

## การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี

An Analysis of Value Chain Management Affecting the Success of  
Rongrien Nasan Rambutan Farmers in Permpoontrap Sub-District,  
Ban Na San District, Surat Thani Province.

วิลาวรรณ วิเชียรครุฑ<sup>1\*</sup> และวรรณวิชนี ทองอินทรราช<sup>2</sup>

Wilawan Wichiankrut<sup>1\*</sup> and Wanwicheanee Tongintarad<sup>2</sup>

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ  
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

<sup>2</sup> อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ คณะวิทยาการจัดการ  
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี

<sup>1</sup> Student, Master of Business Administration, Faculty of Management Sciences,  
Suratthani Rajabhat University

<sup>2</sup> Lecturer of Master of Business Administration, Faculty of Management Sciences,  
Suratthani Rajabhat University

\* E-mail: 65052515202@student.sru.ac.th

*Received May 28, 2024 Revised September 30, 2024 Accepted October 30, 2024*

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ระดับการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน 2) ระดับความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน 3) การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน เป็นงานวิจัยเชิงปริมาณ ประชากรในการวิจัยเป็นเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี กำหนดขนาดของตัวอย่างด้วยการใช้ตารางสำเร็จรูปของเครซีและมอร์แกน ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 175 คน ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์สมการถดถอย

ผลการวิจัยพบว่า 1) การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ระดับความสำคัญของกิจกรรมหลักในการจัดการห่วงโซ่คุณค่าโดยภาพรวมค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X}$  = 4.04) พิจารณารายด้านพบว่า กิจกรรมที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ โลจิสติกส์ขาออก ระดับความสำคัญของกิจกรรมสนับสนุนในการจัดการห่วงโซ่คุณค่า โดยภาพรวมค่าเฉลี่ย

อยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.71$ ) พิจารณารายด้านพบว่ากิจกรรมที่ค่าเฉลี่ยสูงสุด ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน 2) ระดับความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน โดยภาพรวมค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.84$ ) พิจารณารายด้านพบว่า มุมมองด้านการเงิน มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด และ 3) การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน การวิเคราะห์สมการถดถอย ผลการวิจัยพบว่ากิจกรรมการจัดการห่วงโซ่คุณค่าส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 โดยมีทั้งหมด 4 กิจกรรม คือ โครงสร้างพื้นฐาน การจัดหา/การจัดซื้อ โลจิสติกส์ขาออก และการตลาดและการขาย สามารถเขียนสมการพยากรณ์ได้ดังนี้  $Y = 0.172 + 0.145 + 0.141 + 0.212 + 0.145$  ซึ่งสามารถพยากรณ์ผลได้ร้อยละ 67.60 (Adjusted R<sup>2</sup> = 0.676)

**คำสำคัญ:** การจัดการห่วงโซ่คุณค่า, ความสำเร็จ, เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน

## Abstract

The purposes of this research were to study 1) the value chain management level of the Rongrien Nasan Rambutan farmers, 2) the success level of the Rongrien Nasan Rambutan Farmers and 3) the value chain management success on the Rongrien Nasan Rambutan farmers success. This research was quantitative research with a Questionnaire employed for Rongrien Nasan Rambutan farmers surveying in Permpoontrap Sub-District, Ban Na San District, Surat Thani Province. Sample size was 175 which determined Krejcie & Morgan's formula convenience sampling method. The data is analyzed with Mean, Standard Deviation and Regression Analysis.

The results found that: 1) the value chain management level of the Rongrien Nasan Rambutan farmers in Permpoontrap Sub-District, Ban Na San District, Surat Thani Province reveals the overall of main activities importance level in value chain management is at a high level ( $\bar{X} = 4.04$ ). Considering in each aspect, it is founded that the activity with the highest average level is outbound logistics. the overall of supporting activities importance level in value chain management is at a high level ( $\bar{X} = 3.71$ ). Considering each area, it is founded that the activities with the highest average are infrastructure. 2) the success level of the Rongrien Nasan Rambutan farmers reveals the overall success level is at a high level ( $\bar{X} = 3.84$ ). considering each aspect, it is showed that financial perspective has the highest average level. 3) the value chain management affecting on the rongrien nasan rambutan farmers success with statistical significance at the .05 level. it can be predicted with 4 activities: infrastructure, procurement/purchasing, outbound logistics and marketing and sales. the forecast equation can be written as follows:  $Y = 0.172 + 0.145 + 0.141 + 0.212 + 0.145$  with 67.60 predictive percent (Adjusted R<sup>2</sup> = 0.676).

**Keyword:** Value Chain Management, Affecting the Success, Rongrien Nasan Rambutan Farmer

## บทนำ

จากสถานการณ์เงาะในปี 2566 ของประเทศไทย เนื้อที่ให้ผลผลิต 184,575 ไร่ ลดลงจากปีที่แล้ว 21,983 ไร่ หรือร้อยละ 10.64 ผลผลิต 216,695 ตัน ลดลงจากปีที่แล้ว 48,382 ตัน หรือร้อยละ 18.25 ผลผลิตต่อเนื้อที่ 1,174 กิโลกรัมต่อไร่ ลดลงจากปีที่แล้ว 109 กิโลกรัมต่อไร่ หรือร้อยละ 8.50 เนื่องจากพื้นที่ปลูกเงาะถูกปรับเปลี่ยนไปปลูกทุเรียนจำนวนมาก ด้วยราคาทุเรียนที่สูงขึ้นเป็นแรงจูงใจ มีตลาดใหญ่จีนรองรับ ต่างจากเงาะ ที่มีการส่งออกเพียง 10% และบริโภคภายในประเทศ 90% ซึ่งเงาะที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เงาะโรงเรียนนาสาร ถือเป็นเงาะที่มีชื่อเสียงมาอย่างยาวนาน มีลักษณะโดดเด่น คือ ผลใหญ่ สีสด เนื้ออ่อน กรอบ รสชาติหวาน มีต้นกำเนิดที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2566)

จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีพื้นที่ปลูกเงาะสายพันธุ์โรงเรียนเป็นอันดับหนึ่งของภาคใต้ ซึ่งพื้นที่เพาะปลูกเงาะใหญ่ที่สุด คือ อำเภอบ้านนาสาร จำนวน 23,991.85 ไร่ รองลงมาคือ อำเภอบ้านนาเดิม จำนวน 3,300.17 ไร่ และอำเภอเวียงสระ จำนวน 2,518.20 ไร่ ตามลำดับ และที่สำคัญเงาะโรงเรียนนาสารยังได้รับการขึ้นทะเบียนสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ จากกรมทรัพย์สินทางปัญญากระทรวงพาณิชย์ (Geographical Indications หรือ GI) ตามทะเบียนเลขที่ สช 61100111 ประกาศ ณ วันที่ 27 มิถุนายน 2561 (กรมทรัพย์สินทางปัญญา, 2561)

อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีลักษณะภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นที่ราบเชิงเขามีแหล่งน้ำที่สำคัญคือ แม่น้ำตาปี คลองฉวาง คลองสระ คลองท่าทอง และคลองลำพูน ดินเกิดจากตะกอนของน้ำที่มาทับถมอยู่บนระดับลำน้ำหรือสันดินริมน้ำ ระบายน้ำดี มีธาตุอินทรีย์ และแมกนีเซียมในปริมาณมาก เนื่องจากสภาพภูมิประเทศเคยเป็นเหมืองแร่มาก่อน ความอุดมสมบูรณ์ของดินจึงเหมาะสำหรับการเพาะปลูกเงาะมาก จึงทำให้มีเกษตรกรผู้ปลูกเงาะพันธุ์โรงเรียนจำนวน 2,101 ราย จากทั้งหมด 11 ตำบลด้วยกัน ประกอบด้วย ตำบลนาสาร ตำบลพุนพรี ตำบลทุ่งเตา ตำบลลำพูน ตำบลท่าชี ตำบลควนศรี ตำบลควนสุบรรณ ตำบลคลองปราบ ตำบลน้ำพุ ตำบลทุ่งเตาใหม่ และตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ (สำนักงานเกษตรอำเภอบ้านนาสาร, 2566)

ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นพื้นที่โดดเด่นในการเพาะปลูกเงาะโรงเรียน เนื่องจากมีเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนมากที่สุดในอำเภอบ้านนาสาร จำนวนทั้งสิ้น 318 ราย มีพื้นที่การเพาะปลูกเงาะโรงเรียนจำนวน 6,229.64 ไร่ และพื้นที่เก็บเกี่ยวเงาะโรงเรียน จำนวน 6,198.96 ไร่ (สำนักงานเกษตรอำเภอบ้านนาสาร, 2566) รวมทั้งยังมีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาไม้ผลเพิ่มพูนทรัพย์ (เงาะแปลงใหญ่) ขึ้นซึ่งเป็นต้นแบบเงาะแปลงใหญ่ของประเทศไทย ผลสำเร็จของโครงการ เกิดจากประชาชนส่วนใหญ่ในอำเภอบ้านนาสาร ที่ทำอาชีพสวนเงาะหันมาทำงานรวมกลุ่มในรูปแบบแปลงใหญ่ ซึ่งเป็นนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ที่มุ่งส่งเสริมการเกษตรโดยยึดพื้นที่

เป็นหลัก เงาะโรงเรียนมีการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ปีละหนึ่งครั้งเท่านั้น ในช่วงเดือนมิถุนายน - สิงหาคม ของทุกปี ซึ่งเป็นระยะเวลาสั้น ๆ ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตเงาะโรงเรียน แต่กระบวนการการจัดการดูแลสวนเงาะตลอดทั้งปีอย่างเหมาะสมทำให้เกษตรกรได้รับผลผลิตมากขึ้นอยู่กับการดูแลของเกษตรกร

การวิจัยในครั้งนี้มุ่งความสนใจในการศึกษาการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนสำหรับการวัดความสำเร็จของเกษตรกร วัดจากแนวคิด Balance Scorecard (BSC) ของ Norton and Kaplan (1996) ประกอบด้วย 4 ด้าน คือ มุมมองด้านการเงิน มุมมองด้านลูกค้า มุมมองด้านกระบวนการภายใน และมุมมองด้านการเรียนรู้และพัฒนา เป็นส่วนช่วยให้เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ การจัดการสวนเงาะโรงเรียนที่ทำให้สถานะทางการเงินเป็นบวกอยู่เสมอเพื่อลดการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินต่าง ๆ การมีทักษะ ความรู้ ประสบการณ์ และความชำนาญในการบริหารจัดการสวนเงาะโรงเรียนเพิ่มมากขึ้นจากการเรียนรู้และพัฒนาตนเองและทีมงานอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการกิจการสวนเงาะโรงเรียน จะสามารถลดความผิดพลาดจากการดำเนินงาน แล้วแก้ไขได้ในทิศทางที่ดีขึ้น และสามารถดูแลบริหารจัดการสวนเงาะโรงเรียนได้ตามการวางแผนจนสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ การที่เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนจะประสบผลสำเร็จได้นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการหนึ่งในนั้นคือ การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์

อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ใช้แบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า (The Generic Value Chain) ของ Porter (1985) โดยจำแนกกิจกรรมห่วงโซ่คุณค่าเป็นกิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) โดยจำแนกกิจกรรมห่วงโซ่คุณค่าเป็นกิจกรรมหลัก (Primary Activities) คือ โลจิสติกส์ขาเข้า การดำเนินการโลจิสติกส์ขาออก การตลาด และการขาย และการบริการ และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) คือ โครงสร้างพื้นฐาน การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดหาหรือการจัดซื้อ ล้วนแล้วเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์สำหรับพิจารณาวางแผนการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน โดยเริ่มจากการวางแผนจัดหาสถานที่เพาะปลูก การบริหารจัดการภายในอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การเลือกซื้อพันธุ์เงาะโรงเรียนที่มีคุณภาพสามารถเพิ่มโอกาสในการเจริญเติบโตของต้นเงาะได้ดี การเตรียมวางระบบการให้น้ำ กำหนดช่วงเวลาของการเพาะปลูก ต้องมีการวางแผนในการดำเนินงานอย่างเหมาะสมที่สุด การดูแลจัดการสวนเงาะอย่างสม่ำเสมอ เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ได้ผลผลิตเงาะโรงเรียนที่มีคุณภาพ การควบคุมดูแลคนงานตั้งแต่เริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิต การคัดแยก การบรรจุ การขนน้ำหนัก ตลอดจนการขนส่งเงาะโรงเรียนไปขายให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลา จะทำให้เกิดความเสียหายของผลผลิตได้น้อยที่สุด และการหาแหล่งการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ ที่มีคุณภาพและราคาถูก ทำให้สามารถช่วยลดต้นทุนเพื่อให้ได้รับผลกำไรเพิ่มขึ้นได้

และงานวิจัยครั้งนี้ จะช่วยให้เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนนาสารเข้าใจถึงกระบวนการจัดการดูแลสวนเงาะ ให้เกิดประสิทธิภาพและ

ประสิทธิผล ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรรู้ถึงข้อบกพร่องที่ต้องดำเนินการแก้ไขและพัฒนาขีดความสามารถในการดำเนินงาน ให้ได้รับผลผลิตในปริมาณที่มากขึ้น ทำให้เกษตรกรประสบความสำเร็จ ได้มากขึ้นกว่าเดิม ตลอดจนเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้และกำไรสูงที่สุดจากการขายผลผลิตแก่โรงเรียน

## วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

### 1. แนวคิดทฤษฎีห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

Porter (1985) ได้นำเสนอแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่าไว้ว่าเป็นกิจกรรมที่มีความเชื่อมโยงกันเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับปัจจัยการผลิต โดยเริ่มตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบป้อนไปยังกระบวนการผลิต กระบวนการแปรรูปกระบวนการจัดจำหน่าย กระบวนการขนส่งสินค้าสู่ความต้องการของผู้ซื้อ รวมไปถึงกระบวนการให้บริการหลังการขาย ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าให้กับสินค้าหรือบริการ โดยได้จำแนกห่วงโซ่คุณค่าออกเป็น 2 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมหลัก (Primary Activities) และ กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ห่วงโซ่คุณค่าอาจเกิดขึ้นจากผู้ประกอบการรายเดียว หรือเกิดจากผู้ประกอบการหลายๆ รายที่มารวมตัวกัน โดยแบ่งขอบเขตของกิจกรรมแล้วส่งต่อคุณค่าในแต่ละขั้นตอนต่อเนื่องกันไป ได้ดังนี้

การจำแนกกิจกรรมห่วงโซ่คุณค่า

1.1 กิจกรรมหลัก (Primary Activities) เป็นการกำหนดกิจกรรมที่จะต้องเกิดขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่วางไว้ ประกอบด้วย กิจกรรมย่อย 5 กิจกรรม

1.1.1 โลจิสติกส์ขาเข้า (Inbound Logistics)

การดำเนินการก่อนที่จะมีการผลิตซึ่งเกี่ยวข้องกับ

การรับ การจัดเก็บ การเปิดเผยปัจจัยการผลิต และปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ให้มีคุณภาพ และปริมาณที่เหมาะสมก่อนทำการเพาะปลูก การทำผลิตภัณฑ์ เช่น การวิจัย การจัดการวัสดุคงคลัง การควบคุมสินค้าคงคลัง การจัดการารขนส่งสินค้า รวมถึงการเตรียมสถานที่ เงินทุน แรงงานคน และวัสดุอุปกรณ์ทั้งหมดที่ต้องใช้ในการดำเนินการ และการส่งคืนสินค้าไปยังผู้จัดหาผลิตภัณฑ์

1.1.2 การดำเนินการ (Operations)

