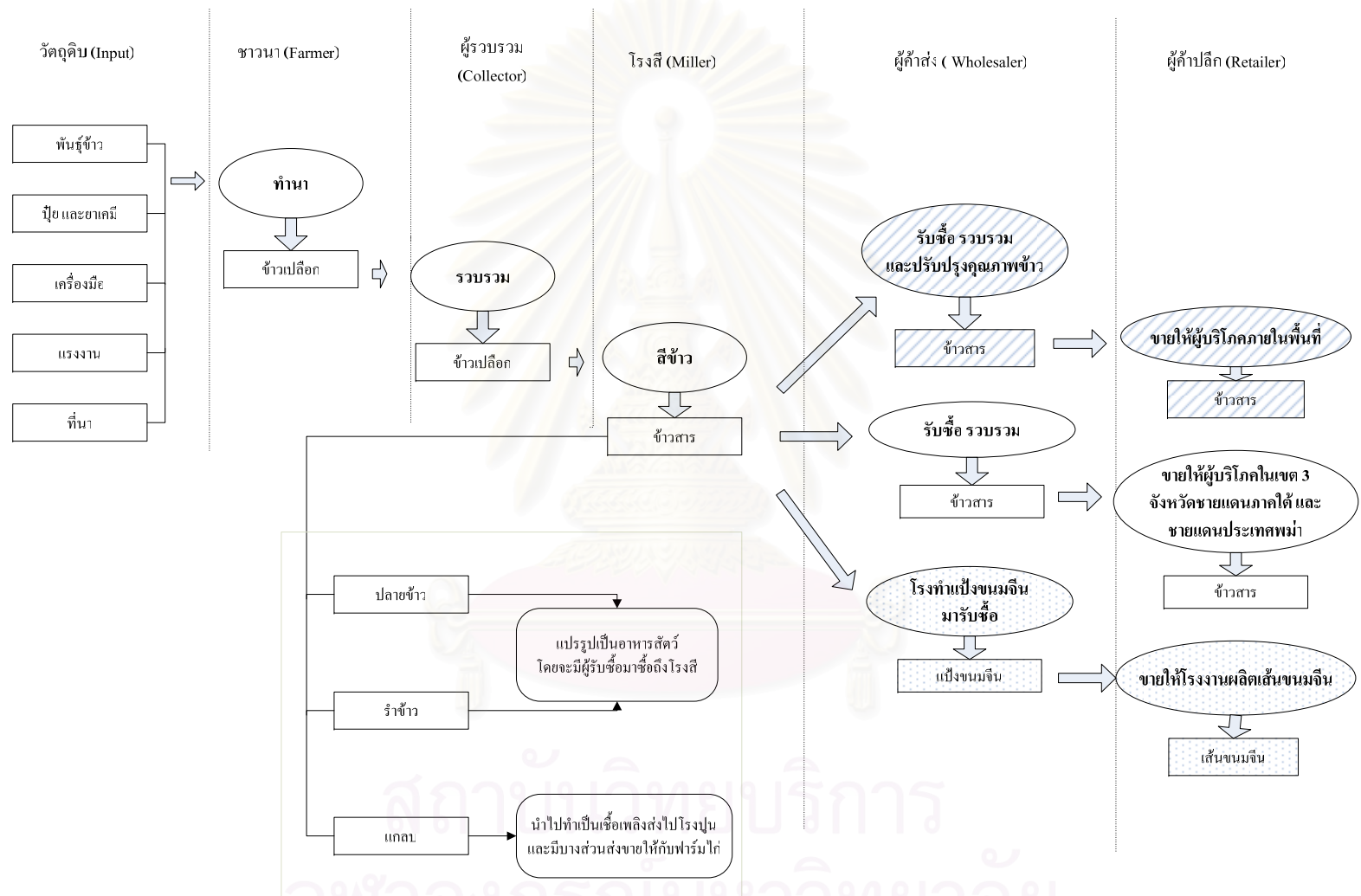
4.1 การวิเคราะห์โซ่คุณค่า

การวิเคราะห์โซ่คุณค่าทำการศึกษา ใน 4 หัวข้อ ดังต่อไปนี้

- 4.1.1 การศึกษาแผนภาพโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Mapping Value Chain)
- 4.1.2 การศึกษาภาพรวมและสถานการณ์ปัจจุบันของโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Overview)
- 4.1.3 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลต่างระหว่างรายได้กับต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่า (Cost and Margin Analysis)
- 4.1.4 การเปรียบเทียบต้นทุนและผลต่างระหว่างรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง กับผลที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย

การศึกษานี้แบ่งผู้ที่เกี่ยวข้องในวิถีของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังออกเป็น 5 กลุ่ม คือ ชาวนา ผู้รวบรวม โรงสี พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก และผู้บริโภค

4.1.1 การศึกษาแผนภาพโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Mapping Value Chain)



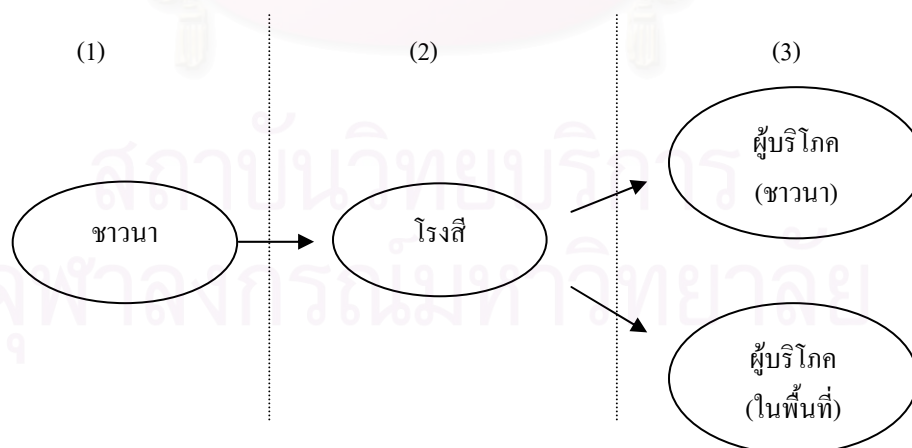
ภาพที่ 4.1 แผนภาพโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Mapping Value Chain)

ที่มา : จากการสำรวจ

ภาพที่ 4.1 แสดงให้เห็นถึงการเคลื่อนย้ายและกระจายข้าวภายในโซ่คุณค่าของข้าว โดยเริ่มต้นจากชาวนาทำนาด้วยวัตุดิบซึ่งประกอบด้วย พันธุ์ข้าว ปุ๋ย ยาเคมี เครื่องมือ แรงงาน และที่นา ได้ผลผลิตออกเป็นข้าวเปลือก ต่อมาผู้รวบรวมจะรับและรวบรวมข้าวเปลือกจากชาวนาเพื่อส่งต่อไปยังโรงสี หลังจากนั้นโรงสีจะสีข้าวเปลือกออกมาเป็นข้าวสาร และผลพลอยได้อื่นๆ ได้แก่ ปลายข้าว รำข้าวและแกลบ ซึ่งปลายข้าวและรำข้าวจะถูกแปรรูปเป็นอาหารสัตว์ ส่วนแกลบจะทำเป็นเชื้อเพลิง เมื่อได้ข้าวสารบรรจุกระสอบจะทำการส่งต่อไปยังผู้ค้าส่งที่ทำหน้าที่หลักคือ รับซื้อ รวบรวม เพื่อขายต่อไปยังพ่อค้าปลีก โดยบางรายที่ทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพข้าว ซึ่งมีลูกค้ากลุ่มหลักคือผู้บริโภคในพื้นที่ นอกจากนี้ผู้ค้าส่งที่เป็นผู้รวบรวมรับซื้อข้าวสาร ยังมีผู้ค้าส่งเพื่อนำข้าวสารแปรรูปเป็นเส้นขนมจีนซึ่งเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมมากในพื้นที่

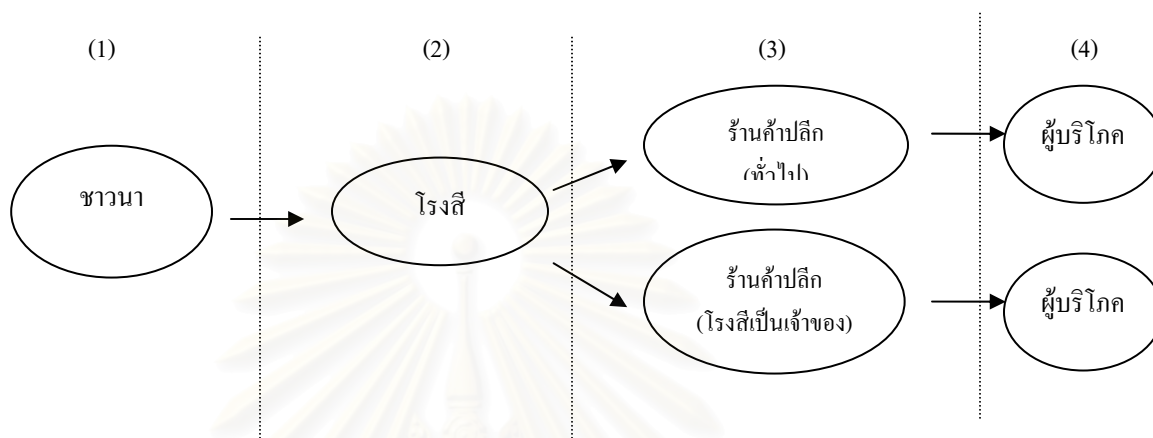
เมื่อพิจารณาช่องทางการกระจายข้าวในโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง สามารถแบ่งรูปแบบการกระจายข้าวตามลำดับชั้น ออกเป็น 4 รูปแบบ คือ

รูปแบบที่ 1 เป็นรูปแบบที่มีจำนวนผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียรวม 3 ราย เริ่มต้นจากชาวนาทำการปลูกข้าวตามฤดูกาลผลิต เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวชาวนาจะนำข้าวเปลือกส่งไปสียังโรงสีภายในชุมชนอันได้แก่โรงสีชุมชนหรือโรงสีขนาดเล็ก ซึ่งปริมาณข้าวที่นำไปสีคราวละไม่มากนัก ส่วนข้าวสารที่สีมาได้หนึ่งส่วนหนึ่งนำไปบริโภคภายในครัวเรือน อีกส่วนหนึ่งนำไปขายในพื้นที่และบริเวณใกล้เคียง ซึ่งจะขายในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด



ภาพที่ 4.2 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 1

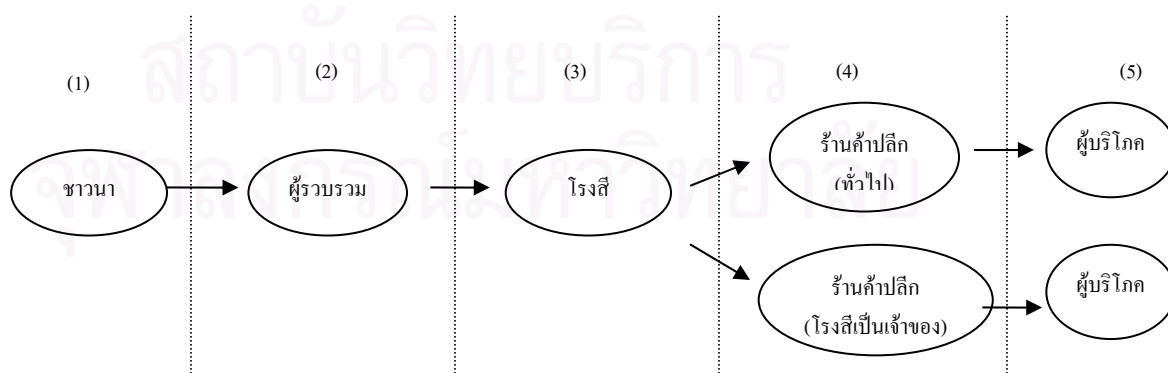
รูปแบบที่ 2 เป็นรูปแบบที่มีจำนวนผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียรวม 4 ราย เริ่มต้นจากชาวนาทำการปลูกข้าวตามฤดูกาลผลิต เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวชาวนาจะนำข้าวเปลือกส่งไปสียังโรงสีโดยตรง ทางโรงสีจะทำการสีข้าวเปลือกออกมาเป็นข้าวสารและส่งขายข้าวสารให้กับร้านค้าปลีก หรือบางโรงสีขายปลีกเองโดยเปิดเป็นร้านขายของชำขายข้าวสารปลีกด้วย



ภาพที่ 4.3 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 2

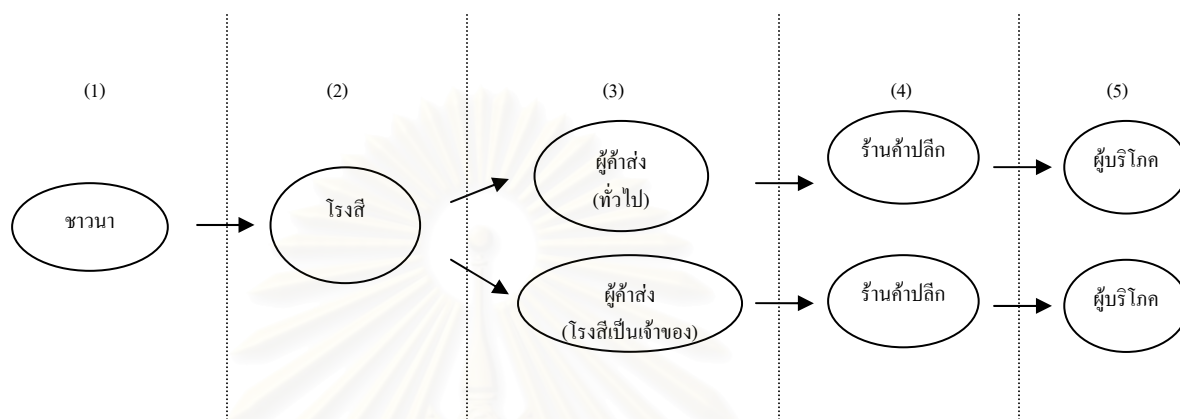
รูปแบบที่ 3 เป็นรูปแบบที่มีจำนวนผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียรวม 5 ราย ในปัจจุบันมี 2 รูปแบบย่อย ดังนี้

รูปแบบที่ 3 (ก) เริ่มต้นจากชาวนาทำการปลูกข้าวตามฤดูกาลผลิต เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผู้รวบรวมจะมารับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนา ทางโรงสีจะทำการสีข้าวเปลือกออกมาเป็นข้าวสารและส่งขายข้าวสารให้กับร้านค้าปลีกหรือบางโรงสีขายปลีกเองโดยเปิดเป็นร้านขายของชำขายข้าวสารปลีกด้วย



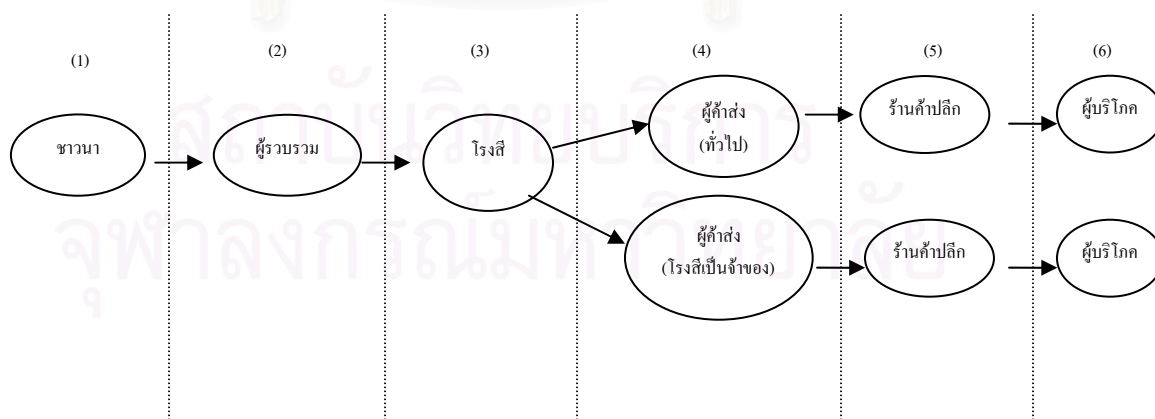
ภาพที่ 4.4 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 3(ก)

รูปแบบที่ 3 (ข) ชาวนาส่งข้าวเปลือกให้กับโรงสีเองโดยไม่ผ่านผู้รวบรวม โรงสีทำการสีข้าวเปลือกเป็นข้าวสารเพื่อส่งต่อไปให้กับผู้ค้าส่งทั้งที่โรงสีเป็นเจ้าของและผู้ค้าส่งทั่วไป และผู้ค้าส่งขายต่อข้าวสารให้กับร้านค้าปลีกเพื่อขายให้กับผู้บริโภคต่อไป



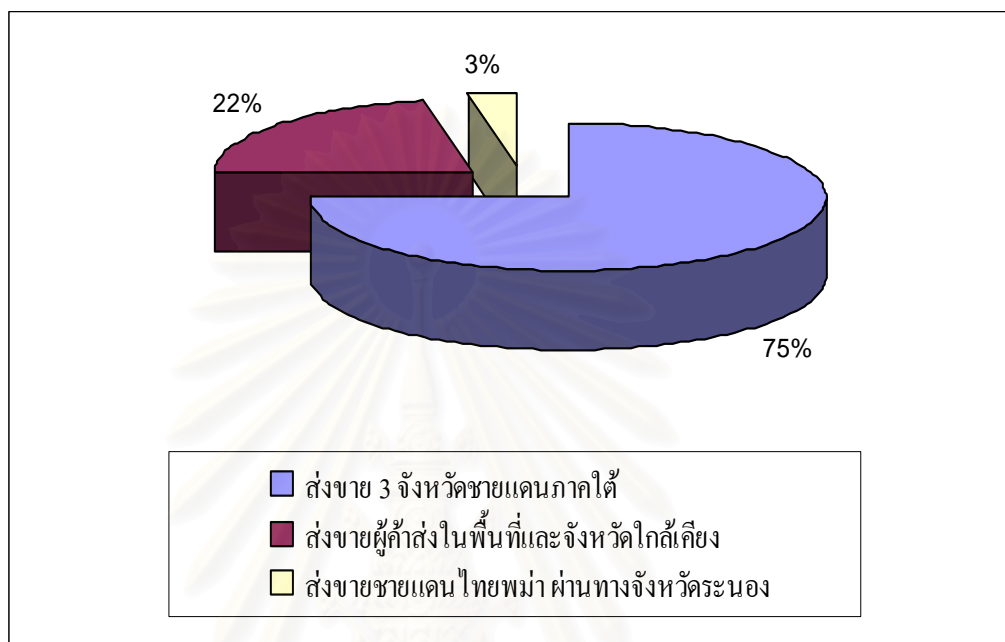
ภาพที่ 4.5 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 3(ข)

รูปแบบที่ 4 เป็นรูปแบบที่มีจำนวนผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียรวม 6 ราย เริ่มต้นจากชาวนาทำการปลูกข้าวตามฤดูกาลผลิต เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผู้รวบรวมมารับซื้อข้าวเปลือกจากชาวนาส่งโรงสี ทางโรงสีจะทำการสีข้าวเปลือกออกมาเป็นข้าวสารและส่งขายข้าวสารให้กับผู้ค้าส่งทั้งที่โรงสีเป็นเจ้าของและผู้ค้าส่งทั่วไป ซึ่งผู้ค้าส่งจะกระจายข้าวไปยังร้านค้าปลีกในพื้นที่ต่างๆ



ภาพที่ 4.6 ช่องทางการกระจายข้าวข้าวในโซ่คุณค่าข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังรูปแบบที่ 4

ทั้งนี้ตลาดของผู้บริโภคข้าวสารที่ปลูกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง แบ่งได้ 3 กลุ่ม ได้แก่ ตลาด 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ตลาดชายแดนไทยพม่าผ่านทางจังหวัดระนอง และตลาดในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียงโดยมีสัดส่วนการบริโภค ดังภาพที่ 4.7



ที่มา : จากการสำรวจ

ภาพที่ 4.7 สัดส่วนการกระจายข้าวสารจากโรงสีพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

จากภาพที่ 4.7 แสดงให้เห็นว่าตลาด 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้บริโภคข้าวสารที่รับจากพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังถึงร้อยละ 75 ของข้าวที่ปลูกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ซึ่งเป็นตลาดหลักของข้าวที่ผลิตในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ตลาดรองลงมาเป็นตลาดในพื้นที่โดยผ่านผู้ค้าส่งซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ปรับปรุงข้าว นำข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังปรับผสม (MIX) กับข้าวจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อให้ได้ข้าวที่ตรงตามความต้องการของตลาดในราคาที่ไม่สูงนัก และตลาดแนวชายแดนไทยพม่าเป็นตลาดที่มีสัดส่วนยังไม่มากนักแต่ในอนาคตมีแนวโน้มที่มีการขยายตลาดมากขึ้นเนื่องจากข้าวมีราคาถูก

แม้ข้าวเปลือกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังส่วนใหญ่จะถูกส่งเข้าโรงสีในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง แต่มีข้าวเปลือกจำนวนหนึ่งที่ส่งไปสีในจังหวัดอื่นๆ ในภาคตะวันตก อันได้แก่ จังหวัดราชบุรี กาญจนบุรี เป็นต้น ซึ่งทางโรงสีจากพื้นที่ดังกล่าวจะส่งข้าวเปลือกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังไปสี ในช่วงที่ขาดแคลนข้าวเปลือกจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องจากมีฤดูกาลเพาะปลูกที่แตกต่างกัน โดยภาคใต้จะมีฤดูกาลเก็บเกี่ยวที่ช้ากว่าภาคอื่นๆ แต่ข้าวที่สีได้ในภาคอื่นนั้นกลับถูกส่งกลับมาขายผู้บริโภคในพื้นที่ภาคใต้เช่นเดิม แม้จะมีต้นทุนค่าขนส่งที่ช้าซ้อนก็ตาม แต่เนื่องจากลักษณะข้าวจากพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังยังไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค กล่าวคือ ข้าวที่ปลูกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นข้าวที่แข็ง และรสชาติไม่ถูกปาก เท่ากับข้าวในภาคอื่นของประเทศไทย



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.2 การศึกษาภาพรวมและสถานการณ์ปัจจุบันของโซ่คุณค่าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (Overview)



ภาพที่ 4.8 พื้นที่นาในลุ่มน้ำปากพนัง จังหวัดนครศรีธรรมราช

พื้นที่เพาะปลูก

พื้นที่ปลูกข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังปี 2546/2547 มีพื้นที่การปลูกข้าวนาปี 464,741 ไร่ ข้าวนาปรัง 143,479 ไร่ ซึ่งชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นผู้ผลิตรายย่อยที่มีที่ดินเป็นของตนเองเป็นส่วนใหญ่ มีพื้นที่ทำนาเฉลี่ยครัวเรือนละ 20 ไร่ ซึ่งสูงกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีพื้นที่ทำนาเฉลี่ยเพียง 6.42 ไร่ต่อครัวเรือน โดยพื้นที่ทำนาลุ่มน้ำปากพนังแบ่งเป็นพื้นที่ทำนาปีร้อยละ 71.00 และพื้นที่ทำนาปรังร้อยละ 29.00 มีผลผลิตข้าวนาปี 256,450 ตัน ข้าวนาปรัง 59,489 ตัน มีผลผลิตข้าวนาปีเฉลี่ย 489 ก.ก./ไร่ นาปรัง 590 ก.ก./ไร่ ดังแสดงในตารางที่ 4.1 และจากข้อมูลการปลูกข้าวนาปีปีการเพาะปลูก 2549/50 มีพื้นที่การปลูก 549,000 ไร่ พื้นที่เก็บเกี่ยว 507,704 ไร่ ผลผลิตเก็บเกี่ยวต่อไร่เฉลี่ย 486 ก.ก./ไร่ รวมผลผลิต 246,868,019 กิโลกรัม ดังแสดงในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.1 พื้นที่ปลูกข้าว พื้นที่เก็บเกี่ยว ผลผลิต และผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ ปีเพาะปลูก 2546/2547 รายอำเภอ ในแต่ละอำเภอในพื้นที่โครงการพัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง อันเนื่องมาจากพระราชดำริ

| อำเภอ | พื้นที่ปลูก (ไร่) | | | พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่) | | | ผลผลิต (ตัน) | | | ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่) | | |
|-----------------|-------------------|------------|---------|-------------------------|------------|---------|--------------|------------|---------|------------------------|------------|-----|
| | ข้าวนาปี | ข้าวนาปรัง | รวม | ข้าวนาปี | ข้าวนาปรัง | รวม | ข้าวนาปี | ข้าวนาปรัง | รวม | ข้าวนาปี | ข้าวนาปรัง | รวม |
| เมือง | 71,485 | 28,739 | 100,224 | 54,495 | 17,509 | 72,004 | 39,899 | 9,701 | 49,600 | 487 | 554 | 499 |
| ชะอวด | 31,390 | 15,450 | 46,840 | 31,240 | 14,300 | 45,540 | 17,699 | 10,153 | 27,852 | 415 | 710 | 489 |
| เชียรใหญ่ | 72,827 | 14,225 | 87,052 | 72,827 | 8,855 | 81,682 | 50,959 | 4,427 | 55,386 | 501 | 500 | 501 |
| หัวไทร | 136,380 | 45,387 | 181,767 | 122,280 | 32,187 | 154,467 | 71,548 | 18,978 | 90,526 | 486 | 590 | 504 |
| ร่อนพิบูลย์ | 38,160 | - | 38,160 | 38,160 | - | 38,160 | 11,609 | - | 11,609 | 356 | - | 356 |
| ปากพนัง | 42,934 | 24,537 | 46,471 | 29,307 | 24,537 | 53,844 | 23,674 | 12,494 | 36,168 | 476 | 509 | 487 |
| จุฬาภรณ์ | 17,847 | - | 17,847 | 17,847 | - | 17,847 | 5,206 | - | 5,206 | 370 | - | 370 |
| พระพรหม | 37,180 | 1,680 | 38,860 | 37,180 | 810 | 37,990 | 7,736 | 421 | 8,159 | 371 | 520 | 377 |
| เฉลิมพระเกียรติ | 16,538 | 13,461 | 29,999 | 8,578 | 2,580 | 11,158 | 28,118 | 3,315 | 31,433 | 829 | 1,285 | 861 |
| รวม/เฉลี่ย | 464,741 | 143,479 | 608,220 | 411,914 | 100,778 | 512,692 | 256,450 | 59,489 | 315,939 | 489 | 590 | 505 |

ที่มา : ปรับปรุงข้อมูลจากสำนักงานเกษตรจังหวัดนครศรีธรรมราช , 2549

ตารางที่ 4.2 พื้นที่ปลูก พื้นที่เก็บเกี่ยว และผลผลิตรวมข้าวนาปี ในแต่ละอำเภอในพื้นที่โครงการพัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง อันเนื่องมาจากพระราชดำริ ปี 2549/50

| อำเภอ | พื้นที่ปลูก (ไร่) | พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่) | ผลผลิตเก็บเกี่ยว (กก. ต่อไร่) | ผลผลิตรวม (กก.) |
|-----------------|----------------------|----------------------------|----------------------------------|--------------------|
| เมือง | 36,648 | 35,050 | 465 | 16,298,250 |
| ชะอวด | 64,125 | 63,475 | 516 | 32,753,100 |
| เชียรใหญ่ | 71,855 | 71,855 | 630 | 45,268,650 |
| หัวไทร | 177,292 | 156,783 | 533 | 83,565,339 |
| ร่อนพิบูลย์ | 62,472 | 60,146 | 350 | 21,051,100 |
| ปากพนัง | 57,688 | 52,825 | 308 | 16,270,100 |
| จุฬาภรณ์ | 17,847 | 15,000 | 390 | 5,850,000 |
| พระพรหม | 14,768 | 12,428 | 365 | 4,536,220 |
| เฉลิมพระเกียรติ | 46,305 | 40,142 | 530 | 21,275,260 |
| รวม | 549,000 | 507,704 | 486 | 246,868,019 |

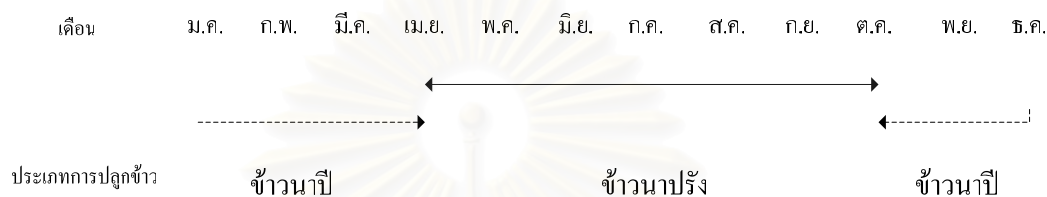
ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดนครศรีธรรมราช , 2550

ลักษณะการทำนา

ข้าวที่ปลูกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังแบ่งเป็นข้าวนาปีและข้าวนาปรัง

- ข้าวนาปี คือ ข้าวที่ปลูกสำหรับปีการผลิตข้าวนั้นๆ โดยอาศัยน้ำฝนเป็นหลัก จึงสามารถปลูกได้ทุกพื้นที่ ทั้งในและนอกเขตชลประทาน ส่วนใหญ่จะเริ่มปลูกตั้งแต่ประมาณเดือนตุลาคม และเก็บเกี่ยว ประมาณเดือนกุมภาพันธ์ถึงมีนาคม มีระยะเวลาเก็บเกี่ยวข้าวนาปีส่วนใหญ่ประมาณ 4 เดือน แต่อาจแตกต่างกันขึ้นอยู่กับพันธุ์ข้าว สำหรับด้านพันธุ์ข้าวนั้น พบว่าข้าวนาปี ประเภทข้าวชยันนาท 1 ระยะเวลาเก็บเกี่ยวประมาณ 120 วัน ข้าวไข่มด ประมาณ 150 วัน ข้าวอายุเฉลี่ย ประมาณ 150 วัน และข้าวที่ปลูกสำหรับไว้เลี้ยงนกกประมาณ 180 วัน

- ข้าวนาปรัง คือข้าวที่ปลูกก่อนปีการผลิตข้าวปีนั้นๆ ส่วนใหญ่เพาะปลูกในเขตชลประทาน เพราะต้องอาศัยน้ำจากระบบชลประทาน หรือ แหล่งน้ำอื่นๆ ได้แก่ น้ำเขื่อน น้ำอนคลอง และใช้เมล็ดข้าวพันธุ์ กข ทำให้ประสิทธิภาพสูงกว่าข้าวนาปี พื้นที่ปลูกข้าวนาปรังส่วนใหญ่อยู่ในภาคกลาง จะเริ่มปลูกตั้งแต่ประมาณเดือนพฤษภาคมถึงกรกฎาคมและเก็บเกี่ยวประมาณเดือนสิงหาคมถึงเดือนตุลาคม ซึ่งแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่และพันธุ์ข้าว



ภาพที่ 4.9 ช่วงเวลาในการทำนาปีและนาปรัง

สำหรับระดับความชื้นของข้าวนั้น กรณีนาปีโดยเฉลี่ยถ้าฝนไม่ตก อากาศปกติ ระดับความชื้นประมาณ 18 – 20 % ส่วนนาปรังซึ่งเป็นข้าวที่เก็บเกี่ยวช่วงฝนตก โดยทั่วไปข้าวนาปรังความชื้นมักจะสูงกว่าข้าวนาปี ประมาณ 5-7 %



