



การวิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการ จังหวัดสงขลา*

THE ANALYSIS OF ABILITY TO EXPORT RUBBER OF ENTREPRENEURS IN SONGKHLA

นัตยา โชติกุล*

Nattaya Chotikul

คณะบริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ สงขลา

Faculty of Business Administration Department of Management Hatyai University,

Songkhla, Thailand

*Corresponding author E-mail: nattaya_c@hu.ac.th

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาวิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกยางพาราโดยโมเดลเพชรของผู้ประกอบการจังหวัดสงขลา 2) วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการส่งออกของยางพาราเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) โดยการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ เจ้าของธุรกิจ โรงงานละ 1 ราย รวม 11 ราย ผู้จัดการฝ่ายส่งออก โรงงานละ 1 ราย รวม 11 ราย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด โรงงานละ 1 ราย รวม 11 ราย รวมทั้งสิ้น 33 ราย สถาบันการวิจัยเพื่อพัฒนา 2 ราย ใช้เครื่องมือการวิเคราะห์แบบจำลองเพชร (Diamond Model), SWOT Analysis พบว่า 1) ความสามารถในการส่งออกยางพาราผู้ประกอบการมีต้นทุนด้านแรงงานต่ำ 2) สถานการณ์ยางพารามีความต้องการสูง เป็นผลสืบเนื่องจากสถานการณ์โรคระบาด 3) ประเทศคู่ค้าต้องการสินค้าที่ทำจากยางพาราสูง เป็นโอกาสในการส่งออกยางพาราและมีความร่วมมือจัดตั้งสมาคมค้ายางขึ้นไทยเพื่อผลักดันการส่งออกให้มีความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมเดียวกัน 4) กลยุทธ์ที่สำคัญคือเข้าตลาดได้ก่อนถือว่าได้เปรียบ ต้องมีความซื่อสัตย์กับคู่ค้า ทำการส่งมอบสินค้าตรงเวลา 5) รัฐบาลควรสนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น 6) เหตุสุดวิสัยการเกิดโรคระบาดส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ประกอบการส่งออก จุดแข็งแรงงานต่างด้าวจำนวนมากทำให้ต้นทุนแรงงานต่ำ จุดอ่อนแข่งขันกับกลุ่มอาเซียนสูง โอกาสหน่วยงานทางการแพทย์ต้องการผลิตภัณฑ์ถุงมือและอุปกรณ์อื่น ๆ อุปสรรคโรคระบาด เศรษฐกิจโลกชะลอตัว ผู้ประกอบการส่งออกได้รับผลกระทบจากผู้ประกอบการจีนเข้ามาติดต่อบริษัทยางพาราจากกลุ่มเกษตรกรหรือ

* Received 13 April 2023; Revised 27 April 2023; Accepted 29 April 2023



พ่อค้าคนกลางโดยตรงเป็นการตัดวงจรการส่งออกสำคัญที่ภาครัฐต้องเข้มงวดในการเข้าบังคับควบคุม

คำสำคัญ: ยางพารา, ความสามารถในการส่งออก, ผู้ประกอบการ

Abstract

The objectives of this research article were to 1) study the analyzing the ability to export rubber by the diamond model of entrepreneurs in Songkhla and 2) Analysis of strengths, weaknesses, opportunities and obstacles in the export of para rubber. It is a qualitative research. By using in-depth interviews. The interviewing the main informants, namely business owners each factory 1 person total 11 persons export manager 1 person total 11 persons marketing Manager 1 person total 11 persons total of 33 persons. Development research institute 2 peoples Using diamond model analysis tools, SWOT Analysis found that 1) The ability to export rubber, entrepreneurs have low labor costs. 2) There is a high demand for natural rubber. as a result of the epidemic situation 3) Trading partners demand high demand for products made from rubber. It is an opportunity to export rubber and has cooperation to establish the Thai Concentrated Latex Association to push exports to be strong in the same industry. 4) An important strategy is to enter the market first, which is considered an advantage. Must be honest with partners deliver goods on time. 5) The government should support the creation of higher added value. 6) The force majeure of the epidemic has a direct impact on export entrepreneurs. Strong point Many foreign jobs make labor costs low. Weaknesses compete with Asean high. Opportunities, medical departments have demand for gloves and other medical equipment products, barriers to epidemics. Export entrepreneurs are affected by Chinese entrepreneurs contacting directly to buy rubber from farmers or middlemen, cutting the important export cycle that the government must strictly enforce and control.

Keywords: Rubber, Export capability, Entrepreneurs



บทนำ

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญและพบมากในเขตพื้นที่ภาคใต้ของประเทศไทย ทั้งเป็นอาชีพหลักของประชาชนในภาคใต้ตั้งแต่สมัยโบราณก็ทำการเกษตรกันมาช้านานมีการปลูกพรรณไม้ได้หลากหลายและมีผลผลิตทางการเกษตรในแต่ละปีจำนวนมาก ผลผลิตของภาคการเกษตรของไทยที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหนึ่งในสินค้าเกษตรส่งออกที่สำคัญ คือ ยางพารา (Department of International Economic Affairs, 2019) ด้วยมีลักษณะภูมิอากาศเหมาะสมในการทำการเกษตรคือ ฤดูฝนและฤดูร้อนส่วนฤดูร้อนอากาศไม่ร้อนจัดเพราะได้รับลมทะเลจากทั้งสองฝั่งทะเล ซึ่งเอื้อต่อการเจริญเติบโตของต้นยางส่งผลทำให้ยางพารามีคุณภาพและมีปริมาณมาก ซึ่งนอกจากจะบริโภคภายในประเทศแล้วยังสามารถส่งออกผลผลิตไปยังประเทศต่าง ๆ ได้ และถือว่าเป็นผู้ส่งออกผลผลิตทางการเกษตรเป็นอันดับต้นๆของโลก ทั้งนี้สินค้าเกษตรที่สร้างมูลค่าในการส่งออกมากที่สุดในจังหวัดสงขลาคือ ยางพารา นอกจากนี้ยังเป็นการกระจายรายได้ไปสู่เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องกับยางพารากการปลูกยางพารายังสร้างอาชีพและรายได้จำนวนมากให้กับประชาชนในจังหวัดสงขลา

จังหวัดสงขลา ถือได้ว่าส่งออกสินค้าเกษตรกรรมที่สำคัญ ได้แก่ ยางพารา ซึ่งเป็นพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษของภาคใต้และเป็นเขตการค้าชายแดนไทย - มาเลเซียและการค้าระหว่างประเทศ จังหวัดสงขลา มีมูลค่าการส่งออก 20,913.20 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98.43 ของมูลค่าการค้าชายแดนไทย - มาเลเซีย คิดเป็นร้อยละ 77.64 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศของจังหวัดสงขลา สินค้าเกษตรส่งออก อันดับหนึ่ง คือ ยางพารา 4,616.04 ล้านบาท รองลงมา ผลิตภัณฑ์ยางพารา 2,217.32 ล้านบาท (สำนักงานสถิติจังหวัดสงขลา, 2562) ด้านศุลกากรจังหวัดสงขลา มีจำนวน 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านศุลกากรสงขลา ด้านศุลกากรสะเดา ด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ และด้านศุลกากรบ้านประกอบ ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจส่งออกยางพาราเป็นบุคคลหรือองค์กรที่มีความสำคัญในการกระตุ้นการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของจังหวัดสงขลาอย่างมาก และมีการเติบโตในการส่งออกยางพาราที่รวดเร็ว แม้จังหวัดสงขลาจะมีการส่งออกยางพาราเป็นจำนวนมาก แต่การใช้ยางภายในประเทศมีน้อยลง เพราะการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อส่งออกและมีตลาดส่งออกไม่กี่ประเทศ ซึ่งผู้ประกอบการจังหวัดสงขลายังไม่มีโอกาสเข้าไปช่วงชิงหรือหาตลาดยุโรปได้มากนัก ดังนั้น ผู้ประกอบการในจังหวัดสงขลาจำเป็นต้องพิจารณาการผลิตยางเพื่อการส่งออกของจังหวัดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ต้องการซื้อยางพาราในตลาดระหว่างประเทศ ต้องลดต้นทุนในการผลิตเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันปรับปรุงเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าการผลิตให้มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น