คือการดำเนินการเพื่อเปลี่ยนวัตถุดิบและปัจจัยการผลิตให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายที่พร้อมนำไปจัดจำหน่าย เช่น การออกแบบตกแต่ง การประกอบ การบรรจุภัณฑ์ การแปรรูปผลผลิต ซึ่งปัจจุบันมีการนำเทคโนโลยี นวัตกรรม และระบบสารสนเทศเข้ามาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวก เพื่อให้กิจกรรมที่เกิดขึ้นเพื่อเปลี่ยนแปลงสภาพวัตถุดิบให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์

1.1.3 โลจิสติกส์ขาออก (Outbound Logistics)

เกี่ยวข้องกับการดำเนินการรวบรวม จัดเก็บ และส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังผู้ซื้อ และเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ซื้อจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และได้มาตรฐานตามที่กำหนด เช่น การจัดการวัสดุ การตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ การบริหารจัดการขนส่ง และการเก็บรักษาสินค้าที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้สินค้ายังคงคุณภาพขณะที่ส่งมอบหรือจำหน่ายให้ผู้ซื้อ จำเป็นต้องพัฒนาระบบขนส่งและการจัดการเวลาของการส่งออกผลิตภัณฑ์ การประมวลผลคำสั่งซื้อทำให้สามารถรวบรวมผลิตภัณฑ์และจัดส่งในคราวเดียวกันเพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง

1.1.4 การตลาดและการขาย (Marketing and Sales) เป็นการวิเคราะห์ถึงความต้องการของ

ผู้ซื้อ การจัดหาวิธีการที่ผู้ซื้อสามารถซื้อผลิตภัณฑ์ และชักจูงให้ผู้อื่นทำการซื้อผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ที่ออกมาสู่ตลาด มีปริมาณมากหรือปริมาณน้อย เพียงพอกับความต้องการหรือไม่ ซึ่งครอบคลุม ตั้งแต่การสร้างตราสินค้า การสร้างภาพลักษณ์ของ ผลิตภัณฑ์ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย พนักงานขาย การสร้างช่องทางการขาย และการ กำหนดราคาขาย

1.1.5 การบริการ (Services) เพื่ออำนวยความสะดวก สร้างความประทับใจ และช่วย แก้ปัญหาที่เกิดจากการใช้ผลิตภัณฑ์ เช่น อำนาจ ความสะดวกขณะซื้อ และหลังจากซื้อผลิตภัณฑ์ ให้บริการข้อมูลเชิงเทคนิคในการนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ งานอย่างมีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์สูงสุด รับคำติชมและความคิดเห็นเพื่อนำกลับมาพัฒนา สินค้าและบริการให้ตอบโจทย์ความต้องการและ สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้บริโภค มีการ ติดตามหลังการขายผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด การทำ รีวิวสินค้าจากผู้ซื้อ เพื่อการพัฒนาคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นไปอีก

1.2 กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) เป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นเพื่อสร้างความได้เปรียบโดย สร้างความแตกต่างและความได้เปรียบในด้าน ต้นทุน โดยแต่ละกิจกรรมจะเน้นไปที่การเพิ่ม คุณค่าให้กับสินค้าหรือบริการ ประกอบด้วย กิจกรรมย่อย 4 กิจกรรม

1.2.1 โครงสร้างพื้นฐาน (Firm Infrastructure) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการ บริหารงานทั่วไปในองค์กร โครงสร้างของ องค์กร การวางแผน การเงิน การจัดทำระบบงาน ต่าง ๆ ซึ่งมีโครงสร้างอื่นที่สนับสนุน เช่น ปัจจัยที่ สนับสนุนให้ได้มาซึ่งผลผลิตที่มีคุณภาพ ระบบการ

จัดการข้อมูลที่เหมาะสมของผู้บริหารมีบทบาท สำคัญในการติดต่อกับผู้ซื้อ

1.2.2 การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) เป็นกิจกรรม ที่เกี่ยวข้องกับการสรรหา การจ้างงาน การ ฝึกอบรม การพัฒนา และค่าตอบแทน การกำหนด ทักษะและแรงจูงใจให้กับพนักงาน และค่าใช้จ่าย ในการจ้างงานและการฝึกอบรม ถือเป็นกุญแจสู่ ความได้เปรียบในการแข่งขัน

1.2.3 การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) ทุกกิจกรรมล้วน เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี ตั้งแต่เทคโนโลยีที่ใช้ในการ จัดเตรียมเอกสารการออกแบบ จัดจัดทำผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ ตลอดจนการขนส่งสินค้า ซึ่ง เทคโนโลยีจะรวมอยู่ในตัวของผลิตภัณฑ์ และ สามารถปรับปรุงผลิตภัณฑ์และกระบวนการ ทำงาน เช่น เครื่องจักร ระบบป้อนคำสั่งซื้อ ระบบ สำนักงานอัตโนมัติอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

1.2.4 การจัดหาหรือการจัดซื้อ (Procurement) คือ การจัดซื้อหรือจัดหา เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีมาตรฐานมาใช้ในการ ประกอบการดำเนินงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ เช่น การจัดหาพันธุ์เงาะโรงเรียนที่มีคุณภาพและ เหมาะสมกับการปลูกในแต่ละพื้นที่ เพื่อเพิ่มโอกาส ในการเจริญเติบโตได้อย่างเต็มที่ การหาข้อมูล แหล่งจัดซื้อหรือจัดหา วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ และราคาถูกเพื่อลดต้นทุนการผลิตจะทำให้ เกษตรกรได้รับกำไรเพิ่มมากขึ้น

## 2. แนวคิดทฤษฎีความสำเร็จ (Balance Scorecard)

Kaplan and Norton (1996) ได้กล่าวถึง ความหมายของ Balanced Scorecard ว่าเป็น ระบบการบริหารจัดการ (Management System)

ที่แปลงพันธกิจและกลยุทธ์ขององค์การไปสู่การกำหนด วัตถุประสงค์หรือเป้าหมาย (Objectives) และการวัดผล (Measures) ขององค์การที่ชัดเจน และวัดผล ได้ใน 4 มุมมอง ได้แก่ มุมมองด้านการเงิน (Financial Perspective) มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspective) มุมมองด้านกระบวนการภายใน (Internal Business Process Perspective) และ มุมมองด้านการเรียนรู้และเติบโตขององค์การ (Learning and Growth Perspective)

พสุ เดชะรินทร์ (2545) ได้ให้ความหมาย Balanced Scorecard ไว้ว่า เป็นเครื่องมือทางด้านการจัดการที่ช่วยในการนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ (Strategic Implementation) โดยอาศัยการวัดหรือ การประเมิน (Measurement) ที่จะช่วยทำให้องค์กรเกิด ความสอดคล้องเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันและมุ่งเน้นในสิ่งที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จขององค์กรเป็นหลัก (Alignment and Focuses)

วิโรจน์ ลักขณาอดิศร (2552) ได้กล่าวไว้ว่า Balanced Scorecard เป็นเครื่องมือในการบริหารจัดการองค์กร ที่จะนำเอากลยุทธ์ขององค์กรมาสู่การปฏิบัติ โดยใช้เป้าหมายซึ่งสามารถวัดผลได้ในการสื่อสารให้ทุก ๆ องค์กรประกอบขององค์กรสามารถมุ่งเน้นในการปฏิบัติงานที่สำคัญซึ่งมีผลต่อความสามารถในการแข่งขันขององค์กร มีความสอดคล้อง และมีทิศทางเดียวกัน

โดยมีสาระสำคัญของมุมมอง 4 มุมมอง ดังนี้ (พสุ เดชะรินทร์, 2545)

2.1 มุมมองด้านการเงิน (Financial Perspective) เป็นมุมมองที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง โดยเฉพาะ สำหรับองค์กรธุรกิจที่มุ่งแสวงหากำไร ทั้งนี้เนื่องจากมุมมองด้านการเงินจะเป็นตัวที่บอก

ว่า กลยุทธ์ที่ได้กำหนด ขึ้นมา และการนำกลยุทธ์ไปใช้ในทางปฏิบัติก่อให้เกิดผลดีต่อการดำเนินงานขององค์กรหรือไม่ภายใต้กลยุทธ์ ด้านการเงินนั้นประกอบด้วยวัตถุประสงค์ที่สำคัญ 2 ด้าน ได้แก่

2.1.1 ด้านการเพิ่มขึ้นของรายได้ (Revenue Growth)

2.1.2 ด้านการเพิ่มความสามารถในการผลิตและการบริหารจัดการ

2.2 มุมมองด้านลูกค้า (Customer Perspective) เป็นการมุ่งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามี การกำหนดกลุ่มของลูกค้าที่จะมุ่งตอบสนองต้องแสวงหาคูณค่าที่องค์กรจะต้องนำเสนอเพื่อตอบสนองต่อความ ต้องการของลูกค้ากลุ่มนั้น ประกอบด้วยวัตถุประสงค์หลักที่สำคัญ 5 ประการ ได้แก่

2.2.1 ส่วนแบ่งตลาด (Market Share) โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น ส่วนแบ่งตลาดเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ที่สำคัญ

2.2.2 การรักษาลูกค้าเก่า (Customer Retention) เป็นการวัดความสามารถในการรักษาลูกค้าเดิม ขององค์กร ซึ่งในปัจจุบันเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

2.2.3 การเพิ่มลูกค้าใหม่ (Customer Acquisition) เป็นการวัดความสามารถขององค์กร ในการ แสวงหาลูกค้าใหม่ โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น จำนวนลูกค้าใหม่ต่อลูกค้าทั้งหมด หรือจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น หรือรายได้จากลูกค้าใหม่ต่อรายได้ทั้งหมด เป็นต้น

2.2.4 ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) เป็นการวัดความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อ สินค้าและบริการขององค์กรหรือตัวองค์กรเอง

2.2.5 กำไรต่อลูกค้า (Customer Profitability) โดยตัวชี้วัดที่สำคัญ เช่น กำไรต่อลูกค้า 1 ราย ซึ่งการที่จะสามารถทราบกำไรต่อลูกค้าหนึ่งรายได้นั้นจะต้องทราบรายได้และต้นทุนต่อลูกค้าหนึ่งราย ก่อนซึ่งการจัดทำต้นทุนตามกิจกรรมในระบบ Activity Based Costing (ABC) จะทำให้สามารถทราบต้นทุนต่อลูกค้า

2.3 มุมมองด้านกระบวนการภายใน (Internal Business Process Perspective) ภายในมุมมองนี้ จะต้องพิจารณาถึงกระบวนการที่สำคัญภายในองค์กรที่จะช่วยให้องค์กรนำเสนอคุณค่าที่ลูกค้าต้องการ และช่วยให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรในด้านอื่น ๆ รวมถึงการพิจารณากระบวนการที่สำคัญภายในที่จะช่วยให้สามารถนำเสนอผลผลิตที่ลูกค้าต้องการ เช่น การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาช่วยในการดูแลสวนเงาะโรงเรียน การบริหารจัดการและการวางแผนจนสามารถบรรลุเป้าหมายที่วางไว้สามารถลดความผิดพลาดจากการดำเนินงานและมีการเรียนรู้และพัฒนาทักษะเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับการจัดการสวนเงาะโรงเรียน

2.4 มุมมองด้านการเรียนรู้และการพัฒนา (Learning and Growth Perspective) เป็นมุมมองที่มีความสำคัญมาก ที่ให้ความสำคัญต่ออนาคตขององค์กร ซึ่งเกี่ยวข้องกับการบริหารงานบุคคลระบบฐานข้อมูล สารสนเทศระบบการจูงใจ และโครงสร้างองค์กร ภายในตัววัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับด้านทรัพยากรบุคคลนั้นมี การที่องค์กรจะบรรลุวัตถุประสงค์ในมุมมองอื่น ๆ นั้น บุคลากรในองค์กรจะเป็น ปัจจัยที่สำคัญที่สุดตัวชี้วัดที่สำคัญ ได้แก่ ทักษะความสามารถของพนักงาน ความพึงพอใจและทัศนคติของ พนักงาน อัตราการหมุนเวียน ของพนักงานสำหรับ

วัตถุประสงค์ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศนั้น ถือเป็นพื้นฐานสำคัญที่จะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ภายใต้มุมมองอื่น ๆ เป็นการเปรียบเทียบนอกจากทักษะ เทคโนโลยีมีความสำคัญต่อความสำเร็จ โดยส่วนใหญ่วัตถุประสงค์ภายใต้มุมมองนี้จะแบ่งเป็น 3 ด้านหลักๆ ได้แก่ ด้านเกี่ยวกับทรัพยากรบุคคลภายในองค์กร ด้าน เกี่ยวกับระบบข้อมูลสารสนเทศ และด้านเกี่ยวกับวัฒนธรรมองค์กร ระบบการจูงใจ และโครงสร้างองค์กร ซึ่งภายใต้วัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับด้านทรัพยากรบุคคลภายในองค์กรนั้นมีพื้นฐานมาจากการพิจารณาว่าใน อันที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ในมุมมองอื่น ๆ นั้น บุคลากรภายในองค์กรนั้นเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุด ทำให้องค์กรต่าง ๆ มักจะพิจารณาวัตถุประสงค์ในด้านทรัพยากรบุคคล คือ

2.4.1 ทักษะความสามารถของพนักงาน ซึ่ง มักจะวัดได้ในหลายลักษณะ เช่น จำนวนชั่วโมงที่พนักงานได้รับการอบรมต่อปี หรือการทำแบบทดสอบเพื่อวัดขีดสมรรถนะ (Competency Test) หรือการทำวัดทักษะเชิงกลยุทธ์ให้ครอบคลุม (Strategic Skills Coverage) เป็นการสำรวจทักษะที่มีความสำคัญต่อกลยุทธ์ขององค์กร และพิจารณาว่ามีพนักงานที่มีทักษะในด้านนั้น ๆ เพียงพอหรือยัง เป็นต้น

2.4.2 ทัศนคติและความพึงพอใจของพนักงาน ซึ่งโดยมากมักจะวัดด้วยการทำสำรวจทัศนคติของพนักงาน

2.4.3 อัตราการหมุนเวียน เข้าออกของพนักงาน ซึ่งมักจะวัดโดยพิจารณาจากอัตราการเข้า ออกของพนักงาน

จากแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังกล่าว โดยผู้วิจัยนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมเป็นกรอบแนวคิดการวิจัยได้ดังนี้