ภาพที่ 4.10 พื้นที่นาก่อนการเพาะปลูก



ภาพที่ 4.11 การเก็บเกี่ยวข้าวด้วยเครื่องเก็บข้าว

พันธุ์ข้าวที่ปลูกและแหล่งที่ขยายพันธุ์ข้าว

ชาวนานิยมปลูกข้าวนาปีด้วยข้าวพันธุ์พื้นเมือง เฉลี่ยประมาณร้อยละ 61 ได้แก่ พันธุ์สิริกัญ ไช้ มดริน สังก์หยดและลูกกลาย ซึ่งเป็นการปลูกเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือนเป็นหลัก ส่วนที่เหลือเป็น

การปลูกข้าวพันธุ์ส่งเสริม ในส่วนพันธุ์ข้าวนาปรังที่ใช้ปลูกส่วนใหญ่ คือพันธุ์ส่งเสริม อันได้แก่ พันธุ์ชัยนาท 1 ประมาณร้อยละ 79 รองลงไป คือ พันธุ์ กข 25 ประมาณร้อยละ 12 ข้าวพันธุ์สุวรรณบุรี 1 เพียงร้อยละ 2 ซึ่งเป็นข้าวที่ไม่ไวต่อช่วงแสง คือ ปลูกได้ทั้งปี อย่างไรก็ตามข้าวที่ผลิตในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังไม่มีตราสินค้า (Brand Name) ใดๆ ที่แสดงบนบรรจุภัณฑ์ให้ผู้บริโภคทราบได้ว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวมาจากแหล่งใด

สำหรับข้าวหอมมะลินั้น ไม่นิยมปลูกในภาคใต้ เพราะคุณภาพดินไม่ดีเท่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งเป็นดินทรายแดง เช่น บริเวณทุ่งกุลาร้องไห้ ส่วนพื้นที่ภาคกลาง และภาคใต้เป็นดินเหนียว ข้าวจึงไม่หอม แม้ข้าวหอมมะลิต่างๆจะมีราคาสูงกว่า ข้าวชัยนาทประมาณ 2,000 บาทต่อตันในภาคอื่น แต่ผลผลิตในภาคใต้จะได้น้อยกว่าประมาณ 400 กิโลกรัมต่อไร่ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับข้าวชนิดอื่น รายรับจากการขายข้าวชนิดอื่นอาจจะคุ้มค่ากว่า เช่น ข้าวชัยนาท ได้ผลผลิตประมาณ 600 กิโลกรัมต่อไร่ (นาปรัง) ข้าวปทุมธานี 750 กิโลกรัมต่อไร่ (นาปรัง) ข้าวเล็บนก(นาปี) ไม่เกิน 550 กิโลกรัมต่อไร่ อีกทั้งข้าวหอมมะลิต่างๆหากปลูกในภาคใต้ก็จะมีราคาสูงกว่าข้าวพื้นเมืองไม่ถึง 2,000 บาท เพราะคุณภาพข้าวจากภาคใต้จะต่ำกว่า

สำหรับแหล่งที่มาของพันธุ์ข้าวในปัจจุบันนี้ พบว่ายังไม่มีแหล่งขยายพันธุ์ข้าวของชาวนาทั้งในจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา และพัทลุง และจังหวัดปัตตานี ปัจจุบันกรมส่งเสริมการเกษตรให้เกษตรกรทำแปลงสาธิตและรัฐรับซื้อคืน กิโลกรัมละ 15 บาท ปกติชาวนาเก็บข้าวไว้ทำพันธุ์ 3 ปี หลังจากนั้นพันธุ์ข้าวดังกล่าวก็หมดสภาพ ถ้าหากชาวนาบางกลุ่มที่ฐานะไม่ดียังคงใช้พันธุ์ข้าวหลังจาก 3 ปีไปแล้ว ก็อาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่มีผลต่อปริมาณผลผลิตต่อไร่ซึ่งพบว่าในภาคใต้ยังต่ำกว่าภาคอื่นๆ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.3 พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมทั่วไป

| พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมทั่วไป | | |
|---------------------------------|----------------|-----------------------------|
| ไม่ไวต่อช่วงแสง | ไวต่อช่วงแสง | พันธุ์พื้นเมือง |
| ชัยนาท 1 (นิยมปลูกมากที่สุด) | เล็บนกปัตตานี | ช่อจังหวัด ช่อสูง ข้าวขาว |
| สุพรรณบุรี 1 | เฉียงพัทลุง | ไข่มดรีน ขาวมาเลย์ เข้มเงิน |
| สุพรรณบุรี 2 | ขาวดอกมะลิ 105 | กันตัง สีรัก ยาไทร หอม |
| สุพรรณบุรี 60 | นางพญา 132 | จันทร์ สังข์หยด นางเอก ช่อ |
| สุพรรณบุรี 90 | แก่นจันทร์ | เบา |
| หอมคลองหลวง 1 | กข 13 | ช่อปลีดำ ทองร่วง เหลืองอ่อน |
| หอมสุพรรณบุรี | เข็มทองพัทลุง | ลูกลาย สุกนิง |
| กข 21 | | มาเขยไแป มะจานู จาเต๊ะ |
| กข 23 | | หัวนา ข้าวหอมกระดังงา |
| กข 25 | | |
| ปทุมธานี 1 | | |

ที่มา : พงษ์ศักดิ์ วิเศษสินธุ์, 2547

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.4 พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมในเขตพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

| พันธุ์ข้าวที่ส่งเสริมในเขตพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง | |
|---|-----------------|
| พันธุ์ส่งเสริม | พันธุ์พื้นเมือง |
| ชัยนาท 1 | เข้มเงิน |
| เล็บนกปัตตานี | สิริก |
| ปทุมธานี | ไข่มุกรีน |
| สุพรรณบุรี 60 | กาบดำ |
| สุพรรณบุรี 90 | ลูกลาย |
| กข 25 | สังข์หยด |
| แก่นจันทร์ | |
| นางพญา 132 | |
| เข้มทองพัทลุง | |

ที่มา : พงษ์ศักดิ์ วิเศษสินธุ์, 2547

4.1.2.1 ผู้ผลิต (Producer) ในพื้นที่คือ ชาวนา

ชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังทำนาในที่ดินของตัวเองเป็นส่วนใหญ่และเช่าพื้นที่เพื่อการทำนาบ้าง โดยมีการใช้น้ำจากคลองชลประทานซึ่งแต่ละครัวเรือนมีเครื่องสูบน้ำเข้าที่นาของตนเอง นอกจากนี้ยังอาศัยน้ำฝนตามธรรมชาติเป็นสำคัญในการทำนา ส่วนการไถนาจะมีชาวนาบางส่วนจ้างรถไถนาและบางส่วนที่มีรถไถนาเป็นของตนเองก็สามารถไถนาในที่นาของตนเองได้ หรือสามารถรับจ้างไถนาให้ชาวนาที่ไม่มีรถไถนา หลังจากนั้นเมื่อครบกำหนดถึงช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวก็จะมีรถเกี่ยวข้าวรับจ้างที่เดินทางจากภาคกลางและภาคอีสาน ทำการเก็บเกี่ยวผลผลิตของชาวนา ต่อมาเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตและบรรจุผลผลิตในกระสอบป่านเสร็จสมบูรณ์ ชาวนาจะขนย้ายผลผลิตจากที่นาเก็บไว้ในยุ้งฉางเพื่อขายให้แก่โรงสีต่อไป แต่ในขั้นตอนการขนย้ายผลผลิต ชาวนาที่มีผลผลิตเป็นจำนวนมากจะจ้างคนมาเพื่อช่วยในการขนย้าย ซึ่งชาวนาจะส่งข้าวให้แก่โรงสีหลังจากที่เก็บเกี่ยวไม่นาน เนื่องจากภาคใต้มีสภาพอากาศที่มีความชื้นสูง การเก็บข้าวไว้ในยุ้งฉางนานจะทำให้คุณภาพข้าวต่ำลง ที่ข้าวในภาคใต้ออกสู่ตลาดในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงเดือน พฤษภาคม ซึ่งช้ากว่าในภาคอื่นๆ

ชาวนาในจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่นิยมปลูกข้าวที่ให้คุณค่าทางโภชนาการสูงเช่นข้าวสังข์หยด ซึ่งข้าวสังข์หยดเป็นข้าวที่ปลูกมากในจังหวัดพัทลุง ส่วนใหญ่มีขนาดเล็กกว่าที่นาในจังหวัดนครศรีธรรมราช ชาวนาที่มีพื้นที่นาขนาดใหญ่ไม่กล้าปลูกข้าวสังข์หยดเพราะชาวนากลัวว่ามีปัญหาด้านการตลาด ทั้งๆ ที่ในความเป็นจริงสินค้าดังกล่าวน่าจะได้รับความนิยมนในกลุ่มผู้บริโภคที่รักษาสุขภาพ มีรายได้สูง และเป็นที่ต้องการมากในตลาดแนวชายแดนแต่มีไม่พอจำหน่าย ทางเจ้าหน้าที่ของรัฐในจังหวัดพัทลุง (ศูนย์วิจัยพันธุ์ข้าวพัทลุง) มีการสนับสนุนชาวนาทั้งด้านพันธุ์ข้าวสังข์หยดและปุ๋ย การส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ปลูกข้าวสังข์หยดนั้น จะต้องทำให้ชาวนาเห็นว่าสามารถขาย แล้วได้รายได้สูงกว่ารายรับจากการปลูกข้าวพันธุ์ผสมชาวนาจึงสนใจปลูก ปัจจุบันการปลูกข้าวสังข์หยดในจังหวัดพัทลุงได้ผลผลิต 350 กิโลกรัมต่อไร่ อย่างไรก็ตามชาวนาพบปัญหาว่า ราคาไม่แน่นอนเพราะความไม่แน่นอนของความต้องการของลูกค้าและเป็นข้าวนาปี ไร่ต่อช่วงแสงทำได้ปีละครั้งและพันธุ์ข้าวจะแพงกว่าพันธุ์ข้าวผสม (พันธุ์ข้าวพื้นเมือง) ประมาณ 12 บาท แต่ทางด้านความต้องการของตลาดนั้นพบว่าตลาดตามแนวชายแดนภาคใต้มีความต้องการข้าวดังกล่าวสูง

แม้ชาวนาจะทำหน้าที่เป็นผู้ผลิต แต่ชาวนาร้อยละ 28.57 ซื้อข้าวสารไว้สำหรับบริโภคในครัวเรือน เนื่องจากข้าวที่ปลูกมีคุณภาพต่ำและมีดอกหญ้าปะปน ส่วนชาวนาร้อยละ 71.43 มีการปลูกข้าวไว้สำหรับการบริโภคในครัวเรือน เช่น พันธุ์เข้หมอง โดยผู้ผลิตจะนำข้าวเปลือกไปสีที่โรงสีในท้องถิ่น หลังจากการสีข้าวชาวนาได้ข้าวสารจำนวนร้อยละ 60 ของจำนวนข้าวเปลือกที่นำไปสี และอีกร้อยละ 40 เป็นส่วนที่เหลือจากการสีข้าว คือ แกลบ ปลายข้าวสารและ รำข้าว ซึ่งผลผลิตที่เหลือในส่วนนี้เป็นค่าตอบแทนจากการสีข้าวซึ่งจะตกแก่เจ้าของโรงสี จำนวนข้าวที่เก็บไว้รับประทานเฉลี่ยต่อครัวเรือนคือ 1.2 เกวียน โดยมีครัวเรือนที่เก็บไว้รับประทานสูงสุด 6 เกวียน และเก็บไว้รับประทานน้อยสุด 0.2 เกวียน แม้มีการปลูกข้าวแต่ชาวนานิยมซื้อข้าวรับประทาน จำนวนข้าวที่ซื้อรับประทานเฉลี่ยต่อครัวเรือนคือ เดือนละ 40 กก. โดยจำนวนข้าวที่ซื้อสูงสุด 50 กก.ต่อเดือน และซื้อต่ำสุด 33 กก.ต่อเดือน เป็นลักษณะการซื้อแบบแบ่งขายเป็นกิโลกรัม และการซื้อเป็นกระสอบ 48 กก. ราคาข้าวที่ซื้อต่อกิโลกรัมเฉลี่ย 15 บาท โดยราคาสูงสุด 16 บาท และราคาต่ำสุด 13 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินโดยเฉลี่ย 595 บาทต่อเดือน โดยคิดเป็นเงินมูลค่าสูงสุด 800 บาทต่อเดือน และคิดเป็นเงินมูลค่าต่ำสุด 390 บาทต่อเดือน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าข้าวที่เกษตรกรซื้อรับประทานเป็นข้าวคุณภาพและราคาระดับกลาง เช่น ข้าวเล็บนกและข้าวมะลิท่อน ซึ่งมีราคาสูงกว่าข้าวที่ผลิตได้เล็กน้อย เพราะราคาข้าวที่ผลิตได้ เช่น ข้าวพันธุ์ชัยนาทมีราคาขายกิโลกรัมละ 13-15 บาท ส่วนข้าวอ้ายเจียง ราคา กิโลกรัมละ 15 บาท¹

¹ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้, น. 59

ในการจำหน่ายข้าวเปลือกของชาวนา ราคาขายโดยเฉลี่ยต่อกิโลกรัมเท่ากับ 5.62 บาท โดยราคาขายต่อกิโลกรัมสูงสุดคือ 6.3 บาท และราคาขายต่อกิโลกรัมต่ำสุด 3.5 บาท ซึ่งความแตกต่างของราคาขึ้นอยู่กับที่ตั้งราคาของโรงสีที่อิงกับราคากลาง และปริมาณผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ในช่วงนั้น โดยผลผลิตที่ออกในช่วงต้นฤดูการเก็บเกี่ยวมักจะสูงกว่าผลผลิตที่เก็บเกี่ยวภายหลัง

ต้นทุนการปลูกข้าวในปีในช่วงหลายปีที่ผ่านมามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาตลอด โดยเฉพาะต้นทุนแรงงาน ค่าวัสดุ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ แต่รายได้จากการขายข้าวของชาวนากลับไม่แน่นอนมีลักษณะขึ้นๆ ลงๆ ทำให้บางปีชาวนามีผลตอบแทนต่อไร่สูง แต่บางปีก็ต้องขาดทุน ส่วนกรณีข้าวนาปรัง แม้จะมีต้นทุนสูงกว่าข้าวนาปี โดยเฉพาะต้นทุนค่าปัจจัยการผลิต ในส่วนของค่าจ้างในการเตรียมดินจนถึงการเก็บเกี่ยว รวมทั้งผลตอบแทนก็ไม่แน่นอนมีลักษณะขึ้นๆ ลงๆ เช่นเดียวกับข้าวนาปี จากการเก็บข้อมูลด้านต้นทุนทำให้ทราบว่าในฤดูกาลเพาะปลูกปี 2549/2550 ดังตารางที่ 4.5 ชาวนายังคงประสบภาวะขาดทุนในบางพื้นที่ ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างพบว่า ชาวนาที่ขาดทุนซึ่งเป็นกลุ่มชาวนาที่มีผลผลิตต่อไร่เพียง 500 กิโลกรัมต่อไร่เท่านั้น ต่างกับชาวนาที่มีกำไร มีผลผลิตต่อไร่อยู่ที่ 600 และ 650 กิโลกรัมต่อไร่ ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงลักษณะกลุ่มชาวนาที่มีผลผลิตต่อไร่เพียงประมาณ 500 กิโลกรัมต่อไร่ นั้น พบว่าชาวนากลุ่มนี้อยู่ในพื้นที่นอกเขตชลประทานจึงต้องอาศัยแหล่งน้ำตามธรรมชาติเพียงอย่างเดียว ดังภาพที่ 4.12 แสดงพื้นที่ปลูกข้าวในเขตพื้นที่ชลประทาน

จากการที่ผลผลิตต่อไร่ของชาวนา มีปัจจัยเรื่องแหล่งน้ำเข้ามาเกี่ยวข้องจึงต้องแยกพิจารณา ระหว่างการทำนาทั้งในเขตชลประทานและนอกเขตชลประทานมาคำนวณ ดังตารางที่ 4.6 เป็นการแสดงถึงกำไรเฉลี่ยของการเพาะปลูกข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ซึ่งเท่ากับ 254 บาทต่อไร่

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.5 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูก 2549/2550

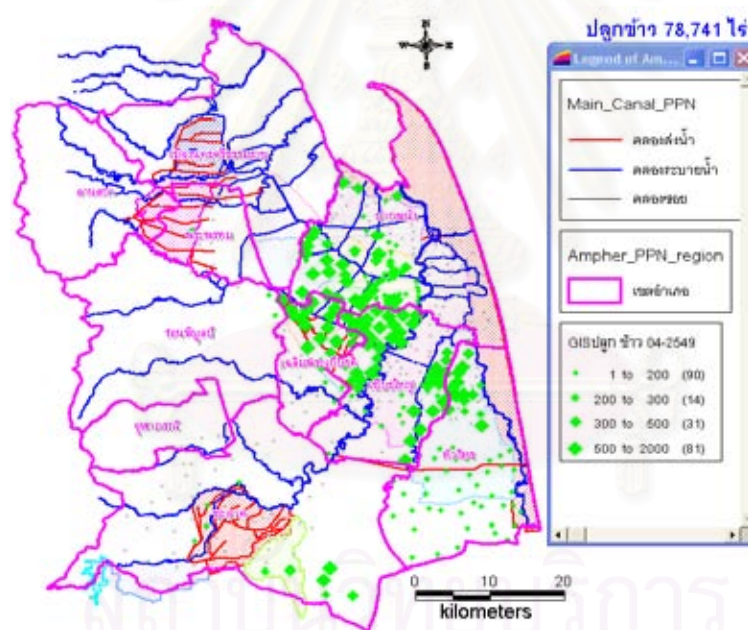
| รายการ | ต่อไร่ | | | | | |
|---------------------------------|----------|--------------|--------------|------------|------------|-------------------|
| | อ.หัวไทร | อ.เชียรใหญ่1 | อ.เชียรใหญ่2 | อ.ปากพนัง1 | อ.ปากพนัง2 | อ.เฉลิมพระเกียรติ |
| ต้นทุน | | | | | | |
| ค่าเมล็ดพันธุ์ | 300 | 300 | 300 | 300 | 300 | 260 |
| ค่าไถ | 500 | 600 | 600 | 500 | 420 | 600 |
| ค่าน้ำมัน | 200 | 150 | 100 | 200 | 100 | 100 |
| ค่าปุ๋ย | 680 | 680 | 680 | 680 | 680 | 680 |
| ค่าจ้างนิตยา กำจัดหญ้าและยาเคมี | 170 | 150 | 150 | 170 | 170 | 188 |
| ค่าเก็บเกี่ยว | 350 | 400 | 400 | 400 | 400 | 380 |
| ค่าลากกระสอบ | 100 | 100 | 150 | 100 | 100 | 90 |
| ค่าแรงงาน | 296 | 296 | 296 | 296 | 296 | 296 |
| ค่าเช่านา | 250 | 200 | 300 | 200 | 200 | 200 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อไร่) | 2846 | 2876 | 2976 | 2846 | 2666 | 2794 |
| ปริมาณผลผลิต (กิโลกรัมต่อไร่) | 650 | 600 | 500 | 650 | 500 | 500 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 4378.46 | 4793.33 | 5952 | 4378.46 | 5332 | 5588 |
| ราคาที่ได้รับ (บาทต่อตัน) | 5000 | 5100 | 5000 | 5000 | 5000 | 5200 |
| รายได้รวม | 5000 | 5100 | 5000 | 5000 | 5000 | 5200 |
| กำไร (บาทต่อตัน) | 621.538 | 306.667 | -952 | 621.538 | -332 | -388 |

ที่มา : จากการสำรวจ และการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

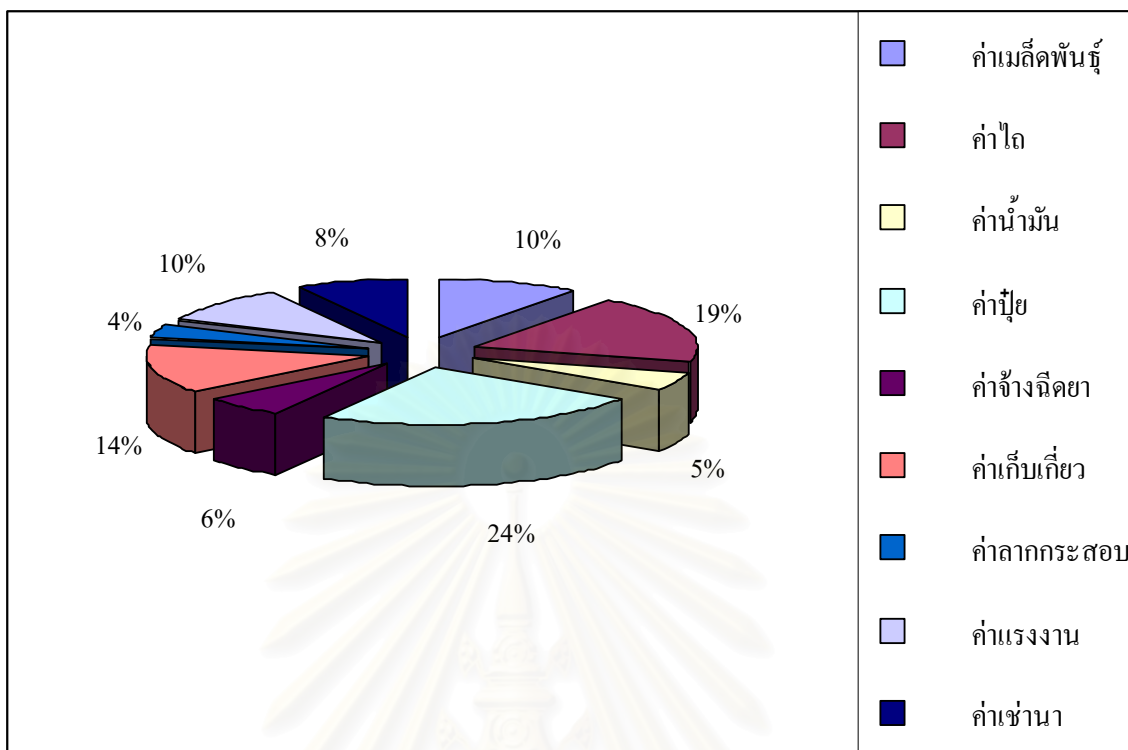
หมายเหตุ : แรงงาน 1 คน ทำนาได้ 5 ไร่

ตารางที่ 4.6 กำไรเฉลี่ยของการเพาะปลูกข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูก2549/2550

| พื้นที่เพาะปลูกข้าว | เนื้อที่ (ไร่) | กำไรเฉลี่ยของการเพาะปลูกข้าวจากกลุ่มตัวอย่าง (บาทต่อไร่) | กำไรเฉลี่ยของการเพาะปลูกข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง (บาทต่อไร่) |
|-----------------------|----------------|--|---|
| พื้นที่ในเขตชลประทาน | 311,136 | 517 | 390 |
| พื้นที่นอกเขตชลประทาน | 100,778 | -557 | -136 |
| พื้นที่ทั้งหมด | 411,914 | | 254 |



ภาพที่ 4.12 พื้นที่ปลูกข้าวในเขตพื้นที่ชลประทาน



ภาพที่ 4.13 สัดส่วนต้นทุนของชาวนา

จากตารางที่ 4.5 และภาพที่ 4.13 ต้นทุนที่เกิดขึ้นของชาวนามาจาก 3 รายการหลัก คือ ปุ๋ย เป็นต้นทุนที่สูงที่สุดคิดเป็นร้อยละ 24 ของต้นทุนทั้งหมด รองลงมาคือ ต้นทุนค่าไถร้อยละ 19 และต้นทุนค่าเก็บเกี่ยว ร้อยละ 14 ตามลำดับ จากการสำรวจตลาดในต้นปี 2551 พบว่าราคาปุ๋ยชนิดเดียวกับที่เก็บข้อมูลนั้นมีราคาสูงขึ้นกว่าเดิมถึงร้อยละ 5 ถือเป็นหนึ่งในต้นทุนที่มีการปรับตัวสูงขึ้น

4.1.2 ผู้รวบรวม (Collectors) ในที่นี้คือ นายหน้าโรงสี

ผู้รวบรวมในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นผู้รวบรวมที่เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า นายหน้าโรงสี ซึ่งบทบาทของผู้รวบรวมในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังจะแตกต่างจากภาคอื่นๆ ของประเทศไทย คือจะมีเพียงกิจกรรมหลักเพียงกิจกรรมเดียวคือ การรวบรวมข้าวเปลือก ซึ่งต่างจากผู้รวบรวมข้าวในภาคอื่นที่มีกิจกรรมหลักอื่นๆ เช่น การเก็บข้าว (Stock) และการคัดเลือกข้าวสาร ซึ่งผู้รวบรวมในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังมักเป็นคนในท้องถิ่นที่มีรถรับส่งข้าวเปลือกระหว่างนากับโรงสี ซึ่งทำหน้าที่ในการติดต่อและรวบรวมข้าวจากชาวนาให้แก่โรงสี เมื่อมีการเก็บเกี่ยวข้าว ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะมีบทบาทในการติดต่อกับชาวนาเพื่อเสนอราคารับซื้อซึ่งอิงจากราคาที่โรงสีกำหนด หรืออาจมีการเก็งกำไรบ้าง ซึ่งในภาคใต้

จะดำเนินการ โดยไม่มีการผ่านตลาดกลางหรือสถาบันการเกษตรเหมือนกับในภาคอื่นๆ แต่คำตอบแทนหลักของผู้รวบรวมท้องถิ่นจะอยู่ในรูปของค่าขนส่ง ซึ่งขึ้นอยู่กับต้นทุนการขนส่ง ได้แก่ ระยะเวลาและราคาน้ำมันในช่วงนั้นๆ และได้รับคำตอบแทนจากการรวบรวมข้าวจากชานาไปส่งแก่โรงสีในราคาเกวียนละ 50 บาท ส่วนใหญ่ชานาจะขายผลผลิตให้กับตัวแทนรับซื้อข้าวเปลือก ซึ่งเป็นเครือข่ายตัวแทนประจำ โดยตัวแทนจะแจ้งราคาซื้อของโรงสีต่างๆ ให้ชานาตัดสินใจร่วมกันสำหรับการขายข้าว และมีชานาเพียงร้อยละ 14.28 เท่านั้นที่ขายข้าวให้กับตัวแทนนอกท้องถิ่นเนื่องจากเสอราคาดีกว่า เนื่องจากมีการติดต่อซื้อขายระหว่างชานากับตัวแทนรับซื้อข้าวเปลือกภายในท้องถิ่นเป็นเวลานาน จนกลายเป็นลูกค้าประจำจึงเกิดความไว้วางใจ ซึ่งจากสาเหตุดังกล่าวทำให้ชานาขายผลผลิตให้แก่ตัวแทนรับซื้อในท้องถิ่นมากกว่าตัวแทนรับซื้อนอกท้องถิ่น² แม้บทบาทของผู้รวบรวมมีไม่มากนักแต่สำหรับพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังถือว่าผู้รวบรวมยังคงมีบทบาทสำคัญ โดยเป็นส่วนหนึ่งที่คอยอำนวยความสะดวกแก่ชานาในการขนส่งข้าวไปยังโรงสี และเปรียบเสมือนคนของโรงสีที่ทำหน้าที่จัดหาข้าวเปลือกป้อนขบวนการสีข้าว

จากการสัมภาษณ์พบว่าโรงสีขนาดกลาง 1 แห่งจะมีผู้รวบรวมที่เป็นตัวแทนรับซื้อข้าวเปลือกประมาณ 5-6 คน และมีปริมาณซื้อขายต่อรายดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ปริมาณซื้อขายข้าวเปลือกของผู้รวบรวมท้องถิ่น

| รายการ | เฉลี่ย | สูงสุด | ต่ำสุด |
|---------------------|-----------|-----------|---------|
| ปริมาณรับซื้อ (กก.) | 2,687,500 | 6,000,000 | 530,000 |
| ปริมาณขาย (กก.) | 2,687,500 | 6,000,000 | 530,000 |

ที่มา : ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้ 2549

² มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้, หน้า 60



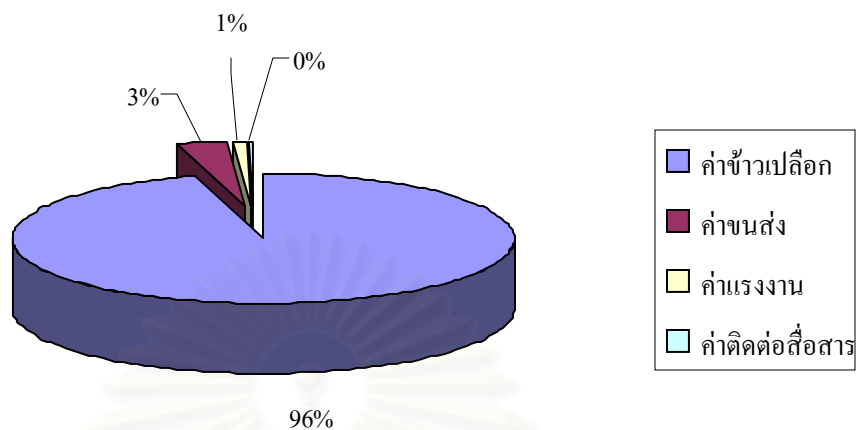
สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.8 ต้นทุนและผลตอบแทนโดยเฉลี่ยของกลุ่มผู้รวบรวม

| รายการ | ต่อตัน |
|-------------------------------|-------------|
| ต้นทุนค่าข้าวเปลือก | 5000 |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | |
| ค่าขนส่ง (ขึ้นอยู่กับระยะทาง) | 165 |
| ค่าแรงงาน | 50 |
| ค่าติดต่อสื่อสาร | 10 |
| รวม | 225 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 5225 |
| รายได้รับค่านายหน้าจากโรงสี | 50 |
| ราคาที่ได้รับ | 5200 |
| รายได้รวม | 5250 |
| กำไร (บาทต่อตัน) | 25 |

ที่มา : จากการสำรวจ และการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ที่มา : จากการสำรวจ

ภาพที่ 4.15 ส่วนต้นทุนของผู้รวบรวม

จากตารางที่ 4.8 และภาพที่ 4.15 ต้นทุนหลักที่เกิดขึ้นกับผู้รวบรวม คือ ค่าข้าวเปลือก มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 96 ของต้นทุนทั้งหมด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.3 ผู้ดำเนินการและโรงสี (Processors and Millers) ในที่นี้คือ โรงสี

