



ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยใน  
จังหวัดชุมพร

Factors affecting the decision to select a palm oil palm plantation business  
for small-scale palm oil buyers in Chumphon Province

อัจฉราวรรณ หัวหาญ และอนิรุทธ์ ผ่องแผ้ว

Atcharawan Haowhan and Anirut Phongphaew

สถาบันรัชต์ภาคย์

Rajapark Institute

Email: haowhana@gmail.com

Received December 03, 2018 & Revise December 29, 2018 & Accepted December 31, 2018

### บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน 2) ปัจจัยสนับสนุน ตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร จำนวน 60 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในงานวิจัยนี้ ได้แก่ สถิติเชิงพรรณนา (ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน)

ผลการศึกษาพบว่า การตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมากทุกด้าน ปัจจัยสนับสนุนด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน ด้านความคาดหวัง ด้านแรงจูงใจ มีค่าอยู่ในระดับมาก ผลการศึกษายังพบว่า ผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันที่มีเพศ อายุ ระดับการศึกษาแตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรแตกต่างกัน ส่วนผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนแตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05

**คำสำคัญ:** ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ, ประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน, จังหวัดชุมพร

### Abstract

The objectives of this survey research were to study 1) personal factors of palm oil retailer who were target population under study 2) supporting factors. Samples included 60 palm oil retailers in Chumphon province. Questionnaire was used as a tool to collect the



data. Statistics used in this study included both descriptive statistics (frequency, percentage, mean, standard deviation) and inferential statistics (t-test, F-test or one-way ANOVA together with multiple comparison test using Scheffe', Pearson correlation). Level of significance used was 0.05.

Outcome of the research revealed that mean scores on the choice to purchase palm oil from oil palm bunch collection centers were high on a given rating scale in every aspect. Mean scores on viability of business, situation of palm oil market, expectation, motivation were high. The study also indicated that retailers with different sexes, age, education did differ in their purchasing decision while those with different monthly income did not differ in their choice. Study of relationship showed that viability of business was not correlated to their choice of purchase while it was positively correlated to situation of palm oil ( $r=.380$ ; relationship was poor) and was positively correlated to expectation ( $r=0.348$ ; relationship was moderate). On the other hand, viability of business was positively correlated to motivation ( $r=.679$ ; relationship was moderate). Major reason given on their choice of business were business opportunity and few competitors.

**Keywords:** Factors affecting, decision to select a palm oil palm plantation business, Chumphon Province

## บทนำ

ปาล์มน้ำมัน เป็นพืชที่มีความสำคัญต่อประเทศ ทั้งในแง่เศรษฐกิจ รวมถึงการช่วยสร้างความมั่นคงทางด้านอาหาร และด้านพลังงานของ ประเทศ ปัจจุบัน แม้ว่าไทยจะสามารถผลิตน้ำมันปาล์มได้เพียงพอต่อความต้องการใช้ภายในประเทศในด้านต่างๆ แต่จากโครงสร้างการผลิตที่ส่วนใหญ่จะเป็นเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้การผลิตน้ำมันปาล์มของไทยมีต้นทุนที่สูงกว่าประเทศผู้ผลิตรายใหญ่ อย่างมาเลเซียและอินโดนีเซีย ซึ่งนับว่าเป็นจุดอ่อนสำคัญที่จะมีผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มไทย หากไทยก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 อย่างไรก็ดีตาม แม้ว่าอัตราภาษีนำเข้าน้ำมันปาล์มของไทยจะลดลงเหลือร้อยละ 0 ตั้งแตปี 2553 แต่ปัจจุบันไทยยังคงมีมาตรการควบคุมการนำเข้าน้ำมันปาล์ม โดยกำหนดให้น้ำมันปาล์มเป็นสินค้าที่ต้องขออนุญาตนำเข้า เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันในประเทศ ซึ่งจะช่วยเหลือผลกระทบ และยังคงมีระยะเวลาให้ผู้ประกอบการไทยปรับตัวเพื่อลดต้นทุน เพิ่มศักยภาพในการผลิตน้ำมันปาล์มให้สามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายใหญ่ในอาเซียนได้ภายหลังจากที่ก้าวเข้าสู่ AEC ในปี 2558 (ศุภชัยวิจักกรไทย, 2558)

การผลิตน้ำมันปาล์มของโลก จากข้อมูลย้อนหลัง 6 ปี (ตั้งแต่ พ.ศ. 2547 ถึง 2552) พบว่ามีแนวโน้ม



เพิ่มขึ้น โดยมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.15 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2547 ถึง 2548 มีการผลิตน้ำมันปาล์ม จำนวน 33.53 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 45.04 ล้านตันในปี พ.ศ. 2552 ถึง 2553 และในปี พ.ศ. 2552 ถึง 2553 ประเทศอินโดนีเซีย สามารถผลิตน้ำมันปาล์มได้จำนวน 20.75 ล้านตัน ประเทศมาเลเซียผลิตได้จำนวน 18.50 ล้านตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 46.07 และ 41.07 ของผลผลิตน้ำมันปาล์มของโลกตามลำดับ ส่วนประเทศไทยมี ปริมาณการผลิตเป็นอันดับ 3 ของโลก คือ ผลิตได้จำนวน 1.30 ล้าน สถานการณ์การตลาด จากการประมาณ ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มของโลก พบว่า มีแนวโน้มความต้องการเพิ่มขึ้น โดยการเพิ่มขึ้นอัตราร้อยละ 6.17 ต่อปี มีความหมายว่า ในปี พ.ศ. 2547 ถึง 2548 มีความต้องการใช้น้ำมันปาล์ม จำนวน 32.48 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 43.98 ล้านตัน โดยในปี 2552 ถึง 2553 ประเทศอินเดียมีความต้องการ จำนวน 6.44 ล้าน ตัน (14.64 เปอร์เซ็นต์) ประเทศจีน จำนวน 6.03 ล้านตัน (13.71 เปอร์เซ็นต์) ประเทศอินโดนีเซีย จำนวน 5.01 ล้านตัน (11.39 เปอร์เซ็นต์) ประเทศในสหภาพยุโรป จำนวน 4.66 ล้านตัน (10.60 เปอร์เซ็นต์) ส่วน สต็อกน้ำมันปาล์มจะเพิ่มขึ้นในอัตรา 4.88 ต่อปี คือในปี พ.ศ. 2547 ถึง 2548 มีสต็อกน้ำมันปาล์มคงเหลือ จำนวน 3.59 ล้านตัน เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 4.61 ล้านตัน ในปี พ.ศ. 2552 ถึง 2553 ประเทศมาเลเซียมีสต็อกน้ำมัน ปาล์ม จำนวน 1.36 ล้านตัน (29.50 เปอร์เซ็นต์) และรองลงมาคือประเทศอินโดนีเซีย มีจำนวน 0.93 ล้านตัน (20.17 เปอร์เซ็นต์) (สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร, 2558)

สถานการณ์การส่งออกจากรายงานโครงสร้างเศรษฐกิจภาคใต้ พบว่า สถานการณ์การส่งออกปาล์ม น้ำมัน คาดว่าในปี พ.ศ. 2553 ปริมาณการส่งออกปาล์มน้ำมันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากความต้องการของ ตลาดต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นและแรงจูงใจด้านปริมาณ และราคา เนื่องจากเศรษฐกิจโลกที่กำลังฟื้นตัว ส่งผลให้ ความต้องการสินค้าของตลาดต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นด้วย จึงทำให้การส่งออกสินค้าปาล์มน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น เช่นเดียวกับราคา (สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร, 2558)