สินค้าเกษตรประเภทยางพารา เป็นสินค้าส่งออกที่ทำรายได้หลักให้กับจังหวัดสงขลา ผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกยางพาราเป็นบุคคลหรือองค์กรที่มีความสำคัญในการกระตุ้นการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจของจังหวัดสงขลาอย่างมาก ซึ่งผู้ประกอบการส่งออกยางพาราชั้นปฐม ในจังหวัดสงขลา มีจำนวน 11 ราย แหล่งข้อมูลจากฐานการค้าไทยรายชื่อผู้ส่งออก-นำเข้า (การค้าไทย, 2561) สภาพการแข่งขันภายในประเทศไม่ได้แข่งขันกันรุนแรง อันเนื่องจากผู้ประกอบการมีตลาดและประเทศคู่ค้าเดิมอยู่แล้ว และต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางเพิ่มมากขึ้น เพื่อมีส่วนแบ่งตลาดที่มีสัดส่วนมากขึ้นเนื่องจากจังหวัดสงขลา มีพื้นที่ปลูกยางพาราเป็นอันดับที่ 2 ของประเทศ รองจาก จังหวัดสุราษฎร์ธานี การผลิตมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในเวลา 16 ปีที่ผ่านมา (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา, 2562) จึงเป็นผลให้ผู้วิจัยต้องการศึกษาเพื่อหาแนวทางการดำเนินธุรกิจส่งออกยางพาราและปัจจัยต่าง ๆ ในการผลิตที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและประสิทธิภาพสูงสุดเพื่อการส่งออก ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขปัญหาในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการในจังหวัดสงขลา อย่างไรก็ตามการส่งออกยางพาราในจังหวัดสงขลา ยังมีความผันผวน ถึงแม้ว่ายางพาราจะเป็นวัตถุดิบที่มีความสำคัญกับภาคอุตสาหกรรมแต่ในปัจจุบันยังประสบปัญหาต่าง ๆ ทั้งในเรื่องของคุณภาพการผลิตที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ด้านสภาพดินฟ้าอากาศ ด้านสังคม เช่น การเพิ่มขึ้นของอุตสาหกรรมของโลกจึงทำให้มีปริมาณความต้องการยางพาราเพิ่มขึ้น ด้านเศรษฐกิจต่างๆ เช่น การอุดหนุนการส่งออกของรัฐบาล อัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ย ราคายางพารา และอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ เรื่องปริมาณการส่งออกซึ่งอาจเป็นผลจากการขาดการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและการเพิ่มจำนวนของประเทศคู่แข่งรวมไปถึงเรื่องผลผลิตที่ได้ไม่เพียงพอ กับความต้องการของตลาดที่เป็นผลมาจากปัญหาต่าง ๆ เช่น ปัญหาโรคระบาดโควิด-19 ในช่วง พ.ศ. 2562-2564 ที่ผ่านมา ซึ่งปัญหาเหล่านี้จำเป็นต้องมีมาตรการและแนวทางที่เหมาะสมเพื่อแก้ไขและรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นไม่ว่าในเรื่องของคุณภาพการผลิต การส่งออก การเตรียมความพร้อมในด้าน ต่าง ๆ โดยมีผลงานวิจัยของสำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร ศึกษาเรื่อง การศึกษาศักยภาพเศรษฐกิจสินค้าเกษตร เพื่อรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณีศึกษา : สินค้ายางพารา กล่าวเสนอแนะว่า ควรส่งเสริม/สนับสนุนให้ภาคเอกชนสนับสนุนการร่วมลงทุนระหว่างประเทศ (สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร, 2561) ทั้งนี้ ภาครัฐจำเป็นต้องมีการปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบที่เป็นอุปสรรคต่อการผลิตและการลงทุนในอุตสาหกรรมยาง การปรับปรุงโครงสร้างภาษีให้เอื้อประโยชน์แก่ผู้ประกอบการของไทย และสนับสนุนผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ยางลดต้นทุนการผลิตและต้นทุนการส่งออก ซึ่งมีความคิดเห็นเดียวกับประเทศไทยต้องพัฒนาศักยภาพในการผลิตและการส่งออกยางพาราและพัฒนายางแผ่นรมควันและน้ำยางข้น (ศิริขวัญ ศรีทองกุล, 2559) เนื่องจากยางแผ่นรมควันมีขั้นตอนและต้นทุนการผลิตสูง รวมทั้งสนับสนุนการร่วมลงทุนระหว่างประเทศ ตลอดจน ภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรช่วย



สนับสนุนให้ภาคเอกชนรักษาสถานะตลาดเดิมเนื่องจากสภาพการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจากประเทศผู้ผลิตยางรายใหม่อย่างเวียดนามที่มีส่วนแบ่งการตลาดในตลาดโลกที่เพิ่มมากขึ้น และเร่งให้ภาคเอกชนขยายตลาดใหม่ (ศิริขวัญ ศรีทองกุล, 2559) ดังนั้นเพื่อใช้เป็นแรงในการขับเคลื่อนการส่งออกยางพาราของผู้ดำเนินงานส่งออกยางพาราในจังหวัดสงขลาให้ก้าวหน้าและยั่งยืนต่อไป

ผู้วิจัยต้องการศึกษาหาแนวทางการดำเนินธุรกิจส่งออกยางพาราเพื่อที่จะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุดเพื่อการส่งออก และทราบถึงปัญหาอุปสรรคในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจส่งออกยางพารา จังหวัดสงขลาตามขั้นตอนการส่งออกที่สามารถจัดการสินค้าตลอดจนกระบวนการส่งออกเพื่อให้ผู้ดำเนินธุรกิจส่งออกยางรายใหม่ได้รับข้อมูลเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาและส่งเสริมศักยภาพของธุรกิจส่งออกเพื่อนำไปสู่การเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภาคใต้และของประเทศต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. วิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการจังหวัดสงขลา โดยใช้การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออก “แบบจำลองเพชร” (Diamond Model)
2. วิเคราะห์จุดแข็ง ในการส่งออกจุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของยางพาราในจังหวัดสงขลา โดยใช้ SWOT Analysis

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเริ่มต้นจากการทบทวนวรรณกรรมจากข้อมูลทุติยภูมิเป็นการค้นคว้า และศึกษาคุณสมบัติของผู้ให้ข้อมูลเชิงคุณภาพ จำนวน 33 ราย (การค้าไทย, 2561) เลือกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจงเฉพาะธุรกิจที่ส่งออกยางพาราไปต่างประเทศ ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันตามแบบจำลองเพชร วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคเพื่อกำหนดขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อการส่งออกของผู้ประกอบการในจังหวัดสงขลา และทำการทดสอบความเที่ยงตรงของข้อมูลแบบสามเส้า ดังต่อไปนี้

