



# PROCEEDINGS 10<sup>TH</sup> SYMPOSIUM

Rajabhat Research for Local Development toward Sustainability

การประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ 10  
“ราชภัฏวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่นสู่ความยั่งยืน”  
วันเสาร์ที่ 24 มีนาคม 2561  
ณ อาคารบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี



บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี  
Graduate School, Ubon Ratchathani Rajabhat University



คำสั่งมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

ที่ ๐๕๑๐/๒๕๖๑

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการจัดประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัย (Symposium) ระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ ๑๐

---

ด้วยบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี ได้กำหนดจัดการประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัย (Symposium) ระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ ๑๐ ในหัวข้อ “ราชภัฏวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่นสู่ความยั่งยืน” (Rajabhat Research for Local Development Toward Sustainability) ในวันเสาร์ที่ ๒๔ มีนาคม ๒๕๖๑ ณ อาคารบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี เพื่อเป็นเวทีนำเสนอผลงานวิจัย/วิทยานิพนธ์ ระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี และผู้สนใจทั่วไป เพื่อให้การดำเนินงานดังกล่าวเป็นไปด้วยความเรียบร้อยและเหมาะสม มหาวิทยาลัยฯ จึงแต่งตั้งคณะกรรมการจัดประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัย (Symposium) ระดับบัณฑิตศึกษา ครั้งที่ ๑๐ ตามบัญชีรายชื่อที่แนบ

ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการมาปฏิบัติหน้าที่ในวันเสาร์ที่ ๒๔ มีนาคม ๒๕๖๑ มีสิทธิ์เบิกค่าตอบแทน ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าอาหารว่าง ค่าอาหารกลางวัน และค่าพาหนะในการเดินทางได้จากงบประมาณของบัณฑิตวิทยาลัย จากโครงการจัดประชุมวิชาการนำเสนอผลงานวิจัย (Symposium) ระดับบัณฑิตศึกษา

สั่ง ณ วันที่ ๑๘ กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๖๑

(รองศาสตราจารย์ธรรมรักษ์ ละอองนวล)

อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

**๑. คณะกรรมการอำนวยการ**

๑.๑ อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี	ประธานกรรมการ
๑.๒ รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร	รองประธานกรรมการ
๑.๓ รองอธิการบดีฝ่ายวิชาการ	รองประธานกรรมการ
๑.๔ รองอธิการบดีฝ่ายกิจการนักศึกษา	รองประธานกรรมการ
๑.๕ รองอธิการบดีฝ่ายกิจการพิเศษ	กรรมการ
๑.๖ ผู้ช่วยอธิการบดีทุกท่าน	กรรมการ
๑.๗ คณบดีทุกคณะ	กรรมการ
๑.๘ ผู้อำนวยการสำนัก/ศูนย์/สถาบัน/กองทุกท่าน	กรรมการ
๑.๙ คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย	กรรมการและเลขานุการ
๑.๑๐ รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัยฝ่ายวิชาการและประกันคุณภาพกรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ	
๑.๑๑ รองคณบดีบัณฑิตวิทยาลัยฝ่ายบริหารและบริการ	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

หน้าที่ ให้คำปรึกษา ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินงานให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพ

**๒. คณะกรรมการดำเนินงาน**

๒.๑ รองศาสตราจารย์ชาญชัย สุกใส	ประธานกรรมการ
๒.๒ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ บรรลือ	กรรมการ
๒.๓ อาจารย์ ดร.นิศานาจ โสภภาพ	กรรมการ
๒.๔ อาจารย์ ดร.ศิริวรรณ ประสพสุข	กรรมการ
๒.๕ นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการ
๒.๖ นายศุภศิลา ปันธุ์งาม	กรรมการ
๒.๗ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการ
๒.๘ นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์	กรรมการ
๒.๙ นางบัวทอง บุตรทองพิมพ์	กรรมการ
๒.๑๐ นายคำพรรณ จำปา	กรรมการ
๒.๑๑ อาจารย์ ดร.ปรีดี ทูมเมฆ	กรรมการและเลขานุการ

หน้าที่ วางแผน ประสานงาน อำนวยความสะดวกให้คณะกรรมการต่าง ๆ ปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

**๓. คณะกรรมการฝ่ายพิธีกรและพิธีการ**

๓.๑ อาจารย์ ดร.นิศานาจ โสภภาพ	ประธานกรรมการ
๓.๒ อาจารย์ ดร.ศิริวรรณ ประสพสุข	กรรมการ
๓.๓ อาจารย์ ดร.ปรีดี ทูมเมฆ	กรรมการ
๓.๔ อาจารย์วันชนะ บุญชม	กรรมการและเลขานุการ
๓.๕ นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

**หน้าที่**

- วางแผน ประสานงาน อำนวยความสะดวกให้คณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้
- จัดทำคำกล่าวรายงาน และคำกล่าวเปิดงาน

๓. ให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอ วิทยากรบรรยายพิเศษ อาทิ ประธานงานโรงแรมที่พักของวิทยากรบรรยายพิเศษ และผู้เข้าร่วมประชุมประธานงาน การเดินทาง (ตัวเครื่องบิน) ของวิทยากรบรรยายพิเศษ รับผิดชอบส่งวิทยากร
๔. จัดหาของที่ระลึกให้แก่วิทยากรบรรยายพิเศษ และปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

#### ๔. คณะกรรมการฝ่ายรับลงทะเบียนและการเงิน

๔.๑ อาจารย์ ดร.นิศานาจ โสภภาพ	ประธานกรรมการ
๔.๒ นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการ
๔.๓ นางสาวอรนุช ตามสีวัน	กรรมการ
๔.๔ นางสุภาพร บุตรศรี	กรรมการ
๔.๕ นายศาสตร์ศิลป์ ทองแรง	กรรมการ
๔.๖ นางเนตรทราย ทองคำ	กรรมการ
๔.๗ นางนลินญา ทำบุญ	กรรมการ
๔.๘ นางชฎารัตน์ พันธุ์สว่าง	กรรมการ
๔.๙ นางทักษิณา เจริญชัย	กรรมการ
๔.๑๐ นางวีรชญา มากดี	กรรมการ
๔.๑๑ นายศุภศิลป์ พันธุ์งาม	กรรมการและเลขานุการ
๔.๑๒ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

#### หน้าที่

๑. จัดทำป้ายชื่อของคณะกรรมการ ผู้เข้าร่วมนำเสนอผลงาน และป้ายชื่อตั้งโต๊ะของคณะวิทยากร
๒. จัดทำทะเบียนผู้เข้าร่วมประชุมทุกคน รับลงทะเบียนและต้อนรับผู้เข้าร่วมประชุม
๓. รับและส่งค่าลงทะเบียนเข้าบัญชีธนาคาร ดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณและตรวจรวบรวม หลักฐานการเบิกจ่ายให้มีความถูกต้องตามระเบียบมหาวิทยาลัย

#### ๕. คณะกรรมการฝ่ายประชาสัมพันธ์

๕.๑ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ บรรลือ	ประธานกรรมการ
๕.๒ นายพงษ์พิทักษ์ อู๋ไชย	กรรมการ
๕.๓ นายนพดล เลชะวัฒนะ	กรรมการ
๕.๔ นายณัฐพัชร์ พันธุ์มุก	กรรมการ
๕.๕ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการ
๕.๖ นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการและเลขานุการ
๕.๗ นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

#### หน้าที่

๑. จัดทำหนังสือประชาสัมพันธ์การเข้าร่วมนำเสนอผลงานและเข้าร่วมงานประชุมฯ และจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ พร้อมดำเนินการจัดส่งหนังสือไปประชาสัมพันธ์ยังหน่วยงานและมหาวิทยาลัย ต่างๆ
๒. ประสานงานเชิญนักข่าว สื่อมวลชน ร่วมจัดเก็บ บันทึกภาพกิจกรรม ตามความเหมาะสม และ บันทึกภาพถ่าย ภาพวิดีโอการจัดประชุมในวันประชุม
๓. ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

## ๖. คณะกรรมการฝ่ายวิชาการ

๖.๑ อาจารย์ ดร.นิตานาจ โสภภาพล	ประธานกรรมการ
๖.๒ นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการ
๖.๓ นายศุภศิลป์ พันธุ์งาม	กรรมการ
๖.๔ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการ
๖.๕ อาจารย์ ดร.ปรีดี ทুমเมฆ	กรรมการ
๖.๖ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มานิตย์ โศกค้อ	กรรมการ
๖.๗ อาจารย์ ดร.ศิริวรรณ ประสพสุข	กรรมการและเลขานุการ
๖.๘ นางสาวปณิดา ธรรมวงค์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

## หน้าที่

๑. พิจารณาคัดเลือกบทความเพื่อตอบรับการเข้าร่วมนำเสนอผลงาน
๒. คัดเลือกผู้ทรงคุณวุฒิในการอ่านบทความ ทาบทามวิทยากรบรรยายพิเศษ ผู้ทรงคุณวุฒิอ่านบทความ ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานทั้งแบบบรรยายและโปสเตอร์
๓. จัดทำหนังสือแจ้งการตอบรับเข้าร่วมนำเสนอผลงาน
๔. จัดทำเล่ม Proceeding โปรแกรมการนำเสนองาน กระเป๋า และทำเอกสารประกอบอื่นๆ
๕. จัดทำเกียรติบัตรให้แก่ผู้นำเสนอผลงาน

## ๗. คณะกรรมการฝ่ายสวัสดิการ

๗.๑ อาจารย์ ดร.นิตานาจ โสภภาพล	ประธานกรรมการ
๗.๒ อาจารย์ณัฐสุดา ภาระพันธ์	กรรมการ
๗.๓ อาจารย์ ดร.ศิริวรรณ ประสพสุข	กรรมการ
๗.๔ อาจารย์รัฐา จันทวารา	กรรมการ
๗.๕ นายคำพรรณ จำปา	กรรมการ
๗.๖ นางบัวทอง บุตรทองพิมพ์	กรรมการ
๗.๗ นายศุภชัย โยคำ	กรรมการ
๗.๘ นายกุสุมาวดี ศรีคณีย์	กรรมการ
๗.๙ นางสาวภมร หงส์โสภ	กรรมการ
๗.๑๐ นางสาวจรงค์ษ์ เจ็ดขันธุ์	กรรมการ
๗.๑๑ นายอัครฤทธิ์ ทองกาย	กรรมการ
๗.๑๒ นางสาวสุกัญญา หลงชิน	กรรมการ
๗.๑๓ นางสาวพนวิรา ดอกทองกลาง	กรรมการ
๗.๑๔ นางสาวดารณีนุช โยโพธิ์	กรรมการ
๗.๑๕ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการและเลขานุการ

## หน้าที่

๑. บริการอาหารว่างและอาหารกลางวัน สำหรับวิทยากร ผู้วิพากษ์ คณาจารย์และบุคลากรผู้ปฏิบัติงาน ในวันเสาร์ที่ ๒๔ มีนาคม ๒๕๖๑
๒. จัดบริการน้ำดื่มบริการผู้เข้าร่วมประชุม

๓. ให้ข้อมูลและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอ วิทยากรบรรยายพิเศษ อาทิ ประธานงานโรงแรมที่พักของวิทยากรบรรยายพิเศษ และผู้เข้าร่วมประชุมประธานงาน การเดินทางของวิทยากรบรรยายพิเศษ รถรับ-ส่งวิทยากร
๔. ประธานฝ่ายสถานที่เพื่อควบคุมดูแลผู้ประกอบการหารายได้ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

#### ๘. คณะกรรมการฝ่ายสถานที่และโสตทัศนอุปกรณ์

๘.๑ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุวัฒน์ บรรลือ	ประธานกรรมการ
๘.๒ นายเอกภพ บุตรศรี	กรรมการ
๘.๓ นายพัชรพงษ์ สุดถนอม	กรรมการ
๘.๔ นายวันเฉลิม พรจันทร์	กรรมการ
๘.๕ นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการ
๘.๖ นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์	กรรมการ
๘.๗ นายศุภศิลา ปันธังาม	กรรมการ
๘.๘ นางบัวทอง บุตรทองพิมพ์	กรรมการ
๘.๙ นายคำพรรณ จำปา	กรรมการ
๘.๑๐ นางสาวจันทร์ สัตย์ธรรม	กรรมการ
๘.๑๑ นางสาวนงคราญ ธรรมสัตย์	กรรมการ
๘.๑๒ นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์	กรรมการและเลขานุการ

#### หน้าที่

๑. จัดตกแต่งสถานที่ ทั้งภายในและภายนอกห้องประชุม จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ในห้องประชุมทุกห้อง อาทิ โปรเจคเตอร์ ไมโครโฟน Notebook จอ LCD
๒. ประธานงานและอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับรถรับ-ส่งวิทยากร โรงแรม สนามบิน สถานที่ประชุม
๓. ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