ปาล์มน้ำมัน นับว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ปัจจุบัน ไทยมีจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกปาล์ม น้ำมันมากกว่า 1.28 แสนครัวเรือน มีพื้นที่เพาะปลูก และพื้นที่ให้ผลผลิตประมาณ 4.28 และ 3.98 ล้านไร่ ตามลำดับ สามารถผลิตน้ำมันปาล์มดิบได้ปีละ 1.9 ล้านตัน ซึ่งช่วยสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรประมาณ 6 หมื่น ล้านบาทต่อปี ทั้งนี้ การผลิตน้ำมันปาล์มดิบของไทยในปี 2555 มีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 5-7 จากปีก่อนหน้า ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากที่ภาครัฐได้มีการดำเนินยุทธศาสตร์ปาล์มน้ำมันในช่วงปี 2551-2555 เพื่อเร่งผลักดันให้ เกษตรกรขยายพื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมัน เพิ่มผลผลิต และผลิตภาพการผลิตน้ำมันปาล์มดิบเพื่อรองรับกับ ยุทธศาสตร์พลังงานทดแทน และลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นต่อความมั่นคงทาง ด้านอาหารของประเทศ ประกอบกับราคาผลปาล์มดิบในช่วง 4 ปีที่ผ่านมาปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากเดิมที่มีราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 4 บาทในปี 2552 ปรับขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 6 บาทในปี 2555 จึงเป็นแรงจูงใจที่ทำให้เกษตรกรขยายพื้นที่การ เพาะปลูก

จากการที่ปาล์มน้ำมันเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่ง ซึ่งเหมาะสมกับสภาพอากาศร้อนชื้น จัดอยู่ บริเวณใกล้เคียงกับเส้นศูนย์สูตร ดังนั้นปาล์มน้ำมันจึงเจริญเติบโตได้ดีในภาคใต้ของประเทศบริเวณพื้นที่ที่ ปลูก



มากที่สุด โดยจังหวัดชุมพรมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันประมาณร้อยละ 20 ของพื้นที่ปลูกทั่วประเทศตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากผลตอบแทนการปลูกปาล์มน้ำมันดีกว่าการปลูกพืชชนิดอื่นเช่น ยางพาราและการทำนาข้าว จึงเป็นแรงจูงใจให้เกษตรกรขยายพื้นที่ปลูก การรวมกลุ่มของผู้ประกอบธุรกิจปาล์ม ในจังหวัดชุมพรส่วนใหญ่จะเป็นการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มที่อยู่ใน พื้นที่เดียวกัน หรือตำบลเดียวกัน เพื่อต่อรองราคาซื้อขายกับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันในปี 2547 ทั้งประเทศประมาณ 1,844,266 ไร่ พื้นที่ปลูกของจังหวัดชุมพรมี พื้นที่ปลูก 750,406 ไร่ พื้นที่ให้ผลผลิต 586,478 ไร่ และจำนวนเกษตรกร 36,568 ครัวเรือน จังหวัดชุมพร เป็นแหล่งผลิตปาล์มน้ำมันที่มีผลผลิตเป็นลำดับ 3 รองจากจังหวัดกระบี่ และสุราษฎร์ธานี การใช้ที่ดินพืชเศรษฐกิจปาล์มน้ำมัน จำนวน 8 อำเภอ 64 ตำบล รวมเนื้อที่ 862,001 ไร่ ซึ่งจะปลูกมากที่สุดในอำเภอท่าแซะ รองลงมาที่อำเภอปะทิว ซึ่งมีเกษตรกรปลูกปาล์ม ซึ่งเกษตรกรมีพื้นที่ 1-10 ไร่ ร้อยละ 52 เกษตรกรมีพื้นที่ 11-20 ไร่ ร้อยละ 26 เกษตรกรมีพื้นที่ 21-30 ไร่ ร้อยละ 11 และ 31 ไร่ขึ้นไปอีก ร้อยละ 11 มีลานเทจำนวน 229 ลาน โรงสกัด 18 โรง และโรงกลั่น 2 โรง (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2556: 1) พื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมัน จำแนกรายอำเภอในจังหวัดชุมพรแสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงพื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมันจำแนกรายอำเภอของ จ.ชุมพร ปี 2552

อำเภอ	เกษตรกร (ครัวเรือน)	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่ให้ผล (ไร่)
เมือง	4,433	56,304	47,360
สวี	5,442	74,493	60,27
ละแม	3,289	63,584	57,955
ท่าแซะ	10,647	256,768	232,722
ทุ่งตะโก	1,666	36,487	31,185
พะโต๊ะ	2,608	50,355	36,645
ปะทิว	3,625	138,929	115,349
หลังสวน	4,858	73,486	65,262
<b>รวม</b>	<b>36,568</b>	<b>750,406</b>	<b>586,478</b>

ที่มา สำนักงานเกษตรจังหวัดชุมพร, 2552.

จากความสำคัญของปาล์มน้ำมันซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจในจังหวัดชุมพร และปัญหาการขาดปาล์ม ซึ่งมีผู้รับซื้อน้อย ผู้วิจัยจึงมีความสนใจศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร” เพื่อให้ได้ข้อมูลสำหรับการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจลานเทหลายปาล์มของผู้ประกอบการ และเป็นความรู้เรื่องธุรกิจปาล์มสำหรับผู้สนใจทั่วไป



## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน ปัจจัยสนับสนุน และการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร
2. เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันกับการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร

## แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### สถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน

ปาล์มน้ำมัน (oil palm) หมายถึง พืชที่มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Elaeis guineensis* Jacq. ชนิดที่ผลิตทะลายปาล์มน้ำมันเป็นการค้า เช่น ลูกผสมเทเนอร์รา (Tenera) (สำนักเศรษฐกิจการเกษตร, 2552)

ลานเท หรือ ศูนย์รวบรวมทะลายปาล์มน้ำมัน (oil palm bunch collection center หรือ ที่เรียกทั่วไปว่า แรมป์ (ramp) หมายถึง สถานที่รับซื้อหรือขาย หรือนำส่งทะลายปาล์มน้ำมัน ไปยังโรงงานสกัดน้ำมัน ลานเททะลายปาล์มน้ำมัน ประกอบด้วย อาคารสำนักงาน บริเวณซังน้ำหนัก พื้นที่รับทะลายปาล์มน้ำมัน และพื้นที่เก็บรักษาเพื่อรอขนส่ง (สำนักเศรษฐกิจการเกษตร, 2552)

### สถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน

ลานเทที่ดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบันสามารถ จำแนกได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่ๆ โดยใช้เกณฑ์ความเป็นเจ้าของในการจำแนก เป็น 4 กลุ่ม คือ ลานเทอิสระหรือผู้รับซื้ออิสระ สหกรณ์ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ และกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน (สำนักเศรษฐกิจการเกษตร, 2552)