1. ทบทวนวรรณกรรมจากข้อมูลทุติยภูมิเป็นการค้นคว้า และการรวบรวมข้อมูล แนวคิดทฤษฎี เกี่ยวข้องกับความสามารถการแข่งขันในการส่งออกของผู้ประกอบการจากหนังสือ ตำรา เอกสาร สิ่งตีพิมพ์ บทการสัมภาษณ์ เพื่อให้ผู้วิจัยเกิดความเข้าใจแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันเพื่อการส่งออกของผู้ประกอบการ

2. กำหนดคุณสมบัติของผู้ให้ข้อมูลจำนวน 33 ราย โดยใช้ข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรม เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความเหมาะสมกับประเด็นและได้แก่มุมที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา ผู้วิจัยจึงคัดเลือกผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกยางพาราระหว่าง

ประเทศที่เป็นผู้ประกอบการในจังหวัดสงขลา และเป็นผู้ส่งออกขนาดใหญ่ จำนวน 33 ราย ประกอบด้วย เจ้าของกิจการ รวม 11 ราย ผู้จัดการฝ่ายส่งออก รวม 11 ราย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด รวม 11 ราย สถาบันการวิจัยและพัฒนา 2 ราย ผู้จัดการสมาคมค้ายางขึ้นไทย 1 ราย วิทยากรด้านการส่งออก 1 ราย ซึ่งสถาบันการวิจัยและพัฒนาจะเป็นแหล่งข้อมูลด้านคุณภาพของน้ำยางพาราจากผู้ประกอบการที่เข้าตรวจคุณภาพและการพัฒนาน้ำยางเพื่อให้เกิดการยอมรับและส่งออกอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน และข้อมูลการส่งออกภาพรวม แนวคิดเพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกันจากผู้จัดการสมาคมค้ายางขึ้นไทย และวิทยากรด้านการส่งออกที่ชี้แนะและให้แนวทางหัวข้อ อุตสาหกรรมยางพาราไทยกับโอกาสยุคใหม่กับผู้ประกอบการและผู้จัดการสมาคมค้ายางขึ้นไทย

3. เก็บรวบรวมข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งมีโครงสร้าง โดยการทบทวนวรรณกรรมและใช้ทฤษฎี แบบจำลองเพชร (Diamond Model) ประเด็นคำถามแบ่งเป็น 4 ประเด็น คือ 1) ประเด็นสถานภาพส่วนบุคคล 2) ลักษณะปัญหา อุปสรรคและแนวทางในการแก้ไขปัญหาการส่งออกของผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2.1) ด้านปัจจัยการผลิต 2.2) ด้านความต้องการหรือเงื่อนไขด้านอุปสงค์ 2.3) ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน 2.4) กลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน 2.5) ด้านรัฐบาล 2.6) เหตุสุดวิสัยหรือโอกาส 2.7) ปัญหาและอุปสรรคอื่น ๆ และแนวทางในการแก้ไขในการส่งออกยางพารา 3) ปัญหาและอุปสรรคที่ต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือ 4) ข้อเสนอแนะ

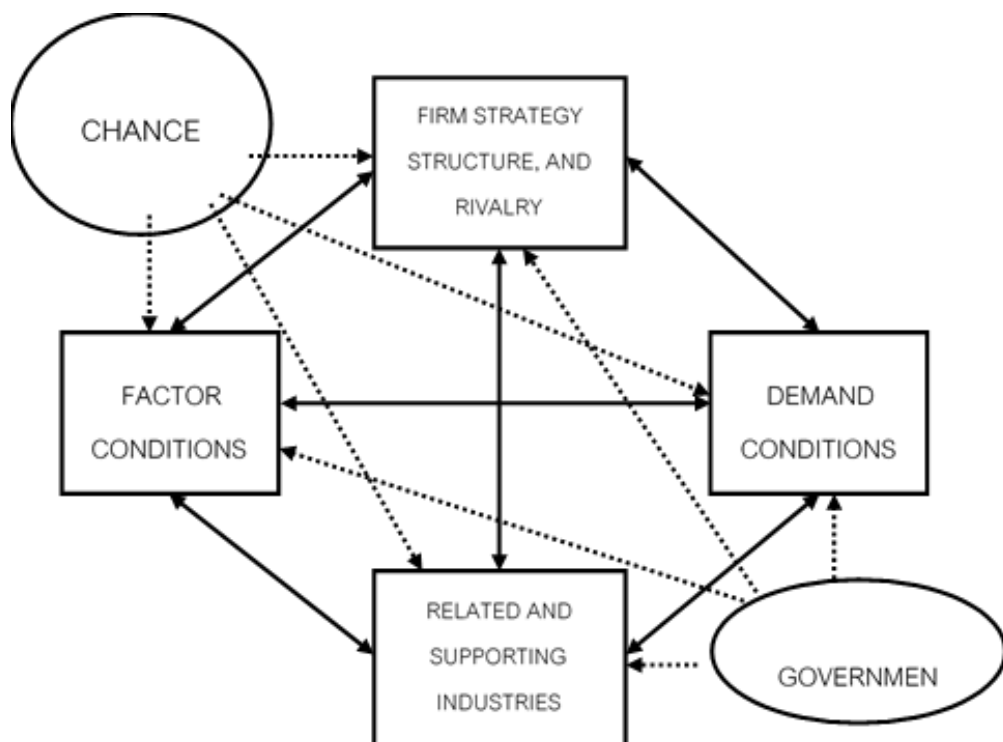
4. วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการจังหวัดสงขลา โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ความได้เปรียบเชิงแข่งขันตาม “แบบจำลองเพชร” และเครื่องมือวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการส่งออกของยางพาราในจังหวัดสงขลา โดยใช้ SWOT Analysis

5. การทดสอบความเที่ยงตรงของข้อมูลผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะดังนี้ คือ 1) แหล่งข้อมูลเชิงทฤษฎีจากข้อมูลทฤษฎี ที่ผู้วิจัยได้ศึกษาการวิจัยความสามารถในการส่งออกยางพาราทั้งในประเทศและต่างประเทศ 2) แหล่งข้อมูลจากประสบการณ์จริงจากเจ้าของธุรกิจ ผู้จัดการฝ่ายส่งออก ผู้จัดการฝ่ายการตลาด รวม 33 ราย ผู้จัดการสมาคมค้ายางขึ้นไทย 1 ราย จากการสัมภาษณ์เชิงลึก และ 3) แหล่งข้อมูลเชิงทฤษฎีและประสบการณ์จากสถาบันการวิจัยและพัฒนา 2 ราย และวิทยากรผู้เชี่ยวชาญในการพยากรณ์ในอนาคตด้านการส่งออก 1 ราย เพื่อทราบข้อมูลการส่งออกยางพาราได้อย่างครบถ้วนสมบูรณ์ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก



ผลการวิจัย

1. วิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกอย่างพาราของผู้ประกอบการจังหวัดสงขลา โดยใช้การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันการส่งออก แบบจำลองเพอร์ (Porter, M. E., 1998) ซึ่งใช้การวิเคราะห์ 4 ด้านที่มีผลกระทบต่อส่งออกอย่างพารา ได้แก่ 1) ด้านปัจจัยการผลิต 2) ด้านความต้องการหรือเงื่อนไขด้านอุปสงค์ 3) ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน 4) ด้านกลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน และปัจจัยภายนอกที่มีบทบาทต่อปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการแข่งขันเพื่อการส่งออกอีก 2 ประการ คือ 1) ด้านรัฐบาล 2) เหตุสุตวิสัยหรือโอกาส ดังภาพ 1