#### ๙. คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ

##### ๙.๑ ผู้ทรงคุณวุฒิภายในมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

- ๑) รองศาสตราจารย์ ดร.จินฉัตร ปะโคทั้ง
- ๒) รองศาสตราจารย์ ดร.มาลี ไชยเสนา
- ๓) รองศาสตราจารย์ ดร.กชกร ธิปัตดี
- ๔) รองศาสตราจารย์ ดร.นลินี ทองประเสริฐ
- ๕) รองศาสตราจารย์ ดร.ธีรวุฒิ เอกะกุล
- ๖) ผู้ศาสตราจารย์ ดร.ศุภาวีร์ มากดี
- ๗) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เผ่าไทย วงศ์เหล่า
- ๘) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติมา จึงสุวดี
- ๙) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชูชีพ ประทุมเวียง
- ๑๐) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุดาพร ตั้งควนิช
- ๑๑) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จตุรงค์ ศรีวงษ์วรรณะ
- ๑๒) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อรอนงค์ บุรีเลิศ
- ๑๓) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประสิทธิ์ กุลบุญญา
- ๑๔) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตติมา จึงสุวดี

- ๑๕) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นพรัตน์ ส่งเสริม
- ๑๖) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตรกร โพธิ์งาม
- ๑๗) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัตนะ ปัญญาภา
- ๑๘) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มานิตย์ โศกค้อ
- ๑๙) อาจารย์ ดร.พงษ์ธร สิงห์พันธ์
- ๒๐) อาจารย์ ดร.รสวัสดิ์ อักษรวงค์
- ๒๑) อาจารย์ ดร.เกริกไกร แก้วล้วน
- ๒๒) อาจารย์ ดร.พรหมมินทร์ กองแก้ว
- ๒๓) อาจารย์ ดร.สุชาดา ชัยวิวัฒน์ตระกูล
- ๒๔) อาจารย์ ดร.สุพรรณิ อะโอเกิ
- ๒๕) อาจารย์ ดร.อมรรัตน์ พันธุ์งาม
- ๒๖) อาจารย์ ดร.ศศิวิมล พรประไพ
- ๒๗) อาจารย์ ดร.นันทพงศ์ นันทสำเร็จ
- ๒๘) อาจารย์ ดร.ปรีดี ทูมเมฆ
- ๒๙) อาจารย์ ดร.ศิริวรรณ ประสพสุข

#### ๙.๒ ผู้ทรงคุณวุฒิภายนอกมหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี

- ๑) รองศาสตราจารย์ ดร.บุญยงค์ เกศเทศ
- ๒) รองศาสตราจารย์ ดร.สงครามชัย ลีทองดี
- ๓) รองศาสตราจารย์ ดร.สัญญา เคนาภูมิ
- ๔) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมประสงค์ เสนารัตน์
- ๕) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริมมาลา ขำคมเขตต์

#### หน้าที่

๑. ตรวจสอบคุณภาพของบทความที่นำเสนอ ตรวจสอบอ่านบทความ ควบคุมคุณภาพของบทความ คัดกรองและคัดเลือกบทความ
๒. พิจารณาการเลือกกลุ่มการนำเสนอผลงาน และประเภทของการนำเสนอผลงาน
๓. ให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะในการปรับปรุงผลงานวิจัย พิจารณาเลือกผลงานวิจัยที่จะนำเสนอในการประชุมฯ และคัดเลือกเพื่อตีพิมพ์ลงในรายงานการประชุมฯ (Proceeding)

#### ๑๐. คณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิจัย

##### ๑๐.๑ ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิจัยแบบบรรยาย

##### ๑๐.๑.๑ กลุ่มการศึกษา ห้องโถง

- |  |                                |
|--|--------------------------------|
| ๑) รองศาสตราจารย์ ดร.จำลอง วงษ์ประเสริฐ      | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๒) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมประสงค์ เสนารัตน์ | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๓) อาจารย์ภรณ์ธิดา ทาระหอม                   | อาจารย์                        |
| ๔) นางชฎารัตน์ พันธุ์สว่าง                   | เจ้าหน้าที่                    |
| ๕) นางสาวภมร หงส์โสภา                        | นักศึกษา                       |
| ๖) นางสาวจรงค์ เจ็ดขันธุ์                    | นักศึกษา                       |

##### ๑๐.๑.๒ กลุ่มมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ และบริหารธุรกิจ ห้อง บ.๓๐๓

- |  |                                |
|--|--------------------------------|
| ๑) รองศาสตราจารย์ ดร.สัญญา เคนาภูมิ    | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๒) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัตนะ ปัญญาภา | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๓) นางทักษิณา เจริญชัย                 | เจ้าหน้าที่                    |

- |                         |          |
|-------------------------|----------|
| ๔) นายอัครฤทธิ์ ทองกาย  | นักศึกษา |
| ๕) นางสาวสุกัญญา หลงชิน | นักศึกษา |

**๑๐.๑.๓ กลุ่มสาธารณสุขศาสตร์ และคอมพิวเตอร์ ห้อง ๓๐๔**

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| ๑) รองศาสตราจารย์ ดร.สงครามชัย ลีทองดี  | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๒) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภาวีร์ มากดี | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๓) อาจารย์ขนิษฐา อินทะแสง               | อาจารย์                        |
| ๔) นางเนตรทราย ทองคำ                    | เจ้าหน้าที่                    |
| ๕) นางสาวกุสุมาวดี ศรีคณเณย์            | นักศึกษา                       |

**๑๐.๑.๔ กลุ่มวิทยาศาสตร์ เกษตรศาสตร์ ห้อง บ. ๓๐๕**

- |   |                                |
|---|--------------------------------|
| ๑) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปริมมาลา ขำคมเขตต์ | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๒) อาจารย์ ดร.นันทพงศ์ นันทสำเริง           | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๓) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เผ่าไทย วงศ์เหล่า  | ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์ผลงานวิจัย |
| ๔) อาจารย์ชัชชัย แก้วตา                     | อาจารย์                        |
| ๕) อาจารย์ศุทธิณี พลหาญ                     | อาจารย์                        |
| ๖) นายศุภชัย โยคำ                           | นักศึกษา                       |
| ๗) นางสาวปรียาภัทร เมืองพิล                 | นักศึกษา                       |

**หน้าที่**

๑. วิพากษ์ผลงานวิจัยที่นำเสนอ
๒. ให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงผลงานวิจัยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

**๑๐.๒ ผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิจัยแบบโปสเตอร์**

- ๑) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชูชีพ ประทุมเวียง
- ๒) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุปิยา ทาบทา
- ๓) ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นพรัตน์ ส่งเสริม
- ๔) อาจารย์ ดร.ชาญศักดิ์ ศรีสวัสดิ์สกุล

**หน้าที่**

๑. วิพากษ์ผลงานวิจัยที่นำเสนอ
๒. ให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงผลงานวิจัยให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

**๑๐.๓ กรรมการและเลขานุการ**

- |                               |                            |
|-------------------------------|----------------------------|
| ๑) อาจารย์ ดร.นิศานาจ โสภภาพล | กรรมการและเลขานุการ        |
| ๒) นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม      | กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ |
| ๓) นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์       | กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ |
| ๔) นางสาวชลญา สังข์ทรัพย์     | กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ |

**หน้าที่**

๑. ประสานกับผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความและผู้ทรงคุณวุฒิวิพากษ์การนำเสนอผลงานวิจัย
๒. ประสานงานกับผู้นำเสนอผลงานวิจัยทั้งแบบบรรยายและแบบโปสเตอร์
๓. จัดการเกี่ยวกับงานได้ทุกรณีที่เกี่ยวข้องกับงานประชุมและไม่ได้อยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายอื่น



**๑๑. ฝ่ายประเมินผลโครงการ**

๑๑.๑	อาจารย์ ดร.นิตานาจ โสภภาพล	ประธานกรรมการ
๑๑.๒	นางสาวชลญา สัจจ์ทรัพย์	กรรมการ
๑๑.๓	นายศุภศิลป์ พันธุ์งาม	กรรมการ
๑๑.๔	นางสาวนงลักษณ์ คำเต็ม	กรรมการและเลขานุการ
๑๑.๕	นางสาวปณิดา ธรรมวงศ์	กรรมการและผู้ช่วยเลขานุการ

**หน้าที่**

๑. จัดทำแบบประเมินผลโครงการ
๒. สรุปผลโครงการและจัดทำเล่ม

\*\*\*\*\*

แนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป บนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง  
จังหวัดยะลา

Management of coconut shell On Sufficiency Economy, Yala Province.

ปิยะดา มณีนิล<sup>\*1</sup> สัสดี กำแพงดี<sup>\*1</sup> สุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ<sup>\*1</sup> ฐานนท์ มณีนิล<sup>\*2</sup>

<sup>1</sup>คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

<sup>2</sup>คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

E-mail : ,Piyada.m@yru.ac.th, Satsadi.k@yru.ac.th, Suthat.r@yru.ac.th, Thanon.m@yru.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านท่าสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม จำนวนสมาชิกที่ตอบแบบสอบถาม 30 คน และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกประเด็นแนวทางการจัดการกลุ่มบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง โดยเน้นปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้ ความพอประมาณ การมีเหตุผล มีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี เงื่อนไขความรู้ และคุณธรรม จำนวน 10 คน ประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เลขานุการ ทรัพยากร ฝ่ายการผลิต ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงินและสมาชิกกลุ่ม

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านท่าสาปส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 38-44 ปี สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาประถมศึกษา สมาชิกส่วนใหญ่ทำอาชีพเสริม ลักษณะงานที่ต้องรับผิดชอบ คือ การผลิตเป็นงานหลัก แนวทางการจัดการกลุ่มบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า ด้านการจัดการการตลาด กลุ่มทำการตลาดโดยการออกร้านชุมชน รองลงมาคือกลุ่มมีการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์กะลาและกลุ่มใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ด้านการผลิต กลุ่มมีอุปกรณ์การผลิตที่สร้างขึ้นเองและกลุ่มใช้วัตถุดิบเหลือใช้ในการผลิต รองลงมาคือ กลุ่มมีการเรียนรู้กระบวนการผลิตจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์กะลาและกลุ่มมีการผลิตโดยการเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์กะลา ด้านการจัดการการเงินและบัญชี กลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานราชการ รองลงมาคือ กลุ่มมีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างสม่ำเสมอและกลุ่มมีการจัดทำแผนการเงินเพื่อให้ทราบยอดกำไร-ขาดทุน ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ สมาชิกในกลุ่มได้นำความรู้จากการอบรมมาใช้ในการปฏิบัติงาน รองลงมาคือ กลุ่มได้รับการอบรมจากหน่วยงานภายนอก เช่น การบริหารจัดการกลุ่ม การเงินการบัญชี การออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือการอบรมด้านอื่น ๆ และ สมาชิกในกลุ่มทุกคนมีความเสมอภาคกัน

**คำสำคัญ:** การจัดการ กลุ่มอาชีพ เศรษฐกิจพอเพียง

ABSTRACT

This research aims to study on the management of coconut shell coconut on Sufficiency Economy Yala province. The instrument used to collect data was a questionnaire. Number of respondents was 30 and interviews on group management approaches based on sufficiency economy. The philosophy of Sufficiency Economy is as follows modesty rationality have good immunity knowledge and virtue of 10 people consisting of group chairman, vice president secretary, treasurer, production department, marketing department, finance department and group members.

The research found that Most of the coconut shells in Ban Thasap are female. between 38-44 years old, primary education, most members make extra occupations. The job is responsible for producing .Group management approach based on sufficiency economy found Marketing Management the group marketing by community outreach. Group analyzed the strengths and weaknesses of shellfish products and the group used local marketing strategies. Production, the group has own production equipment and the group uses raw materials to produce. The second The group has learned the production process from specialized bowler products and the group is produced by focusing on the quality of the shell products, financial and accounting Management. The group received the budget support from the government agencies, Secondly, the groups have to account for income - expenditure regularly and a money plan to know the profit and loss. Human resource management, the members of the group brought their knowledge from the training to use in their work. Secondly, there was training from outside agencies such as group management accounting product design or other training and everyone in the group is equal.