### 1. ลานเทอิสระหรือผู้รับซื้ออิสระ

ลานเทกลุ่มนี้มีจำนวนมากที่สุด มักเป็นผู้รับซื้อรายเล็กๆ จะกระจัดกระจายอยู่ตามแหล่งปลูกปาล์ม น้ำมันในทุกพื้นที่และยังคงมีความได้เปรียบผู้รับซื้อกลุ่มอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแหล่งที่ห่างไกลจากโรงงาน ลานเทอิสระนี้มีปริมาณการซื้อผลผลิตปาล์มสดแตกต่างกันมากระหว่างลานเทตั้งแต่น้อยกว่า 10 ตันต่อวัน จนถึง 70 ตันต่อวัน แต่ลานเทส่วนใหญ่จะซื้อปาล์มสดในปริมาณ 10-30 ตันต่อวัน ลานเทกลุ่มนี้แต่ละรายมีเกษตรกรที่ขายผลผลิตให้อยู่ในช่วง 20-100 ราย สำหรับลานทรายเล็กส่วนมากจะรับซื้อผลผลิตสดสะสมไว้จนกว่าจะมีปริมาณเต็มคันรถ เพื่อขนส่งต่อไปขายให้กับโรงงานสกัด ทำให้ลานเทเหล่านี้อาจเก็บผลปาล์มได้นานถึง 2 วัน จึงจะส่งเข้าโรงงานโดยเฉพาะในช่วงเวลาที่ผลผลิตออกมาน้อย ส่งผลต่อคุณภาพน้ำมันปาล์มดิบที่โรงงานสกัดได้ เพราะน้ำมันปาล์มดิบจะมีกรดไขมันอิสระสูง ถ้าผลปาล์มสดเข้าโรงงานช้ากว่า 24 ชั่วโมง หลังการเก็บเกี่ยว ดูเหมือนว่าลานเทอิสระส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญค่อนข้างน้อยกับคุณภาพผลปาล์มสด และยินยอมรับซื้อผลปาล์มดิบที่ปนมากับปาล์มสุก เพราะ ลานเทรู้ว่าในสถานการณ์การแข่งขันกันซื้อปาล์มสดขอโรงงานที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน อย่างไรเสียโรงงานสกัดน้ำมันดิบจะต้องไม่ปฏิเสธการรับซื้อผลปาล์มดิบที่ปนมากับปาล์มสุกแน่นอน จากการสอบถามโรงงานบางโรงงานได้ข้อมูลว่า "ลานเทสำหรับซื้อผลปาล์มดิบจากเกษตรกร



และส่งเข้าโรงงานสกัด โรงงานบางโรงยอมรับซื้อผลปาล์มดิบแต่บางโรงไม่ยอมรับซื้อผลปาล์มดิบและคืนกลับไปยังลานเท และลานเทจะเก็บผลปาล์มดิบไว้ บางลานเทสับทะลายปาล์มดิบทำเป็นลูกร่วง และส่งกลับมาขายให้กับโรงงานอีก สักวันหนึ่งจะมีโรงงานใดโรงงานหนึ่งรับซื้อปาล์มดังกล่าว”

โรงงานบางโรงงานให้ข้อมูลว่า “ถ้าโรงงานไหนมีความเข้มงวดในการรับซื้อผลปาล์มสด ลานเทจะไม่พอใจ และจะนำปาล์มไปขายให้กับโรงงานอื่นที่เข้มงวดเรื่องคุณภาพน้อยกว่าหรือไม่เข้มงวดเลย อย่างไรก็ตามโรงงานมีปัญหาเรื่องเปอร์เซ็นต์น้ำมันต่ำมาก พอฝ่ายจัดซื้อปาล์มสดมีความเข้มงวดมากขึ้นในการดูคุณภาพผลปาล์มส่งผลให้ลานเทที่เคยขายปาล์มสดให้กับโรงงานลดลงครั้งหนึ่งทำให้โรงงานซื้อผลปาล์มสดได้น้อยลง” ลานเทอิสระนี้ดำเนินธุรกิจการซื้อรวบรวมปาล์มโดยมีส่วนต่างประมาณ 100 บาทต่อตัน กล่าวคือ ลานเทส่วนใหญ่จะรับซื้อผลปาล์มสดในราคาต่ำกว่าที่โรงงานรับซื้อประมาณ 0.20 บาทต่อกิโลกรัม เมื่อหักต้นทุนในการจัดการรับซื้อ ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนค่าขนส่งและอื่นๆ ลานเทจะมีส่วนต่างประมาณ 0.10 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้น เพื่อให้ได้กำไรมากขึ้น ลานเทจะมีวิธีการจัดการที่จัดว่าไม่เหมาะสม เช่น มีการพรมน้ำเพื่อเพิ่มน้ำหนักให้กับปาล์ม และมีการเพิ่มสิ่งเจือปนเข้าไปรวมถึงเฉลี่ย 1 บาทต่อกิโลกรัม ทำให้ลานเทหลายแห่งพยายามทำให้ผลปาล์มล่องมากที่สุด โดยทำตระแกรงล่อนผลปาล์มร่วง และการให้น้ำผลปาล์มจะทำให้ผลปาล์มดิบร่วงจากทะลาย ซึ่งปาล์มดิบที่กลายเป็นผลปาล์มร่วงด้วยวิธีดังกล่าวจะทำให้เปอร์เซ็นต์น้ำมันของผลปาล์มร่วงลดลงตั้งแต่เดิมเปอร์เซ็นต์น้ำมันสูง ลานเทอิสระเหล่านี้ส่วนใหญ่จะมีสวนปาล์มเป็นของตนเอง และมีบริการเพิ่มเติมอีกนอกเหนือจากการรวบรวมปาล์ม ซึ่งได้แก่ บางลานเททำธุรกิจรับจ้างเหมาเก็บเกี่ยวผลปาล์มสดจากชาวสวนปาล์ม ทำให้เกษตรกรสะดวกมาก (เกษตรกรร้อยละ 90 ที่จ้างเหมาเก็บเกี่ยวผลผลิต) และจากมุมมองของลานเท ถ้าทำธุรกิจรับเหมาตัดปาล์มด้วยก็จะมั่นใจได้มากขึ้นว่า ผลผลิตปาล์มจากสวนดังกล่าวจะขายให้ลานเทของตนเอง บางลานเททำธุรกิจขายปุ๋ยควบคู่กันไปด้วย และบางลานเทจ่ายเงินล่วงหน้าให้กับเกษตรกรที่เดือดร้อนเรื่องการเงิน และโดยทั่วไปแล้วลานเทจะไม่คิดดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้า

โดยสรุปแล้วลานเทอิสระมีบทบาทมากในระบบการตลาดปาล์มน้ำมันของไทย มาจนถึงปัจจุบันภาครัฐยังไม่มีการควบคุมปริมาณลานเทให้เหมาะสมกับผลผลิตปาล์มที่เก็บเกี่ยวได้ในแต่ละพื้นที่ และประเด็นเรื่องคุณภาพ เกษตรกรรายย่อยส่วนใหญ่ยังพอใจที่จะขายปาล์มสดให้กับลานเทอิสระแม้ว่าในพื้นที่จะมีโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบรับซื้อปาล์มสดโดยตรง เพราะความเข้มงวดที่มีค่อนข้างน้อยในการพิจารณาคุณภาพผลปาล์มสด และความสะดวกของเกษตรกรในการจำหน่ายปาล์มให้กับลานเทซึ่งไม่ต้องรอคิวนานเหมือนขายให้กับโรงงานระบบการจัดซื้อที่รวดเร็ว และเกษตรกรที่ขายให้กับลานเทไม่ถูกหักภาษี ณ ที่จ่าย และประเด็นอื่นๆ ดังได้กล่าวแล้ว

**2.ลานเทของสหกรณ์** เป็นลานเทรายใหญ่ที่มีบทบาทในการรับซื้อผลปาล์มสดบางพื้นที่จากสมาชิกและเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของสหกรณ์ ลานเทกลุ่มนี้มีปริมาณมาก ในแต่ละสหกรณ์จะมีสมาชิกของสหกรณ์ มีปริมาณการรับซื้ออยู่ในช่วง 100-200 ตัน ผลปาล์มสดต่อวัน ในช่วงฤดูกาลที่ผลปาล์มสดมีน้อย (เดือนกรกฎาคมและเดือนสิงหาคม) และอยู่ในช่วง 500-600 ตันผลปาล์มสดต่อวัน ในช่วงฤดูที่