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันเพื่อการส่งออก
อย่างพารา ที่มา : (Porter, M. E., 1998)

1.1 ด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions) ผู้ประกอบการมีต้นทุนด้านแรงงานต่ำเพราะได้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานปริมาณมากแรงงานมีคุณภาพและมีทักษะ แนวทางการพัฒนาในภาคอุตสาหกรรมยางพาราต้องใช้ปัจจัยด้านแรงงานเป็นหลัก ต้องมีการพัฒนาแรงงานที่ต้องใช้ทักษะเทคโนโลยีอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้การผลิตที่มีประสิทธิภาพ หรือ

เพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้นต่อไป และในภาคอุตสาหกรรมยางพารามีการรวมกลุ่มสมาคมยางพาราเพื่อ ปรีกษาหารือให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อการส่งออกที่ยั่งยืน

1.2 ด้านความต้องการหรือเงื่อนไขด้านอุปสงค์ (Demand Conditions) ด้วยสถานการณ์ยางพารามีความต้องการสูง เป็นผลสืบเนื่องจากสถานการณ์โรคระบาดธุรกิจเชิงพาณิชย์ในประเทศคู่ค้ามีความต้องการผลิตสินค้าที่ทำจากยางพาราสูง เช่น หมอนยางพาราล้อรถ ถูมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น ซึ่งเป็นโอกาสทางธุรกิจในการส่งออกสินค้ายางพารา ทั้งนี้ในประเทศและต่างประเทศก็เผชิญกับปัญหาเช่นเดียวกันทั่วโลกทำให้ ความต้องการภายในประเทศซึ่งทำให้เกิดความได้เปรียบด้านการแข่งขันในตลาดโลกได้เนื่องจากอุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศจะเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดการพัฒนาการผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งในด้านคุณภาพและปริมาณความต้องการภายในประเทศที่เพียงพอจะสามารถรองรับการผลิตปริมาณมาก ๆ ในประเทศซึ่งจะก่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาดเนื่องจากสามารถทำการผลิตในปริมาณมาก ๆ จากนั้นปริมาณและความต้องการในประเทศที่เพียงพอจะก่อให้เกิดการพัฒนาและขยายตัวในการผลิตของผู้ผลิตในประเทศต่อไป

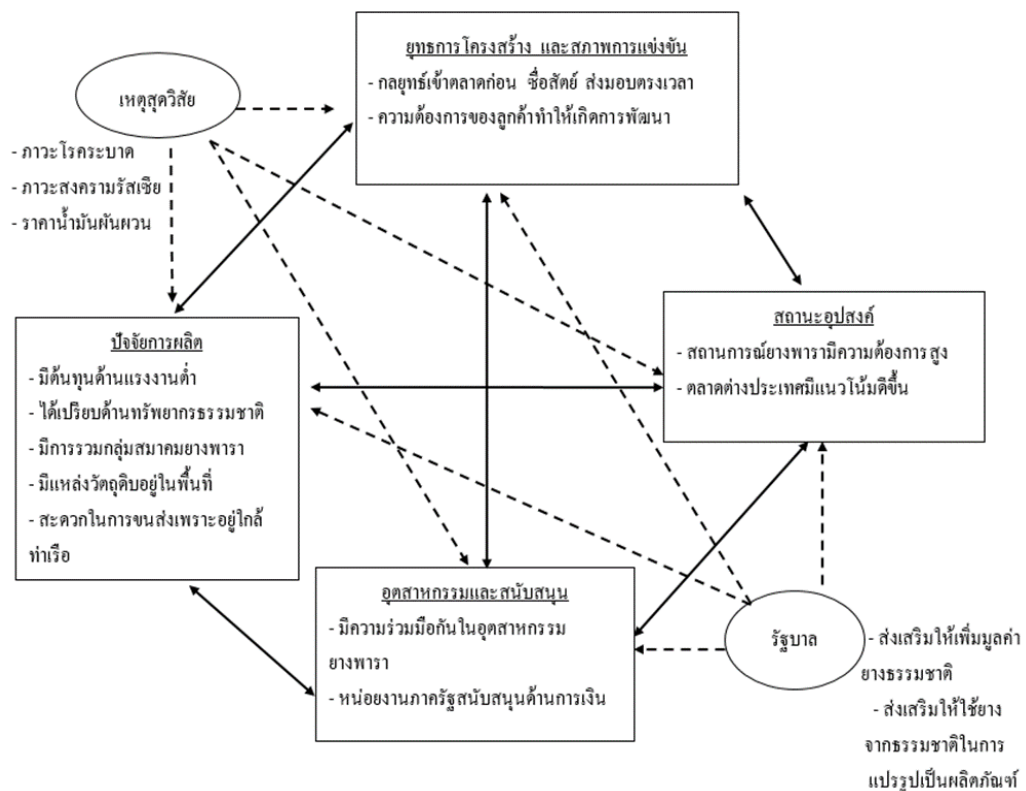
1.3 ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and Supporting Industries) ปัญหาในกระบวนการผลิตน้ำยางเพื่อส่งออกให้มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มโอกาสในการแข่งขันการส่งออกยางพาราระหว่างประเทศให้ได้เพิ่มขึ้นคุณภาพของยางพาราได้มาตรฐานจะสามารถถือครองตลาดได้นาน และในภาคอุตสาหกรรมยางพารามีความร่วมมือกันจัดตั้งสมาคมน้ำยางขึ้นไทยเพื่อผลักดันการส่งออกให้มีความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมยางพาราเดียวกัน แต่ต้องการให้รัฐบาลช่วยสนับสนุนการผลิตและส่งออกน้ำยางที่ผลิตจากธรรมชาติมากกว่ายางสังเคราะห์เพราะส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออก รวมไปถึงเกษตรกรที่ทำอาชีพกรีดยางและการผลิตยางสังเคราะห์อาจส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมทางธรรมชาติในอนาคตได้

1.4 ด้านกลยุทธ์องค์กร โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน (Firm Strategy, Structure and Rivalry) กลยุทธ์ที่สำคัญผู้ประกอบการส่งออกยางพารามีหลายรายดังนั้นผู้ประกอบการรายใดที่เข้าตลาดได้ก่อนถือว่าได้เปรียบกว่ารายที่มาทีหลังและต้องมีความซื่อสัตย์กับคู่ค้า ทำการส่งมอบสินค้าตรงเวลา ความต้องการของลูกค้าทำให้เกิดการพัฒนาคุณภาพของผู้ประกอบการส่งออกยางพาราอยู่เสมอ การรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการเป็นอีกวิธีที่ทำให้ไม่ถูกกดดันราคามากจนเกินไปจากประเทศคู่ค้า ดังนั้นการรวมกลุ่มทำให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการภายในประเทศ และเพื่อลดภาวะของการแข่งขันภายในประเทศ โดยมีภาครัฐเป็นหน่วยงานกลางในการประสานความร่วมมือกัน จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่จะทำให้ผู้ประกอบการมีความสามารถในการแข่งขันในการส่งออกสินค้ายางพาราไปยังต่างประเทศได้