**Keywords:** Sufficiency Economy Professional group

## บทนำ

ประเทศไทยได้ดำเนินงานตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) โดยให้ความสำคัญกับ (1) การน้อมนำและประยุกต์ใช้หลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (2) คนเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาอย่างมีส่วนร่วม (3) การสนับสนุนและส่งเสริมแนวคิดการปฏิรูปประเทศ และ (4) การพัฒนาสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน สังคมอยู่ ร่วมกันอย่างมีความสุข ที่เน้นภูมิคุ้มกันที่มีอยู่พร้อมทั้งเร่งสร้างภูมิคุ้มกันในประเทศให้เข้มแข็งซึ่งการพัฒนาตามหลักแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงคือการพัฒนาที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทางสายกลางและความไม่ประมาท โดยคำนึงถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว ตลอดจนใช้ความรู้ความรอบคอบ และคุณธรรม ประกอบการวางแผน การตัดสินใจและการกระทำ (ค่านาย อธิปรีชาสกุล 2558) ซึ่งรัฐบาลมีการส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของชาวบ้านเพื่อสร้างกลุ่มอาชีพ เกิดความเข้มแข็งและความสามัคคีในชุมชน ซึ่งแต่ละชุมชนก็มีความแตกต่างกัน ภูมิปัญญาท้องถิ่น การมีบุคลากรแกนนำ สมาชิกที่เข้มแข็ง รวมไปถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิก และการบริหารจัดการ กลุ่มกะลามาพร้าวบ้านท่าสาป ตำบลท่าสาป อำเภอเมือง จังหวัดยะลา มีอาชีพ เกษตรกรรม ชาวบ้านทำสวนยาง ปลูกผัก ปลูกพืชล้มลุกไว้ขาย การเริ่มต้นจัดตั้งกลุ่มกะลามาพร้าว เกิดจากหัวหน้ากลุ่มมีอาชีพหลัก คือ ขายกะทิสด มองเห็นว่ากะลามาพร้าวที่เหลือจากการที่นำเนื้อมะพร้าวทำกะทิ ไม่ได้ใช้ประโยชน์อะไร และทิ้ง ถ้าจะนำมาสร้างชิ้นงานคงจะมีประโยชน์มากขึ้นและมีความสามารถทางการประดิษฐ์ จึงทดลองประดิษฐ์ชิ้นงานขึ้นสองสามชิ้นงาน หัวหน้ากลุ่มมองว่าถ้าจะสร้างกลุ่มอาชีพจะต้องมีการร่วมตัวของสมาชิกกลุ่มจึงได้ไปติดต่อกับเทศบาลท่าสาปเพื่อจัดตั้งกลุ่มและได้จัดตั้งกลุ่มขึ้น กลุ่มกะลามาพร้าวบ้านท่าสาปได้รับการอบรมการบริหารจัดการธุรกิจและการออกแบบผลิตภัณฑ์จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ เป็นกลุ่มแรกที่ได้เข้าไปให้ความรู้ในเรื่องของการบริหารธุรกิจในทุกศาสตร์ของการบริหารกลุ่ม ต่อมากลุ่มกะลามาพร้าวได้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นจากเดิม 20 คน เป็น 30 คนในปัจจุบัน และเป็นวิทยากรให้กับกลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเยาวชนที่สนใจจะมาศึกษาดูงานของกลุ่มและสอนการทำกะลามาพร้าวเบื้องต้น ผู้วิจัยติดต่อประสานงานกับกลุ่มกะลามาพร้าวอย่างต่อเนื่อง กลุ่มมีความบริหารจัดการที่เหมาะสมเป็นแบบก้าวกระโดด มองเห็นว่ากลุ่มกะลามาพร้าวใช้ทุนทางธรรมชาติ ทุนแรงงาน ทุนภูมิปัญญาของกลุ่มมาใช้ประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพ

ดังนั้น ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาถึงแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามาพร้าวบ้านท่าสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา ว่ากลุ่มกะลามาพร้าวมีแนวคิดในการบริหารจัดการกลุ่มโดยการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงการจัดการกลุ่มกะลามาพร้าวบ้านท่าสาป การ

จัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านการตลาด และการจัดการด้านการบัญชี และการเงิน เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับการจัดการกลุ่มต่อไปซึ่งการสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนด้วยเศรษฐกิจพอเพียงที่ยั่งยืน ผ่านกระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชนยอมทำให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนอย่างเป็นรูปธรรมและส่งผลโดยตรงต่อชุมชนในพัฒนาศักยภาพ ความมั่นคงของตนเอง กลุ่มกะลามะพร้าวและกลุ่มอาชีพอื่น

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา

### วิธีดำเนินการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

เนื้อหาในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย ข้อมูลแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา ประกอบด้วย 4 ด้าน ดังนี้ ด้านการจัดการการตลาด ด้านการจัดการการผลิต ด้านการจัดการการเงินและบัญชี และ ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์

ขอบเขตของกลุ่มเป้าหมายที่ศึกษา

กลุ่มเป้าหมายที่ศึกษาเชิงปริมาณ คือ กลุ่มสมาชิกที่เข้าร่วมจัดตั้งกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป ตำบลท่าสาป จังหวัดยะลา จำนวน 30 คน

กลุ่มเป้าหมายที่ศึกษาเชิงคุณภาพ คือ สมาชิกกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป ตำบลท่าสาป จังหวัดยะลา เน้นเฉพาะบุคคลสำคัญ (Key Person) ที่มีบทบาทในการพัฒนาและดำเนินงานธุรกิจโดยน้อมนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง รวมทั้งสิ้น 10 คน ร่วมสนทนากลุ่ม

การวิเคราะห์ข้อมูล

1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก /อาชีพเสริม ลักษณะงานที่ต้องรับผิดชอบ วิเคราะห์โดย การใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยใช้ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Arithmetic mean) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ความถี่ (frequency) ค่าต่ำสุด (Minimum) และค่าสูงสุด (Maximum) (พิสนุ พงศ์ศรี 2553)

2 ข้อมูลแสดงความคิดเห็นที่มีต่อแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวบ้านสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการการตลาด ด้านการจัดการการผลิต ด้านการจัดการการเงินและบัญชี และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

### ผลการวิจัยและอภิปรายผล

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามในครั้งนี้อยู่ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 83.33 ส่วนเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ส่วนใหญ่อายุ 38-44 ปี คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคืออายุที่มา 17-23 ปีและ 31-37 ปี คิดเป็นร้อยละ 10.00 สถานภาพ ส่วนใหญ่คือ สมรส คิดเป็นร้อยละ 86.66 และโสด คิดเป็นร้อยละ 13.33 ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่ คือ ประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 76.67 อาชีพ ส่วนใหญ่เป็นอาชีพเสริม คิดเป็นร้อยละ 100 โดยลักษณะงานที่ต้องรับผิดชอบ ส่วนใหญ่ คือ การผลิต คิดเป็นร้อยละ 90.01

2. ข้อมูลแสดงความคิดเห็นที่มีต่อแนวทางการจัดการกลุ่มอาชีพกะลาแม่พร้าวบ้านสาปบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง จังหวัดยะลา ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการจัดการการตลาด ด้านการจัดการการผลิต ด้านการจัดการการเงิน บัญชี และด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์

ด้านการจัดการการตลาด พบว่า ในภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ( $\bar{X} = 3.37$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ส่วนใหญ่มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลางและมาก โดยประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูงอยู่ในระดับมาก คือกลุ่มทำการตลาดโดยการออกร้านชุมชน ( $\bar{X} = 4.29$ ) รองลงมาคือกลุ่มมีการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์กะลา ( $\bar{X} = 3.93$ ) และกลุ่มใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น ( $\bar{X} = 3.81$ ) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ขวัญกลม ดอนขวา (2556) เรื่องการจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง การจัดการด้านการตลาด เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการธุรกิจชุมชน ส่วนความพอประมาณ ความมีเหตุผล การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี ความรู้ และคุณธรรม เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของแนว คิด ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง จะทำให้สามารถประสบความสำเร็จในการทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพเพิ่มขึ้น

ด้านการการผลิต พบว่า ในภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก ( $\bar{X} = 3.70$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ส่วนใหญ่มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก โดยประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูง คือ กลุ่มมีอุปกรณ์การผลิตที่สร้างขึ้นเองและกลุ่มใช้วัตถุดิบเหลือใช้ในการผลิต ( $\bar{X} = 4.18$ ) รองลงมาคือกลุ่มมีการเรียนรู้กระบวนการผลิตจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์กะลา ( $\bar{X} = 4.07$ ) และกลุ่มมีการผลิตโดยการเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์กะลา ( $\bar{X} = 4.00$ ) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยรัฐนันท์ พงศ์วิริทธิ์ธร และ ภาคภูมิ ภักดีภาส (2558) เรื่องแนวทางการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์อย่างยั่งยืน ชุมชนบ้านแม่ปูกา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ที่พบว่าวัตถุดิบและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ในพื้นที่ชุมชน ใช้แรงงานจากกลุ่มสมาชิก กลุ่มสมาชิกจะกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ แหล่งเงินทุนมาจากเงินสะสมของตนเอง การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองภาพรวม เป็นการสร้างคุณประโยชน์ได้อย่างแท้จริง

ด้านการจัดการการเงินและบัญชี พบว่า พบว่า ในภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญปานกลาง ( $\bar{X} = 3.04$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ส่วนใหญ่มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง โดยประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูง คือกลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานราชการ ( $\bar{X} = 3.73$ ) อยู่ในระดับมาก รองลงมาคือ กลุ่มมีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างสม่ำเสมอ ( $\bar{X} = 3.27$ ) กลุ่มมีการจัดทำแผนการเงินเพื่อให้ทราบยอดกำไร-ขาดทุน ( $\bar{X} = 3.02$ ) อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยขวัญกลม ดอนขวา (2556) เรื่องการจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ การจัดการด้านการตลาด และการจัดการการเงินและบัญชี เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการธุรกิจชุมชน

ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ พบว่า ในภาพรวมอยู่ในระดับความสำคัญมาก ( $\bar{X} = 4.16$ ) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ทุกข้อมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก โดยประเด็นที่มีค่าเฉลี่ยสูง คือ สมาชิกในกลุ่มได้นำความรู้จากการอบรมมาใช้ในการปฏิบัติงาน ( $\bar{X} = 4.34$ ) รองลงมาคือ กลุ่มได้รับการอบรมจากหน่วยงานภายนอก เช่น การบริหารจัดการกลุ่ม การเงินการบัญชี การออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือการอบรมด้านอื่น ๆ ( $\bar{X} = 4.32$ ) สมาชิกในกลุ่มทุกคนมีความเสมอภาคกัน ( $\bar{X} = 4.29$ ) ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยสุเทพ ศรีบุญเพ็ง และ วิโรจน์ เจษฎาลักษณ์ (2558) เรื่องการประยุกต์หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินธุรกิจของร้านชียเจริญเมล็ดพันธุ์ข้าว ตำบลดอนก่ายาน อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของร้านชียเจริญเมล็ดพันธุ์ข้าว ในด้านของความพอประมาณได้นำมาประยุกต์ใช้กับการลงทุนและการสรรหาบุคลากรให้เหมาะสมกับฐานะของกิจการโดยนำหลักการมีเหตุมีผลมาพิจารณาควบคู่กันไป กิจการได้สร้างภูมิคุ้มกันให้กับธุรกิจโดยเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

## ผลการวิเคราะห์จากการสัมภาษณ์

ความพอประมาณ ประธานกลุ่มกล่าวว่าในศาสนาอิสลามมีการสอนเรื่องความพอประมาณ ใช้จ่ายอย่างประหยัด สอดคล้องกับคำสอนของในหลวงรัชกาลที่ 9 ในเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง ตนจึงได้นำหลักคำสอนทางศาสนาและปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการจัดการกลุ่มกะลามะพร้าวบ้านสาป ตำบลท่าสาป จังหวัดยะลา ประธานกลุ่ม ได้เล่าต่อว่ากลุ่มอาชีพกะลามะพร้าวเป็นกลุ่มที่เริ่มต้นมาประมาณ 2 ปีกว่า มีการร่วมตัวของสมาชิกในกลุ่ม จำนวน 20 คนในครั้งแรก แต่ตอนนี้กลุ่มมีสมาชิกเพิ่มขึ้น อีก 10 คน รวมเป็น 30 คน โดยใช้หลักความพอประมาณตามหลักเศรษฐกิจพอเพียงโดยการประมาณตนเองในการดำเนินธุรกิจ เช่นการลงทุนกลุ่มจะลงทุนตามความสามารถของกลุ่มโดยไม่สร้างความเดือดร้อนให้กับตนเองและผู้อื่น กลุ่มมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจเพื่อไม่ให้เกินจำนวนที่กำหนดไว้ และกลุ่มมีการทำอุปกรณ์การผลิตที่สร้างขึ้นเองและกลุ่มใช้วัตถุดิบเหลือใช้ในการผลิต ซึ่งสมาชิกในกลุ่มเสริมต่อว่า พวกเรามีหลักในการดำเนินธุรกิจอย่างพอประมาณตามกำลังของกลุ่มที่จะทำได้ ใช้ชีวิตอย่างพอประมาณมีน้อยใช้น้อย ถ้ามีมากจะเก็บไว้ให้ลูก