ผลปาล์มสดมีมาก (เดือนกุมภาพันธ์และเดือนมีนาคม) โดยปกติสมาชิกของสหกรณ์จะต้องจ่ายค่าหุ้น 10 บาท/หุ้น จึงจะเป็นผู้ถือหุ้นได้ และสหกรณ์ที่ทำหน้าที่ในฐานะลานเทแห่งนี้ ส่วนใหญ่ไม่ได้ทำธุรกิจรวบรวมผลปาล์มสดเพียงอย่างเดียวแต่จะทำธุรกิจเกษตรอื่นๆ ด้วย เช่น การรับซื้อยางแผ่น รวบรวมน้ำยางสด ขายปัจจัยการผลิตทางการเกษตร เช่น ปุ๋ย น้ำมันเชื้อเพลิง รวมทั้งบริการด้านการเงินด้วย ลานเทของสหกรณ์มักรับซื้อผลปาล์มสดในราคาต่ำกว่าลานเทอิสระและโรงงาน ซึ่งเป็นไปตามหลักการพื้นฐานที่ควรจะเป็น เพราะท้ายที่สุดลานเทของสหกรณ์ก็ต้องส่งผลปาล์มเข้าโรงงานสกัด กำไรจากการทำธุรกิจจะจ่ายเป็นเงินปันผลให้สมาชิกตอนสิ้นปี ขึ้นกับปริมาณผลปาล์มสดที่สมาชิกขายให้กับ ลานเทของสหกรณ์อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่สหกรณ์ตั้งข้อสังเกตว่ามีสมาชิกจำนวนหนึ่งที่พอใจขายผลปาล์มสดให้กับลานเทอิสระหรือโรงงานสกัดเพราะได้ราคาดีกว่าและสมาชิกสหกรณ์เหล่านี้ต้องการเงินมากในตอนนี่มากกว่าที่จะรอรับเงินปันผลปลายปี ผลปาล์มสดจากลานเทของสหกรณ์จะมีคุณภาพดีกว่าผลปาล์มสดจากลานเทอิสระ เพราะลานเทสหกรณ์จะให้ความสนใจในคุณภาพผลปาล์มสดและไม่คัดแยกผลปาล์มร่วง โดยเฉพาะอย่างยิ่งลานเทของสหกรณ์ที่ขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานสกัดของสหกรณ์ที่มีลานเทเป็นผู้ถือหุ้นด้วย

**3.ลานเทของโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ** ในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังไม่สามารถผลิตน้ำมันปาล์มดิบได้ตามกำลังการผลิตของโรงงาน เนื่องจากวัตถุดิบผลปาล์มสดที่จัดหาได้ไม่พอกับกำลังการผลิต ทำให้โรงงานต้องหาวิธีการเชิงรุกเพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุดิบ นอกจากมีการรับซื้อที่โรงงาน มีสวนปาล์มของบริษัทของโรงงานหลายแห่งจึงมีลานเทของตนเองด้วย เพื่อรับซื้อผลปาล์มป้อนให้กับโรงงาน นอกจากเหตุผลดังกล่าวแล้วข้างต้นเหตุผลสำคัญอีกประการหนึ่งที่โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบตัดสินใจมีลานเทของตนเอง คือ ต้องการลดปัญหาคุณภาพของผลปาล์มสดที่เข้าสู่โรงงาน เพราะโรงงานส่วนใหญ่ ไม่ค่อยพอใจคุณภาพของผลปาล์มสดที่รับซื้อจากลานเทอิสระที่มีการเก็บปาล์มสดไว้นานเกินไป และมีการรับซื้อผลปาล์มดิบป้อนมาด้วยส่งให้โรงงาน

**4.ลานเทของกลุ่มเกษตรกร/วิสาหกิจชุมชน** ลานเทกลุ่มนี้เกิดจากการรวมตัวของเกษตรกรชาวสวนปาล์มรายย่อยในพื้นที่เดียวกันเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองราคากับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ ลานเทกลุ่มนี้จะดำเนินการโดยเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ดังนั้นลานเทกลุ่มนี้จะมีศักยภาพในการควบคุมคุณภาพผลปาล์มสด เนื่องจากมีแรงกดดันจากผู้ตรวจสอบหรือผู้ดูแลซึ่งอยู่ในหมู่บ้านและมักรวบรวมผลปาล์มสดได้จำนวนมากพอที่จะส่งตรงให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ นอกจากนี้ลานเทกลุ่มนี้ยังมีการควบคุมที่เข้มงวดที่จ้างเพื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตปาล์ม ซึ่งจะช่วยในการรักษามาตรฐานคุณภาพการผลิต

#### ทฤษฎีวิเคราะห์ความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ประกอบด้วย การศึกษาด้านต่างๆ ได้แก่ ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดหรืออุปสงค์ ความเป็นไปได้ทางเทคนิค ความเป็นไปได้ทางสิ่งแวดล้อมโครงการ ความเป็นไปได้ทางการเงิน ความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ และความเป็นไปได้ทางสถาบัน (ประสิทธิ์ คงยิ่งศิริ, 2544)

ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดหรืออุปสงค์ (Market or Demand Feasibility)

เป็นการวิเคราะห์และคาดคะเนอุปสงค์และผลผลิตของโครงการเป็นสิ่งจำเป็นต่อการวางแผนและการ



วิเคราะห์โครงการเป็นอย่างยิ่ง ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับความพยายามที่จะตอบปัญหาสำคัญ 3 ประการ

1. อุปสงค์ในการผลิตของโครงการมีมากน้อยแค่ไหน
2. อุปสงค์ในการผลิตชนิดนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอัตรามากน้อยเพียงใด
3. โครงการที่พิจารณาอยู่นั้น จะตอบสนองความต้องการได้มากน้อยเพียงใด

ในการวิเคราะห์ด้านตลาดนี้จะต้องจัดเก็บ รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตด้านราคาและปริมาณของผลผลิตชนิดนั้น หลังได้ตรวจสอบขนาดอุปสงค์ในปัจจุบันแล้วควรทำการคาดคะเน อุปสงค์ในอนาคตและคาดคะเนปริมาณการขายที่คาดคะเนว่าจะขายได้ ในการคาดคะเนอาจอาศัยวิธีการต่างๆ เช่น การคาดคะเนโดยอาศัยค่าแนวโน้มในอดีต การคาดคะเนโดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐมิติอันเป็นการคาดคะเนจากปัจจัยต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์กับอุปสงค์ของผลผลิตนั้น

โดยกำหนดให้อุปสงค์เป็นตัวแปรตามและปัจจัยต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์ที่กำหนดขึ้นเป็นตัวแปรอิสระ การสร้างกระบวนการความสัมพันธ์ดังกล่าวช่วยให้สามารถคาดคะเนอุปสงค์ได้ในอนาคตได้

นอกจากนี้ จำเป็นต้องพิจารณาคู่แข่งที่มีอยู่ดั้งเดิมทั้งในปริมาณการผลิต คุณภาพ สถานที่ตั้ง ราคา และต้นทุน เพื่อพิจารณาว่าคุณภาพผลผลิตของโครงการเป็นอย่างไรดีกว่าคู่แข่งหรือไม่ และต้นทุนการผลิตสูงกว่าหรือต่ำกว่า เพื่อจะได้พิจารณาหาทางปรับปรุงให้สามารถทำการแข่งขันได้ การวิเคราะห์ทางด้านนี้อาจขยายไปครอบคลุมถึงเรื่องการค้าได้อีกด้วย คือ รวมถึงการจัดการด้านการตลาดของผลผลิตหรือบริการที่ผลิตได้ และการจัดการเกี่ยวกับวัตถุดิบหรือบริการต่างๆ ที่ต้องการใช้ในการดำเนินงาน

#### ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

เนื่องจากการผลิตสินค้าและบริการจะมีเทคนิคการผลิตให้เลือกได้หลากหลายประเภท การวิเคราะห์ทางด้านนี้จึงเน้นไปที่การกำหนดทางเลือก และการคัดเลือกเทคนิคที่ดีที่สุดให้กับโครงการ จึงต้องพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. ขนาดของโครงการและความประหยัดจากขนาดที่อาจเกิดขึ้น
2. สถานที่ตั้งของโครงการ การเข้าถึงสาธารณูปโภค สาธารณูปการ แหล่งทรัพยากร
3. จำนวนประชากรที่คาดว่าจะได้ประโยชน์จากโครงการและลักษณะการกระจายตัวด้านกายภาพของประชากรในพื้นที่โครงการ
4. ประสิทธิภาพการใช้และการดูแลรักษาเทคโนโลยี รวมทั้งประเด็นเรื่องอะไหล่และทักษะด้านเทคนิควิชาการที่มีารอยู่และหาได้
5. ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ
6. ประมาณการต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่ต้องการ

ปัญหาด้านเทคนิคมีความแตกต่างกันไปในแต่ละประเภทหรือสาขาของโครงการ เทคนิคการผลิตที่มีต้นทุนการผลิตต่ำสุดอาจไม่ทำให้โครงการมีประสิทธิภาพสูงสุด เนื่องจากเทคนิคที่แตกต่างกัน อาจให้ผลตอบแทนที่แตกต่างกันได้ การเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนและผลตอบแทนของแต่ละทางเลือกเท่านั้น จึงจะ



ทำให้ทราบได้ว่าทางใดเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

### ความเป็นไปได้ในทางด้านสิ่งแวดล้อมโครงการ

โครงการลงทุนอาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือที่เรียนในทางเศรษฐศาสตร์ว่าผลกระทบภายนอกของโครงการ ซึ่งจะมีผลกระทบภายนอกในด้านบวก เช่น การเพิ่มโอกาสในการทำงาน การส่งเสริมการกระจายรายได้ และผลกระทบในทางลบ โดยส่งผลให้คุณค่าหรือทรัพยากรต่างๆ เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางเสื่อมสภาพหรือเสียหาย ผลกระทบทางด้านนี้ ส่วนใหญ่เกิดจากปัญหาทางเทคนิคของโครงการ ซึ่งเรียกโดยทั่วไปว่า ผลเสียภายนอกด้านเทคนิคนี้ เช่น ผลกระทบการรั่วไหลของน้ำมันตามเส้นทางวางท่อที่มีผลต่อทรัพยากรธรรมชาติ โดยเฉพาะต่อคุณภาพของน้ำและนิเวศวิทยา เป็นต้น ผลกระทบภายนอกเช่นนี้เมื่อเกิดขึ้นแล้วย่อมมีทั้งผลดีและผลเสียของโครงการ ซึ่งต้องนำมาคิดคำนวณเป็นผลตอบแทนและค่าใช้จ่ายทางอ้อม หรือขั้นรองของโครงการ โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายอาจประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายในส่วนที่เกี่ยวกับการป้องกันแก้ไข และค่าใช้จ่ายทางเศรษฐกิจที่ทำให้ทรัพยากรเกิดการสูญเสีย เช่น ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ลดน้อยลง ทำให้รายได้ของชาตลดลงเช่นกัน ดังนั้นก่อนที่มีการตัดสินใจลงทุนในกองทุนในโครงการประเภทที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจึงต้องทำการวิเคราะห์ด้านนี้เสียก่อน เพื่อหาทางป้องกันหลีกเลี่ยง ลด หรือขจัดความเสียหายที่เกิดขึ้น

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมควรครอบคลุมสิ่งแวดล้อมทางสังคม เนื่องจากโครงการอาจมีผลกระทบต่อประชากรบางส่วน เช่น กลุ่มประชากรที่มีรายได้ต่ำ กลุ่มว่างงาน การทำความเข้าใจถึงผลกระทบรวมทั้งลักษณะของประชากร เช่น ขนาด และโครงสร้างประชากร อาชีพ การถือครองที่ดิน ขนบธรรมเนียมประเพณี และวิถีชีวิต จะมีส่วนช่วยให้การออกแบบวางแผนโครงการมีความสอดคล้องกับสภาพปัญหาและความต้องการของสังคม อีกทั้งการนำชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมตั้งแต่ต้นจะช่วยลดแรงต่อต้าน ทำให้โครงการประสบผลสำเร็จ

### ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนของโครงการในแง่เอกชน หรือผลกำไรทางการเงินเป็นสำคัญ และรวมถึงการวางแผนที่เหมาะสมทางการเงินให้โครงการเพื่อสร้างความมั่นใจว่า ถ้ามีโครงการเกิดขึ้นแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินในทุกขั้นตอนของโครงการตลอดจนการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของผู้ร่วมโครงการ เช่น เกษตรกร ธุรกิจเอกชน รัฐวิสาหกิจและผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ เพื่อให้แน่ใจว่าโครงการมีผลตอบแทนให้กับผู้ร่วมโครงการมากเพียงพอที่จะจูงใจให้เข้าร่วมโครงการในการวิเคราะห์จะต้องจัดทำงบการเงินต่าง ๆ เช่น งบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด เพื่อกำหนดว่าโครงการจะมีเงินทุนเพียงพอต่อการดำเนินงานในอนาคตหรือไม่ กำหนดอัตราผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ ประเมินสภาพคล่อง และความสามารถในการชำระหนี้ เครื่องมือที่ใช้วัดการดำเนินงานโดยทั่วไป ได้แก่ การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเริ่มต้นด้วยการคาดคะเนอุปสงค์ ผลผลิตของโครงการ ซึ่งช่วยให้สามารถประมาณรายรับ มีการคาดคะเนต้นทุนในแต่ละระดับการผลิตหรือการดำเนินงานภายใต้ข้อสมมติเกี่ยวกับราคาสินค้าหรือบริการที่ผลิต นอกจากนั้นเครื่องมือสำคัญที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ วิธีการปรับลดกระแสเงินสด



การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio หรือ B/C) และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR)

### 1. หลักการวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการวิเคราะห์การลงทุนด้านเอกชน เพื่อหาผลตอบแทนทางการเงินหรือความสามารถในการทำกำไรหรือโครงการลงทุน โดยที่วิเคราะห์ทางการเงิน นอกจากจะบ่งชี้ถึงความคุ้มค่าในการลงทุนทางการเงิน แล้วยังมุ่งเน้นถึงความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Viability) ซึ่งโครงการลงทุนนี้จะเกี่ยวข้องกับการใช้ปัจจัยการผลิตในช่วงเวลาที่ติดต่อกันหลายปี เพื่อมุ่งหวังว่าปัจจัยดังกล่าวจะก่อให้เกิดกระแสเงินสด ดังนั้นการลงทุนในลักษณะนี้จึงเป็นการลงทุนในระยะยาว เพราะมีต้นทุนและผลตอบแทนที่ต่อเนื่องกันเป็นเวลาหลายปี และจะต้องมีการกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน (ลลิลลา ธรรมนิชา, 2550)

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ทางการเงิน คือ เพื่อช่วยในการตัดสินใจในการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและประเมินถึงการลงทุนในโครงการที่ผ่านมาของเกษตรกร การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการใดๆ ก็คือ เป็นการเปรียบเทียบเงินทุนหรือ ต้นทุน (Cost) กับรายได้ (Income) หรือผลตอบแทน (Benefit) เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของโครงการที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนนั้นๆ ซึ่งมีขั้นตอนหลักที่สำคัญในการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการโดยสามารถพิจารณาได้ 3 ขั้นตอนดังนี้

1. จัดเตรียมงบประมาณของกระแสเงินเข้าหรือเงินสดรับ (inflow) และกระแสเงินสดออก (Outflow) ของการลงทุนตลอดโครงการ

2. การคำนวณผลตอบแทนสุทธิของการลงทุน โดยนำกระแสเงินสดหรือกระแสเงินค่าใช้จ่ายที่คิดจากการลงทุนกระแสเงินสดเข้าหรือกระแสรายได้ที่ได้จากโครงการลงทุน