โรงสีเป็นหน่วยธุรกิจหนึ่งที่ทำหน้าที่หลักในการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารเพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภค รายได้ส่วนหนึ่งของโรงสีมาจากค่าบริการในการสีข้าวและการจำหน่ายผลพลอยได้จากการสีข้าว เช่น ปลายข้าว รำ แกลบ นอกจากนี้หน้าที่ในการแปรรูปแล้วโรงสียังมีหน้าที่ส่งออกและขายส่งด้วยตนเอง บางโรงสีซึ่งมีขนาดเล็กบางแห่งเปิดร้านค้าปลีกขายข้าวสารให้ลูกค้าโดยตรง ซึ่งโรงสีบางรายจะให้พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นรับซื้อและจัดส่งข้าวเปลือกให้โรงสีอีกทอดหนึ่ง ทั้งนี้สามารถจำแนกโรงสีออกเป็น 4 ประเภทตามกำลังการผลิต โดยประเภทแรกคือโรงสีขนาดใหญ่ มีกำลังการผลิต 30 ตันต่อวันขึ้นไป ประเภทที่ 2 คือโรงสีขนาดกลาง มีกำลังการผลิตตั้งแต่ 18 ถึง 30 ตันต่อวัน และประเภทที่ 3 คือโรงสีขนาดเล็กมีกำลังการผลิตตั้งแต่ 1 ถึง 18 ตันต่อวัน และโรงสีชุมชน ซึ่งมีกำลังการผลิตประมาณ 1 ถึง 5 ตันต่อวัน³

โรงสีที่พบในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง มีหลายขนาดกล่าวคือ โรงสีขนาดเล็กซึ่งเป็นอุตสาหกรรมขนาดครัวเรือน รวมทั้งโรงสีขนาดกลางที่มีเครื่องจักรขนาดใหญ่ที่มีการจ้างแรงงานต่างด้าวและแรงงานท้องถิ่น มีทั้งโรงสีขนาดเล็กที่มีเทคโนโลยีการผลิตแบบเก่าไม่ทันสมัย มีการใช้แรงงานเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิต และโรงสีที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถสีข้าวได้คุณภาพเทียบเท่าโรงสีขนาดใหญ่ๆ ในภาคกลาง กำลังการผลิตต่อวันโดยเฉลี่ย คือ 17.44 ตัน โดยกำลังการผลิตต่อวันสูงสุด 45 ตัน และกำลังการผลิตต่ำสุด 1 ตัน มีความสามารถในการรับซื้อข้าวเปลือกโดยเฉลี่ย 4,299,197 กิโลกรัม สูงสุดจำนวน 35,040,000 กิโลกรัม ต่ำสุด 20,000 กิโลกรัม ซึ่งผลผลิตข้าวเปลือกทั้งหมดที่รับซื้อเป็นข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ส่วนผลผลิตที่ได้รับจากขบวนการสีข้าว ได้แก่ ข้าวสาร ปลายข้าว รำหยาบ รำละเอียด และแกลบ ซึ่งผลผลิตแต่ละอย่างมีการกระจายไปยังช่องทางต่างๆ ดังนี้

- ข้าวสาร เป็นผลผลิตหลักที่ได้จากขบวนการสีข้าวประมาณ 50-55% มีช่องทางการจัดส่งให้ร้านค้าขายส่งในเขตพื้นที่ภาคใต้ ได้แก่ พังงา สุราษฎร์ธานี ตรัง ยะลา สุโขทัย พัทลุง และโรงงานแปรรูปในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เช่น โรงงานแปรรูปขนมจินดอนคา โรงงานแปรรูปขนมลาปากพนัง นอกจากนี้โรงสีข้าวขนาดเล็กยังมีการจำหน่ายข้าวสารหน้าโรงสีให้แก่คนในท้องถิ่นด้วย

³ กองควบคุมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม ปี 2542

- ปลายข้าวและรำ โรงสีจัดจำหน่ายให้แก่โรงงานอาหารสัตว์ขนาดใหญ่ เช่น เครือเจริญโภคภัณฑ์อาหาร (CP) และลูกค้ารายย่อยที่ใช้เป็นอาหารเลี้ยงสัตว์
- แกลบ โรงสีจัดจำหน่ายให้แก่เกษตรกรที่เลี้ยงไก่ในจังหวัดเพื่อใช้รองเล้าไก่ โรงงานปูนทุ่งสงเพื่อผลิตเชื้อเพลิง รวมทั้งชาวบ้านในท้องถิ่นที่ใช้แกลบในการเผ่าถ่านเพื่อนำมาใช้ในการเพาะปลูกอีกด้วย⁴

โรงสีขนาดเล็กและโรงสีชุมชนจะตั้งอยู่ตามหมู่บ้าน ทำหน้าที่รับจ้างสีข้าวให้กับชาวนาแล้วได้รับค่าบริการสีข้าว และผลพลอยได้จากการแปรรูป เช่น ปลายข้าว รำและแกลบ เพื่อใช้ในการเลี้ยงสัตว์และจำหน่ายให้ผู้เลี้ยงสัตว์รายอื่นด้วย ส่วนโรงสีขนาดกลางจะตั้งอยู่ตามอำเภอ ทำหน้าที่ในการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารเพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภคซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดและพื้นที่ใกล้เคียง การจำหน่ายมีทั้งการผ่านพ่อค้าขายปลีกและขายส่ง บางครั้งโรงสีก็เป็นพ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าขายส่งเอง โดยจำหน่ายให้กับร้านค้า หรือร้านอาหาร เป็นต้น การรับซื้อข้าวเปลือกมีทั้งรับซื้อจากชาวนาที่นำข้าวมาขายหน้าโรงสีและออกไปรับซื้อถึงนาของชาวนา รายได้ของโรงสีมาจากส่วนต่างของราคาขายข้าวสารและราคารับซื้อข้าวเปลือกและรายได้จากการจำหน่ายผลพลอยได้จากการสีข้าว (หักด้วยต้นทุนการสีข้าว) รวมทั้งจากการเก็บกำไรจากการเก็บข้าวเปลือก โดยมักจะซื้อข้าวเปลือกในช่วงที่ราคาต่ำ มาเก็บไว้ในโกดังแล้วออกนําสีขายในช่วงข้าวสารราคาดี สำหรับโรงสีขนาดใหญ่จะทำหน้าที่รับซื้อข้าวเปลือกจากพ่อค้าคนกลางและชาวนารายใหญ่แล้วมาสีเป็นข้าวสารจำหน่ายให้กับพ่อค้าขายส่งหรือผู้ส่งออกโดยจะไม่รับบริการสีข้าวให้กับเกษตรกร

โรงสีจึงมีความสำคัญต่อระบบตลาดข้าวมากเพราะนอกจากหน้าที่หลักในการแปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสารแล้ว ยังมีหน้าที่เป็นคนกลางค้าข้าวเปลือกที่มีอำนาจในการกำหนดราคารับซื้อข้าวเปลือกได้เสมอ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการโรงสีในจังหวัดนครศรีธรรมราชที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช 33 ราย แบ่งเป็น โรงสีขนาดเล็ก 23 ราย โรงสีขนาดกลาง 7 ราย และโรงสีขนาดใหญ่ 3 ราย ดังตารางที่ 4.9

⁴ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้, หน้า 63-64

ตารางที่ 4.9 รายชื่อผู้ประกอบการโรงสีข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช

| รายชื่อผู้ประกอบการโรงสีข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช | | |
|---|-----------------------------|---------------------------|
| ชื่อผู้ประกอบการ | กำลังการผลิต (ตันต่อวัน) | สถานที่ประกอบการ |
| 1. โรงสีพัฒนาโสภณเจริญพาณิชย์* | 160 | ต. ขนาบนาก อ.ปากพนัง |
| 2. โรงสีสนองผล* | 30 | ต. ท่าเรือ อ.เมือง |
| 3. โรงสีจิตเจริญ* | 60 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 4. โรงสีปิตุภูมิ | 25 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 5. โรงสีกอบกิจพานิช | 25 | ต. นางหลง อ.ชะอวด |
| 6. โรงสีอุปถัมภ์* | 60 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 7. โรงสีศรีเจริญค้าข้าว | 30 | ต. เขียวเขา อ. เขียวใหญ่ |
| 8. โรงสีกนกวรรณ | 10 | ต. กะหรอ กิ่ง อ. นบพิตำ |
| 9. โรงสีนุกูล | 16 | ต. ช้างซ้าย อ.พระพรหม |
| 10. โรงสีโชคอำนวย | 12 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 11. โรงสีศรีสุนทร | 16 | ต. ชะเมา อ. ปากพนัง |
| 12. โรงสีชูศักดิ์* | 16 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 13. โรงสีแวกศักดิ์ | 12 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 14. โรงสีประสิทธิ์ผล | 10 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 15. โรงสีวีระค้าข้าว | 10 | ต. เขียวใหญ่ อ. เขียวใหญ่ |
| 16. โรงสีพูลสวัสดิ์ | 12 | ต. หัวไทร อ. หัวไทร |
| 17. โรงสีรุ่งเจริญ | 20 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 18. โรงสีสินสมโชค* | 15 | ต. ปากนคร อ.เมือง |
| 19. โรงสีชัยบุญผล | 6 | ต. หัวไทร อ. หัวไทร |
| 20. โรงสีพรไพศาล | 7 | ต. หัวไทร อ. หัวไทร |
| 21. โรงสีนุกูลกิจ* | 12 | ต. ท่าเรือ อ.เมือง |
| 22. โรงสีเจริญมิตร | 15 | ต. ปากพนัง อ.เมือง |
| 23. โรงสีไทยรุ่งเรือง | 10 | ต. บางจาก อ.เมือง |
| 24. โรงสีเกียรติคงทนพาณิชย์ | 6 | ต. หัวไทร อ. หัวไทร |

| รายชื่อผู้ประกอบการโรงสีข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช | | |
|---|-----------------------------|------------------------------|
| ชื่อผู้ประกอบการ | กำลังการผลิต (ตันต่อวัน) | สถานที่ประกอบการ |
| 25. โรงสีเสวตคชกุล | 8 | ต. เขาพังไกร อ.หัวไทร |
| 26. โรงสีเกียรติธานี | 15 | ต. บ้านราม อ. หัวไทร |
| 27. โรงสีไชยประสิทธิ์ | 12 | ต. ควนชะลิก อ.หัวไทร |
| 28. โรงสีชูเกียรติ | 15 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 29. โรงสี ส. สมบูรณ์ | 12 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 30. โรงสีวิไลพรค้าข้าว | 15 | ต. หัวไทร อ. หัวไทร |
| 31. โรงสีนาโพธิ์ | 20 | ต. แหลม อ.หัวไทร |
| 32. โรงสีทรัพย์ถาวรค้าข้าว | 20 | ต. สวนหลวง อ.เฉลิมพระเกียรติ |
| 33. โรงสีศรีสุวรรณ | 18 | ต. ควนเกย อ.ร่อนพิบูลย์ |

ที่มา : สำนักงานการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช, 2550

* กลุ่มโรงสีที่ทำการสำรวจ

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 4.16 โรงสีชุมชน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 4.17 โรงสีขนาดเล็ก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 4.18 โรงสีขนาดขนาดกลาง



ภาพที่ 4.19 โรงสีขนาดใหญ่

ตารางที่ 4.10 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของกลุ่มโรงสี

| รายการ | ต่อตัน | | | |
|------------------------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| | โรงสีขนาดใหญ่ | โรงสีขนาดกลาง | โรงสีขนาดเล็ก | โรงสีชุมชน |
| ต้นทุนค่าข้าวเปลือก | 5200 | 5200 | 5000 | 5000 |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | | |
| ค่ากระสอบข้าวเปลือก | 25 | 25 | 25 | 25 |
| ค่ากระสอบข้าวสาร | 129 | 135 | 156 | 125 |
| ค่าขนส่งข้าวเปลือก (ปีกอล์ฟ) | 250 | 250 | 200 | 200 |
| ค่าถือครองข้าว (Stock) | 197 | 197 | 187.5 | 0 |
| ค่าแรงงานยกขน | 80 | 80 | 80 | 80 |
| ค่านายหน้ารวบรวม | 50 | 50 | 50 | 50 |
| อื่นๆ | 120 | 120 | 120 | 100 |
| รวม | 851 | 857 | 818.5 | 580 |
| ต้นทุนรวม | 6051 | 6057 | 5,818.5 | 5580 |
| ราคาที่ได้รับจากผลพลอยได้ | 1361 | 1550 | 1350 | 953.75 |
| ราคาที่ได้รับจากข้าวสาร | 4711 | 4637 | 4998 | 5414.5 |
| รายได้รวม | 6072 | 6187 | 6348 | 6368.25 |
| กำไร | 21.5 | 130 | 529.5 | 788.25 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

หมายเหตุ : ค่าถือครองข้าว (Stock) คิดตามอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 (เป็นอัตราที่คิดโดยทั่วกัน) ปี 2550

ค่ากระสอบข้าวเปลือกกระสอบละ 2.5 บาท (เท่ากันทุกโรงสี)

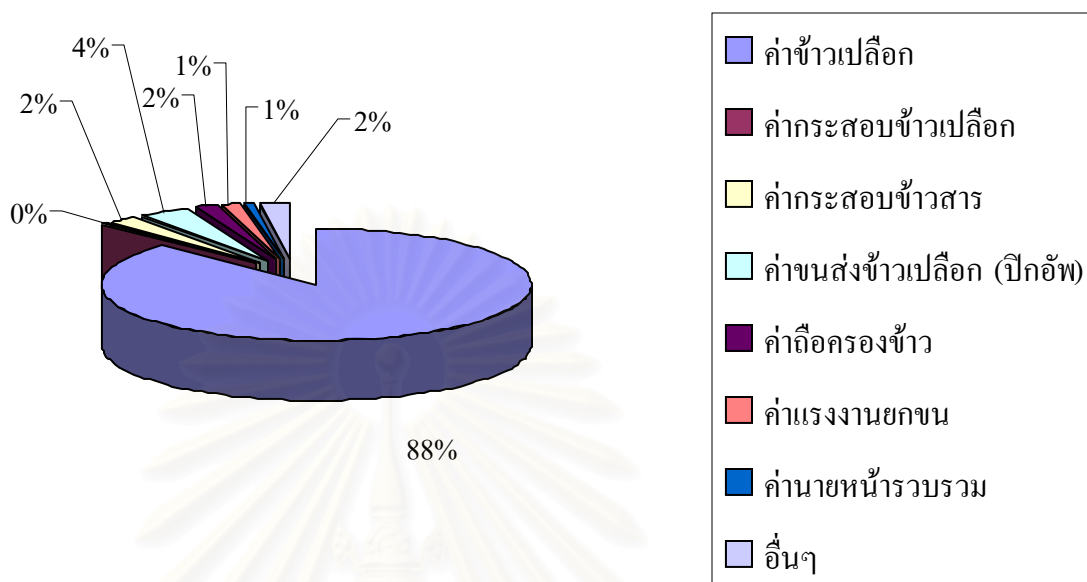
ค่าแรงงานยกขนเฉลี่ย ตันละ 80 บาท

จากตารางที่ 4.10 พบว่าโรงสีแต่ละขนาดมีต้นทุนและกำไรแตกต่างกัน ซึ่งจะเห็นได้ว่าโรงสีขนาดกลางและขนาดเล็กมีกำไรมากกว่าโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลางถึง ประมาณ 8 เท่า ซึ่งเหตุผลส่วนหนึ่งมาจากค่าขนส่งที่กลุ่มลูกค้าของโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลางมีระยะทางขนส่งที่ไกลกว่า ค่าถือครองสต็อกที่สูงกว่าและค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่นค่าเสื่อมราคา ส่วนรายได้รวมที่โรงสีขนาดเล็กและชุมชนได้สูงกว่าเนื่องจากปริมาณข้าวสารที่โรงสีขนาดเล็กและชุมชนสีได้มากกว่าดังตารางที่ 4.11 แม้ว่าจะเป็นคุณภาพข้าวสารที่ต่ำกว่าโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลางแต่ยังสามารถขายได้ในราคาที่ไม่แตกต่างจากราคาตลาดที่โรงสีขนาดกลางและขนาดใหญ่ขายได้มากนักจึงส่งผลให้โรงสีขนาดเล็กและชุมชนยังคงมีกำไรโดยรวมที่สูง

ตารางที่ 4.11 ปริมาณและราคาที่ได้รับของกลุ่มโรงสีแบ่งตามขนาดของโรงสี

| รายการ (ข้าว 1 ตัน สีได้) | กลุ่มตัวอย่าง | | | |
|------------------------------|----------------|---------------|-------------|----------------|
| | ใหญ่ | กลาง | เล็ก | ชุมชน |
| ข้าวสาร (กก.) | 435 | 445 | 600 | 650 |
| ราคา กก. ละ | 10.83 | 10.42 | 8.33 | 8.33 |
| มูลค่า | 4711.05 | 4636.9 | 4998 | 5414.5 |
| ปลายข้าว (กก.) | 80 | 120 | 96 | 45 |
| ราคา กก. ละ | 8.75 | 8.75 | 8.75 | 8.75 |
| มูลค่า | 700 | 1050 | 840 | 393.75 |
| รำ (กก.) | 73 | 60 | 60 | 60 |
| ราคา กก. ละ | 7 | 6.67 | 6 | 6 |
| มูลค่า | 511 | 400.2 | 360 | 360 |
| แกลบ (กก.) | 250 | 200 | 300 | 400 |
| ราคา กก. ละ | 0.6 | 0.5 | 0.5 | 0.5 |
| มูลค่า | 150 | 100 | 150 | 200 |
| มูลค่าของ By Product | 1361 | 1550.2 | 1350 | 953.75 |
| มูลค่ารวม | 6072.05 | 6187.1 | 6348 | 6368.25 |

ที่มา :จากการสำรวจ



ที่มา : จากการสำรวจ
ภาพที่ 4.20 สัดส่วนต้นทุนของโรงสี

จากตารางที่ 4.10 และภาพที่ 4.20 ต้นทุนหลักที่เกิดขึ้นกับโรงสี คือ ค่าข้าวเปลือกคิดเป็นร้อยละ 88 ของต้นทุนทั้งหมด ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถือว่าเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.4 ผู้ค้าส่ง (Wholesalers) ในที่นี้คือ ผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ (หยง) และพ่อค้าส่ง

ผู้ค้าส่งเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการกระจายสินค้าข้าวเนื่องจากข้าวในพื้นที่ภาคใต้ไม่สามารถตอบสนองปริมาณความต้องการของคนในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังได้เพียงพอ ผู้ค้าส่งจึงเป็นผู้ทำหน้าที่จัดหาข้าวเพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคของคนในพื้นที่ ซึ่งพบว่า 90% ของข้าวที่มีการบริโภคในภาคใต้ เป็นข้าวจากภาคอื่นๆ ซึ่งเป็นข้าวในตลาดระดับสูง เช่น ข้าวหอมมะลิ 100% เป็นข้าวจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนข้าวระดับกลางถึงระดับตลาดล่าง เป็นการผสมกันระหว่าง ข้าวที่ปลูกในท้องถิ่นและข้าวภาคอื่น ขึ้นอยู่กับความต้องการข้าวท้องถิ่นและระดับราคา เนื่องจากข้าวท้องถิ่นมีปริมาณน้อยและมีผลผลิตเพียงปีละ 4-5 เดือน โดยข้าวที่ปลูกในท้องถิ่นที่สำคัญคือ ข้าวชัยนาท มีคุณภาพอยู่ในระดับกลางเหมือนกับข้าวมะลิท่อนและข้าวอ้ายเฉียง จากผลการสำรวจลักษณะของร้านค้าส่งผลผลิตข้าวลุ่มน้ำปากพนังนั้นพบว่า มีผู้ค้าส่ง 2 ประเภท คือ

1) ร้านค้าส่งที่เป็นโรงงานปรับปรุงคุณภาพข้าว หรือ ไร้อั้ง⁵

เป็นร้านขายส่งขนาดใหญ่ที่รับซื้อข้าวจากโรงสีเพื่อนำมาปรับปรุงคุณภาพโดยผ่านเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการแยกสิ่งปนเปื้อน การพ่นน้ำทำความสะอาด และเป่าแห้งเพื่อบรรจุถุง ซึ่งขนาดถุงที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน คือ ขนาด 48 กิโลกรัม นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ จำข้าวหรือผสมข้าวเพื่อให้ได้คุณภาพข้าวตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีกระบวนการผสมข้าวพื้นเมืองกับข้าวจากภาคอื่น เนื่องจากข้าวในท้องถิ่นมีไม่เพียงพอและเป็นข้าวแข็ง เช่น นำข้าวชัยนาทมีลักษณะเมล็ดสวยแต่แข็งปนกับข้าวหอมมะลิท่อนที่เป็นข้าวนิ่ม ทำให้ข้าวที่หุงนิ่มขึ้น ซึ่งการจำข้าวนี้ทำให้ไร้อั้งสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์และตั้งราคาสินค้าได้หลากหลาย เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคในกลุ่มตลาดกลางและตลาดล่างที่ไม่กำลังซื้อข้าวหอมมะลิที่ราคาสูงบริโภค สำหรับพื้นที่ที่มีโรงงานปรับปรุงคุณภาพข้าวหลายแห่งตั้งอยู่คือ พื้นที่อำเภอทุ่งสง

⁵ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้, น. 62

2) ร้านค้าส่ง

เป็นร้านที่รับซื้อข้าวจากโรงสี หรือโรงสี หรือจากภาคอื่น เพื่อนำไปขายต่อให้กับร้านค้าและผู้บริโภค รายย่อย ร้านค้าส่งจะซื้อข้าวจากโรงสี โดยการสั่งเป็นงวดๆ การตัดสินใจซื้อข้าวจากพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังหรือไม่นั้น เป็นการเปรียบเทียบราคาในท้องถิ่นกับราคาในภาคอื่น โดยจะเลือกซื้อจากแหล่งที่มีราคาถูกลงกว่า ข้าวท้องถิ่นที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคคือ ข้าวชัยนาท ข้าวชัยเถียง ข้าวเล็กนก ส่วนข้าวสังหยด และข้าวราชินี ยังเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ไม่มีสินค้าเนื่องจากผู้ผลิตไม่นิยมปลูก⁶ จากการสำรวจพบว่าร้านค้าส่งที่กระจายอยู่ในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังส่วนใหญ่เป็นร้านค้าส่งประเภทนี้

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการร้านค้าส่งข้าวในจังหวัดนครศรีธรรมราชที่ขึ้นทะเบียนกับสำนักงานการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช 14 ราย ดังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 รายชื่อร้านค้าส่งข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช

| รายชื่อร้านค้าส่งข้าวในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช | |
|--|-----------------------|
| 1. ร้านนำชัยดีค้าข้าว | ต. ท่าวัง อ. เมือง |
| 2. หจก. พัฒนภัณฑ์ไรซ์ | ต. ชะมาย อ.ทุ่งสง |
| 3. ร้านพีระศักดิ์การเกษตร | ต. คลัง อ.เมือง |
| 4. หจก. ถิ่นเอียงฮวดนครศรีฯ | ต. โพธิ์เสด็จ อ.เมือง |
| 5. ร้านเพนียดค้าข้าว* | ต. คลัง อ.เมือง |
| 6. สุรนค้าข้าว | ต. ช้างซ้าย อ.พระพรหม |
| 7. ร้านภูพานิชย์ | ต. คลัง อ.เมือง |
| 8. คุณอรุณโรจน์ อักษรทอง | ต. ฉวาง อ.ฉวาง |
| 9. หจก. วิรัชทุ่งสง* | ต. ปากแพรก อ.ทุ่งสง |
| 10. ร้านข้าวไทย | ต. โพธิ์เสด็จ อ.เมือง |
| 11. ร้านไทยสมบูรณ์ค้าข้าว | ต. ในเมือง อ.เมือง |
| 12. บริษัทชุมทางค้าข้าว จำกัด* | ต. ปากแพรก อ.ทุ่งสง |
| 13. คุณชัยฤทธิ์ พูลทองคำ | ต. ปากแพรก อ.ทุ่งสง |
| 14. หัวถนนค้าข้าว* | ต. ในเมือง อ.เมือง |

ที่มา : สำนักงานการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช, 2550 * กลุ่มร้านค้าส่งข้าวที่ทำการสำรวจ

⁶ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้, หน้า 61-62



ภาพที่ 4.21 ร้านค้าส่ง

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

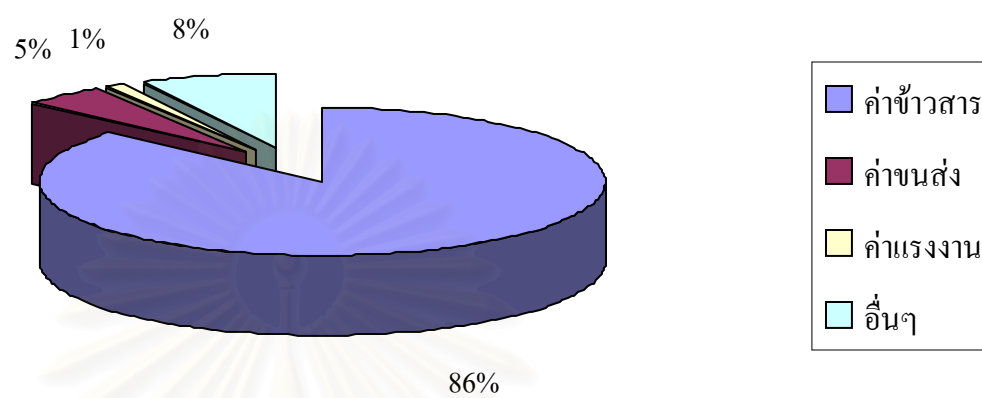
ตารางที่ 4.13 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของผู้ค้าส่ง

(บาทต่อตัน)

| รายการ | ผู้ค้าส่ง (ผ่านโรงสีขนาดใหญ่) | ผู้ค้าส่ง (ผ่านโรงสีขนาดกลาง) |
|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| ต้นทุนค่าข้าวสาร | 4711 | 4636 |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | |
| ค่าขนส่ง | 312 | 208 |
| ค่าแรงงาน | 91 | 92 |
| อื่นๆ | 63 | 65 |
| รวม | 466 | 366 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 5177 | 5002 |
| ราคาที่ได้รับ | 5220 | 5340 |
| กำไร | 42 | 337 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ที่มา : จากการสำรวจ

ภาพที่ 4.22 สัดส่วนต้นทุนของผู้ค้าส่ง

จากตารางที่ 4.13 และภาพที่ 4.22 ต้นทุนหลักที่เกิดขึ้นกับผู้ค้าส่ง คือ ค่าข่าวเปลือกคิดเป็นร้อยละ 86 ของต้นทุนทั้งหมดในส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถือว่าเป็นอัตราส่วนที่น้อยมาก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.5 พ่อค้าปลีก (Retailers) ในที่นี้คือ ร้านค้าข้าวรายย่อย

เป็นกลุ่มร้านค้าที่กระจายตามชุมชน ซึ่งมี 2 ลักษณะคือ ร้านค้าปลีกที่ขายเฉพาะข้าวเพียงอย่างเดียว และร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าอื่นเป็นหลัก จำนวนร้านค้าปลีกลักษณะที่จำหน่ายสินค้าอื่นเป็นหลักมีจำนวนมากกว่า ซึ่งมีปริมาณข้าวที่จำหน่ายไม่มากนักเพียงไม่กี่กระสอบ และกลุ่มลูกค้าเป็นลูกค้าในชุมชนที่ร้านค้าตั้งอยู่



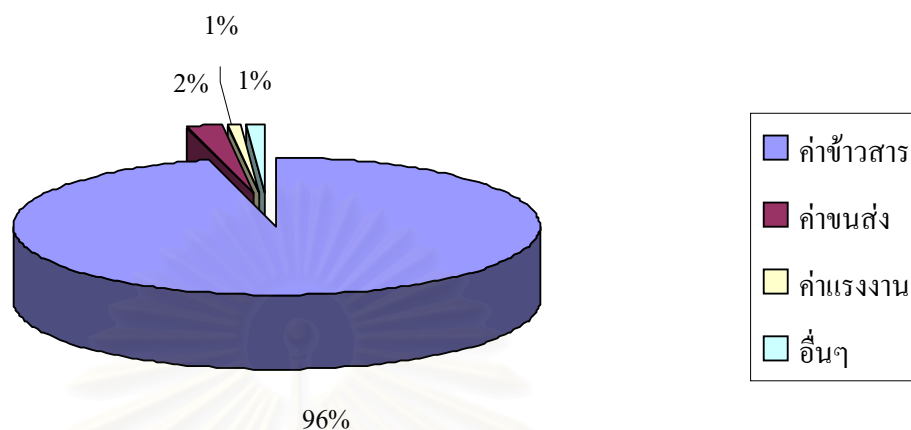
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ภาพที่ 4.23 ร้านค้าปลีก

ตารางที่ 4.14 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวของผู้ค้าปลีก

(บาทต่อตัน)

| รายการ | ผู้ค้าปลีก (ผ่านโรงสีขนาดใหญ่) | ผู้ค้าปลีก (ผ่านโรงสีขนาดกลาง) | ผู้ค้าปลีก (ผ่านโรงสีขนาดเล็ก) | ผู้ค้าปลีก (ผ่านโรงสีชุมชน) |
|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------|
| ต้นทุนค่าข้าวสาร | 5220 | 5340 | 4998 | 5415 |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | | |
| ค่าขนส่ง | 91 | 93 | 125 | 135 |
| ค่าแรงงาน | 36 | 37 | 50 | 54 |
| อื่นๆ | 54 | 55 | 75 | 81 |
| รวม | 181 | 185 | 250 | 270 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 5401 | 5525 | 5248 | 5686 |
| ราคาที่ได้รับ | 6090 | 6230 | 6600 | 7150 |
| กำไร | 689 | 705 | 1352 | 1464 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)



ภาพที่ 4.24 สัดส่วนต้นทุนของผู้ค้าปลีก

จากตารางที่ 4.14 และภาพที่ 4.24 ต้นทุนหลักที่เกิดขึ้นกับผู้ค้าปลีก คือ ค่าข้าวสาร คิดเป็นร้อยละ 96 ของต้นทุนทั้งหมดส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถือว่าเป็นอัตราส่วนที่น้อยมากเมื่อเปรียบเทียบรวมกัน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.1.3 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลต่างระหว่างรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่า (Cost and Margin Analysis)

ข้อมูลต้นทุนและรายได้ที่ได้จากหัวข้อที่ 4.1.2 เป็นฐานในการคำนวณสัดส่วนของผลต่างระหว่างรายได้และต้นทุนซึ่งเป็นส่วนของกำไรที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่า โดยยึดตามขนาดของโรงสี⁷ ได้แก่ โรงสีขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดเล็ก และโรงสีชุมชน การคำนวณในส่วนของชวานาจะกำหนดให้ชวานามีกำไร 254 บาทต่อไร่ ซึ่งได้จากการคำนวณในตารางที่ 4.6 เป็นการใส่ค่าเฉลี่ยเพียงค่าเดียวแทนชวานาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังทั้งหมด และกำหนดหน่วยวิเคราะห์เป็นบาทต่อตันข้าวเปลือกเมื่อข้าวผ่านการสีจากโรงสี ข้าวเปลือกจะถูกแปรสภาพเป็นข้าวสารและผลพลอยได้อื่นๆ ดังนั้นการวิเคราะห์ของผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกต้องคำนวณจากผลิตข้าวสารที่โรงสีต้นทางสีได้จากข้าวเปลือก 1 ตัน โดยแต่ละโรงสีมีอัตราส่วนในการสีข้าวเป็นข้าวสารที่แตกต่างกัน ส่งผลต่อการคำนวณสัดส่วนปริมาณการข้าวสารในโซ่คุณค่า ทั้งนี้กำหนดให้โรงสีขนาดใหญ่มีความสามารถในการสีข้าวเปลือกเป็นข้าวสารเท่ากับ 435 กิโลกรัมต่อข้าวเปลือก 1 ตัน โรงสีขนาดกลาง เท่ากับ 445 กิโลกรัมต่อข้าวเปลือก 1 ตัน โรงสีขนาดเล็กกลาง เท่ากับ 600 กิโลกรัมต่อข้าวเปลือก 1 ตัน โรงสีชุมชน เท่ากับ 650 กิโลกรัมต่อข้าวเปลือก 1 ตัน ตามข้อมูลที่ได้รับจากการสำรวจ ผลการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้

กรณีโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดใหญ่

พบว่ากำไรต่อรายได้ตลอดโซ่คุณค่าทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 18.9 โดยผู้ค้าปลีกเป็นผู้มีส่วนกำไรมากที่สุด ร้อยละ 11.31 รองลงมาคือชวานา ร้อยละ 5.08 ในส่วนของผู้รวบรวม โรงสีและผู้ค้าส่งมีส่วนกำไรไม่สูงมากนัก เมื่อนำวิเคราะห์สัดส่วนกำไรทั้งหมดพบว่า ผู้ค้าปลีกมีส่วนผลกำไรทั้งหมดสูงที่สุด ร้อยละ 63.97 รองลงมาคือชวานาร้อยละ 23.58 ดังตารางที่ 4.15 และภาพที่ 4.25

กรณีโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดกลาง

พบว่ากำไรต่อรายได้ตลอดโซ่คุณค่าทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 19.33 โดยผู้ค้าส่งเป็นผู้มีส่วนกำไรมากที่สุด ร้อยละ 7.18 รองลงมาคือชวานา ร้อยละ 5.08 และตามมาด้วยผู้ค้าปลีก ร้อยละ 4.49 ในส่วนของผู้รวบรวมและโรงสี มีส่วนกำไรไม่สูงมากนัก เมื่อนำมาคำนวณเป็นสัดส่วนกำไรทั้งหมดพบว่าผู้ค้าส่งยังคงมีส่วนผลกำไรสูงสุดถึงร้อยละ 36.47 ตามมาด้วยผู้ค้าปลีกมีส่วนร้อยละ 24.69 และชวานา ร้อยละ 24.12 ดังตารางที่ 4.16 และภาพที่ 4.26

⁷ จากการสัมภาษณ์กลุ่มชวานาและโรงสีภายในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

กรณีโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็ก

พบว่ากำไรต่อรายได้ตลอดโซ่คุณค่าทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 33.9 โดยผู้ค้าปลีกเป็นผู้มีส่วนกำไรมากที่สุด ร้อยละ 20.48 ในส่วนของโรงสีและชาวนามีสัดส่วนกำไรร้อยละ 8.34 และร้อยละ 5.08 ตามลำดับ เมื่อนำมาคำนวณเป็นสัดส่วนกำไรทั้งหมดพบว่าผู้ค้าปลีกยังคงมีส่วนผลกำไรทั้งหมดสูงที่สุดถึง ร้อยละ 63.31 โดยโรงสีและชาวนามีสัดส่วนเท่ากับ 24.80 และ 11.89 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.17 และภาพที่ 4.27

กรณีโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีชุมชน

พบว่ากำไรต่อรายได้ตลอดโซ่คุณค่าทั้งหมดเท่ากับร้อยละ 37.94 โดยผู้ค้าปลีกเป็นผู้มีส่วนกำไรมากที่สุด ร้อยละ 20.48 ในส่วนของชาวนามีและโรงสีมีส่วนกำไรร้อยละ 10.74 และร้อยละ 5.08 ตามลำดับ เมื่อนำมาคำนวณเป็นสัดส่วนกำไรทั้งหมดพบว่าผู้ค้าปลีกยังคงมีส่วนผลกำไรทั้งหมดสูงที่สุดถึง ร้อยละ 58.44 โดยโรงสีกลับมีส่วนผลกำไรต่อไร่ที่สูงกว่าชาวนามีโดยมีส่วนร้อยละ 31.43 และ 10.13 ตามลำดับ ดังตารางที่ 4.18 และภาพที่ 4.38

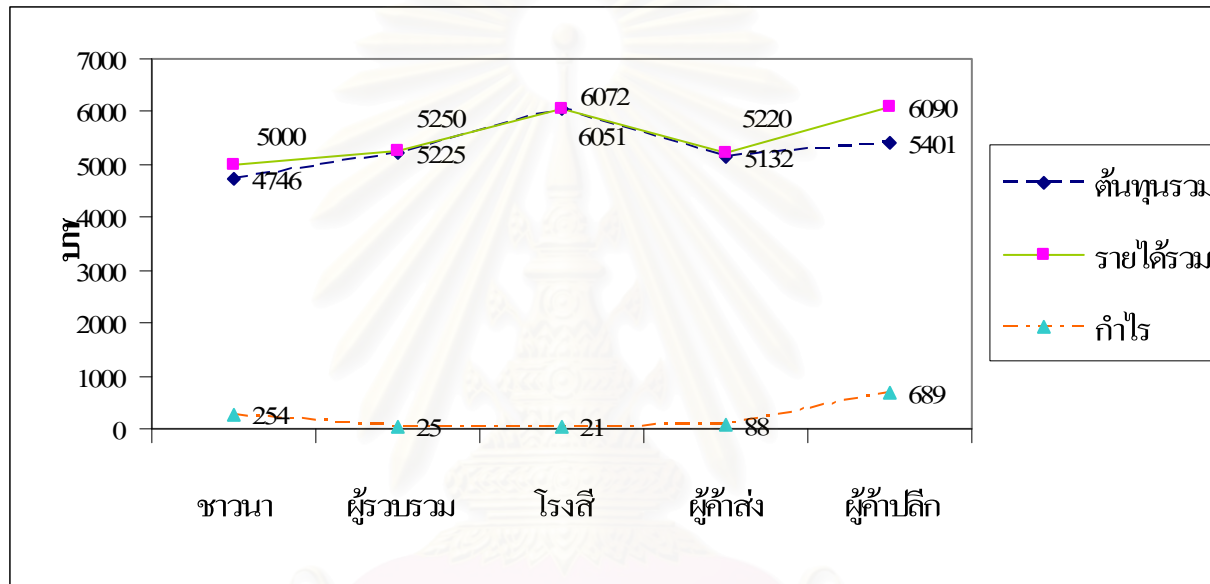
จะเห็นว่าโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็กและชุมชนมีกำไรต่อรายได้รวมที่สูงกว่าโรงสีขนาดใหญ่และขนาดกลาง แสดงให้เห็นว่าโซ่คุณค่าที่ผ่านกลุ่มโรงสีขนาดเล็กมีแนวโน้มของผลการดำเนินงานที่ดี ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนโรงสีที่มีในพื้นที่ที่เป็นโรงสีขนาดเล็กอยู่เป็นจำนวนมาก คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 70 ของจำนวนโรงสีทั้งหมดในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง และจากผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 4.19 เมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าในภาพที่ 4.39 และ 4.30 พบว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในแต่ละส่วนมีกำไรเฉลี่ยที่แตกต่างกัน โดยเรียงลำดับจากน้อยที่สุดไปมากที่สุดคือ ผู้รวบรวม ชาวนา โรงสี ผู้ค้าส่ง และผู้ค้าปลีก เท่ากับร้อยละ 15.52 ร้อยละ 2.09 ร้อยละ 15.7 ร้อยละ 19.87 และ ร้อยละ 46.82 ของกำไรทั้งหมด ตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีผ่านโรงสีขนาดใหญ่

| | ต่อตันข้าวเปลือก | | | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------|-----------|-------|-----------|------------|--------|
| | วัตถุดิบ | ชานา | ผู้รวบรวม | โรงสี | ผู้ค้าส่ง | ผู้ค้าปลีก | รวม |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | 225 | 851 | 421 | 181.25 | |
| ต้นทุนวัตถุดิบ | | 4746 | 5000 | 5200 | 4711 | 5220 | |
| ต้นทุนรวม | | 4746 | 5225 | 6051 | 5132 | 5401 | |
| ราคาที่ได้รับ | 4746 | 5000 | 5200 | 4711 | 5220 | 6090 | |
| ราคาที่ได้รับจากผลพลอยได้ | | | | 1361 | | | |
| รายได้ที่ได้รับเป็นค่านายหน้า | | | 50 | | | | |
| รายได้รวม | 4746 | 5000 | 5250 | 6072 | 5220 | 6090 | |
| กำไร | 4746 | 254 | 25 | 21 | 88 | 689 | 1077 |
| ร้อยละกำไรต่อรายได้ | | 5.08 | 0.47 | 0.35 | 1.69 | 11.31 | 18.9 % |
| สัดส่วนกำไรต่อกำไรทั้งหมด | | 23.58 | 2.33 | 1.95 | 8.17 | 63.97 | 100 % |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

* โรงสี 1 ตันข้าวเปลือก สืได้ข้าวสาร 435 กก.



ภาพที่ 4.25 แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าผ่านโรงสีขนาดใหญ่)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

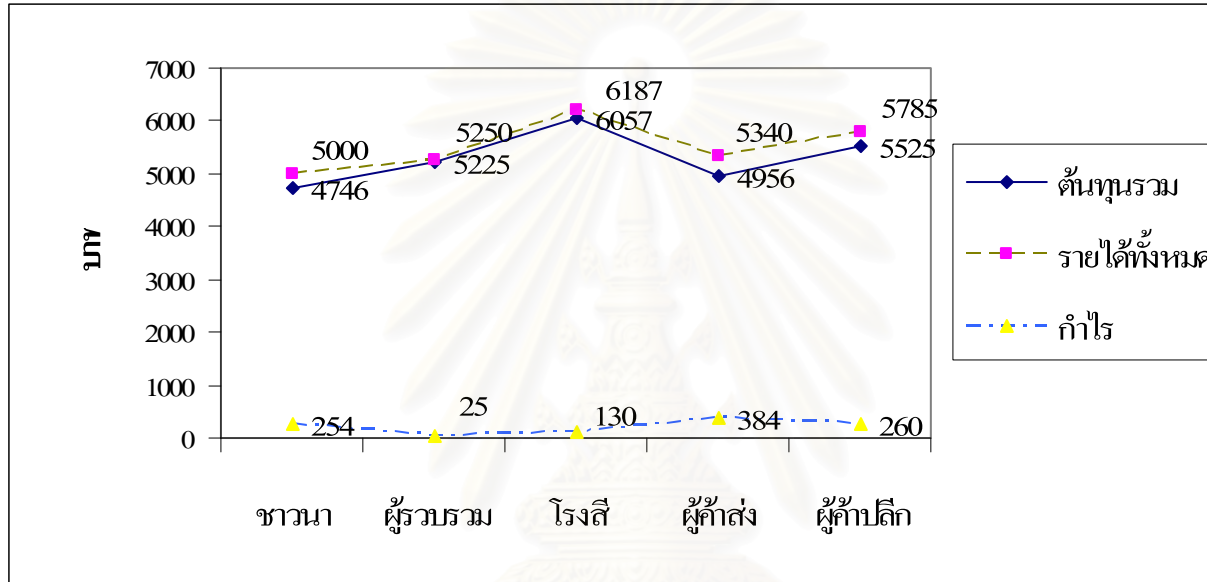
ตารางที่ 4.16 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีผ่านโรงสีขนาดกลาง

| | ต่อตันข้าวเปลือก | | | | | | |
|-------------------------------|------------------|-------|-----------|-------|-----------|------------|----------|
| | วัตถุดิบ | ชานา | ผู้รวบรวม | โรงสี | ผู้ค้าส่ง | ผู้ค้าปลีก | รวม |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | 225 | 857 | 320 | 185 | |
| ต้นทุนวัตถุดิบ | | 4746 | 5000 | 5200 | 4637 | 5340 | |
| ต้นทุนรวม | | 4746 | 5225 | 6057 | 4956 | 5525 | |
| ราคาที่ได้รับ | 4746 | 5000 | 5200 | 4636 | 5340 | 5785 | |
| ราคาที่ได้รับจากผลพลอยได้ | | | | 1550 | | | |
| รายได้ที่ได้รับเป็นค่านายหน้า | | | 50 | | | | |
| รายได้ทั้งหมด | 4746 | 5000 | 5250 | 6187 | 5340 | 5785 | |
| กำไร | 4746 | 254 | 25 | 130 | 384 | 260 | 1053 |
| ร้อยละกำไรต่อรายได้ | | 5.08 | 0.48 | 2.10 | 7.18 | 4.49 | 19.33 % |
| สัดส่วนกำไรต่อกำไรทั้งหมด | | 24.12 | 2.37 | 12.35 | 36.47 | 24.69 | 100.00 % |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

* โรงสี 1 ตันข้าวเปลือก สืได้ข้าวสาร 445 กก.

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



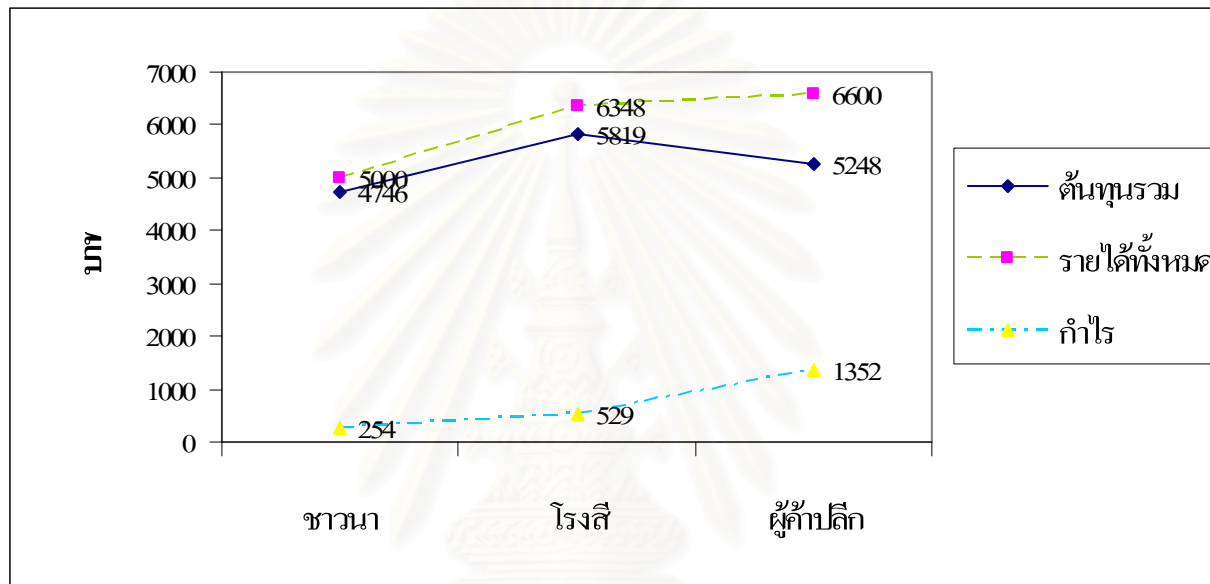
ภาพที่ 4.26 แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าผ่านโรงสีขนาดกลาง)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.17 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีผ่านโรงสีขนาดเล็ก

| | ต่อตันข้าวเปลือก | | | | |
|---------------------------|------------------|-------|--------|------------|--------|
| | วัตถุดิบ | ชานา | โรงสี | ผู้ค้าปลีก | รวม |
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | 818.5 | 250 | |
| ต้นทุนวัตถุดิบ | | 4746 | 5000 | 4998 | |
| ต้นทุนรวม | | 4746 | 5818.5 | 5248 | |
| ราคาที่ได้รับ | 4746 | 5000 | 4998 | 6600 | |
| ราคาที่ได้รับจากผลพลอยได้ | | | 1350 | | |
| รายได้ทั้งหมด | 4746 | 5000 | 6348 | 6600 | |
| กำไร | 4746 | 254 | 529.5 | 1352 | 2135.5 |
| ร้อยละกำไรต่อรายได้ | | 5.08 | 8.34 | 20.48 | 33.9 % |
| สัดส่วนกำไรต่อกำไรทั้งหมด | | 11.89 | 24.80 | 63.31 | 100 % |

* โรงสี 1 ตันข้าวเปลือก สืได้ข้าวสาร 600 กก.



ภาพที่ 4.27 แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าผ่านโรงสีขนาดเล็ก)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

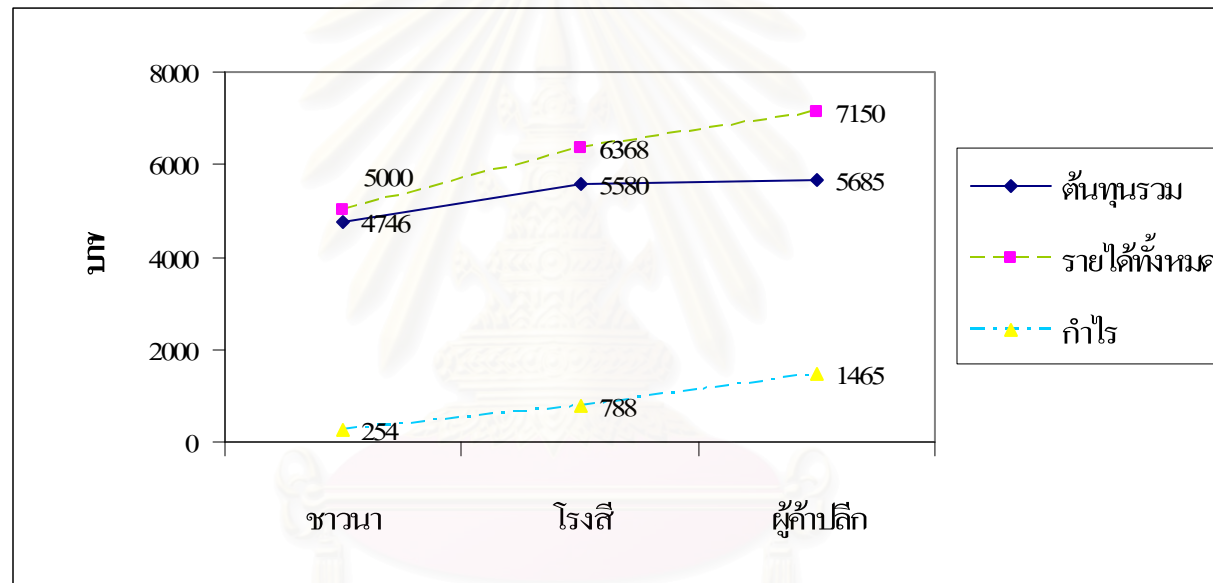
ตารางที่ 4.18 ต้นทุนและส่วนแบ่งของกำไรในโซ่คุณค่ากรณีผ่านโรงสีชุมชน

ต่อตันข้าวเปลือก

| | วัตถุดิบ | ชานา | โรงสี | ผู้ค้าปลีก | รวม | |
|----------------------------------|----------|-------|-------|------------|-------|---|
| ต้นทุนการดำเนินงาน | | | 580 | 271 | | |
| ต้นทุนวัตถุดิบ | | 4746 | 5000 | 5415 | | |
| ต้นทุนรวม | | 4746 | 5580 | 5685 | | |
| ราคาที่ได้รับ | 4746 | 5000 | 5415 | 7150 | | |
| ราคาที่ได้รับจากผลพลอยได้ | | | 954 | | | |
| รายได้ทั้งหมด | 4746 | 5000 | 6368 | 7150 | | |
| กำไร | 4746 | 254 | 788 | 1465 | 2507 | |
| ร้อยละกำไรต่อรายได้ | | 5.08 | 12.37 | 20.48 | 37.94 | % |
| สัดส่วนกำไรต่อกำไรทั้งหมด | | 10.13 | 31.43 | 58.44 | 100 | % |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

* โรงสี 1 ตันข้าวเปลือก สืได้ข้าวสาร 650 กก.

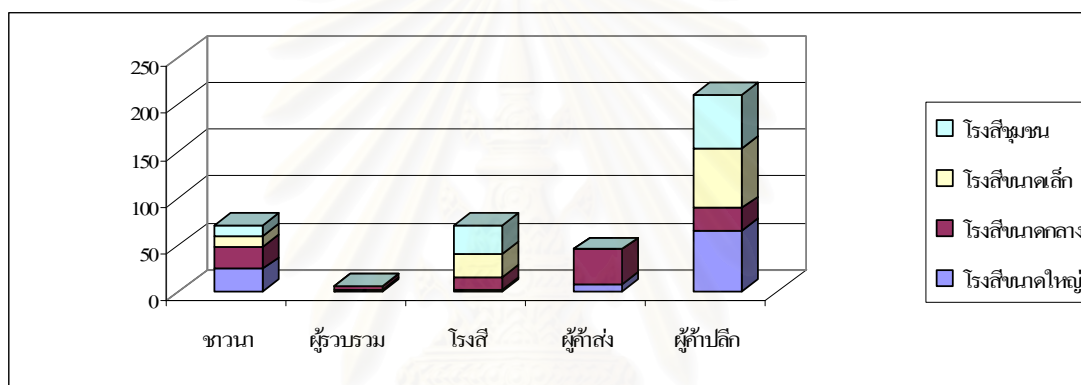


ภาพที่ 4.28 แสดงต้นทุนรวม รายได้รวม และกำไรที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าว (โซ่คุณค่าผ่านโรงสีชุมชน)

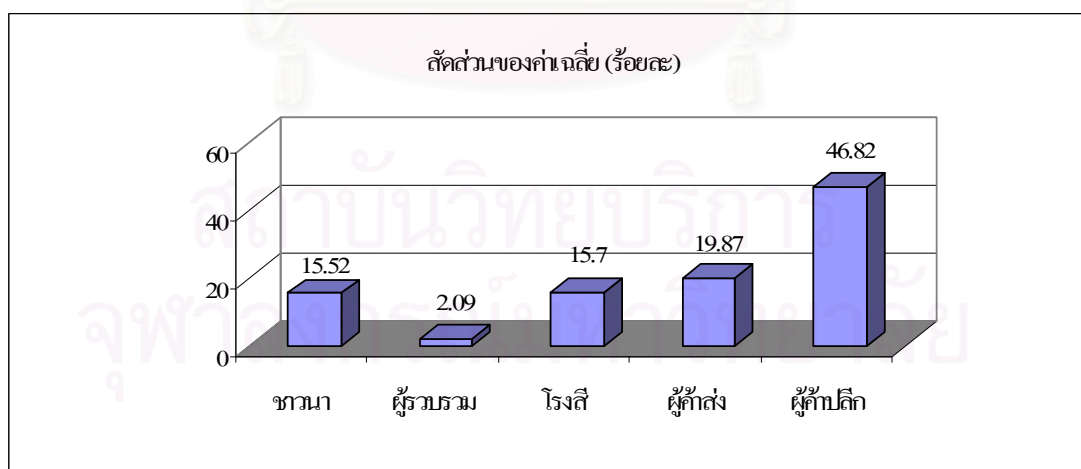
สส เป็นวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4.19 สัดส่วนผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า

| ขนาดโรงสี | ชานา | ผู้รวบรวม | โรงสี | ผู้ค้าส่ง | ผู้ค้าปลีก |
|----------------------------------|-------|-----------|-------|-----------|------------|
| โรงสีขนาดใหญ่ | 21.44 | 5.91 | 7.1 | 7.4 | 58.15 |
| โรงสีขนาดกลาง | 23.74 | 7.48 | 8.66 | 35.85 | 24.26 |
| โรงสีขนาดเล็ก | 11.99 | - | 24.2 | - | 63.81 |
| โรงสีชุมชน | 10.57 | - | 28.48 | - | 60.95 |
| สัดส่วนของ ค่าเฉลี่ย (ร้อยละ) | 15.52 | 2.09 | 15.7 | 19.87 | 46.82 |



ภาพที่ 4.29 เปรียบเทียบสัดส่วนผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าตามขนาดของโรงสี



ภาพที่ 4.30 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า

4.1.4 การเปรียบเทียบต้นทุนและผลต่างระหว่างรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทย

จากผลการวิเคราะห์ในหัวข้อที่ 4.1.3 นำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับผลการวิเคราะห์กรณีข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งทำการศึกษาไว้ในปีการเพาะปลูก 2546/2547 หากนำข้อมูลนี้ศึกษาเปรียบเทียบก็สามารถเห็นถึงความแตกต่างที่เกิดขึ้นระหว่างพื้นที่เพาะปลูก 2 พื้นที่ที่มีความแตกต่างกันทางด้านกายภาพและภูมิประเทศ ในกรณีเป็นการเปรียบเทียบข้าวในกลุ่มเดียวกันคือ ข้าวเจ้า (ไม่รวมข้าวหอมมะลิ)

ภาพที่ 4.31 และ 4.32 แสดงถึงสัดส่วนของกำไรของแต่ละผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่อกำไรทั้งหมดตลอดโซ่คุณค่า แม้ว่าผลของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นค่าเฉลี่ยแต่สามารถสะท้อนให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างทั้ง 2 พื้นที่ โดยพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังผู้ค้าปลีกเป็นผู้ที่มีสัดส่วนของค่าเฉลี่ยของกำไรสูงสุด เท่ากับร้อยละ 44.82 ตามด้วยผู้ค้าส่งร้อยละ 18.94 โรงสีร้อยละ 15.63 ชาวนาร้อยละ 14.94 และผู้รวบรวม ร้อยละ 5.86 ในส่วนของภาคตะวันออกเฉียงเหนือพบว่า โรงสีเป็นผู้ที่มีสัดส่วนของค่าเฉลี่ยของกำไรมากที่สุดเท่ากับร้อยละ 39.77 ชาวนา 27.75 ผู้ค้าปลีก 21.2 ผู้รวบรวม 11.59 และผู้ค้าส่งที่ขาดทุนร้อยละ 0.31

จากผลการเปรียบเทียบแสดงให้เห็นว่าภาพรวมของสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรระหว่าง 2 พื้นที่มีความแตกต่างอย่างเห็นได้ชัด โดยสามารถแยกประเด็นที่พบได้ดังนี้

1. ชาวนาในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรสูงกว่าชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง คาดว่ามาจากปัญหาปัจจัยต่างๆ อันได้แก่ ราคาขายข้าวเปลือกของชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังที่ได้ราคาต่ำกว่าสืบเนื่องจากคุณภาพข้าวและปริมาณผลผลิตต่อไร่ที่ต่ำกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

2. ผู้รวบรวมในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรสูงกว่าผู้รวบรวมในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง เนื่องจากขนาดและบทบาทของผู้รวบรวมระหว่าง 2 พื้นที่ มีความแตกต่างกันมากคือ พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ผู้รวบรวมทำหน้าที่เป็นเพียงนายหน้าของโรงสีได้รับค่าจ้างจากโรงสีเพื่อ

⁸ Agrifood Consulting International, *North East Thailand Rice Value Chain Study*, 2006, p. 352

รวบรวมข้าว โดยมีกิจกรรมหลักเพียงการรวบรวมและการขนส่ง ต่างกับผู้รวบรวมในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีขนาดใหญ่และมีปริมาณข้าวในครอบครองในปริมาณมาก⁹ มีการจัดตั้งเป็นท่าข้าว มีระบบตลาดกลางเข้ามาสนับสนุน โดยมีกิจกรรมการกองเก็บ (Stock) เพื่อประโยชน์ต่อการต่อรองราคากับโรงสี

3. โรงสีในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรสูงกว่าโรงสีในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง เนื่องจากขนาดของโรงสีในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีขนาดใหญ่และมีกำลังการผลิตสูง รวมถึงราคาขายข้าวสารมีราคาที่สูงกว่าพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังและการที่มีการบริหารจัดการที่ดีกว่า

4. ผู้ค้าส่งในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังมีส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรสูงกว่าผู้ค้าส่งในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องจากปัจจุบันผู้ค้าส่งในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือถือว่ามีบทบาทน้อยมาก โดยโรงสีเริ่มหันมาทำหน้าที่เป็นผู้ค้าส่งรวมถึงการเป็นผู้ส่งออกเองมากขึ้น¹⁰ โรงสีจึงสามารถขายข้าวในราคาเทียบเท่ากับราคาผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งจึงต้องมีการแข่งขันด้านราคากับโรงสีส่งผลให้ผู้ค้าส่งไม่สามารถทำกำไรได้มากนักต่างจากพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังที่โรงสียังจำเป็นต้องพึ่งพาผู้ค้าส่งเป็นหลัก โดยเฉพาะตลาดผู้บริโภคในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังที่ต้องผ่านผู้ค้าส่งเพื่อทำหน้าที่ปรับปรุงคุณภาพข้าวในพื้นที่กับข้าวคุณภาพดีจากภาคอื่นเพราะโรงสีส่วนใหญ่ในพื้นที่ทำหน้าที่สีข้าวเพียงอย่างเดียวทำให้ผู้ค้าส่งให้พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังสามารถเพิ่มราคาขายได้

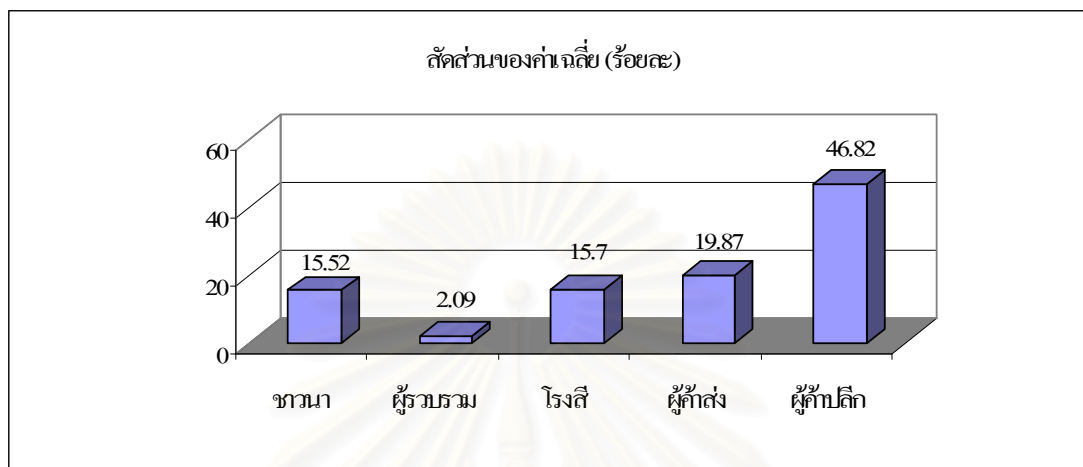
5. ผู้ค้าปลีกในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังและผู้ค้าปลีกในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือถือเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่มีส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรสูงเนื่องจากเป็นผู้ที่อยู่ใกล้ลูกค้าสามารถทราบความต้องการของลูกค้าส่งผลให้สามารถปรับตัวในการกำหนดราคาขายและควบคุมต้นทุนได้