1.5 ด้านรัฐบาล (Government) รัฐบาลควรสนับสนุนการสร้างมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ให้กับสินค้ายางพาราเพื่อส่งออกไปต่างประเทศ ควรมีการรักษาเสถียรภาพของระดับราคาเพื่อช่วยฉีกกำลังแก้ปัญหาการกีดกันทางการตลาดเพื่อให้มีระดับราคาและกำลังการผลิตที่เหมาะสม จังหวัดสงขลานั้นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนาเป็นศูนย์กลางยางพารา ต้องการให้ภาครัฐเข้ามาปรับปรุงด้านศุลกากรให้มีขนาดใหญ่รองรับการขนส่งสินค้ายางพาราที่ต้องใช้การเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่เรือขนส่งให้มีความสะดวกมากกว่านี้เนื่องด้วยท่าเรือยังมีขนาดเล็กและตื้นจึงต้องมีเรือหรือเครนขนาดใหญ่เพื่อช่วยในการเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังเรือขนส่งทำให้ต้องใช้เวลาและมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ภาครัฐควรมีส่วนร่วมในการหาตลาดหรือร่วมเจรจาประเทศพันธมิตรเพื่อเพิ่มช่องทางการค้าด้านยางพาราเพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกได้มีอุปสงค์ในตลาดต่างประเทศใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น ภาครัฐต้องเข้ามาควบคุมการผลิตแบบยางแผ่นรมควันเพราะมีต้นทุนสูงมากในการผลิตส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนและในบางรายหยุดการผลิตเพื่อส่งออกยางแผ่นรมควัน ต้องการให้ภาครัฐเข้ามามีกระตุ้นให้เห็นถึงประโยชน์ของการให้สินค้าที่ผลิตจากยางพาราที่ได้จากธรรมชาติ ทำให้อยู่ยลสลายได้ง่ายไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมและไม่เกิดมลภาวะเป็นพิษต่อไปในอนาคต

1.6 ด้านเหตุสุดวิสัยหรือโอกาส (Chance) ปัจจัยที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของผู้ประกอบการส่งออก คือ การเกิดโรคระบาดทำให้เกิดข้อดีและข้อเสียซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ประกอบการส่งออก ส่งผลในด้านลบ คือ ทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักต้องปิดอุตสาหกรรมชั่วคราวสินค้าคงค้างจำนวนมากเพราะพนักงานติดเชื้อและประเทศคู่ค้าปิดประเทศทำการขนส่งสินค้าข้ามประเทศไม่ได้ แต่ในวิกฤตก็ยังเป็นโอกาสเพราะยางพารามีความสำคัญในการผลิตถุงมือ เตียง หมวกจากยางพาราและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีความจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบยางพาราในการผลิต ทำให้ยางพารายังมีความจำเป็นและเป็นที่ต้องการสูง อีกทั้งการเกิดสงครามรัสเซีย-ยูเครน ส่งผลต่อราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนในการขนส่งของผู้ประกอบการส่งออกยางพาราเป็นอย่างมาก



ภาพที่ 2 แบบจำลอง Diamond model ของการส่งออกยางพาราของจังหวัดสงขลา

2. วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการส่งออกของยางพาราในจังหวัดสงขลา
 ใช้แนวทางวิเคราะห์แบบ SWOT ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก เพื่อให้เข้าใจ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์สำหรับธุรกิจส่งออกยางพาราได้รายละเอียดผลการวิเคราะห์มีดังนี้

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength - S)	จุดอ่อน (Weaknesses - W)
1. ด้านการผลิต 1.1 ผู้ประกอบการส่งออกได้หลากหลาย เช่น น้ำยางข้น ยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง 1.2 มีสถาบันวิจัยและพัฒนานวัตกรรมยางพาราที่มีศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการส่งออกเพื่อได้ส่งออมน้ำยางที่มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพเป็นที่ยอมรับของคู่ค้าต่างประเทศ	1. ด้านการผลิต 1.1 น้ำยางดิบที่มาจากหลายพื้นที่ทำให้มีคุณภาพที่แตกต่างกันส่งผลต่อประสิทธิภาพของน้ำยาง ซึ่งต้องใช้สารเคมีเข้ามาปรับเพื่อให้มีคุณภาพ 1.2 ขาดแคลนแรงงานไทยเพราะแรงงานไทยในจังหวัดสงขลาไม่นิยมงานอุตสาหกรรม



ตารางที่ 1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก (SWOT Analysis) (ต่อ)

จุดแข็ง (Strength - S)	จุดอ่อน (Weaknesses - W)
1.3 มีพ่อค้าคนกลางส่งน้ำยางขึ้นมายังผู้ประกอบการส่งออกจำนวนมาก ทำให้ผู้ประกอบการมีวัตถุดิบเพียงพอต่อการส่งออก 1.4 มีด่านส่งออก 4 ด้าน สะดวกต่อการขนส่งยางพาราระหว่างประเทศ 1.5 มีการรวมตัวกันเพื่อพัฒนาและสร้างความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมยางพารา เช่น สมาคมน้ำยางข้นไทย สถาบันวิจัยและพัฒนานวัตกรรมยางพารา การยางแห่งประเทศไทย ร่วมกันทำงาน 1.6 แรงงานต่างด้าวเข้ามาจำนวนมากทำให้มีต้นทุนต่ำด้านค่าจ้างแรงงาน 2. ด้านการตลาด 2.1 ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการส่งออกยางพาราไปต่างประเทศ 2.2 มีลูกค้าประจำที่ทำการสั่งซื้อตามข้อตกลงที่ได้ทำการตกลงกันได้	2. ด้านการตลาด 2.1 ความต้องการยางพาราภายในจังหวัดมีสัดส่วนน้อย 2.2 ผู้ประกอบการต้องหา Demand เพิ่มขึ้นเพราะมีคู่แข่งและมียางสังเคราะห์ที่สามารถทดแทนกันได้ 2.3 ผู้ประกอบการส่งออกอยู่ในรูปวัตถุดิบ จึงมีความเสี่ยงด้านราคาและเสียโอกาสในการสร้างมูลค่าเพิ่ม 2.4 ต้องแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้านที่อยู่ในกลุ่มอาเซียนสูง เนื่องจากอยู่ในสภาพภูมิอากาศที่คล้ายคลึงกันซึ่งภาคการเกษตรที่ปลูกยางพารามีจำนวนมากเหมือนกัน 2.5 ยางแผ่นรมควันมีต้นทุนสูง จึงทำให้ผู้ประกอบการส่งออกไม่นิยมผลิตเพื่อทำการส่งออก เพราะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น
โอกาส (Opportunities - O)	อุปสรรค (Threats - T)
1. ด้วยเกิดโรคระบาดทำให้ หน่วยงานทางการแพทย์มีความต้องการ ด้านผลิตภัณฑ์ถุงมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์อื่นๆที่ทำจากยางพาราเพิ่มขึ้นจึงส่งผลให้ความต้องการของยางพาราซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักมีความต้องการเพิ่มขึ้นตามไปด้วย 2. จังหวัดสงขลามีเนื้อที่และมีสภาพภูมิอากาศเหมาะสมกับการปลูกยางพารา 3. เป็นพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษและมีความสะดวกในการขนส่งเพราะอยู่ใกล้ด่านศุลกากรทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านศุลกากรสงขลา ด้านศุลกากรสะเตา ด้านศุลกากรปาดังเบซาร์ และด้านศุลกากรบ้านประกอบ 4. ต่างประเทศมีความต้องการยางพาราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากตลาดต่างประเทศต้องการขยายกำลังการผลิตสินค้าเชิงพาณิชย์สูงขึ้น	1. เกิดโรคระบาดโควิด- 19 ทำให้เป็นปัญหาต่อการขนส่ง ทำให้ส่งยางพาราไม่ได้เพราะเกิดการปิดประเทศ ต้องหยุดการผลิตทำให้มียางพาราค้าง Stock จำนวนมาก ต้องขายในราคาดึงดูด 2. ภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ส่งผลต่อความต้องการใช้ยางในประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญลดลง 3. น้ำมันมีราคาสูง ซึ่งเป็นต้นทุนในการขนส่งยางพาราทำให้ผู้ประกอบการมีรายจ่ายเพิ่มขึ้น 4. จีน ซึ่งเป็นตลาดคู่ค้าหลักที่สำคัญ ได้เข้าไปลงทุนด้านการผลิตและตั้งโรงงานแปรรูปยางพาราในประเทศเวียดนาม พม่า กัมพูชา และลาว เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการ 5. มีน้ำยางสังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติซึ่งสามารถทดแทนยางพาราที่มาจากธรรมชาติได้มากขึ้นส่งผลให้ราคายางขึ้นลงและมีผลต่อปริมาณการส่งออกยางพาราที่มาจากธรรมชาติ 6. ท่าเรือขนาดเล็กและตื้นซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการขนส่งสินค้ายางพาราระหว่างไปถึงเรือใหญ่ที่มารับสินค้า 7. ผู้ประกอบการสงขลามีต้นทุนค่าขนส่งสูงกว่าผู้ประกอบการในประเทศ ลาว พม่า เวียดนาม ซึ่งมีชายแดนใกล้กับประเทศจีนซึ่งเป็นผู้ใช้ยางรายใหญ่