3. คำนวณอัตราผลตอบแทนทางการเงินภายในโครงการการลงทุนสำหรับส่วนประกอบต่าง ๆ ที่สำคัญที่จะต้องนำมาพิจารณาในการวิเคราะห์กระแสเงินสดเข้าและกระแสเงินสดออกดังนี้

กระแสเงินสดเข้า (inflow) คือ ผลตอบแทนหรือรายได้ที่เกิดขึ้นตลอดอายุโครงการซึ่งประกอบด้วย

- มูลค่ารวมของผลผลิตทั้งหมด (Gross Value of Product) คือมูลค่าของผลผลิตขั้นสุดท้ายและผลพลอยได้จากผลผลิตที่มีอยู่ ทั้งนี้เพื่อการจำหน่ายและการบริโภคในครัวเรือนโดยไม่คิดมูลค่าของสินค้าชั้นกลางเพื่อหลีกเลี่ยงการนับซ้ำ สามารถคำนวณได้จากการนำปริมาณผลผลิตขั้นสุดท้ายของโครงการในแต่ละปีมาคูณด้วยราคาผลผลิตที่ระดับฟาร์ม

- มูลค่าซาก หรือมูลค่าที่เหลืออยู่ (Salvage or Residual Value) มูลค่าซาก คือ มูลค่าของทรัพย์สินที่ลงทุนในโครงการ เช่น เครื่องมือ เครื่องจักร สิ่งก่อสร้าง ที่ดิน ที่ยังเหลืออยู่ เมื่อเริ่มโครงการนั้นจะขึ้นอยู่กับชนิดของทรัพย์สิน โดยทั่วไปมูลค่าซากของทรัพย์สินจะลดลงโดยเฉพาะทรัพย์สินทุนที่มีค่าเสื่อมเพราะถูกใช้งาน เช่น เครื่องมือ และเครื่องจักร แต่ก็มีทรัพย์สินบางชนิดที่มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิม โดยเฉพาะทรัพย์สินประเภทที่ดิน ซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของผลตอบแทนของโครงการลงทุน

กระแสเงินสดออก (Outflow) คือ ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดอายุโครงการซึ่ง



ประกอบด้วย

- ค่าใช้จ่ายหลักในการลงทุน (Investment costs) เป็นค่าใช้จ่ายหลักของการลงทุน โดยจะครอบคลุมถึงส่วนที่มีผลกระทบต่อโครงการในระยะยาว เช่น ต้นทุนในการปรับปรุงที่ดิน ต้นทุนการก่อสร้างโรงงาน ต้นทุนของเครื่องจักรที่ติดตั้งในโรงงาน เป็นต้น

- ต้นทุนในการดำเนินงานที่เป็นเงินสด (Cash Operating Expense) เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทุกวัน ในการดำเนินการผลิต และรวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับแรงงานที่จ่ายเป็นเงินสด ค่าวัตถุดิบ ค่าเครื่องมือขนาดเล็ก ค่าขนส่ง เป็นต้น นอกจากนี้ ยังรวมถึงค่าธรรมเนียม ค่าภาษีและอากรต่างๆ ตลอดจนภาษีทางอ้อมอื่นๆ เช่น ภาษีที่ดิน ภาษีรายได้ ซึ่งโดยปกติเมื่อซื้อสินค้าในราคาตลาดได้ รวมค่าธรรมเนียม และค่าชดเชยภาษีจากการขายภาษีอื่นๆ ไว้ด้วยแล้ว ดังนั้น ไม่จำเป็นต้องนำราคาคงกล่าวมาปรับใหม่ในการวิเคราะห์ และสำหรับค่าประกันสังคม เงินประกันภัย ค่าชดเชยแรงงาน ค่ารักษาพยาบาล และค่าใช้จ่าย อื่นๆ ที่เป็นประโยชน์ของผู้ใช้แรงงานจะอยู่ในส่วนของต้นทุนแรงงาน

เงินกู้และดอกเบี้ยเงินกู้จ่ายคืน (Debt Services) เป็นรายการที่รวมถึงค่าดอกเบี้ยและเงินต้นจ่ายคืน ในกรณีที่มีการกู้ยืมเงินมาลงทุน โดยมีวิธีการคำนวณที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งอาจคืนเป็นงวดๆ ทั้งเงินต้น พร้อมดอกเบี้ย (Grace Period)

## วิธีดำเนินการวิจัย

### ขอบเขตของการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ มุ่งศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร

### ขอบเขตด้านประชากร

ประชากร ประชากรที่ทำการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีจำนวน 229 ราย (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, (2556)

กลุ่มตัวอย่าง เลือกจากผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร และจากข้อจำกัดในด้านพื้นที่และการเก็บข้อมูลหลายประการ ผู้วิจัยจึงทำการศึกษาผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยที่ประกอบธุรกิจลานเทปาล์ม น้ำมันในพื้นที่ต่างๆ ในจังหวัดชุมพร ที่ยินดีให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล โดยใช้การสอบถามด้วยแบบสอบถาม ได้จำนวนผู้ประกอบการลานเท จำนวน 60 ราย มาทำการศึกษา

### ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาภายใต้แนวคิด ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย สถานการณ์ลานเทปาล์ม น้ำมัน ทฤษฎีวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ทฤษฎีแรงจูงใจ แนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวังและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง



### ขอบเขตด้านตัวแปร

ตัวแปรอิสระ (Independent Variables) คือ ลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา รายได้ต่อเดือน ปัจจัยสนับสนุน ประกอบด้วย สถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ความคาดหวัง และแรงจูงใจ

ตัวแปรตาม (Dependent Variables) คือ การตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของ ผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร

ขอบเขตด้านเวลา ใช้เวลาในการทำวิจัย 3 เดือน

### ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 60 คน พบว่า ผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 21-35 ปี มีการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 20,000-30,000 บาท มากที่สุด มีผลการศึกษาดังนี้

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมากทุกด้าน โดยปัจจัยสนับสนุนด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน ด้านความคาดหวัง ด้านแรงจูงใจ มีค่าอยู่ในระดับมาก ( ค่าเฉลี่ย = 4.45, 4.34, 4.38 และ 4.36 ตามลำดับ) และตัวแปรการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = 4.37)

ผลการศึกษาความแตกต่างระหว่างลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันกับการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร พบว่า ผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันที่มีเพศ อายุ ระดับการศึกษา แตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรแตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่แตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ผลการวิเคราะห์ค่าระดับของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทของผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร ในภาพรวมและรายด้าน แสดงผลการวิเคราะห์ค่าระดับของตัวแปร ด้วย ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าระดับของตัวแปร โดยเทียบค่าเฉลี่ยกับเกณฑ์ที่กำหนดไว้เป็นค่า ระดับของความเห็นด้วยและคะแนนคุณภาพ มีผลการวิเคราะห์ ดังตารางที่ 1



ตารางที่ 1 แสดงค่าระดับปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรในภาพรวม

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร	ระดับความคิดเห็น		ค่าระดับ
	$\bar{X}$	S.D.	
<b>1. ปัจจัยสนับสนุน</b>			
ด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ	4.45	.266	เห็นด้วยมาก
ด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน	4.36	.341	เห็นด้วยมาก
ด้านความคาดหวัง	4.34	.385	เห็นด้วยมาก
ด้านแรงจูงใจ	4.38	.372	เห็นด้วยมาก
<b>2. การตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร</b>			
	4.37	.342	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 1 พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมากทุกด้าน โดยปัจจัยสนับสนุน ด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ ด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน ด้านความคาดหวัง ด้านแรงจูงใจ มีค่าอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.45, 4.34, 4.38$  และ  $4.36$  ตามลำดับ) และการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก ( $\bar{X} = 4.37$ )