การมีเหตุมีผล ประธานกลุ่ม กล่าวว่า กลุ่มได้นำหลักการมีเหตุผลตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประกอบการวางแผนการผลิต เนื่องจากกลุ่มมียอดสั่งซื้อในแต่ละสัปดาห์ละ 80 ใบ ผลิตภัณฑ์ถ้วยกะลา สมาชิกจะต้องมาช่วยในการผลิตมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์กะลา มีการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์กะลา ก่อนจำหน่ายให้ลูกค้าและผลิตตามแบบที่ลูกค้าต้องการ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพอใจมากที่สุดจึงจำเป็นต้องวางแผนการผลิตให้เหมาะสม การวางแผนการตลาดกลุ่มมองว่าทางเทศบาลท่าสาปจัดตลาดน้ำทุกวันเสาร์ของเดือนซึ่งเป็นโอกาสของกลุ่มที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์กะลาได้มากขึ้นโดยกลุ่มได้ทำการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์กะลา และใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นในการขายผลิตภัณฑ์ กลุ่มได้จัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มทราบยอดบัญชีรายรับ-รายจ่ายเพราะลดการเข้าใจผิดกันหรือการเข้าใจตลาดเคลื่อนกัน และการวางแผนทรัพยากรมนุษย์ในการดำเนินธุรกิจกลุ่มมีการกำหนดบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของสมาชิกในกลุ่มอย่างชัดเจน เพื่อให้สมาชิกในกลุ่มมีประสิทธิภาพในการทำงานโดยไม่ทำงานซ้ำซ้อนกัน ทำให้สามารถลดเวลาทำงานได้อีกด้วย นางซียะห์ สาและ ตำแหน่ง เทรย์ญิก กล่าวว่า ตั้งแต่ที่มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาอบรมให้ความรู้เรื่องการบริหารธุรกิจทำให้สมาชิกในกลุ่มมีความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น นายมะรอป อูมา ตำแหน่ง การตลาด กล่าวว่า การจัดการกลุ่มจะต้องมีการวางแผนงานให้ชัดเจนเพื่อสมาชิกเข้าใจ

มีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี รองประธานกลุ่ม กล่าวว่า นางซาเต๊ะ โต๊ะปี ตำแหน่ง ประธานกลุ่ม มีความเป็นผู้นำ ทำให้สมาชิกมีความรักสามัคคี ซึ่งเป็นภูมิคุ้มกันให้กลุ่มเป็นอย่างดี และทางกลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ ยกตัวอย่าง มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลาอบรมด้านการบริหารธุรกิจ เช่น การอบรมเชิงปฏิบัติการ การบริหารจัดการกลุ่มอาชีพโดยการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งของกลุ่มอาชีพกะลามะพร้าว แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของกลุ่มอาชีพ พัฒนากลุ่มอาชีพตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง การพัฒนากลุ่มอาชีพสู่วิสาหกิจชุมชน อบรมเชิงปฏิบัติการ ด้านการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศสำหรับการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ชุมชน การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ชุมชน การพัฒนาผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวตามอัตลักษณ์ของพื้นที่ การคำนวณต้นทุนการผลิตสินค้า และกระบวนการผลิตสินค้า เป็นต้น นายอิบรอเฮง โชะมะ ตำแหน่ง หัวหน้าฝ่ายผลิต กล่าวว่า ได้รับการอบรมการแกะสลักกะลามะพร้าว ทำให้ตนเองสามารถมีแนวคิดที่แตกต่างไปจากเดิมๆ สามารถผลิตผลิตภัณฑ์กะลาได้ในรูปแบบที่มีความหลากหลายมากขึ้น

เงื่อนไขความรู้และคุณธรรม นางซาเต๊ะ โต๊ะปี ตำแหน่ง ประธานกลุ่ม กล่าวว่า กลุ่มกะลามะพร้าวได้รับการสนับสนุนจากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา เรื่องการดำเนินธุรกิจตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่ม เมื่อ 2 ปีที่แล้ว โดยทางคณาจารย์คณะวิทยาการจัดการได้ให้ความรู้ในศาสตร์ต่างๆ กัน เช่น สาขาการจัดการ สาขาบัญชี สาขาการเงิน สาขาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ สาขาการตลาด สาขานิติศาสตร์ และคณะมนุษยศาสตร์ สาขานิติศาสตร์ให้ความรู้ในเรื่องของกฎหมายธุรกิจตลอดจนกฎหมายชาวบ้าน ทำให้กลุ่มมีความเข้าใจในการจัดการกลุ่มอย่างเป็นระบบขึ้น กลุ่มได้นำความรู้จากการอบรมไปใช้ในการปฏิบัติงาน และมีการสอนกันทำผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวกับสมาชิกให้เกิดความชำนาญมากขึ้น นางนาปีสะ เจ๊ะมะ ตำแหน่ง รองประธานกลุ่ม กล่าวว่า ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงใน

เงื่อนไขคุณธรรม สมาชิกในกลุ่มมีความเสมอภาคกัน มีการร่วมกันทำงานตามหน้าที่และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ซึ่งประธานกลุ่ม นางเขา เต๊ะปี มีการประชุมในแบบไม่เป็นทางการในการให้สมาชิกในกลุ่มเสนอแนวคิดในการออกแบบผลิตภัณฑ์ รูปแบบการจัดการกลุ่ม โดยนำปัญหามาคุยกันว่า ขณะนี้การดำเนินงานเป็นอย่างไร เกิดปัญหาอะไร ทำให้สมาชิกมีความพอใจในการดำเนินงานของกลุ่ม เพื่อลดความขัดแย้งและการเข้าใจตลาดเคลื่อน กลุ่มมีการแบ่งเงินปันผลอย่างเป็นระบบ ใช้หลักการ ทำน้อยได้บ่อย ทำมากได้มาก ขึ้นอยู่กับชิ้นงาน นางซียะห์ สาและ ตำแหน่ง เหนือหญิง กล่าวว่า สมาชิกในกลุ่มทั้งหมดอยู่หมู่บ้านเดียวกัน เราจะช่วยเหลือกันเสมือน มีอะไรก็ช่วยกันทำ และการมาร่วมตัวกันของกลุ่มทำให้สมาชิกได้พบปะพูดคุยกัน และยังมีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมถึงจะไม่มากนัก แต่เรามีความสุขที่ได้มาเจอกัน นายมะริ วาซารี สมาชิกกลุ่มที่หนึ่งพึ่งอยู่นอกกลุ่มสนทนา ซึ่งมีอายุมากที่สุด 67 ปี กล่าวเสริมว่า ความซื่อสัตย์ตรงไปตรงมา ไม่เอาเปรียบใคร และการทำอะไรด้วยแรงของตนเองถือว่าดีที่สุดในชีวิต ตามหลักคำสอนของศาสนาอิสลามและสอดคล้องกับหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของในหลวงรัชการที่ 9 ซึ่งตนได้ถือปฏิบัติตั้งแต่ตอนเล็กถึงทุกวันนี้ นายนูรอนัน ดอเลาะ สมาชิกกลุ่มที่หนึ่งพึ่งอยู่นอกกลุ่มสนทนา ซึ่งมีอายุน้อยที่สุด 17 ปี กล่าวเสริมว่า ผมเรียนรู้การดำเนินชีวิตตามแบบพอประมาณ ไม่ใช่จ่ายเงินเยอะ เพราะบ้านผมไม่รวย ผมมาเข้ากลุ่มเพื่อให้ผมมีอาชีพที่สามารถเลี้ยงตัวเองได้

### อธิปราชผลการวิจัย

ด้านการจัดการการตลาด พบว่า กลุ่มทำการตลาดโดยการออกร้านชุมชน รองลงมาคือกลุ่มมีการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผลิตภัณฑ์และกลุ่มใช้กลยุทธ์ทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น สอดคล้องกับงานวิจัยของชวีญมกล ดอนขวา (2556) ได้วิจัยเรื่องการจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา (1) เพื่อวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบของการจัดการธุรกิจชุมชน และองค์ประกอบของปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (2) วิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบของปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงที่มีผลต่อการจัดการธุรกิจชุมชน และ (3) เพื่อศึกษาคุณลักษณะของกลุ่มอาชีพ ได้แก่ รายได้ของกลุ่มอาชีพเฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของกลุ่มอาชีพและการได้รับการอบรมการจัดการธุรกิจชุมชนของสมาชิกกลุ่มอาชีพที่มีผลต่อการจัดการธุรกิจชุมชน โดยเน้นศึกษากลุ่มอาชีพในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ จังหวัดขอนแก่น สุรินทร์ อุตรดิตถ์ และชัยภูมิ โดยสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้น (Stratify random sampling) และแบบวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random sampling) รวมทั้งสิ้น 230 ตัวอย่าง ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธี วิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยใช้ สถิติเชิงพรรณนาด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน และสมการพหุคูณ ผลการศึกษาพบว่า การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ การจัดการด้านการตลาด และการจัดการการเงินและบัญชี เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการธุรกิจชุมชน ส่วนความพอประมาณ ความมีเหตุผล การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี ความรู้ และคุณธรรม เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของแนว คิด ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง จะทำให้สามารถประสบความสำเร็จในการทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพเพิ่มขึ้น

ด้านการการผลิต พบว่า กลุ่มมีอุปกรณ์การผลิตที่สร้างขึ้นเองและกลุ่มใช้วัตถุดิบเหลือใช้ในการผลิต รองลงมาคือกลุ่มมีการเรียนรู้กระบวนการผลิตจากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์กระดาษ และกลุ่มมีการผลิตโดยการเน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์กระดาษสอดคล้องกับงานวิจัยรัฐนันท์ พงศ์วิริทธิ์ธร และ ภาคภูมิ ภัควิภาส (2558) ศึกษาเรื่องแนวทางการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์อย่างยั่งยืน ชุมชนบ้านแม่ปูคา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ การวิจัยมีจุดประสงค์เพื่อทราบ แนวทางการพัฒนาศักยภาพเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านแม่ปูคา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุมชนที่มีการรวมกลุ่มกันของตำบลแม่ปูคา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 30 คน โดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกกับกลุ่มผู้นำทางความคิด ผลการวิจัย พบว่า วัตถุดิบและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ในพื้นที่ชุมชน ใช้แรงงานจากกลุ่มสมาชิก กลุ่มสมาชิกจะกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ แหล่งเงินทุนมาจากเงินสะสมของตนเอง การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองภาพรวมจำแนกรายด้าน พบว่า ด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต อยู่ในระดับมาก ส่วนด้านการเงินและบัญชี อยู่ในระดับค่อนข้างน้อย และเศรษฐกิจสร้างสรรค์ อยู่ในระดับค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นการสร้างคุณประโยชน์ได้อย่างแท้จริง องค์ประกอบในการพัฒนาศักยภาพเชิง

เศรษฐกิจสร้างสรรค์ของผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ควรมุ่งเน้นมีดังนี้ 1) สร้างความโปร่งใส 2) สร้างความชำนาญของคนในองค์กร 3) ควรหาแหล่งวัตถุดิบที่อยู่ใกล้กับสถานที่ผลิต 4) สร้างคุณภาพของสินค้าโดยคำนึงถึงคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก 5) การเรียนรู้วิธีการทำบัญชีที่ถูกต้อง 6) สร้างสมาชิกให้มีการทำกิจกรรมเพื่อสังคม 7) แสวงหาโอกาสในการขยายตลาดเพื่อเพิ่มรายได้ 8) พัฒนารูปแบบการผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม หาเอกลักษณ์ของชุมชน