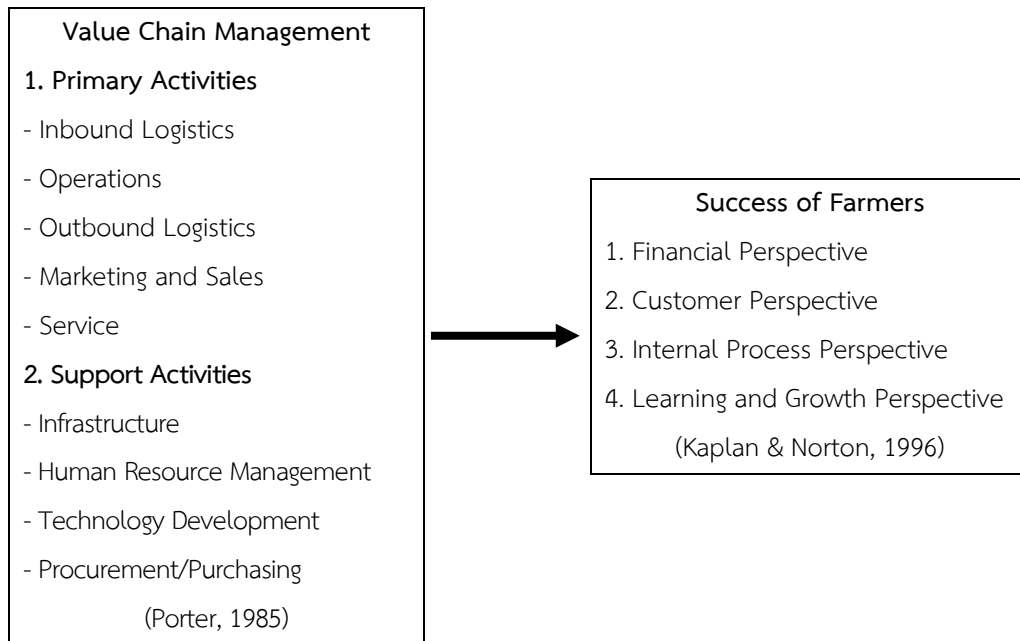


Figure 1 Conceptual Framework

## วิธีดำเนินการวิจัย

### 1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร คือ เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน (Finite Population) จำนวน 318 คน (ข้อมูลจาก สำนักงานเกษตรอำเภอบ้านนาสาร ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2566) ดังนั้นผู้วิจัยได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง โดยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างด้วยการใช้ตารางสำเร็จรูปของเครซีและมอร์แกน (Krejcie and Morgan, 1970) มีค่าความเชื่อมั่นที่ 0.95 และค่าความคลาดเคลื่อนไม่เกิน 0.05 ซึ่งได้กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 175 คน โดยใช้การเลือกตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น

ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling)

### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม (Questionnaires) ผู้วิจัยได้สร้างขึ้นสำหรับการศึกษาค้นคว้าเพื่อบรรลุมิติวัตถุประสงค์ โดยแบ่งแบบสอบถามเป็น 4 ตอน ดังนี้ ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตอนที่ 2 ความคิดเห็นของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นตัวแปรอิสระ ตอนที่ 3 ความคิดเห็นต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นตัวแปรตาม ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

สำหรับเกณฑ์การแปลค่าเฉลี่ยของระดับความคิดเห็นของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าและความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน มีการกำหนดเกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยผลการวิจัยมีดังนี้ (กัลยา วาณิชยปัญญา และฐิติมา วาณิชยปัญญา, 2561) คือ  $\bar{X}$  ระหว่าง 4.21 - 5.00 มีความสำคัญอยู่ในระดับมากที่สุด  $\bar{X}$  ระหว่าง 3.41 - 4.20 มีความสำคัญอยู่ในระดับมาก  $\bar{X}$  ระหว่าง 2.61 - 3.40 มีความสำคัญอยู่ในระดับปานกลาง  $\bar{X}$  1.81 - 2.60 มีความสำคัญอยู่ในระดับน้อย และ  $\bar{X}$  ระหว่าง 1.00 - 1.80 มีความสำคัญอยู่ในระดับน้อยที่สุด

### 3. การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความเที่ยงตรงของแบบสอบถาม (IOC : Index of Item

Objective Congruence) โดยการนำเสนอแบบสอบถามให้กับผู้เชี่ยวชาญจำนวน 3 ท่าน เพื่อตรวจสอบความถูกต้องและเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา จากนั้นนำผลคะแนนมาหาดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับตัวแปรที่กำหนด ผลการคำนวณพบว่า ข้อคำถามแต่ละข้อมีค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) อยู่ระหว่าง 0.67 – 1.00 และนำแบบสอบถามไปทดลองใช้ (Try Out) กับเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน จำนวน 30 คน ทดสอบความเชื่อมั่น (Reliability) เพื่อวัดความสอดคล้องภายในด้วยวิธีการวัดค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient) ได้ค่าความเชื่อมั่นทั้งฉบับเท่ากับ 0.982 ซึ่งมากกว่า 0.70 ทุกด้าน จึงสรุปได้ว่าแบบสอบถามชุดนี้มีความเชื่อมั่นอยู่ในระดับสูง ดังตาราง

**Table 1** Cronbach's Alpha Coefficient

| Case Processing Summary |                       | N  | %     |
|-------------------------|-----------------------|----|-------|
| Cases                   | Valid                 | 30 | 100.0 |
|                         | Excluded <sup>a</sup> | 0  | .0    |
|                         | Total                 | 30 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

| Reliability Statistics |                                              |            |
|------------------------|----------------------------------------------|------------|
| Cronbach's Alpha       | Cronbach's Alpha Based on Standardized Items | N of Items |
| .982                   | .982                                         | 56         |

#### 4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เก็บรวบรวมข้อมูลกับเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้อธิบายรายละเอียดของแบบสอบถาม เพื่อให้เกษตรกรเข้าใจและตกลงตอบแบบสอบถาม เมื่อผู้วิจัยได้รับแบบสอบถามคืนมาแล้วนั้นได้ทำการตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของแบบสอบถามเพื่อนำไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป โดยดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือนธันวาคม 2566 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2567

#### 5. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ผู้วิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติพรรณนาและเชิงอนุมาน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows ซึ่งสถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ สถิติค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าความถี่ (Frequency) และค่าความเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ส่วนสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การวิเคราะห์สมการถดถอย (Regression Analysis) แบบ Enter

### ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง “การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี” สามารถสรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

#### 1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่า ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน โดยมีเกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนทั้งหมด 175 คน สามารถแยกได้ดังนี้

เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 55.43) อยู่ในช่วงอายุ 41 – 50 ปี (ร้อยละ 31.43) ไม่เข้าร่วมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลไม้เพิ่มพูนทรัพย์ (เงาะแปลงใหญ่) (ร้อยละ 65.71) มีพื้นที่การปลูกเงาะโรงเรียน 5 – 10 ไร่ (ร้อยละ 40.57) ระยะเวลาในการเพาะปลูกเงาะโรงเรียน 16 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 76.00) และใช้เงินทุนของตนเองทั้งหมดในการเพาะปลูกเงาะโรงเรียน (ร้อยละ 80.57)

#### 2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของการจัดการห่วงโซ่คุณค่า

Table 2 Display the Mean and Standard Deviation of Opinions on the Main Activities

| Opinions on Value Chain Management | $\bar{x}$ | S.D. | Level of Opinion |
|------------------------------------|-----------|------|------------------|
| 1. Inbound Logistics               | 4.03      | 0.74 | Very             |
| 2. Operations                      | 3.98      | 0.63 | Very             |
| 3. Outbound Logistics              | 4.21      | 0.66 | Most             |
| 4. Marketing and Sales             | 4.00      | 0.72 | Very             |
| 5. Service                         | 3.98      | 0.78 | Very             |
| Total                              | 4.04      | 0.58 | Very             |

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าความคิดเห็นของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับภาพรวมของกิจกรรมหลักอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.04$ ) เมื่อพิจารณาใน

แต่ละกิจกรรมจะพบว่าอยู่ในระดับมากที่สุด โดยเรียงค่าเฉลี่ย ได้แก่ โลจิสติกส์ขาออก ( $\bar{X} = 4.21$ ) และอยู่ในระดับมาก โดยเรียงค่าเฉลี่ย ได้แก่ โลจิสติกส์ขาเข้า ( $\bar{X} = 4.03$ ) การขายและการตลาด ( $\bar{X} = 4.00$ ) การบริการ ( $\bar{X} = 3.98$ ) และการดำเนินการ ( $\bar{X} = 3.98$ ) ตามลำดับ

**Table 3** Display the Mean and Standard Deviation of Opinions on the Support Activities

| Opinions on Value Chain Management | $\bar{X}$   | S.D.        | Level of Opinion |
|------------------------------------|-------------|-------------|------------------|
| 1. Infrastructure                  | 4.17        | 0.65        | Very             |
| 2. Human Resource Management       | 4.00        | 0.79        | Very             |
| 3. Technology Development          | 3.02        | 0.77        | Medium           |
| 4. Procurement/Purchasing          | 3.64        | 0.67        | Very             |
| <b>Total</b>                       | <b>3.71</b> | <b>0.54</b> | <b>Very</b>      |