เมื่อมองภาพรวมยังพบว่าโซ่คุณค่าในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังส่วนของต้นน้ำ ได้แก่ ชาวนา ผู้รวบรวมและโรงสี มีส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดที่ต่ำกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือและปลายน้ำ ส่วนของปลายน้ำ ได้แก่ ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก ของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังสูงกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าหากมองภาคการผลิตของข้าวทั้ง 2 พื้นที่แล้ว ต้นน้ำซึ่งเป็นผู้ผลิตข้าวเพื่อส่งขายตลาด ภาคตะวันออกเฉียงเหนือยังสามารถอยู่รอดและดำรงชีพด้วยการผลิตข้าวได้ แต่ในทางกลับกัน

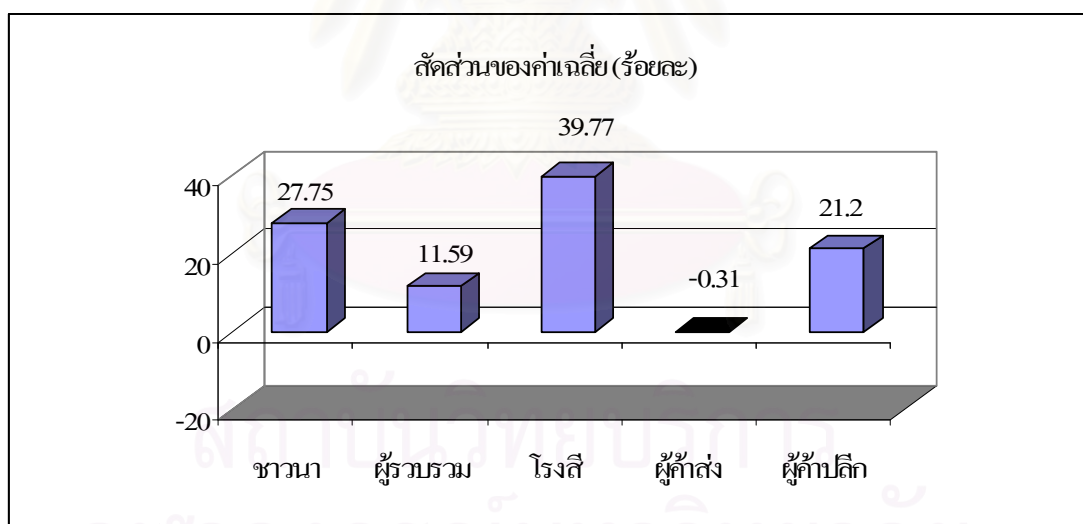
⁹ Agrifood Consulting International, *North East Thailand Rice Value Chain Study*, 2006, p. 134-135

¹⁰ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการท่าข้าวและโรงสี จังหวัดบุรีรัมย์

นั้น ต้นน้ำพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังโดยเฉพาะชาวนาผู้ซึ่งเป็นผู้ปลูกข้าวกลับมีสัดส่วนของกำไรต่ำ ซึ่งอาจมีผลต่อแรงจูงใจให้ทำนาเพื่อผลิตข้าวต่อไป



ภาพที่ 4.31 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดใน โซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูก 2549/2550



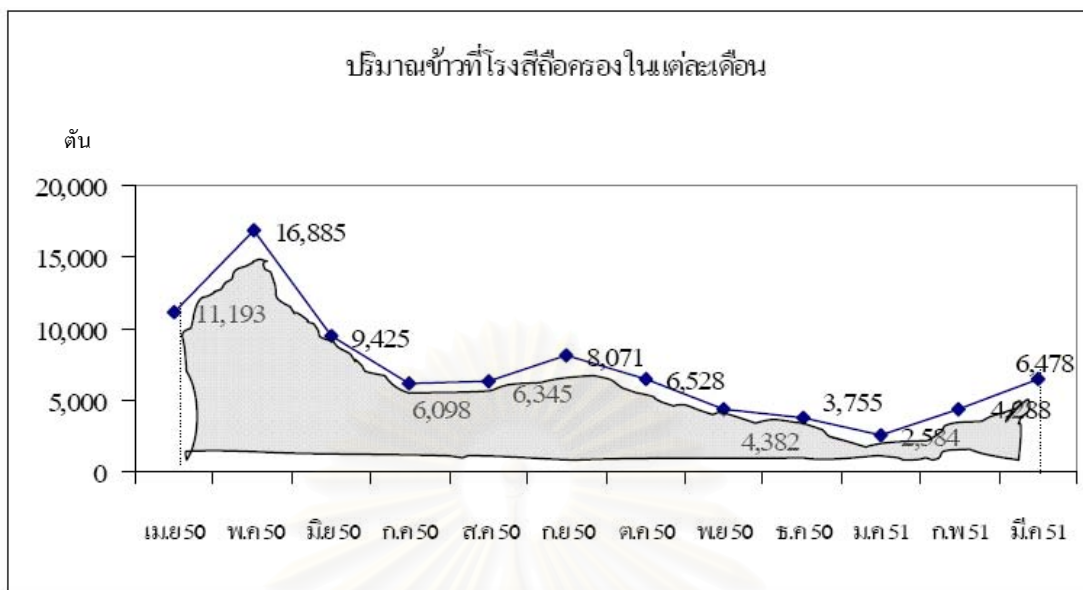
ภาพที่ 4.32 เปรียบเทียบสัดส่วนค่าเฉลี่ยของกำไรต่อกำไรทั้งหมดใน โซ่คุณค่าของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปีการเพาะปลูก 2546/2547

4.2 การวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

จากการศึกษาต้นทุนในหัวข้อที่ 4.1 พบว่า มีต้นทุนแฝงตัวหนึ่งที่ต้องให้ความสำคัญในแง่ของการจัดการโลจิสติกส์ คือ ต้นทุนการถือครองข้าว ซึ่งการมีปริมาณการถือครองข้าวในปริมาณที่เหมาะสมเป็นการสร้างความสมดุลในโซ่คุณค่าและเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้วย จากข้อมูลแบบสรุปรายงานปริมาณข้าวในครอบครอง (ปริมาณข้าวคงเหลือที่รับแจ้ง) ประจำเดือน มีนาคม พ.ศ. 2551 จังหวัดนครศรีธรรมราชพบว่า มีปริมาณข้าวเปลือกและข้าวสารที่เป็นข้าวเจ้า แยกเป็นรายเดือน ดังแสดงในภาพที่ 4.33 และภาพที่ 4.34

การถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังผู้ถือครองมีเฉพาะในส่วนของโรงสีและผู้ค้าเนื่องจากชาวนาและผู้รวบรวมไม่นิยมเก็บข้าวไว้ขาย อันมาจากปัจจัยด้านการเงินคือมีเงินทุนหมุนเวียนที่ต่ำ จำเป็นต้องรีบขาย และขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ในการรักษาคุณภาพข้าวในระหว่างการเก็บ เช่น การดูแลความชื้น เป็นต้น โดยลักษณะการหมุนเวียนข้าวที่ถือครองของโรงสีและผู้ค้ามีความแตกต่างกัน คือ โรงสีมักจะรับข้าวมาในคราวเดียวช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว ข้าวนาปี ซึ่งอยู่ในช่วงเดือน มีนาคม – พฤษภาคม และข้าวนาปรังซึ่งอยู่ในช่วงเดือน กันยายนและตุลาคม โรงสีจะเก็บข้าวให้เพียงพอจนกว่าจะได้รับข้าวอีกครั้งในฤดูกาลเก็บเกี่ยวถัดไป ในส่วนของผู้ค้าเป็นการถือครองเพื่อการขายมีรอบการสั่งซื้อประมาณ 1 เดือน ซึ่งผู้ค้าจะมีปริมาณถือครองเพื่อ (Safety Stock) อยู่ระดับหนึ่ง และมีการสั่งซื้อข้าวสารในแต่ละเดือนที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับภาวะตลาด และอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการถือครองข้าวของโรงสีและผู้ค้าส่ง คือ การเก็งกำไร แต่จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับภาวะตลาดเช่นเดียวกัน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาพที่ 4.33 ปริมาณข้าวที่โรงสีถือครองในแต่ละเดือนเมษายน 2550 – มีนาคม 2551

ที่มา : ปรับปรุงข้อมูลจากการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช , 2551



ภาพที่ 4.34 ปริมาณข้าวที่ร้านค้าถือครองในแต่ละเดือนเมษายน 2550 – มีนาคม 2551

ที่มา : ปรับปรุงข้อมูลจากการค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช , 2551

จากภาพที่ 4.33 แสดงให้เห็นถึงปริมาณข้าวที่โรงสีถือครองในแต่ละเดือนพบว่า ปริมาณข้าวที่ถือครองสูงที่สุดในเดือน พฤษภาคม ซึ่งเป็นช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวข้าววนาปี โดยชาวนาและผู้รวบรวมเริ่มทยอยส่งข้าวขายให้โรงสีตั้งแต่ช่วงเดือน มีนาคม ถึง พฤษภาคม และจะมีการทยอยขายอีกครั้งในช่วงฤดูการเก็บ

เกี่ยวขั้วนาปรัง ในช่วงเดือนกันยายนและตุลาคม ทำให้ปริมาณการถือครองเพิ่มสูงขึ้นในช่วงเดือนดังกล่าว และจากภาพที่ 4.34 แสดงให้เห็นถึงปริมาณข้าวที่ผู้ค้าส่งถือครองในแต่ละเดือนพบว่า ระดับการถือครองข้าวอยู่ในช่วง 1,200 ถึง 2,300 ตัน ซึ่งปริมาณการตั้งซื้อข้าวของแต่ละโรงสีในแต่ละเดือนไม่แตกต่างกันมากนัก ขึ้นอยู่กับปริมาณและราคาข้าวในตลาด

จากปริมาณข้าวที่ถือครองสามารถคำนวณต้นทุนในการถือครองข้าว ได้ดังนี้

คำนวณด้วย สูตร

$$\text{ต้นทุนการถือครองข้าวต่อเดือน} = \text{ปริมาณการถือครองข้าวทั้งปี (พื้นที่ได้กราฟ)} \times \text{ราคาซื้อ (ต่อตัน)} \times \text{ดอกเบี้ยเงินกู้} / 12$$

มีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

ต้นทุนของโรงสี

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนการถือครองข้าวต่อเดือน} &= \text{ปริมาณการถือครองข้าวทั้งปี (พื้นที่ได้กราฟ)} \times \text{ราคาซื้อ} \times \text{อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อเดือน} \\ &= 86,050 \text{ ตัน} \times 5,200 \times 7.5/100 \times 12 \\ &= 2,796,625 \text{ บาทต่อเดือน} \end{aligned}$$

คิดเป็น ร้อยละ 4.49 ต่อยอดขาย

ต้นทุนของผู้ค้า

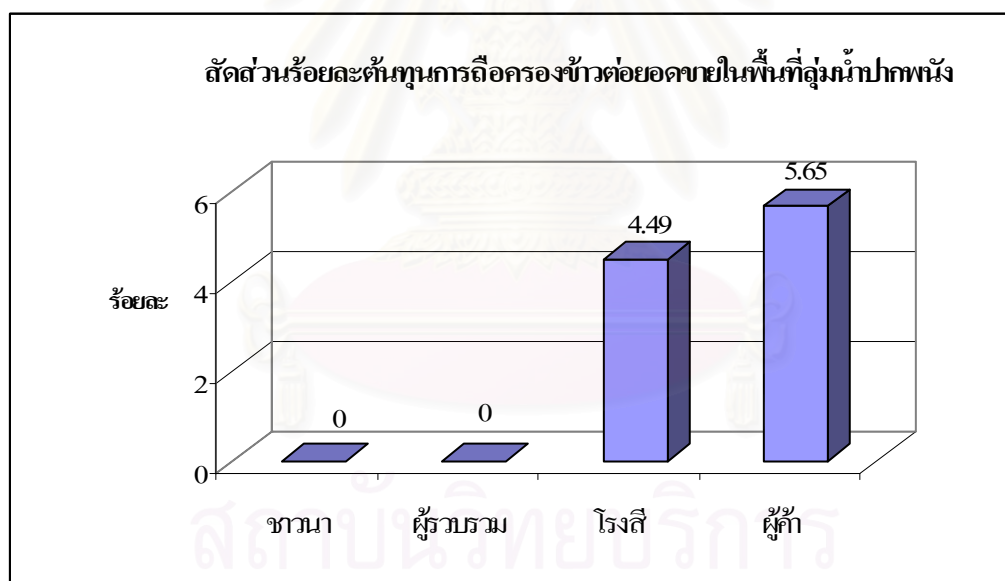
$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนการถือครองข้าวต่อเดือน} &= \text{ปริมาณการถือครองข้าวทั้งปี (พื้นที่ได้กราฟ)} \times \text{ราคาซื้อ} \times \text{อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่อเดือน} \\ &= 17,598 \text{ ตัน} \times 4,400 \times 7.5/100 \times 12 \\ &= 48,394.5 \text{ บาทต่อเดือน} \end{aligned}$$

คิดเป็น ร้อยละ 5.65 ต่อยอดขาย

จากการคำนวณพบว่า โรงสีมีต้นทุนการถือครองข้าวเท่ากับร้อยละ 4.49 ต่อยอดขาย และผู้ค้าเท่ากับ 5.65 ต่อยอดขาย ดังสรุปได้ในตารางที่ 4.20 และภาพที่ 4.35 และกล่าวได้ว่าต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเป็นสัดส่วนที่สูงกว่าที่จะมีแนวทางและการสนับสนุนเพื่อการวางแผนร่วมกันในการลดต้นทุนส่วนนี้ให้น้อยลงต่อไป

ตารางที่ 4.20 ปริมาณ ต้นทุน และร้อยละต้นทุนการถือครองข้าวของโรงสีและผู้ค้า

| ประเภทกิจการ | ปริมาณการถือครองข้าวทั้งปี (คำนวณจากพื้นที่ได้กราฟ) | ต้นทุนการถือครองข้าว (บาทต่อเดือน) | ร้อยละต้นทุนการถือ ครองต่อยอดขายต่อเดือน |
|--------------|--|---------------------------------------|---|
| โรงสี | 86,050 ตัน | 2,796,625 | 4.49 |
| ผู้ค้า | 17,598 ตัน | 48,394.5 | 5.65 |



ภาพที่ 4.35 สัดส่วนร้อยละต้นทุนการถือครองข้าวต่อยอดขายในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

การประเมินผู้รวบรวม ชานาประเมินผู้รวบรวมที่ 3 ถือว่าอยู่ในระดับที่สูงต่างกับที่ผู้รวบรวมประเมินตัวเองอยู่ที่ 2 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง แสดงว่าผู้รวบรวมยังคิดว่าตนเองยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนให้ดีขึ้นได้อีก ซึ่งใกล้เคียงกับที่โรงสีประเมินผู้รวบรวมที่ 2.5 ในระดับปานกลาง

การประเมินโรงสี ผู้รวบรวมประเมินโรงสีที่ 3.5 ถือว่าระดับสูงมาก ซึ่งมากกว่าที่โรงสีประเมินตนเองที่ 3 เล็กน้อย และเป็นระดับเดียวกันกับที่ผู้ค้าส่งประเมินโรงสีแสดงให้เห็นว่าผลการประเมินไปในทิศทางเดียวกัน

การประเมินผู้ค้าส่ง โรงสีประเมินผู้ค้าส่งที่ 3.5 ถือว่าระดับสูงมาก และผู้ค้าปลีกประเมินที่ 3 ถือว่าระดับสูงเช่นกัน แต่ผู้ค้าส่งกลับประเมินตัวเองต่ำที่ 1.5 แสดงว่าผู้รวบรวมยังคิดว่าตนเองยังสามารถบริหารจัดการต้นทุนให้ดีขึ้นได้อีกมาก

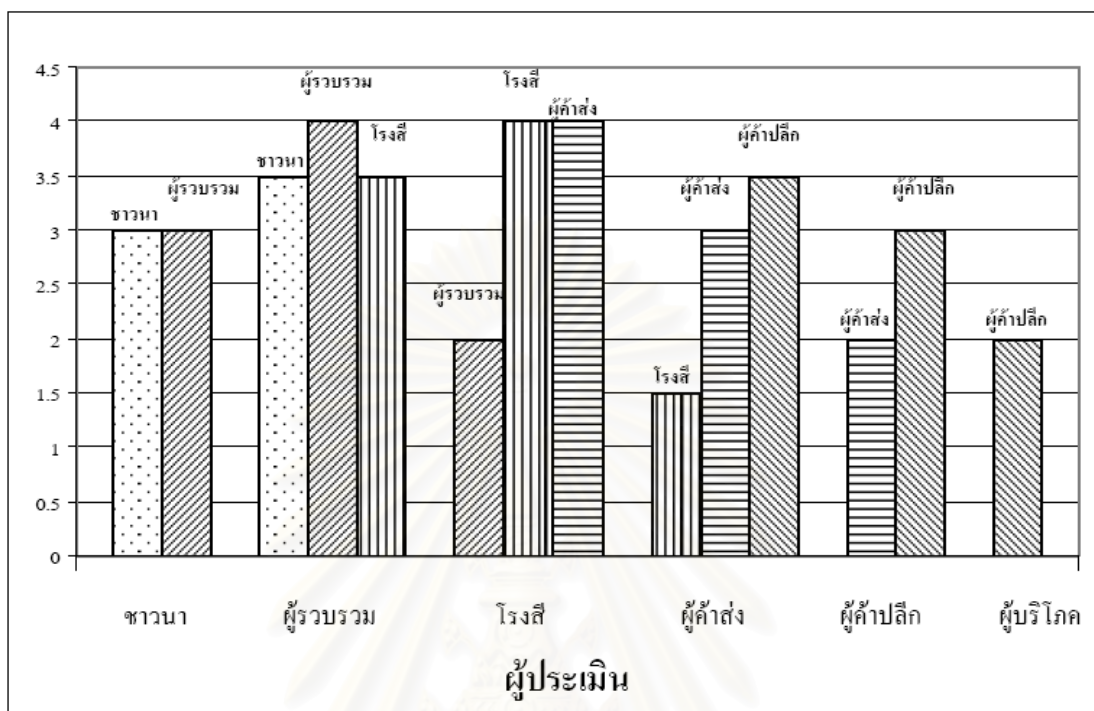
ประเมินผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งประเมินผู้ค้าปลีกในระดับเดียวกับที่ผู้ค้าปลีกประเมินตนเองและผู้บริโภคประเมินผู้ค้าปลีกในระดับที่ไม่ต่างกันมากนักที่ 2 ซึ่งอยู่ในระดับปานกลาง

การวิเคราะห์ผลการประเมิน

เมื่อพิจารณาผลการประเมินด้านการคำนึงถึงต้นทุนและความพยายามในการลดต้นทุนในภาพรวมถือว่าความคิดเห็นของทุกฝ่ายค่อนข้างสอดคล้องและไปในทิศทางเดียวกัน มีเพียงในส่วนของผู้ค้าส่งประเมินตนเองต่ำกว่าการประเมินในความคิดเห็นโรงสีและผู้ค้าปลีกมากทำให้เข้าใจได้ว่าภาพที่ปรากฏในปัจจุบันผู้ค้าส่งถูกมองว่าเป็นผู้ที่สามารถบริหารจัดการต้นทุนของตนเองได้ดีทำให้มีผลกำไรมาก แต่ผู้ค้าส่งเองกลับประเมินตนเองว่ากำลังแบกรับภาระต้นทุนที่ยังไม่สามารถบริหารจัดการได้ดีเพียงพอซึ่งควรมีการปรับปรุงต่อไป

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.2.2 การรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้า



ภาพที่ 4.37 ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้า

การรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้า หมายถึง การคำนึงถึงคุณภาพสินค้าและความพยายามในการปรับปรุงคุณภาพสินค้า โดยมีผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้า สรุปได้ดังนี้ (ภาพที่ 4.37)

การประเมินขาวนา ขาวนาประเมินตนเองที่ 3 ซึ่งไม่ต่างกันมากกับระดับที่ผู้รวบรวมประเมินขาวนาที่ 3.5 ถือว่าเป็นการประเมินที่สอดคล้องกัน

การประเมินผู้รวบรวม ขาวนาประเมินผู้รวบรวมที่ 3 ระดับเดียวกับที่ประเมินตนเอง ส่วนโรงสีประเมินผู้รวบรวมที่ 2 ในระดับปานกลาง ต่างกับที่ผู้รวบรวมประเมินตนเองสูงถึง 4 แสดงให้เห็นว่าผู้รวบรวมให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพเป็นอย่างมาก

การประเมินโรงสี ผู้รวบรวมประเมินโรงสีที่ 3.5 ถือว่าระดับสูงใกล้เคียงกับที่ทางโรงสีประเมินตนเองที่ 4 แต่ผู้ค้าส่งกลับประเมินโรงสีต่ำที่ 1.5 แสดงให้เห็นว่าโรงสีให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพเป็นอย่างมากต่างกับที่ผู้ค้าส่งประเมินว่ายังสามารถทำให้คุณภาพดีกว่านี้

การประเมินผู้ค้าส่ง โรงสีประเมินผู้ค้าส่งสูงถึง 4 ผู้ค้าส่งประเมินตนเองสูงรองลงมาที่ 3 ส่วนผู้ค้าปลีกประเมินผู้ค้าส่งที่ 2 ถือว่าอยู่ในระดับปานกลาง

การประเมินผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งประเมินผู้ค้าปลีกที่ 3.5 ถือว่าระดับสูง ผู้ค้าปลีกประเมินตนเองที่ 3 ส่วนผู้บริโภคประเมิน อยู่ที่ 2 ถือว่าระดับปานกลาง ถือว่าการประเมิน ไม่ต่างกันมาก

การวิเคราะห์ผลการประเมิน

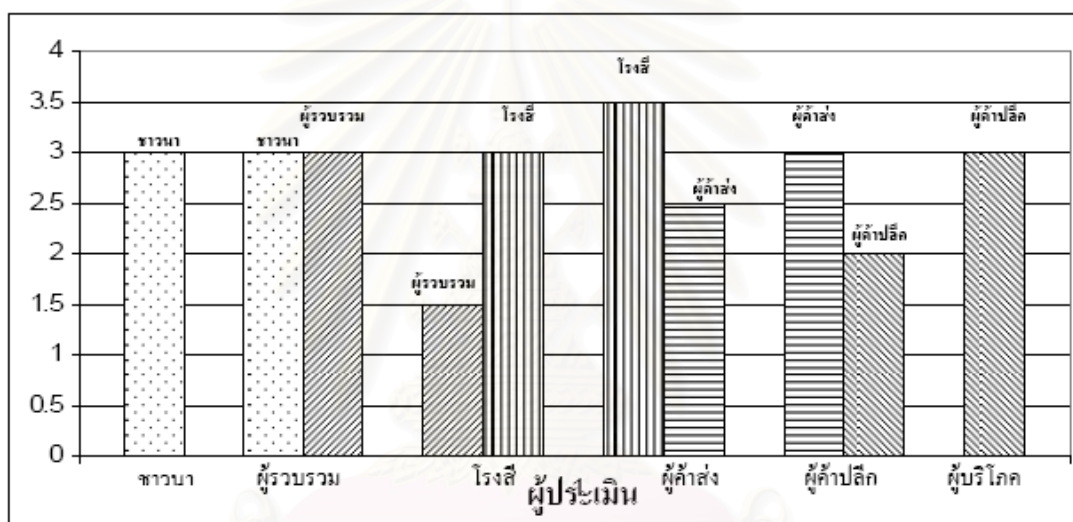
เมื่อพิจารณาผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านคุณภาพสินค้าในภาพรวมจะเห็นความไม่สอดคล้องกันหลายจุด อันได้แก่

- การประเมินผู้รวบรวม ผลออกมาว่าผู้รวบรวมประเมินตนเองสูง แสดงถึงการให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพสินค้าที่รับซื้อจากชาวนามาขายให้กับ โรงสีว่าต้องมีคุณภาพที่ดีตามที่โรงสีกำหนด ซึ่งต่างความคิดเห็นของชาวนาและโรงสี ที่ต่างประเมินว่าผู้รวบรวมยังให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพสินค้าที่ยังไม่ดีพอ ควรมีการปรับปรุงพอสมควร
- การประเมินโรงสี ผลออกมาว่าโรงสีประเมินตนเองสูง และผู้รวบรวมก็เห็นด้วยเช่นเดียวกัน ที่คิดว่าโรงสีให้ความสำคัญในเรื่องการสีข้าวที่มีคุณภาพ ซึ่งต่างกับผู้ค้าส่งซึ่งเป็นผู้ที่รับซื้อข้าวจากโรงสีไปขายต่อ กลับมองว่าโรงสียังไม่สามารถสีข้าวให้ได้คุณภาพตามมาตรฐาน จุดนี้เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงช่องว่างที่เกิดขึ้นในเรื่องคุณภาพ เนื่องจากผู้ค้าส่งข้าวจากกลุ่มตัวอย่างเป็นผู้ค้าส่งข้าวที่มีการรับซื้อข้าวจากภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมาขายด้วย เป็นผู้ที่เห็นคุณภาพข้าวหลายเกรดและเป็นผู้ที่ทราบความต้องการของลูกค้า การที่ผู้ค้าส่งประเมินคุณภาพข้าวในพื้นที่ต่ำ เป็นการสะท้อนอย่างชัดเจนถึงความจำเป็นที่จะต้องมีการปรับปรุงคุณภาพข้าว และการที่โรงสียังมองเรื่องคุณภาพข้าวที่ตนสีออกมาว่ามีคุณภาพที่สูง และปัจจุบันตนก็ได้พยายามปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพมากแล้วนั้น เป็นจุดอ่อนที่ส่งผลถึงการพัฒนาคุณภาพข้าวในพื้นที่ลุ่มปากน้ำให้สามารถแข่งขันกับข้าวจากภาคอื่นที่เข้ามาแทรกแซงในพื้นที่

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างต้นน้ำ (ชาวนา ผู้รวบรวม และ โรงสี) และปลายน้ำ (ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค) แล้ว ต้นน้ำมีผลการประเมินโดยรวมที่สูงกว่าปลายน้ำ ซึ่งเป็นผู้ที่อยู่ใกล้ตลาดและทราบ

ความต้องการของลูกค้าที่สุด การที่ปลายน้ำให้ผลประเมินที่ต่ำกว่านั้น ย่อมสะท้อนให้เห็นถึงคุณภาพมีการพัฒนาและปรับปรุงให้คุณภาพข้าวดีขึ้น แต่ในส่วนต้นน้ำกลับยังไม่ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวทำให้ความเป็นไปได้ในการเพิ่มการพัฒนาและปรับปรุงให้สอดคล้องกับปลายน้ำและตลาดได้ยากขึ้น เพราะต้นน้ำยังคงพอใจกับประสิทธิภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและยังไม่เห็นความสำคัญที่จะต้องปรับปรุงคุณภาพข้าว

4.2.3 การรับรู้ประสิทธิภาพด้านการให้บริการ



ภาพที่ 4.38 ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านการให้บริการ

การรับรู้ประสิทธิภาพด้านการให้บริการ หมายถึง การคำนึงถึงการให้บริการและความพยายามในการปรับปรุงการให้บริการ ภาพที่ 4.38 สรุปผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านการให้บริการ ซึ่งอธิบายได้ ดังนี้

การประเมินชาวนา ชาวนาประเมินตนเองที่ 3 ซึ่งเป็นระดับเดียวกับที่ผู้รวบรวมประเมินชาวนา

การประเมินผู้รวบรวม ผู้รวบรวมประเมินตนเองที่ 3 แต่โรงสีประเมินผู้รวบรวมต่ำที่ 1.5 ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำ ควรมีการให้การให้ความสำคัญและการปรับปรุงการบริการที่มากขึ้น

การประเมินโรงสี โรงสีประเมินตนเองที่ 3 แต่ผู้ค้าส่งกลับประเมินโรงสีสูงกว่าที่ 3.5 แสดงให้เห็นถึงความพอใจในการให้บริการของโรงสีที่มีต่อผู้ค้าส่งสูง

การประเมินผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งประเมินตนเองที่ 2.5 ผู้ค้าปลีกประเมินผู้ค้าส่งที่ 3 ถือว่าอยู่ในระดับสูง

การประเมินผู้ค้าปลีก ผู้ค้าปลีกประเมินตนเองที่ 2 เป็นค่าอยู่ในระดับต่ำ ส่วนผู้บริโภคประเมิน อยู่ที่ 3 ถือว่าระดับปานกลาง

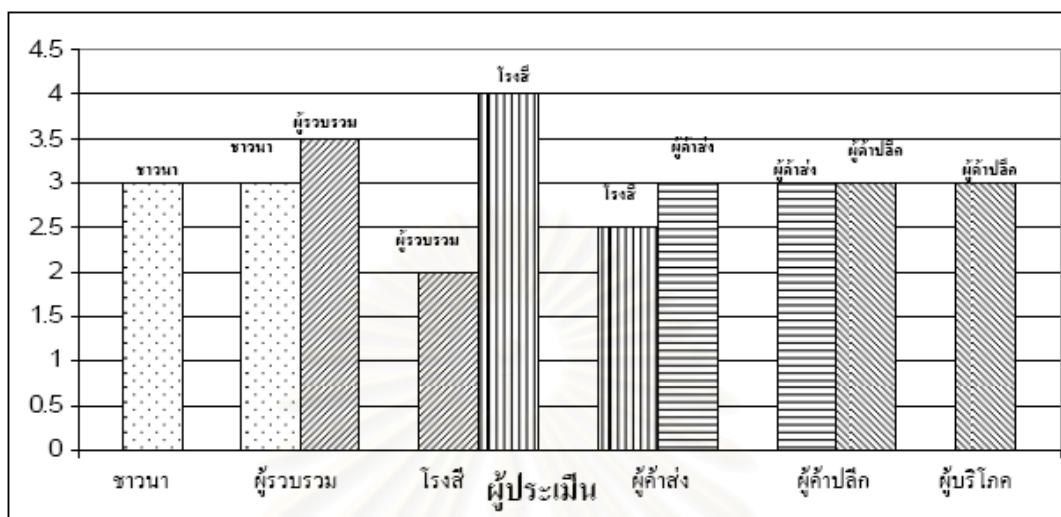
การวิเคราะห์ผลการประเมิน

ในภาพรวมการประเมินด้านการดำเนินการให้บริการและความพยายามในการปรับปรุงการให้บริการจากมุมมองของทุกฝ่ายสอดคล้องและไปในทิศทางเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ ยกเว้นกรณีการประเมินผู้รวบรวมโดยโรงสีและการประเมินโรงสีโดยผู้ค้าส่ง

- การประเมินผู้รวบรวม ผลแสดงว่า ชาวนาประเมินเท่ากับระดับที่ผู้รวบรวมประเมินตนเอง แต่โรงสีกลับประเมินผู้รวบรวมต่ำกว่ามาก แสดงให้เห็นว่าโรงสีไม่ค่อยพอใจในระดับการให้บริการของผู้รวบรวมในขณะที่ผู้รวบรวมเองยังคงคิดเห็นว่าตนเองทำได้ดีแล้ว จึงเป็นจุดที่ควรให้ความสำคัญเพราะ การที่ชาวนาและผู้รวบรวมไม่ทราบปัญหา ณ จุดนี้ ส่งผลถึงการขาดความพยายามในการปรับปรุงการให้บริการของตนน้อย ซึ่งจะเป็นผลเสียต่อระบบโดยรวม
- การประเมินโรงสี ผลแสดงว่า โรงสีได้รับการประเมินจากผู้รวบรวมเท่ากับที่ประเมินตนเอง แต่ผู้ค้าส่งประเมินโรงสีสูงกว่า แสดงให้เห็นว่าผู้ค้าส่งมีความพอใจระดับบริการที่ได้รับจากโรงสี ซึ่งเป็นจุดดีที่ทางโรงสีควรรักษาระดับการให้บริการไว้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.2.4 การรับรู้ประสิทธิภาพด้านระยะเวลาในการส่งมอบ