ด้านการจัดการการเงินและบัญชี พบว่า พบว่า กลุ่มได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานราชการ รองลงมาคือกลุ่มมีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายอย่างสม่ำเสมอและกลุ่มมีการจัดทำแผนการเงินเพื่อให้ทราบยอดกำไร-ขาดทุน สอดคล้องกับงานวิจัยขวัญกมล ดอนขวา (2556) ได้ทำการวิจัย เรื่องการจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา (1) เพื่อวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบของการจัดการธุรกิจชุมชน และองค์ประกอบของปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง (2) วิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นองค์ประกอบของปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงมีผลต่อการจัดการธุรกิจชุมชน และ (3) เพื่อศึกษาคุณลักษณะของกลุ่มอาชีพ ได้แก่ รายได้ของกลุ่มอาชีพเฉลี่ยต่อเดือน ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจของกลุ่มอาชีพและการได้รับการอบรมการจัดการธุรกิจชุมชนของสมาชิกกลุ่มอาชีพ มีผลต่อการจัดการธุรกิจชุมชน โดยเน้นศึกษากลุ่มอาชีพในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ จังหวัดขอนแก่น สุรินทร์ อุตรดิตถ์ และชัยภูมิ โดยสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้น (Stratify random sampling) และแบบวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random sampling) รวมทั้งสิ้น 230 ตัวอย่าง ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีวิเคราะห์เชิงปริมาณ โดยใช้ สถิติเชิงพรรณนาด้วยค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และทำการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน และสมการพหุคูณ ผลการศึกษาพบว่า การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ การจัดการด้านการตลาด และการจัดการการเงินและบัญชี เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของการจัดการธุรกิจชุมชน ส่วนความพอประมาณ ความมีเหตุผล การมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี ความรู้ และคุณธรรม เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของแนว คิด ปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง โดยมีค่ามีค่า KMO ค่า Bartlett's Test of Sphericity มีการแจกแจงโดยประมาณแบบ Chi-Square ผ่านเกณฑ์ การทดสอบทางสถิติ นอกจากนี้ยังมีค่า Total Initial Eigenvalues มากกว่า 1 และสามารถอธิบายความแปรปรวนของข้อมูลได้มากที่สุดถึง 75 % โดยองค์ ประกอบทุกตัว มี ค่า Factor Loading เข้าใกล้ 1 ในด้านการประยุกต์ ใช้แนวคิดปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงในด้านการมีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีและความมีเหตุผล มีผลกระทบทางตรงต่อการจัดการธุรกิจชุมชนด้านการผลิตมากที่สุด โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 0.490 และ 0.315 ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังพบว่า กลุ่มอาชีพใช้ เงื่อนไขความรู้ มาเป็นหลักในการพิจารณาการจัดการธุรกิจชุมชนด้านการผลิตมากกว่าเงื่อนไขคุณธรรม โดยมีค่าสัมประสิทธิ์ เท่ากับ 0.518 และ 0.289 ตามลำดับ กลุ่มอาชีพมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนอยู่ในระดับสูงมากเพียงใด มีระยะเวลาดำเนินการมายาวนาน และการได้รับการอบรมของสมาชิกในแต่ละกลุ่มอาชีพเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจชุมชน จะทำให้สามารถประสบความสำเร็จในการทางธุรกิจของกลุ่มอาชีพเพิ่มขึ้น

ด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ พบว่า สมาชิกในกลุ่มได้นำความรู้จากการอบรมมาใช้ในการปฏิบัติงาน รองลงมาคือ กลุ่มได้รับการอบรมจากหน่วยงานภายนอก เช่น การบริหารจัดการกลุ่ม การเงินการบัญชี การออกแบบผลิตภัณฑ์ หรือการอบรมด้านอื่น ๆ สมาชิกในกลุ่มทุกคนมีความเสมอภาคกัน สอดคล้องกับงานวิจัยเทพ ศรีบุญเพ็ง และ วิโรจน์ เจริญลักษณ์ (2558) ได้ทำการศึกษาเรื่องการประยุกต์หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินธุรกิจของร้านชัยเจริญเมล็ดพันธุ์ข้าว ตำบลดอนกำยาน อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาการประยุกต์หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงในการดำเนินธุรกิจ 2) เพื่อศึกษาการมีส่วนร่วมของพนักงานภายใต้การทำงานโดยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง 3) เพื่อศึกษาความสำเร็จของธุรกิจโดยการประยุกต์หลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกเพื่อให้ได้ข้อมูลอย่างถูกต้องและเป็นจริงมากที่สุด ผลการศึกษาพบว่า การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจของร้านชัยเจริญเมล็ดพันธุ์ข้าว ในด้านของความพอประมาณได้นำมาประยุกต์ใช้กับการลงทุนและการสรรหาบุคลากรให้เหมาะสมกับฐานะของกิจการโดยนำหลักการมีเหตุมีผลมาพิจารณาควบคู่กันไป กิจการได้สร้างภูมิคุ้มกันให้กับธุรกิจโดยเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด ทั้งนี้พนักงานของร้านชัยเจริญ เมล็ดพันธุ์ข้าว ที่เกิดการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆของกิจการภายใต้การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ เกิดจากทัศนคติ



ของพนักงานที่มีความเชื่อมั่นในตัวผู้ประกอบการและความศรัทธาต่อพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวที่ทรงพระราชทานปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตอีกทั้งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจภายใต้การนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ กิจการได้นำหลักความพอประมาณมาใช้ในการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีความสมดุลระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย การนำหลักคุณธรรมมาใช้กับพนักงานโดยให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี การนำหลักภูมิคุ้มกันมาเป็นแนวทางในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้สังคมยอมรับและรู้จักอย่างกว้างขวาง กิจการได้นำหลักของความพอประมาณมาใช้ในการสร้างผลการดำเนินงานที่มีเสถียรภาพโดยมุ่งเน้นไปที่กำไรที่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและสามารถพึ่งพาตนเองได้ส่งผลให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน

## ข้อเสนอแนะ

### ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. หน่วยงานในพื้นที่ควรส่งเสริมให้กลุ่มอาชีพนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง
2. กลุ่มอาชีพควรนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาบริหารจัดการ เพื่อความยั่งยืน
3. ควรเพิ่มกลุ่มอาชีพในทางศึกษาการนำหลักเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ เพื่อให้เห็นภาพในรวมของตำบลท่าสาป

## กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีจากการให้คำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิ สมาชิกกลุ่มกะลามะพร้าวบ้านท่าสาป จังหวัดยะลาและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ที่ได้ให้ข้อมูลและคำแนะนำมาโดยตลอด

## เอกสารอ้างอิง

ขวัญกมล ดอนขวา. การจัดการธุรกิจชุมชนบนพื้นฐานปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง. นครราชสีมา: สาขาวิชาเทคโนโลยีการจัดการ สำนักวิชาเทคโนโลยีสังคม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี, 2556.

ค่านวย อธิปรัชญาสกุล . เศรษฐกิจพอเพียง. กรุงเทพฯ: โฟกัสมีเดีย แอนด์พับลิชชิง จำกัด, 2558.

พิสนุ ฟองศรี. เทคนิควิธีประเมินโครงการ. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ: ด้านสหวิชาการพิมพ์, 2553.

รัฐนันท์ พงศ์วิริทธิ์ธร และภาคภูมิ ภัควิภาส. แนวทางการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ชุมชนเชิงเศรษฐกิจสร้างสรรค์อย่างยั่งยืน ชุมชนบ้านแม่ปูคา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่. วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. 35, 2 (เมษายน – มิถุนายน 2559):

32.

## ภาวะการณ์ลงทุนการค้าขายแดนของธุรกิจ SMEs ไทย พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้:

### กรณีศึกษาธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยาง

#### Border Trade and Investment of Thailand SMEs in 3 Provinces Southern Border

#### (Case study of rubber wood and rubber wood products)

สัสดี กำแพงตี<sup>1</sup> ปิยะดา มณีนิล<sup>1</sup> สุทัศน์ รุ่งระวีวรรณ<sup>1</sup> ฐานนท์ มณีนิล<sup>2</sup>

<sup>1</sup>คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

<sup>2</sup>คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา

E-mail :Satsadi.k@yru.ac.th ,Piyada.m@yru.ac.th, Suthat.r@yru.ac.th, Thanon.m@yru.ac.th

#### บทคัดย่อ

การวิจัยในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อ1)ศึกษาภาวะการณ์ลงทุนในธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ 2)เพื่อประเมินศักยภาพ ความได้เปรียบเสียเปรียบในด้านการลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ไทยในธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางโดยวิธีการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ จำนวน 50 ราย ผลการวิจัยพบว่า ภาวะการณ์การลงทุนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์และบริษัทจำกัดโดยประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปไม้ยางท่อน จำนวน 28 รายธุรกิจประกอบเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางแปรรูปอีก 22 ราย ธุรกิจส่วนใหญ่ดำเนินงานอยู่ในช่วง 6ถึง10 ปี มีทุนจดทะเบียนสูงกว่า 10ล้านบาท กระบวนการผลิตจะเน้นตัวเครื่องจักรที่ทันสมัยจากต่างประเทศและใช้แรงงานในท้องถิ่นเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 99 ด้านศักยภาพของธุรกิจผู้ประกอบการได้ทำการขยายตลาดการค้าไม้ยางแปรรูป โดยการส่งออกไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น โดยตลาดหลักในต่างประเทศอยู่ที่ประเทศจีน และวอร์ลด์มาร์ทในสหรัฐอเมริกามีการนำไม้ยางแปรรูปนำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์ครุภัณฑ์ทางการศึกษาและบางส่วนส่งไปยังผู้ประกอบการรายย่อยที่รับแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการค้าในประเทศอีกด้วยและธุรกิจได้เร่งจดทะเบียนมาตรฐานอุตสาหกรรมเพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการส่งออกไปยังต่างประเทศ

ศักยภาพการลงทุนของธุรกิจไม้ยางพบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในการแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายเห็นว่ามีความยุ่งยากในกระบวนการผลิต ทำให้ไม่มีการฝึกฝีมือแรงงานในพื้นที่ ธุรกิจบางแห่งได้ย้ายฐานการผลิตหรือปิดตัวลงเนื่องจากความไม่ปลอดภัยในพื้นที่ การส่งเสริมจากภาครัฐยังมีน้อย การเปิดการค้าเสรีทำให้ประสบปัญหาการขาดแคลนไม้ยางพาราในอนาคตและความผันผวนทางด้านราคาไม้ยางปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลกระทบต่อธุรกิจแปรรูปเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราโดยตรงและการเข้าไปดำเนินการของผู้ประกอบการรายใหม่เป็นไปได้ยาก เนื่องจากการขาดแคลนที่มงานและอิทธิพลในพื้นที่

**คำสำคัญ:** ศักยภาพ,ธุรกิจไม้ยางพารา การลงทุน

#### ABSTRACT

This research. Aim to 1) Study on investment in rubber business and rubber wood products in 3 southern border provinces. 2) To assess the potential advantage disadvantages in the investment of entrepreneurs SMEs in the rubber and rubber wood products. Data collection and interviewing were conducted by 50. The research found that most of the entrepreneurs are self employed commercial registration and limited company. The business involves the processing of rubber wood logs 28 entrepreneurs. The company manufactures rubber wood furniture and sells 22 processed rubber

wood furniture. Most businesses operate in the 6 to 10 years. Registered capital is more than 10 million baht. The production process focuses on modern machinery from abroad and employs local workers 99 percent. On the potential of the business, the company has expanded the market of processed wood products by exporting to foreign countries. Main overseas markets are in China and Walmart in the United States. Rubber wood is used for the produce educational furniture and some of them are sent to small operators who process the rubber wood as furniture. In order to increase the trade channel in the country as well. And business has accelerated the registration of industrial standards to build confidence in the export to foreign countries.

Investment potential of rubber wood business. It was found that entrepreneurs in the area experienced a shortage of skilled workers in the processing of rubber wood is a furniture. Some operators find it difficult to produce. There is no training in the area. Some businesses have relocated or shut down because of insecurity in the area. Promotion from the public sector is minimal. The opening of free trade has caused the rubber shortage in the future and rubber price volatility increased. Impact on the wood processing business directly. And the operation of the new operator is difficult due to shortage of staff and influence in the area.