อภิปรายผล

ผลการวิจัยค้นพบว่าการวิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการ จังหวัดสงขลา สามารถเชื่อมความสัมพันธ์ระหว่างทฤษฎีและแนวคิดในการวิจัยได้ดังนี้

1. จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 พบว่า ด้านปัจจัยการผลิตและความต้องการหรืออุปสงค์ ผู้ส่งออกมีต้นทุนด้านแรงงานต่ำเพราะมีแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานปริมาณมาก แรงงานมีคุณภาพและทักษะ แนวทางการพัฒนาในภาคอุตสาหกรรมยางพาราต้องใช้ปัจจัยด้านแรงงานเป็นหลัก ต้องมีการพัฒนาแรงงานที่ต้องใช้ทักษะเทคโนโลยีอย่างสม่ำเสมอเพื่อการผลิตที่มีประสิทธิภาพหรือเพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้นต่อไป และในภาคอุตสาหกรรมยางพารามีการรวมกลุ่มสมาคมยางพาราเพื่อปรึกษาหารือให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันในการส่งออกที่ยั่งยืน ทั้งนี้สถานการณ์ยางพารามีความต้องการสูง เป็นผลสืบเนื่องจากสถานการณ์โรคระบาดธุรกิจเชิงพาณิชย์ในประเทศคู่ค้ามีความต้องการผลิตสินค้าที่ทำจากยางพาราสูง เช่น หมอนยางพารา ล้อรถ ถูมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ เป็นต้น ซึ่งเป็นโอกาสทางธุรกิจในการส่งออกสินค้ายางพารา ทั้งนี้ในประเทศและต่างประเทศก็เผชิญกับปัญหาเช่นเดียวกันทั่วโลก ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Kittisak Romket, 2013) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ความสามารถในการส่งออกของอุตสาหกรรมยางพาราของไทย ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การส่งออกของยางพาราไทย เรียงตามลำดับความรุนแรงจากมากไปน้อย คือ ปัจจัยด้านปริมาณ การสต็อกยางพาราของประเทศผู้ใช้อย่าง ปัจจัยด้านการผลิตของโรงงานยางรถยนต์ ปัจจัยด้านฤดูกาลการให้ผลผลิตของยางพาราในประเทศผู้ผลิต ปัจจัยด้านราคายางพารา ปัจจัยด้านการขนส่ง ปัจจัยด้านการวิจัยและพัฒนาอุตสาหกรรมที่พบในการส่งออก ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ด้วยกระบวนการผลิตน้ำยางเพื่อส่งออกให้มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ เพิ่มโอกาสการแข่งขันการส่งออกยางพาราระหว่างประเทศให้เพิ่มขึ้นคุณภาพของยางพาราได้มาตรฐานจะสามารถถือครองตลาดได้นาน และในภาคอุตสาหกรรมยางพารามีความร่วมมือกันจัดตั้งสมาคมน้ำยางชันไทยเพื่อผลักดันการส่งออกให้มีความเข้มแข็งในอุตสาหกรรมยางพาราเดียวกัน (Kittisak Romket, 2013) ทั้งนี้ยากให้รัฐบาลช่วยสนับสนุนการผลิตและส่งออกน้ำยางที่ผลิตจากธรรมชาติมากกว่ายางสังเคราะห์เพราะส่งผลกระทบต่อสุขภาพแวดล้อมทางธรรมชาติในอนาคตได้ เช่น ส่วนประกอบยางล้อรถมีส่วนประกอบของน้ำยางจากธรรมชาติและยางสังเคราะห์ อาจเพราะเน้นการส่งออกยางพาราในฐานะวัตถุดิบมากจนเกินไปรัฐบาลและเอกชนควรปรับเปลี่ยนมุ่งเน้นการส่งเสริม การพัฒนา การวิจัย ให้ยางพาราเป็นมากกว่าวัตถุดิบขั้นปฐมและขั้นกลางให้มีผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปและส่งเสริมให้มีแบรนด์เพื่อให้เรามีอำนาจต่อรองในตลาดโลกได้เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวสวนยางและผู้ประกอบการ



ส่งออกยางพาราให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจให้กับภาคใต้และประเทศได้ สอดคล้องกับ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2561) โดยการจัดทำยุทธศาสตร์พัฒนายางพาราที่มีการบูรณาการความร่วมมือของทุกหน่วยงาน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน ด้านกลยุทธ์องค์กรโครงสร้างและสภาพการแข่งขัน กลยุทธ์ที่สำคัญผู้ประกอบการส่งออกยางพารา คือ เข้าตลาดได้ก่อนถือว่าได้เปรียบ มีความซื่อสัตย์กับคู่ค้า ส่งของตรงเวลา สำนวญความต้องการของลูกค้าเพื่อพัฒนาคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ ฝ่ายการตลาดศึกษาหาพื้นที่ทางการตลาดเพิ่มเพื่อขยายการส่งออก ด้านรัฐบาล ควรกระตุ้นให้เกิดผลิตภัณฑ์ขึ้นแปรรูปและสนับสนุนสินค้าที่ผลิตจากยางธรรมชาติเพื่อส่งเสริมให้เกิดรายได้กับชาวสวนยางและผู้ส่งออกสินค้ายางพาราไปต่างประเทศ และภาครัฐควรมีส่วนร่วมในการหาตลาดหรือร่วมเจรจาประเทศพันธมิตรเพื่อเพิ่มช่องทางการส่งออกยางพารา เพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกได้มีอุปสงค์ในตลาดต่างประเทศใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นเข้ามาควบคุมการผลิตแบบวางแผนรวมควันเพราะมีต้นทุนสูงมากในการผลิตส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องแบกรับต้นทุนและในบางรายหยุดการผลิตเพื่อส่งออกยางแผ่นรวมควัน ด้านโอกาส การเกิดโรคระบาดทำให้เกิดข้อดีและข้อเสียซึ่งเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อผู้ประกอบการส่งออกส่งผลลบ คือ ทำให้การผลิตต้องหยุดชะงักต้องปิดอุตสาหกรรมชั่วคราวสินค้าคงค้างจำนวนมากเพราะพนักงานติดเชื้อและประเทศคู่ค้าปิดประเทศทำการขนส่งสินค้าข้ามประเทศไม่ได้ แต่ในวิกฤตก็ยังเป็นโอกาสเพราะยางพารามีความสำคัญในการผลิตถุงมือ เติง หมอจากยางพาราและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีความจำเป็นต้องใช้วัตถุดิบยางพาราในการผลิต ทำใหยางพารายังมีความจำเป็นและเป็นที่ต้องการสูง อีกทั้งการเกิดสงครามรัสเซีย-ยูเครน ส่งผลต่อราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้เกิดผลกระทบต่อต้นทุนในการขนส่งของผู้ประกอบการส่งออกยางพาราเป็นอย่างมาก (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2561) สอดคล้องกับงานวิจัยของ (ชญานิษฐ์ อักษรสิทธิ์, 2552) ศึกษาการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์การผลิตและการส่งออกยางพาราของไทย พบว่า สภาพปัจจัยการผลิต การผลิตยางพาราของประเทศไทยนั้นไม่สามารถต่อสู้ต้นทุนการผลิตจากต่างประเทศได้ เนื่องจากการผลิตยางพาราของไทยเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตกับประเทศคู่แข่งอย่างเช่น อินโดนีเซีย ไทยจะมีต้นทุนการผลิตยางพาราที่สูงกว่าของ (ชญานิษฐ์ อักษรสิทธิ์, 2552)

2. จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 พบว่า ความสามารถในการแข่งขันส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในที่เป็นจุดแข็งไว้ว่าผู้ประกอบการมีความสามารถในการผลิตและส่งออกสินค้ายางพาราแต่ยังเป็นที่ต้องการยางพาราในตลาดต่างประเทศจำนวนน้อย แต่มียางพาราภายในประเทศมีล้นตลาด มีความจำเป็นที่ต้องหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เพื่อคงอยู่ของยอดขายและเพิ่มรายได้ให้กับผู้ประกอบการ จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ธุรกิจส่งออกยางพาราจังหวัดสงขลา การวิเคราะห์ด้านอุปสรรค ภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ส่งผลต่อความต้องการใช้ยางในประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญลดลงเกิดโรคระบาดโควิด-19 ทำให้เป็นปัญหาต่อการขนส่ง



ทำให้ส่งยางพาราไม่ได้เพราะเกิดการปิดประเทศ ต้องหยุดการผลิตทำให้มียางพาราค้าง Stock จำนวนมาก ต้องขายในราคาถูกลงและทำเรือมีขนาดเล็กและตื้นซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการขนส่งสินค้ายางพาราระหว่างไปถึงเรือใหญ่ที่มารับสินค้า ด้วยภาครัฐขาดการกระตุ้นการส่งออกและหาตลาดจากต่างประเทศให้น้อย ผู้ประกอบการต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐผ่านการเจรจาเพิ่มอุปสงค์ตลาดจากต่างประเทศซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปาริฉัตร เต็งสุวรรณและคณะ, 2565) กล่าวว่า ยางพาราไทยในตลาดประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนตกอยู่ในช่วงที่มีความต้องการของตลาดสูง แต่มีความสามารถในการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง ดังนั้นผู้ประกอบการยางพาราไทยและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรปรับกลยุทธ์โดยเน้นการสร้างเครือข่ายความร่วมมือทางการค้าเพื่อรักษาอำนาจผูกขาดและเพิ่มส่วนแบ่งตลาดต่อไป (ปาริฉัตร เต็งสุวรรณและคณะ, 2565) และสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Kittisak Romket, 2013) ทำการศึกษาเรื่องปัญหาและอุปสรรคที่พบ คือ ปัญหาด้านปริมาณการใช้ยางพาราของประเทศผู้บริโภคยาง ปัญหาด้านผลผลิตยางล้นตลาด ปัญหาด้านภัยธรรมชาติ ปัญหาด้านต้นทุนการผลิต ปัญหาด้านค่าขนส่ง ปัญหาด้านราคายางพารา สำหรับแนวทางในการแก้ไขอย่างเร่งด่วน คือ ภาครัฐควรให้การสนับสนุนด้านการใช้ข้อมูลข่าวสารแก่เกษตรกร เพิ่มการทำงานเชื่อมโยงกันในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรมีมาตรการในการป้องกันความผันผวนทางด้านราคายางควรเร่งสร้างท่าเรือน้ำลึกเพิ่มขึ้น หรือจัดหาเรือบรรทุกสินค้าขนาดใหญ่ให้เพียงพอควรส่งเสริมการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ ส่งเสริมการขนส่งระบบรางให้มากขึ้นเพื่อลดต้นทุน ควรเรียนรู้และปรับตัวกับภัยธรรมชาติให้มากขึ้น (Kittisak Romket, 2013) และสอดคล้องกับงานวิจัยของ (Surapan Junsuwan, 2014) ศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาด่านชายแดนสะเดา พบว่า ด่านชายแดนสะเดามีความสำคัญและมีบทบาทต่อเศรษฐกิจชายแดนเป็นอย่างยิ่ง เพราะ เป็นด่านที่มีมูลค่าการค้าข้ามแดนมากที่สุดของประเทศไทย และมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ลักษณะทางกายภาพอยู่ในเกณฑ์ มีสังคมและธุรกิจบริเวณด่านที่เอื้อต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ และกรอบความร่วมมือของอาเซียนยังเป็นส่วนกระตุ้นสำคัญให้ด่านชายแดนสะเดายิ่งเพิ่มความสำคัญและมีบทบาทมากขึ้น ด่านชายแดนสะเดาค่อนข้างมีศักยภาพในการเข้าสู่ระบบ NSW เนื่องจากมีจุดแข็งในเรื่องของบุคลากร งบประมาณ และด้านกายภาพ มีโอกาสในเรื่องของกรอบความร่วมมือต่าง ๆ งบประมาณสนับสนุนด้านการพัฒนาระบบ แต่ยังมีจุดอ่อนในเรื่องของกระบวนการในการใช้ระบบ และอุปสรรคเรื่องข้อกฎหมายที่ยังไม่เอื้อต่อการใช้ระบบ (Surapan Junsuwan, 2014)

สรุป/ข้อเสนอแนะ

ความสามารถในการส่งออกยางพาราของผู้ประกอบการ จังหวัดสงขลา คือ ผู้ประกอบการมีต้นทุนด้านแรงงานต่ำเพราะได้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานปริมาณมาก



แรงงานมีคุณภาพและมีทักษะ ส่งออกอย่างพาราได้หลากหลาย เช่น น้ำยางข้น ยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง ยางพารามีความต้องการสูงเป็นผลสืบเนื่องจากสถานการณ์โรคระบาดธุรกิจเชิงพาณิชย์ในประเทศคู่ค้ามีความต้องการผลิตสินค้าที่ทำจากยางพาราสูง เช่น หมอนยางพาราล้อรถ ถังมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ แต่มีปัญหาด้านการขนส่งด้วยสถานการณ์โรคระบาดคู่ค้าปิดประเทศ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนด้านรัฐบาลและเอกชนควรปรับเพื่อเน้นการส่งเสริม การพัฒนา การวิจัย ให้ยางพาราเป็นมากกว่าวัตถุดิบขั้นปฐมและขั้นกลางให้เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปและเสริมสร้างให้มีแบรนด์เพื่อสร้างรายได้ให้ชาวสวนยางและผู้ประกอบการส่งออกยางพาราให้มีมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่ยั่งยืน ภาครัฐเข้ามาปรับปรุงด้านศุลกากรให้มีขนาดใหญ่รองรับการขนส่งสินค้ายางพาราที่ต้องใช้การเคลื่อนย้ายสินค้าไปสู่เรือขนส่งให้มีความสะดวกมากกว่านี้เนื่องด้วยท่าเรือยังมีขนาดเล็กและตันจึงต้องมีเรือหรือเครนขนาดใหญ่เพื่อช่วยในการเคลื่อนย้ายสินค้าไปยังเรือขนส่งทำให้ต้องใช้เวลาและมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐกิจ ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจส่งออกยางพารามีผลผลิตจากยางธรรมชาติมีเพียงพอภายในประเทศและการส่งออก เพื่อให้จังหวัดสงขลามีความได้เปรียบในการแข่งขันเพื่อการส่งออกในตลาดต่างประเทศ ควรมีการพัฒนาคุณภาพของน้ำยางให้มีมาตรฐานโดยเริ่มต้นจากเกษตรกรชาวสวนในแต่ละหน่วยพื้นที่ เพื่อให้ได้น้ำยางดิบเป็นมาตรฐานเดียวกันและนำไปผลิตวัตถุดิบในส่วนของการแปรรูปที่จะนำไปผลิตผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมขั้นปฐมให้มีคุณภาพได้มาตรฐานและครองตลาดคู่ค้าเดิมไว้โดยรักษาคุณภาพและมาตรฐานในสินค้าและเรื่องข้อตกลงรักษาวินัยการส่งมอบสินค้าตรงเวลาในการขนส่งสินค้า เพื่อคงฐานลูกค้าประจำไว้ไม่ให้หลุดจากไปซื้อยางพาราประเทศอื่น ขณะเดียวกันมองหาเพื่อขยายตลาดระหว่างประเทศใหม่ ๆ อยู่เสมอเพื่อเพิ่มยอดขาย เพิ่มยุทธวิธีที่จะเพิ่มปริมาณการส่งออกยางพาราให้กับธุรกิจได้มากที่สุด ทั้งนี้กระบวนการผลิตยางแผ่นรมควัน มีต้นทุนสูงทำให้ผู้ประกอบการผลิตเพื่อการส่งออกน้อยและผู้ประกอบการบางรายไม่ทำการผลิตแผ่นยางรมควันเพื่อส่งออกเลยเพราะไม่สามารถแบกรับภาระต้นทุนที่สูงเกินไป เพื่อกระตุ้นการส่งออกยางแผ่นรมควันและเพิ่มมูลค่าให้แก่ยางพารา โดยการติดตามและประเมินความต้องการใช้ยางภายในประเทศและต่างประเทศ ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย การรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการทำให้ไม่ถูกกดตันราคามากจนเกินไปจากประเทศคู่ค้า ดังนั้นการรวมกลุ่มทำให้เกิดการร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการภายในประเทศ และเพื่อลดภาวะของการแข่งขันภายในประเทศ รัฐควรส่งเสริมเพราะเป็นหน่วยงานกลางในการประสานความร่วมมือกันกำหนดนโยบายกระตุ้นและสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจส่งออกยางพาราทั้งระบบให้มีความเข้มแข็งและควรให้การสนับสนุนข้อมูลความรู้ทางด้านการค้ารวมทั้งส่งเสริมการผลิต และการส่งออกเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันในระดับโลกต่อไป และต้องกำหนดให้สนับสนุนการผลิตผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากยางพาราธรรมชาติเพื่อกระตุ้นการหมุนเวียนเศรษฐกิจการอยู่ดีกินดีตั้งแต่เกษตรกรที่ทำสวนยางพารา พ่อค้าคนกลาง ตลอดจนผู้ประกอบการส่งออกยางพาราใน



ทั้งประเทศและส่งออกต่างประเทศ อีกทั้งช่วยลดการผลิตยางเทียมที่เข้ามาแข่งขันกับผู้ประกอบการที่ส่งออกยางพาราธรรมชาติ ยางเทียมหรือน้ำยางสังเคราะห์มีคุณสมบัติซึ่งสามารถทดแทนยางพาราที่มาจากธรรมชาติได้ส่งผลให้ราคายางขึ้นลงและมีผลต่อปริมาณการส่งออกยางพาราที่มาจากธรรมชาติด้วย อีกทั้งยางเทียมยังทำลายระบบนิเวศของธรรมชาติ ส่งผลให้เกิดการย่อยสลายช้าและยาก ควรเสริมสร้างให้เกิดความร่วมมือกันในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ให้เกิดการค้าร่วมกันเป็นกลุ่มส่งออกยางพารารายใหญ่ในเอเชียซึ่งไทยเป็นผู้นำกลุ่ม

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2561). ยุทธศาสตร์รับมือการเปิดเสรีทางการค้า. เรียกใช้เมื่อ 8 ตุลาคม 2561 จาก <http://www.dephtai.go.th>
- การค้าไทย. (2561). รายชื่อผู้ส่งออกนำเข้า. เรียกใช้เมื่อ 29 มิถุนายน 2561 จาก <https://tradereport.moc.go.th/TradeThai.aspx>.
- ชญาณินทร์ อักษรสิทธิ์. (2552). การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์การผลิตและการส่งออกยางพาราของไทย. ใน วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ปาริฉัตร เต็งสุวรรณและคณะ. (2565). ความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมยางพาราไทยในตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีน. วารสารนักบริหาร, 42(1), 79-93.
- ศิริขวัญ ศรีทองกุล. (2559). การวิเคราะห์ความสามารถการส่งออกยางพาราของไทยโดยใช้ทฤษฎีดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏและแบบจำลองเพชร. ใน วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สำนักงานพาณิชย์จังหวัดสงขลา. (2562). รายงานสรุปภาวะการค้าชายแดนไทย-มาเลเซียและการค้า ระหว่างประเทศ. เรียกใช้เมื่อ 22 พฤษภาคม 2561 จาก <https://mocsongkhla.appthai.com/>
- สำนักงานสถิติจังหวัดสงขลา. (2562). รายงานสถิติจังหวัดสงขลา. ศูนย์ข้อมูลสถิติจังหวัด. เรียกใช้เมื่อ 3 เมษายน 2563 จาก <http://service.nso.go.th/nso/web/contact/contact04.html>
- สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. (2561). ภาวะเศรษฐกิจการเกษตร. เรียกใช้เมื่อ 21 ตุลาคม 2561 จาก <https://www.oae.go.th/view/1/>
- Department of International Economic Affairs. (2019). Including interesting economic articles. Bangkok: Business Information Center, Ministry of Foreign Affairs.



- Kittisak Romket. (2013). The analysis of export performance for rubber industry in Thailand. Retrieved October 21 , 2018, from https://tdc.thailis.or.th/tdc/dccheck.php?Int_code=92&RecId=45968&obj_id=602749
- Porter, M. E. (1998). The competitive advantage of nation. New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1998). The Adam smith address: Location, cluster, and the new microeconomics of competition. *Business Economics*, 3(1), 1-17.
- Surapan Junsuwan. (2014). Development Approach of Sadoa border. Retrieved October 21, 2018, from <http://ird.skru.ac.th/RMS/file/9288.pdf>