ภาพที่ 4.39 ผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านระยะเวลาในการส่งมอบ

การรับรู้ประสิทธิภาพด้านระยะเวลาในการส่งมอบ หมายถึง การคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบและความพยายามในการปรับปรุงระยะเวลาในการส่งมอบ โดยผลการประเมินการรับรู้ประสิทธิภาพด้านระยะเวลาในการส่งมอบ ที่แสดงในภาพที่ 4.39 สรุปได้ ดังนี้

การประเมินชานา ชานาประเมินตนเองที่ 3 ซึ่งเป็นระดับเดียวกับที่ผู้รวบรวมประเมินชานา

การประเมินผู้รวบรวม ผู้รวบรวมประเมินตนเองที่ 3.5 ในระดับสูง ในขณะที่โรงสีประเมินผู้รวบรวมในระดับปานกลางที่ 2

การประเมินโรงสี โรงสีประเมินตนเองที่ 4 แต่ผู้ค้าส่งกลับประเมินโรงสีต่ำลงมาที่ 2.5

การประเมินผู้ค้าส่ง ผู้ค้าส่งประเมินตนเองที่ 2.5 และผู้ค้าปลีกประเมินผู้ค้าส่งที่ 3 ถือว่าอยู่ในระดับสูง

การประเมินผู้ค้าปลีก ผู้ค้าปลีกประเมินตนเองที่ 3 เป็นค่าอยู่ในสูง ส่วนผู้บริโภคประเมิน อยู่ที่ 3 ถือว่าระดับปานกลาง

การวิเคราะห์ผลการประเมิน

หากพิจารณาในภาพรวมการประเมินด้านการดำเนินงานระยะเวลาในการส่งมอบและความพยายามในการปรับปรุงระยะเวลาในการส่งมอบ ในภาพรวมถือว่าค่อนข้างมีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะในส่วนของต้นน้ำที่ประเมินตนเองสูงกว่าการประเมินที่ได้รับจากลูกค้าของตน สะท้อนให้เห็นถึงความมั่นใจในระดับของระยะเวลาการส่งมอบว่าเหมาะสมและมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องจนเป็นที่พอใจของลูกค้า แต่เมื่อผู้ที่เกี่ยวข้องประเมินต่างกันและมีค่าที่ต่ำกว่า แสดงถึงการประเมินตนเองที่สูงเกินไปจากความ เป็นจริงที่ผู้ที่เกี่ยวข้องได้สัมผัส เป็นจุดที่ต้องให้ความสำคัญเพราะหากมีการมองเช่นนี้ไปต่อไป การยอมรับที่ปรับตัวจะทำได้ยาก

จากผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ปัจจัย จะเห็นได้ถึงความสัมพันธ์ของกลุ่มค่าในโซ่คุณค่าของข้าวที่มี ประสิทธิภาพของการรับรู้ปัจจัยในด้านต่างๆ ชัดแย้งกันในหลายจุด จุดที่เด่นชัดที่สุดคือมุมมองของ โรงสีที่มีต่อผู้รวบรวมและผู้ที่อยู่ด้านต้นน้ำของโซ่คุณค่าที่ไม่ยอมรับผลการดำเนินงานใน 4 ปัจจัยของ ชาวนาและผู้รวบรวม สมควรที่ชาวนาและผู้รวบรวมจะมีการพัฒนาในปัจจัยทั้ง 4 ให้มากขึ้น และการ ที่ยังมีผลการประเมินที่ขัดแย้งเป็นการสะท้อนให้เห็นชัดว่าทัศนคติที่มีต่อกันในโซ่คุณค่าไม่เป็นไป ทิศทางเดียวกัน ขาดการแลกเปลี่ยนและการรับรู้ความคิดเห็นของแต่ละฝ่ายส่งผลต่อประสิทธิภาพการ ดำเนินงานภายในโซ่คุณค่า

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

4.4 การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหาและแนวทางการปรับปรุงและยกระดับโซลูชันค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

4.4.1 ประเด็นปัญหาที่พบจากการศึกษา สามารถแยกเป็นประเด็นหลักได้ดังนี้

- ภาวะการขาดทุนของชาวนาในพื้นที่นากเขตชลประทาน

จากตารางที่ 4.21 กลุ่มตัวอย่างในอำเภอเชียรใหญ่ 2 อำเภอปากพนัง 2 และอำเภอเฉลิมพระเกียรติ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีปริมาณผลผลิตต่อไร่เพียง 500 กิโลกรัมต่อไร่ ซึ่งพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่นอกเขตชลประทาน ต่างกับกลุ่มตัวอย่าง อำเภอหัวไทร อำเภอเชียรใหญ่ 1 และอำเภอปากพนัง ซึ่งเป็นกลุ่มที่อยู่ในเขตชลประทาน

ตารางที่ 4.21 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูกนาปี 2549/2550

ต่อไร่

| รายการ | อ.หัวไทร | อ.เชียรใหญ่1 | อ.เชียรใหญ่2 | อ.ปากพนัง1 | อ.ปากพนัง2 | อ.เฉลิมพระเกียรติ |
|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|-------------|-------------------|
| รายได้รวม (บาทต่อตัน) | 5000 | 5100 | 5000 | 5000 | 5000 | 5200 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 4378.46 | 4793.33 | 5952 | 4378.46 | 5332 | 5588 |
| กำไร (บาทต่อตัน) | 621.538 | 306.667 | -952 | 621.538 | -332 | -388 |
| ปริมาณผลผลิต (กิโลกรัมต่อไร่) | 650 | 600 | 500 | 650 | 500 | 500 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

ปริมาณผลผลิตต่อไร่น้อยลงส่งผลต่อภาวะการขาดทุน แม้ว่าภาพรวมชาวนาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังโดยเฉลี่ยจะมีกำไรอยู่ที่ 254 บาทต่อไร่ แต่บางพื้นที่ประสบปัญหาขาดทุนยังคงรอการให้ความช่วยเหลือด้านชลประทานต่อไป

- ภาคการผลิตในพื้นที่ ยังคงมีสัดส่วนของกำไรและได้รับการประเมินประสิทธิภาพที่ต่ำ

จากผลการศึกษาพบว่า ผู้รวบรวม ขวานา โรงสีเป็น 3 ส่วนแรกที่มีสัดส่วนกำไรเฉลี่ยเรียงจากน้อยไปหามาก ดังตารางที่ 4.22 และในส่วนของผลการประเมินประสิทธิภาพนั้นผลงานของ ต้นน้ำในปีจัยทั้ง 4 ด้านประกอบด้วยด้านต้นทุน คุณภาพ การให้บริการ และระยะเวลาในการส่งมอบ โดยเฉพาะขวานาและผู้รวบรวม ยังคงไม่เป็นที่ยอมรับของกลุ่มเป้าหมาย

ตารางที่ 4.22 สัดส่วนค่าเฉลี่ยของผลกำไรต่อกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่าแยกตามผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

| | ขวานา | ผู้รวบรวม | โรงสี | ผู้ค้าส่ง | ผู้ค้าปลีก |
|---------------------------|-------|-----------|-------|-----------|------------|
| สัดส่วนค่าเฉลี่ย (ร้อยละ) | 15.52 | 2.09 | 15.7 | 19.87 | 46.82 |

- การมีต้นทุนการถือครองข้าวที่สูงใน โซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

เนื่องจากโซ่คุณค่าในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังมีเพียงโรงสีและผู้ค้าเท่านั้นที่มีการถือครองข้าวเพื่อการค้า ซึ่งจากผลการศึกษาพบว่าต้นทุนการถือครองข้าวในส่วนของโรงสีเท่ากับร้อยละ 4.49 ต่อยอดขาย และส่วนของผู้ค้าเท่ากับร้อยละ 5.65 ต่อยอดขาย ซึ่งนับว่าเป็นสัดส่วนที่สูงเทียบกับผลกำไรที่ได้รับ สมควรที่จะลดปริมาณการถือครองที่ไม่จำเป็นให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

- การขาดความเข้าใจที่ตรงกันเกี่ยวกับประสิทธิภาพและคุณภาพภายในโซ่คุณค่า

จากผลการประเมินความสัมพันธ์และประสิทธิภาพภายในโซ่คุณค่า ภาพรวมพบว่า ยังมีความขัดแย้งกันหลายจุด แสดงให้เห็นถึงมุมมองที่ไม่ตรงกันของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโซ่คุณค่า

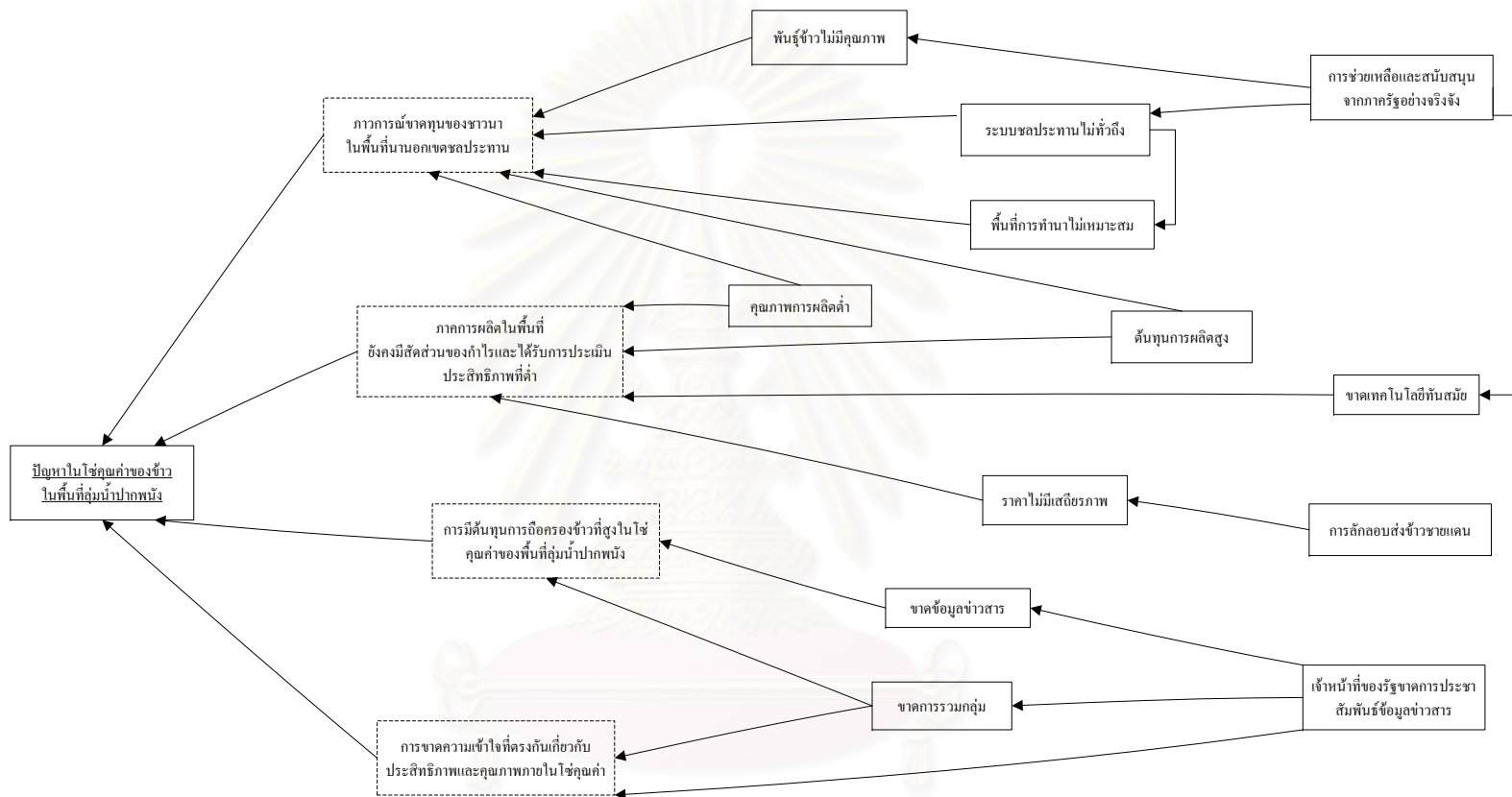
จากปัญหาหลักที่พบทั้ง 4 ปัญหา เมื่อพิจารณารวมกับอาการปัญหาที่ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ¹¹ (ดังตารางที่ 4.23) และสามารถแจกแจงเป็นอาการและสาเหตุของปัญหาเด่นๆ ได้ ดังภาพที่ 4.23 สามารถแจกแจงเป็นอาการและสาเหตุของปัญหาเด่นๆ ได้ ดังแสดงในภาพที่ 4.40

ตารางที่ 4.23 ปัญหาเกี่ยวกับการผลิตและการค้าข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังจากข้อมูลทุติยภูมิ

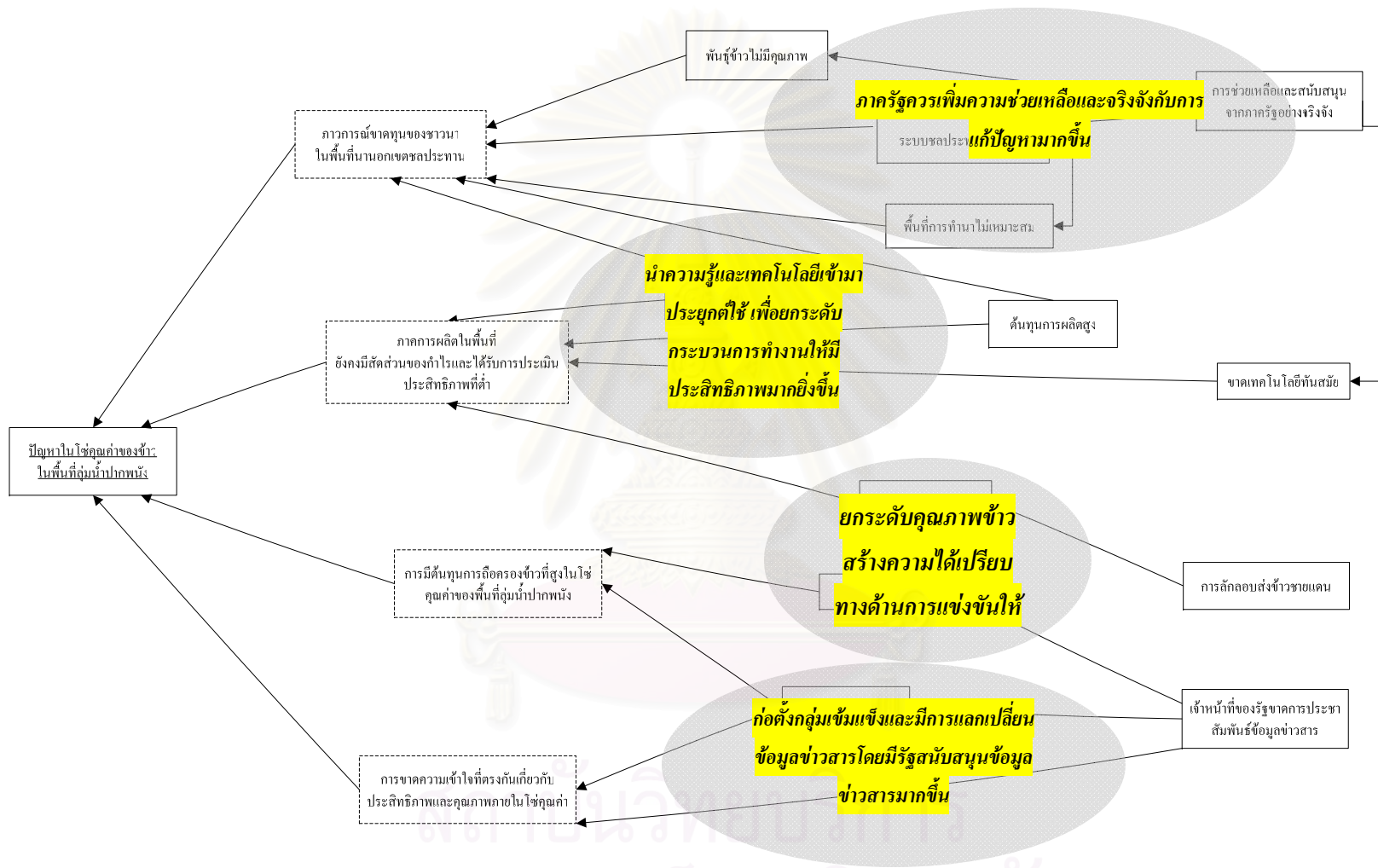
| ปัญหาด้านการผลิตและการแปรรูป | ปัญหาด้านการตลาด | ปัญหามาตรการของภาครัฐ |
|------------------------------|------------------------|---|
| พันธุ์ข้าวไม่มีคุณภาพ | การลักลอบส่งข้าวชายแดน | เจ้าหน้าที่ของรัฐขาดการ ประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสาร |
| ระบบชลประทานไม่ทั่วถึง | ราคาไม่มีเสถียรภาพ | |
| ต้นทุนการผลิตสูง | ขาดการรวมกลุ่ม | การช่วยเหลือและสนับสนุนจาก ภาครัฐอย่างจริงจัง |
| พื้นที่การทํานาไม่เหมาะสม | | |
| ขาดข้อมูลข่าวสาร | | |
| ขาดเทคโนโลยีสมัยใหม่ | | |
| คุณภาพผลผลิตต่ำ | | |

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹¹ บริรักษ์ ชูสิทธิ์ , การฟื้นฟูและพัฒนาเพื่อเป็นศูนย์กลางการค้าข้าวของจังหวัดนครศรีธรรมราช , น. 17-21



ภาพที่ 4.40 แผนผังแสดงเหตุและผล (Cause & Effect Analysis) วิเคราะห์สาเหตุของปัญหาในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง



ภาพที่ 4.41 แผนผังแสดงแนวทางแก้ปัญหาในโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

จากภาพที่ 4.40 เป็นการนำเสนอการวิเคราะห์เหตุและผล โดยฉายภาพให้เห็นถึงการเชื่อมโยงระหว่าง ปัญหาและความเกี่ยวเนื่องของสาเหตุด้านต่างๆ ได้ดังนี้

1. ปัญหาภาวะการฉ้อขาดทุนของชาวนาในพื้นที่นอกเขตชลประทาน

พบว่าสาเหตุมาจาก ระบบชลประทานที่ไม่ทั่วถึง ทำให้พื้นที่นอกเขตชลประทานขาด แคลนน้ำ นอกจากจะส่งผลให้เป็น พื้นที่ที่ไม่เหมาะสม ในการทำนาและยังเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิตให้สูงขึ้น เนื่องจากชาวนาจะต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในการสูบน้ำเข้ามา ซึ่งทำให้พื้นที่นอกเขตชลประทานมีคุณภาพการผลิตต่ำและส่วนหนึ่งมาจากพันธุ์ข้าวที่ไม่มีคุณภาพ ด้วยเช่นกัน

2. ภาวการณ์ผลิตในพื้นที่ยังคงมีสัดส่วนของกำไรและได้รับการประเมินประสิทธิภาพที่ต่ำ

พบว่าสาเหตุมาจาก คุณภาพการผลิตที่ต่ำ ทำให้ราคาขายได้ไม่มีเสถียรภาพคือ ราคาขายไม่แน่นอนโดยมากจะราคาต่ำกว่าราคาข้าวจากภาคอื่นๆ เมื่อรายได้ที่ได้จากราคาขายต่ำ ประกอบกับการที่มี ต้นทุนการผลิตสูง ทั้งในส่วนของค่าปุ๋ย ค่าขนส่งที่ปรับตัวตามภาวะตลาด ส่งผลให้มีกำไรน้อย และการที่ขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย จึงทำให้การพัฒนาและเพิ่มคุณภาพกระบวนการผลิต และสินค้าเป็นไปได้ยาก

3. การมีต้นทุนการถือครองข้าวที่สูงใน โซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

พบว่าสาเหตุมาจากการขาดข้อมูลข่าวสารและการรวมกลุ่ม ซึ่งในปัจจุบันการถือครองข้าวเป็นลักษณะต่างฝ่ายต่างถือครองไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ไม่มีการบริหารจัดการร่วมกัน ส่งผลให้ภาพรวมปริมาณและต้นทุนการถือครองจึงสูง

4. การขาดความเข้าใจที่ตรงกันเกี่ยวกับประสิทธิภาพและคุณภาพภายใน โซ่คุณค่า

พบว่าสาเหตุมาจากการขาดการรวมกลุ่มและการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารจาก เจ้าหน้าที่ของรัฐ ที่จะเข้ามาเป็นเชื่อมต่อให้เกิดความต่อเนื่องและมีความเข้าใจในทิศทางเดียวกัน นอกจากนี้ประเด็นปัญหาข้างต้น การศึกษาครั้งนี้ยังพบปรากฏการณ์หนึ่งคือ

โรงเรียนขนาดใหญ่มีผลกำไรที่ต่ำกว่าโรงเรียนขนาดเล็ก

จากผลการศึกษา ดังตารางที่ 4.24 พบว่าโรงเรียนขนาดเล็กและชุมชนถือว่ามีกำไรต่อรายได้รวมที่สูงกว่าโรงเรียนขนาดใหญ่และขนาดกลาง ในขณะที่โรงเรียนใหญ่ที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยมีกำลังการผลิตที่สูงถึงได้ผลกำไรที่ต่ำกว่าโรงเรียนขนาดเล็ก ซึ่งในปัจจุบันโรงเรียนที่มีอยู่ในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นโรงเรียนขนาดเล็ก เป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 70 ของจำนวนโรงเรียนทั้งหมดที่มีในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง แต่ส่วนใหญ่ยังคงเป็นโรงเรียนเก่า ที่ยังคงดำเนินงานโดยไม่มีการพัฒนาหรือขยายกิจการมากนัก เป็นการสะท้อนให้เห็นปรากฏการณ์ของกลุ่มโรงเรียนในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มโรงเรียนในภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย

ตารางที่ 4.24 สัดส่วนกำไรต่อรายได้ของโซ่คุณค่าที่ผ่านโรงเรียนแต่ละขนาด

| | โรงเรียนขนาดใหญ่ | โรงเรียนขนาดกลาง | โรงเรียนขนาดเล็ก | โรงเรียนชุมชน |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|---------------|
| กำไรต่อรายได้(ร้อยละ) | 18.9 | 19.33 | 33.9 | 37.94 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

โดยปัจจัยที่ส่งผลให้โรงเรียนขนาดใหญ่มีผลกำไรที่ต่ำกว่าโรงเรียนขนาดเล็ก คือ ต้นทุน และราคาขายข้าวสาร เนื่องจากโรงเรียนใหญ่มีการลงทุนและขบวนการผลิตที่มีต้นทุนรวมที่สูงกว่าโรงเรียนเล็ก ดังตารางที่ 4.25 และในขณะที่โรงเรียนใหญ่ซึ่งมีคุณภาพการสีที่สูงกว่าโรงเรียนเล็กแต่กลับได้รับราคาขายข้าวสารที่สีได้ไม่สูงกว่าราคาขายที่โรงเรียนเล็กได้รับ ไม่มากนัก ดังตารางที่ 4.26 เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของโรงเรียนใหญ่คือกลุ่มพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ที่มีการแข่งขันทางด้านราคากับข้าวจากแหล่งอื่นรวมถึงการที่โรงเรียนใหญ่มีจำนวนผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในช่องทางการตลาดที่มากกว่าโรงเรียนเล็กสัดส่วนของผลกำไรที่ได้จึงลดลง

ตารางที่ 4.25 ต้นทุนรวมของโรงเรียนต่างๆ

| | โรงเรียนขนาดใหญ่ | โรงเรียนขนาดกลาง | โรงเรียนขนาดเล็ก | โรงเรียนชุมชน |
|-----------------|------------------|------------------|------------------|---------------|
| ต้นทุนรวม (บาท) | 6,051 | 6,057 | 5,818 | 5,580 |

ที่มา : จากการสำรวจและการสัมภาษณ์กลุ่มย่อย (Focus Group)

ตารางที่ 4.26 ราคาขายและมูลค่าที่ได้รับตามขนาดของโรงสี

| รายการ (ข้าว 1 ตัน สีได้) | กลุ่มตัวอย่าง | | | |
|------------------------------|----------------|---------------|-------------|----------------|
| | ใหญ่ | กลาง | เล็ก | ชุมชน |
| ข้าวสาร (กก.) | 435 | 445 | 600 | 650 |
| ราคา กก. ละ | 10.83 | 10.42 | 8.33 | 8.33 |
| มูลค่า (บาท) | 4711.05 | 4636.9 | 4998 | 5414.5 |
| ปลายข้าว (กก.) | 80 | 120 | 96 | 45 |
| ราคา กก. ละ | 8.75 | 8.75 | 8.75 | 8.75 |
| มูลค่า (บาท) | 700 | 1050 | 840 | 393.75 |
| รำ (กก.) | 73 | 60 | 60 | 60 |
| ราคา กก. ละ | 7 | 6.67 | 6 | 6 |
| มูลค่า (บาท) | 511 | 400.2 | 360 | 360 |
| แกลบ (กก.) | 250 | 200 | 300 | 400 |
| ราคา กก. ละ | 0.6 | 0.5 | 0.5 | 0.5 |
| มูลค่า (บาท) | 150 | 100 | 150 | 200 |
| มูลค่าของ By Product | 1361 | 1550.2 | 1350 | 953.75 |
| มูลค่ารวม (บาท) | 6072.05 | 6187.1 | 6348 | 6368.25 |

จากปัญหาและสาเหตุ รวมถึงปรากฏการณ์ที่พบ สามารถวิเคราะห์แนวทางปรับปรุงและแก้ไขปัญหาได้ดังนี้

4.2.2 แนวทางปรับปรุงและแก้ไขปัญหา

จากภาพที่ 4.41 เป็นการนำเสนอแนวทางปรับปรุงและแก้ไขเบื้องต้น อันได้แก่ ภาครัฐควรเพิ่มความช่วยเหลือและจริงจังกับการแก้ปัญหามากขึ้น การนำความรู้และเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ เพื่อยกระดับกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การยกระดับคุณภาพข้าวสร้างความได้เปรียบ

ทางด้าน การแข่งขันให้ และการก่อตั้งกลุ่มเข้มแข็งและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร โดยมีรัฐ สนับสนุนข้อมูลข่าวสารมากขึ้น

ซึ่งจากแนวทางเบื้องต้นที่กล่าวมา สามารถนำการแก้ปัญหาด้วยการยกระดับทั้ง 4 ส่วน มา ประยุกต์ใช้ได้ดังนี้

1. การยกระดับผลิตภัณฑ์ (Product Upgrading)

ผู้ศึกษาแยกการยกระดับผลิตภัณฑ์เป็น 2 กรณี คือ ข้าวเปลือกและข้าวสาร

ข้าวเปลือก จากปัญหาคุณภาพข้าวต่ำไม่เป็นที่ยอมรับของตลาด ควรยกระดับคุณภาพข้าว เริ่มด้วยการที่ภาครัฐ (ศูนย์วิจัยพันธุ์ข้าว) ทำการวิจัยและพัฒนาพันธุ์ข้าวที่เหมาะสมกับพื้นที่และมี ผลผลิตต่อไร่สูง โดยดึงชาวนาเข้ามามีส่วนร่วมเพื่อนำพันธุ์ข้าวที่ดีดังกล่าวไปเพาะปลูกและพัฒนา ต่อไป โดยทางกรมส่งเสริมการเกษตร ควรเข้ามาแนะนำความรู้ด้านการเพาะปลูกที่ถูกต้องและทันสมัย เป็นการส่งเสริมเพื่อให้ได้ข้าวที่ดีมีคุณภาพขึ้น และในส่วนของกรมชลประทานควรส่งเสริมและพัฒนา แหล่งน้ำเพื่อสนับสนุนให้มีพื้นที่ที่เหมาะสมในการเพาะปลูกมากขึ้น

ข้าวสาร ควรรวมกลุ่มเพื่อทำตราสินค้า (Branding) และโรงสีควรมีการคัดเกรดข้าว (Selecting)

- การทำตราสินค้า (Branding)

แนวคิดการทำตราสินค้าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังมีมานานแล้ว โดยเฉพาะการทำตราสินค้าให้กับกลุ่มข้าวพื้นเมืองที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เช่น ข้าวสังข์หยด ปัจจุบันความต้องการของข้าวชนิดนี้ยังมีอยู่มาก แต่เนื่องจากข้าวชนิดนี้ยังขาดการส่งเสริมทางการตลาด ทำให้เป็นพันธุ์ข้าวที่ไม่ได้รับความสนใจจากชาวนาในการเพาะปลูก ซึ่งหากการทำตราสินค้าให้เป็น ที่รู้จักและนำเสนอให้ทราบถึงคุณค่าทางโภชนาการที่สูง ย่อมมีผลต่อความต้องการของตลาดที่สูงขึ้น รวมถึงข้าวพันธุ์อื่นๆ ซึ่งในส่วนที่นี้ผู้ค้าส่งในพื้นที่เป็นผู้มีศักยภาพในการทำตราสินค้าด้วยตนเอง จึง ควรที่จะมีการร่วมกลุ่มในระหว่างผู้ค้าส่งกันเองหรือร่วมกับทางโรงสีเพื่อสร้างตราสินค้าเฉพาะในพื้นที่

- การคัดเกรดข้าว (Selecting)

การคัดเกรดข้าวเป็นแนวทางในการแก้ปัญหาในส่วนของคุณภาพของข้าวสาร เนื่องจากข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังยังถือว่ามีคุณภาพไม่สูงนักและมีการปะปนด้วยวัชพืชและสิ่งปลอมปน เช่น ข้าวเปลือกที่ได้จากชาวนา มีการเก็บเกี่ยวโดยได้ข้าวปนกับหญ้า หรือกรวด รวมถึงความชื้นที่มีสูงมาก การคัดเกรดข้าวโดยมีมาตรฐานที่ชัดเจน จะเป็นการบังคับให้ผู้ผลิตต้องรักษาคุณภาพข้าวให้ได้ตามมาตรฐาน โดยมีราคาเป็นตัวกำหนด ในส่วนของการคัดเกรดข้าวนี้ทางโรงสีมีศักยภาพ ที่จะดำเนินการเองแต่ควรมีการร่วมกลุ่มเพื่อกำหนดมาตรฐานเกรดข้าวที่สีได้อย่างชัดเจนเพื่อการกำหนดราคาได้ตรงกัน และมีหน่วยงานราชการ (สำนักงานเกษตรจังหวัด) เข้ามาเป็นผู้รับรองมาตรฐานอย่างเป็นทางการ

2. การยกระดับขบวนการ (Process Upgrading)

ผู้ศึกษาเสนอแนวทาง 2 แนวทางในการยกระดับขบวนการ คือ การส่งเสริมเทคโนโลยีที่ทันสมัย (Technology) และการวิจัยและพัฒนา (Research and Development)