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างแต่ละด้านเป็นรายข้อ แสดงผลการวิเคราะห์ค่าระดับของตัวแปร ด้วยค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและค่าระดับของตัวแปร มีผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความคิดเห็นด้านปัจจัยสนับสนุน

ปัจจัยสนับสนุน	ระดับความคิดเห็น		ค่าระดับ
	$\bar{X}$	S.D.	
<b>ด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ</b>			
1. มีลานเทไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกรในพื้นที่	4.60	.558	เห็นด้วยมากที่สุด
2. ลานเทอยู่ไกลจากสวนเกษตรกรทำให้เกษตรกรเสียค่าใช้จ่าย	4.40	.494	เห็นด้วยมาก
3. ลานเทของโรงงานให้ราคาต่ำ	4.35	.481	เห็นด้วยมาก
<b>รวม</b>	<b>4.45</b>	<b>.266</b>	<b>เห็นด้วยมาก</b>
<b>ด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมัน</b>			
1. ธุรกิจลานเทไม่มีความเสี่ยง	4.30	.462	เห็นด้วยมาก
2. ธุรกิจลานเทมีกำไรเพียงพอกับที่ประมาณการณ์ไว้	4.37	.486	เห็นด้วยมาก
3. ธุรกิจลานเทไม่มีคู่แข่งในพื้นที่	4.40	.494	เห็นด้วยมาก
<b>รวม</b>	<b>4.36</b>	<b>.341</b>	<b>เห็นด้วยมาก</b>
<b>ด้านความคาดหวัง</b>			
1. มีรายได้เพิ่มจากการทำลานเท	4.38	.490	เห็นด้วยมาก
2. เป็นการต่อยอดธุรกิจจากการทำสวนปาล์มน้ำมัน	4.30	.462	เห็นด้วยมาก
<b>รวม</b>	<b>4.34</b>	<b>.385</b>	<b>เห็นด้วยมาก</b>
<b>ด้านแรงจูงใจ</b>			
1. ต้องการเพิ่มรายได้ในการทำธุรกิจ	4.35	.481	เห็นด้วยมาก
2. มีโอกาสประสบผลสำเร็จในการทำธุรกิจลานเท	4.42	.497	เห็นด้วยมาก
<b>รวม</b>	<b>4.38</b>	<b>.372</b>	<b>เห็นด้วยมาก</b>

จากตารางที่ 2 พบว่า ในภาพรวม ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีค่าเฉลี่ยในภาพรวมอยู่ในระดับเห็นด้วยมากทุกด้าน เมื่อวิเคราะห์รายข้อในแต่ละด้านมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

ด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจ พบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ( $\bar{X} = 4.45$ ) และข้อที่ได้รับความคิดเห็นด้วยมากที่สุดคือ ข้อมีลานเทไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกรในพื้นที่

ด้านสถานการณ์ปาล์มน้ำมัน พบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ( $\bar{X} = 4.36$ ) และข้อที่ได้รับความคิดเห็นด้วยมากที่สุดคือ ข้อธุรกิจลานเทไม่มีคู่แข่งในพื้นที่



ด้านความคาดหวัง มีพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ( $\bar{X} = 4.34$ ) และข้อที่ได้รับความเห็นด้วยมากที่สุดคือ ข้อที่มีรายได้เพิ่มจากการทำลานเท

ด้านแรงจูงใจ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ( $\bar{X} = 4.38$ ) และข้อที่ได้รับความเห็นด้วยมากที่สุดคือ ข้อที่มีโอกาสประสบผลสำเร็จในการทำธุรกิจลานเท

ผลการวิเคราะห์ตัวแปรการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรเป็นรายข้อ แสดงผลการวิเคราะห์ค่าระดับของตัวแปร ด้วยค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และค่าระดับของตัวแปร มีผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 8

ตารางที่ 3 การตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร

การตัดสินใจเลือกประกอบการลานเท ของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน	ระดับความคิดเห็น		ค่าระดับ
	$\bar{X}$	S.D.	
1. เลือกประกอบกิจการลานเทเพราะมีเงินทุนเพียงพอในการประกอบธุรกิจลานเท	4.57	.500	เห็นด้วยมากที่สุด
2. เลือกประกอบกิจการลานเทเพราะมีความสามารถและความชำนาญในการประกอบธุรกิจลานเท	4.32	.469	เห็นด้วยมาก
3. เลือกประกอบกิจการลานเทเพราะมีโอกาสทางธุรกิจและมีความเสี่ยงต่ำ	4.23	.427	เห็นด้วยมาก
รวม	4.37	.342	เห็นด้วยมาก

จากตารางที่ 3 พบว่า ในภาพรวม การตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับเห็นด้วยมาก ( $\bar{X} = 4.37$ ) เมื่อวิเคราะห์รายข้อ ค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ข้อเลือกประกอบกิจการลานเทเพราะมีเงินทุนเพียงพอในการประกอบธุรกิจลานเท มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด

## อภิปรายผล

ผลการศึกษาความแตกต่างระหว่างลักษณะของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันกับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร พบว่า ผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันที่มีเพศ อายุ ระดับการศึกษาแตกต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อเดือนที่ต่างกันมีการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการลานเทตัดสินใจเลือกประกอบกิจการลานเทแตกต่างเพราะผู้ที่มีอายุ จึงมีประสบการณ์มากกว่าผู้ที่มีอายุน้อย เช่นเดียวกับผู้ที่มีการศึกษาสูงมีความรู้เกี่ยวกับการค้าย่อมมีความแตกต่างกับผู้ที่มีการศึกษาน้อยกว่า ประกอบกับลานทรายย่อยมีจำนวนมากที่สุด มักเป็นผู้รับซื้อรายเล็กๆ จะ



การจัดกระจายอยู่ตามแหล่งปลูกปาล์มน้ำมันในทุกพื้นที่และยังคงมีความได้เปรียบผู้รับซื้อกลุ่มอื่นๆ (สำนักเศรษฐกิจการเกษตร, 2552) นอกจากนี้พัชรี มหาลาภ (2538) ชี้ให้เห็นว่าปัจจัยที่กำหนดความคาดหวังมีขึ้นอยู่กับลักษณะความแตกต่างของแต่ละบุคคล และสภาพแวดล้อม ความคาดหวังและการแสดงออกจึงแตกต่างกัน เพราะความคิดความต้องการของแต่ละบุคคลเน้นแตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องผลการศึกษารัชนีที่แสดงให้เห็นว่าความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการตัดสินใจประกอบธุรกิจแตกต่างกัน และขึ้นอยู่กับความยากง่ายของงาน และประสบการณ์ที่ผ่านมาในครั้งนั้นๆ กล่าวได้ว่าถ้าบุคคลเคยประสบความสำเร็จในการทำงานนั้นมาก่อน ก็จะทำให้มีการกำหนดระดับความคาดหวังในการทำงานในคราวต่อไปสูงขึ้น และใกล้เคียงสภาพความเป็นจริงมากขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามจะกำหนดความคาดหวังลงมา ก็เพื่อป้องกันมิให้เกิดความรู้สึกล้มเหลวจากระดับความคาดหวังที่ตั้งไว้สูง กว่าความสามารถจริง และขึ้นอยู่กับประเมินความเป็นไปได้ เพราะความคาดหวังเป็นความรู้สึกนึกคิดและการคาดการณ์ของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยสิ่งนั้นๆ อาจเป็นรูปธรรมหรือนามธรรมก็ได้จะเป็นการประเมินค่า โดยมีมาตรฐานของตนเองเป็นเครื่องวัดของแต่ละบุคคล ซึ่งการประเมินค่าของแต่ละคน ที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งชนิดเดียวกัน ก็อาจแตกต่างกันได้ ด้วยขึ้นอยู่กับภูมิหลัง ประสบการณ์ ความสนใจการให้คุณค่าแก่สิ่งนั้นๆ ของแต่ละบุคคล จากที่ได้กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่าความคาดหวังของมนุษย์คาดหวังเกิดจากสภาพแวดล้อมที่บุคคลได้ รับกับความรู้นึกคิด และพฤติกรรม ที่แตกต่างกันออกไป ตามความรู้ ประสบการณ์และความต้องการ แล้วบุคคลจะตัดสินใจ