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่าความคิดเห็นของการจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับภาพรวมของกิจกรรมสนับสนุนอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.71$ )

เมื่อพิจารณาในแต่ละกิจกรรมจะพบว่าอยู่ในระดับมากโดยเรียงค่าเฉลี่ย ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน ( $\bar{X} = 4.17$ ) การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ( $\bar{X} = 4.00$ ) การจัดหา/การจัดซื้อ ( $\bar{X} = 3.64$ ) และอยู่ในระดับปานกลาง โดยเรียงค่าเฉลี่ย ได้แก่ การพัฒนาเทคโนโลยี ( $\bar{X} = 3.02$ ) ตามลำดับ

**Table 4** Display the Mean and Standard Deviation of Opinions on Success.

| Opinions on Success                | $\bar{X}$   | S.D.        | Level of Opinion |
|------------------------------------|-------------|-------------|------------------|
| 1. Financial Perspective           | 3.95        | 0.75        | Very             |
| 2. Customer Perspective            | 3.81        | 0.68        | Very             |
| 3. Internal Process Perspective    | 3.71        | 0.62        | Very             |
| 4. Learning and Growth Perspective | 3.87        | 0.70        | Very             |
| <b>Total</b>                       | <b>3.84</b> | <b>0.59</b> | <b>Very</b>      |

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่าความคิดเห็นต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี แสดงค่าเฉลี่ยและส่วน

เบี่ยงเบนมาตรฐานเกี่ยวกับภาพรวมอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 3.84$ ) เมื่อพิจารณาในแต่ละด้านจะพบว่าอยู่ในระดับมากโดยเรียงค่าเฉลี่ย ได้แก่ มุมมองด้านการเงิน ( $\bar{X} = 3.95$ ) มุมมองด้านการ

เรียนรู้และพัฒนา ( $\bar{X} = 3.87$ ) มุมมองด้านลูกค้า ( $\bar{X} = 3.71$ ) ตามลำดับ  
( $\bar{X} = 3.81$ ) และมุมมองด้านกระบวนการภายใน

**Table 5** Display the Correlation Coefficient Between the Value Chain Management Variables that Affect Success

| Variable                                    | X <sub>1</sub> | X <sub>2</sub> | X <sub>3</sub> | X <sub>4</sub> | X <sub>5</sub> | X <sub>6</sub> | X <sub>7</sub> | X <sub>8</sub> | X <sub>9</sub> | VIF   |
|---------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------|
| Inbound Logistic (X <sub>1</sub> )          | -              | .683**         | .527**         | .574**         | .618**         | .631**         | .691**         | .038           | .464**         | 2.838 |
| Operations (X <sub>2</sub> )                |                | -              | .642**         | .497**         | .592**         | .656**         | .601**         | .244**         | .601**         | 2.819 |
| Outbound Logistics (X <sub>3</sub> )        |                |                | -              | .601**         | .551**         | .644**         | .628**         | .178*          | .497**         | 2.338 |
| Marketing and Sales (X <sub>4</sub> )       |                |                |                | -              | .719**         | .577**         | .624**         | .185*          | .355**         | 2.656 |
| Service (X <sub>5</sub> )                   |                |                |                |                | -              | .646**         | .562**         | .252**         | .435**         | 2.788 |
| Infrastructure (X <sub>6</sub> )            |                |                |                |                |                | -              | .694**         | .150*          | .570**         | 2.859 |
| Human Resource Management (X <sub>7</sub> ) |                |                |                |                |                |                | -              | .137           | .541**         | 2.872 |
| Technology Development (X <sub>8</sub> )    |                |                |                |                |                |                |                | -              | .483**         | 1.515 |
| Procurement/Purchasing (X <sub>9</sub> )    |                |                |                |                |                |                |                |                | -              | 2.333 |

\*\* Has statistical significance at the 0.01 level.

\* Has statistical significance at the 0.05 level.

จากตารางที่ 5 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีค่าสหสัมพันธ์ไม่เกิน 0.8 และค่า VIF

(Gujarati and Porter, 2009) อยู่ระหว่าง 1.515 – 2.872 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 10 แสดงว่าความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระไม่ถึงขั้นที่ก่อให้เกิดปัญหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ

**Table 6** Display the Weight Values of Opinions on Forecasting Value Chain Management that Affect Success

| Value Chain Management               | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig.   |
|--------------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|--------|
|                                      | B                           | Std. Error |                           |       |        |
| (Constant)                           | 0.172                       | 0.202      |                           | 0.852 | 0.396  |
| Inbound Logistics (X <sub>1</sub> )  | 0.068                       | 0.058      | 0.085                     | 1.174 | 0.242  |
| Operations (X <sub>2</sub> )         | 0.118                       | 0.068      | 0.125                     | 1.729 | 0.086  |
| Outbound Logistics (X <sub>3</sub> ) | 0.145                       | 0.059      | 0.162                     | 2.461 | 0.015* |

| Value Chain Management              | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig.   |
|-------------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|--------|
|                                     | B                           | Std. Error |                           |        |        |
| Marketing and Sales ( $X_4$ )       | 0.141                       | 0.057      | 0.174                     | 2.467  | 0.015* |
| Service ( $X_5$ )                   | -0.064                      | 0.054      | -0.085                    | -1.176 | 0.241  |
| Infrastructure ( $X_6$ )            | 0.212                       | 0.066      | 0.236                     | 3.228  | 0.002* |
| Human Resource Management ( $X_7$ ) | 0.091                       | 0.054      | 0.123                     | 1.683  | 0.094  |
| Technology Development ( $X_8$ )    | 0.076                       | 0.040      | 0.100                     | 1.879  | 0.062  |
| Procurement/Purchasing ( $X_9$ )    | 0.145                       | 0.058      | 0.164                     | 2.493  | 0.014* |
| R                                   | 0.832                       |            |                           |        |        |
| R Square                            | 0.692                       |            |                           |        |        |
| Adjusted R Square                   | 0.676                       |            |                           |        |        |
| Std. Error                          | 0.334                       |            |                           |        |        |
| F                                   | 41.255                      |            |                           |        |        |

Dependent Variable: Success of Rambutan Farmers in Permpootrap sub-district, Ban Na San District, Surat Thani Province.

\* Has statistical significance at the 0.05 level.

จากตารางที่ 6 ค่าสหสัมพันธ์ของความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในกิจกรรมโครงสร้างพื้นฐาน ( $X_6$ ) การจัดหา/การจัดซื้อ ( $X_9$ ) โลจิสติกส์ขาออก ( $X_3$ ) และการตลาดและการขาย ( $X_4$ ) โดยการพยากรณ์ทั้ง 4 ตัว สามารถพยากรณ์ความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ได้ร้อยละ 67.60 (Adjusted R Square = 0.676) มีความคลาดเคลื่อนในการพยากรณ์ ร้อยละ 33.40 (Std. Error = 0.334) ค่าคงที่ของสมการพยากรณ์ในรูปแบบคะแนนดิบ เท่ากับ 0.172 ซึ่งสามารถเขียนสมการพยากรณ์ได้ดังนี้  $Y = 0.172 + 0.145 (X_3) + 0.141 (X_4) + 0.212 (X_6) + 0.145 (X_9)$

จากสมการพยากรณ์ดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่า การจัดการห่วงโซ่คุณค่าของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนา

สาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี กิจกรรมสนับสนุน ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน การจัดหา/การจัดซื้อ และกิจกรรมหลัก ได้แก่ โลจิสติกส์ขาออก การตลาด และการขาย สามารถบอกระดับความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้ร้อยละ 67.60

## สรุปและอภิปรายผล

จากการศึกษาเรื่อง การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 175 คน สามารถนำมาอภิปรายผลการวิจัย ได้ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคล ของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อยู่ในช่วงอายุ 41 – 50 ปี ไม่เข้าร่วมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนา

ผลไม้เพิ่มพูนทรัพย์ (เงาะแปลงใหญ่) มีพื้นที่การปลูกเงาะโรงเรียน 5 – 10 ไร่ ระยะเวลาในการเพาะปลูกเงาะโรงเรียน 16 ปีขึ้นไป และใช้เงินทุนของตนเองทั้งหมดในการเพาะปลูกเงาะโรงเรียน

2. จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่คุณค่า ดังนี้

2.1 กิจกรรมหลัก คือ โลจิสติกส์ขาออก มีความสำคัญมากที่สุด เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน มีกระบวนการเก็บเกี่ยว การคัดแยก การบรรจุ และการขนส่งเงาะโรงเรียนเพื่อจัดจำหน่าย ในทุก ๆ ขั้นตอน ให้เกิดการเสียหายน้อยที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุจิตตา หงส์ทอง และราเชนทร์ ชูศรี (2560) ได้ทำการศึกษา การจัดการห่วงโซ่อุปทานกล้วยไข่ไทย อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี พบว่าการขนส่งกล้วยไข่ของเกษตรกรนิยมใช้รถมอเตอร์ไซด์พ่วงข้างในการเคลื่อนย้ายไปขายให้กับผู้ประกอบการรายเล็ก โดยเกษตรกรนำวัสดุกันกระแทกมารองพื้นยานพาหนะ เพื่อลดการกระแทกอันเป็นสาเหตุที่ทำให้กล้วยไข่ชำเกิดความเสียหาย และไม่สามารถขายในราคาเกรดส่งออกได้

2.2 กิจกรรมสนับสนุน คือ โครงสร้างพื้นฐาน มีความสำคัญมาก เพราะว่าเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน มีการจัดการภายในอย่างเป็นระบบ การหาแหล่งน้ำให้เพียงพอ การวางระบบน้ำ การจัดทำบัญชีต้นทุน รายรับรายจ่าย มีการดูแลจัดการสวนเงาะเพื่อสร้างผลผลิตที่มีคุณภาพภาพทำให้ได้รับผลกำไรจากการขายผลเงาะโรงเรียน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วาสนา รักชาติ (2564) ได้ทำการศึกษา การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำยางพารา ในอำเภอบ้านนาสาร

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านกิจกรรมสนับสนุนที่มีความสำคัญ คือ โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ เช่น สถานที่ตั้ง ที่เหมาะสม และเงินทุนที่มั่นคงและเพียงพอต่อการรับซื้อน้ำยางพาราสามารถสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าได้

3. จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนมีความคิดเห็นต่อความสำเร็จ มุมมองด้านการเงิน มีความสำคัญมาก เพราะว่าการบริหารจัดการต้นทุนให้ลดลงได้ทำให้เกษตรกร ได้รับผลกำไรเพิ่มมากขึ้น และประสบความสำเร็จจากการเพิ่มยอดขายที่มากขึ้น เมื่อเทียบจากปีที่ผ่านมา และทำให้สถานการณ์ทางการเงินเป็นเป็นบวก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วรินทร์ธร ธรสาสรสมบัติ (2564) ได้ทำการศึกษา กลยุทธ์การบริหารงานอย่างมีคุณภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าว อำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม โดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth Interview) จากผู้ให้ข้อมูลหลักทั้งหมด 24 คน ผลการศึกษาพบว่า การบริหารงานอย่างมีคุณภาพ (BSC) ด้านการเงิน อัตรารายได้ในรอบปีมีอัตราเพิ่มขึ้นของรายได้ มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกอย่างหลากหลาย

4. จากวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ผลการวิจัยพบว่า การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน มีจำนวน 4 กิจกรรม ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน, การจัดหา/การจัดซื้อ, โลจิสติกส์ขาออก และการตลาดและการขาย ตามลำดับ โดยพิจารณาจากค่าสัมประสิทธิ์ ของสมการถดถอย (Beta Coefficient) ซึ่งเป็นค่าที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

4.1 โครงสร้างพื้นฐาน ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี การบริหารจัดการภายในอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การเลือกต้นพันธุ์ การเตรียมระบบน้ำ กำหนดช่วงเวลาของการปลูก ต้องมีการวางแผนในการดำเนินงานอย่างเหมาะสมที่สุด มีการดูแลจัดการสวนเงาะอย่างสม่ำเสมอ การตัดแต่งกิ่ง การใส่ปุ๋ย เป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้ได้ผลผลิตเงาะโรงเรียนที่มีคุณภาพ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วาสนา รักชาติ (2564) ได้ทำการศึกษาการจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับซื้อน้ำพองพารา ในอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านกิจกรรมสนับสนุนที่มีความสำคัญ คือ โครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ เช่น สถานที่ตั้งที่เหมาะสม และเงินทุนที่มั่นคงและเพียงพอต่อการรับซื้อน้ำพองพาราสามารถสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า

4.2 การจัดหาหรือการจัดซื้อ ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี การเลือกซื้อพันธุ์เงาะโรงเรียนที่มีคุณภาพ เป็นการเพิ่มโอกาสในการเจริญเติบโตของต้นเงาะได้ดี การติดตามการประชาสัมพันธ์ จากหน่วยงานของรัฐ เพื่อให้ความรู้แก่เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ก็เป็นเรื่องสำคัญในการทำสวนเงาะให้มีประสิทธิภาพ การหาแหล่งการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ ที่มีคุณภาพและราคาถูก ทำให้สามารถช่วยลดต้นทุนได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กานต์กนก ผุดวิวัฒน์ และคณะฯ (2566) ได้ทำการศึกษา การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองในจังหวัดเพชรบุรีภายใต้สถานการณ์

การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ผลการวิจัยพบว่า การจัดซื้อ การต่อรองราคาของผู้ขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกร ได้แก่ วัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร เครื่องสูบน้ำ ท่อน้ำ สายยางพลาสติก เครื่องตัดหญ้า มีด ปุ๋ยเคมีและค่าปุ๋ยอินทรีย์ กล้วยหอมผลวัสดุห่อกล้วยหอมทอง กล้วยที่ใช้ นิยมใช้ถุงพลาสติกหรือโพลีเอททิลีน ราคาถุงพลาสติกหรือ โพลีเอททิลีน เกษตรกรมีการซื้อเป็นกิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 500 บาท (ประมาณ 100 ใบ) สารเคมีกำจัดวัชพืชและศัตรูพืช รวมถึงน้ำมันเชื้อเพลิง ที่ใช้สำหรับเครื่องสูบน้ำและเครื่องตัดหญ้า เกษตรกรจะจัดหาด้วยตนเองสามารถจัดหาได้ภายในท้องถิ่น หรือพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งสามารถชำระเป็นเงินสดหรือเป็นสินเชื่อก็ได้

4.3 โลจิสติกส์ ขาออก ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี การควบคุมดูแลขนงานอย่างมีประสิทธิภาพตอนเริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิตเงาะโรงเรียนของกระบวนการเก็บเกี่ยว การคัดแยก การบรรจุ การขนน้ำหนักรถ ตลอดจนการขนส่งเงาะโรงเรียนไปขายให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดเวลา และให้ลูกค้าได้รับผลผลิตเงาะโรงเรียนที่เกิดความเสียหายน้อยที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ดวงภา ลาใหญ่ และพัทธา คำสีหา (2563) ได้ทำการศึกษา ห่วงโซ่คุณค่าและแนวทางการเพิ่มมูลค่ากล้วยไข่ กำแพงเพชรสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการในตลาดกล้วยไข่ ผลการศึกษาพบว่า ประสิทธิภาพของโลจิสติกส์ ขาออกของผู้ประกอบการในตลาดมอกล้วยไข่ เกิดจากระยะทางขนส่งสินค้าสั้น ที่ตั้งสถานที่แปรรูปที่ช่วยลดขั้นตอนการขนส่งได้ มีบริการขนส่งแก่ผู้บริโภค