แนวทางที่ 1 การส่งเสริมเทคโนโลยีที่ทันสมัย (Technology)

ภาครัฐต้องเข้ามาช่วยเหลือในการส่งเสริมให้ความรู้ รวมถึงการจัดโครงการนำผู้เชี่ยวชาญเข้ามาแนะนำความรู้และเทคโนโลยีใหม่ๆ พร้อมทั้งทำรูปแบบทดลองจริงหรือตัวอย่างจากผลการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการปรับเปลี่ยน

แนวทางที่ 2 การวิจัยและพัฒนา (Research and Develop)

นอกจากการได้รับการส่งเสริมเทคโนโลยีที่ทันสมัยจากหน่วยงานราชการแล้ว ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียภายในโซ่คุณค่าเองควรริเริ่มแนวคิดการวิจัยและพัฒนาด้วยตัวเองหรือจัดเป็นกลุ่ม เพราะผู้ที่จะทราบปัญหาและความต้องการอย่างแท้จริง คือผู้ปฏิบัติและผู้ที่เกี่ยวข้อง หากมีการพัฒนาด้วยการรวมกลุ่มหรือจัดทำกรวิจัยและพัฒนาในการยกระดับขบวนการดำเนินงาน การพัฒนาที่ยั่งยืนย่อมเห็น

ผลได้อย่างต่อเนื่อง แม้ว่าปัจจุบันจะมีศูนย์วิจัยของทางราชการ แต่การวิจัยจากภูมิปัญญาของผู้ปฏิบัติจริงในการปรับใช้กับเทคโนโลยีที่ทันสมัยยังคงมีความจำเป็นและสำคัญอย่างยิ่ง

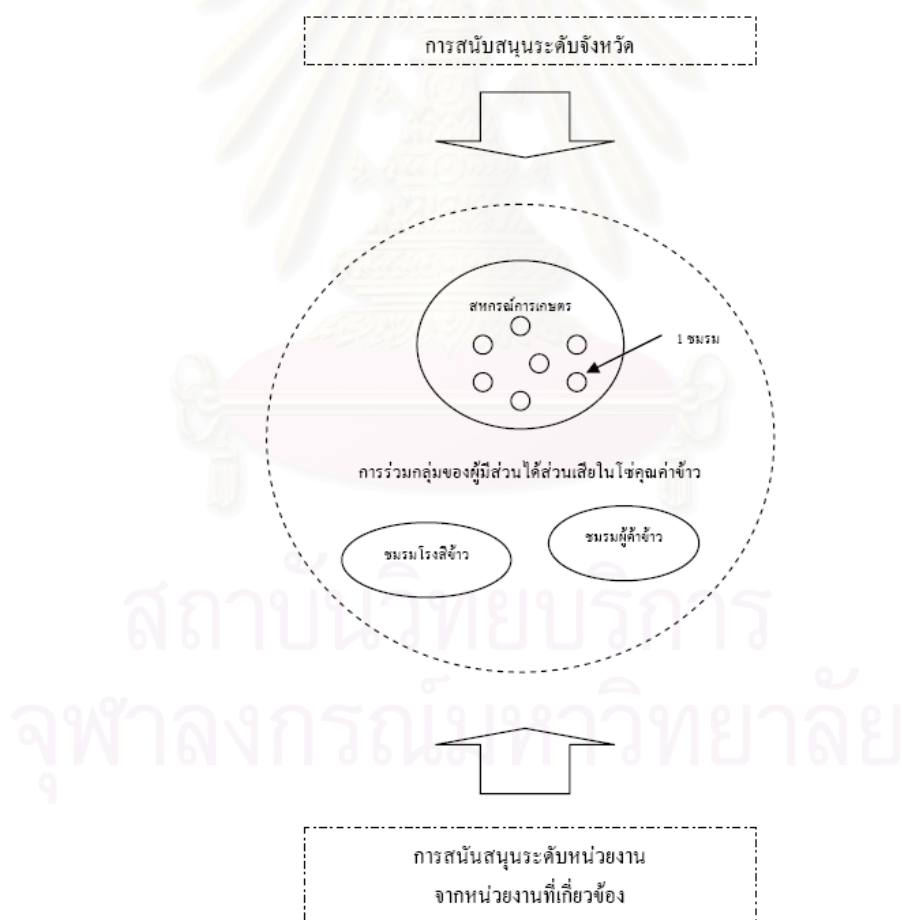
3. การยกระดับหน้าที่ (Function Upgrading)

ผู้ศึกษาเสนอแนวทางการปรับตัว (Adaptation) เนื่องจากโลกในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งหากหยุดนิ่งอยู่กับหน้าที่เดิมย่อมเป็นการขาดการพัฒนาไม่ทันกับสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงไป เช่น ชวนาเองควรปรับตัวโดยเพิ่มบทบาทเป็นผู้ค้า หรืออาจรวมกลุ่มกันเพื่อขายข้าวให้กับโรงสี เพื่อสามารถลดอำนาจต่อรองที่เกิดขึ้นและลดตัวกลางอย่างผู้รวบรวมลงไป ทั้งยังทราบความต้องการของตลาดเพื่อการปรับตัวที่ทันต่อภาวะการแข่งขันที่มีมากขึ้น และโรงสีควรยกระดับหน้าที่ ซึ่งในปัจจุบันโดยเฉพาะ โรงสีขนาดเล็ก ยังคงสีข้าวด้วยเครื่องมือและขั้นตอนการผลิตแบบเดิม โรงสีจึงควรที่จะยกระดับหน้าที่ให้มีประสิทธิภาพในการสีข้าวขึ้น โดยปรับปรุงขบวนการผลิตให้สามารถสีได้เต็มกำลังการผลิตและเพิ่มกิจกรรมที่โรงสีสามารถดำเนินการได้เอง คือ การปรับปรุงคุณภาพข้าวซึ่งในปัจจุบันผู้ค้าเป็นผู้ดำเนินการ ในส่วนนี้โรงสีสามารถดำเนินการเองได้ ยังผลให้ได้ประโยชน์กับราคาขายข้าวสารที่ได้รับมีราคาที่สูงขึ้น

4. การยกระดับห่วงโซ่ (Chain Upgrading)

เนื่องจากการยกระดับห่วงโซ่เป็นสิ่งที่ต้องได้รับความร่วมมือและมีการรวมกลุ่มที่ชัดเจน ซึ่งจากการศึกษาสะท้อนให้เห็นว่าพื้นที่แห่งนี้ยังขาดความเข้าใจที่ตรงกันภายในโซ่คุณค่าส่งผลต่อความร่วมมือที่ไม่เข้มแข็ง ผู้ศึกษาจึงเสนอทฤษฎีการรวมกลุ่ม (Cluster) ซึ่งเป็นแนวความคิดในการรวมกลุ่มกัน เพื่อกำหนดทิศทาง กลยุทธ์การพัฒนา รวมทั้งแลกเปลี่ยนความรู้และข่าวสาร ถึงแม้ปัจจุบันพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังจะมีการรวมกลุ่มเป็นชมรม หรือสหกรณ์ ที่เกี่ยวกับการผลิตและการค้าข้าวบ้าง แต่ยังไม่มีความมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานเท่าที่ควร ซึ่งหากต้องการยกระดับโซ่คุณค่ากันอย่างจริงจังจำเป็นต้องผนวกความร่วมมือภายในของแต่ละกลุ่มและระหว่างกลุ่ม โดยดึงบทบาทของการรวมกลุ่มต่างๆ เข้ามาร่วมมือกัน โดยเริ่มต้นจากกลุ่มชาวนา ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกสหกรณ์เกษตร จากบทบาทหลักในปัจจุบันเป็นเพียงตัวแทนอำนวยความสะดวกให้กับสมาชิกในการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากเพิ่มบทบาทให้มีมากขึ้น เช่น เป็นแหล่งสนับสนุนเงินทุนกู้ยืมโดยเน้นความเสมอภาคไม่มีการเอาเปรียบ และเป็นแหล่งศูนย์กลางในการกระจายข่าวสารความรู้ที่ต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ อัน

ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์เกี่ยวกับเงินทุนกู้ยืม กรมส่งเสริมการเกษตรเกี่ยวกับความรู้ เทคโนโลยีการพัฒนาการเพาะปลูก กรมการค้าภายในเกี่ยวกับความรู้ด้านการตลาด เป็นต้น และเป็นลักษณะเดียวกับกลุ่มอื่นๆ อันได้แก่ ชมรมโรงสีข้าว ชมรมผู้ประกอบการค้าข้าว ซึ่งหากในแต่ละกลุ่มสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อมีการร่วมมือกันในระหว่างกลุ่ม ย่อมเกิดการยกระดับเพื่อการพัฒนาขึ้นมาอีกขั้นหนึ่งเป็นการยกระดับพร้อมกันทั้งโซ่คุณค่า นอกจากภาคเอกชนในแต่ละกลุ่มที่ต้องมีการร่วมมือช่วยเหลือกันอย่างจริงจังและมองเห็นประโยชน์ส่วนรวมเป็นหลัก ระดับจังหวัดเองก็ควรที่จะมีนโยบายเพื่อสนับสนุน โดยเฉพาะช่วงแรกที่จะต้องมียงบประมาณผ่าน โครงการเข้ามากระตุ้นให้เกิดแนวทางการพัฒนาขึ้น ซึ่งการยกระดับในขั้นทั้งโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อต้องได้รับความร่วมมือกันอย่างจริงจังทั้งจากภาครัฐและเอกชน



ภาพที่ 4.42 การร่วมมือกันเพื่อยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในลุ่มน้ำปากพนัง

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานการณ์ปัจจุบันของโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง วิเคราะห์ลักษณะและสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นในโซ่คุณค่าของข้าวและนำเสนอแนวทางในการปรับปรุงโซ่คุณค่าของข้าว ผลการศึกษาสรุปได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

การสรุปผลการศึกษสามารถแบ่งออกเป็น 4 หัวข้อ ดังนี้

5.1.1 การวิเคราะห์โซ่คุณค่า (Value Chain Analysis)

จากการวิเคราะห์โซ่คุณค่าในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังพบว่า พื้นที่นี้ยังมีแนวโน้มที่จะกลับมาเป็นอยู่ข้าวอู่น้ำของภาคใต้ได้อีกครั้ง เนื่องจากตลาดผู้บริโภคยังมีความต้องการข้าวจากพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง โดยเฉพาะตลาดในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้มีสัดส่วนถึงร้อยละ 75 ของตลาดผู้บริโภคทั้งหมด โดยที่ตลาดข้าวเปลือกในภาคการผลิตส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังและพื้นที่ใกล้เคียง โดยข้าวที่ปลูกมากในปัจจุบันคือข้าว ชัยนาท 1 มีปริมาณการปลูกถึงร้อยละ 79 ของพันธุ์ข้าวที่ปลูกในพื้นที่ ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดผู้บริโภคในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ในส่วนของข้าวพันธุ์สังข์หยดเป็นข้าวที่มีคุณค่าทางโภชนาการสูง แต่เนื่องด้วยชาวนายังขาดความมั่นใจในภาคการตลาด ส่งผลให้ปริมาณการเพาะปลูกข้าวชนิดนี้มีน้อย แม้จะมีความต้องการข้าวเพื่อสุขภาพที่เพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบัน

ในส่วนการวิเคราะห์ต้นทุนพบว่า ต้นทุนหลักของโซ่คุณค่าของข้าวคือ ค่าข้าวที่นำมาเป็นวัตถุดิบหลักในขบวนการผลิตและการดำเนินการ มีมากถึงประมาณร้อยละ 80-90 ของต้นทุนทั้งหมด ต้นทุนรองลงมาคือค่าปุ๋ย ค่าบรรทุกซึ่งมีการปรับตัวตามภาวะตลาด นอกจากนี้ปัจจัยด้านต้นทุนที่สูงนั้นยังมีปัจจัยเรื่องผลผลิตต่อไร่ของชาวนาที่ต่ำ โดยเฉพาะพื้นที่นอกเขตชลประทาน ซึ่งส่งผลต่อรายได้ที่ได้จากการขายข้าวเปลือก เมื่อหักลบกับต้นทุนที่สูง ทำให้พื้นที่นอกเขตชลประทานในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังเกิดภาวะการขาดทุน ดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตข้าวนาปีชวานาในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ปีการเพาะปลูกนาปี 2549/2550

ต่อไร่

| รายการ | อ.หัวไทร | อ.เชียรใหญ่1 | อ.เชียรใหญ่2 | อ.ปากพนัง1 | อ.ปากพนัง2 | อ.เฉลิมพระเกียรติ |
|-------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|-------------|-------------------|
| รายได้รวม (บาทต่อตัน) | 5000 | 5100 | 5000 | 5000 | 5000 | 5200 |
| ต้นทุนรวม (บาทต่อตัน) | 4378.46 | 4793.33 | 5952 | 4378.46 | 5332 | 5588 |
| กำไร (บาทต่อตัน) | 621.538 | 306.667 | -952 | 621.538 | -332 | -388 |
| ปริมาณผลผลิต (กิโลกรัมต่อไร่) | 650 | 600 | 500 | 650 | 500 | 500 |

ที่มา : จากการสำรวจ

สำหรับการวิเคราะห์ต้นทุนและผลต่างระหว่างรายได้และต้นทุนที่เกิดขึ้นภายในโซ่คุณค่าพบว่า โซ่คุณค่าที่มีร้อยละกำไรต่อรายได้สูงที่สุดคือ โซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีชุมชนเท่ากับร้อยละ 37.94 ตามมาด้วย โซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็ก ขนาดกลางและขนาดใหญ่ซึ่งเท่ากับร้อยละ 33.9 ร้อยละ 19.33 และร้อยละ 18.9 ตามลำดับ โดยโซ่คุณค่าที่ผ่านแต่ละขนาดของโรงสี กำไรที่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละรายได้รับเทียบกับกำไรทั้งหมดตลอดโซ่คุณค่า ดังนี้

- โซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดใหญ่ พบว่า ผู้ค้าปลีกได้รับกำไรสูงสุดคิดเป็น ร้อยละ 63.97 ของกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า รองลงมาคือชวานาร้อยละ 23.58 ตามมาด้วยผู้ค้าส่ง ผู้รวบรวมและโรงสีในสัดส่วนที่ใกล้เคียงตามลำดับ

- โซ่คุณค่าที่ผ่านโรงสีขนาดกลาง พบว่า ผู้ค้าส่งได้รับกำไรสูงสุดคิดเป็น ร้อยละ 36.47 ของกำไรทั้งหมดในโซ่คุณค่า รองลงมาคือผู้ค้าปลีกร้อยละ 24.69 ตามมาด้วยชวานาร้อยละ 24.12 ส่วนโรงสีและผู้ค้าปลีกมีสัดส่วนไม่สูงนักเท่ากับร้อยละ 12.35 และ 36.47 ตามลำดับ

- โฆษณาค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็ก พบว่า ผู้ค้าปลีกได้รับกำไรสูงสุดคิดเป็น ร้อยละ 63.31 ของกำไรทั้งหมดในโษคุณค่า รองลงมาคือโรงสีร้อยละ 24.80 และชาวনার้อยละ 11.89

- โฆษณาค่าที่ผ่านโรงสีขนาดเล็ก พบว่า ผู้ค้าปลีกมีกำไรสูงสุดคิดเป็น ร้อยละ 58.44 ของกำไรทั้งหมดในโษคุณค่ารองลงมาคือโรงสีร้อยละ 31.43 และชาวনার้อยละ 10.13

เมื่อนำผลวิเคราะห์ข้างต้นเปรียบเทียบกับโษคุณค่าของข้าวในภาคตะวันออกเฉียงเหนือพบว่า โษคุณค่าในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังส่วนของต้นน้ำ ได้แก่ ชาวนา ผู้รวบรวมและโรงสี มีสัดส่วนของกำไรทั้งหมดต่ำกว่าภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าหากมองภาคการผลิตของข้าวทั้ง 2 พื้นที่แล้ว ต้นน้ำซึ่งเป็นผู้ผลิตข้าวเพื่อส่งขายตลาดภาคตะวันออกเฉียงเหนือยังสามารถอยู่รอดและดำรงชีพด้วยการผลิตข้าวได้ แต่ในทางกลับกันนั้น ต้นน้ำพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังโดยเฉพาะชาวนาผู้ซึ่งเป็นผู้ปลูกข้าวมีสัดส่วนของกำไรต่ำ ซึ่งอาจไม่จูงใจให้ทำนาต่อไป

5.1.2 การวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

จากผลการวิเคราะห์ต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังพบว่า มีแต่โรงสีและผู้ค้าที่นิยมเก็บสต็อกข้าว ชาวนาและผู้รวบรวมไม่นิยมถือครองข้าวไว้เพื่อการการค้าเนื่องจากปัจจัยด้านความชื้นและพื้นที่เก็บรักษาที่ไม่เหมาะสมและไม่เพียงพอ โดยในการถือของข้าวของโรงสีตั้งแต่เดือนเมษายน 2550 ถึงเดือน มีนาคม 2551 มีปริมาณการถือครองเท่ากับ ร้อยละ 4.49 ต่อยอดขาย ส่วนผู้ค้า มีปริมาณการถือครองเท่ากับ ร้อยละ 5.65 ต่อยอดขาย ถือได้ว่าต้นทุนการถือครองข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังมีสัดส่วนที่สูงเทียบกับสัดส่วนผลกำไรที่ได้รับ สมควรที่จะลดปริมาณการถือครองที่ไม่จำเป็นลงในระดับที่เหมาะสมเพื่อสร้างสมดุลให้เกิดขึ้นในโษคุณค่า

5.1.3 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่า (Value Chain Relationship Analysis)

จากผลการวิเคราะห์ทั้ง 4 ปัจจัย จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ของคู่ค้าในโซ่คุณค่าของข้าวที่มีประสิทธิภาพของการรับรู้ปัจจัยในด้านต่างๆ ชัดแย้งกันหลายจุด จุดที่เด่นชัดที่สุดคือมุมมองของโรงสีที่มีต่อผู้รวบรวมและผู้ที่อยู่ด้านต้นน้ำของโซ่คุณค่าที่ไม่ยอมรับผลการดำเนินงานใน 4 ปัจจัยของชาวนาและผู้รวบรวม สมควรที่ชาวนาและผู้รวบรวมจะมีการพัฒนาในปัจจัยทั้ง 4 ให้มากขึ้น และการที่ยังมีผลการประเมินที่ขัดแย้งเป็นการสะท้อนให้เห็นชัดว่าทัศนคติที่มีต่อกันในโซ่คุณค่าไม่เป็นไปทิศทางเดียวกันภายในโซ่คุณค่า

5.1.4 การวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา แนวทางการปรับปรุงและยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนของการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา พบว่า สามารถสรุปปัญหาจากการวิเคราะห์ปัญหาออกเป็น 5 ประการ คือ 1) ภาวะการณ์ขาดทุนของชาวนาในพื้นที่นานอกเขตชลประทาน 2) ภาคการผลิตในพื้นที่ ยังคงมีสัดส่วนของกำไรและได้รับการประเมินประสิทธิภาพที่ต่ำ 3) การมีต้นทุนการถือครองข้าวที่สูงในโซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง 4) การขาดความสอดคล้องและความเข้าใจที่ตรงกันภายในโซ่คุณค่า

จากปัญหาดังกล่าว สามารถสรุปสาเหตุของปัญหาและแนวทางแก้ปัญหาได้ดังนี้

1) ภาวะการณ์ขาดทุนของชาวนาในพื้นที่นานอกเขตชลประทาน

เกิดจากพื้นที่ที่ไม่เหมาะสมระบบชลประทานเข้าไม่ถึงส่งผลให้คุณภาพข้าวและปริมาณผลผลิตที่ต่ำ จึงมีความจำเป็นที่ภาครัฐควรเข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนระบบชลประทานและส่งเสริมการเพาะปลูกที่ถูกต้อง

2) ภาคการผลิตในพื้นที่ ยังคงมีส่วนของกำไรและได้รับการประเมินประสิทธิภาพที่ต่ำ

เกิดจากหลายปัจจัยทั้งเรื่องพื้นที่ที่ไม่เหมาะสม ต้นทุนการผลิตที่สูง ราคาที่ไม่มีเสถียรภาพ การขาดการส่งเสริมจากภาครัฐอย่างครบวงจร และต่อเนื่อง ซึ่งหากต้องการให้พื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังกลับมาเป็นอยู่ข้าวอู่น้ำอีกครั้งภาคการผลิตเป็นส่วนสำคัญที่ควรให้ความสำคัญอย่างยิ่งและกระตุ้นให้มีการพัฒนาอย่างจริงจังต่อไป

3) การมีต้นทุนการถือครองข้าวที่สูงในโซ่คุณค่าของพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

การถือครองข้าวเป็นต้นทุนที่ควรจะมีในปริมาณที่เหมาะสมเพื่อสามารถตอบสนองทันต่อความต้องการของลูกค้า แต่พบว่าปัจจุบันมีต้นทุนส่วนนี้สูงซึ่งเกิดจากการขาดข้อมูลข่าวสารและความรู้ที่จะทำให้ทราบว่าควรจะมีปริมาณการถือครองมากน้อยเพียงใดเพื่อไม่ให้เกิดต้นทุนที่สูงเกินไป ภาครัฐจึงจำเป็นที่จะต้องถ่ายทอดความรู้เพื่อการวางแผนการถือครองที่เหมาะสม เช่น ความรู้ด้านบัญชี ความรู้ด้านการคำนวณปริมาณการถือครองที่เหมาะสม เป็นต้น

4) การขาดความเข้าใจที่ตรงกันเกี่ยวกับประสิทธิภาพและคุณภาพภายในโซ่คุณค่า

เกิดจากขาดการรวมตัวที่เข้มแข็งและการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ซึ่งปัจจุบันเป็นไปในลักษณะต่างคนต่างทำ จึงควรมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็งและแลกเปลี่ยนข้อมูลเพื่อสร้างความเข้าใจที่ตรงกัน

นอกจากปัญหาทั้ง 4 ปัญหาที่พบ การศึกษายังพบปรากฏการณ์ที่โรงสีขนาดใหญ่มีผลกำไรต่ำกว่าโรงสีขนาดเล็ก ซึ่งแตกต่างจากกลุ่มโรงสีในภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย โดยปัจจัยหลักที่ส่งผลให้โรงสีขนาดใหญ่มีผลกำไรที่ต่ำกว่าโรงสีขนาดเล็ก คือ ต้นทุนที่โรงสีขนาดใหญ่มีต้นทุนที่สูงกว่า และมีราคาขายข้าวสารที่ต่ำกว่าโรงสีขนาดเล็ก

ซึ่งในการศึกษาได้เสนอแนวทางแก้ปัญหาและยกระดับโซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง ได้เสนอแนวทางการยกระดับขึ้นมาเพื่อช่วยแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น โดยแบ่งการยกระดับออกเป็น 4

รูปแบบ คือ รูปแบบที่หนึ่ง การยกระดับผลิตภัณฑ์ ได้เสนอ 2 แนวทาง ได้แก่ การทำตราสินค้า (Branding) และมีการคัดเกรดข้าว (Selecting) เพื่อเพิ่มมูลค่าข้าวในสายตาผู้บริโภค รูปแบบที่สอง การยกระดับขบวนการได้เสนอ 2 แนวทาง ได้แก่ การส่งเสริมเทคโนโลยีที่ทันสมัย (Technology) และการวิจัยและพัฒนา (Research and Develop) เพื่อก้าวทันต่อสถานการณ์ที่มีการแข่งขันสูง รูปแบบที่สาม การยกระดับหน้าที่ ได้เสนอแนวทางการปรับตัวเพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์ส่งผลต่อการอยู่รอดในการดำเนินชีวิตและรูปแบบที่สี่ การยกระดับห่วงโซ่ ได้เสนอการรวมกลุ่ม (Cluster) ในการสร้างกลุ่มเข้มแข็งส่งผลดีต่อการพัฒนาในด้านต่างๆที่จะเกิดขึ้นไปพร้อมๆกันใน โซ่คุณค่าของข้าวพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

5.2 ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการวิจัยในอนาคต

สำหรับการศึกษาในครั้งต่อไป อยากเสนอแนะให้ทำการศึกษา ดังนี้

- ศึกษาต่อจากปัญหาที่พบในการศึกษารั้งนี้โดยเฉพาะในส่วนของภาคการผลิต ทั้งในส่วนของชาวนาและโรงสี เนื่องจากงานชิ้นนี้มีข้อจำกัดด้านเวลา ซึ่งหากสามารถศึกษาลงลึกถึงที่มาของปัญหาและแนวทางแก้ไขอย่างละเอียดจะเป็นประโยชน์ในการช่วยเป็นข้อมูลเพื่อสนับสนุนการพัฒนาที่ยั่งยืนในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังต่อไปได้
- ศึกษาโดยนำแนวทางการวิเคราะห์โซ่คุณค่าใช้กับสินค้าอื่นๆ โดยเฉพาะสินค้าเกษตรซึ่งเป็นสินค้าหลักของไทยให้สามารถแข่งขันในตลาดโลกได้

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. สถิติข้อมูลการเกษตรในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังอันเนื่องมาจากพระราชดำริ, 2547.

โกศล ดีศีลธรรม. เพิ่มศักยภาพการแข่งขันด้วยแนวคิดลีน. กรุงเทพฯ, 2547.

คณะอนุกรรมการพัฒนาอาชีพและส่งเสริมรายได้ฯ. แผนพัฒนาอาชีพและส่งเสริมรายได้ให้แก่ราษฎรในโครงการพัฒนาพื้นที่อันเนื่องมาจากพระราชดำริ พ.ศ. 2545-2549, 2544.

จังหวัดนครศรีธรรมราชและมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์. ยุทธศาสตร์ข้าวภาคใต้: ยุทธศาสตร์ชาวนาลุ่มน้ำปากพนัง. นครศรีธรรมราช, 2549.

ชวลิต อังวิथाธร. การแลกเปลี่ยนและการค้าข้าวบริเวณชุมชนรอบทะเลสาบสงขลา.1000 เล่ม.พิมพ์ครั้งแรก.สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.), 2544.

ชัยพงษ์ พงษ์พานิช. โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเพื่อปรับปรุงระบบโซ่อุปสงค์ (Demand Chain) เพื่อสนับสนุนการส่งออกผลไม้ของประเทศไทย. สภาวิจัยแห่งชาติ, 2547.

ณรงค์ บุญสวยขวัญ. ผลการสังเคราะห์ประวัติศาสตร์ชุมชนลุ่มน้ำปากพนัง (ตัวชี้วัดทางสังคมเศรษฐกิจเพื่อการบริหารจัดการลุ่มน้ำปากพนัง. มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, 2551.

บริษัท ชูสิทธิ์. การฟื้นฟูและพัฒนาเพื่อเป็นศูนย์กลางการค้าข้าวของจังหวัดนครศรีธรรมราชกรณีศึกษาโครงการพัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังอันเนื่องมาจากพระราชดำริ, 2546.

บริษัท เอเชียอุตสาหกรรมปื๋ยและโรงสีข้าว จำกัด. เอกสารประกอบโครงการส่งเสริมการปลูกข้าวเอเชีย 2 เพื่อกลุ่มชาวนาเศรษฐกิจพอเพียงลุ่มน้ำปากพนัง สนองพระราชดำริ, 2550.

ยุทธนา ตระบันพฤกษ์, วินัย แสงสุริย์ และศิริกุล ศรีแสงจันทร์. รายงานผลการศึกษาเรื่อง รสนิยมในการบริโภคข้าวของเกษตรกรในภาคใต้. สำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคใต้ จังหวัดสงขลา กรมส่งเสริมการเกษตร, 2532.

วัฒนา วงศ์เกียรติ. การวางกลยุทธ์ศิลปปะการกำหนดแผนองค์กรสู่ความเป็นเลิศ. กรุงเทพฯ, 2537.

สำนักงานเกษตรจังหวัดนครศรีธรรมราช. เอกสารประกอบการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การบูรณาการแผนการดำเนินงานด้านการพัฒนาอาชีพและส่งเสริมรายได้แก่ราษฎรในโครงการพัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนังอันเนื่องมาจากพระราชดำริ. นครศรีธรรมราช, 2547.

อัจฉรา ไวยรานูตร. การศึกษาตลาดข้าวเปลือกและกิจกรรมทางการตลาดของโรงสีข้าว ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, คณะเศรษฐศาสตร์การเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2544.

พงษ์ชัย อธิมรัตนกุล และคณะ. โครงการศึกษาศักยภาพระบบโลจิสติกส์สำหรับข้าวไทย. ศูนย์ความเป็นเลิศด้านโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี, 2549.

ภาษาอังกฤษ

AgriFood Consulting International. North East Thailand Rice Value Chain Study, 2005.

Andrew M. Hutson . Value Chain for the U.S. Cotton Industry. The University of North Carolina at Chapel Hill , 2005.

Coase. The Nature of the Firm, 1937.

David Taylor. Food Value Chain Analysis in The Red Meat Sector : A Fresh Value Added Pork Case Study, Food Process Innovation Unit. Cardiff Business School, 2005.

David H. Taylor. Value chain analysis: an approach to supply chain improvement in agri-food chains. Cardiff Business School , 2005.

Gereffi, G. Commodity Chains and Global Capitalism . London , 1994 .

Gereffi, G. and R. Kaplinsky . The Value of Value Chain. IDS Bulletin , 2000.

Gibbon, P . Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach. World Development , 2001.

Hines and Rich . The Seven Value Stream Mapping Tools . International Journal of Operations & Production Management, 1997.

Hopkins, T. K. and I. Wallerstein. Commodity Chains: Construct and Research. Commodity Chains and Global Capitalism. G. Greenwood Press , 1994.

Jacinto F. Fabiosa . A Case Study of China's Commercial Pork Value Chain. Iowa State University, 2005.

Japan International Cooperation Agency . The Study on Improvement of Marketing System and Post-Harvest Quality Control of Rice in Cambodia. Japan International Cooperation Agency;

- Ministry of Commerce and Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, Royal Government of Cambodia ,2001.
- John Humphrey . The Global Automotive Industry Value Chain .Institute of Development Studies Brighton, UK ,2003.
- Kaplinsky, R. and M. Morris . A Handbook for Value Chain Research . Brighton,United Kingdom,Institute of Development Studies,University of Sussex ,2001.
- Naim et al. A supply chain diagnostic methodology: determining the vector of change. Logistics Systems Dynamics Group, Cardiff Business School, Cardiff University,2002.
- Lancioni, R. New developments in supply chain management for the millennium. Industrial Marketing Management, 2000.
- Oliver E. Williamson . Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations . The University of Chicago, 1979.
- Panlibution. Indonesia CoCoa Bean Value Chain Case Study.United States Agency for International Development,2006.
- Porter Michael E. Competitive Advantage. Ch. 1, pp 11-15. The Free Press. New York,1985.
- Uma Subramanian . Being Competitive: Value Chain Analysis and Solution Design. FIAS-World Bank and IFCWashington DC, 2005.
- Uzzi,B. Social Structure and Competition in Inter-Firm Network: The Paradox of Embeddedness. Administrative Science Quarterly ,1997.
- United Nations Centre for Trade and Development (UNCTAD). Strategies for Diversification and Adding Value to Food Exports : A Value Chain Perspective,2000.
- Williamson, O. E. and S. E. Masten . Transaction Cost Economics:Theory and Concepts. Edward Elgar Publishing Limited, 1995.