**Keywords:** Potential, Rubber wood Business, Investment

## บทนำ

การก้าวเข้าสู่โลกของธุรกิจในยุคปัจจุบัน เป็นเรื่องของการจัดการทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน แหล่งเงินทุน และข้อมูลข่าวสาร ทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านต้นทุนและแรงงานมากขึ้น ธุรกิจจึงได้หันมาเน้นด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีการเพิ่มมูลค่า โดยเน้นไปที่การเพิ่มผลผลิตเพียงอย่างเดียวซึ่งเป็นการสร้างศักยภาพในการแข่งขันของธุรกิจธุรกิจต่างๆจะให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตเพิ่มขึ้น สำหรับประเทศไทย ธุรกิจยังขาดศักยภาพด้านการพัฒนา รวมถึงการไปสร้างและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่และการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐ ซึ่งเป็นสิ่งที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการให้มีความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น (National Innovation Agency 2559)

ภาวะเศรษฐกิจและการลงทุนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ขึ้นอยู่กับภาคการเกษตรและปศุสัตว์เป็นหลัก โดยเฉพาะการปลูกยางพารา ซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของพื้นที่และถือว่าเป็นแหล่งผลิตและส่งออกยางพารามากที่สุดในประเทศ (ประชาตธุรกิจ, ออนไลน์ 2560) จากสถานการณ์ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน ปัญหาราคายางยังคงมีความผันผวนอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าความต้องการยางในท้องตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศยังมีความต้องการเพิ่มขึ้นอีกด้านหนึ่งไม่ยางพาราก็เป็นวัตถุดิบหลักสำคัญอันหนึ่งในภาคธุรกิจนอกเหนือจากนี้ยางพารา โดยไม่ยางพารานั้นจะนำไปใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ งานก่อสร้างหรือพลังงานไฟฟ้าชีวมวล ทำให้เกิดการเติบโตของธุรกิจแปรรูปไม่ยางพาราถึงแม้ว่าสถานการณ์การลงทุนในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ต้องเผชิญกับปัญหาด้านเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ความไม่สงบที่เกิดขึ้นในพื้นที่อย่างยาวนานส่งผลให้ธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ย้ายฐานการผลิตและปิดตัวไปเป็นจำนวนมากแต่ยังมีผู้ประกอบการอีกส่วนหนึ่งที่ยังดำเนินการอยู่ นอกจากนี้การเข้าสู่ประชาคมอาเซียนทำให้ธุรกิจในพื้นที่มีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันมากขึ้นเนื่องจากพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ มีอาณาเขตติดกับประเทศเพื่อนบ้านและคาดว่าแนวโน้มของการลงทุนในประเทศและการลงทุนจากประเทศเพื่อนบ้านจะมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นด้วย

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญของภาวะการณ์ลงทุนการค้าชายแดนของธุรกิจ SMEs ไทย พื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ ของธุรกิจไม่ยางและผลิตภัณฑ์จากไม่ยาง เพื่อศึกษาข้อได้เปรียบทางการค้าให้แก่ผู้ประกอบการทั้งด้านการเตรียมความพร้อมและการปรับตัวตลอดจนศักยภาพการแข่งขันทางธุรกิจเพื่อให้สามารถปรับตัวได้

## วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย

1. เพื่อศึกษาภาวะการณ่ลงทุนในธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้
2. เพื่อประเมินศักยภาพ ความได้เปรียบเสียเปรียบในด้านการลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ไทยในธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยาง

## วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง  
ประชากร เป็นผู้ประกอบการธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในเขตพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ จำนวน 50 ราย  
กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเนื่องด้วยสาเหตุความไม่สงบในพื้นที่ทำให้กิจการย้ายฐานการผลิตและปิดตัวลงไป ทำให้เหลือกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 ราย ประกอบด้วย ผู้ประกอบการแปรรูปไม้ยางท่อนและผู้ประกอบการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง
2. ขอบเขตในการวิจัย  
การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสัมภาษณ์โดยมุ่งศึกษาภาวะการณ่ลงทุนของธุรกิจ ไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ ซึ่งศึกษาจากข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ สภาพการณ่ของการค้า ปัญหาและอุปสรรคการค้า ศักยภาพของธุรกิจ สภาพการณ่แข่งขันและภาวะการณ่การลงทุนในพื้นที่
3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล  
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกเป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของธุรกิจ ได้แก่ เงินทุนจดทะเบียน ระยะเวลาที่อยู่ในพื้นที่ การมีส่วนร่วมทางการค้า รวมถึงจุดแข็งจุดอ่อนของธุรกิจและในส่วนที่สองเป็นการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสถานะการณ่ทางการค้า ศักยภาพของธุรกิจสภาพการณ่แข่งขันและภาวะการณ่การลงทุนในพื้นที่
4. การเก็บรวบรวมข้อมูล  
การเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ได้จากแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ จำนวน 50 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลในการดำเนินการครบถ้วนและตรงตามความเป็นจริงมากที่สุด
5. การวิเคราะห์ข้อมูล  
การวิจัยนี้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน โดยในส่วนแรกวิเคราะห์สภาพทั่วไปของธุรกิจ ได้แก่ ร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Means) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และส่วนที่สองเป็นการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในประเด็นสถานะการณ่ทางการค้า ศักยภาพของธุรกิจสภาพการณ่แข่งขันและภาวะการณ่การลงทุนในพื้นที่ โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลแบบสร้างข้อสรุปในแต่ละประเด็น

## ผลการวิจัยและอภิปรายผล

**ส่วนที่ 1** จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของของธุรกิจที่กำลังดำเนินงานอยู่ในปัจจุบันรวมถึงการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ พบว่า

ด้านสภาพแวดล้อมทั่วไปของธุรกิจไม้ยางธุรกิจไม้ยางพารา ในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ คือ จังหวัดปัตตานี ยะลาและนราธิวาส ด้านข้อมูลทั่วไป พบว่าส่วนใหญ่เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวจดทะเบียนพาณิชย์คิดเป็นร้อยละ 74 รองลงมาจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดร้อยละ 20 ซึ่งเป็นการดำเนินงานเป็นธุรกิจภายในครอบครัว มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่าง 6 ปี ถึง 10 ปีเมื่อจำแนกตามประเภทการประกอบธุรกิจ พบว่าส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปไม้ยางท่อนมากที่สุดร้อยละ 58 รองลงมาเป็นการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง ร้อยละ 24 มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 10 ล้านบาทเมื่อจำแนกตามประเภทแรงงาน พบว่าผู้ประกอบการแต่ละแห่งจะมีแรงงานประเภท

แปรรูปทั่วไปร้อยละ 94 และแรงงานฝีมือ ร้อยละ 6 ส่วนใหญ่เป็นแรงงานในพื้นที่ ร้อยละ 99 และมีแรงงานต่างด้าวด้วยซึ่งแรงงานส่วนใหญ่มีอายุการทำงานอยู่ในช่วง 10 ถึง 15 ปี มีประสบการณ์ในการแปรรูปไม้สูง

ด้านการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจไม้ที่ได้จากการสำรวจ พบว่า

1. จุดแข็ง ผู้ประกอบการในพื้นที่ไม่มีคู่แข่งจากภายนอกมีศักยภาพในการผลิตและแปรรูปไม้ยางพาราด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัยมีคุณภาพสูง ซึ่งสั่งมาจาก อิตาลีและเยอรมัน วัตถุดิบในพื้นที่มีคุณภาพค่าขนส่งในพื้นที่มีราคาถูก
2. จุดอ่อนผลผลิตไม้ยางพาราแปรรูปส่วนใหญ่จำหน่ายภายในประเทศได้ไม่มากนัก ต้องพึ่งพาการส่งออกต่างประเทศเป็นหลักจึงทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง เพราะใช้การขนส่งทางเรือและทางรถยนต์
3. โอกาสแนวโน้มการขยายตัวอุตสาหกรรมก่อสร้างของประเทศจีนและประเทศอเมริกา ส่งผลให้มีความต้องการใช้ไม้ยางพาราเพิ่มขึ้นทำให้ผู้ประกอบการต้องส่งออกไม้ยางพาราแปรรูปได้เพิ่มมากขึ้นและผู้ประกอบการได้เพิ่มการผลิตโดยการแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์และไม้พาเลทและไม้ซีพ เพื่อส่งออกเพิ่มขึ้นด้วย
4. อุปสรรคราคาไม้ยางพาราในพื้นที่ที่มีความผันผวนค่อนข้างสูง เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของความต้องการในตลาด ฤดูกาลและความไม่สงบที่เกิดในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้

**ส่วนที่ 2** การวิเคราะห์จากแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปไม้ยางพาราและผู้ประกอบการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา โดยประเด็นการสัมภาษณ์ในส่วนนี้เน้นในเรื่องของสถานะการณ์ทางการค้า ศักยภาพของธุรกิจสภาพการแข่งขันและภาวะการณ์การลงทุนในพื้นที่โดยประเด็นคำถามจะเน้นในส่วนของ วัตถุดิบ การดำเนินการของธุรกิจ ความได้เปรียบจากการลงทุนและสถานะการณ์การลงทุนในปัจจุบันของผู้ประกอบการเป็นหลัก พบว่า

ด้านสถานะการณ์การค้า การลงทุนในพื้นที่ชายแดน 3 จังหวัด

รูปแบบการประกอบธุรกิจในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นโรงแปรรูปไม้ยางพาราและโรงงานเฟอร์นิเจอร์ เป็นการแปรรูปเป็นไม้ยางพาราท่อนและไม้พาเลทเพื่อใช้ในงานอุตสาหกรรมและใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ทำการจำหน่ายทั้งในประเทศและส่งออกไปยังต่างประเทศ และไม้ยางพาราท่อนบางส่วนจะถูกส่งต่อเข้าสู่โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการรายย่อย

การแปรรูปไม้ยางพาราผู้ประกอบการในพื้นที่ใช้วัตถุดิบหลักในการผลิตคือ ไม้ยางพาราและไม้ประกอบอื่น ๆ คิดเป็นส่วนประกอบประมาณร้อยละ 35 ของโครงสร้างต้นทุนการผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา โดยสัดส่วนดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปตามราคาไม้ยางพาราในท้องตลาดด้วยความคงทน แข็งแรง มีลวดลายที่สวยงามสามารถย้อมสี และตกแต่งได้ง่าย คุณสมบัติเหมาะกับการใช้งานที่ต้องการความทนทานต่อสิ่งแวดล้อมหรือการใช้งานภายนอกอาคาร เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราจึงเป็นที่นิยมในผู้ที่ชื่นชอบเฟอร์นิเจอร์ที่มีความคงทน แข็งแรง

ช่องทางการลงทุน ธุรกิจไม้ยางพาราในสามจังหวัดชายแดนใต้มีแนวโน้มการส่งออกดีขึ้นเนื่องจากการปลูกไม้ยางพาราที่เพิ่มขึ้นและความต้องการไม้ยางพาราที่เพิ่มขึ้นจากความต้องการของตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ภายในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงความสามารถในการแข่งขันของไม้ยางพาราโดยมีจุดเด่นด้านคุณภาพของเนื้อไม้ที่ขาว มีตำหนิน้อยราคาที่ไม่แพงเมื่อเทียบกับไม้ทดแทนชนิดอื่นและทางผู้ประกอบการได้มีการเพิ่มสัดส่วนการผลิตเฟอร์นิเจอร์และสินค้าจากไม้ยางพาราเพื่อเพิ่มมูลค่าในการส่งออก ซึ่งการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารายังคงมีสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับจีนและมาเลเซีย โดยผู้ประกอบการในจีน มาเลเซีย ส่งเฟอร์นิเจอร์และสินค้าจากไม้ยางพารา มาจำหน่ายในประเทศไทยในรูปแบบเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปพร้อมใช้งาน ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจไม้ยางพาราใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ต้องปรับตัวเพื่อรองรับการแข่งขันทางธุรกิจโดยเพิ่มการแปรรูปและการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ให้เพิ่มมากขึ้นด้วย

สภาพปัญหาการเปิดการค้าเสรีทำให้ผู้ประกอบการในพื้นที่เริ่มประสบปัญหาเกี่ยวกับปริมาณวัตถุดิบและราคาไม้ยาง เนื่องจากผู้ประกอบการจากประเทศจีนเข้ามาซื้อไม้ท่อนในราคาที่สูงกว่าผู้ประกอบการประเทศไทย ทำให้ในอนาคตอาจจะส่งผลให้เกิดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในพื้นที่ได้ ในช่วงปี 2560 ประสบปัญหาความผันผวนทางด้านราคาไม้ยางพาราปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งขณะนี้ปัญหาดังกล่าวได้

ส่งผลกระทบต่อธุรกิจแปรรูปผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา บางโรงงานต้องปิดกิจการลง เนื่องจากไม่สามารถสู้ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นได้ และปัญหาการขาดแคลนแรงงานความไม่สงบในพื้นที่และผลจากกฎหมายแรงงานต่างด้าว

### สภาพการแข่งขันและความได้เปรียบเสียเปรียบในการลงทุน

**ด้านทรัพยากรผู้ประกอบการในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้** ให้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ปลูกไม้ยางประกอบด้วย ยะลาประมาณ 9 แสนไร่ ปัตตานีประมาณ 2 แสนไร่ และนราธิวาสประมาณ 9 แสนไร่ คิดเป็นสัดส่วน ร้อยละ 15 ของทั้งประเทศซึ่งมีปริมาณไม้ยางพารามากกว่าภูมิภาคอื่นของประเทศและมีคุณภาพสูง เนื้อขาว ตาหนีน้อย คุณภาพดีกว่าไม้สนและราคาไม่แพงมีปริมาณมากส่วนใหญ่ธุรกิจจะรับซื้อไม้ยางพาราภายในพื้นที่เป็นหลัก ยกเว้นในช่วงฤดูฝนซึ่งการตัดไม้และการขนย้ายค่อนข้างลำบากเพราะพื้นที่ปลูกเป็นเขา ทำให้มีการส่งไม้จากจังหวัดสงขลา พัทลุงและจังหวัดใกล้เคียงทำให้ช่วงนี้วัตถุดิบมีราคาสูงขึ้นจากเดิมกิโลกรัมละ 2.4 บาทเป็น 2.8 บาท

**ด้านแรงงาน** ผู้ประกอบการได้อธิบายว่า แรงงานที่เหมาะสมที่สุดคือแรงงานในพื้นที่ ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจแปรรูปไม้ยางพาราใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ จะใช้แรงงานในพื้นที่จำนวนมากคิดเป็นร้อยละ 99 ส่วนที่เหลือเป็นแรงงานจากประเทศพม่า แรงงานทั้งหมดนี้ ส่วนใหญ่มีอายุการทำงานประมาณ 10 ถึง 15 ปี ซึ่งมีความชำนาญในกระบวนการผลิตสูงมาก ซึ่งผู้ประกอบการเองก็ใช้การบริหารแรงงานแบบครอบครัว มีอัตราการจ่ายค่าจ้างตามกฎหมายแรงงาน คือ 308 บาทเท่ากันทั้งคนในพื้นที่และคนงานต่างด้าว จะทำการจ่ายค่าแรงทุกๆ 15 วัน มีค่าล่วงเวลาชั่วโมงละ 70 บาท ซึ่งทำให้แรงงานเกิดความจงรักภักดีต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก

**ด้านการผลิตและเครื่องจักร** กระบวนการผลิตไม้ยางในพื้นที่ ธุรกิจจะทำการผลิตไม้ยางท่อนหลายขนาดตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เช่นไม้รวม ขนาด 5 นิ้ว ไม้ยางแปรรูปปกติขนาด 8 นิ้ว และขนาดเฉพาะตามคำสั่งของลูกค้า โดยมียอดสั่งซื้อตลอดทั้งปีจากในประเทศและต่างประเทศเพราะเกิดจากการขาดแคลนไม้ชนิดอื่นในประเทศและต่างประเทศรวมถึงกิจการได้นำเข้าเครื่องจักรที่ทันสมัยจากประเทศ อิตาลี เยอรมัน ได้หัวและเงินราคาต่อเครื่องประมาณ 2 ล้านบาท ถึง 4 ล้านบาท เพื่อให้เพียงพอต่อกำลังการผลิตและเป็นการสร้างมาตรฐานการแปรรูปไม้ยางด้วย ในส่วนของการผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ยางพาราผู้ประกอบการต้องอดจากการผลิตไม้ยางท่อนให้เป็นเฟอร์นิเจอร์ชนิดถอดได้ (Know Down Furniture) แต่ยังคงประสบปัญหาด้านการผลิตเฟอร์นิเจอร์ เพราะในพื้นที่สามจังหวัดชายแดนภาคใต้มีแรงงานฝีมือในการแปรรูปน้อยผู้ประกอบการเองมองว่าเกิดความยุ่งยากในกระบวนการผลิต ทำให้ขาดแคลนแรงงานฝีมือที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์ไม้ยางพาราทำให้บางธุรกิจจึงจำเป็นต้องจำหน่ายไม้ยางท่อนเพียงอย่างเดียว

**ด้านการตลาด** ผู้ประกอบการได้ให้สัมภาษณ์ว่า ความต้องการไม้ยางแปรรูปภายในประเทศยังมีความต้องการสูง เนื่องจากไม้ยางพาราสามารถใช้ทดแทนไม้ได้หลายชนิดและการเจริญเติบโตด้านอุตสาหกรรมก่อสร้าง แต่ผู้ประกอบการยังคงมีความต้องการขยายตลาดไม้ยางพาราให้กว้างขึ้น ทำให้เกิดการส่งออกไปยังเขตอาเซียน จีน ยุโรปบางส่วนและสหรัฐอเมริกาโดยมีปริมาณการส่งออกประมาณ 400 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปีส่วนตลาดภายในประเทศ ผู้ประกอบการจะส่งไม้ยางแปรรูปไปเขตภาคกลางเพื่อให้ผู้ประกอบการรายย่อยนำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์แต่ในส่วนธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ ยังมีการส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราค่อนข้างน้อย

**ด้านการขนส่ง** ในส่วนของการขนย้ายไม้ยางเข้าสู่กระบวนการแปรรูปไม้ยางพาราผู้ประกอบการให้ชาวสวนยางเป็นผู้ขนส่งไม้ยางพารามาสู่โรงงานแปรรูปด้วยตนเอง (กองทัพบก) เพื่อลดต้นทุนด้านการขนย้ายและลดความเสี่ยงภัยที่เกิดขึ้นในพื้นที่ด้วย ส่วนผู้ประกอบการมีการขนส่งไม้ยางพาราแปรรูปภายในประเทศ จะใช้การขนส่งทางรถยนต์เป็นหลักโดยจะใช้รถของตนเองส่วนหนึ่งและจ้างเหมาบริษัทขนส่งอีกส่วนหนึ่งและการส่งสินค้าออกไปยังต่างประเทศ ผู้ประกอบการจะใช้การขนส่งทางเรือ โดยจะขนถ่ายที่ทำเรือแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี ซึ่งการขนส่งทางเรือนี้ยังมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ประกอบการต้องรับภาระต้นทุนค่อนข้างมาก

**ศักยภาพด้านการแข่งขันทางธุรกิจ** ผู้ประกอบการธุรกิจแปรรูปไม้ยางในพื้นที่ได้อธิบายข้อมูลไปในทิศทางเดียวกันเนื่องจากการอยู่ในพื้นที่มาเป็นระยะเวลานานและมีการตั้งสมาคมไม้ยางทำการค้าร่วมกัน พบว่า

1. ผู้ประกอบได้ทำการขยายตลาดการค้าไม้ยางแปรรูปจากเดิมที่จำหน่ายเฉพาะภายในประเทศ โดยการส่งออกไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นทั้งในแถบประเทศอาเซียน จีน สหรัฐอเมริกาและยุโรปบางส่วน โดยตลาดหลักในต่างประเทศอยู่ที่ประเทศจีนและออสเตรีย

สหรัฐอเมริกา โดยแยกเกรดไม้ยางพาราแปรรูปเป็นเกรดที่ดีที่สุดคือ A B และ C ตามลำดับ ซึ่งจะส่งเฉพาะไม้เกรด A เท่านั้นไปยังต่างประเทศ ส่วนไม้เกรด B และ C จะส่งผู้ประกอบการผลิตเฟอร์นิเจอร์ในไทย โดยคู่แข่งที่ส่งออกไม้ยางพารามีน้อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในพื้นที่ แต่มีฐานลูกค้าประจำแตกต่างกัน ทำให้ไม่เกิดการแย่งลูกค้ากันเอง

2. ผู้ประกอบการได้มีการนำไม้ยางท่อนแปรรูป นำไปผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์เพื่อเพิ่มมูลค่าของไม้ยางให้มีราคาสูงขึ้นโดยทำการผลิตเองหลังจากผ่านกระบวนการแปรรูป ส่วนใหญ่จะผลิตเป็นครุภัณฑ์ทางการศึกษา ซึ่งจะทำการเปิดตลาดภายในโรงงานเพื่อให้หน่วยงานราชการเข้ามาซื้อในราคาถูกหรือพอค่าคนกลางมารับเพื่อนำไปขายต่อ โดยราคาขายผ่านโรงงานเอง คือ โต๊ะกับเก้าอี้นักเรียนราคาชุดละ 1,150 บาท แต่ราคาขายปลีกนอกโรงงานมีราคา 1,650 บาท และบางส่วนส่งไปยังผู้ประกอบการรายย่อยที่รับแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการค้าในประเทศอีกด้วย

3. การผลิตไม้ยางแปรรูปจะดำเนินการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น เพื่อป้องกันความเสียหายจากการจัดเก็บเป็นระยะเวลานานจากปลวกและเชื้อรา ซึ่งโดยปกติแล้ว ไม้ยางพาราอบแห้งที่ได้มาตรฐาน จะมีอายุการเก็บรักษา 10 ถึง 15 ปี แต่ผู้ประกอบการต้องการลดความเสี่ยงจากการเก็บไว้เป็นระยะเวลานานรวมถึงการป้องกันการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจด้วย

4. ผู้ประกอบการธุรกิจไม้ยางในพื้นที่ได้สร้างความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ เพื่อรับการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจทั้งด้านการผลิตและด้านเงินทุน โดยทางภาครัฐได้สนับสนุนนโยบายการแปรรูปไม้ยางพาราเป็นเฟอร์นิเจอร์และยังได้ช่วยธุรกิจในเรื่องของเงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำ (Soft Lene)

5. ธุรกิจมีการลดต้นทุนการขนย้ายไม้ยาง โดยให้แรงงานในพื้นที่นำไม้ยางมาส่งตรงถึงโรงงาน โดยธุรกิจไม่ต้องเข้าไปเคลื่อนย้ายเองและเป็นการลดความเสี่ยงของคนงานจากเหตุการณ์ความไม่ปลอดภัยในพื้นที่

7. มีการพัฒนาระบบงานให้เป็นมาตรฐานโดยใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยจากต่างประเทศเข้ามาทดแทนแรงงานคนและปรับปรุงกระบวนการผลิตให้มีมาตรฐานที่สูงขึ้น พร้อมทั้งสร้างเครือข่ายสมาคมผู้ผลิตและแปรรูปไม้ยางพาราภายในพื้นที่

8. ธุรกิจได้เร่งจดทะเบียนมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก) เพื่อสร้างมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ไม้ยางและเป็นการสร้างความเชื่อมั่นในการส่งออกไปยังต่างประเทศ

#### **ภาวะการณ์ลงทุนการค้าขายแดนของธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยาง**

ภาวะการณ์ลงทุนการค้าขายแดนของธุรกิจไม้ยางพาราและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในช่วงปัจจุบัน มีแนวโน้มที่ดีขึ้นเนื่องมาจากธุรกิจไม้ยางพารายังมีการเติบโตโดยโรงงานไม้ยางพาราส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัด ยะลา เป็นโรงงานแปรรูปไม้ยางท่อน โดยรับไม้ยางมาจากในพื้นที่ 3 จังหวัด คือ ยะลา ปัตตานีและ นราธิวาส ยกเว้นในช่วงฤดูฝนที่การขนย้ายไม้ยางในพื้นที่ที่เป็นไปด้วยความลำบาก ทำให้ต้องสั่งซื้อได้มาจากพื้นที่ใกล้เคียง ทำให้ธุรกิจมีต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น ซึ่งแต่ละโรงงานจะมีฐานลูกค้าประจำ ไม่มีการแย่งฐานลูกค้าของแต่ละราย มีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจแปรรูปไม้ยางใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ เพื่อตกลงข้อจำกัดในด้านราคาและการดำเนินงานต่างๆ เพื่อป้องกันการแทรกแซงจากคู่แข่งนอกพื้นที่ โดยการแปรรูปไม้ยางทางโรงงานจะมีการเพิ่มกระบวนการผลิตเพื่อนำไม้แปรรูปมาผลิตเป็นเฟอร์นิเจอร์เป็นการเพิ่มมูลค่าการจำหน่ายไม้ยางด้วยและบางส่วนจะส่งผู้ประกอบการภายในประเทศเพื่อนำไปแปรรูปเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางและส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะผู้ค้ารายใหญ่อย่างประเทศจีน คุณภาพไม้ยางที่ส่งออกต่างประเทศจะเป็นไม้ยางคัดเกรดที่มีคุณภาพสูงโดยกำหนดเกรดไม้ยางเป็นเกรด A เนื้อไม้มีสีขาว ไร้ตำหนิ มีความชื้นตามข้อกำหนดการส่งออกไม่เกิน 12 เปอร์เซ็นต์ และทางผู้ประกอบการยังได้เร่งสร้างมาตรฐานให้กับสินค้าประเภทครุภัณฑ์ทางการศึกษา ด้วยการขอเลขมาตรฐานอุตสาหกรรม (มอก) เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าภายในประเทศและการส่งออกด้วย ในส่วนของแรงงานผู้ประกอบการเน้นการใช้แรงงานในพื้นที่เป็นหลักและมีแรงงานต่างด้าวบางส่วนและผู้ประกอบการธุรกิจไม้ยางพารายังมีการร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐโดยได้รับการสนับสนุนการแปรรูปครุภัณฑ์ทางการศึกษาและให้กู้ยืมเงินลงทุนแบบดอกเบี้ยต่ำเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินกิจการด้วย แต่ผู้ประกอบการเองยังคงประสบปัญหาในเรื่องการขาดแคลนแรงงาน เป็นผลมาจากกฎหมายแรงงานที่ออกมาบังคับอย่างจริงจังและการเปิดการค้าเสรี ทำให้ผู้ประกอบการต่างประเทศที่มีกำลังในการซื้อสูง จะซื้อไม้ยางในปริมาณที่มาก ทำให้เกิดการขาดแคลนไม้ยางในบางช่วง แนวโน้มการเข้ามาลงทุนของผู้ประกอบการใหม่