ผลการวิเคราะห์หาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสนับสนุนด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจกับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร พบว่า ปัจจัยสนับสนุนด้านความเป็นไปได้ทางธุรกิจไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพร ( $r=.053$ ) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนปัจจัยสนับสนุนด้านสถานการณ์ลานเทปาล์มน้ำมันมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรในระดับต่ำ ( $r=.380$ ) ด้านความคาดหวังมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรในระดับต่ำ ( $r=.348$ ) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 และปัจจัยสนับสนุนด้านแรงจูงใจมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับการตัดสินใจเลือกประกอบการลานเทของผู้รับซื้อปาล์มน้ำมันรายย่อยในจังหวัดชุมพรในระดับปานกลาง ( $r=.679$ ) ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 ผลการศึกษาดคล้องกับแนวคิดของนวลจันทร์ เพิ่มพูนรัตนกุล (2540) ได้อธิบายการกำหนดความคาดหวังตามความคิดของเดอซีโค ว่าการกำหนดความคาดหวังของบุคคล นอกจาก ขึ้นอยู่กับ ระดับความยากง่ายของงานแล้ว ยังขึ้นอยู่กับประสบการณ์ที่ผ่านมาในครั้งนั้นๆ ด้วย การที่บุคคลเคย ประสบความสำเร็จในการทำงานนั้นๆ มาก่อน ก็จะทำให้กำหนดความคาดหวังในการทำงาน ในคราวต่อไปสูงขึ้น และใกล้เคียงกับ ความสามารถจริงมากขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามระดับความคาดหวังต่ำลงมา เพื่อป้องกันมิให้ตนเกิดความรู้สึกล้มเหลว จากการที่วางระดับความคาดหวังไว้สูงกว่าความสามารถจริง และสมลักษณ์ เพชรช่วย (2540) ได้สรุปความคาดหวังไว้ว่า การที่บุคคลจะกำหนดความคาดหวังของคนนั้นจะต้องประเมินความเป็นไปได้ด้วย ทั้งนี้เพราะความคาดหวังเป็น



ความรู้สึกนึกคิด และคาดการณ์ของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยสิ่งนั้นๆ อาจจะเป็นรูปธรรมหรือนามธรรม ก็ได้ความรู้สึกนึกคิด หรือคาดการณ์นั้นๆ จะมีลักษณะเป็นการประเมินค่าโดยมาตรฐานของตนเองเป็นเครื่องวัด การคาดการณ์ ของแต่ละบุคคล แม้จะเป็นการให้ต่อสิ่งที่เป็นรูปธรรม หรือนามธรรมชนิดเดียวกัน ก็อาจจะแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภูมิหลัง ประสบการณ์ ความสนใจ และการเห็นคุณค่าความสำเร็จของสิ่งนั้นๆ และสอดคล้องกับแนวคิดของ พัทรี มหาลาภ (2538) และผลการศึกษาของพรภิรมณ์ แป้นขำ (2552)

### ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะที่น่าสนใจ ดังนี้

1.ปัญหาด้านการตลาด คุณภาพผลผลิตปัญหาปาล์มดิบที่เกษตรกรมักตัดผลปาล์มดิบมาขายทำให้ต้อง คัดทิ้ง เพราะบริษัทผู้รับซื้อจะกดราคารับซื้อลงมา และปัญหาขนาดทะเลลายปาล์ม มีหลายขนาดปนกันทำให้ โรงงานกดราคารับซื้อ แนวทางแก้ไข เกษตรกรควรตัดปาล์มดิบมาขายต้องคัดทิ้งทันทีเพื่อไม่ให้โรงงานใช้เป็น ข้ออ้างในการกดราคารับซื้อ

2.ด้านราคาปาล์มน้ำมัน มีความผันผวนตลอดเวลา และมีการแข่งขันกันระหว่างจุดรับซื้อ ที่จะตัด ราคากัน ต้องปรับราคารับซื้อทุกวันแนวทางแก้ไข การกำหนดราคารับซื้อปาล์มในแต่ละวันต้องมีการตรวจสอบ ราคากับโรงงาน กับจุดรับซื้อในบริเวณใกล้เคียง เพื่อนำมากำหนดราคากลางในการรับซื้อ

3.ด้านแรงงาน ขาดแคลนแรงงานขึ้นลงปาล์ม ในช่วงที่มีผลผลิตมาก ทำให้มีผลปาล์มตกค้างขนส่ง โรงงานไม่ทัน แนวทางแก้ไข ควรหาแรงงานเพิ่มในช่วงมีผลผลิตมาก และเพิ่มเวลาในการทำงาน

### เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. (2556). สรุปผลการประชุมผู้บริหารระดับสูงของกระทรวงเกษตร และสหกรณ์. การประชุมผู้บริหารระดับสูงของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ วันที่ 27 มีนาคม 2556 เวลา ณ ห้องประชุม 134-135 ชั้น 3 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. สืบค้นเมื่อ (6 เมษายน 2558) จาก [www.poc-moac.net/fileupload/450.doc](http://www.poc-moac.net/fileupload/450.doc).
- เกียรติศักดิ์ เตชะวงศ์. (2553). ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของบุคลากรสำนักทางหลวงชนบทที่ 10 (เชียงใหม่). รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ชิษณุกร พรภารุวิษญ์. (2540). ความคาดหวังของประชาชนที่มีต่อบทบาทการจัดการ ทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นของสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล: กรณีศึกษาจังหวัด แพร่. วิทยานิพนธ์สังคมศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาสิ่งแวดล้อม, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ธานินทร์ ศิลป์จารุ. (2550). การวิจัยและวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติด้วย SPSS. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : บิสซิเนสฮอนอร์แอนด์ดี.



- นักรบ อาตยากุล. (2547). การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนสวนปาล์มน้ำมันในจังหวัดชลบุรี.  
กรุงเทพฯ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- พรภิรมณ์ แป้นขำ. (2552). ความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจลานเทพาล์มน้ำมันในอำเภอ คลองท่อม  
จังหวัดกระบี่. สารนิพนธ์ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- พัชรี มหาลาภ. (2538). ทฤษฎีและแนวคิดเกี่ยวกับความคาดหวัง. สืบค้นเมื่อ (20 ธันวาคม 2557)  
จาก : [http://www.novabizz.com/NovaAce/Behavior/Expectancy\\_Theory.htm](http://www.novabizz.com/NovaAce/Behavior/Expectancy_Theory.htm)  
#ixzz1cLMKBx79
- สำนักงานการค้าภายในจังหวัดชุมพร. (2558). ข้อมูลน้ำมันปาล์ม. สืบค้นเมื่อ (6 เมษายน 2558) จาก  
[http://gis.dit.go.th/region/Report/rp\\_place\\_all.aspx?pid=31&poid=6&p=86](http://gis.dit.go.th/region/Report/rp_place_all.aspx?pid=31&poid=6&p=86).
- สำนักงานเกษตรจังหวัดชุมพร. (2552). พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันในภาคใต้. สืบค้นเมื่อ (6 เมษายน 2558) จาก  
<http://www.arda.or.th/kasetinfo/south/palm/controller/01-13.php>
- สำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์กรมมหาชน). ( 2558). ปาล์มน้ำมัน (Oil Palm). สืบค้นเมื่อ (6  
เมษายน 2558) จาก <http://www.arda.or.th/kasetinfo/south/palm/trends/index.php>