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามชาวนา

ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์

เรื่องการวิเคราะห์ใช้คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์..... โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้าและการผลิต

| รายการ | ข้อมูล |
|---|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่ปลูก | |
| 2.2 ปริมาณผลผลิตข้าว | |
| 2.3 พื้นที่ทำการผลิต | |
| 2.4 จำนวนครั้งในการผลิต | |
| 2.5 ราคาผลผลิตที่ได้รับ | |
| 2.6 ที่มาของวัตถุดิบ <ul style="list-style-type: none"> - พันธุ์ข้าว - ปุ๋ย - เครื่องจักร/อุปกรณ์ - แรงงาน - อื่นๆ | |
| 2.7 แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า | |
| 2.8 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.9 อื่นๆ | |

ส่วนที่ 3 ต้นทุนการผลิตข้าวเปลือก (ชาวนา)

| รายการ | มูลค่า (Value) |
|--|----------------|
| ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) | |
| ค่าเมล็ดพันธุ์ข้าวเปลือก | |
| ค่าไถ | |
| ค่าปุ๋ยเคมีและยาเคมี | |
| ค่าเก็บเกี่ยว | |
| ค่าลากกระสอบ | |
| ค่ากระสอบ | |
| ค่าน้ำมัน และ ค่าบำรุงรักษา | |
| ค่าไฟฟ้า | |
| ค่าแรงงาน | |
| ค่าขนส่ง | |
| การกู้ยืม/เงินทุน | |
| อื่นๆ | |
| ต้นทุนคงที่ (Fix Cost) | |
| ค่าเสื่อมราคา | |
| ที่ดิน/ค่าเช่านา | |
| ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ | |
| ค่าธรรมเนียม | |
| อื่นๆ | |
| ราคาขายข้าวเปลือก (Price Received) (บาท/กก.) | |
| ผลผลิตต่อไร่ (กก./ไร่) | |

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

ส่วนที่ 4 ขั้นตอนการผลิตและการดำเนินการ(ชวนา)

| ลำดับ | รายการขั้นตอนการทำงาน | เวลา (วัน) |
|-------|-----------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ข้อมูลเพิ่มเติม

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan)

มุมมองที่ 1 : มุมมองของชานามองตนเอง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ท่านคำนึงถึงต้นทุนของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ท่านคิดว่าต้นทุนของท่านต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ท่านคำนึงถึงคุณภาพของข้าวเปลือกที่ท่านปลูกเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ท่านปลูกมีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ท่านคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ท่านคิดว่าระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ท่านคำนึงถึงระยะเวลาในการขนส่งข้าวเปลือกให้กับลูกค้าของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ท่านคิดว่าระยะเวลาในการขนส่งข้าวเปลือกของท่านเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 2 : มุมมองของชาวนาต่อผู้รวบรวม

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้รวบรวมคำนึงถึงต้นทุนของเขาเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ต้นทุนของผู้รวบรวมต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้รวบรวมคำนึงถึงคุณภาพข้าวเปลือกที่เขาับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ผู้รวบรวมรับซื้อีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้รวบรวมคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้รวบรวมมีระดับการให้บริการลูกค้าอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้รวบรวมคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ผู้มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

แบบสอบถามผู้รวบรวม
ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์
เรื่องการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์.....โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้าและการผลิต

| รายการ | ข้อมูล |
|---|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่รับซื้อ | |
| 2.2 แหล่งรับซื้อ | |
| 2.3 ปริมาณผลผลิตข้าวสาร | |
| 2.4 ชนิด | |
| 2.5 ขนาดของกิจการ | |
| 2.6 จำนวนครั้งในการผลิต | |
| 2.7 ราคาผลผลิตที่ได้รับ | |
| 2.8 ที่มาของวัตถุดิบ <ul style="list-style-type: none"> - พันธุ์ข้าว - เครื่องจักร/อุปกรณ์ - แรงงาน - อื่นๆ | |
| 2.9 แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า | |
| 2.10 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.11 อื่นๆ | |

ส่วนที่ 3 ต้นทุน (ผู้รวบรวม)

| รายการ | มูลค่า (Value) |
|--|----------------|
| ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) | |
| ค่าข้าวเปลือกจากชาวนา | |
| ค่าลากกระสอบ | |
| ค่ากระสอบ | |
| ค่าแรงงาน | |
| ค่าขนส่ง | |
| การกู้ยืม/เงินทุน | |
| อื่นๆ | |
| ต้นทุนคงที่ (Fix Cost) | |
| ค่าเสื่อมราคา | |
| ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ | |
| ค่าธรรมเนียม | |
| อื่นๆ | |
| ราคาขายข้าวเปลือก (Price Received) (บาท/ กก.) | |
| ผลผลิต | |

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

ส่วนที่ 4 ขั้นตอนการดำเนินการ (ผู้รวบรวม)

| ลำดับ | รายการขั้นตอนของผู้รวบรวม | เวลา (วัน) |
|-------|---------------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ข้อมูลเพิ่มเติม
.....
.....

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan)

มุมมองที่ 1 : มุมมองของผู้รวบรวมตนเอง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ท่านคำนึงถึงต้นทุนของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ท่านคิดว่าต้นทุนของท่านต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ท่านคำนึงถึงคุณภาพข้าวเปลือกที่รับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ท่านรับซื้อีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ท่านคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ท่านคิดว่าระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ท่านคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือกของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ท่านคิดว่าระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือกของท่านเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 2 : มุมมองของผู้รวบรวมต่อชาวนา

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค่านึงถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค่านึงถึงคุณภาพข้าวเปลือกเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ท่านรับซื้อจากชาวนามีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค่านึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือก ค่านึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ชาวนาที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 3 : มุมมองของผู้รวบรวมต่อโรงสี

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้ค่านึงถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้มีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้ค่านึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อและสีเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้สีข้าวสารได้คุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้ค่านึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้มีระดับการให้บริการลูกค้าอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้ค่านึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 โรงสีที่ท่านขายข้าวเปลือกให้ มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

แบบสอบถามโรงสี
ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์
เรื่องการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์..... โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้าและการผลิต

| รายการ | ข้อมูล |
|---|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่รับซื้อ | |
| 2.2 แหล่งรับซื้อ | |
| 2.3 ปริมาณผลผลิตข้าวสาร | |
| 2.4 ชนิด | |
| 2.5 ขนาดของกิจการ | |
| 2.6 จำนวนครั้งในการผลิต | |
| 2.7 ราคาผลผลิตที่ได้รับ | |
| 2.8 ที่มาของวัตถุดิบ <ul style="list-style-type: none"> - พันธุ์ข้าว - เครื่องจักร/อุปกรณ์ - แรงงาน - อื่นๆ | |
| 2.9 แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า | |
| 2.10 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.11 อื่นๆ | |

ส่วนที่ 3 ต้นทุนการผลิตข้าวสาร (โรงสี)

| รายการ | มูลค่า (Value) |
|---|----------------|
| ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) | |
| ค่าข้าวเปลือก (1 ตัน) | |
| ค่ากระสอบข้าวเปลือก | |
| ค่ากระสอบข้าวสาร | |
| ค่าไฟฟ้า | |
| ค่าบรรทุกรถและค่าแรงงานยกสินค้า | |
| ค่าแรงงานแบก | |
| ค่าตากข้าว | |
| การกู้ยืม/เงินทุน | |
| อื่นๆ | |
| ต้นทุนคงที่ (Fix Cost) | |
| ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ | |
| ค่าเสื่อมราคา (เครื่องมือและเครื่องจักร) | |
| ที่ดิน | |
| ค่าธรรมเนียม | |
| อื่นๆ | |
| รายรับ (Revenue) | |
| ราคาขายข้าวสาร (Price Received) (บาท/กก.) | |
| ราคาขายปลายข้าว (บาท/กก.) | |
| ราคาขายรำ (บาท/กก.) | |
| ราคาขายแกลบ (บาท/กก.) | |
| ผลผลิต (กก.) | |
| - ข้าวสาร | |
| - ปลายข้าว | |
| - รำ | |
| - แกลบ | |

ส่วนที่ 4 ขั้นตอนการผลิตและการดำเนินการ (โรงสี)

| ลำดับ | รายการขั้นตอนของโรงสี | เวลา (วัน) |
|-------|-----------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ข้อมูลเพิ่มเติมสถาบันวิทยบริการ.....

.....

.....จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.....

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan)

มุมมองที่ 1 : มุมมองของโรงสีต่อตนเอง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ท่านคำนึงถึงต้นทุนของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ท่านคิดว่าต้นทุนของท่านต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ท่านคำนึงถึงคุณภาพข้าวเปลือกที่รับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ท่านรับซื้อีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ท่านคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ท่านคิดว่าระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ท่านคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ท่านคิดว่าระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 2 : มุมมองของโรงสีต่อผู้รวบรวม

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค้ำถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค้ำถึงคุณภาพข้าวเปลือกเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวเปลือกที่ท่านรับซื้อจากผู้รวบรวมมีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกค้ำถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือก ค้ำถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ผู้รวบรวมที่ท่านรับซื้อข้าวเปลือกมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 3 : มุมมองของโรงสีต่อผู้ค้าส่ง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้มีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อและตีเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้สีข้าวสารได้คุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้มีระดับการให้บริการลูกค้าอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านขายข้าวให้ มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

แบบสอบถาม(ผู้ค้าส่ง)
ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์
เรื่องการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์..... โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้าและการผลิต

| รายการ | ข้อมูล |
|--|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่รับซื้อ | |
| 2.2 แหล่งรับซื้อ | |
| 2.3 ขนาดของกิจการ | |
| 2.4 ราคาผลผลิตที่ได้รับ | |
| 2.7 ที่มาของวัตถุดิบ - พันธุ์ข้าว - เครื่องจักร/อุปกรณ์ - แรงงาน - อื่นๆ | |
| 2.8 แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า | |
| 2.9 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.10 อื่นๆ | |

ส่วนที่ 3 ต้นทุน (ผู้ค้าส่ง)

| รายการ | มูลค่า (Value) |
|--|----------------|
| ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) | |
| ค่าข้าวสาร | |
| ค่าแรงงาน | |
| ค่าขนส่ง | |
| การกู้ยืม/เงินทุน | |
| อื่นๆ | |
| ต้นทุนคงที่ (Fix Cost) | |
| ค่าเสื่อมราคา | |
| ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ | |
| ค่าธรรมเนียม | |
| อื่นๆ | |
| ราคาขายข้าวสาร (Price Received) (บาท/กก.) | |
| ผลผลิต | |

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

ส่วนที่ 4 ขั้นตอนการดำเนินการ (ผู้ค้ำส่ง)

| ลำดับ | รายการขั้นตอนของผู้ค้ำส่ง | เวลา (วัน) |
|-------|---------------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ข้อมูลเพิ่มเติม 

.....

.....

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan)

มุมมองที่ 1 : มุมมองของผู้ค้าส่งต่อตนเอง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ท่านคำนึงถึงต้นทุนของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ท่านคิดว่าต้นทุนของท่านต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ท่านคำนึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวที่ท่านรับซื้อ มีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ท่านคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ท่านคิดว่าระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ท่านคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ท่านคิดว่าระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 2 : มุมมองของผู้ค้าส่งต่อโรงสี

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวค้ำจนถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวมีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวค้ำถึงคุณภาพข้าวเปลือกเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวที่ท่านรับซื้อจากโรงสีมีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวค้ำถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวมีระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวค้ำถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 โรงสีที่ท่านรับซื้อข้าวมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 3 : มุมมองของผู้ค้าส่งต่อผู้ค้าปลีก

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้มีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อและสีเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้สีข้าวสารได้คุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้มีระดับการให้บริการลูกค้าอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้คำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบสินค้า | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ผู้ค้าปลีกที่ท่านขายข้าวให้มีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

แบบสอบถาม(ผู้ค้าปลีก)
ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์
เรื่องการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์..... โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้าและการผลิต

| รายการ | ข้อมูล |
|--|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่รับซื้อ | |
| 2.2 แหล่งรับซื้อ | |
| 2.3 ขนาดของกิจการ | |
| 2.4 ราคาผลผลิตที่ได้รับ | |
| 2.7 ที่มาของวัตถุดิบ - พันธุ์ข้าว - เครื่องจักร/อุปกรณ์ - แรงงาน - อื่นๆ | |
| 2.8 แหล่งขายสินค้า หรือลูกค้า | |
| 2.9 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.10 อื่นๆ | |

ส่วนที่ 3 ต้นทุน (ผู้ค้าปลีก)

| รายการ | มูลค่า (Value) |
|---|----------------|
| ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) | |
| ค่าข้าวสาร | |
| ค่าแรงงาน | |
| ค่าขนส่ง | |
| การกู้ยืม/เงินทุน | |
| อื่นๆ | |
| ต้นทุนคงที่ (Fix Cost) | |
| ค่าเสื่อมราคา | |
| ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ | |
| ค่าธรรมเนียม | |
| อื่นๆ | |
| ราคาขายข้าวสาร (Price Received) (บาท/กก.) | |
| ผลผลิต | |

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

ส่วนที่ 4 ขั้นตอนการดำเนินการ (ผู้ค้าปลีก)

| ลำดับ | รายการขั้นตอนของผู้ค้าปลีก | เวลา (วัน) |
|-------|----------------------------|------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

ข้อมูลเพิ่มเติมสถาบันวิทยบริการ

.....

.....จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 5 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan)

มุมมองที่ 1 : มุมมองของผู้ค้าปลีกต่อตนเอง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---------------------|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ท่านคำนึงถึงต้นทุนของท่านเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ท่านคิดว่าต้นทุนของท่านต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

| | | | | | |
|------------------------|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ท่านคำนึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวที่ท่านรับซื้อ มีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

| | | | | | |
|---|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ท่านคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ท่านคิดว่าระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

| | | | | | |
|---|--|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ท่านคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ท่านคิดว่าระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

มุมมองที่ 2 : มุมมองของผู้ค้าปลีกต่อผู้ค้าส่ง

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวค่านึงถึงต้นทุนเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวมีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวค่านึงถึงคุณภาพข้าวเปลือกเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวที่ท่านรับซื้อจากผู้ค้าส่งมีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวค่านึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวมีระดับการให้บริการลูกค้าของท่านอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวค่านึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเปลือก | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ผู้ค้าส่งที่ท่านรับซื้อข้าวมีระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |

แบบสอบถาม(ผู้บริโภค)
ประกอบการศึกษาวิทยานิพนธ์
เรื่องการวิเคราะห์โซ่คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานประกอบการ

- 1.1 ชื่อกิจการ.....
- 1.2 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....
- 1.3 ที่อยู่.....
- 1.4 โทรศัพท์..... โทรสาร.....
- 1.5 ประเภทอุตสาหกรรม/กิจการ.....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลของสินค้า

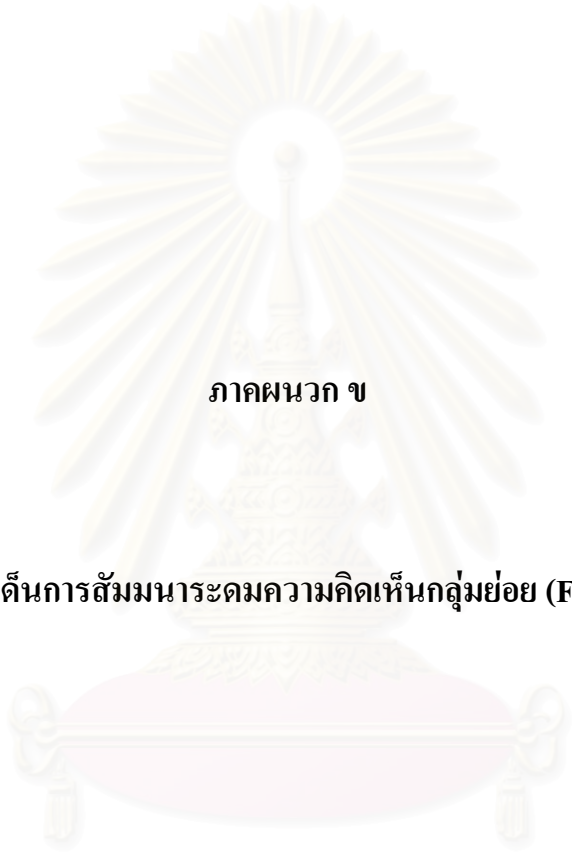
| รายการ | ข้อมูล |
|---------------------------------|--------|
| 2.1 พันธุ์ข้าวที่ซื้อ | |
| 2.2 แหล่งซื้อ | |
| 2.3 ราคาที่ซื้อ | |
| 2.4 ข้อจำกัดและปัญหาที่เกิดขึ้น | |
| 2.5 อื่นๆ | |

สถาบันวิทยบริการ
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามความสัมพันธ (Quick Scan) (มุมมองของผู้บริโภคต่อผู้ค้าปลีก)

ท่านเห็นด้วยกับข้อความในแต่ละข้อหรือไม่ โปรดตอบตามความเป็นจริง

| | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------|---------------|------------------------|
| 1. ต้นทุน (Cost) | 1.1 ผู้ค้าปลีกคำนึงถึงต้นทุนของเขาเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 1.2 ผู้ค้าปลีกมีต้นทุนต่ำและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 2. คุณภาพ (Quality) | 2.1 ผู้ค้าปลีกคำนึงถึงคุณภาพข้าวที่รับซื้อเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 2.2 ข้าวที่ผู้ค้าปลีกรับซื้อ มีคุณภาพสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 3. ระดับการ ให้บริการลูกค้า (Customer Service Level) | 3.1 ผู้ค้าปลีกคำนึงถึงระดับการให้บริการลูกค้าเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 3.2 ผู้ค้าปลีกมีระดับการให้บริการลูกค้าอยู่ในระดับสูงและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| 4. ระยะเวลาใน การส่งมอบสินค้า (Lead Time) | 4.1 ผู้ค้าปลีกคำนึงถึงระยะเวลาในการส่งมอบข้าวเสมอ | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |
| | 4.2 ระยะเวลาในการส่งมอบข้าวของผู้ค้าปลีกเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าและไม่จำเป็นต้องปรับปรุง | ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 | ไม่เห็นด้วย 2 | เห็นด้วย 3 | เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 |



ภาคผนวก ข

สรุปประเด็นการสัมมนาระดมความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สรุปประเด็นการสัมมนาระดมความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group) สำหรับวิทยานิพนธ์

เรื่อง การวิเคราะห์ใช้คุณค่าของข้าวในพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง

หลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา)

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วันที่ 26 มกราคม 2551 เวลา 9.00-12.00 น.

ณ ห้องประชุม อาคาร อำนวยการ โครงการพัฒนาพื้นที่ลุ่มน้ำปากพนัง อ. ปากพนัง จ. นครศรีธรรมราช

ประเด็นหลักคือการปรึกษาหารือผลการศึกษาถึงความถูกต้องและสอดคล้องของข้อมูลกับความเป็นจริง ซึ่งพบว่าข้อมูลโดยรวมถูกต้องและสอดคล้องกับความเป็นจริง มีข้อมูลบางส่วนที่สมควรที่จะต้องมีการแก้ไข โดยเป็นส่วนๆ ได้ดังนี้

1. ในส่วนเรื่องระยะเวลาในการดำเนินการเพาะปลูก (ในการศึกษาฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว)

- ต้องมีการระบุจำนวนพื้นที่เท่ากับ 20 ไร่ซึ่งเป็นขนาดพื้นที่เฉลี่ยที่มีการเพาะปลูก

- ต้องระบุให้ชัดเจนว่าเป็นข้าวชยันนาท เพาะปลูกแบบนาปี

โดยกิจกรรมที่สามารถลดได้จะเป็นในส่วนของกิจกรรมที่ต้องใช้คน โดยทำให้รวดเร็วยิ่งขึ้น

2. ในส่วนเรื่องข้อมูลต้นทุนชาวนา (ในการศึกษาฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว)

- ตัวเลขบางตัวต้องมีการปรับแก้ไขและเพิ่มเติม โดยในที่ประชุมได้มีการระดมความคิดเห็นคำนวณตัวเลขดังนี้

1) ปรับค่าน้ำมันเฉลี่ยใช้ไร่ละ 3 ลิตร ราคาประมาณ 100 บาท

2) ปรับค่าเช่าที่นาซึ่งมีความแตกต่างในแต่ละพื้นที่โดยเฉลี่ยอยู่ที่ไร่ละ 200 บาท

- 3) ปรับรายการยาเคมีมารวมกับรายการค่าจ้างฉีดยาและค่ากำจัดหญ้า ราคาเฉลี่ยปรับเป็น 170-150 บาท และลดรายการค่าปุ๋ยและยาเคมีให้เหลือค่าปุ๋ยเพียงอย่างเดียว
- 4) ปรับค่าไถให้อยู่ประมาณ 500 หรือ 600 บาท
- 5) เพิ่มเดิมค่าเมล็ดพันธุ์เป็น 300 บาท โดยมีเพียงอำเภอเฉลิมพระเกียรติที่ราคาเพียง 260 บาท เพราะถือว่าเป็นชวานาชั้นดี มีความสามารถในการผลิตสูง

- หน่วยควรจะมีการปรับให้เป็นหน่วยเดียวกัน

3. ในส่วนของตารางแสดงต้นทุนและกำไร (ในการศึกษาฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว) มีการชี้แจงตัวเลขและให้ข้อมูลเพิ่มเติมดังนี้

- ปัจจุบันโรงสี ได้เปอร์เซ็นต์ส่วนต่างของต้นทุนต่อราคาขาย ต่ำกว่า 9.42 % ซึ่งเป็นตัวเลขที่ผู้ศึกษาได้คำนวณออกมา ในที่ประชุมได้ตั้งข้อสังเกตว่าทางผู้ศึกษายังขาดตัวเลขค่านายหน้ารวบรวมข้าวเปลือกทำที่ต้องคำนวณเข้าไปอยู่ในต้นทุนการดำเนินงาน ซึ่งโดยเฉลี่ยมีต้นทุนอยู่ที่ 300 บาท ต่อตันข้าวเปลือก

- ปัจจุบันการที่โรงสีได้กำไรเพียง 5% ถือว่าสูงมากเพราะ กำไรของโรงสีขึ้นอยู่กับปริมาณการสี (ยิ่งสีมากยิ่งมีกำไรมาก)

- แม้จะมีการซักถามเรื่องตัวเลขราคาที่ได้จากผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้จากการดำเนินงานของโรงสีที่มีปริมาณราคาที่สูงว่าสอดคล้องกับความเป็นจริงหรือไม่ ทางโรงสีได้ให้คำชี้แจงว่าสอดคล้องเนื่องจากปัจจุบันผลิตภัณฑ์ผลพลอยได้ อันได้แก่ ปลายข้าว รำ แกลบ เป็นที่ต้องการของตลาด มีโรงงาน หรือกิจการมารับซื้อถึงที่โดยเฉพาะถ้ามีปริมาณมาก บริษัทขนาดใหญ่ เช่น ซีพี หรือ โรงปูนซีเมนต์ไทยจะเข้ามารับซื้อในราคาสูง แนวโน้มที่โรงสีจะรับสีข้าวเพื่อได้ผลิตภัณฑ์ผลพลอยจึงมีมากขึ้น

- ในส่วนของตัวเลขเปอร์เซ็นต์ส่วนต่างของต้นทุนต่อราคาขาย 9.6 % โรงสีขนาดเล็กไม่สามารถทำได้อย่างแน่นอนเพราะ ได้ผลพลอยได้ที่ต่ำกว่ารวมถึงลักษณะการสีให้ได้ปริมาณการสี

ข้าวเปลือกออกเป็นข้าวสารที่สูงกว่าโรงสีขนาดใหญ่^{นั้น}เกิดจากโรงสีขนาดเล็กมีความสามารถในการสีที่ไม่ได้มาตรฐานมากนัก ส่งผลให้ราคาขายข้าวสารของโรงสีขนาดเล็กจะได้ในราคาต่ำกว่ากลุ่มโรงสีขนาดใหญ่ที่มีการสีข้าวที่ได้มาตรฐานที่สูงกว่า ถ้าโรงของโรงสีขนาดเล็กจึงมีกำไรน้อยกว่าโรงสีขนาดใหญ่แน่นอน

- ในที่ประชุมตั้งข้อสังเกตในส่วนของตัวเลขชวานว่ามีต้นทุนที่ต่ำเกินไป (จากงานที่นำเสนอ ซึ่งงานฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว) เพราะความเป็นจริงในพื้นที่ปัจจุบันชวานาทำนาไม่มีกำไรเลย ขาดทุนอย่างเดียว ตลอดมาที่มีการคำนวณว่าชวานามีกำไรเพราะยังไม่มีมีการคิดคำนวณค่าแรงของตัวเองลงไป ในที่ประชุมจึงลงมติให้มีการคำนวณต้นทุนแรงงานเข้าไปด้วยโดยคำนวณจากค่าแรงงานขั้นต่ำ เท่ากับ 148 บาทต่อวัน คูณด้วยจำนวนชั่วโมงที่ได้จากผลการวิเคราะห์ขั้นตอนการดำเนินงานที่มีสรุปในรายงานข้างต้นจำนวนประมาณ 10 ชั่วโมงซึ่งไม่รวมค่าแรงในรายการที่มีการจ้างแรงงานทำงานแทนไปแล้ว ได้แก่ ค่าไถนา ค่าลากกระสอบ ค่าจ้างนิตยาและค่าเก็บเกี่ยว

- ในที่ประชุมอยากให้มีการระบุว่าข้อมูลที่มีการเก็บรวบรวมมาถือว่าชวานาเป็นกลุ่มชวานาที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถทำให้ทำนาได้ผลผลิตประมาณ 600 กก. ต่อไร่ เพราะปัจจุบันชวานามีหลายเกรด ความสามารถจึงมีหลากหลาย

4. ในส่วนของตารางขั้นตอนการดำเนินงานของชวานา (ในการศึกษาฉบับนี้ได้รับการแก้ไขเรียบร้อยแล้ว)

- มีมติให้เปลี่ยนแปลงตัวเลขเวลาในขั้นตอนการทำเทือกจาก 3 วันเป็น 2 วัน และขั้นตอนการเอาเมล็ดพันธุ์มาแช่น้ำ จาก 2 วันเป็น 1 วัน

5. ในส่วนของผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ภายในโซ่คุณค่า

ในที่ประชุมประเมินว่าผลวิเคราะห์ตรงกับสภาพที่เกิดขึ้นจริงในปัจจุบัน โดยให้เหตุผลและคำอธิบายเพิ่มเติมดังนี้

- การที่โรงสีประเมินผู้รวบรวมต่ำมากเนื่องจาก ผู้รวบรวมเป็นผู้รับซื้อข้าวจากชาวนามาส่งให้กับโรงสี โดยเฉพาะคุณภาพข้าวเป็นปัจจัยที่ผู้รวบรวมต้องให้ความสำคัญ แต่ในสภาพปัจจุบันโรงสีได้รับข้าวที่มีคุณภาพต่ำจากผู้รวบรวม ขาดการพิถีพิถันในการคัดข้าว ข้าวส่วนใหญ่ที่โรงสีได้รับจึงมีหญ้าปนมา และเป็นข้าวที่มีความชื้นสูง ซึ่งการที่ผู้รวบรวมประเมินชาวนาไม่ต่ำมากก็ตรงกับความเป็นจริงที่ผู้รวบรวมไม่ได้เน้นด้านคุณภาพข้าวที่รับซื้อ

- การที่ชาวนาประเมินผู้รวบรวมไม่สูงนักเนื่องจาก ชาวนามักถูกกดราคาจึงมีภาพที่ไม่ค่อยประทับใจเมื่อถูกกดราคาจากผู้รวบรวมที่มารับซื้อข้าว แต่ในความเป็นจริงการกดราคาเกิดจากระบบทางการตลาด ราคาจะถูกกำหนดจากภาวะราคาข้าวโลกผู้ที่เกี่ยวข้องจะได้รับผลกระทบเป็นทอดๆ ต่อเนื่องกันและชาวนาเป็นคนสุดท้ายที่ต้องแบกรับภาระส่วนนี้ไว้

- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าส่งและโรงสีมีความเข้มแข็งน้อย มีผลมาจากภาวะตลาด (Demand & Supply) มีความผันผวนตามฤดูกาลข้าว เช่น ช่วงไหนข้าวออกน้อยโรงสีจะกักตุนข้าวและปรับขึ้นราคา ภาวะนี้ผู้ค้าส่งต้องวิ่งหาซื้อข้าวจากโรงสี แต่เมื่อภาวะข้าวล้นตลาด โรงสีต้องเป็นฝ่ายวิ่งเข้าหาผู้ค้าส่งเพื่อปล่อยข้าวที่มีในครอบครองออกมาขาย ภาพโดยรวมจึงเป็นการชิงไหวชิงพริบทางการค้าระหว่างกัน

- ส่วนความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค มีความเกี่ยวพันกัน

ภาพถ่ายบรรยากาศในงานสัมมนา



รายนามผู้เข้าร่วมสัมมนาระดมความคิดเห็นกลุ่มย่อย (Focus Group) สำหรับวิทยานิพนธ์

| ลำดับ | ชื่อ-นามสกุล | ตำแหน่ง/กิจการ |
|-------|------------------------|--|
| 1 | นายเกษม ดูกสุกแก้ว | เจ้าหน้าที่บริหารงานเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัด นครศรีธรรมราช |
| 2 | นายเสถียร พรประสิทธิ์ | นักส่งเสริมการเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัด นครศรีธรรมราช |
| 3 | นายณรงค์ ศิริกุล | หัวหน้าฝ่ายแผน สำนักงานเกษตรจังหวัด นครศรีธรรมราช |
| 4 | นายบริรักษ์ ชูสิทธิ์ | การค้าภายในจังหวัดนครศรีธรรมราช |
| 5 | นายถาวร มีจิตต์ | ประธานข้าวชุมชน |
| 6 | นางสาวนิญา ภิญโญ | เกษตรกร(ชาวนา) |
| 7 | นายจรวช ขาวอุปถัมภ์ | ผู้ประกอบการโรงสีอุปถัมภ์ |
| 8 | นายวินัย ภิญโญ | นายหน้าข้าว |
| 9 | นายพลอบ วงศ์เลี้ยง | ประธานกลุ่มเกษตรกร |
| 10 | นายสง่า เกร็ดมาศ | โรงสีนุกุลกิจ |
| 11 | นายสุทธิพร กาพิกุลวรรณ | โรงสีพัฒนโสภณ |
| 12 | นายอรุณ พรหมช่วย | นายหน้าข้าว |

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นางสาว บุญศรี จันทร์กล้า เกิดเมื่อวันที่ 26 สิงหาคม พ.ศ. 2524 ที่จังหวัด นครศรีธรรมราช สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี สาขาการบริหารการขนส่งระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ในปีการศึกษา 2547 เข้าศึกษาต่อใน หลักสูตรการจัดการด้านโลจิสติกส์ (สหสาขาวิชา) บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี การศึกษา 2548 และสำเร็จการศึกษาในปีการศึกษา 2550



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย