

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจบริการปลูกและดูแลสวนยางพารา  
ในระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีตแบบครบวงจร “Rubber Farm Manager”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ.2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจบริการปลูกและดูแลสวนยางพารา  
ในระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีดแบบครบวงจร “Rubber Farm Manager”

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 23 มกราคม พ.ศ. 2558



นางสาวสุนันทา ศุภดิถกกุล  
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,  
Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

วรพงษ์ จันยังยืน,  
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์อรรณพ ต้นละมัย, Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ชเนศ สำเร็จเวทย์,

M.B.A

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## กิตติกรรมประกาศ

ผลงานสารนิพนธ์เรื่อง ธุรกิจบริการปลูกและดูแลสวนยางพาราในระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีตแบบครบวงจร ไรบเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ สามารถสำเร็จลุล่วงด้วยความกรุณาใส่ใจดูแลและให้คำแนะนำปรึกษาอย่างสม่ำเสมอของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา อาจารย์กฤษฎกร สุขเวช ชวรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ที่ปรึกษาที่ให้ความกรุณาให้คำปรึกษาแนะนำแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ด้วยความเอาใจใส่อย่างดี จนกระทั่งสารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ คณะผู้วิจัยมีความซาบซึ้งใจเป็นอย่างยิ่ง และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

นอกเหนือจากคณาจารย์ทั้ง 3 ท่านแล้ว การวิจัยครั้งนี้จะประสบผลสำเร็จลุล่วงไม่ได้ หากไม่ได้รับความอนุเคราะห์ และสละเวลาในการให้ข้อมูลและข้อคิดเห็นต่าง ๆ จากคุณพิศาล จันท์เจ็ดศักดิ์ คุณโสภณ สุทธินนท์ และเจ้าหน้าที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จังหวัดตรัง คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้ให้ความอนุเคราะห์ด้วยดีเป็นอย่างสูง

สำหรับบุคคลที่สำคัญยิ่ง คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และครอบครัวที่คอยเป็นกำลังใจสำคัญมาโดยตลอด ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ให้ และขอขอบคุณเพื่อนๆ นักศึกษา ตลอดจนเพื่อนร่วมงานทุกท่านที่ให้การสนับสนุน เป็นผู้ให้กำลังใจ และให้ความช่วยเหลือในทุกๆ เรื่อง ท้ายที่สุดนี้ทางคณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า สิ่งที่มีคุณค่าและคุณประโยชน์ใดที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้จะเป็นประโยชน์และเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจต่อไปได้ในอนาคต หากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้วิจัยขออภัยมา ณ ที่นี้

สุนันทา สุกดีลกุล

## บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด (Rubber Farm Manager Co., Ltd.) เป็นบริษัทผู้ให้บริการปลูกและดูแลสวนยางพาราในระยะเริ่มปลูกจนถึงระยะพร้อมกรีตแบบครบวงจร ให้แก่เจ้าของสวนยางที่ต้องการประสบความสำเร็จในการปลูกสวนยางพารา ด้วยสโลแกนที่สร้างความเชื่อมั่นให้เจ้าของสวนยางพาราได้ว่า “ไม่ยุ่งยาก ไม่ต้องลงทุนเพิ่ม รอรับผลผลิตตอบแทนระยะยาว” รับประกันด้วยประสบการณ์การทำสวนยางที่บริษัทมีมากกว่า 30 ปี โดยที่บริษัทฯ มีพื้นที่สวนยางพาราอยู่ในจังหวัดศรีสะเกษในพื้นที่ประมาณ 300 ไร่ ดำเนินงานโดยทีมงานที่เป็นผู้เชี่ยวชาญในการปลูกยางพารา รวมทั้งแรงงานที่มีทักษะเป็นอย่างดี พร้อมทั้งการวิจัยและศึกษาข้อมูลในการปลูกยางพาราที่มีประสิทธิภาพ และการเลือกใช้พันธุ์กล้ายางที่ให้ผลผลิตสูงเป็นระยะเวลา 20 - 30 ปี ส่งผลให้เจ้าของสวนยางพาราเชื่อมั่นได้ว่า การเลือกใช้บริการจากบริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ วันนี้ จะได้สวนยางที่มีประสิทธิภาพ และสร้างผลตอบแทนที่ดีให้ในอนาคต

จากประสบการณ์ที่อยู่ในวงการสวนยางพารามากกว่า 30 ปี พบว่าเจ้าของสวนยางพาราที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 20 - 300 ไร่ ประสบปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน โดยบริษัทจึงได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ เจ้าของสวนยางพาราที่ต้องการปลูกยางใหม่ในพื้นที่ปลูกยางพาราเดิมที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 20 - 300 ไร่ ซึ่งเป็นผู้ที่ขออนุมัติเงินกู้ยืมสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สกย.) ซึ่งเป็นหน่วยงานในการดูแลและพัฒนาด้านการปลูกยางพารา ที่เรียกว่า เงินทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง โดยบริษัทฯ ได้มีการสำรวจปัญหาและความต้องการจากเจ้าของสวนยาง และจากข้อมูลการวิเคราะห์โดย สกย. สรุปได้ว่า ปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่งผลกระทบต่ออย่างยิ่งในขั้นตอนกระบวนการปลูกยางพาราและการดูแลจนกว่ายางพาราจะให้ผลผลิตได้ เพราะการขาดแคลนแรงงานทำให้เกิดปัญหาให้การปลูกยางพาราขาดประสิทธิภาพ ทำให้ผลผลิตที่ได้้น้อยกว่าที่ควรจะเป็น ทั้งยังทำให้เจ้าของสวนยางต้องเสียเงินทุนจำนวนมากไปกับการจ้างงานในส่วนต่างๆ จากการสำรวจการจ้างงานในตลาดพบว่า ปัจจุบันเจ้าของสวนยางต้องใช้เงินทุนในการจ้างผู้รับเหมารายย่อยเพื่อการดำเนินงานปลูกและดูแลสวนยางพาราตั้งแต่ระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีตด้วยต้นทุนสูงกว่า 20,000 บาทต่อไร่ ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สูงกว่าเงินอุดหนุนที่ชาวสวนยางได้จาก สกย. ที่ 16,000 บาทต่อไร่ โดยที่เจ้าของสวนยางต้องรับผิดชอบส่วนต่างดังกล่าวเอง ทำให้ไม่มีเงินทุนเพียงพอเพื่อเลือกซื้อกล้ายางพันธุ์ดีที่สามารถให้ผลผลิตในปริมาณที่มากและคุ้มค่าต่อการลงทุนได้ และเนื่องจากราคายางที่ผันผวนยิ่งส่งผลให้เจ้าของสวนยางมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนมากยิ่งขึ้น



## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

จากปัญหาดังกล่าว บริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด ได้นำประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถในการปลูกและดูแลสวนยาง ด้วยคนงานที่มีความชำนาญมาเป็นระยะเวลากว่า 30 ปี มาใช้ในการให้บริการปลูกและดูแลสวนอย่างพาราอย่างครบวงจรตั้งแต่ระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีด ช่วยให้เจ้าของสวนยางสามารถควบคุมต้นทุนให้อยู่ในงบประมาณที่ สกย. จ่ายให้ 16,000 บาท ต่อไร่ และได้ผลผลิตที่สูง จากการเลือกใช้พันธุ์ยางที่ดีและเหมาะสม ที่ให้ผลผลิตเฉลี่ย 500 กก.ต่อ ไร่ต่อปี

บริษัทฯ กำหนดกลุ่มเป้าหมายหลักดังที่กล่าวไว้ข้างต้น คือ เจ้าของพื้นที่ที่ทำการขอ อนุมัติเงินสงเคราะห์จาก สกย. โดยจากการสำรวจและคาดการณ์ของ สกย. กำหนดเป้าหมายการขอ เงินทุนสงเคราะห์ที่ 400,000 ไร่ต่อปี หากพบว่าด้วยปัญหาด้านการปลูกยางพาราข้างต้น ทำให้ในแต่ละปีมีการอนุมัติเงินลงทุนเพียงปีละประมาณ 200,000 ไร่เท่านั้น บริษัทฯจึงมองเห็นโอกาสและ ช่องว่างทางการตลาดจากความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเมื่อกำหนดแผนงานและ กำหนดกำลังการผลิตนั้น บริษัทฯคาดการณ์ว่าภายใน 5 ปี จะมีความสามารถในการให้บริการอยู่ที่ปี ละ 7,284 ไร่ ซึ่งคิดเป็นเพียงร้อยละ 1.82 ของการคาดการณ์พื้นที่อนุมัติเงินสงเคราะห์จาก สกย.

บริษัทฯวางแผนการเข้าสู่ตลาดโดยกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดต่อกลุ่มลูกค้า เป้าหมายโดยตรง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการบริการแก่กลุ่มลูกค้า ด้วยแผนดำเนินงานที่เริ่มต้นจาก การสำรวจและคัดกรองลูกค้าเป้าหมายจากรายชื่อผู้ขออนุมัติเงินลงทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง แล้ว จึงดำเนินงานในด้านการสื่อสารการตลาดโดยตรงดังที่กล่าวมา นอกจากนี้บริษัทฯยังได้ปรับใช้กล ยุทธ์ทางการตลาดอื่นๆเพื่อให้บริษัทฯเป็นที่รู้จักและสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่กลุ่มลูกค้ามากขึ้น โดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านนิตยสาร รายการ โทรทัศน์ และสื่อที่ให้ข้อมูลข่าวสารด้าน เกษตรกรรม และบริษัทฯยังให้ความสำคัญกับช่องทางการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า โดยมุ่งเน้นที่การ จัดตั้งบริษัทฯ และการขยายสาขาไปยังพื้นที่สำคัญ โดยในปีแรกบริษัทจัดตั้งในพื้นที่จังหวัดตรัง เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและสร้างชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือให้แก่บริษัทฯ และจัดตั้งในพื้นที่ จังหวัดสุราษฎร์ธานีซึ่งเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกยางพารามากที่สุดในภาคใต้ และยังสามารถวางแผน ดำเนินงานขยายสาขาสู่จังหวัดจันทบุรีในปีที่ 2 และขยายไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีอัตรา การเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของพื้นที่ปลูกยางพารา โดยจัดตั้งบริษัทฯขึ้นในพื้นที่จังหวัดหนองคาย เพื่อให้บริษัทฯเป็นที่รู้จัก และสามารถขยายการบริการได้ครอบคลุมทั่วประเทศ

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ณ
<b>บทที่ 1</b> <b>บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 จุดเริ่มต้นธุรกิจ	1
<b>บทที่ 2</b> <b>ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ</b>	<b>7</b>
2.1 ภาพรวมของบริษัท	7
2.2 รูปแบบธุรกิจ	9
2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ	9
2.3.1 พันธุ์ยางที่ใช้	10
2.3.2 ขั้นตอนในการบริหารจัดการทำสวนยาง มีขั้นตอนดังนี้	12
2.3.3 การบริหารจัดการคนงาน	18
2.4 ทำเลที่ตั้ง	19
2.5 การวางแผนด้านความสามารถในการให้บริการ	23
2.6 กระบวนการดำเนินงาน	27
2.7 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	28
2.7.1 ไม่ยุ่งยาก	28
2.7.2 ไม่ต้องลงทุนเพิ่ม	30
2.7.3 รอรับผลตอบแทนระยะยาว	31
<b>บทที่ 3</b> <b>การศึกษากลุ่มเป้าหมาย</b>	<b>33</b>
3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)	33
3.1.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)	33

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)	33
3.2 การคาดการณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	33
3.3 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	37
3.3.1 ปัจจัยด้านนโยบายของภาครัฐบาล	37
3.3.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ	37
3.3.3 ปัจจัยด้านสังคม	38
3.3.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี	38
3.4 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	38
3.4.1 การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่	38
3.4.2 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์	39
3.4.3 สินค้าทดแทน	39
3.4.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า	39
3.4.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม	39
3.5 การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด (SWOT Analysis)	40
3.5.1 จุดแข็ง (Strengths)	40
3.5.2 จุดอ่อน (Weaknesses)	41
3.5.3 โอกาส (Opportunities)	41
3.5.4 อุปสรรค (Threats)	41
3.6 ข้อเสนอสรุปจากการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและโอกาสทางการตลาด	41
<b>บทที่ 4   แผนการตลาด</b>	<b>43</b>
4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Goal)	43
4.2 วัตถุประสงค์ (Marketing Objective)	43
4.3 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)	43
4.3.1 Product/Service Strategy	44
4.3.2 Price Strategy	44
4.3.3 Channel Strategy	44

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3.4 IMC Strategy	44
4.4 แผนการตลาด	45
4.4.1 ตรวจสอบรายชื่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	45
4.4.2 ดำเนินการสื่อสารการตลาดกับกลุ่มลูกค้าโดยตรง	46
4.4.3 การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์	46
<b>บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ</b>	<b>47</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>50</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>51</b>
ภาคผนวก ก บทสัมภาษณ์ที่ปรึกษา	52
ภาคผนวก ข หลักเกณฑ์และระเบียบสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง	55
ภาคผนวก ค ตัวอย่างรายชื่อผู้ขอเงินสงเคราะห์การทำสวนยาง	64
ภาคผนวก ง พันธุ์ยาง “นายขำ” โตไว 5 ปี กรีดได้น้ำยาง 500 กก./ไร่/ปี	70
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>78</b>

## สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	ราคายางซื้อขายจริง จากสมาคมยางพาราไทย	3
2	เปรียบเทียบผลตอบแทนต่อผลผลิตของยางพาราและพืชเศรษฐกิจอื่นๆ	4
3	แสดงเนื้อที่ที่กรี๊ดได้ ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่	5
4	แสดงสูตรปุ๋ยที่เหมาะสมกับชนิดของดิน และอายุของต้นยางต่างๆ	15
5	แสดงจำนวนบุคลากรและแรงงาน 2 กลุ่ม สำหรับการทำงานกลุ่มละ 20 ไร่ต่อวัน	23
6	เครื่องจักร วัตถุประสงค์ และอุปกรณ์ในการดำเนินงาน	24
7	ตารางแสดงราคาค่าใช้จ่ายต่างๆที่เจ้าของสวนยางใช้ในการจ้างผู้รับเหมาดูแลสวนยางในปัจจุบัน	30
8	ตารางแสดงราคาค่าใช้จ่ายที่เจ้าของสวนยางรับบริการกับทางบริษัทฯ	31
9	เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนระหว่างการทำสวนยางเองและการใช้บริการของบริษัทฯ	32
10	แสดงพื้นที่ปลูกยางพาราของไทยจำแนกตามภาค 2549-2556	34
11	แสดงจำนวนผู้ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง 2539-2544	35
12	แสดงจำนวนผู้ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง 2554-2556	36

## สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
1	แสดงสัดส่วนปริมาณการส่งออกสินค้าเกษตรกรรม ปี 2556	2
2	แสดงสัดส่วนชาวสวนยางกับสัดส่วนพื้นที่ปลูกยาง	5
3	ตราของบริษัทรีเบอ์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด	8
4	รูปแบบธุรกิจการให้บริการปลูกและดูแลสวนยางพาราของบริษัทฯ	9
5	นายข้าวและแปลงเพาะกล้ายางพันธุ์ KT311 จ.ตรัง	11
6	ภาพตัวอย่างหัวไถ พรวนแบบ 3, 7 ใบ	12
7	รูปแบบ แนวการปลูกต้นยางพารา	13
8	ภาพตัวอย่างหลุมที่เตรียมไว้เพื่อปลูกยางพารา	14
9	ภาพแสดงขั้นตอนการนำกล้ายางลงปลูก	15
10	รูปแบบหลุมสำหรับใส่ปุ๋ย	16
11	แสดงการคูดซึ่มปุ๋ยของต้นยางแบบ โตะจีน	16
12	แสดงวิธีการขุดหลุมปุ๋ยระหว่างแนวต้นยาง	17
13	การทำแนวป้องกันไฟ	18
14	แสดงจำนวนคนงานที่ใช้ในแต่ละงาน	19
15	แสดงสัดส่วนพื้นที่การปลูกยางในแต่ละภาคของประเทศไทย	20
16	แสดงสัดส่วนพื้นที่ปลูกยางในแต่ละจังหวัดของภาคใต้	21
17	แสดงจำนวนเนื้อที่ปลูกยางแต่ละจังหวัดในประเทศไทยและแสดงทำเลที่ตั้ง ของบริษัทรีเบอ์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด ทั้งหมด 4 สาขา	22
18	แสดงพื้นที่ปลูกยางพาราของไทย จำแนกตามภาค 2549 - 2556	35

## บทที่ 1

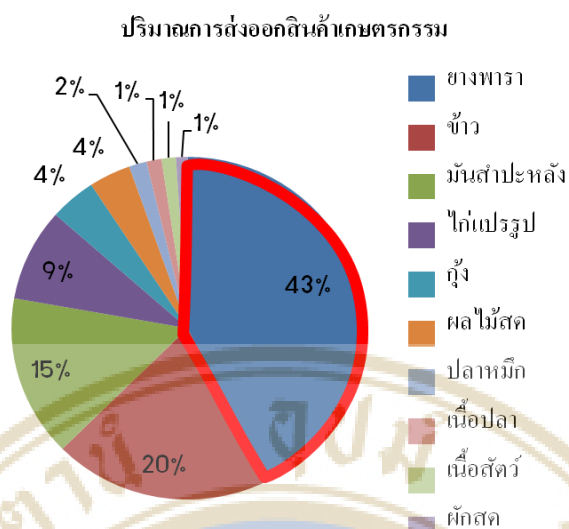
### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

#### 1.1 จุดเริ่มต้นธุรกิจ

ยางพาราเข้ามาปลูกในประเทศไทยครั้งแรกประมาณ พ.ศ.2425 โดยพระยารัษฎานุประดิษฐ์มหิศรภักดี (คอซิมบี๊ ณ ระนอง) ผู้เป็นเหมือน "บิดาแห่งยาง" เป็นผู้ที่ได้นำต้นยางพารามาปลูกที่อำเภอถ้ำรงค์ จังหวัดตรัง เป็นครั้งแรก และได้พัฒนาการปลูกยางอย่างต่อเนื่องด้วยการศึกษาและทดลองการปลูกด้วยยางพาราสายพันธุ์ต่างๆ และได้สนับสนุนให้ประชาชนทำเกษตรกรรมสวนยางพารามากขึ้น รวมทั้งมีการสนับสนุนขยายพื้นที่ปลูกยาง โดยเริ่มต้นในจังหวัดภาคใต้รวม 14 จังหวัด จนกระทั่งยางพาราได้มีการพัฒนาและเพาะปลูกไปทั่วประเทศ จากการขยายการปลูกในภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งถือได้ว่าเป็นพื้นที่ปลูกยางใหม่ และปัจจุบันได้ขยายความสามารถในการปลูกจนทำให้ยางพาราเป็นพืชสำคัญที่นิยมปลูกทั่วประเทศ

การพัฒนาด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมยางของประเทศไทยได้เจริญรุดหน้าเรื่อยมาจนทำให้ประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่เกิดและส่งออกยาง ผลิตภัณฑ์จากยางพารา รวมทั้งไม้ยางและผลิตภัณฑ์จากไม้ยางพาราได้มากที่สุดในโลก (ที่มา: คลังข้อมูลสารสนเทศระดับภูมิภาค (ภาคใต้) สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์กรมมหาชน) [http://kasetinfo.arda.or.th/arda/rubber/?page\\_id=212#sthash.nvTQifpX.dpuf](http://kasetinfo.arda.or.th/arda/rubber/?page_id=212#sthash.nvTQifpX.dpuf)) จากที่กล่าวมาข้างต้นทำให้ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศไทยที่สร้างรายได้เข้าประเทศสูงถึงปีละ 5-6 แสนล้านบาท

ไม่ใช่เพียงยางพาราจะเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศไทยเท่านั้น แต่ยางพารายังเป็นอันดับหนึ่งของสินค้าส่งออกเกษตรกรรม โดยจากการทำสถิติปริมาณการส่งออกสินค้าเกษตรกรรมของการค้าไทย กระทรวงพาณิชย์ ยางพารามีสัดส่วนปริมาณการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 43 ของปริมาณการส่งออกสินค้าเกษตรกรรมทั้งหมด การส่งออกยางพาราปี 2556 มีมูลค่าถึง 512,733 ล้านบาท ซึ่งมูลค่าทั้งหมดมาจาก ยางพาราเป็นมูลค่า 249,296 ล้านบาท, ผลิตภัณฑ์ยางเป็นมูลค่า 257,205 ล้านบาท และผลิตภัณฑ์ไม้ยางคิดเป็นมูลค่า 6,232 ล้านบาท (ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีโลหะและวัสดุแห่งชาติ การประชุมวิชาการประจำปี สวทช.ครั้งที่10 (NAC2014))



ภาพที่ 1 แสดงสัดส่วนปริมาณการส่งออกสินค้าเกษตรกรรม ปี 2556

การกรีดยางพาราจะให้ผลผลิต 2 แบบ คือ น้ำยางสดและเศษยาง/ยางก้อนถ้วย ในส่วนน้ำยางสดสามารถนำไปแปรรูปได้ 2 ประเภท คือ การผลิตน้ำยางข้นและยางแท่ง น้ำยางข้นจะขายส่งเข้าสู่โรงงานแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ปลายน้ำ ส่วนยางแท่งสามารถแปรรูปเป็นยางแท่ง ยางแผ่นรมควัน ยางแผ่นดิบ ยางเครป สำหรับเศษยางและยางก้อนถ้วย จะถูกแปรรูปเป็นยางแท่งและยางเครป ยางพาราเหล่านี้จะนำไปใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปอื่นๆ เช่น ยางยานพาหนะ ประกอบด้วย ยางรถยนต์ ยางรถจักรยานยนต์ ยางรถจักรยาน ถูมือยาง ถูยางอนามัย ยางรัดของ และท่อต่างๆ เป็นต้น ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อราคายางพารา ได้แก่ การผลิต และสต็อก การใช้ยาง สภาพภูมิอากาศ เศรษฐกิจโลก อัตราแลกเปลี่ยน ราคาน้ำมัน และการเก็งกำไร หากย้อนไปดูราคาประมูล ณ ตลาดกลางยางพาราในช่วงปี 2534 จนถึงปัจจุบันพบว่า ในปี 2534 ราคายางแผ่นดิบอยู่ที่ 16.99 บาท ซึ่งราคาขยับขึ้นได้สูงสุดเพียง 34.47 บาท/กก. ในปี 2538 หลังจากนั้นราคายังคงได้ระดับอยู่ที่ 20 กว่าบาท/กก. และตกต่ำลงไปอยู่ที่ 19.76 บาท/กก. ในปี 2542 ซึ่งเป็นยุคขาลงนานถึง 3 ปี ทั้งนี้ราคายางเริ่มเข้าสู่ยุคขาขึ้นตั้งแต่ปี 2546 ขณะที่ราคาซื้อขายในบางลีดทะเลียนสูงสุดเป็นประวัติการณ์ในเดือนกุมภาพันธ์ 2554 ที่ราคากิโลกรัมละ 174.44 บาท อย่างไรก็ตาม ราคายางได้ลดลงอย่างรวดเร็วจากหลายปัจจัย เช่น ปัญหาการเมืองในประเทศ ปัญหาเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และวิกฤตหนี้สาธารณะของสหภาพยุโรป (ที่มา: ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย <http://www.afet.or.th/2013/th/news/commodity/detail.php?id=6284>) ข้อมูล ณ วันที่ 1 ธันวาคม 2557 ราคายางแผ่นดิบ เฉลี่ยอยู่ที่ 44.75 บาท/กก. น้ำยาง 37.91 บาท/กก. ทั้งนี้ราคายางมีแนวโน้มทรงตัว หรือเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยในทิศทางเดียวกับตลาดล่วงหน้าโตเกียว



## ตารางที่ 1 ราคาขายซื้อขายจริง จากสมาคมยางพาราไทย

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

ยางแผ่นดิบ		ยางแผ่นรมควัน		น้ำยาง	
กทม.	สข./ภก.	กทม.	สข./ภก.	กทม.	สข./ภก.
44.75	44.37	51.85	49.27	37.91	37.66
<p>วันที่: 1 ธันวาคม พ.ศ. 2557  ที่มา: สมาคมยางพาราไทย (<a href="http://www.thainr.com">http://www.thainr.com</a>)  หมายเหตุ: กทม. = กรุงเทพมหานคร  สข./ภก. = สงขลา/ภูเก็ต</p>					

ยางพาราเป็นผลผลิตที่ได้รับผลกระทบด้านราคาจากหลายๆปัจจัยทำให้ไม่สามารถควบคุมราคาขายพาราได้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้เพาะปลูก แต่ยางพารายังคงเป็นพืชที่ได้รับความนิยมให้การปลูกอย่างแพร่หลาย เนื่องจากยางเป็นวัตถุดิบสำคัญในอุตสาหกรรมต่างๆในทุกยุคทุกสมัย เนื่องจากคุณสมบัติพิเศษของยางที่มีความยืดหยุ่นดี (Elastic) กันน้ำได้ เป็นฉนวนกันไฟได้ เก็บและพองลมได้ดี ดังนั้นยางพาราจึงเป็นที่ต้องการอย่างมากและมนุษย์ยังจะต้องพึ่งผลิตภัณฑ์ยางต่อไปอีกนาน ถึงแม้ว่าในปัจจุบันมนุษย์สามารถผลิตยางเทียมได้แล้วก็ตาม แต่คุณสมบัติบางอย่างของยางเทียมไม่สามารถทดแทนยางธรรมชาติได้ และนอกจากความต้องการใช้แล้ว ยางพารายังเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าพืชเศรษฐกิจอื่นๆ ซึ่งเป็นเหตุจูงใจให้มีการพัฒนาและเพิ่มปริมาณการปลูกยางพารามากยิ่งขึ้น เพื่อรองรับความต้องการใช้ในอนาคตและเพื่อพัฒนาสภาพความเป็นอยู่ของประชาชนในประเทศ ซึ่งจากตารางที่ 2 จะเห็นได้ว่า เมื่อเปรียบเทียบกับพืชเศรษฐกิจอื่นๆ อย่าง มันสำปะหลัง อ้อยโรงงาน และข้าวนาปี จะเห็นได้ว่ายางพาราให้ผลตอบแทนต่อผลผลิตสูงกว่ามาก ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบจากผลตอบแทนสุทธิต่อพื้นที่ 1 ไร่ ใน 1 ปี เมื่อคำนวณจากราคาขายปัจจุบันที่ 51.85 บาท/กก. ยางพาราให้ผลตอบแทนมากกว่าพืชเศรษฐกิจอื่นถึง 2,000 บาท

## ตารางที่ 2 เปรียบเทียบผลตอบแทนต่อผลผลิตของยางพาราและพืชเศรษฐกิจอื่นๆ

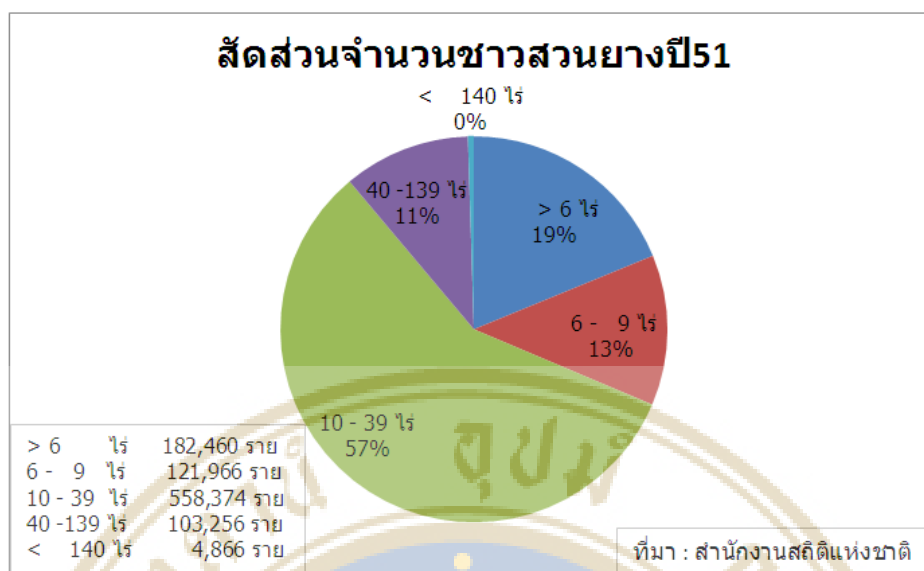
หน่วย: บาท

รายการ	มันสำปะหลัง	อ้อยโรงงาน	ข้าวนาปี	ยางพารา
ผลตอบแทนต่อผลผลิต (บาท/ก.ก.)	1.17	0.24	0.4	20.8
ผลตอบแทนต่อพื้นที่ (บาท/ไร่ จากการผลิต 266 ก.ก./ไร่)	3,606.84	2,542	3,760	5,532.8

ที่มา: การค้าไทย กระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบันยังคงมีการขยายพื้นที่ปลูกยางพาราในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วง 7-10 ปีที่ผ่านมา พื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคเหนือเป็นแหล่งปลูกยางใหม่ และเริ่มทยอยเปิดกรี๊ดได้แล้ว ซึ่งสร้างรายได้ให้แก่ ปลูกยางมหาศาล เป็นที่มาของ "กำลังซื้อ" ของผู้บริโภคทั้ง 4 ภาค เพราะหากยางราคาดี สินค้าอุปโภคบริโภค รถยนต์ รถจักรยานยนต์ และมือถือ ข้อมูลจากสถาบันวิจัยยางระบุว่า ณ ปัจจุบัน ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกยางประมาณ 19 ล้านไร่ มีพื้นที่ปลูกยางพาราใน 67 จังหวัด ประกอบด้วยภาคเหนือมีการปลูกในพื้นที่ 17 จังหวัด จำนวน 867,402 ไร่ ภาคอีสานปลูกในพื้นที่ 20 จังหวัด จำนวน 3,477,303 ไร่ ภาคกลางและตะวันออกปลูกในพื้นที่ 16 จังหวัด จำนวน 2,209,644 ไร่ และภาคใต้ทั้ง 14 จังหวัด มีพื้นที่ปลูกยางมากที่สุดของประเทศ จำนวน 11,906,882 ไร่ สำหรับพื้นที่เปิดกรี๊ดรวมทั้งประเทศ ณ เดือนมิถุนายน 2556 มีจำนวนทั้งสิ้น 15,130,363 ไร่ ผลผลิต 3,862,996 ตัน แบ่งเป็นภาคเหนือ 558,777 ไร่ ผลผลิต 80,951 ตัน ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 2,673,385 ไร่ ผลผลิต 521,768 ตัน ภาคกลาง 1,762,610 ไร่ ผลผลิต 487,969 ตัน และภาคใต้ 10,135,591 ไร่ ผลผลิต 2,772,308 ตัน ผลผลิตเฉลี่ย 225 ตัน/ไร่

จากการสัมภาษณ์เจ้าของสวนยางได้ทราบว่า ผู้ที่มีสวนยางมากกว่า 20 ไร่ขึ้นไป จำเป็นต้องจ้างแรงงานเพิ่มเติมเพื่อมาช่วยทำสวนยาง ไม่สามารถทำเองได้ภายในครอบครัว เนื่องจากพื้นที่ที่มากเกินกำลัง และไม่คุ้มค่าในการซื้อเครื่องจักรที่มีราคาสูงมาใช้งาน จากสถิติดังในภาพที่ 2 แสดงให้เห็นว่า จำนวนสัดส่วนเจ้าของสวนยางมากกว่าร้อยละ 50 หรือประมาณ 600,000 กว่าราย มีสวนยางมากกว่า 10 ไร่ที่มีความจำเป็นต้องจ้างผู้รับเหมาทำสวนยาง ในขณะที่ผลผลิตเฉลี่ยอยู่ในระดับต่ำดังตารางที่ 3 ในการจ้างบริษัทรับเหมาทำสวนยางมีราคาสูง ส่งผลให้ต้นทุนการทำสวนยางสูงตามไปด้วย



ภาพที่ 2 ภาพแสดงสัดส่วนจำนวนชาวสวนยางกับสัดส่วนพื้นที่ปลูกยาง

ตารางที่ 3 แสดงเนื้อที่กรี๊ดได้ ผลผลิต และผลผลิตต่อไร่ (ศูนย์สำระสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2557)

ปี	เนื้อที่กรี๊ดได้ (ไร่)			ผลผลิตต่อเนื้อที่กรี๊ดได้ (กก./ไร่)		
	2555	2556	2557	2555	2556	2557
ภาคเหนือ	303,978	472,526	590,601	210	200	188
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	2,220,332	2,498,713	2,904,849	213	223	210
ภาคกลาง	1,815,629	1,939,699	2,074,383	259	253	252
ภาคใต้	11,259,826	11,576,335	11,835,116	274	279	282
รวมทั้งประเทศ	15,599,765	16,487,273	17,404,949	263	265	263

จากคุณสมบัติของยางพารา และความต้องการการใช้ยางพารา ทำให้มีนักลงทุนหน้าใหม่ให้ความสนใจเข้าสู่อุตสาหกรรมการปลูกยาง แม้ว่าค่างยางจะยังอยู่ในภาวะทรงตัวหรือราคาตก นอกจากนี้ก็มีเกษตรกรอีกจำนวนไม่น้อยได้สนใจหันมาปลูกยางพาราเป็นพืชหลัก เนื่องจากมีกองทุนที่ให้เงินสงเคราะห์สำหรับผู้ปลูกยาง และยางเป็นพืชที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าพืชชนิดอื่นดังที่กล่าวมา รวมถึงเจ้าของสวนยางเดิมที่ต้องการปลูกยางรุ่นใหม่ทดแทนต้นยางรุ่นเก่าที่ทรุดโทรมลง จากการขยายตัวของความต้องการใช้ยาง และปริมาณผู้เพาะปลูกยางพาราทำให้เกิดการจัดตั้ง

องค์กรที่มีหน้าที่รับผิดชอบด้านการพัฒนาต่างๆของยางพารา ทั้งด้านการปลูก การเก็บเกี่ยว การพัฒนาสายพันธุ์ยางในประเทศไทย และผลิตภัณฑ์ต่างๆจากยางพารา

กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง(สกย.) จัดตั้งขึ้นโดยพระราชบัญญัติกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2503 วัตถุประสงค์ เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรชาวสวนยางให้มีรายได้เพิ่มขึ้น โดยการปลูกแทนยางเก่าที่ให้ผลผลิตน้อยด้วยยางพันธุ์ดี หน่วยงานที่รับผิดชอบคือ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สกย.) สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (ที่มา: สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง) ซึ่งต่อมาสำนักงานโครงการพัฒนาแห่งสหประชาชาติได้จัดตั้งศูนย์วิจัยการยางขึ้นที่ตำบลคลองสี่ในภาคใต้ในปี พ.ศ. 2508 อีกด้วย

จากการค้นหาข้อมูล การสอบถามผู้ที่รับเหมาทำสวนยางที่มีอยู่ในปัจจุบัน และสัมภาษณ์เจ้าของสวนยาง พบว่าแรงงานทำสวนยางหาได้ยาก ข้อมูลเกี่ยวกับพันธุ์ยางที่เจ้าของสวนยางทราบไม่ทันสมัย เนื่องจากการปลูกยางพารารุ่นหนึ่งมีอายุ 20-25 ปี เจ้าของสวนยางไม่ได้รับข้อมูลที่เป็นปัจจุบันเกี่ยวกับพันธุ์ยางที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลา ส่งผลให้เลือกพันธุ์ยางที่ไม่มีประสิทธิภาพมาปลูก และยังมีเทคโนโลยีการเพาะปลูกที่ไม่ทันสมัย เนื่องจากประสบการณ์ต่ำ ช่องว่างอย่างหนึ่งของอุตสาหกรรมการปลูกยางคือ การจัดการการปลูกยางอย่างมีรูปแบบ ที่มีประสิทธิภาพ ครบทุกขั้นตอน และที่สำคัญคือการปลูกยางให้ได้คุณภาพ สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ และเจ้าของสวนยางเดิม ซึ่งจะนำไปสู่ผลกำไรจากการปลูกยางพารา ขบวนการการจัดการที่ดีขึ้น รวมถึงการเลือกพันธุ์ยางพาราให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ ถือว่ามีความสำคัญมาก เพราะต้องปลูกนานถึง 7 ปีจึงจะเปิดกรีดได้ ต้นยางมีอายุยืนนาน 20-25 ปี นอกจากนี้พันธุ์ยางแต่ละชนิด จะให้ปริมาณน้ำยางและทนโรคแตกต่างกัน จึงต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญการดูแลสวนยางเข้าไปช่วยให้คำปรึกษาและดูแลสวนยาง

จากธุรกิจเดิมของทางบ้านของสมาชิกในบริษัทฯ ซึ่งมีประสบการณ์สูง มีความชำนาญ มีความสามารถในการจัดการ การใช้เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการคัดเลือกพันธุ์ยางที่ให้ผลผลิตสูงซึ่งสามารถให้ผลผลิตเฉลี่ยสูงถึง 500 กก./ไร่ และเหมาะสมกับพื้นที่ปลูกเพื่อให้เจ้าของสวนยางได้ผลผลิตที่สูงและมีคุณภาพ โดยที่เจ้าของสวนยางไม่ต้องใช้เงินลงทุนเอง แต่เป็นการลงทุนโดยผ่าน สกย. เป็นผู้ลงทุนให้ จากความเชี่ยวชาญดังกล่าวบริษัทฯสามารถบริหารจัดการให้ต้นทุนอยู่ในงบประมาณจาก สกย. ได้ เนื่องจากการวางแผนจัดการและมีการประหยัดจากขนาดการผลิต (Economy of scale)

## บทที่ 2

### ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

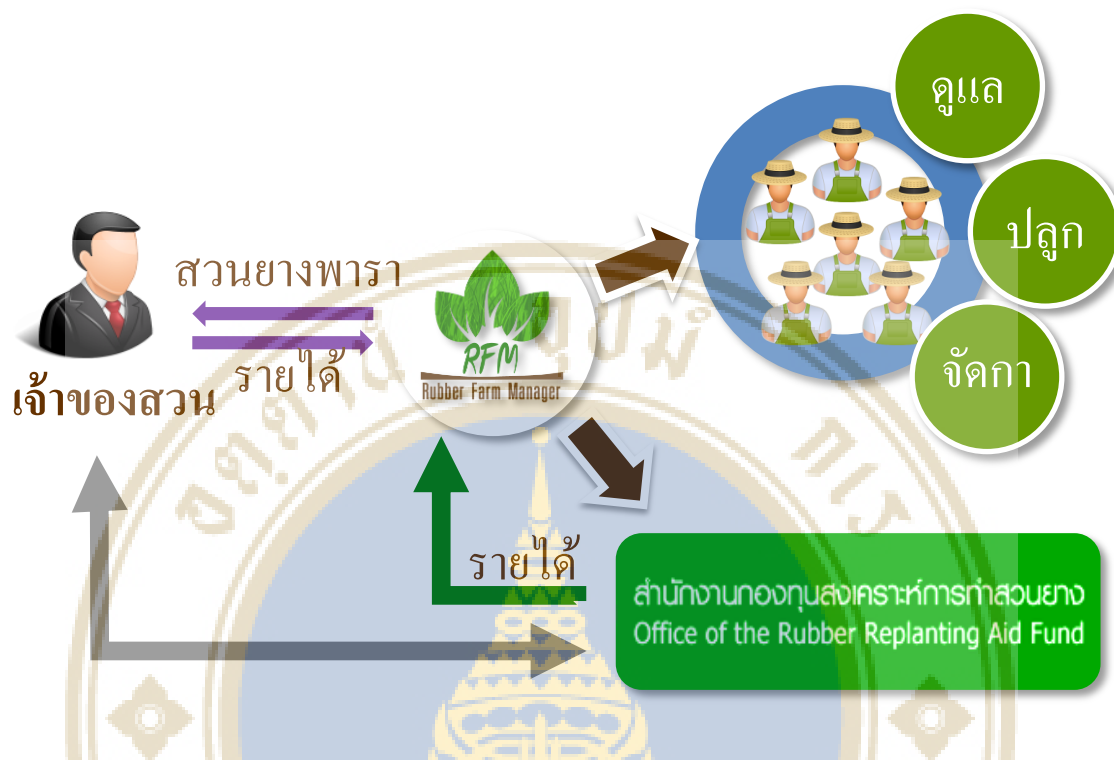
#### 2.1 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด (Rubber Farm Manager Co., Ltd.)
รูปแบบธุรกิจ	: ผู้บริหารจัดการและให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับการทำสวนยางพารา
สินค้าและบริการ	: บริการปลูกและดูแลสวนยางพารา ตั้งแต่ระยะเริ่มปลูกจนถึงพร้อมกรีดยางครบวงจร พร้อมทั้งให้คำแนะนำและคำปรึกษาเกี่ยวกับการทำสวนยางพาราสำหรับเจ้าของสวนที่สามารถขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางพารา (สกย.) และนักลงทุนหน้าใหม่ รวมถึงการบริหารจัดการการให้ตั้งแต่เริ่มต้นของเงินจากกองทุน สกย. การเลือกพันธุ์ยางให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่จะทำสวน ไปจนถึงระยะเวลาที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ แต่สำหรับนักลงทุนหน้าใหม่จะมีบริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับรายละเอียดต่างๆ ที่จำเป็นต้องทราบในการลงทุนทำสวนยางพาราก่อนที่จะเริ่มทำเพิ่มขึ้นด้วย
วิสัยทัศน์	: รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ ต้องการที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญ และผู้นำทางด้านการบริหารจัดการสวนยางที่ครบวงจร มีประสิทธิภาพและสร้างผลผลิตที่ดีที่สุดในประเทศไทย สำหรับเจ้าของสวนและนักลงทุน

- พันธกิจ** : รับเบอร์ฟาร์มเมนเจอร์จะเป็นที่รู้จักและเลือกใช้บริการ สำหรับเจ้าของสวนและนักลงทุนในเรื่องต่างๆ ดังนี้
- การบริหารจัดการสวนยางพารา ให้คำปรึกษาแนะนำอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถควบคุมต้นทุนได้คุ้มค่า
  - สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว
  - สามารถปรับเปลี่ยนแผนการดูแลเพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้
  - ทำสวนยางให้ได้ผลผลิตที่น่าพึงพอใจ
- เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ** : รับเบอร์ฟาร์มเมนเจอร์จะขยายกิจการให้สามารถรองรับลูกค้าได้ทั่วทั้งในประเทศไทยภายในระยะเวลา 5 ปี
- เป้าหมายด้านการตลาด** : รับเบอร์ฟาร์มเมนเจอร์จะต้องเป็นที่รู้จัก พูดถึง และเลือกใช้บริการเป็นบริษัทแรก สำหรับเจ้าของสวนยาง และผู้ที่ต้องการจะลงทุนทำสวนยาง
- ตราสินค้า** :



## 2.2 รูปแบบธุรกิจ



ภาพที่ 4 รูปแบบธุรกิจการให้บริการปลูกและดูแลสวนยางของบริษัทฯ

## 2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ

บริษัท ไร่เบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด เป็นบริษัทบริหารจัดการและบริหารสวนยางพาราแบบครบวงจร โดยเริ่มตั้งแต่การดำเนินการรับเงินจาก สกย. เริ่มทำสวนยาง การเลือกพันธุ์ต้นกล้าฯ ให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ปลูก การปรับหน้าดินให้เหมาะสมกับการปลูกฯ ไปจนถึงการดูแลรักษาต้นยางพาราจนถึงระยะที่ต้นยางสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ซึ่งทางบริษัทฯ เองยังมีการให้คำแนะนำ ปรึกษา ให้ความรู้แก่เกษตรกรชาวสวนยางถึงวิธีการเลือกพันธุ์ยางพารา การดูแลรักษาหลังจากระยะเก็บเกี่ยวผลผลิตไปแล้วด้วย ในส่วนของนักลงทุนที่ไม่เคยทำยางพารามาก่อนทางบริษัทฯ จะต้องบริหารจัดการดูแล แจ้างรายละเอียดความคืบหน้าในแต่ละขั้นตอนในการให้บริการโดยมีการรายงานความคืบหน้าในการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เจ้าของสวนยางสบายใจ และรับรู้ถึงความคืบหน้าของสิ่งที่ได้ลงทุนไป



ทางบริษัทฯเองมีความเชี่ยวชาญและ โดดเด่นในเรื่องการบริหารจัดการแบบครบวงจร ซึ่งจะช่วยลดความยุ่งยาก ซับซ้อนให้ชาวสวนยาง จากปัจจุบันที่มีการจ้างงานจากผู้รับเหมาหลายราย เช่น ปรับพื้นที่ดินในการปลูกยาง ปักชะมบ วัดแนวการปลูก ปลูกต้นยาง และการบำรุงดูแลรักษา หลังปลูก ในการจ้างผู้รับเหมาหลายรายนั้นส่งผลให้เกิดต้นทุนแฝงในการติดต่อผู้รับเหมาแต่ละราย เป็นอย่างมาก ทำให้เกิดความล่าช้าและต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น ทางบริษัทฯจะเข้าไปแก้ไขในส่วนนี้ มีการประสานงาน ทำครบวงจร สามารถควบคุมระยะเวลาในการทำงานได้ การเริ่มปลูกยางเร็วทำให้เจ้าของสวนยางสามารถเปิดกรีดยางได้เร็ว นอกจากนี้ ยังมีการประกันคุณภาพต้นยางที่ปลูกจะเจริญเติบโตได้ดี ต้นยางตายน้อย ถ้ามีต้นยางตายมีรับประกันปลูกซ่อมให้ใหม่ ต้นยางให้น้ำยางเหมาะสมกับปริมาณที่ควรจะเป็น

### 2.3.1 พันธุ์ยางที่ใช้

ด้านการเลือกพันธุ์ยาง บริษัทฯจะดูถึงความเหมาะสมในพื้นที่ ที่เข้าไปบริหารจัดการ ปลูกด้วย เนื่องจากยางแต่ละพันธุ์นั้นจะมีความเหมาะสมกับชนิดของดินและลักษณะพื้นที่ที่แตกต่างกัน

#### 2.3.1.1 พันธุ์ยางพิเศษ KT311 (PB)

พันธุ์ยางชนิดนี้เป็นพันธุ์ยางที่ได้รับการรับรองให้ นายจำ นุชิตศิริภัทรา เป็นผู้เพาะพันธุ์ขายแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และเป็นพันธุ์ที่นายจำเป็นผู้ปรับปรุงพันธุ์ขึ้นมาเอง โดยที่ได้มีนักวิจัยการเกษตรจากศูนย์วิจัยยางเข้าไปตรวจสอบ เก็บข้อมูลของสายพันธุ์ยางและให้การรับรองสายพันธุ์ยางนี้ (นิตยสารยางเศรษฐกิจ, 2555) ซึ่งบริษัทฯติดต่อให้ นายจำ นุชิตศิริภัทรา เป็นซัพพลายเออร์พันธุ์ยางชนิดนี้ให้กับทางบริษัทฯ เนื่องจากยางชนิดนี้มีคุณสมบัติที่ดี ดังนี้

- โตเร็ว ต้นใหญ่ ปลูก 5 ปีสามารถเปิดกรีดได้
- ให้น้ำยางมากกว่า 500 กก./ไร่/ปี ยางฝั่งแห้ง (ในปีกรีดที่ 3 เป็นต้นไป)
- ผ่านการจดทะเบียนจากศูนย์วิจัยยาง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เมื่อ

ปี พ.ศ. 2524

- ปลูกได้ทุกสภาพดิน ทนแล้ง ต้านทาน โรคใบร่วง ไฟทอปทอรา (Phytophthora Leaf Fall) ซึ่งมีการปลูกมาแล้วทุกภาคทั่วไทยกว่า 30 ปี (พันธุ์ยาง “นายจำ” ตรัง, 2014)

นอกจากนี้แปลงพันธุ์ยางลุงจำ สามารถเพราะพันธุ์ต้นยางให้กับทางบริษัทฯได้ปีละ 4-5 แสนต้น ซึ่งเป็นปริมาณที่เพียงพอต่อจำนวนที่ต้องใช้ทางภาคใต้ในแต่ละปีของทางบริษัทฯ





ภาพที่ 5 นายจำ และแปลงเพาะกล้าอย่างพันธุ์KT311 จ.ตรัง

#### 2.3.1.2 พันธุ์ยาง RRIT408

เป็นยางที่ได้รับการพัฒนาพันธุ์ และได้รับการทดสอบสายพันธุ์มาเป็นเวลากว่า 25 ปี ทางบริษัทฯ ได้คัดเลือกสายพันธุ์นี้มาสำหรับใช้ปลูกในพื้นที่ในภาคอีสาน และสายพันธุ์นี้สามารถหาได้จากซัพพลายเออร์ได้จากหลายแหล่งที่มีการเพาะปลูกจำหน่าย ดังนั้นบริษัทฯ จะติดต่อแหล่งเพราะพันธุ์ยางพันธุ์นี้ไว้หลายแห่ง เพื่อให้มีปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการใช้งานของทางบริษัทฯ ตลอดทั้งปี ซึ่งคุณสมบัติที่ดีของยางพันธุ์นี้ ดังนี้

- ปลูกง่าย โตไว
- ให้น้ำยางสูง เฉลี่ย 352 กก./ไร่/ปี
- ทนต่อความแห้งแล้งได้ดี เหมาะสำหรับปลูกในพื้นที่ภาคอีสาน

จากที่กล่าวมาข้างต้น กล้ายางสายพันธุ์ KT311 และ RRIT408 จะเป็นกล้ายางสายพันธุ์หลักที่บริษัทฯ เลือกใช้ นอกจากนั้นยังมีพันธุ์ยางอื่นที่เป็นตัวเลือกรองจากพันธุ์ยางหลัก เช่น BPM24 หรือ สงขลา36 จากที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่าพันธุ์ยางพารานั้นมีหลากหลายสายพันธุ์ในแต่ละสายพันธุ์มีความแตกต่างกัน ซึ่งการเลือกพันธุ์ยางให้เหมาะสมนั้นเป็นสิ่งที่จะช่วยให้การปลูกมีประสิทธิภาพและให้ผลผลิตที่ดีได้ นอกจากนี้พันธุ์ยางพารายังมีการพัฒนาปรับปรุงพันธุ์อยู่ตลอดเวลา ดังนั้นปัญหาที่เกิดขึ้นกับเจ้าของสวนยาง คือการที่เจ้าของสวนเมื่อเปิดกรีดยางไปแล้วจะไม่ได้มาติดตามศึกษาถึงพันธุ์ยางที่มีการพัฒนา เมื่อถึงระยะเวลาที่ต้องปลูกใหม่อาจจะทำให้เลือกพันธุ์ยางที่ล้าหลัง ไม่เหมาะสม หรืออาจจะไม่ได้เลือกพันธุ์ยางที่มีประสิทธิภาพที่ดีในขณะนั้นๆ บริษัทรับเบอร์ฟาร์ม

แมนเจอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่บริหารจัดการเกี่ยวกับสวนยางพาราอยู่ตลอด จึงมีการศึกษาและติดตามข่าวสารทำให้สามารถเลือกพันธุ์ยางให้เหมาะสมกับสวนยางที่เข้าไปให้บริการ และสามารถคัดเลือกพันธุ์ยางที่ดีได้อย่างมีประสิทธิภาพใน

### 2.3.2 ขั้นตอนในการบริหารจัดการทำสวนยาง มีขั้นตอนดังนี้

2.3.2.1 การปรับหน้าดินเพื่อให้เหมาะสมกับการปลูกยางพารา ในขั้นนี้ จะมีการไถดินทั้งหมด 2 ครั้ง ครั้งแรกเป็นการไถพลิกดิน โดยจะใช้รถไถที่มีใบจานแบบ 3 ใบ เพื่อช่วยให้ไถดินได้ลึก และตัดพวกเศษรากไม้ให้ขาดได้ ครั้งที่สองจะเป็นการไถพรวนดิน เปลี่ยนจานไถเป็นแบบ 7 ใบ เพื่อช่วยพรวนดินให้มีขนาดเล็กและร่วนซุย



ภาพที่ 6 ภาพตัวอย่างหัวไถ พรวน ลักษณะต่างๆ แบบ 3, 7 ใบ

2.3.2.2 การกำหนดระยะปลูก วางแนวหลัก ปักชะมบ โดยการกำหนดแนวการปลูกยางพาราจะปลูกเป็นแนวเส้นตรงเรียงเป็นแถวกันตามภาพที่ 7 เพื่อให้ง่ายต่อการกรีดยางในภายหลัง



ภาพที่ 7 รูปแบบ แนวการปลูกต้นยางพารา

ระยะห่างระหว่างต้นยางพาราจะกำหนดไว้ที่

- ระยะห่างระหว่างต้น 2.5 เมตร ระยะห่างระหว่างแถว 8 เมตร จะได้ต้นยางไร่ละประมาณ 80 ต้น
- ระยะห่างระหว่างต้น 3 เมตร ระยะห่างระหว่างแถว 7 เมตร จะได้ต้นยางไร่ละประมาณ 76 ต้น

ซึ่งทั้งสองแบบนี้ทำให้สามารถปลูกพืชแซมระหว่างแถวของต้นยางได้ ด้วย การกำหนดระยะปลูกจะมีผลต่อการเจริญเติบโต โดยที่ต้นยางจะไม่บังแสงแดดกัน และมีระยะห่างกันเพียงพอที่จะไม่แย่งสารอาหารต่อกัน ยังช่วยในการควบคุมวัชพืชโดยร่มเงาของต้นยาง ความสะดวกในการจัดการภายในสวนยาง และยังส่งผลถึงผลผลิตน้ำยางด้วย

ขั้นต่อไปเป็นการกำหนดวางแนวหลัก ปักชะมบ ซึ่งแนวหลักการปลูกที่สำคัญคือ การปลูกในแนวทิศตะวันออก-ทิศตะวันตก เพื่อให้การรับแสงแดดของต้นยางพารามีประสิทธิภาพ ซึ่งแนวหลักควรจะอยู่ห่างจากเขตที่ดิน 1.5 เมตร และถ้าอยู่ติดกับสวนยางใหญ่ จะต้องมีการขุดคูขวางกว้างประมาณ 50 เซนติเมตร ลึก 50 เซนติเมตร เพื่อป้องกันการแย่งอาหารจากยางต้นใหญ่ หรือสามารถลดการแพร่ระบาดของโรคราก

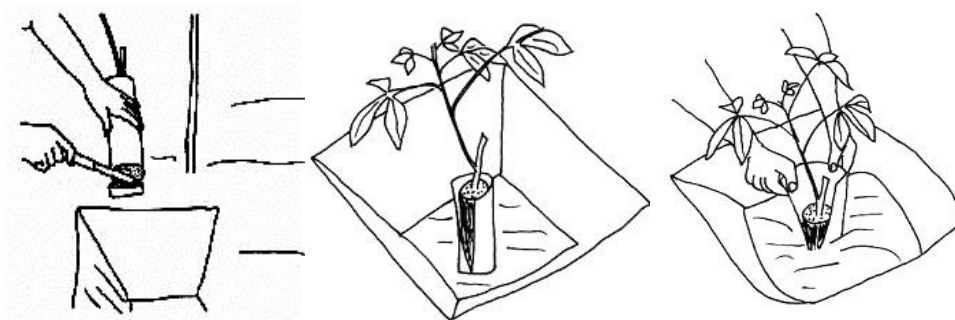


2.3.2.3 การขุดหลุมเพื่อเตรียมปลูกต้นยางพารา ซึ่งจะใช้รถแบคโฮในการขุด ดังภาพที่ 8 เนื่องจากจะช่วยให้ขุดได้รวดเร็วกว่าใช้แรงงานคน ขั้นนี้จะเป็นการขุดเพื่อที่จะตากดินไว้ให้แห้ง หลังจากดินแห้งแล้วก็จะเตรียมการปลูกเป็นขั้นตอนต่อไป



ภาพที่ 8 ภาพตัวอย่างหลุมที่เตรียมไว้เพื่อปลูกยางพารา

2.3.2.4 ขั้นนี้จะใส่ปุ๋ยรองที่ก้นหลุมก่อน หลังจากนั้นจึงจะทำการปลูก วิธีการนำต้นกล้าปลูก ขั้นแรกต้องนำกล้ายางพารามาตัดก้นถุงออกประมาณ 1 นิ้ว เพื่อตัดปลายรากที่คดงออกที่ก้นถุงออก จากนั้นวางลงในหลุม จัดแนวให้ตรงกับต้นอื่น กรีดถุงพลาสติกให้ขาด แล้วค่อยๆกลบดินที่ผสมปุ๋ยร็อคฟอสเฟสไว้แล้วลงในหลุม ประมาณครึ่งหลุมก่อนจึงค่อยๆดึงถุงพลาสติกออก จากนั้นจึงอัดดินถมข้างถุงให้แน่น กลบดินให้เต็มหลุม อัดให้แน่นอีกครั้ง และผูกต้นยางไว้กับไม้หลักเพื่อป้องกันลมทำให้ต้นยางโยก และใช้เศษวัชพืชคลุมดินบริเวณโคนต้นไว้ การกลบดินจะต้องให้ตาของต้นยางอยู่ในระดับพื้นดิน หรือเหนือพื้นดินขึ้นมาเล็กน้อย



ภาพที่ 9 ภาพแสดงขั้นตอนการนำต้นกล้าข้างลงปลูก

2.3.2.5 การใส่ปุ๋ยสำหรับต้นยางพารานั้นจะมีความแตกต่างกันของสูตรตามชนิดของดิน และอายุของต้นยางดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 แสดงสูตรปุ๋ยที่เหมาะสมกับชนิดของดิน และอายุของต้นยางต่างๆ

ปุ๋ยสูตรที่	สูตรปุ๋ย		ชนิดของดิน	อายุของต้นยาง
	ปุ๋ยเม็ด	ปุ๋ยผสม		
1	18-10-6	8-14-3	ดินร่วน	2-41 เดือน
2	18-4-5	13-9-4	ดินร่วน	47-71 เดือน
3	16-8-14	8-13-7	ดินทราย	2-41 เดือน
4	14-4-19	11-10-7	ดินทราย	47-71 เดือน
5	-	15-0-18	ดินทุกชนิด	ต้นยางหลังจากเปิดกรีดซึ่งเคยปลูกพืชคลุมดิน และใส่ปุ๋ยฟอสเฟต บำรุงพืชคลุมดิน
6	15-7-18	12-5-14	ดินทุกชนิด	ต้นยางหลังเปิดกรีด ซึ่งไม่เคยปลูกพืชคลุมดินมาก่อน

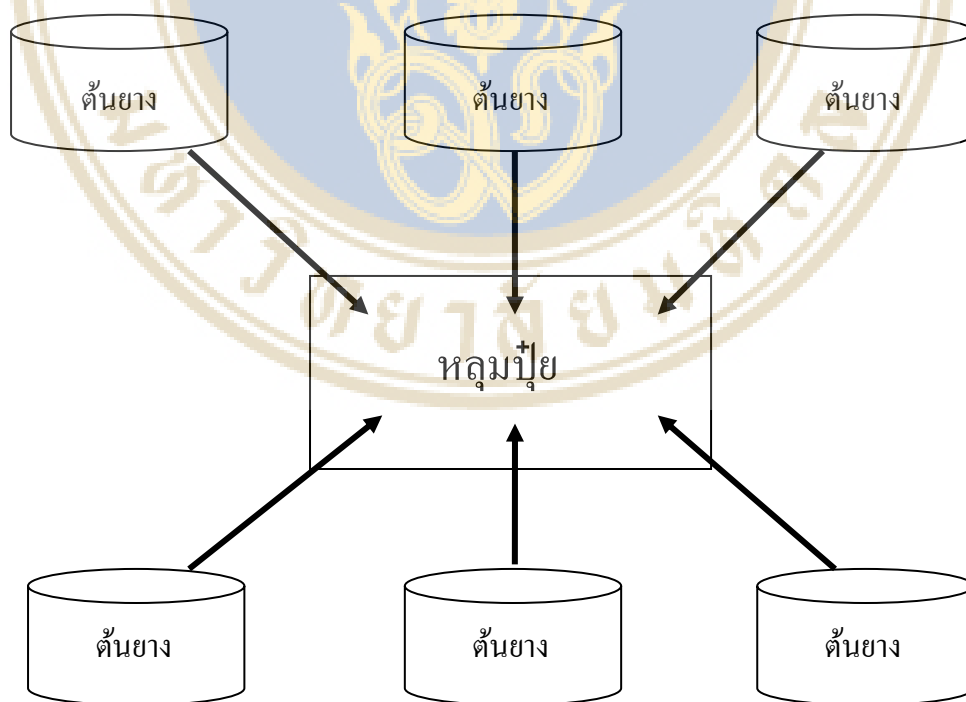
ที่มา: สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

ซึ่งการใส่ปุ๋ยจะใส่แบบหลุม เป็นการขุดหลุมรอบต้นยางพารา หรือการขุดหลุมประมาณ 2-4 หลุมต่อต้นข้างๆต้นยางพารา แล้วทำการใส่ปุ๋ยลงไปหลุมและกลบด้วยดินให้เรียบร้อย โดยต้นยางพาราที่เล็กก็ใส่ปุ๋ยในปริมาณที่เยอะกว่าต้นยางพาราที่โตกว่าหน่อย รูปแบบการใส่ปุ๋ยทั้ง 2 แบบนั้นส่งผลเหมือนกันแล้วแต่ว่าคนงานจะถนัดในการทำรูปแบบใด



ภาพที่ 10 รูปแบบหลุมสำหรับใส่ปุ๋ย

ในส่วนของปีที่ 3 เป็นต้นไปจะมีวิธีการใส่ปุ๋ยในแบบที่ต่างออกไป ซึ่งเป็นวิธีการใส่ปุ๋ยที่มีประสิทธิภาพมากกว่า โดยที่ต้นยางสามารถดูดซึมปุ๋ยไปใช้ได้ดี มีการสูญเสียปุ๋ยน้อย คือวิธีการขุดหลุมปุ๋ยระหว่างแนวต้นยาง ดังภาพที่ 11 โดยที่หลุมปุ๋ย 1 หลุม จะให้ปุ๋ยแก่ต้นยาง 6 ต้น ดังภาพที่ 12



ภาพที่ 11 แสดงการดูดซึมปุ๋ยของต้นยางแบบโตะจีน





ภาพที่ 12 แสดงวิธีการขุดหลุมปุ๋ยระหว่างแนวต้นยาง

โดยหลุมที่ขุดจะทำการใช้รถแบ็คโฮขุดหลุมลึกที่เหมาะสม คือ 1 เมตร กว้างครึ่งเมตร ยาว 9 เมตร หรือความยาวเท่ากับต้นยาง 3 ต้น และเว้นไปประมาณ 9 เมตร จึงจะขุดหลุมขนาดเท่ากัน แต่ละบ่อจึงห่างกัน 9X9 เมตร และขุดทุกร่องยางแบบสลับแนวพื้นปลา ซึ่งจะเริ่มขุดตอนต้นยางอายุ 3 ปี ต้นยางจะสามารถปรับตัวได้ง่าย และโตไวเพราะอยู่ในช่วงที่ต้นยางกำลังเจริญเติบโต

2.3.2.6 การทำแนวป้องกันไฟ เป็นสิ่งจำเป็นสิ่งหนึ่งที่ต้องทำ เพื่อสามารถป้องกันไฟที่เกิดจากด้านนอกลามเข้ามาในสวนยางพาราได้ ซึ่งแนวป้องกันไฟทำโดยวิธีการกวาดเศษวัชพืช เศษไม้ต่างๆ ให้เป็นที่โล่งแนวยาวตามแนวสวนยางพารา

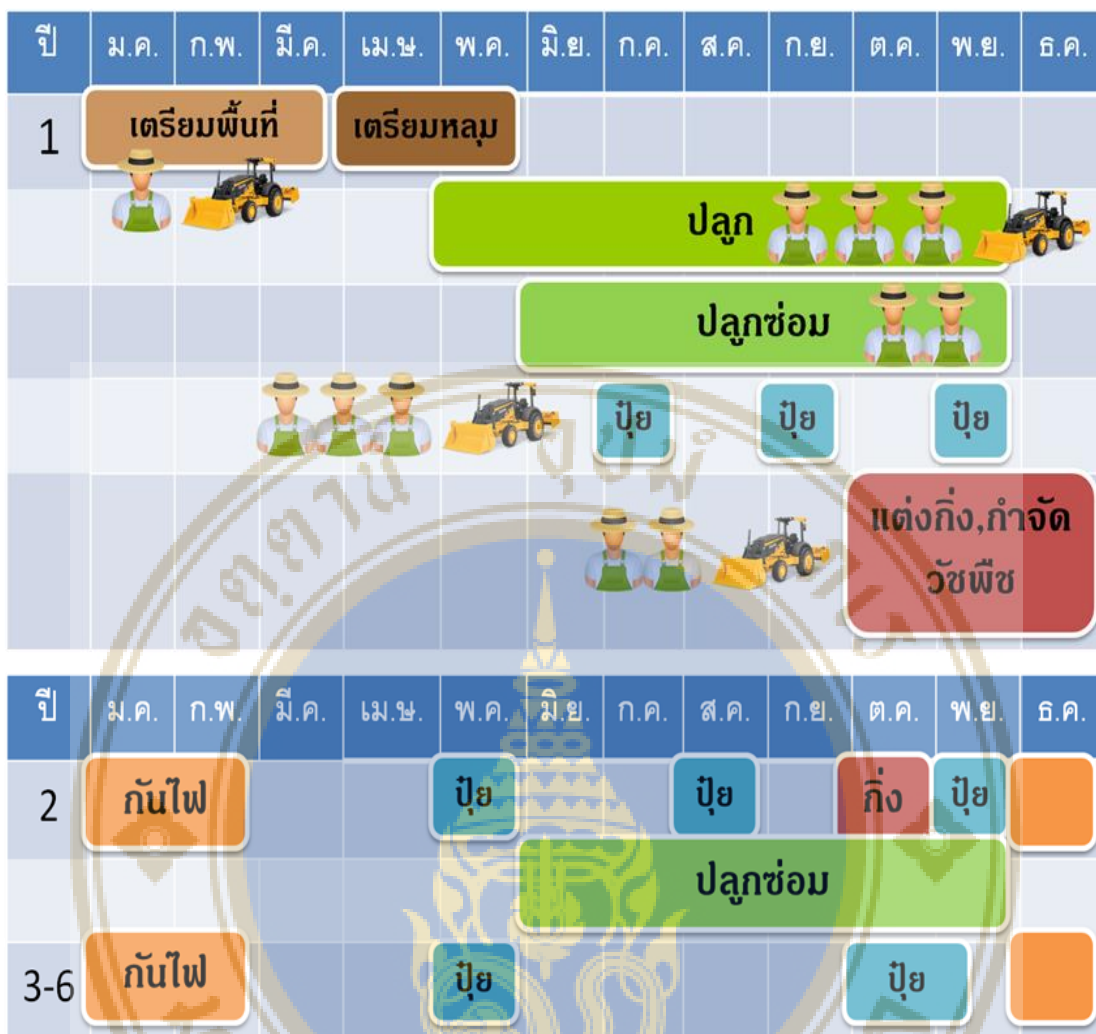


ภาพที่ 13 การทำแนวป้องกันไฟ

### 2.3.3 การบริหารจัดการคนงาน

การบริหารจัดการคนงานเป็นสิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งทางบริษัทฯจะมีการบริหารคนงาน โดยที่คนงาน 1 คน สามารถทำสวนยางได้ประมาณ 20 ไร่ โดยจะแบ่งแรงงานเป็นทีม ใน 1 ทีมจะมีแรงงานทั้งหมด 5 คน ซึ่งในการทำงานครั้งแรกจะใช้ทั้งหมด 5 คน แต่ในครั้งต่อไป จะใช้แรงงานประมาณ 3 คน ดังนั้นคนอื่นๆที่เหลือ ก็จะมีการสลับเปลี่ยน หมุนเวียนให้ไปทำในสวนอื่นต่อไป จำนวนคนงานที่เข้าไปทำในครั้งแรกดังภาพที่ 14



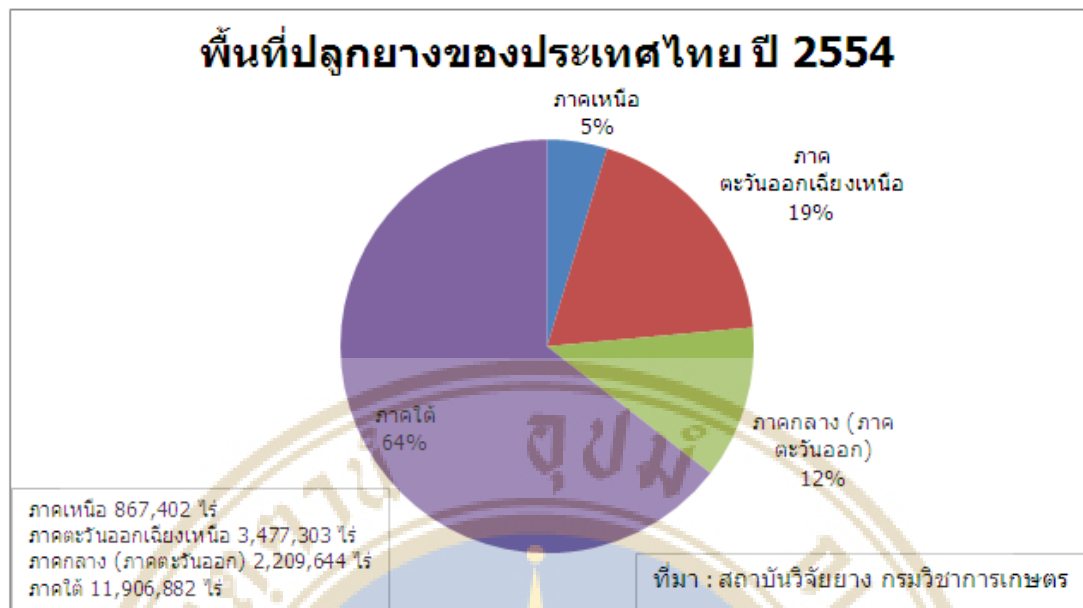


ภาพที่ 14 แสดงจำนวนคนงานที่ใช้ในแต่ละงาน

จากภาพแสดงการทำงานในปีแรกที่เข้าไปทำสวน โดยที่การเตรียมพื้นที่และหลุมปลูกจะใช้คนงาน 1 คน ส่วนในการปลูกจะใช้ 3 คน การใส่ปุ๋ยจะใช้ 3 คน การตกแต่งกิ่งและกำจัดวัชพืชใช้ 2 คน โดยที่ในแต่ละงานจะเป็นการทำคนละวัน ดังนั้น บริษัทฯจึงมีการสับเปลี่ยนหมุนเวียนคนงานในแต่ละชุด 5 คน เวียนกันทำงานได้

## 2.4 ทำเลที่ตั้ง

จากบทความและงานวิจัยต่างๆ ได้กล่าวไว้ว่าพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับปลูกยางพาราที่สุคนั้นอยู่ทางภาคใต้ของประเทศไทย และจากการสำรวจพื้นที่ปลูกยางพาราที่มีอยู่ดังกล่าว

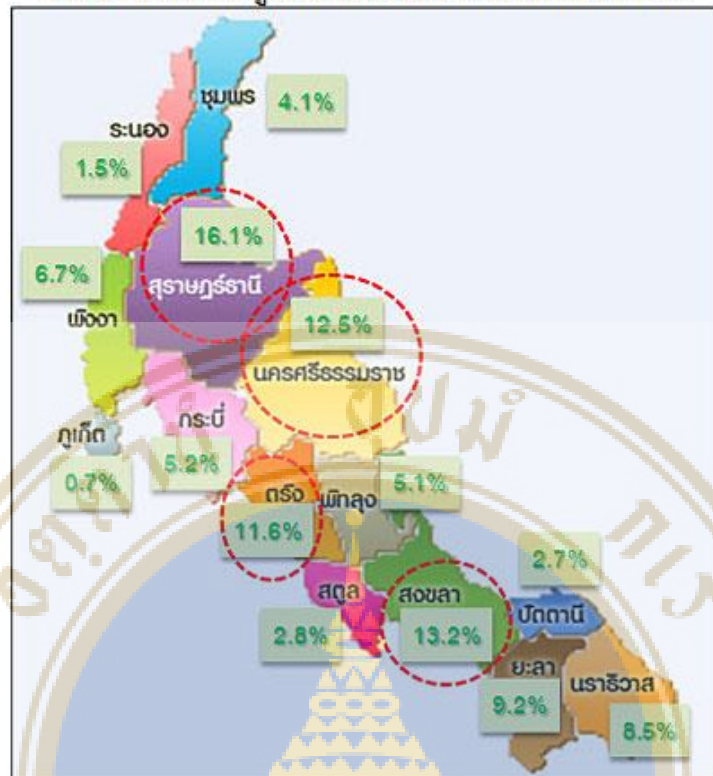


ภาพที่ 15 แสดงสัดส่วนพื้นที่การปลูกยางในแต่ละภาคของประเทศไทย

จากภาพที่ 15 เห็นได้ว่าพื้นที่ปลูกยางพารามีมากที่สุดที่สุดในภาคใต้ ซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าครึ่งหนึ่ง และรองลงมาคือภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังนั้นทางบริษัทฯจึงคิดว่าควรจัดตั้งบริษัทในแหล่งที่มีการปลูกยางพารามาก เพื่อให้สามารถติดต่อกับลูกค้าได้สะดวก ดังนั้นคาดว่าทางภาคใต้จะมีการจัดตั้งบริษัท 2 สาขา ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 สาขาและภาคตะวันออกเฉียงเหนืออีก 1 สาขา

จากนั้นจึงทำการศึกษาหาทำเลที่จะทำการตั้งบริษัทฯทางภาคใต้ ซึ่งทางบริษัทฯคาดว่า จะอยู่ในจังหวัดที่มีการทำยางพารามาก ซึ่งพบการสำรวจสัดส่วนพื้นที่ปลูกยางพาราในแต่ละจังหวัดของภาคใต้ดังภาพที่ 16

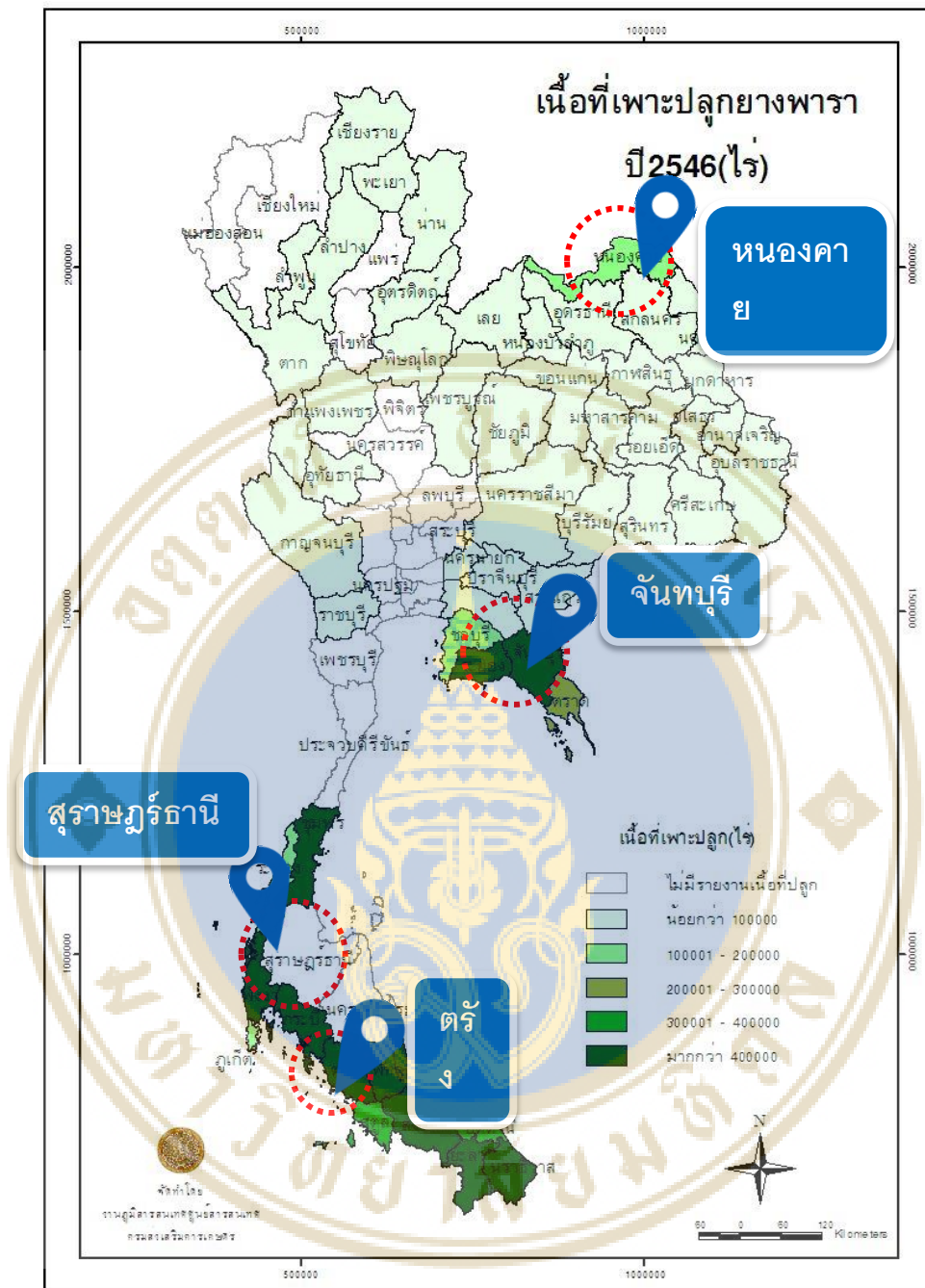
สัดส่วนพื้นที่การปลูกยางพาราในแต่ละจังหวัดของภาคใต้



ที่มา : สถาบันวิจัยยาง รวบรวมโดยศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย

ภาพที่ 16 แสดงสัดส่วนพื้นที่ปลูกยางในแต่ละจังหวัดของภาคใต้

จากภาพที่ 16 เห็นได้ว่าจังหวัดสุราษฎร์ธานี สงขลา นครศรีธรรมราช และตรัง เป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกมากที่สุดตามลำดับ นอกจากนี้ทางบริษัทยังมีการหาข้อมูลสัดส่วนการปลูกยางพาราในพื้นที่ภาคตะวันออกอีกด้วย เห็นได้ดังภาพที่ 17 ซึ่งแสดงพื้นที่ปลูกยางทั่วประเทศไทย