หลายช่องทาง และมีวิธีการป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า

4.4 การตลาดและการขาย ส่งผลต่อความสำเร็จของเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนมีการตรวจสอบราคาขายของเงาะโรงเรียนในแต่ละวันอย่างสม่ำเสมอ และสร้างความน่าเชื่อถือจากการตรวจสอบมาตรฐานของอุปกรณ์ในการซื้อขาย เช่น มาตรฐานของเครื่องชั่งน้ำหนัก น้ำหนักของตะกร้าที่ใส่เป็นไปตามที่ระบุไว้ มีการตกลงราคาขายผลผลิตเป็นไปตามราคารามาตรฐานของตลาด ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จันจิรา ศักดิ์ศรี และสปีณธ์ หยก วีรบุญย์ กฤษ (2564) ได้ทำการศึกษา ห่วงโซ่คุณค่าและแนวทางการพัฒนาทุเรียนหลงลับแลอุตรดิตถ์ที่ได้รับการรับรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ผลการวิจัยพบว่า ห่วงโซ่คุณค่าทั้งกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุนสามารถช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มได้ โดยการคัดเกรดผลผลิตทำให้ผลผลิตได้รับความเชื่อถือในชื่อเสียงและความเป็นอัตลักษณ์มีการตกลงราคาก่อนจำหน่าย โดยเกษตรกรมีส่วนในการกำหนดราคา ผู้ประกอบการมีการกำหนดราคาตามขนาดที่มีการคัดเกรด มีการรับประกันคุณภาพสินค้ารวมถึงมีบริการหลังการขาย เพื่อการยกระดับการพัฒนาสินค้าทุเรียนหลงลับแลตลอดห่วงโซ่คุณค่าในเชิงนโยบายเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างแบรนด์คือ “กลยุทธ์พัฒนาห่วงโซ่คุณค่าเพื่อยกระดับสินค้าทุเรียนหลงลับแล” ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านการผลิต ด้านการรวบรวมและด้านการจัดจำหน่าย

## ข้อเสนอแนะ

### 1. ข้อเสนอแนะเพื่อการนำไปใช้

เกษตรกรควรมุ่งเน้นการจัดการด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1.1 โครงสร้างพื้นฐาน เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนประสบความสำเร็จ โดยเริ่มจากการบริหารจัดการภายในอย่างเป็นระบบ ตั้งแต่การเลือกต้นพันธุ์ การเตรียมระบบน้ำ กำหนดช่วงเวลาของการปลูก การจัดทำบัญชีต้นทุน รายรับรายจ่าย เพื่อวิเคราะห์สภาพคล่องทางการเงินในกิจการของท่าน รวมถึงควรมีการวางแผนในการดำเนินงานต่าง ๆ อย่างเหมาะสม

1.2 การจัดหาหรือการจัดซื้อ เกษตรกรควรติดตามข้อมูลแหล่งจัดซื้อ จัดหา วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม เพื่อลดต้นทุนการผลิตเป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรได้รับผลกำไรเพิ่มมากขึ้น

1.3 โลจิสติกส์ขาออก กระบวนการบรรจุและการจัดเตรียมสำหรับส่งผลผลิตเงาะโรงเรียน และมีเทคนิคและวิธีการที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยวผลผลิตเงาะโรงเรียนให้เกิดความเสียหายน้อยที่สุด

1.4 การตลาดและการขาย การเพิ่มช่องทางการขายให้หลายขึ้น การขายผ่านทางออนไลน์ควรเป็นตัวเลือกในการขายผลผลิตเพื่อเพิ่มราคาของผลผลิต มีการตรวจสอบราคาขายของเงาะโรงเรียนอย่างสม่ำเสมอ และสร้างความน่าเชื่อถือจากการตรวจสอบมาตรฐานของอุปกรณ์ในการซื้อขาย

### 2. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

2.1 ภาครัฐควรส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียน ตำบลเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้รับการรับรอง

มาตรฐาน “ระบบการจัดการคุณภาพ: GAP งามะ” เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับงานโรงเรียน และเพิ่มการส่งออกไปยังต่างประเทศได้มากขึ้น

2.2 ภาครัฐควรกำหนดราคากลางต่ำสุดของการซื้อขายงานโรงเรียนในแต่ละปี เพื่อป้องกันไม่ให้พ่อค้าคนกลางกดราคาการรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร

2.3 ภาครัฐและส่วนราชการอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง ช่วยกันเพิ่มศักยภาพในการกระจายสินค้าของเกษตรกรให้สามารถแพร่หลายกว่าเดิมทำให้เกษตรกรมีตลาดในการเลือกขายผลผลิตได้มากขึ้น

## เอกสารอ้างอิง

- กรมทรัพย์สินทางปัญญา. (2561). *การขึ้นทะเบียนบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์งานโรงเรียนนาสาร ทะเบียนเลขที่ สข 61100111*. สืบค้นเมื่อ 15 สิงหาคม 2566, สืบค้นจาก <https://www.ipthailand.go.th/th-gi-11/item/gi61100111.html>
- กัลยา วานิชย์บัญชา และฐิติมา วานิชย์บัญชา. (2561). *การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. (พิมพ์ครั้งที่ 15). กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กานต์กนก ผุดวัฒน์, โสภณ แยมกลิ่น และเอวดี เปรมษ์เจริญ. (2566). การศึกษาห่วงโซ่คุณค่าของกล้วยหอมทองใน จังหวัดเพชรบุรีภายใต้สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019. *วารสารแก่นเกษตร*, 51(2), 271-287.
- จันจิรา ศักดิ์ศรี และสพันธ์หยก วีรบุญย์กุล. (2564). ห่วงโซ่คุณค่าและแนวทางการพัฒนาทุเรียนหลงลับแลอุดรดิตถ์ที่ได้รับการรับรองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์. *วารสารวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม*, 3(2), 40-60.
- ดวงนา ลาภใหญ่ และพัตรา คำสีหา. (2563). ห่วงโซ่คุณค่าและแนวทางการเพิ่มมูลค่ากล้วยไข่ กำแพงเพชรสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการในตลาดกล้วยไข่. *วารสารมหาวิทยาลัยพายัพ*, 30(1), 94-109.
- พสุ เดชะรินทร์. (2545). *เส้นทางจากกลยุทธ์สู่การปฏิบัติด้วย Balanced Scorecard และ Key Performance Indicators*. กรุงเทพฯ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิโรจน์ ลักษณะอดิสร. (2552). *หลุดจากกับดัก Balanced Scorecard*. กรุงเทพมหานคร , บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน).
- วรินทร์ธร ธรรมาสสมบัติ. (2564). กลยุทธ์การบริหารงานอย่างมีคุณภาพของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าวอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม. *วารสารวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม*, 8(2), 213-227.
- วาสนา รักษาติ. (2564). *การจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ส่งผลต่อความสามารถในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ของธุรกิจรับขน้ายางพาราในเขตอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี*. การค้นคว้าอิสระบริหารธุรกิจ บัณฑิตมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ บัณฑิต

- วิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- สุจิตตา หงส์ทอง และราเชนทร์ ชูศรี. (2560). การจัดการห่วงโซ่อุปทานกล้วยไข่ไทย อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี. *วารสารราชวมงคลล้านนา*, 5(1), 52-60
- สำนักงานเกษตรอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี. (2566). *ข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกเงาะโรงเรียนอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี*. [2566, สิงหาคม 31].
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2566). *กระทรวงเกษตรฯ เห็นชอบผลพยากรณ์ปริมาณการผลิตสินค้าเกษตร ปีเพาะปลูก 2566/67. สืบค้นเมื่อ 12 กันยายน 2566, สืบค้นจาก* <https://www.oae.go.th/view/194/42329/TH-TH>
- Gujarati, D. N., Porter, D. C. (2009). *Basic econometrics. (Fifth edition)*. McGraw Hill: New York.
- Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Boston: Harvard Business School Press
- Krejcie, R. V., & Morgan, D. W. (1970). *Determining sample size for Research activities*. Educational And psychological measurement, 30(3), 607-610.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New Jersey: Free Press.