หรือผู้ประกอบการนอกพื้นที่ที่เป็นไปได้ยาก เพราะการลงทุนในพื้นที่ต้องมีการศึกษาข้อมูลอย่างดี การมีทีมงานในพื้นที่รองรับ ประกอบกับการมีอิทธิพลในพื้นที่และเหตุการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ทำให้เกิดความเสียหายสูงต่อผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาลงทุนในพื้นที่ 3 จังหวัด ทำให้การแข่งขันมีน้อย แต่ธุรกิจเองก็ยังมีข้อจำกัดในเรื่องของมาตรฐานอุตสาหกรรมที่ต้องรีบดำเนินการให้สามารถแข่งขันในตลาดส่งออกได้เพิ่มมากขึ้น

### อภิปรายผล

จากผลการศึกษา แสดงให้เห็นว่าศักยภาพการลงทุนของธุรกิจไม้ยางในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ ธุรกิจมีศักยภาพในการดำเนินงานและการแข่งขันในระดับมาก วัตถุประสงค์และสินค้ามีคุณภาพสูง มีแรงงานที่มีความซื่อสัตย์ในพื้นที่ มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเป็นการปกป้องถึงการปรับตัวให้ทันต่อการเปิดการค้าเสรีซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อราคาไม้ยางที่เพิ่มสูงขึ้นและคุณภาพไม้ยางที่ตลาดตั้งมาตรฐานสูงขึ้น สภาพปัญหาทางธุรกิจมีน้อยส่วนใหญ่จะเป็นประเด็นในเรื่องความชำนาญและประสบการณ์ เพราะยังขาดแรงงานฝีมือ รวมถึงการขนส่งไม้ยางพาราแปรรูปที่มีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง การขนย้ายไม้แปรรูปในช่วงฤดูฝนทำได้ค่อนข้างลำบากต้องมีการสั่งซื้อจากพื้นที่ใกล้เคียงแทน ในส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนอยู่ในระดับมาก แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความพร้อมในการลงทุนรวมถึงการส่งเสริมจากภาครัฐซึ่งสอดคล้องกับมรต.ศ.ศ. (2556) ที่ศึกษาสภาพการณ์ปัญหาอุปสรรคของการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา บริเวณตลาดมิตรภาพชายแดนไทย-กัมพูชา สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกของการค้า พบว่า มีจุดแข็งด้านทำเลที่ตั้ง ความหลากหลายของสินค้า ความเข้มแข็งของผู้ประกอบการมีศักยภาพในการแข่งขันสูง

ด้านภาวะการณ์ลงทุนในธุรกิจไม้ยางพาราในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ ธุรกิจมีการดำเนินกิจการมาต่อเนื่องยาวนานทางผู้ประกอบการได้มีการพัฒนาคุณภาพไม้ยางพาราแปรรูปเป็นเฟอร์นิเจอร์ไปแล้วในบางส่วน แต่ก็ยังประสบปัญหาที่เรื้อรังมายาวนานในด้านความไม่สงบในพื้นที่ ทำให้กิจการแปรรูปไม้ยางปิดกิจการไปเป็นจำนวนมาก แต่การส่งออกทั้งภายในประเทศและต่างประเทศยังคงสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่อเนื่อง เนื่องจากความเจริญเติบโตในภาคอุตสาหกรรมของประเทศในกลุ่มอาเซียน จีน ยุโรปและสหรัฐอเมริกาแต่ในด้านการค้าชายแดนกับต่างประเทศได้ขัดแย้งกับงานวิจัยของ(มณีรัตน์ การรักษ์ 2558) ที่ศึกษาศักยภาพและแนวทางในการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ว่าการเปิดเสรีการค้าทำให้ได้รับประโยชน์ในด้านภาษี รัฐบาลสนับสนุนการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่ม ASEAN ซึ่งผู้ประกอบการในพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนใต้ ไม่สนับสนุนภาครัฐในเรื่องการเปิดการค้าเสรี เพราะทำให้เกิดผลกระทบต่อราคาวัตถุดิบในพื้นที่และการขาดแคลนวัตถุดิบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตและประเด็นการขนส่งได้สอดคล้องกับงานวิจัยของ (อังคณา ธรรมสังข์และสายฝน ไชยศรี 2558) ที่อธิบายถึงลักษณะพฤติกรรมการค้าระหว่างผู้ประกอบการชาวไทยกับชาวมาเลเซีย ว่า การขนส่งของไทยมีปัญหาความไม่สะดวกเหมือนการขนส่งของมาเลเซีย ควรเร่งสร้างทางคมนาคมในไทยให้สามารถเชื่อมโยงกับทางประเทศเพื่อนบ้านเนื่องจากผู้ประกอบการใน 3 จังหวัดชายแดนใต้ต้องการลดต้นทุนในการขนส่งเพราะการขนส่งทำได้เพียงขนส่งทางรถและทางเรือ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูง รัฐควรมีนโยบายด้านโลจิสติกส์ให้มีความสะดวกและหลากหลายช่องทางมากขึ้น

### สรุปผลการวิจัย

จากผลการวิจัยที่ได้ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สรุปสาระสำคัญในธุรกิจไม้ยาง ดังนี้

**ภาวะการณ์ลงทุนของธุรกิจไม้ยาง** ส่วนใหญ่เป็นโรงแปรรูปและโรงอบไม้ยางพารา ซึ่งในส่วนของกระบวนการผลิตจะเป็นการแปรรูปไม้ยางพาราเพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตเฟอร์นิเจอร์และใช้ในงานอุตสาหกรรมต่างๆ ในด้านการลงทุนมีแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากมีความต้องการไม้ยางพาราที่เพิ่มขึ้นจากตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางในประเทศและต่างประเทศ ผู้ประกอบการในพื้นที่ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือ ในการแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์เนื่องจากผู้ประกอบการบางรายเห็นว่ามีปัญหายากในกระบวนการผลิต ทำให้ไม่มีการฝึกฝีมือแรงงานในพื้นที่ บางธุรกิจได้ย้ายฐานการผลิตเนื่องจากความไม่ปลอดภัยในพื้นที่ การส่งเสริมจากภาครัฐยังมีน้อย และการเปิดการค้าเสรีทำให้ประสบปัญหาความผันผวนทางด้านราคาซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจแปรรูปเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราโดยตรง



การประเมินศักยภาพความได้เปรียบเสียเปรียบในด้านการลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs ไทยในธุรกิจไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางในด้านทรัพยากรไม้ยางพาราใน 3 จังหวัดยะลา ปัตตานี และนราธิวาส ถือว่ามีความได้เปรียบในด้านไม้ยางที่มีปริมาณมาก คุณภาพดีมากกว่าไม้ยางในภูมิภาคอื่นเพียงพอสำหรับอุตสาหกรรมแปรรูปไม้ยางในพื้นที่ผู้ประกอบการจะรับซื้อไม้ยางภายในพื้นที่เป็นหลักโดยให้แรงงานในพื้นที่ขนส่งมาที่โรงงานแปรรูปเพื่อลดต้นทุนในการขนย้าย มีเพียงช่วงฤดูฝนซึ่งการตัดไม้และการขนย้ายค่อนข้างลำบากทำให้ต้องมีการสั่งไม้จากจังหวัดใกล้เคียงแทนเป็นผลทำให้มีต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นในด้านการผลิตเป็นการผลิตไม้ยางท่อนตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ใช้เครื่องจักรที่มีมาตรฐานสูงจากต่างประเทศทำให้มีกำลังการผลิตที่สูงกว่าคู่แข่งนอกพื้นที่และได้ขนาดไม้ตรงตามมาตรฐานโดยจำแนกเกรดไม้ยางส่งออกเป็นเกรด A ส่วนเกรดอื่นๆจำหน่ายภายในประเทศประกอบกับการขาดแคลนไม้ชนิดอื่นในต่างประเทศทำให้ความต้องการมีปริมาณมาก ในด้านการตลาด ผู้ประกอบการจะส่งออกประเทศจีนเป็นตลาดหลักโดยส่งเป็นไม้ยางท่อนและมีการแปรรูปไม้ยางเป็นเฟอร์นิเจอร์เพื่อจำหน่ายด้วย โดยเฟอร์นิเจอร์จะส่งให้ตัวแทนจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดละ 1 ร้าน เพื่อป้องกันการแข่งขันของผู้ค้ารายย่อยด้านการขนส่ง ผู้ประกอบการจะใช้รถบรรทุกขนส่งภายในประเทศและขนส่งไปต่างประเทศทางเรือที่จังหวัดชลบุรีในส่วนของค่าเช่ามาลงทุนของผู้ประกอบการรายใหม่นั้นเป็นไปได้ยาก เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่ไม่มีทีมงานในพื้นที่รวมถึงอิทธิพลจากผู้ประกอบการรายเก่า ชุมชน และเหตุการณ์ความไม่สงบ ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ไม่กล้าเสี่ยงที่จะเข้ามาลงทุน ทำให้ผู้ประกอบการเดิมยังมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจได้โดยไม่มีคู่แข่งรายใหม่และในด้านการเปิดการค้าเสรีของภาครัฐก่อให้เกิดผลกระทบกับผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้ประกอบการในพื้นที่เสียเปรียบผู้ประกอบการจากต่างประเทศ ที่มีเงินทุนสูง สามารถซื้อไม้ยางได้ในปริมาณมาก ส่งผลให้ในอนาคตอาจส่งผลกระทบต่อไม้ยางพาราในพื้นที่มีราคาสูงขึ้นและเกิดความขาดแคลน รวมทั้งกฎหมายแรงงานต่างด้าวที่ภาครัฐบังคับใช้อย่างเข้มงวด ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการต้องตัดสินใจลดปริมาณแรงงานต่างด้าวลง ทำให้ขาดแคลนแรงงานในการแปรรูปในบางส่วน

#### ข้อเสนอแนะ

1. ภาครัฐควรพิจารณาเกี่ยวกับกฎระเบียบการเปิดการค้าเสรีในพื้นที่พิเศษ เพื่อป้องกันการเข้ามาของผู้ประกอบการต่างประเทศ
2. ควรมีการส่งเสริมในการพัฒนาฝีมือแรงงานในท้องถิ่น ให้เป็นแรงงานฝีมือ เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ไม้ยางพารา
3. ผู้ประกอบการควรเตรียมความพร้อมในการขยายตลาดไปยังประเทศอื่นๆเพิ่มเติมเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าการส่งออกให้สูงขึ้น

#### กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยนี้สำเร็จลงไปได้ด้วยดีจากความช่วยเหลือและให้คำแนะนำจากคณาจารย์ ผู้ทรงคุณวุฒิ หน่วยงานภาครัฐในจังหวัดยะลาและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ที่ได้ให้ข้อมูล คำแนะนำและข้อคิดเห็นมาโดยตลอดและขอขอบคุณมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา ที่จัดสรรทุนสนับสนุนในการทำวิจัยในครั้งนี้

#### เอกสารอ้างอิง

ประชาชาติธุรกิจ. เศรษฐกิจภูมิภาค. (ออนไลน์) 2560 (อ้างเมื่อ 24 สิงหาคม 2560). จาก: <https://www.prachachat.net>  
มณีรัตน์ การรักษ์. ศักยภาพและแนวทางในการพัฒนาตลาดการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ตลาดการค้าชายแดนช่องจอม.

วารสารมหาวิทยาลัยนครพนม. 5 (1 มกราคม - เมษายน 2558): 35.

มธุรดา สมัยกุล.แนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจการค้าชายแดน กรณีศึกษาตลาดมิตรภาพชายแดนไทย-กัมพูชา. วารสารวิทยบริการ  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. 25 (1 ม.ค.-เม.ย. 2557): 94

อังคณา ธรรมสังการ และ สายฝน ไชยศร. พฤติกรรมการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียในจังหวัดสงขลา. สงขลา:

มหาวิทยาลัยราชภัฏสงขลา, 2558.

National Innovation Agency. (ออนไลน์) 2559(อ้างอิงเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2560). จาก:  
<https://th-th.facebook.com/NIAThailand/posts/838827629487898>