ภาพที่ 17 แสดงจำนวนเนื้อที่ปลูกยางแต่ละจังหวัดในประเทศไทย และแสดงทำเลที่ตั้งของบริษัทรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด ทั้งหมด 4 สาขา

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯจะแบ่งสถานที่ตั้งของบริษัทฯออกตามภูมิภาค คือ ภาคใต้ จะตั้งอยู่ที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี และครึ่ง ส่วนปีที่ 2 จะเพิ่มสาขาในภาคตะวันออกจะตั้งอยู่ที่

จังหวัดจันทบุรี ส่วนปีที่ 3 จะเพิ่มสาขาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะตั้งอยู่ที่จังหวัดหนองคาย เพื่อที่จะเป็นศูนย์กลางในการจัดการติดต่อสื่อสารแต่ละจังหวัดในแต่ละภูมิภาค

## 2.5 การวางแผนด้านความสามารถในการให้บริการ

จากกลุ่มลูกค้าที่มีอยู่ 2 กลุ่ม โดยกลุ่มแรกคือ เจ้าของสวนยางที่เข้ากฎเกณฑ์สามารถขอเงินจาก สกย. ได้ ซึ่งจากการศึกษาหาข้อมูลพบว่า จำนวนสวนยางที่สามารถขอเงินทุนสงเคราะห์นั้นในแต่ละปีมีการคาดการณ์โดยสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สกย.) มากถึง 4 แสนไร่ และจากประสบการณ์ในการทำสวนยาง พบว่าแรงงานมีความสามารถทำสวนยางได้ 20 ไร่ต่อวัน แต่แรงงานที่มีความสามารถเฉพาะอาจจะหาได้ค่อนข้างยาก มีในปริมาณจำกัด และการจ้างแรงงานที่มีความสามารถเฉพาะในปริมาณมากทำให้ต้นทุนด้านแรงงานสูงอีกด้วย ดังนั้นบริษัทฯจึงวางแผนจ้างแรงงานที่มีความสามารถเฉพาะสำหรับคুমแรงงานที่ใช้แรงงานอีกต่อหนึ่ง และจะมีการจ้างแรงงานต่างด้าว ซึ่งจะต้องมีการฝึกให้ทำได้ก่อนการเริ่มงาน ซึ่งทางบริษัทฯจะมีการว่าจ้างผู้ที่มีประสบการณ์ ชำนาญในการทำสวนยางให้มีหน้าที่ในการตรวจสอบงานที่ได้ทำ ให้ตรงตามมาตรฐานที่ตั้งไว้ โดยที่ทางบริษัทฯจะแบ่งแรงงานออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 5 คนตามสาขาที่กล่าวไว้ในปีแรกมีที่จังหวัด สุราษฎร์ธานี และ จังหวัดตรัง

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนบุคลากรและแรงงาน 2 กลุ่ม สำหรับการทำงานกลุ่มละ 20 ไร่ต่อวัน

ประเภท	หน้าที่	จำนวน
หัวหน้าคนงาน	ทำงานที่ต้องใช้ความสามารถเฉพาะและคুমแรงงาน	2
แรงงาน	ทำงานแรงงาน	10

หัวหน้าคนงาน จะต้องเป็นผู้ที่เชี่ยวชาญในการทำสวนยางเป็นอย่างมาก เนื่องจากในแต่ละขั้นตอนในการทำ จะมีรายละเอียดที่ควรจะต้องทำ เช่น การวัดแนวปลูก ปักชะมบ การปลูกกล้ายาง จำเป็นต้องรู้ว่าให้ส่วนไหนของต้น โผล่พ้นผิวดินขึ้นมา นอกจากนั้นหัวหน้าคนงานจะเป็นผู้ที่คอยเช็คขั้นตอนต่างๆ เพื่อให้ตรงกับคุณภาพและมีประสิทธิภาพด้วย




แรงงานจะเป็นผู้ที่ทำสวนยางเป็น หรือทำไม่เป็นก็ได้ ซึ่งคนที่ทำสวนยางเป็นอาจจะทำให้ง่ายในการตรวจสอบคุณภาพในการทำงานเนื่องจากทำเป็นอยู่แล้ว แต่ในส่วนของแรงงานที่ทำสวนยางไม่เป็น จำเป็นต้องมีการสอน แนะนำให้พอทำได้ และจะมีหัวหน้าคนงานคอยตรวจสอบคุณภาพในการทำสวนยางอยู่แล้ว

#### ตารางที่ 6 เครื่องจักร วัสดุคืบ และอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
รถไถ	ใช้งานภาคสนาม ไถดินพรวนดิน สามารถเปลี่ยนหัวเพื่อใช้ในงานด้านต่างๆได้	
หัวไถ 3 งาน	หัวที่ใช้เพื่อสับดินให้แตกระดับหนึ่ง และรากไม้ที่อยู่ใต้ดินให้ขาด หัวชนิดนี้จะพรวนดินได้ค่อนข้างลึก แต่ไม่ละเอียดมาก	
หัวไถ 7 งาน	หัวใช้เพื่อที่จะพรวนดินให้ละเอียดยิ่งขึ้น เพื่อให้ดินร่วนพร้อมสำหรับการปลูกยาง	

ตารางที่ 6 เครื่องจักร วัสดุคิบ และอุปกรณ์ในการดำเนินงาน (ต่อ)

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
ถังพ่นยา	ใช้สำหรับพ่นสารเคมีดิน ยางพารา	
รถแบคโฮขนาดเล็ก	ใช้สำหรับขุดแนวหลุม ระหว่างแถวยาง เพื่อใส่ปุ๋ย บำรุง	
จอบ	ใช้สำหรับขุดดินเพื่อใส่ปุ๋ย ถางวัชพืช	
คราด	ใช้กวาดเศษวัชพืช	
รถกระบะ	สำหรับใช้ในการขนส่ง อุปกรณ์และคนงาน	

ตารางที่ 6 เครื่องจักร วัสดุคิบ และอุปกรณ์ในการดำเนินงาน (ต่อ)

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
โทรศัพท์มือถือ	ใช้ติดต่อด้านหน้าของ สวนยาง	
เครื่องปริ้น All in one	ใช้สำหรับงานเอกสาร	
คอมพิวเตอร์	ใช้สำหรับลงตารางวางแผน จัดการคนงาน และวางแผน สถานที่ ระยะเวลา ในการทำ สวนยาง	



ตารางที่ 6 เครื่องจักร วัสดุคิบ และอุปกรณ์ในการดำเนินงาน (ต่อ)

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ
ไม้ชะมบ	ใช้เพื่อเป็นสัญลักษณ์กำหนดจุดที่จะปลูกกล้ายาง	
กล้ายาง	ใช้ปลูกให้กับเจ้าของสวนยาง	
ปุ๋ย	ใช้ใส่บำรุงรักษาต้นยาง	

## 2.6 กระบวนการดำเนินงาน

สอบถามข้อมูล และการใช้บริการของบริษัทฯ

- บริษัทฯ ติดต่อพูดคุยกับเจ้าของสวนยาง มีการให้คำแนะนำ บอกรายละเอียดต่างๆที่ลูกค้าจะได้รับเมื่อใช้บริการของทางบริษัทฯ

- ตกลงใช้บริการแล้ว จะมีการวางแผนงาน ระยะเวลา ขั้นตอนต่างๆในการทำงาน และเสนอให้ลูกค้าพิจารณา

- เซ็นสัญญาการทำงาน
- เจ้าของสวนยางเซ็นมอบอำนาจการขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์ให้ทางบริษัทฯ

#### กิจกรรมการดำเนินงานของบริษัทฯ

- ติดต่อประสานงานดำเนินการขอเงินสงเคราะห์กับทางกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง
- เมื่อมีการอนุมัติ บริษัทฯเริ่มเข้าไปทำงานในสวนยางของลูกค้า ซึ่งจะมีการโทรแจ้งเจ้าของก่อน
- เข้ารับเงินจากกองทุนสงเคราะห์เป็นระยะตามที่กองทุนกำหนด
- ทำงานเสร็จในแต่ละขั้นตอน จะมีการโทรแจ้งลูกค้าเป็นระยะ
- เมื่อครบระยะเวลาที่ต้นยางสามารถเปิดกรีดได้ บริษัทฯจะมีการพบปะ พูดคุย ประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

## 2.7 มูลค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

### 2.7.1 ไม่ยุ่งยาก

บริษัทฯได้เข้ามาช่วยบริหารจัดการการทำสวนยางให้แก่ลูกค้า โดยจะทำให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายมากขึ้นจากขั้นตอนยุ่งยากในการขอเงินจาก สกย. และช่วยทำให้ลูกค้าไม่ต้องกังวลว่าจะทำผิดกฎเกณฑ์ของการขอรับเงินจาก สกย. โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขั้นตอนการปฏิบัติงานเมื่อได้รับอนุมัติการสงเคราะห์จาก สกย.

เมื่อการยื่นขอรับการสงเคราะห์ได้รับการอนุมัติเงินการสงเคราะห์แล้ว ต้องปฏิบัติตามขั้นตอนดังนี้

1. แจ้งเจ้าพนักงานสงเคราะห์เพื่อตรวจสอบสภาพสวนก่อนโค่นต้นยางเก่า
2. ทำการโค่นต้นยางเก่า โดยต้องดำเนินการขุดโค่นให้เสร็จสิ้นภายใน 2 ปีงบประมาณ
3. แจ้งเจ้าพนักงานสงเคราะห์ให้ตรวจสอบพื้นที่หลังขุดโค่น
4. ดำเนินการเตรียมพื้นที่และวางแนวปลูก
5. แจ้งเจ้าพนักงานสงเคราะห์เพื่อตรวจสอบการวางระยะปลูก

6. ดำเนินการขุดหลุมปลูก
7. แจ้งเจ้าพนักงานสงเคราะห์เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของหลุมปลูกและจำนวนหลุม เพื่อรับเงินงวดที่ 1 ตามอัตราการจ่ายเงินสงเคราะห์
8. ปลูกยางด้วยยางชำถุง
9. แจ้งพนักงานสงเคราะห์ภายใน 2 เดือน เมื่อดำเนินการเสร็จสิ้น เพื่อขอรับเงินสงเคราะห์งวดที่ 2
10. หลังจากนั้น เจ้าพนักงานสงเคราะห์จะนัดผู้รับการสงเคราะห์ เพื่อชี้แจงการปฏิบัติงาน ติดตามผลการปฏิบัติงาน และจ่ายเงินสงเคราะห์ตามอัตรา และระยะเวลาการให้การสงเคราะห์  
(สำนักงานสงเคราะห์กองทุนสวนยาง, 2552)

จากขั้นตอนที่กล่าวไปเป็นข้อปฏิบัติที่เจ้าของสวนยางจะต้องปฏิบัติตามเมื่อได้อนุมัติเงินจาก สกย. ซึ่งจะเห็นว่า มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก และถ้าหากทำผิดข้อกำหนดก็จะถูกยกเลิกการให้เงินสงเคราะห์ ดังนั้นการที่เจ้าของสวนมาติดต่อกับทางบริษัทฯ จะช่วยลดปัญหา ความยุ่งยากในด้านการติดต่อกับกองทุนออกไป ยังช่วยลดความกังวลที่จะต้องปฏิบัติเพื่อให้เข้ากฎเกณฑ์ของ สกย. และลดความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกเงินจาก สกย. อีกด้วย เจ้าของสวนติดต่อบริษัทเพียงครั้งเดียวทางบริษัทดูแลให้ไปจนถึงระยะเก็บเกี่ยวผลผลิตโดยที่เจ้าของสวนไม่ต้องจัดการอะไรอีก

ความสะดวกสบายในด้านการติดต่อว่าจ้างคนงานหรือผู้รับเหมารายย่อยมาทำสวนยางในขั้นตอนเดิมเมื่อเจ้าของสวนยางต้องการทำสวนใหม่ มีขั้นตอนในการติดต่อผู้รับเหมาดังต่อไปนี้

1. ติดต่อผู้รับเหมามาไกลพรวนดิน
2. ติดต่อหาซื้อกล้ายางพารา
3. จ้างผู้รับเหมามักะหมบ ขุดหลุม และปลูกกล้ายาง
4. ซื้อปุ๋ย
5. จ้างแรงงานกำจัดวัชพืช และใส่ปุ๋ย

จากที่กล่าวไปด้านบนจะเห็นได้ว่าเจ้าของสวนยางจะต้องติดต่อผู้รับเหมาราย และยังต้องซื้อกล้ายาง ปุ๋ยมาเอง ซึ่งเห็นว่า มีหลากหลายขั้นตอน ในแต่ละขั้นตอนก็ต้องมีทั้งต้นทุนค่าจ้างและการติดต่อประสานงาน ดังนั้นเมื่อเจ้าของสวนยางมาติดต่อกับทางบริษัทฯ เจ้าของสวนยางจะติดต่อแค่เพียงครั้งเดียว ทางบริษัทฯ จะจัดการทุกอย่างให้หลังจากนั้นทั้งหมด และบริษัทฯเองก็มีการบริหารต้นทุนของตัวเองทำให้ได้ต้นทุนที่ต่ำ

### 2.7.2 ไม่ต้องลงทุนเพิ่ม

ปัจจุบันเจ้าของสวนยางจำเป็นต้องจ้างผู้รับเหมารายอื่นๆมาช่วยในการทำสวนยางอยู่แล้ว แต่จะเป็นการจ้างแยกส่วนทั้งการไถพรวน การปลูกต้นยาง การดูแลใส่ปุ๋ย ซึ่งผู้รับเหมาเหล่านี้จะคิดเงินแยกกันแต่ละงานที่ได้ทำ รวมไปถึงการติดต่อประสานงานกันที่อาจจะเกิดปัญหาหรือความล่าช้าระหว่างการเปลี่ยนผู้รับเหมาเข้ามาทำ ทำให้เมื่อรวมกันแล้วต้นทุนในการว่าจ้างจะสูง

การติดต่อ กับทางบริษัทฯ เป็นการติดต่อเพียงบริษัทเดียว ดังนั้นทางบริษัทฯจะบริหารควบคุมต้นทุนต่างๆได้ดีกว่าเนื่องจากทำเองทั้งหมด ทำให้ได้ต้นทุนที่ต่ำ และควบคุมรายละเอียดในแต่ละส่วนได้ดี ทำให้สามารถลดต้นทุนให้เจ้าของสวนในส่วนนี้ได้ ตารางเปรียบเทียบราคา ปัจจุบันกับจ้างรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์

ตารางที่ 7 ตารางแสดงราคาค่าใช้จ่ายต่างๆที่เจ้าของสวนยางใช้ในการจ้างผู้รับเหมาดูแลสวนยางในปัจจุบัน

หน่วย: บาท

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6
แทรกเตอร์คัน และกวาด	3,400					
ไถ พรวน	700					
พันธุ์ยาง	1,520					
ปักขมบ ขุดหลุม และปลูก	2,000					
กำจัดวัชพืชด้วย การไถ 7 งาน	400	400	400			
กำจัดวัชพืชโดย การตัด				400	400	300
ถากตลอดแนว ต้นยางพารา	700	700	700			
ปุ๋ย 14 กก.	350					

ตารางที่ 7 ตารางแสดงราคาค่าใช้จ่ายต่างๆที่เจ้าของสวนยางใช้ในการจ้างผู้รับเหมาดูแลสวนยางในปัจจุบัน (ต่อ)

หน่วย: บาท

	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6
ปุ๋ย 32 กก.		800	800			
ปุ๋ย 37 กก.				925		
ปุ๋ย 40 กก.					1,000	
ปุ๋ย 43 กก.						925
ค่าจ้างแรงงาน	1,100	1,100	1,100	400	300	550
รวม	10,170	3,000	3,000	1,725	1,700	1,775
ค่าใช้จ่ายรวมระยะเวลา 6 ปี						21,370

ค่าใช้จ่ายเมื่อใช้บริการรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ (การแบ่งจ่ายในกรณีสวนยางพาราที่ไม่ได้เข้ารับเงินทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง)

ตารางที่ 8 ตารางแสดงราคาค่าใช้จ่ายที่เจ้าของสวนยางรับบริการกับทางบริษัทฯ

หน่วย: บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
ค่าบริการจัดการ	10,000	2,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ค่าใช้จ่ายรวมระยะเวลา 6 ปี						16,000

### 2.7.3 รอรับผลตอบแทนระยะยาว

บริษัทฯจะมีการเลือกพันธุ์ยางให้เหมาะสมในแต่ละสภาพพื้นที่ของแต่ละสวนยาง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นยางตายน้อย เติบโตเร็ว ไม่ค่อยเป็นโรค ยังให้น้ำยางปริมาณมากและมีคุณภาพ รวมไปถึงการดูแลรักษาสวนยางให้ตรงตามมาตรฐานมีคุณภาพ

ซึ่งยางพันธุ์หลักที่ใช้ คือ KT 311 (PB) โดยยางพันธุ์นี้มีการทดลองปลูกมากกว่า 30 ปี เป็นพันธุ์ที่ต้นใหญ่ โตเร็ว ให้น้ำยางเยอะเฉลี่ยที่ 500 กก./ไร่/ปี และก็มียางพันธุ์อื่นๆที่ได้รับการรับรองคุณภาพตามที่กล่าวมาก่อนหน้านี้ ที่ทางบริษัทฯจะเลือกใช้ในบางพื้นที่ที่เหมาะสมกับยางชนิดนั้นๆมากกว่า

พันธุ์ยางหลักอีกหนึ่งพันธุ์ คือ RRIT 408 ซึ่งยางพันธุ์นี้ได้รับการรับรอง และมีการทดลองปลูกมากกว่า 20 ปี ให้น้ำยางเฉลี่ยมากถึง 350 กก./ไร่/ปี เป็นพันธุ์ที่เหมาะสมสำหรับการปลูกในภาคอีสานมากกว่าพันธุ์อื่นๆ

การบริหารจัดการวัน เวลาในการทำสวนยางในแต่ละช่วงระยะ ช่วยให้การปลูกยางได้ทันตามเดือนที่เหมาะสม ซึ่งการปลูกยางไม่ทันตามช่วงเวลาจะทำให้เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เช่น ปลูกยางเลยช่วงเวลาหน้าฝนไปแล้ว จะทำให้ต้องเสียน้ำเพื่อรดต้นยางให้ได้น้ำที่เพียงพอต่อการเจริญเติบโต ในอีกด้านหนึ่งถ้าปลูกยางเสร็จเร็วจะช่วยให้สามารถเปิดกรีดยางได้เร็ว ให้เกษตรกรมีรายได้เร็วขึ้นด้วย

**ตารางที่ 9** เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนระหว่างการทำสวนยางเอง และการใช้บริการของบริษัทฯ

	เจ้าของสวนยางทำเอง	บริการของ RFM
ต้นทุนทำสวนยางพารา (บาท / ไร่)	22,270	16,000
ผลผลิตที่เก็บเกี่ยว (ก.ก. / ไร่ / ปี)	266	514
ผลตอบแทน (บาท / ไร่ / ปี)	5,532.8	10,691.2

## บทที่ 3

### การศึกษากลุ่มเป้าหมาย

#### 3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customer)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งออกได้ดังต่อไปนี้

##### 3.1.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)

เกษตรกรเจ้าของสวนยางพาราที่สามารถขอเงินจาก สกย. ได้ และมีพื้นที่ปลูกสวนยาง 20 - 300 ไร่

##### 3.1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)

1. นักลงทุนที่มีความสนใจต้องการลงทุนทำสวนยาง
2. ผู้ที่ทำสวนชนิดอื่นและต้องการเปลี่ยนมาทำสวนยาง
3. เจ้าของสวนยางที่มีการลงทุนขยายพื้นที่ และต้องการจะทำสวนยางเพิ่มเติม และเป็นกลุ่มที่ไม่สามารถขอเงินจาก สกย. ได้

#### 3.2 การคาดการณ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้กลุ่มแรก คือ กลุ่มเจ้าของสวนยางพาราที่สามารถขอเงินจากกองทุน สกย. ได้ ซึ่งมีพื้นที่ในการทำสวนยางพาราตั้งแต่ 20 ไร่ ขึ้นไปจนถึง 300 ไร่ เนื่องจากพื้นที่ขนาดดังกล่าวเป็นพื้นที่ใหญ่ที่ไม่สามารถปลูกและดูแลได้เอง จึงจำเป็นต้องมีการว่าจ้างผู้รับเหมา โดยที่ทางบริษัทฯ มีขั้นตอนในการหาจำนวนลูกค้าเป้าหมายด้วยขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. จำนวนพื้นที่สวนยางพาราในประเทศไทยที่สามารถขอเงินจากสกย. ได้ ซึ่งเป็นสวนยางที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป มีจำนวนประมาณมากกว่า 10 ล้านไร่ (สถาบันวิจัยยาง กรมวิชาการเกษตร, 2542)



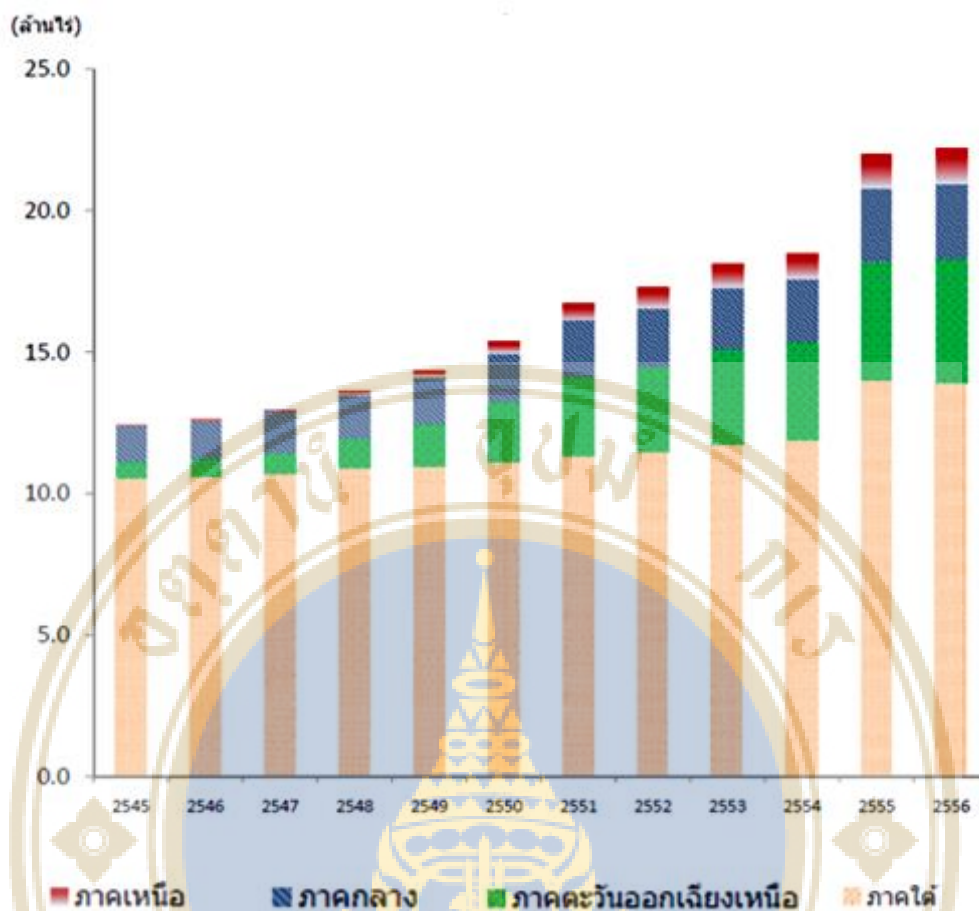
2. ติดต่อขอรายชื่อผู้ที่ขอเงินสงเคราะห์จาก สกย.ซึ่งจะเป็นรายชื่อของเจ้าของสวนยางที่กำลังจะทำสวนยางใหม่ในที่ดินเดิม แต่ยังไม่ได้ทำ ส่งผลให้ทางบริษัทฯสามารถที่จะไปติดต่อเจ้าของสวนยางที่มีรายชื่อเพื่อจะทำสวนยางให้ได้

ตารางที่ 10 ตารางแสดงพื้นที่ปลูกยางพาราของไทย จำแนกตามภาค 2549 - 2556

หน่วย: ล้านไร่

ปี	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556
ภาคเหนือ	0.22	0.40	0.60	0.69	0.79	0.87	1.15	1.23
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1.54	2.14	2.80	2.98	3.16	3.48	4.17	4.40
ภาคกลาง	1.65	1.71	1.98	2.06	2.16	2.21	2.61	2.62
ภาคใต้	10.96	11.11	11.34	11.51	11.85	11.91	14.02	13.94
รวมทั้งประเทศ	14.36	15.38	16.72	17.25	17.96	18.46	21.96	22.18

ที่มา : ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักเศรษฐกิจการเกษตร (มิถุนายน 2557)



ภาพที่ 18 แสดงพื้นที่ปลูกยางพาราของไทย จำแนกตามภาค 2549 - 2556

จากตารางที่ 10 และภาพที่ 18 จะเห็นได้ว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่จะอยู่ทางภาคใต้มากเกินกว่า 50% ของพื้นที่ปลูกยางพาราทั้งหมดของไทย

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนผู้ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ปี 2539 - 2544

หน่วย: ไร่

ปี	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่ปลูกใหม่ในที่ดินเดิม
2539	11,443,575	176,745
2540	11,454,261	230,312
2541	11,493,571	230,333

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนผู้ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ปี 2539 – 2544 (ต่อ)

หน่วย: ไร่

ปี	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่ปลูกใหม่ในที่ดินเดิม
2542	11,525,641	229,605
2543	11,557,711	229,838
2544	11,589,781	229,909

ที่มา: ศูนย์สารสนเทศการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนผู้ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ปี 2554 - 2556

หน่วย: ไร่

ปี	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่ปลูกใหม่ในที่ดินเดิม
2554	18,461,231	202,531
2555	21,958,349	235,680
2556	22,176,714	219,240

ที่มา: กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

จากตารางที่ 11 และ 12 แสดงให้เห็นว่า ในแต่ละปีมีผู้ขอเงินกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง มีปริมาณประมาณ 221,124 ไร่ แต่จากการสอบถามคุณพิศาล จันทร์เจิดศักดิ์ อดีตผู้อำนวยการกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จ.ตรัง (ปี 2555) ได้กล่าวไว้ว่า มีการคำนวณจากสถิติต่างๆจึงมีการประมาณการว่าจะมีผู้ที่สามารถขอเงินจาก สกย. ในแต่ละปีได้ 4 แสนไร่ ดังนั้นจึงคาดการณ์จำนวนกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯที่ประมาณ 4 แสนไร่ต่อปี บริษัทคาดว่าภายใน 5 ปี จะมีความสามารถในการให้บริการอยู่ที่ปีละ 7,284 ไร่ ซึ่งคิดเป็นเพียงร้อยละ 1.82 ของจำนวนผู้ที่สามารถขอเงินกองทุนสงเคราะห์จาก สกย.

### 3.3 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ

การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจสามารถหาได้จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PEST Analysis ดังนี้

#### 3.3.1 ปัจจัยด้านนโยบายของภาครัฐบาล (Political)

ยางพาราถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศไทยมาเป็นระยะเวลามากกว่า 100 ปี รัฐบาลจึงเล็งเห็นความสำคัญของการปลูกยางพารา จึงได้มีการจัดตั้งสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (Office of the rubber replanting aid fund) หรือ สกย. (ORRAF) อยู่สังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ซึ่งกองทุนที่จัดตั้งขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรชาวสวนยาง โดยที่เป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกยางพันธุ์ดีหรือไม่ยืนต้นทดแทนยางเก่า ด้วยการให้เงินทุนสงเคราะห์ช่วยเหลือ เพื่อให้มีผลผลิตและรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากการส่งเสริมเกษตรกรที่ปลูกยางอยู่แล้วยังมีการส่งเสริมให้เกษตรกรที่ไม่มียางมาก่อน ได้ปลูกสวนยางพันธุ์ดี ซึ่งจะมียุทธศาสตร์ส่งเสริมออกมาเป็นระยะเพื่อที่จะต้องการเพิ่มปริมาณยางพาราในประเทศ

นอกจากนี้ยังมีการเพิ่มนโยบายการส่งเสริมให้มีการปลูกปาล์มน้ำมัน โดยการให้เงินสงเคราะห์จากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางอีกด้วย เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกษตรกรเพิ่มพื้นที่การปลูกยางน้ำมัน ที่จะสามารถนำมาผลิตเป็นพลังงานไบโอดีเซลใช้ทดแทนพลังงานอย่างน้ำมัน ซึ่งในส่วนนี้ก็ยังส่งผลดีต่อบริษัทฯ เนื่องจากแผนในอนาคตของบริษัทฯ คือ การเพิ่มในส่วนของการบริหารจัดการทำสวนปาล์มน้ำมัน

#### 3.3.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

การทำสวนยางพารานั้นจำเป็นที่จะต้องใช้งบประมาณที่มีความรู้ ความสามารถในการทำตั้งแต่ขั้นเริ่มต้น เครื่องจักร อุปกรณ์ และแรงงานที่ใช้เฉพาะแรงงาน ดังนั้น ผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำอาจจะมีผลกระทบในส่วนของแรงงานทั่วไป แต่ไม่มากนัก ส่วนผลกระทบจากเศรษฐกิจเนื่องจากราคายางพาราขึ้นอยู่กับเศรษฐกิจโลก ดังนั้นเมื่อเกิดวิกฤติเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น รวมไปถึงปัญหาหนี้สาธารณะของสหภาพยุโรป ส่งผลให้ตลาดโลกมีอัตราการใช้ยางลดลง ส่งผลให้ราคาตกต่ำ ทำให้ความต้องการของนักลงทุนที่จะปลูกยางเพิ่มเติมน้อยลง อย่างไรก็ตามสำหรับเจ้าของสวนยางที่ทำอาชีพปลูกยางพารามานานก็ยังคงทำต่อไปไม่มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนไปทำอาชีพอื่น ดังนั้นความกังวลที่จะปลูกยางพาราลดลงจึงมีไม่มาก แม้ว่าเจ้าของสวนยางเดิมอยากจะไปเปลี่ยนพืชชนิดอื่น ส่วนใหญ่แล้วก็จะเปลี่ยนไปปลูกปาล์มน้ำมันแทน

### 3.3.3 ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor)

สังคมในปัจจุบันส่งผลกระทบต่อการใช้ชีวิต และทัศนคติต่อคนในปัจจุบันมาก ทำให้คนรักสบายมากขึ้น ต้องการที่จะมาทำงานเป็นแรงงานน้อยลง ส่งผลให้เกิดการขาดแคลนแรงงานในภาคการเกษตร

### 3.3.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)

เทคโนโลยีในปัจจุบันที่มีการพัฒนาก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องอยู่ตลอดเวลา ช่วยส่งผลดีทำให้มีนวัตกรรม ผลิตภัณฑ์ เครื่องจักรใหม่ๆ เช่น รถไถพรวน รถใส่ปุ๋ย รวมไปถึงการวิจัยทดลองที่ทำให้ได้ ปุ๋ย หรือพันธุ์ต้นยางที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น สิ่งเหล่านี้ล้วนแต่ส่งผลดีต่อบริษัท ช่วยให้ระยะเวลาการทำงานให้สั้นลง ทำให้การทำงานได้มาก หรือแม้กระทั่งช่วยให้ใช้แรงงานที่น้อยลงซึ่งจะลดปัญหาการขาดแคลนคนงานได้ และยังช่วยให้การปลูกยางที่ให้น้ำยางที่มีคุณภาพอีกด้วย แต่ยังคงอาศัยเงินลงทุนสูงสำหรับเกษตรกรชาวสวนที่มีพื้นที่เพาะปลูกน้อย

## 3.4 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Industry Analysis)

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมสำหรับการบริหารจัดการทำสวนยางและปาล์ม โดยใช้ Five Forces เพื่อที่จะใช้วิเคราะห์ตลาดและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของบริษัทฯ กับสิ่งรอบข้างที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ ดังนี้

### 3.4.1 การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)

การคุกคามของผู้ที่เข้ามาใหม่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากการเริ่มทำธุรกิจจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นที่ค่อนข้างสูง ไม่ว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ต่างๆ เช่น รถไถพรวน รถบรรทุก หรือจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับคนงาน เนื่องจากต้องใช้คนงานที่มีความสามารถในการทำสวนยางและสวนปาล์ม โดยเฉพาะ ซึ่งในการหาคนงานที่มีความสามารถ ถ้าไม่ใช่ผู้ที่อยู่ในวงการยางมาช้านาน อาจจะได้คนงานที่ยาก และจำเป็นต้องมีประสบการณ์ความรู้ด้านการบริหารจัดการเพื่อที่จะสามารถคุมคนงาน สอนคนงานได้ และทำออกมาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากปัจจัยที่กล่าวมาแล้วนั้น ถือเป็นสิ่งที่สามารถป้องกันคู่แข่งได้ เนื่องจากคู่แข่งที่จะเข้ามาเริ่มทำธุรกิจนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนเริ่มต้นที่สูง และจำเป็นต้องมีความรู้ ความสามารถเกี่ยวกับสวนยางพาราและสวนปาล์มเป็นอย่างดี

### 3.4.2 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Supplier)

อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากทางด้านบริษัทมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับสวนยางและปาล์มในจำนวนมาก ทำให้การสั่งซื้อต้นกล้าจากซัพพลายเออร์อยู่ในปริมาณมาก และจำนวนผู้ปลูกกล้ายางขายที่มีใบอนุญาตอย่างถูกต้องมีเป็นจำนวนมากถึง 2,808 ราย ในปี 2556 (สถาบันวิจัยยาง, 2556)

### 3.4.3 สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product)

เจ้าของสวนยางและนักลงทุนที่ต้องการจะลงทุนทำสวนยางพารา สามารถเลือกใช้บริการบริษัทอื่น ๆ ที่มีอยู่ในตลาด ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่ได้ทำแบบครบวงจร และที่มีอยู่ในตลาดส่วนมากจะเป็นผู้รับเหมาทำสวนยางแบบแยกส่วนกันไป เช่น คนรับจ้างไถพรวนดิน รับจ้างปักชะมบ รับจ้างปลูกกล้ายาง หรือจะมีบางบริษัทที่รับทำครบวงจร แต่ก็จะไม่ครบเหมือนอย่างรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ เช่น สำนักงานบ้านต้นกล้าซึ่งส่วนใหญ่จะเน้นขายกล้ายางมากกว่า และมีการทำพืชหลายชนิดไม่ได้เจาะจงเฉพาะยางพารา ดังนั้นสินค้าทดแทน มีอยู่ในตลาด แต่รูปแบบการบริการไม่เหมือนกับทางบริษัทฯ โดยตรง

### 3.4.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)

จากการที่ได้พูดคุยและสอบถามจากเจ้าของสวนยางพารา จะเห็นได้ว่า ลูกค้าส่วนมากที่มีสวนยางพาราตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป จะต้องหาจ้างคนงาน หรือผู้รับเหมามาทำให้ เนื่องจากพื้นที่เยอะไม่สามารถทำเองได้ และถ้าเจ้าของสวนทำเองก็จะต้องลงทุนในเครื่องจักร เช่นรถไถพรวน ซึ่งมีราคาสูง แต่ไม่ได้ใช้บ่อย หรือถ้าจะทำเองด้วยอุปกรณ์โดยไม่ได้ใช้เครื่องจักรก็จะเสียเวลามาก ดังนั้นเจ้าของสวนยางพาราจึงจำเป็นที่จะต้องหาผู้มาทำสวนให้ จึงสรุปได้ว่าอำนาจต่อรองของลูกค้าค่อนข้างอยู่ในระดับต่ำ

### 3.4.5 การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมอยู่ในระดับต่ำ ถึงแม้ว่าปัจจุบันนี้จะมีผู้ที่รับจ้างทำสวนยางพาราอยู่หลายราย เช่น สำนักงานบ้านต้นกล้า บริษัทพารารับเบอร์ เซอร์วิซ จำกัด และผู้รับเหมารายย่อย แต่จำนวนผู้ที่ทำสวนยางพารามีปริมาณที่สูงมาก และยังเพิ่มขึ้นเรื่อยๆทุกๆปี ซึ่งทำให้จำนวนผู้รับจ้างทำสวนยางยังมีจำนวนไม่มากเกินไปกว่าความต้องการในการจ้างทำสวน และเนื่องจากการทำสวนยางพาราจำเป็นที่จะต้องมีความสามารถในการดำเนินการ ไม่ว่าจะเป็นการวัด

ระยะ การนำต้นกล้าลงปลูก หรือการดูแลรักษา ซึ่งล้วนแต่ต้องใช้คนที่มีประสบการณ์ ดังนั้นทำให้ผู้เล่นหน้าใหม่ที่จะเข้ามาทำตรงนี้มีไม่มากนัก

จากการวิเคราะห์โดยรวมแล้วพบว่า ธุรกิจนี้มีความน่าสนใจให้ลงทุน เนื่องจาก ในการทำสวนยางมีต้นทุนที่สูงในการซื้อเครื่องจักรซึ่งใช้ในเฉพาะระยะแรกของการทำสวนยาง ซึ่งไม่คุ้มค่ากับการลงทุนเอง ทำให้มีความจำเป็นต้องใช้ผู้รับเหมาทำสวนยางแทน และการมี Barrier to entry ในเรื่องของความรู้และประสบการณ์ ทำให้ยากต่อผู้เล่นรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งในอุตสาหกรรมนี้

### 3.5 การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด บริษัทฯจะใช้เครื่องมือที่เรียกว่า SWOT Analysis ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์ศักยภาพของบริษัทฯในปัจจุบัน ที่มีทั้งการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคขององค์กร เพื่อให้บริษัทฯสามารถกำหนดเป้าหมายที่จะพัฒนาธุรกิจบนจุดแข็ง และหาผลประโยชน์จากโอกาสต่างๆ และยังเป็นแนวทางที่ทำให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ เพื่อที่จะป้องกันอุปสรรคหรือจุดอ่อนของบริษัทฯให้น้อยที่สุด โดยปัจจัยต่างๆมีดังต่อไปนี้

#### 3.5.1 จุดแข็ง (Strengths)

ทางบริษัทฯมีที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์การทำสวนยางพารามานานหลายสิบปี ทั้งยังมีที่ปรึกษาที่มีความรู้ด้านยางพาราที่มีความรู้ มีประสบการณ์ทำงานใน สกย.คือ นายพิศาล จันท์เจ็ดศักดิ์ อดีตผู้อำนวยการสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดตรัง (2555), จังหวัดศรีสะเกษ (2552) อดีตหัวหน้าส่วนวิชาการและปฏิบัติการ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดตรัง และ นายโสภณ สุทธินนท์ หัวหน้าแผนกปฏิบัติการ กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดตรัง

นอกจากนี้รูปแบบการทำงานที่ครบวงจร ซึ่งต่างจากรายอื่นในอุตสาหกรรมที่เป็นรูปแบบการทำงานแยกส่วนแต่ละชนิดของงาน ทำให้บริษัทฯสามารถควบคุมต้นทุนได้ รวมไปถึงการบริการที่ติดตั้งตั้งแต่จุดเริ่มต้นในการทำสวนยาง และยังมีบริการให้ความรู้แก่ลูกค้าควบคู่กันไปด้วยดูแลไปจนถึงระยะที่เก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ทำให้มีความสนิทสนม มั่นใจที่จะมาใช้บริการ และจะช่วยให้มีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง



### 3.5.2 จุดอ่อน (Weaknesses)

เนื่องด้วยบริษัทมีต้นทุนเกี่ยวกับอุปกรณ์ เครื่องจักร และแรงงานที่สูงกว่าผู้รับเหมารายย่อยรายอื่นๆ ที่รับทำแยกแต่ละงาน รวมถึงมีการจ้างแรงงานประจำ ทำให้ต้นทุนสูงกว่ารายอื่นๆ อีกทั้งบริษัทยังเป็นผู้เล่นรายใหม่ อาจจะยังไม่มีค่าน่าเชื่อถือมากนัก

### 3.5.3 โอกาส (Opportunities)

เนื่องจากเงินที่ได้รับจาก สกย. ที่ให้แก่เจ้าของสวนยาง เป็นสิ่งที่มีกำหนดอยู่ในกฎหมาย พ.ร.บ. กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ซึ่งให้มีการสนับสนุนจากรัฐบาลทำให้มีการปลูกยางพารามากถึงเกือบ 20 ล้านไร่ และเพิ่มขึ้นทุกๆปี (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2556) โดยที่เจ้าของสวนยางที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป ซึ่งมีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนคนที่ทำสวนยางทั้งหมดในประเทศไทย (สำนักงานเศรษฐกิจแห่งชาติ, 2551) ไม่สามารถทำได้เอง จำเป็นต้องมีการหาผู้รับเหมา หรือจ้างแรงงานมาเพิ่มเติม

นอกจากนี้การขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากการทำสวนยางจะมีการจ้างงานเป็นงานๆ ทำให้คนงานมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ จึงเปลี่ยนไปทำงานอื่น ทำให้เจ้าของสวนหาแรงงานได้ยากขึ้น

ปัจจุบันยังมีเจ้าของสวนยางที่ขอเงินจากกองทุนสงเคราะห์ ประมาณ 2 แสนไร่ ซึ่งทางกองทุนสงเคราะห์มีการตั้งเป้าไว้ถึงปีละ 4 แสนไร่ (กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง, 2557) ทำให้ยังเหลือจำนวนผู้ทำสามารถขอได้แต่ยังไม่ได้ขอเงินกองทุนอีกปริมาณมากประมาณ 2 แสนไร่

### 3.5.4 อุปสรรค (Threats)

หากมีการเพิ่มสูงขึ้นของอัตราค่าแรงขั้นต่ำ จะส่งผลให้ต้นทุนของบริษัทฯเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย นอกจากนี้ด้านแรงงานยังมีอุปสรรคในเรื่องของคนงานที่ต้องการทำงานด้านการใช้แรงงานน้อยลง ซึ่งอาจส่งผลในด้านการหาแรงงานที่มีประสิทธิภาพ ทั้งยังมีปัจจัยด้านสภาพอากาศที่แปรปรวน จากปัญหาโลกร้อน เป็นอุปสรรคในการทำสวนยาง

## 3.6 ข้อสรุปจากการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและโอกาสทางการตลาด

จากที่กล่าวมาด้านบนในส่วนของการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและโอกาสทางการตลาด ได้ผลสรุปได้ดังนี้ จะเห็นได้ว่าทางบริษัทฯยังสามารถมีช่องทางที่จะสามารถเข้าไปให้บริการได้ เนื่องจากผู้เล่นรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันนั้น ทำได้ยากทั้งในเรื่องเงินลงทุนที่สูงและต้องมีการประสบการณ์ในการทำสวนยางจึงจะสามารถทำออกมาได้ดี และแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นได้ รวมไปถึง

ส่วนของอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ สินค้าทดแทน และอำนาจต่อรองของลูกค้า ล้วนแต่อยู่ในระดับต่ำ แต่สำหรับการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมถึงแม้จะมีการแข่งขันที่สูง แต่ก็ยังไม่เป็นที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า จึงถือว่ายังไม่ส่งผลเสียมากนัก ในส่วนโอกาสทางการตลาดทางบริษัทฯ มีจุดแข็งที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้จากประสบการณ์ และถึงแม้ว่าจะมีอุปสรรคในเรื่องแรงงาน แต่ทางบริษัทฯ ก็มั่นใจว่าจะสามารถจัดการบริหารเกี่ยวกับเรื่องแรงงานได้ดี



## บทที่ 4

### การกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด

#### 4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Goal)

การทำให้บริษัทฯเป็นที่รู้จัก เป็นที่ยอมรับ และเป็นชื่อที่จะนึกถึงและต้องการใช้บริการ เป็นอันดับแรกสำหรับผู้ที่ต้องการลงทุนทำสวนยาง ในเรื่องความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการทำสวนยางได้มีประสิทธิภาพและคุ้มค่าต่อเงินที่ลงทุนไป

#### 4.2 วัตถุประสงค์ (Marketing Objective)

1. เพื่อให้บริษัทฯเป็นที่รู้จักและยอมรับ (Brand Awareness) สำหรับกลุ่มลูกค้า ภายในระยะเวลา 1 ปี
  2. เพื่อที่จะทำให้บริษัทฯมีส่วนแบ่งการตลาด 5% ในปีแรก จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
  3. ขยายสาขาและช่องทางการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายขึ้น
- สร้างจุดยืนและตอกย้ำให้ผู้บริโภคเชื่อถือจนเกิดความมั่นใจในคุณภาพและประสิทธิภาพการให้บริการของบริษัทฯ

#### 4.3 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy)

กลยุทธ์ทางการตลาดจะแบ่งเป็นดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริการ (Product/Service strategy)
2. กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price strategy)
3. กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channel strategy)
4. กลยุทธ์ทางการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (IMC Strategy)

#### 4.3.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริการ (Product/Service Strategy)

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริการของบริษัทฯ จะเน้นเรื่องภาพลักษณ์ของบริษัทฯใน ส่วนของการบริการแบบครบวงจร และการมีทีมงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญในการจัดการสวน ยาง และให้ลูกค้าได้มั่นใจถึงคุณภาพในการใช้บริการกับทางบริษัทฯ นอกจากนั้นทางบริษัทฯยังเน้น การบริการที่ตรงตามกำหนดเวลา และบริการรายงานความคืบหน้าของงาน และรูปถ่ายของต้น ยางพาราให้แก่เจ้าของพื้นที่ปลูกสวนยางพาราอีกด้วย

#### 4.3.2 กลยุทธ์การตั้งราคา (Price Strategy)

กลยุทธ์การตั้งราคา บริษัทฯจะใช้กลยุทธ์การดูที่ระดับราคาที่ลูกค้ายินดีที่จะจ่าย (Customer based pricing strategy) โดยบริษัทฯได้ตั้งราคาตามที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำ สวนยางให้เงินสนับสนุนแก่เจ้าของสวนยางพารา โดยจากการตรวจสอบข้อมูลจาก สกย. การสำรวจ ความต้องการ และการสอบถามข้อมูลจากลูกค้า ทำให้บริษัทฯตั้งราคาที่ 16,000 บาทต่อไร่ ซึ่งลูกค้า เต็มใจที่จะใช้บริการเนื่องจากเงินส่วนนี้เป็นเงินที่ได้เปล่าจากกองทุน โดยที่ลูกค้าไม่ต้องเสียเงินเพิ่ม ในการทำสวนยาง

#### 4.3.3 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel Strategy)

ธุรกิจของบริษัทรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด เป็นธุรกิจแบบ B2C (Business to Customer) โดยเป็นธุรกิจที่ให้บริการแก่ลูกค้าโดยตรง โดยไม่ได้ผ่านคนกลาง (Direct Channel: Producer to end consumer) โดยจะมีการจัดตั้งสาขาในบริเวณที่มีการปลูกสวนยางพารามาก เพื่อให้ ได้อยู่ใกล้กับกลุ่มลูกค้ามากที่สุด ในปีแรกจะเปิดสาขาทางภาคใต้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และ จังหวัดตรังซึ่งเป็นพื้นที่ ที่มีการปลูกยางพารามาก โดยจะมีช่องทางการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า 2 ช่องทาง

1. ช่องทางการรับข้อมูลผ่านทางสำนักงานของบริษัทฯ
2. ช่องทางการรับข้อมูลผ่านทางสื่อประชาสัมพันธ์ ไม่ว่าจะเป็นทางเว็บไซต์ ป้าย โฆษณา โบรชัวร์ ตามนิตยสารที่เกี่ยวข้องกับสวนยาง หรือจะเป็นการไปออกงาน สัมมนาให้ความรู้แก่ชาวสวนยาง

#### 4.3.4 การสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการ (Integrated Marketing Communication)

การสื่อสารทางการตลาดของบริษัทฯจะเน้นสื่อสารไปในเรื่องของคุณภาพ และความ เชี่ยวชาญในการทำสวนยาง และเพื่อให้ลูกค้ารู้ถึงการมีอยู่ของบริษัทฯ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ดังกล่าวทางบริษัทฯได้กำหนดรูปแบบการสื่อสารทางการตลาดไว้ดังนี้

#### 4.3.4.1 การโฆษณา (Advertising)

- การลงข้อมูลในนิตยสารต่างๆ ที่เกี่ยวกับสวนยาง หรือเกี่ยวกับพืชเศรษฐกิจ

- การทำเว็บไซต์เป็นของตัวเอง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาหาข้อมูลก่อนได้ และการโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท โดยผ่านเว็บไซต์ Google search engine เป็นตัวช่วยในการทำโฆษณาในช่วงแรก

- การลิงก์เว็บไซต์ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย เช่น ตามเว็บไซต์คอมมูนิตี้ของชาวสวนยาง หรือเป็นเว็บไซต์ของกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

- การติดแผ่นป้ายโฆษณาบริเวณสี่แยกใหญ่ๆ ในจุดที่มีการทำสวนยาง

- การแจกแผ่นพับ หรือนามบัตรเพื่อเป็นการแนะนำบริษัทกับเจ้าของสวนยางโดยตรง

- การทำการโฆษณาแบบ Viral Marketing เกี่ยวกับการให้ความรู้เรื่องสวนยาง หรือขั้นตอนการปลูกและดูแลสวนยางผ่าน เว็บไซต์ Youtube.com

#### 4.3.4.2 การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)

- ออกงานตามงานสัมมนาที่เกี่ยวกับยางพารา

- ร่วมมือกับกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ในการจัดสัมมนาให้ความรู้แก่เกษตรกรชาวสวนยาง

- การออกบูธ งานแสดงสินค้าด้านยางพาราและเกษตรกรรม

### 4.4 แผนการตลาด

บริษัทฯ มีการวางแผนงานเพื่อการสื่อสารทางการตลาดสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

#### 4.4.1. ตรวจสอบรายชื่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ดำเนินการโดยการตรวจสอบรายชื่อเจ้าของสวนยางพาราที่ดำเนินการขออนุมัติทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางในพื้นที่เป้าหมาย เพื่อการติดตามและสื่อสารการบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ปลูกยางใหม่แทนพื้นที่สวนยางเดิมได้โดยตรง และอีกช่องทางหนึ่ง โดยการสอบถามและประสานงานกับเจ้าหน้าที่ใน

องค์การส่วนท้องถิ่นของพื้นที่เป้าหมาย เพื่อติดต่อสอบถามกับลูกค้าเป้าหมายผู้ปลูกสวนยางในพื้นที่

#### 4.4.2. ดำเนินการสื่อสารการตลาดกับกลุ่มลูกค้าโดยตรง

บริษัทฯมีแผนการในการสื่อสารกับลูกค้าเป้าหมายที่ได้ตรวจสอบรายชื่อจาก สกย. แล้วโดยตรง ด้วยกลยุทธ์การตลาดโดยตรง (Direct Sale) และกลยุทธ์การขายโดยบุคคล (Personal Selling) ดังนี้

##### กลยุทธ์การตลาดโดยตรง (Direct Sale)

- การเข้าสนับสนุนกิจกรรมต่างๆ (Sponsorship Marketing) ของสกย.และสหกรณ์สวนยางในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้บริษัทฯเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น
- การส่งจดหมายทางตรงเพื่อแนะนำการให้บริการกับลูกค้าเป้าหมายหลัก เมื่อมีฐานรายชื่อลูกค้า (Database)
- การติดตามผล (Follow up Strategy) เพื่อดูว่ากลุ่มเป้าหมายหลักที่จะเข้าใช้บริการมีจำนวนเท่าใด และจำนวนเท่าใดที่ยังไม่สนใจรับบริการเพราะสาเหตุใด
- การใช้การตลาดทางตรงเพื่อสื่อสารลูกค้ากลุ่มเดิมเพื่อเป็นการเตือนความทรงจำ (Remind) และเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

##### กลยุทธ์การขายโดยบุคคล (Personal Selling)

- การเข้าหาลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการประสานงานกับ สกย.เพื่อให้รายชื่อเจ้าของสวนยางพาราที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไปถึง 300 ไร่ และเป็นรายชื่อที่เพิ่งจะขอรับเงินสนับสนุน โดยเป็นติดต่อและเข้าพบแนะนำการให้บริการ (Door to door selling) ของบริษัทฯ
- การให้ความรู้และเข้าไปพูดคุยสอบถามเจ้าของสวนยาง หรือปัญหาการปลูกสวนยาง เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์และแนะนำการให้บริการของบริษัทฯอีกด้วย

#### 4.4.3. การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์

บริษัทฯได้วางแผนดำเนินการด้านการประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าโดยการใช้กลยุทธ์การโฆษณา (Advertising) และกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ (Public Relations) รวมถึงการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆตามที่ได้กล่าวมาในข้างต้น

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

ยางพาราถูกจัดให้เป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศไทยเนื่องด้วยเป็นอันดับหนึ่งของสินค้าส่งออกเกษตรกรรมของประเทศ ทั้งยังเป็นพืชสำคัญที่นิยมเพาะปลูก โดยมีการขยายพื้นที่ปลูกยางพาราในประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หากแต่การทำเกษตรกรรมด้านยางพารานั้นเจ้าของสวนยางพารายังประสบกับปัญหาอีกมากมายที่ไม่ได้รับการแก้ไข หนึ่งในปัญหาสำคัญของเจ้าของสวนยางพารา คือ ปัญหาในการเพาะปลูกและดูแล ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่สามารถสร้างความเสียหายและส่งผลกระทบต่อผลผลิตยางพาราได้

จากการทำวิจัย สํารวจปัญหาจากเจ้าของสวนยางพารา และสอบถามผู้เชี่ยวชาญจากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สกย.) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนและดูแลด้านการปลูกยางพาราโดยตรง ทำให้ทราบว่า ปัญหาสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการปลูกยางพารานั้นคือ ปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานในการเพาะปลูก การใช้เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจาก สกย. สิ้นเปลืองไปกับการจ้างแรงงานในราคาที่สูง และยังส่งผลกระทบต่อไม่สามรถเลือกใช้พันธุ์ยางที่ดีในการปลูกได้เพราะทำให้ต้นทุนทำสวนยางพาราสูงเกินไป เจ้าของสวนยางจึงได้ผลผลิตที่ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น จึงเป็นที่มาให้ทางผู้วิจัยซึ่งมีประสบการณ์ในการทำสวนยางพารามากกว่า 30 ปี เริ่มต้นแนวคิดธุรกิจให้บริการปลูกและดูแลสวนยางพารา ที่มุ่งหวังสร้างความสำเร็จในการทำสวนยางให้แก่เจ้าของสวนยางพาราที่ได้รับบริการจาก บริษัท รับบอร์ฟาร์มแมนเนเจอร์ จำกัด (Rubber Farm Manager)

จากการทำวิจัยและสำรวจข้อมูลจากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางพบว่า ได้มีพระราชบัญญัติสงเคราะห์การทำสวนยางที่จัดตั้งขึ้นมาตั้งแต่พ.ศ.2504 เพื่อให้เงินทุนสนับสนุนแก่เจ้าของสวนยางพาราที่ปลูกใหม่ในที่เดิม เรียกว่าทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง โดยในปัจจุบันจากการจัดทำสถิติโดย สกย.พบว่า มีผู้ขออนุมัติเงินสนับสนุนในการปลูกยางพาราในแต่ละปีมีมากกว่าสองแสนไร่ทั่วประเทศ หากแต่สกย. ได้มีการสำรวจพื้นที่สวนยางและคาดการณ์ไว้ว่าพื้นที่ในการขออนุมัติทุนสงเคราะห์ควรจะมีจำนวนปีละประมาณสี่แสนไร่ (สามารถดูรายละเอียดการขออนุมัติเงินสงเคราะห์และพระราชบัญญัติกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางได้จากรายงาน การศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจบริการปลูกและดูแลสวนยางพาราตั้งแต่ระยะเริ่มปลูก



จนถึงพร้อมกรีดแบบครบวงจร (Rubber Farm Manager) ซึ่งจากการวิเคราะห์โดย สกย.พบว่าปัจจัยที่ทำให้พื้นที่ขออนุมัติทุนสงเคราะห์มีน้อยกว่าที่ได้มีสำรวจเนื่องจากปัญหาในการปลูกสวนยางพาราที่กล่าวไว้ข้างต้น ผู้วิจัยจึงได้พบโอกาสทางธุรกิจและช่องว่างทางการตลาดที่สามารถเข้าไปเติมเต็มความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ ตลอดจน โอกาสในการเติบโตขึ้นของธุรกิจเนื่องจากความสำคัญของยางพารา การพัฒนาและการเพิ่มขยายขึ้นของพื้นที่ปลูกยางพาราในหลายๆ ปีที่ผ่านมา ที่แสดงให้เห็นถึงความต้องการที่มีมากขึ้นในอนาคตที่ส่งผลดีต่อการพัฒนาและความเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ลักษณะการบริการและรูปแบบธุรกิจของบริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด มีความชัดเจนและมุ่งหวังให้เจ้าของสวนยางประสบความสำเร็จในการทำสวนยางพารา ภายใต้สโลแกนที่สร้างความเชื่อมั่นให้แก่เจ้าของสวนยางได้ว่า “ไม่ยุ่งยาก ไม่ต้องลงทุนเพิ่ม รอรับผลผลิตตอบแทนระยะยาว ” โดยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยประสบการณ์การทำสวนยางที่ประสบความสำเร็จด้วยดี รวมถึงประสบการณ์ในการดำเนินงานเพื่อขออนุมัติเงินทุนสงเคราะห์และผ่านมาตรฐานการทำสวนยางที่ตรวจสอบโดย สกย. มายาวนานกว่า 30 ปี มุ่งเน้นสื่อสารให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเชื่อมั่นและสนใจใช้บริการของบริษัทฯ ด้วยรูปแบบการให้บริการที่ได้คุณภาพทีมงานที่มากด้วยประสบการณ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการทำสวนยางที่ช่วยกันออกแบบรูปแบบการให้บริการ วิเคราะห์และวางแผนการดำเนินงานสำหรับการทำสวนยางพาราที่ปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับลักษณะของแต่ละพื้นที่ การใช้กล้ายางพาราพันธุ์ดีเพื่อส่งเสริมการให้ผลผลิตที่ดี ให้ผลตอบแทนที่มากขึ้นแก่เจ้าของสวนยางพาราในอนาคต ทั้งนี้การชี้แจงรายละเอียดการให้บริการให้แก่เจ้าของพื้นที่ทำสวนยางพาราได้ทราบทุกขั้นตอนภายใต้ระยะเวลาให้บริการ 6ปี ที่ครอบคลุมการปลูก การดูแล และการดำเนินงานกับ สกย.นั้น จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าได้อย่างดี

บริษัท รับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ จำกัด เริ่มต้นธุรกิจจากการกำหนดกลุ่มเป้าหมายจากผู้ปลูกยางพาราทั่วประเทศ และมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นผู้ขออนุมัติทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง โดยบริษัทฯ ได้วางแผนงานเริ่มต้นจากกลุ่มลูกค้าในพื้นที่จังหวัดตรัง เนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯ มีพื้นที่สวนยางพาราอยู่ใน อ.กันตัง จ.ตรัง จึงเริ่มต้นพื้นที่เป้าหมายจากพื้นที่ใกล้เคียงและมีทีมงานที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถทำการสื่อสารทางการตลาดต่อกลุ่มลูกค้าได้โดยตรง และเริ่มต้นในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกยางพารามากที่สุดในภาคใต้ การเลือกพื้นที่เป้าหมายเริ่มต้นเป็นสองจังหวัดดังกล่าวมา เพื่อการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้โดยตรงและเพื่อสร้างความเชื่อมั่นด้วยผลงานและชื่อเสียงในระยะเริ่มต้น และทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าสำหรับ

แผนการขยายธุรกิจสู่พื้นที่สำคัญที่นิยมปลูกยางพารา ได้แก่ จังหวัดจันทบุรีและจังหวัดหนองคายในปีที่ 2 และ 3

จากการสำรวจเจ้าของสวนยางพารา และวิเคราะห์ ผู้วิจัยจึงได้วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด โดยเริ่มต้นด้วยการสื่อสารการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการค้นหารายชื่อผู้ขออนุมัติทุนสงเคราะห์ทำสวนยาง คัดกรองลูกค้าเป้าหมายและติดต่อเสนอรูปแบบการให้บริการเจ้าของสวนโดยตรง และยังมีในส่วนของการลงโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านนิตยสาร รายการโทรทัศน์ และแหล่งให้ความรู้ด้านเกษตรกรรมต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการโดยเฉพาะ

อย่างไรก็ดีผู้วิจัยได้วิเคราะห์ถึงโอกาสและความเสี่ยงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งด้วยปัจจัยภายในและภายนอก โดยใช้เครื่องมือทางการตลาดต่างๆอย่าง การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด (SWOT Analysis) การวิเคราะห์อุตสาหกรรมด้วย Five Forces Model การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจโดยใช้ PEST Analysis รวมทั้งการวิเคราะห์ถึงการแข่งขันและคู่แข่งในอุตสาหกรรม เพื่อวางแผนงานในการรองรับความเสี่ยงในรูปแบบต่างๆ และเพื่อการเริ่มต้นธุรกิจที่ดี และสามารถขยายตัวและเติบโตได้อย่างยั่งยืนในอนาคต

จากการวิจัยสรุปได้ว่าการเริ่มต้นธุรกิจและการเข้าสู่ตลาดของบริษัท รับเบอร์ฟาร์ม เมเนเจอร์ จำกัด ประกอบด้วยองค์ประกอบทางการตลาดหลายประการที่มุ่งเน้นสร้างความเชื่อมั่นให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจและเข้าสู่ตลาดได้อย่างสมบูรณ์ ตั้งแต่การสร้างทีมงานที่มีความสามารถและประสบการณ์ การพัฒนาความสามารถและความรู้เพื่อสร้างบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า การวางแผนงานในการปฏิบัติงาน รวมถึงแผนงานด้านการลงทุนเพื่อให้สามารถควบคุมเงินทุนและสร้างรายได้ได้ตามที่คาดการณ์ไว้เพื่อการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องในอนาคต รวมถึงการวางแผนการตลาดเพื่อสื่อสารการตลาดสู่กลุ่มเป้าหมายให้มีประสิทธิภาพ และเพื่อการสร้างชื่อเสียงที่ดีที่จะเป็นการปูทางสู่การเติบโตของธุรกิจ และสิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้คือการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ วางแผนรองรับในกรณีที่ธุรกิจไม่เป็นไปตามคาดการณ์ และควรพัฒนาความรู้ควบคู่ไปกับความสามารถเพื่อสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าและเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

## บรรณานุกรม

ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย และสินค้าเกษตรส่งออก กระทรวงพาณิชย์ [ออนไลน์]

[http://www.ops3.moc.go.th/infor/menucomth/stru1\\_export/export\\_topn\\_country/default.asp#](http://www.ops3.moc.go.th/infor/menucomth/stru1_export/export_topn_country/default.asp#)

พระราชบัญญัติ กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง พ.ศ. 2503 สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ตรัง [ออนไลน์]

<http://orraf-trang.tripod.com/html/prb.html>

ระบบจัดการความรู้ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง [ออนไลน์]

[http://km.rubber.co.th/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2142:-1-16000-&catid=10:2011-04-07-06-06-53&Itemid=26](http://km.rubber.co.th/index.php?option=com_content&view=article&id=2142:-1-16000-&catid=10:2011-04-07-06-06-53&Itemid=26)

<http://naikhamblogspot.blogspot.com/2012/10/kt-311-600-2.html>

<http://www.rakbankerd.com/agriculture/page.php?id=8248&s=tblplant>

ราคายางพาราปัจจุบัน สมาคมยางไทย [ออนไลน์]

<http://www.thainr.com>

สถิติยางไทย สถาบันวิจัยยาง [ออนไลน์]

[http://www.rubberthai.com/statistic/stat\\_index.htm](http://www.rubberthai.com/statistic/stat_index.htm)

อัตราการจ่ายเงินสงเคราะห์ปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดี แบบที่ 1 สวนสงเคราะห์รุ่นปี 2555 เป็นต้นไป



ภาคผนวก ก  
บทสัมภาษณ์ที่ปรึกษา



คุณ พิศาล จันทรเจิดศักดิ์  
อดีตรัฐมนตรีว่าการสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดตรัง (2555),  
จังหวัดศรีสะเกษ (2552)

Q: ในการทำสวนยางในปัจจุบัน ปัญหาที่คนปลูกยางไปขอกองทุนพบเจอกันมาก

A: เพราะปัจจุบัน ปัจจัยต่างๆ ทั้งค่าแรงที่เพิ่มขึ้น ค่าส่วยต่างๆเพิ่มขึ้น ทั้งในเรื่องของทุนนิยมและการแข่งขันทำรายได้ เป็นผลให้ปัจจุบันปลูกยาง 1 แปลง ไม่สามารถทำได้เอง จึงทำให้เกิดการจ้างทำงาน แต่ว่าเรื่องของทุนนิยมทำให้คนไปทำงานโรงงานมากกว่า เป็นแบบนี้ก็ต้องไปหาแรงงานจากที่อื่น ปัญหาเรื่องค่าแรง ค่าครองชีพนอกจากทำให้เกิดปัญหาด้านค่าจ้างและแรงงาน คนที่จ้างลูกจ้างทำงานไม่ได้คุณภาพ นายจ้างเอาเงินมาจ่ายให้ลูกจ้าง เกิดการรับจ้างงานที่ไม่วัดคุณภาพ ไม่มีความรู้จริง ที่นี้นายจ้างก็มาคิดค่าจ้างกับเจ้าของสวนราคาแพง เพราะว่าเขาก็ไม่ได้รับจ้างงานเป็นประจำก็ต้องบอกเงินเอาไปจ่ายลูกจ้างด้วย เก็บเป็นกำไรตัวเองด้วย เงินที่ได้รับไปจากกองทุนก็ไม่พอเพราะต้องเอาไปจ้างเขา เจ้าของสวนก็ต้องออกเงินเองอีกจำนวนหนึ่ง



Q: การอนุมัติการให้ทุนสงเคราะห์การทำสวนยางที่อยู่ปีละประมาณ 200,000 ไร่ สามารถอนุมัติมากกว่านี้ได้หรือไม่ มีปัญหาอะไรบ้างที่ไม่สามารถให้ทุนสงเคราะห์มากกว่านี้ได้

A: กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางมีเพื่อสนับสนุนการปลูกยางใหม่ เพราะยางพันธุ์ใหม่ให้ผลผลิตได้สูงกว่า และสกย.มีมาประมาณ 25 ปี แต่แต่ละปีจริงๆให้เงินกองทุนสงเคราะห์ได้มากกว่า 400,000 ไร่ แต่เป็นเพราะภาวะเศรษฐกิจในแต่ละปี ทำให้ปริมาณการขอเงินทุนสงเคราะห์ในแต่ละปีไม่เท่ากัน และเกิดการสะสม ขาดเขตลดหลั่นกันไปในแต่ละปี ตัวอย่างเช่น ปีที่ราคาขายสูง คนจะไม่โค่นล้มสวนยางเพื่อขอสงเคราะห์ปลูกยางใหม่ ชาวสวนจะเก็บสวนยางไว้กรีดยาง ขายยางก่อน เพราะได้ราคาสูง, แต่ถ้าเป็นปีที่ราคาขายต่ำ ชาวสวนยางจะโค่นล้มสวนเพื่อเอาไม้ยางไปขาย เอาเงินมาใช้ บังคับด้านการใช้เงิน ค่าครองชีพ และภาวะเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อ การโค่นล้มและการปลูกใหม่ของชาวสวนยางในแต่ละปี

Q: คนที่ไม่เคยทำ หรือไม่เคยมีสวนยาง สามารถขอทุนจากสกย.ได้หรือไม่

A: กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจัดทำขึ้นมาเพื่อสนับสนุนให้ทุนในการปลูกแทนยางเก่า เพื่อสนับสนุนให้ชาวสวนยางปลูกยางพันธุ์ใหม่หรือปลูกไม้ยืนต้นที่สำคัญทางเศรษฐกิจ โดยผู้ที่ขอทุนสงเคราะห์ได้ต้องเป็นเจ้าของสวนยางพาราเดิมที่ต้นยางมีอายุและเงื่อนไขตามกำหนดของสกย. ในปี 2549-2550 มีนโยบายสนับสนุนการปลูกยางพาราเพิ่มเติมในภาคเหนือ และภาคอีสานเป็นหลัก ก็จะมียกเว้นนโยบายให้ทุนสำหรับพื้นที่ปลูกยางพาราใหม่ซึ่งหมายถึงพื้นที่ๆไม่เคยปลูกยางพารา กรณีคนที่ไม่เคยเป็นเจ้าของสวนยางจะขอทุนสงเคราะห์ได้ตามระยะเวลาที่มีนโยบายสนับสนุนเป็นบางช่วงเวลา

Q: การจะทำสวนยางพาราให้ประสบความสำเร็จมีปัจจัยอะไรที่เกี่ยวข้องบ้าง

A: สวนยางพาราที่ประสบความสำเร็จต้องเป็นสวนยางพาราที่สามารถกรีดยางน้ำได้ดี น้ำยางมีคุณภาพ ซึ่งปัจจัยหรือสิ่งแรกเลยที่สำคัญต่อการทำสวนยางพาราคือการวางแผน ชาวสวนยางที่ทำสวนยางแล้วไม่สำเร็จ มีปัญหาเนื่องจากทำไปแบบไม่มีการวางแผน ไม่มีตารางระยะเวลา กำหนด หรือบางพวกก็ทำไปตามความนิยม ทำตามความนิยมนี้หมายถึงได้ยืมคนอื่น สวนอื่น เขาใช้ปุ๋ยอะไรก็ไปทำตาม ใช้วัตุดิบอะไรก็ไปทำตาม วิธีการต่างๆก็ไปเอาตามที่คนอื่นเขาทำ ที่นิยมกัน ไม่ได้ดูความเป็นจริง คือไม่ดูว่าสวนของเรา พื้นที่ของเราเป็นอย่างไร ไม่รู้จริง ก็เลยทำตามเขาไป ปัจจัยที่สองที่สำคัญคือพันธุ์ยางที่ใช้ปลูก ยางพันธุ์ใหม่จะให้น้ำยางดีกว่า เลยมีการสนับสนุนให้ปลูกแทนยางเดิมอย่างที่ว่ามา แล้วยังมีการพัฒนาพันธุ์ยางให้เหมาะสมกับสภาพดิน สภาพอากาศแต่ละพื้นที่ เรื่องพันธุ์ยางนี้ก็ไปสอดคล้องกับการวางแผนเหมือนกัน ตัวอย่างเช่น ถ้าเราเลือกใช้ยางดุง ยาง

ถูงนี้จะปลูกในช่วงต้นฝน แต่ถ้าว่าเจ้าของสวนไม่วางแผน ไม่ทำตามระยะเวลา เขาไปปลูกช่วงปลายฝนต้นยางก็ตาย พอตายแล้วก็ต้องซ่อมรูปปลูกใหม่ ยางก็โตช้าไปอีกปี เจ้าของสวนก็กรีดได้ช้าไปอีกหนึ่งปี ใช้เงินทุนมากขึ้นไปอีกเท่าหนึ่ง ปัจจัยอย่างที่สามคือเรื่องของการใส่ปุ๋ย การเอาใจใส่หมั่นดูแลสวนยาง น้ำยางจะออกดีการใส่ปุ๋ยเป็นสิ่งสำคัญ หรือแม้แต่การตัดแต่งกิ่ง คลุมดิน ตัดหญ้า ขึ้นตอนเหล่านี้ที่ทำตามระยะเวลาและเอาใจใส่ต้นยางก็ไม่ตาย โตให้ผลผลิตดีตามระยะเวลา แต่ถ้าหากว่าเจ้าของสวนดูแลผิดเวลา เช่น ใส่ปุ๋ยผิดเวลา หรือตัดแต่งกิ่งผิดเวลา ยางก็ตายได้ หรือปล่อยให้สวนยางรก ไม่ตัดหญ้าก็ไฟไหม้ได้ สวนยางก็เสียหาย แต่ตรงข้ามกัน แต่ใส่ปุ๋ยถูกเวลาในปีนี้ ปีหน้าก็ประหยัดได้ จ้างคนงานก็น้อยลง ช่วยประหยัดทั้งเรื่องปุ๋ย และเรื่องจ้างคนด้วย

Q: จะเป็นการดีใช่ไหมหากสวนยางพารานั้น ได้ใช้พันธุ์ยางที่ดี ใช้ปุ๋ยที่ดี

A: การใส่ปุ๋ยที่ดี ได้ใส่ปุ๋ยเพิ่มเติมและได้ใช้พันธุ์ยางที่ดีจะเพิ่มผลดี แต่ก็ต้องมีการจัดการสวนยางที่ดีด้วย จึงจะตอบ โจทย์กับชาวสวนยางได้มากกว่า

Q: อย่างที่ได้อธิบายถึงแนวคิดธุรกิจของรับเบอร์ฟาร์มเมเนเจอร์ให้น้ำพิศาลได้ฟัง อยากจะให้น้ำพิศาลช่วยให้ความคิดเห็นถึงธุรกิจนี้ว่า จะแก้ปัญหาชาวสวนยางได้มัย เป็นผลที่ดีแก่ชาวสวนยางหรือไม่

A: เป็นไปได้ และเป็นแนวทางธุรกิจที่ดี มั่นคงดี ถ้าจะมีบริษัทที่มีคุณธรรมแบบนี้ เพื่อให้ชาวสวนยางได้พัฒนาขึ้น ปัจจัยสำคัญของการทำสวนยาง ก็อยู่ที่ การวางแผน การดูแล การเลือกพันธุ์ยาง หากแต่เป็นธุรกิจที่บริหารจัดการยากเจ้าของต้องสามารถควบคุมประสิทธิภาพของคนงานให้ได้ วางแผนการทำงานให้ดี ต้องให้ win-win กัน ทั้งเจ้าของบริษัท และคนงานด้วย

## ภาคผนวก ข

### หลักเกณฑ์และระเบียบสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

ระเบียบสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางฉบับที่ 46 (พ.ศ. 2523)

เรื่อง การขอรับการสงเคราะห์เพื่อปลูกแทน

ตามที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางได้วางระเบียบการขอรับการสงเคราะห์เพื่อปลูกแทน และต่อมาได้มีการแก้ไขเพิ่มเติมระเบียบหลายครั้ง จึงทำให้ระเบียบกระจายซับซ้อนไม่สะดวกในการปฏิบัติ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เห็นสมควรประมวลและปรับปรุงระเบียบดังกล่าวเสียใหม่ เพื่อเป็นหลักปฏิบัติ ของเจ้าพนักงานสงเคราะห์ และเจ้าของสวนยางในการขอรับการสงเคราะห์ เพื่อปลูกแทนตาม พระราชบัญญัติกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง พ.ศ. 2503 ดังต่อไปนี้

**ข้อ 1 สวนยางที่อยู่ในหลักเกณฑ์จะได้รับการสงเคราะห์ปลูกแทน**

สวนยางที่จะได้รับการสงเคราะห์ตามพระราชบัญญัติกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง พ.ศ. 2503 จะต้องอยู่ในหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

1. สวนยางนั้นจะต้องมีเนื้อที่ไม่น้อยกว่า 2 ไร่ แต่ละไร่มิได้มีต้นยางปลูกอยู่ไม่น้อยกว่า 10 ต้น และโดยส่วนเฉลี่ยไม่น้อยกว่าไร่ละ 25 ต้น/ไร่
2. สวนยางตามข้อ 1 จะต้องไม่อยู่ในเขตป่าสงวนแห่งชาติ หรือป่าที่อยู่ระหว่างดำเนินการสงวน หรือ ป่าที่คณะรัฐมนตรีมีมติกำหนดไว้ให้เป็นป่าถาวร อันเป็นสมบัติของชาติหรือที่ดินหวงห้าม ของ ทางราชการ (สำหรับสวนยางที่อยู่ในเขตป่าสงวนแห่งชาติ)
3. ต้นยางตามข้อ 1 จะต้องเป็นต้นยางอายุกว่า 25 ปี ขึ้นไปหรือ ต้นยางทรุดโทรมเสียหายหรือ ต้นยางที่ได้ผลน้อย

**ข้อ 2 ผู้มีสิทธิที่จะยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ปลูกแทนได้**

ผู้มีสิทธิที่จะยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ปลูกแทนได้จะต้องเป็นบุคคลที่อยู่ในหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้

1. เป็นเจ้าของสวนยาง คือเป็น ผู้มีสิทธิใน ที่ดินสวนยาง ตามประมวลกฎหมายที่ดิน โดยมีน.ส.3 หรือโฉนดที่ดิน หรือมีหลักฐานที่ดิน ส.ค .1 หรือผู้ที่ครอบครองที่ดินสวนยางมือเปล่า โดยชอบด้วยกฎหมายต่อเนื่องกันมากกว่า 10 ปี หรือผู้รับโอน สวนยางจาก ผู้มีสิทธิครอบครองดังกล่าว

2. ผู้แทนโดยชอบธรรม ผู้อนุบาล ผู้พิทักษ์ หรือผู้จัดการมรดกของเจ้าของสวนยาง

3. ผู้ทำการแทน คือผู้ที่ได้รับมอบอำนาจจากเจ้าของสวนเพื่อทำการปลูกแทนเป็นหนังสือ

4. ผู้เช่าที่ดินสวนยาง คือผู้เช่าที่ดินของผู้อื่นสร้างสวนยางโดยมีสัญญาเช่าเป็นหนังสือ

5. ผู้มีสิทธิได้รับผลผลิตจากต้นยางในสวนยางโดยยินยอมของเจ้าของสวนยางเป็นหนังสือ

6. ผู้เช่าสวนยาง คือผู้ที่เช่าสวนยางของผู้อื่นเพื่อผลิตผลยางโดยมีสัญญาเช่าเป็นหนังสือ

7. ในกรณีที่ผู้ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ในฐานะเจ้าของหรือตัวแทน ที่เป็นคนต่างด้าว จะต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขตามประกาศคณะปฏิบัติ ฉบับที่ 281 ลงวันที่ 24 พฤศจิกายน 2515 (ประกาศภายในราชกิจจานุเบกษา ฉบับพิเศษ เล่ม 89 ตอนที่ 180 ลงวันที่ 25 พฤศจิกายน 2515) ดังนี้

- การยื่นคำขอในนามของตนเอง หรือ เป็นตัวแทนจะต้องเป็นผู้ที่มีหนังสือรับรองจากทะเบียนกรมการค้า ที่แสดงว่าผู้นั้นมีสิทธิ์ที่จะประกอบอาชีพการทำสวนยาง หรือหนังสือรับรองการประกอบธุรกิจ ซึ่งออกให้ โดยอธิบดีกรม ทะเบียนการค้า
- ผู้ที่มีหนังสือรับรองดังกล่าวจะขอรับการสงเคราะห์เพื่อปลูกแทนเพิ่มขึ้นจากเดิมได้อีกไม่เกินร้อยละสามสิบ ถ้าเกินกว่า ร้อยละสามสิบ ต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมทะเบียนการค้าก่อน

**ข้อ 3 ผู้ขอสงเคราะห์ปลูกแทนจะขอปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดี หรือไม้ยืนต้นตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด**

**ผู้ขอสงเคราะห์ปลูกแทนอาจขอปลูกแทนได้ ดังต่อไปนี้**

1. ขอปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดีในสวนยางเดิมผู้ขอสงเคราะห์ขอปลูกแทนคราวเดียวหมด ทั้งแปลง หรือ เพียงบางส่วนไม่น้อยกว่า 2 ไร่ก็ได้ แล้วแต่ความสมัครใจของผู้ขอเว้นแต่ในกรณีที่ สวนยางแปลงนั้นเข้าหลักเกณฑ์ ควรได้รับการสงเคราะห์เพียงเท่าที่ขอหรือสวนยางแปลงนั้น เหลือเป็นแปลงสุดท้ายจากผู้ขอ ได้เคย ได้รับการสงเคราะห์ปลูกแทน มาแล้ว

2. ขอลูกแทน ด้วยไม้ยืนต้นในที่สวนยางเดิมผู้ขอสงเคราะห์จะขอลูกแทนได้ เฉพาะสวนยาง ที่มีเนื้อที่เกินกว่า 15 ไร่ ขึ้นไป และจะต้องปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดีไม่น้อยกว่า 15 ไร่ เสียก่อน ส่วนที่เหลือจึงจะได้รับอนุมัติให้ปลูกแทนด้วยไม้ยืนต้น เป็นเนื้อที่ร้อยละของเนื้อที่ของสวนยางทั้งหมด ตามระเบียบสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางเรื่องหลักเกณฑ์การให้การสงเคราะห์ปลูกแทนด้วยไม้ยืนต้น

3. ขอลูกแทนในที่ดินแปลงใหม่ตามมาตรา 21 จะต้องอยู่ในหลักเกณฑ์ ดังต่อไปนี้

- เจ้าของสวนยาง ) ทั้งของคนและคู่สมรส (ซึ่งมีสวนยางแปลงเดียวหรือหลายแปลงรวมกันมีเนื้อที่ไม่เกิน 15 ไร่ ไม่ว่าจะเป็สวนยางอ่อนหรือสวนยางแก่เจ้าของสวนยางตามข้อ 3.3.1 จะต้องมีดินแปลงใหม่ซึ่งมีเนื้อที่ตั้งแต่ 15 ไร่ขึ้นไป) ทั้งของตนเองและคู่สมรส(
- ที่ดินสวนยางแปลงเก่าและที่ดินแปลงใหม่ จะติดต่อกันเป็นผืนเดียวกันก็ได้ หรือว่าที่ดินสวนยางแปลงเก่าอยู่อีกแห่งหนึ่ง ที่ดินแปลงใหม่อีกแห่งหนึ่งต่างตำบล อำเภอ จังหวัด กันก็ได้
- ที่ดินแปลงใหม่จะต้องไม่อยู่ในเขตป่าสงวนแห่งชาติหรือในเขตป่าที่อยู่ ระหว่างดำเนินการสงวน หรือป่าที่คณะรัฐมนตรีมีมติกำหนดไว้ให้เป็นป่าถาวร อันเป็นสมบัติของชาติ หรือที่หวงห้ามของทางราชการและ จะต้องมีใบจอง หรือหลักฐาน การถือครองที่ดิน เช่น ส.ค.1 , น.ส.2 , น.ส.3 , ตราจอง , โฉนดหรือหนังสือรับรองของนิคมว่ามีสิทธิในที่ดินในกรณีเป็นที่ดินที่ได้รับ การจัดสรรในนิคมสร้างตนเอง ด้วย
- ที่ดินสวนยางแปลงเก่า จะต้องมีโฉนดตราจองหรือ น.ส.3 เป็นอย่างต่ำ เว้นแต่ ในกรณีเป็นที่ดินที่ได้รับการจัดสรรในนิคมสร้างตนเองโดยนิคมออกหนังสือ รับรองว่ามีสิทธิ ในที่ดินดังกล่าว
- ที่ดินสวนยางแปลงเก่าที่ จะขอลูกตามมาตรา 21 ใต้นั้น ผู้ขอสงเคราะห์ จะต้องได้ครอบครองมาแล้ว จนถึงวันยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ไม่น้อยกว่า 1 ปี
- การขอรับการสงเคราะห์ตามมาตรา 21 นั้น ผู้ขอสงเคราะห์ต้องให้คำรับรอง ตามมาตรา 21 ตามแบบของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางที่ได้กำหนดไว้

#### ข้อ 4 กำหนดเวลาและสถานที่ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์เพื่อการปลูกแทน

##### เวลาและสถานที่ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์เพื่อปลูกแทนมี ดังนี้

1. ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ตามกำหนดเวลาที่คณะกรรมการสงเคราะห์การทำสวนยางได้กำหนดไว้ (ยื่นได้ตลอดปี)
2. ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ต่อพนักงานของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์ การทำสวนยางจังหวัดที่ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัด, สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จังหวัดสาขาหรือติดต่อพนักงานของสำนักงานฯ ที่ประจำอยู่ในท้องที่ที่สวนยาง ตั้งอยู่
3. ในกรณีที่ยื่นคำขอปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดีในที่ดินแปลงใหม่ ตามมาตรา 21 ให้ยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ได้ที่สำนักงานสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดในท้องที่ที่สวนยาง ตั้งอยู่

#### ข้อ 5 ข้อกำหนดที่ผู้ขอสงเคราะห์เพื่อปลูกแทนจะต้องปฏิบัติ

##### ผู้ขอสงเคราะห์เพื่อปลูกแทน จะต้องปฏิบัติ ในการยื่น คำขอรับการสงเคราะห์ดังนี้

1. ขอรับแบบพิมพ์คำขอรับการสงเคราะห์ (สทข.1, สทข.3) จากพนักงานของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดผู้รับคำขอ จำนวน 3 ฉบับ นำมากรอกข้อความให้ครบถ้วน ถ้าเขียนเองไม่ได้จะให้ผู้อื่นเขียน ให้ก็ได้
2. นำหลักฐานการถือครองที่ดิน เช่น ส.ท.1, น.ส.2, น.ส.3, ตราจอง โฉนดที่ดิน ฯลฯ ไปแสดงต่อผู้รับคำขอ
3. ถ้าผู้ขอได้ครอบครองที่ดินมือเปล่าก็ผ่อนผันให้ยื่นคำขอปลูกแทนได้ โดยนำหลักฐาน เช่น ภบท.6, ใบนำสำรวจ ฯลฯ ไปแสดงต่อผู้รับคำขอและให้ทำหนังสือรับรองการครอบครองที่ดินสวนยาง ของผู้ขอรับ การสงเคราะห์ตามแบบที่สำนักงานได้กำหนดไว้ (ตามแบบ ที่แบบท้ายระเบียบนี้) ใช้แทนหลักฐานการถือครองที่ดินได้ โดยให้จัดทำจำนวน 3 ฉบับแนบพร้อมคำขอด้วย
4. ถ้าผู้ขอยื่นคำขอปลูกแทนในที่ดินแห่งใหม่ ตามมาตรา 21 นอกจาก นำหลักฐานที่ดินสวนยาง แปลงเก่ามาแสดงด้วยแล้ว ผู้ขอจะต้องนำหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ที่ดินแปลงใหม่ที่จะใช้ทำ การปลูกแทนมาแสดงอีกด้วยและผู้ขอจะต้องทำหนังสือรับรองการขอปลูกแทนตามมาตรา 21 ตามข้อ 3.3.7 จำนวน 3 ฉบับ แนบพร้อมกับคำขอด้วยและจะต้องแจ้งให้ทราบด้วยว่าที่ดินสวนยางแปลงเก่านั้นเคยได้รับหนังสือสำคัญสำหรับที่ดิน เช่น ส.ค 1 เลขที่เท่าใดมาแล้ว หรือไม่



5. ถ้าผู้ยื่นคำขอในฐานะผู้จัดการห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด ให้นำหนังสือจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด แสดงต่อผู้รับคำขอ และสำเนาหรือภาพถ่ายหนังสือดังกล่าว จำนวน 3 ฉบับ พร้อมกับคำขอด้วย

6. ถ้าผู้ยื่นคำขอในฐานะผู้แทนโดยชอบธรรมผู้อนุบาล ผู้พิทักษ์ ผู้จัดการมรดก จะต้องนำหลักฐานที่แสดงว่าผู้ขออยู่ในฐานะดังกล่าวมาแสดงด้วย เช่นจากหลักฐานที่ดินคำสั่งศาล พิณยกรรม ฯลฯ เป็นต้น และสำเนาหรือภาพถ่ายหนังสือ ดังกล่าวจำนวน 3 ฉบับ แนบพร้อม กับ คำขอด้วย

7. ถ้าผู้ยื่นคำขอในฐานะตัวแทน ผู้เช่า ผู้อาศัย หรือ ผู้มีสิทธิ ครอบครอง ที่ดิน ร่วมกับ ผู้อื่นก็ดี จะต้องได้รับความยินยอมจากเจ้าของสวนยาง หรือผู้ถือสิทธิครอบครองที่ดิน สวนยางร่วมโดยมีหนังสือตั้งตัวแทนตามแบบของสำนักงาน (ตามแบบที่แนบท้ายระเบียบนี้) หรือแบบทั่วไป และสำเนาหรือภาพถ่ายหลักฐานดังกล่าว จำนวน 2 ฉบับ แนบพร้อมกับ คำขอด้วย

1. หนังสือตั้งตัวแทนนั้นจะต้องปิดอากรแสตมป์ตามประมวลรัษฎากร 10 บาท

2. ในกรณีที่สวนยางมีผู้มีสิทธิครอบครองร่วมกันหลายคน ถ้าผู้มีสิทธิร่วมคนใดคนหนึ่งยื่นคำขอรับการสงเคราะห์ ผู้มีสิทธิร่วมคนอื่นจะต้องลงชื่อมอบอำนาจให้ครบทุกคน หรือถ้าผู้มีสิทธิครอบครองร่วมทุกคนมอบอำนาจให้บุคคลอื่น ที่มีได้มี กรรมสิทธิ์ครอบครองร่วมอยู่ด้วยเป็นผู้ขอในการตั้งตัวแทนนั้นผู้มีสิทธิครอบครองร่วมทุกคนจะต้อง ลงชื่อมอบอำนาจ ให้ครบทุกคน

8. ถ้าผู้ขอหรือเจ้าของสวนยางแปลงที่นำมายื่นคำขอได้ยื่นคำขอหรือ เคยได้รับการสงเคราะห์ ในสวนยางแปลงนั้นมาก่อนแล้วจะต้องแจ้งให้ผู้ยื่นคำขอทราบ และให้เตรียมบัตรรับคำขอ หรือหนังสือประจำตัวผู้ได้รับการสงเคราะห์ไปแสดง ต่อผู้รับคำขอด้วย

เมื่อผู้ยื่นคำขอได้ กรอกแบบคำขอ และสำเนาหลักฐานต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น เสร็จแล้วก็ให้ยื่นคำขอ พร้อมด้วยสำเนาหลักฐานต่าง ๆ และ แสดงหลักฐานตัวจริงต่อผู้รับคำขอและรอรับบัตรรับคำขอรับการสงเคราะห์ต่อไป

## คำแนะนำ การขอรับทุนสงเคราะห์ปลูกแทนยางพารา

### 1. หลักเกณฑ์

#### 1.1 จำนวน ขนาด อายุ สภาพต้นยางพารา

- เป็นสวนยางเก่าอายุ 25 ปี ขึ้นไป หรือต้นทรุดโทรมเสียหาย หรือให้ผลผลิตน้อย เนื้อที่ตั้งแต่ 2 ไร่ ขึ้นไป แต่ละไร่ต้องมีต้นยางกระจัดกระจายไม่น้อยกว่า 10 ต้น และโดยเฉลี่ยทั้งแปลงไม่น้อยกว่าไร่ละ 25 ต้น
- เป็นสวนยางที่มีสภาพเปลือกริดเสียหายเกินร้อยละ 50 ของต้นยางทั้งหมด และอายุต้นยางเกิน 15 ปี
- เป็นสวนยางที่ถูกไฟไหม้เสียหายไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 มาแล้วไม่เกิน 1 ปี จนถึงวันยื่นขอทุนฯ และมีขนาดต้นยางเส้นรอบวงไม่น้อยกว่า 50 ซม. ในระยะความสูง 150 ซม. โดยเปิดกริดมาแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี
- เป็นสวนยางที่ทรุดโทรมเสียหายจากวาทภัย(ลมพายุ) จนเสียหายสวนมาแล้วไม่น้อยกว่า 6 เดือนจนถึงวันยื่นขอทุนฯ และต้นยางต้องเปิดกริดได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 70
- เป็นสวนยางที่ให้ผลผลิตน้อย โดยมีอายุเกิน 15 ปี และเปิดกริดมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี แต่ไม่ใช่เกิดจากสาเหตุขาดการดูแลปราบวัชพืชและใส่ปุ๋ยบำรุงตามปกติ

#### 1.2 หลักฐานที่ดิน

- โฉนดที่ดิน, นส.3, นส.3 ก, นค., สปก., สทก., สค.
- ทั้งนี้ต้องไม่เป็นที่หวงห้ามของทางราชการ ที่สาธารณะ เขตป่าสงวนแห่งชาติ อุทยานแห่งชาติ ที่ป่าถาวร ทุ่งเลี้ยงสัตว์ ฯลฯ เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการผู้รับผิดชอบให้เป็นผู้มีสิทธิทำกิน ทำประโยชน์เป็นลายลักษณ์อักษร และเป็นปัจจุบัน

#### 1.3 แบบการขอปลูกแทน

- แบบ 1 ปลูกแทนด้วยยางพันธุ์ดี ด้วยยางชำถุง หรือตอตาเขียว
- แบบ 2 ปลูกแทนด้วยเมล็ดแล้วติดตามด้วยตางพันธุ์ดีภายหลังในแปลงปลูก
- แบบ 3 ปลูกแทนด้วยไม้ยืนต้นที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ (เช่น ปาล์ม น้ำมัน ไม้ผล ไม้ป่าพื้นถิ่นที่สำคัญ ตามรายชื่อที่กำหนด)

#### 1.4 คุณสมบัติผู้ลงทุนฯ

- มีสัญชาติไทย หรือ เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียน เข้าเกณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด
- เป็นเจ้าของที่ดิน หรือผู้ที่ได้รับมอบอำนาจ หรือมีหลักฐานการเช่าที่ดิน การครอบครอง ฯลฯ ตามข้อ 1.2

## 2. ขั้นตอนการยื่นขอทุนสงเคราะห์

2.1 ตรวจสอบเกณฑ์ส่วนยาง คุณสมบัติบุคคล ตามหลักเกณฑ์ข้อ 1

2.2 เตรียมหลักฐาน

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
- สำเนาหลักฐานที่ดินตามข้อ 1.2 หากติดจำนอง(ธนาคาร) ต้องขอใบยินยอมจากผู้รับจำนอง
- กรณียื่นแทนเจ้าของที่ดินให้ใช้หนังสือมอบอำนาจ พร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของเจ้าของที่ดิน พร้อมอากร 30 บาท
- ยื่นหลักฐานพร้อมพนักงานเจ้าหน้าที่ สกย. ตามจุดนัดในพื้นที่ หรือที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางอำเภอที่รับผิดชอบในเขตดังกล่าว (ขอคำแนะนำเพิ่มเติมได้ที่สำนักงานกองทุนสงเคราะห์ฯ ทุกแห่งเพื่อขอรายละเอียดเพิ่มเติม)
- พนักงานเจ้าหน้าที่สอบถาม บันทึกข้อมูลเบื้องต้น
- พนักงานเจ้าหน้าที่แนะนำ เตรียมการ และนัดหมาย เพื่อสำรวจสภาพสวนในพื้นที่จริง
- ดำรวจรังวัด
- คำวณเนื้อที่ พิจารณาผลการสำรวจให้การสงเคราะห์ตามระเบียบ
- แจ้งผลการอนุมัติ
- นัดทำสัญญา รับหนังสือประจำตัว(กรณีอนุมัติ) พร้อมประชุมให้คำแนะนำ ความรู้วิชาการ รายละเอียดในขั้นตอนการรับทุนสงเคราะห์ตามระเบียบหลักเกณฑ์ต่อไป

### 3. รูปแบบการให้ทุน แบบให้เปล่าอัตราปัจจุบันไร่ละ 16,000 บาท แบ่งจ่ายตามงวดเงิน

ตัวอย่างการชี้แจงรายการ และอัตราการจ่ายสงเคราะห์ปลูกแทนด้วยไม้ยางพารา

หน่วย: บาท

ปี	งวด	รายการ	รวม
1	1	ค่าแรงเตรียมดิน (ปราบวัชพืช วางแนว ขุดหลุม)	975
		ปุ๋ยหินฟอสเฟตคลุกดินใส่ในหลุม	75
		สารปรับปรุงดินใส่ในหลุม	760
		เมล็ดพืชคลุม/พืชแซม	150
		ปุ๋ยหินฟอสเฟตคลุกเมล็ดพืชคลุม	10
		รวม	1,970
	2	ค่าแรงปลูกยางพร้อมใส่ปุ๋ยและสารปรับปรุงดิน	325
		ค่าแรงบำรุงรักษาสวน	780
		พันธุ์ยาง	1,440
		ปุ๋ยบำรุง	620
		สารปรับปรุงดิน	300
		รวม	3,465
	2	3	ค่าแรงบำรุงรักษาสวน
ปุ๋ยบำรุง			940
สารปรับปรุงดิน			300
รวม			2,150
3	4	ค่าแรงบำรุงรักษาสวน	520
		ปุ๋ยบำรุง	980
		สารปรับปรุงดิน	300
		รวม	1,800
4	5	ค่าแรงบำรุงรักษาสวน	520
		ปุ๋ยบำรุง	1,000
		สารปรับปรุงดิน	300
		รวม	1,820
5	6	ค่าแรงบำรุงรักษาสวน	390
		ปุ๋ยบำรุง	1,100
		สารปรับปรุงดิน	300
		รวม	1,790

ปี	งวด	รายการ	รวม
6	7	ค่าแรงบำรุงรักษาสวน	260
		ปุ๋ยบำรุง	1,120
		สารปรับปรุงดิน	300
		รวม	1,680
7	8	ค่าวัสดุอุปกรณ์เปิดกรีด	1,000
		รวม	15,675
ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการสงเคราะห์และอื่นๆ			325
รวมทั้งสิ้น			16,000

ที่มา : สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดกระบี่



**ภาคผนวก ก**  
**ตัวอย่างรายชื่อผู้ขอเงินสงเคราะห์การทำสวนยาง**

อำเภอ เมือง      จังหวัด ตรัง

เลขอนุมัติ	ชื่อ	เนื้อที่อนุมัติ
57-3101-0418/0/0/0/0	นายสมปอง พรหมชู	20-4-180
57-3101-0194/0/0/0/0	นางอัสนี รักเฮ้า	20-3-00
57-3101-0467/0/0/0/0	นายวิเชียร สีสุข	20-0-20
57-3101-0040/0/0/0/0	นายสมพงษ์ จันทร์เพชร	25-6-160
57-3101-0120/0/0/0/0	นางสาวรัฐฉา จันทร์เจ็ด	25-2-80
57-3101-0394/0/0/0/0	นางอารมณั ศิริจารุกุล	37-0-140
57-3101-0269/0/0/0/0	นางจิราวรรณ สมาธิ	37-3-100
57-3101-0307/0/0/0/0	นางธัญพร พิตรปรีชา	44-3-80
57-3101-0396/0/0/0/0	นายเสริม อันทอง	24-2-60
57-3101-0022/0/0/0/0	นางมาลี หลงละเลิง	23-2-240
57-3101-0070/0/0/0/0	นายราศี ประพันธ์	52-3-00
57-3101-0077/0/0/0/0	นางคุณฎี ปุสยะไพบูลย์	52-0-00
57-3101-0147/0/0/0/0	นายวรรณ หนูพรหม	51-2-180
57-3108-0033/0/0/0/0	นายสรินทร จันทรรัฐ	44-0-20



## อำเภอ กันตัง จังหวัด ตรัง

เลขอนุมติ	ชื่อ	เนื้อที่อนุมติ
57-3104-0008/0/0/0/0	นายเกียรติชัย รัตนมงคลศักดิ์	70-2-00
57-3104-0169/0/0/0/0	นายพรเชษฐ์ ทั่งเหม	32-2-80
57-3104-0108/0/0/0/0	นายปัญญา พฤติวิทยากร	51-1-0
57-3104-0079/0/0/0/0	นายสมเกียรติ จิวตัน	31-2-80
57-3104-0069/0/0/0/0	นายสนั่น พรศิริกุล	69-4-60
57-3104-0144/1/0/0/0	นายประจวบ ชัยสิทธิ์	39-7-160
57-3104-0152/0/0/0/0	นายอาคม นุ้ยภิรมย์	51-3-80
57-3104-0028/0/0/0/0	นางสาวศิริวรรณ จิโรจน์กุล	34-2-80
57-3104-0191/0/0/0/0	นางโสม ใจสมุทร	28-2-00
57-3104-0312/0/0/0/0	นายสงัด บัวชุม	44-7-160
57-3104-0308/0/0/0/0	นายประจวบ ถิ่นประเหลียน	44/2/20
57-3104-0344/0/0/0/0	นายธีรศักดิ์ โชติมณีกาญจ	28-0-80
57-3104-0099/0/0/0/0	นายอเนก นิลยนิมิต	26-4-40

## ตัวอย่างเอกสารแสดงบัญชีรายชื่อผู้ได้รับอนุมัติเงินทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

[F\_ASSIGN\_SURVEY1]

สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

หน้าที่ :9

บัญชีมอบหมายการตรวจสอบสงเคราะห์

แบบหมายเลข 1

วันที่พิมพ์ : 19/12/2557

ของ นายอภิชัย ชันแจ่ม รหัส 2976

ตำบล	บางสัก	อำเภอ	กันตัง	จังหวัด	ตรัง	หมู่ที่	ลำดับที่	ชื่อ	ชื่อตัวแทน	เลขอนุมัติ	เนื้อที่อนุมัติ	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่โค่น	แบบ	รหัสกลุ่ม
01	1	นายสุทร	ขวัญเพชร	57-3104-0021/0/0/0	4-3-60	4-3-60	4-3-60	1	3104017						
01	2	นางจิตมาภา	กระจ่างฉาย	57-3104-0066/0/0/0	5-2-60	5-2-60	5-2-60	1	3104017						
01	3	นางจิตมาภา	กระจ่างฉาย	57-3104-0067/0/0/0	9-2-20	9-2-20	9-2-20	1	3104017						
01	4	นางไพ	จันดีพนาทิพย์	นางวนิดา หนูขาว	57-3104-0080/0/0/0	2-0-40	0-0-00	0-0-00	1	3104017					
01	5	นางวนิดา	หนูขาว	57-3104-0081/0/0/0	4-1-60	0-0-00	0-0-00	1	3104017						
01	6	นายชัชชัย	เด่นสุวรรณ	57-3104-0086/0/0/0	15-2-20	0-0-00	0-0-00	1	3104017						
01	7	นายอำนาจ	รักสุไหลเป	น.ส.สุนี รักสุไหลเป	57-3104-0129/0/0/0	6-3-80	6-3-80	6-3-80	1	3104022					
01	8	นายเสงห์	หมื่นโพธิ์	นายชระชัย สังข์แห้ว	57-3104-0150/0/0/0	12-0-00	12-0-00	12-0-00	4	3104017					
01	9	นายสำราญ	มากสอน	57-3104-0196/0/0/0	17-2-40	0-0-00	0-0-00	1	3104017						
01	10	นายพิทยา	เต็มราม	57-3104-0199/0/0/0	4-3-80	0-0-00	0-0-00	4	3104017						
01	11	นางรุจิรา	พรหมโชติ	กัณท์ นายเสรี แม่ทอง	57-3104-0237/0/0/0	16-0-20	0-0-00	0-0-00	1	3104017					
01	12	นายประจวบ	ถิ่นประเทล	นายพีระ ถิ่นประเทสียน	57-3104-0308/0/0/0	44-2-20	0-0-00	0-0-00	4	3104017					
รวมหมู่ที่ 01 จำนวน 12 ราย											144-1-00	39-0-20	39-0-20		

[F\_ASSIGN\_SURVEY1]

สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

หน้าที่ :2

บัญชีมอบหมายการตรวจสอบสงเคราะห์

แบบหมายเลข 1

วันที่พิมพ์ : 19/12/2557

ของ นายประยงค์ จุ่งลก รหัส 0692

ตำบล	โคกยาง	อำเภอ	กันตัง	จังหวัด	ตรัง				
หมู่ที่	ลำดับที่	ชื่อ	ชื่อตัวแทน	เลขอนุมัติ	เนื้อที่อนุมัติ	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่โค่น	แบบ	รหัสกลุ่ม
04	1	นางจำเนียง โพธิ์แก้ว		57-3104-0027/0/0/0/0	4-3-60	4-3-60	4-3-60	1	3104005
04	2	นายปรีชา เสือลิ้น		57-3104-0052/0/0/0/0	5-1-60	5-1-60	5-1-60	1	3104005
04	3	นายเจียง ยงประเดิม	น.ส. ชลดา หิตแก้ว	57-3104-0053/0/0/0/0	4-3-80	0-0-00	4-3-80	1	3104005
04	4	นายสนั่น พรศิริกุล		57-3104-0069/0/0/0/0	28-2-60	0-0-00	0-0-00	1	3104005
04	5	นางสมใจ สังขมณี		57-3104-0135/0/0/0/0	6-2-60	6-2-60	6-2-60	1	3104005
04	6	นายกลับ ไชยจักร	นายชลิต ไชยจักร	57-3104-0142/0/0/0/0	15-1-00	15-1-00	15-1-00	1	3104005
04	7	นายประจวบ ชัยสิทธิ์		57-3104-0144/1/0/0/0	11-3-20	0-0-00	11-3-20	1	3104005
04	8	นายประจวบ ชัยสิทธิ์	นางวิไลวรรณ กองสถาน	57-3104-0144/2/0/0/0	9-1-20	0-0-00	0-0-00	1	3104005
04	9	นายประจวบ ชัยสิทธิ์	นางจิรา ยกเล็ก	57-3104-0144/3/0/0/0	10-3-60	0-0-00	10-3-60	1	3104005
04	10	นายประจวบ ชัยสิทธิ์	นางอารีย์ ไกรว่อง	57-3104-0144/4/0/0/0	9-0-60	0-0-00	0-0-00	1	3104005
04	11	นางผ้าย คงปรีเอ	นางบุญเชื้อ ช่วยธานี	57-3104-0145/0/0/0/0	9-3-20	0-0-00	0-0-00	4	3104005
04	12	นายเวศ พรหมเวช		57-3104-0165/0/0/0/0	3-3-40	0-0-00	0-0-00	1	3104005
04	13	นายสมวงศ์ ยงค์ประเดิม		57-3104-0186/0/0/0/0	10-3-60	0-0-00	0-0-00	4	3104005
04	14	นายอำเนย ไชยจักร		57-3104-0189/0/0/0/0	11-1-80	0-0-00	11-1-80	4	3104005
04	15	นายสนั่น พรศิริกุล		57-3104-0268/0/0/0/0	41-2-00	0-0-00	0-0-00	4	3104005
04	16	นาง มาลี ชูแสง	นาย เจริญ ชูแสง	57-3104-0277/0/0/0/0	3-3-60	3-3-60	3-3-60	4	3104005
04	17	นายนิยม บัวคำ		57-3104-0321/0/0/0/0	6-2-80	0-0-00	0-0-00	4	3104005
รวมหมู่ที่ 04 จำนวน 17 ราย					195-0-20	36-0-40	75-0-80		

[F\_ASSIGN\_SURVEY1]

สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

หน้าที่ :4

บัญชีมอบหมายการตรวจสอบสวนสงเคราะห์

แบบหมายเลข 1

วันที่พิมพ์ : 19/12/2557

ของ นายประยงค์ จุ่งลก รหัส 0692

ตำบล	โคกยาง	อำเภอ	กันตัง	จังหวัด	ตรัง				
หมู่ที่	ลำดับที่	ชื่อ	ชื่อตัวแทน	เลขอนุมติ	เนื้อที่อนุมติ	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่โค่น	แบบ	รหัสกลุ่ม
07	1	นายสุวิทย์ เชนชื่นจิตร		57-3104-0022/0/0/0/0	23-1-20	23-1-20	23-1-20	4	3104008
07	2	นายจรูญ โกเอี่ยม		57-3104-0075/0/0/0/0	7-2-20	7-2-20	7-2-20	1	3104008
07	3	นายอาคม นุ้ยภิรมย์		57-3104-0152/0/0/0/0	51-3-80	0-0-00	0-0-00	4	3104008
07	4	นายประเทือง สิทธิชัย		57-3104-0195/0/0/0/0	16-0-20	16-0-20	16-0-20	1	3104008
รวมหมู่ที่ 07 จำนวน 4 ราย					98-3-40	46-3-60	46-3-60		
08	1	นายเจือบ สังก์ทอง	นายสมจิต สังก์ทอง	57-3104-0179/0/0/0/0	6-1-00	0-0-00	0-0-00	1	3104009
08	2	นายเสริม คงแก้ว		57-3104-0253/0/0/0/0	14-0-20	0-0-00	0-0-00	1	3104009
08	3	น.ส.ลอย เกิดดี		57-3104-0266/0/0/0/0	3-1-60	0-0-00	3-1-60	1	3104009
08	4	นางวรรณดี คงแก้ว		57-3104-0342/0/0/0/0	3-1-60	0-0-00	0-0-00	1	3104009
รวมหมู่ที่ 08 จำนวน 4 ราย					27-0-40	0-0-00	3-1-60		
รวมตำบล โคกยาง จำนวน 54 ราย					524-0-60	136-2-60	200-2-40		
รวมอำเภอ กันตัง จำนวน 54 ราย					524-0-60	136-2-60	200-2-40		
รวมจังหวัด ตรัง จำนวน 54 ราย					524-0-60	136-2-60	200-2-40		
รวมของ นายประยงค์ จุ่งลก จำนวน 54 ราย					524-0-60	136-2-60	200-2-40		

[F\_ASSIGN\_SURVEY1]

สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

หน้าที่ :4

บัญชีมอบหมายการตรวจสอบสวนสงเคราะห์

แบบหมายเลข 1

วันที่พิมพ์ : 19/12/2557

ของ นางสาวพิมพ์ภักลา สุขเจริญกุล รหัส 3274

ตำบล	วันรวม	อำเภอ	กั้นตั้ง	จังหวัด	ตรง	หมู่ที่	ลำดับที่	ชื่อ	ชื่อตัวแทน	เลขอนุมัติ	เนื้อที่อนุมัติ	เนื้อที่ปลูก	เนื้อที่โค่น	แบบ	รหัสกลุ่ม
02	1	นาย	ปัญญา	พุดธิวิทยาก						57-3104-0108/0/0/0	51-1-00	0-0-00	0-0-00	4	3104054
02	2	นาง	แฉล้ม	ศิริพันธ์						57-3104-0153/0/0/0	5-2-40	5-2-40	5-2-40	4	3104054
02	3	นาย	เรวัตร	ชั้นทอง	นายวุฒิ	ชั้นทอง				57-3104-0158/0/0/0	17-1-80	17-1-60	17-1-60	4	3104054
02	4	นาง	นุชนตรง	เยื้องค์	นายสมเกียรติ	เยื้องค์				57-3104-0246/0/0/0	15-0-40	0-0-00	0-0-00	1	3104054
02	5	นาง	วรรณลาภ	พานิชย์						57-3104-0260/0/0/0	11-2-20	0-0-00	0-0-00	4	3104054
02	6	น.ส.	นงลักษณ์	ชัยจินดา						57-3104-0336/0/0/0	9-1-80	0-0-00	0-0-00	1	3104054
02	7	น.ส.	นงลักษณ์	ชัยจินดา						57-3104-0337/0/0/0	13-2-40	0-0-00	0-0-00	1	3104054
รวมหมู่ที่ 02 จำนวน 7 ราย											123-3-80	23-0-00	23-0-00		
03	1	นาย	เกียรติชัย	รัตนมงคลศักดิ์						57-3104-0008/0/0/0	70-2-00	70-2-00	70-2-00	2	3104063
รวมหมู่ที่ 03 จำนวน 1 ราย											70-2-00	70-2-00	70-2-00		

## ภาคผนวก ง

## พันธุ์ยาง “นายจ๋า” โตไว 5 ปี กรีดให้น้ำยาง 500 กก./ไร่/ปี

(จากนิตยสารยางเศรษฐกิจ ฉบับ 2/2554)

การแพร่ระบาดของอย่างหนักของพันธุ์ยางพาราของต่างประเทศ โดยเฉพาะจากประเทศ มาเลเซียเป็นข่าวที่ผู้เขียน ได้ยินเสมอและยิ่งหนาหูมากขึ้นก็ในห้วงที่ยางพาราอยู่ในช่วง “ขา ขึ้น” ค่าตัว “น้ำยาง” เพิ่มสูงขึ้นจนต้องจดบันทึกไว้ในประวัติศาสตร์ นักวิเคราะห์ระดับเขียน วิเคราะห์ว่าน่าจะเฉลี่ยๆ 200 บาทต่อกิโลกรัม ทำให้พื้นที่ปลูกยางถูก “ขยายพันธุ์” ออกไปอย่าง รวดเร็วทั่วทุกภูมิภาคทั่วประเทศ เท่าๆ กับความต้องการ “กล้ายาง” ที่ถือเป็น “ปฐมบท” แห่งการ ปลูกยางพารา

เพราะพันธุ์ยาง คือ “หัวใจ” ของการผลิตน้ำยางด้วย เพราะต้องใช้ “เวลา” เลี้ยงต้นให้ สมบูรณ์พร้อมแก่การลงคมมีดกรีดอย่างน้อย 6-7 ปี และยังคงต้องเลี้ยงต้นเก็บน้ำยางไปอีกไม่ต่ำกว่า 20 ปี สำคัญพอๆ กับการเลือกคู่ชีวิตเลยทีเดียว หากเลือกพันธุ์ไม่ดี เช่น โตช้า และปริมาณน้ำยางน้อย เป็นต้น นั่นหมายความว่าต้องทนกรีดยาง “ห่วยๆ” ไปอีกนาน

ขณะที่สายพันธุ์ยางพาราที่ชาวสวนนิยมปลูกและภาครัฐส่งเสริมกลับเป็นพันธุ์ที่ ปลูกกันมานานหลายสิบปี ไม่มีการพัฒนาและปรับปรุงให้มีคุณสมบัติเพิ่มขึ้น อย่าง “RRIM600” เป็น ต้น เกษตรกรปลูกมาหลายสิบปี ซึ่งพิสูจน์ด้วยข้อมูลแล้วว่าให้ผลผลิตต่ำกว่าของมาเลเซีย ซ้ำยังโต ไวสามารถกรีดได้เร็วกว่า เพียง 4-5 ปี ก็เรียกน้อยได้แล้ว ข่าวการลักลอบนำพันธุ์ยางมาเลย์มาขาย ในเมืองไทยจึงเพิ่มมากขึ้น แม้จะมีความเสี่ยงผิดกฎหมายที่ห้ามผลิตพันธุ์ยางที่ไม่ได้รับรองจากกรม วิชาการเกษตร และยังมีเสียงต่อการถูกหลอกด้วยพันธุ์ “ย้อมแมว” แต่กลับมีคนใจกล้ายอมเสี่ยงมาก ขึ้นทุกทีๆ

คำถามก็คือ เหตุใดชาวสวนยางจึงต้องไปซื้อพันธุ์เลี้ยงจากมาเลย์มาปลูกทั้งๆ ที่รู้ว่า ผิดกฎหมาย...???





ปริมาณน้ำยาง จากพันธุ์ KT.311

คำตอบที่ตรงกันก็คือ ยางพันธุ์ไทยผู้พันธุ์มาเลยไม่ได้ ไม่สามารถที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้ชาวสวนได้ นั่นหมายความว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำลัง “บกพร่องในหน้าที่” ไม่สามารถพัฒนาสายพันธุ์ใหม่ที่มีคุณสมบัติทัดเทียมต่างประเทศได้ ต้องถูกขี้อ้อยอยู่ตลอด

ขณะเดียวกันสายพันธุ์ยางที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกับของมาเลยก็ไม่ได้รับการเหลียวแลจากภาครัฐ ซ้ำกลับถูกมองในแง่ลบ เพราะเป็น “ปฏิปักษ์” กับ พ.ร.บ.ยางว่าด้วยเรื่องสายพันธุ์ จนต้องทำการผลิตและขายแบบ “ใต้ดิน” หนึ่งในพันธุ์ยางนั้นคือ “KT.311”

ใช้เวลาปลูกแค่ 5 ปี ก็พร้อมกรีดยังให้ผลผลิตสูงถึง 500 กก./ไร่/ปี เป็นข้อมูลที่ “ตบหน้า” หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง จนกลายเป็นเรื่องร้อนและสื่อหาในวงการเมื่อ 10 กว่าปีก่อน พร้อมกับชื่อของ ขำ นุชิตศิริภัทรา ปรมาจารย์พันธุ์ยางนามระบือเมื่อตรงวัย 72 ปี และยังเป็นเจ้าของพันธุ์ยาง KT.311 ด้วย

เขานำเสนอสายพันธุ์นี้สู่แวดวงการผลิตยางพารามากกว่า 30 ปี แล้ว ตลอดทางเขาจึงมักได้รับ “ดอกไม้ม” จากชาวสวนยางที่นำพันธุ์ของเขาไปปลูกเพราะให้ผลผลิตสูงพร้อมๆ กับ “ก้อนอิฐ” ที่ขว้างมาจากหน่วยงานราชการ

“ถ้าทำผิดผมยอมรับผิด แต่ถ้าความผิดนั้นเป็นประโยชน์ของชาวบ้านทั่วไปที่ได้ส่วนต่างขึ้นมา ผมทำ” นี่ก็คือ “มอดโต๊” ของ “นายขำ” ที่ยึดถือเสมอมา

ผู้เขียนเก็บข้อมูลของนายจำและพันธุ์ยาง KT. 311 ทั้งจากเอกสารและจากการพูดคุยกับเขาทางโทรศัพท์มานานพอสมควร ก่อนจะตัดสินใจเดินทางไปหาเขาถึง จ.ตรัง เพื่อ “ชำแหละ” ชีวิต และพันธุ์ยางของเขาที่การันตีว่าดีกว่าทุกพันธุ์ที่กรมวิชาการเกษตรรับรอง

### **จาก PB311 คู่ KT311 พันธุ์ยางนายจำ**

นายจำหรือที่คนตรังเรียกเขาว่า “โกจำ” เล่าถึงที่มาของยางพันธุ์ KT. 311 ว่าเขานำพันธุ์ยางจากมาเลเซียหลายพันธุ์ เพราะมีญาติเป็นชาวมลายูจึงสามารถนำพันธุ์ยางเข้ามาในประเทศได้ค่อนข้างง่าย แม้จะเป็นการ “ลักลอบ” ก็ตาม

หนึ่งในพันธุ์ยางที่โกจำนำเข้ามาก็คือ “PB 311” เมื่อปี 2524 ก่อนจะนำมาขยายพันธุ์ด้วยการติดตาได้จำนวน 2,000 ตา หลังจากนั้นนำมาทำการคัดพันธุ์จนได้ต้นที่ดี และได้จดทะเบียนเป็นแปลงขยายพันธุ์เพื่อจำหน่ายภายใต้ชื่อ PB. 311

ภายหลังมีหน่วยงานราชการเข้ามาขอข้อมูลเรื่องที่มาของสายพันธุ์ เพราะมีการออก พ.ร.บ.ยางขึ้นมามีหนังสือเข้ามาตรวจสอบพันธุ์ยางของนายจำเมื่อประมาณปี 2542



สวนยาง KT.311 อายุมากกว่า 30 ปี ใน อ.ปะเหลียน จ.ตรัง

ต่อมานายอำเภอเปลี่ยนชื่อพันธุ์จาก PB311 มาเป็น “KT311” ซึ่งมีที่มาจาก “KHAM” หรือ “คำ” และ “TRANG” หรือ “ตรง” ชื่อ KT จึงหมายถึง ชื่อและที่อยู่เจ้าของสายพันธุ์ เป็นการแสดงถึงการกียรติและความรับผิดชอบในสายพันธุ์ที่ปัจจุบันถูกปลูกไปแล้วนับล้านต้นทั่วประเทศ ต้นกำเนิดของสายพันธุ์ PB311 เป็นลูกผสมระหว่าง RRIM 600 x PB 235 ที่พัฒนาขึ้นมาโดยมาเลเซีย มีคุณสมบัติดังนี้

- ปลูกได้ในทุกสภาพพื้นที่หรือที่เรียกว่า “ผืนดิน”
  - ให้ผลผลิตสูงสุดในพันธุ์ยางสกุลต่างๆ ที่ปลูกในเมืองไทย เทียบได้จากเอกสารของสถานีวิจัยยางที่แปลจากหนังสือเอกสารมาเลเซีย เพียง 7 ปี ให้ผลผลิตเฉลี่ยถึง 597 กก.
  - ด้านทางโรคไฟทอปทอราหรือโรคใบร่วง ทั่วๆ ที่ปลูกแปลงเดียวกับพันธุ์อื่น
  - การผลัดใบช้า ไม่ผลัดใบในทีเดียว ทำให้ยืดอายุการกรีดยางได้อีกอย่างน้อย 20 วัน
- ทั้งนี้ยางพันธุ์ RRIM600 เป็นลูกผสมระหว่าง Tjir 1 x 86 ของประเทศมาเลเซีย และ PB235 มาจาก PB5/52 x PB.S.78 ของมาเลเซียเช่นกัน

ปรมาจารย์พันธุ์ยางเมืองตรงเล่าว่า กรมวิชาการเคยขอระงับการขายพันธุ์ยาง PB311 ของเขาไว้ก่อน เพราะในยุคที่เขาเป็นคณะกรรมการกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางหรือ “บอร์ด กสย.” เขาเคยหลุดปากในที่ประชุมบอร์ดว่า PB311 เป็นพันธุ์ที่ดีที่สุดในเมืองไทย “หักหน้า” สถาบันวิจัยยาง ที่มีหน้าที่หลักในการพัฒนาสายพันธุ์ยาง

“เขาขอให้ระงับการขายพันธุ์ยาง 311 ผมก็ขอเชิญเจ้าหน้าที่สถาบันยางหาคาใหญ่ที่เชี่ยวชาญเรื่องสายพันธุ์ ผมพาไปที่บริษัท พีบี มาเลเซีย เพื่อพิสูจน์สายพันธุ์และดูใบรับรองการซื้อขาย” นายอำเภอและให้ข้อมูลใหม่ว่า เมื่อเดือนมีนาคม 53 มีการตรวจดีเอ็นเอปรากฏว่าเป็นพันธุ์ PB 311 กับ KT. 311 เป็นตัวเดียวกัน

“อยากให้เกษตรกรลืมตาอ้าปาก แต่กลับถูกบอกว่าเป็นการทำให้อาณาเขตโดยรมเสีย ผมเคยถามว่าเราเป็นเจ้าของผู้ผลิตยางพารา แต่เรามีสายพันธุ์อะไรที่เป็นของเราบ้าง แม้กระทั่งพันธุ์ 600 ก็ของมาเลเซีย”

นอกจากนั้นแล้วนายอำเภอยังเก็บสะสมสายพันธุ์ยางทั้งไทยและต่างประเทศ โดยเฉพาะของมาเลเซียไว้กว่า 3 สายพันธุ์





ยาง KT.311 (ขวา) โตไวในภาพเปรียบเทียบกับพันธุ์ 600 ปลุกพร้อมกัน

### **KT311 โตไว น้ำยางสูง มาตรฐานมาเลย์**

จุดเด่นของ KT311 คือ โตไว เนื้อไม้สวย 5 ปี กรีดได้ ให้น้ำยาง 500 กิโลกรัม/ไร่/ปี ความเข้มข้นDRC มากกว่า 40% ขึ้นไป ปลุกได้ทุกพื้นที่ของประเทศ “แต่พื้นที่ต่ำที่มีน้ำใต้ดิน 1.50 เมตร หรือที่น้ำลุ่มไม่ได้ เพราะน้ำและ น้ำขัง ไม่ได้ ยางชอบที่ดินน้ำระบายดี”

นายจำบอก่าเมื่อปี 2540 มีนักวิชาการเกษตรของศูนย์วิจัยยางเคยตรวจสอบแล้ว โดยเก็บข้อมูลจากแปลงขนาด 90 ไร่ ให้น้ำยาง 460 กิโลกรัม/ไร่/ปี และเมื่อกรีดเข้าปีที่ 3 แล้วจะได้ น้ำยางเกิน 500 กิโลกรัม/ไร่/ปี

“ทำไมเราจึงค้นคว้าสายพันธุ์ดีไม่ได้ เราล่าหลัง พันธุ์ 600 เราปลูกมากกว่า 40 ปี ตอนนี้ก็ยังดักดานอยู่” เขาพูดอย่างนี้มาก่อนชีวิต แต่ก็ไร้เสียงตอบจากปลายสาย

นายจำเผยข้อมูลลับว่ามีหลายบริษัทที่นำพันธุ์ดีๆ มาปลูก โดยเฉพาะบริษัทใหญ่ๆ ที่ลงทุนปลูกยางนำพันธุ์จากมาเลเซียเข้ามาปลูกในสวนของตนเอง “เราไปปิดกั้นคนอื่นไม่ได้ เขาก็ต้องหาทางออก ไม่มีใครปลูกยางพันธุ์ที่มีคุณภาพต่ำ โดยธรรมชาติของมนุษย์ต้องหาพันธุ์ที่ดีกว่า”

วิธีการขยายพันธุ์ยาง KT311 ของนายอำเภอให้ความสำคัญตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกเมล็ดพันธุ์สำหรับนำมาเพาะเป็นต้นตอ ต้องมาจากต้นยางที่มีอายุไม่น้อยกว่า 25 ปี “ต้นแม่ที่สมบูรณ์แข็งแรงเต็มที่มีเมล็ดที่ได้ก็จะสมบูรณ์แข็งแรงเช่นกัน” นายอำเภอกล่าวถึงความสำคัญ

ทั้งนี้เขามีพื้นที่ปลูกแม่พันธุ์กว่า 30 ไร่ และพื้นที่สำหรับผลิตต่อและขยายพันธุ์ยางตาเขียวและชำถุงกว่า 200 ไร่ โดยใช้เทคนิคการผลิตผสมผสานระหว่างของไทยกับมาเลเซีย



กล้ายางชำถุงพันธุ์ KT.311

ชัดเจนที่สุด คือ การเพาะต้นตออย่างชำถุง เขาจะใช้วิธีเพาะเมล็ดกล้ายางในถุงขนาด 34 x 64 ซม. ที่มีดินแดงเป็นเครื่องปลูกประมาณต้นละ 3-4 เมล็ด เลี้ยงกล้าประมาณ 8 เดือน ช่วงนี้ดูแลโดยใส่ปุ๋ย 16-16-16 และปุ๋ยอินทรีย์ จากนั้นจะเลือกต้นที่สมบูรณ์เพียงต้นเดียวสำหรับติดตามก่อนจะเลี้ยงอีก 2 ปี แล้วจึงนำไปปลูก เป็นเทคนิคที่เรียกว่า “บัตติง” เพาะเมล็ดในถุงแล้วติดตาม



แปลงแม่พันธุ์

วิธีนี้จะช่วยให้ระบบรากแข็งแรงเพราะไม่มีการถอนราก จะเดินเร็ว ต้นโตไว และใช้เวลาเพียงแค่ 4 ปี ก็สามารถเปิดกรีดได้เร็วกว่าเดิมที่ต้องใช้เวลา 6-7 ปี

“แรกๆ ล้มเหลว ได้ผลแค่ 10-20% เพราะเห็นเขาทำแล้วนำมาทดลองทำ นึกว่าง่ายๆ เป็นเทคนิคจากมาเลย์ น้ำเป็นตัวแปร น้ำต้องถึงตลอดทั้ง 8 เดือน วันละ 2 ครั้ง เพราะกล้าอยู่ในถุงจะแห้งเร็ว จึงต้องรดน้ำประจำ”

สำหรับยางพันธุ์ KT311 ของนายขำมีขายที่นายขำเพียงแห่งเดียว “ถ้าใครจะซื้อต้องมีใบเสร็จรับเงินจากลุงขำ เพราะไม่ได้ให้ใครทำ ลุงขำขายพันธุ์ขายที่เดียวเท่านั้น” ที่เขาต้องพูดเช่นนี้ก็เพราะมีการแอบอ้างขายสายพันธุ์ยาง “นายขำ” ปลอมในหลายพื้นที่โดยเฉพาะภาคอีสาน

### ปลูกยางพันธุ์ดี “คนเป็นที่พึ่งแห่งตน”

คำถามก็คือ ทุกวันนี้ในการผลิตยางพาราเมื่อมองในมิติของผลผลิตต่อไร่ สายพันธุ์ยังถือเป็น “จุดบอด” เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ยังปลูกพันธุ์ดั้งเดิมที่ภาครัฐแนะนำ

ชาวสวนควรทำอะไร...??

ประเด็นนี้นายขำชี้ทางสว่างว่า “คนเป็นที่พึ่งแห่งตน เกษตรกรต้องรู้เท่าทัน ตรงไหนดีก็ปลูกถ้าผลผลิตมันได้เยอะจริง ผิดกฎหมายบางทีก็ต้องยอม” เขาแนะนำการหลีกเลี่ยงที่ดิน และดูแลเหมือนว่าจะเป็นการเดียวที่จะ “ปลอดภัย” เชือกเส้นนี้ได้

### ขายและปลูกในไทยร่วม 3 ทศวรรษ

ยางพันธุ์ KT311 เป็นพันธุ์ที่นายขำผลิตและจำหน่ายมาเป็นเวลากว่า 30 ปี พอๆ กับอายุยางแปลงที่เขาปลูก และถูกนำไปปลูกประสบความสำเร็จในทุกภูมิภาคหลายจังหวัด

ปัจจุบันกระแสดยางมาเลเซียเริ่มดังและเป็นที่ต้องการสูง แม้ราคาแพงกว่าพันธุ์เดิมก็ตาม ทำให้มีการลักลอบนำเข้ามาขายพันธุ์และจำหน่ายเป็นกล้าอย่างจำนวนมาก





“ถ้าผิดพลาดใครรับผิดชอบ จะเชื่อได้อย่างไร ต้องเสียงเอาเองดีที่สุด การเลือกต้องดูว่ามีตัวอย่างที่ปลูกแล้วสำเร็จในเมืองไทยหรือไม่มี พันธุ์ของผมไปดูได้ที่แปลงใน จ.ต่างๆ ผมขายมา 30 ปี แล้ว เช่น เลข จันทบุรี และตรัง เป็นต้น คนที่ซื้อไปแล้วประสบผลสำเร็จเขาก็บอกต่อ

“สิ่งที่ต้องระวัง คือ การที่พูดผิด ถ้าสิ่งที่พูดไม่จริงกระทบตรงกับครอบครัว ลูกหลาน ถ้าหลอกเขาคนเขารู้ 30 ปี แล้ว” โภขำพูดน้ำเสียงหนักแน่นและจริงจัง

นายขำแนะนำว่าถ้าเป็นไปได้เกษตรกรควรทดลองนำสายพันธุ์ต่างๆ มาทดลองปลูกเพื่อดูว่าพันธุ์ไหนดีที่สุด เป็นการคัดเลือกพันธุ์ที่จะทำให้ปลูกอย่างง่ายและชัวร์ที่สุด