

การจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่
อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่



ปริญรัฐ กาบจันทร์

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2561

การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้า กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสินค้า
อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่



การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2561

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้

ปริญญ์ กาบจันทร์

การค้นคว้าอิสระนี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

(รองศาสตราจารย์ ดร.จกมลดินทร์ แสงอาสภวิริยะ)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัญญพัทธ์สิริ กล่อมธงเจริญ)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

ประธานอาจารย์ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา เตชเถกิง)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงศักดิ์ เม่งอำพัน)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.

| | |
|----------------------|---|
| ชื่อเรื่อง | การจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ |
| ชื่อผู้เขียน | นายปริญญ์ กาบจันทร์ |
| ชื่อปริญญา | บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ |
| อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก | รองศาสตราจารย์ ดร.จกกลบดินทร์ แสงอาสภวิริยะ |

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ รวมทั้งศึกษาสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของการผลิตลิ้นจี่ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เก็บข้อมูลโดยให้กลุ่มตอบแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่สร้างขึ้นมาจากการเอกสาร งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยนำการพัฒนาตัวชี้วัดด้านสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทานจาก SCOR Model ใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ จำนวน 400 ราย และผู้รวบรวมกระจายสินค้า จำนวน 7 ราย ในเขตอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ โดยใช้ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่อจำแนกข้อมูล และนำข้อมูลที่ได้ทำการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน วัดสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ และอธิบายความสัมพันธ์

ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มเกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถามให้ความเห็นว่า กระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง ความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และกลุ่มผู้รวบรวมและกระจายสินค้าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความเห็นว่า สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง ความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง กระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง



| | |
|---------------------------------------|---|
| Title | MANAGEMENT OF LITCHI SUPPLY CHAIN: A CASE STUDY OF LITCHI FARMERS IN CHAIPRAKAN DISTRICT, CHIANG MAI PROVINCE |
| Author | Mr. parinrath kabchan |
| Degree | Master of Business Administration in Business Administration |
| Advisory Committee Chairperson | Associate Professor Dr. Jongkolbordin Saeng- saphawiriya |

ABSTRACT

This study aimed to explore litchi supply chain and litchi supply chain competency of the litchi grower group in Chaiprakan district, Chiang Mai province. A set of questionnaires was constructed based on review of related literature and SCOR Model and it was administered with 400 litchi growers 7 product distributors in Chaiprakan district. Obtained data were analyzed by using descriptive statistics i.e. percentage, frequency, mean, standard deviation.

Results of the study revealed that, as a whole, the litchi grower respondents perceived the supply chain process, supply chain performance, and collaborative supply chain at a moderate level. However, the product distributor respondents perceived the supply chain performance, collaborative supply chain, and supply chain process at a high level.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเรื่องการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งในการศึกษานี้จะสำเร็จลงได้ด้วยดีเพราะความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ ดร.จงบดินทร์ แสงอาสภวิริยะ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัญญพัสวีย์ กล่อมธงเจริญ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม ที่กรุณาให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะต่างๆ เพื่อให้งานวิจัยฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอขอบคุณ สำนักงานเกษตรอำเภอไชยปราการ ที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลเป็นอย่างดี ณ โอกาสนี้ ขอขอบคุณผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้ความร่วมมือและเสียสละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถามซึ่งคำตอบของทุกท่านเป็นประโยชน์อย่างมาก

ท้ายสุดนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้ ผู้วิจัยขอน้อมนำคุณงามความดี และประโยชน์บูชาแต่คุณ บิดา มารดา และบูรพาจารย์ทุกท่านได้ประสิทธิ์ ประสาท วิชาความรู้ จงทำให้การศึกษางานวิจัยฉบับนี้ประสบผลสำเร็จลงได้ด้วยดี

ปริญญ์ กาบจันทร์

สารบัญ

| | หน้า |
|---|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย..... | ค |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | จ |
| กิตติกรรมประกาศ..... | ฉ |
| สารบัญ..... | ช |
| สารบัญตาราง..... | ซ |
| สารบัญภาพ | ฅ |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| ที่มาและความสำคัญของปัญหา..... | 1 |
| คำถามเกี่ยวกับงานวิจัย | 4 |
| วัตถุประสงค์ของการวิจัย..... | 4 |
| ขอบเขตของการศึกษา..... | 5 |
| ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... | 5 |
| นิยามศัพท์ปฏิบัติการ..... | 6 |
| บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | 7 |
| ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน..... | 7 |
| แนวคิดในการวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน | 13 |
| กรอบแนวคิดการวิจัย | 23 |
| บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย..... | 24 |
| สถานที่ดำเนินการวิจัย..... | 24 |
| การเก็บรวบรวมข้อมูล | 28 |
| เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย | 28 |

| | |
|---|-----|
| การทดสอบเครื่องมือ..... | 30 |
| เกณฑ์การพิจารณาแปลผลในแต่ละตัวแปร..... | 31 |
| วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล..... | 31 |
| บทที่ 4 ผลการศึกษา..... | 32 |
| ผลการศึกษาในสวนของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่..... | 33 |
| ผลการศึกษาในสวนของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า..... | 52 |
| การจัดการห่วงโซ่อุปทานลิ้นจี่ของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่..... | 69 |
| บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ..... | 70 |
| สรุปผล..... | 70 |
| อภิปรายผล..... | 73 |
| ข้อเสนอแนะ..... | 74 |
| บรรณานุกรม..... | 76 |
| ภาคผนวก..... | 78 |
| ภาคผนวก ก แบบสอบถามเก็บข้อมูลเกษตรกร..... | 79 |
| ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์เก็บข้อมูลผู้รวบรวม..... | 91 |
| ภาคผนวก ค ประวัติผู้วิจัย..... | 102 |
| บรรณานุกรม..... | 103 |
| ประวัติผู้วิจัย..... | 104 |

สารบัญตาราง

| ตารางที่ | | หน้า |
|----------|--|------|
| 1 | แสดงจำนวนพื้นที่ยืนต้น พื้นที่ให้ผลผลิต และผลผลิต | 3 |
| 2 | แสดงจำนวน เกษตรกร พื้นที่ยืนต้น พื้นที่ให้ผลผลิต และผลผลิต อำเภอฝาง และอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ | 4 |
| 3 | จำนวนเกษตรกรและพื้นที่ปลูกลิ้นจี่แต่ละอำเภอในจังหวัดเชียงใหม่ | 25 |
| 4 | ขนาดของกลุ่มตัวอย่างของเคอร์เจซีและมอร์แกน | 26 |
| 5 | จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ในพื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ | 27 |
| 6 | ค่าความเที่ยงตรงของคำถามที่พัฒนา | 30 |
| 7 | ภาพรวมผลการศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ | 33 |
| 8 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร | 37 |
| 9 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่มเกษตรกร | 38 |
| 10 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความร่วมมือภายนอกของกลุ่มเกษตรกร | 39 |
| 11 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของกลุ่มเกษตรกร | 40 |
| 12 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของกลุ่มเกษตรกร | 41 |
| 13 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบกรวางแผน ของกลุ่มเกษตรกร | 42 |
| 14 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบแหล่งวัตถุดิบของกลุ่มเกษตรกร | 43 |
| 15 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบการผลิตของกลุ่มเกษตรกร | 44 |
| 16 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบการจัดส่งสินค้าของกลุ่มเกษตรกร | 45 |
| 17 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร | 46 |
| 18 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบการเติมเต็มคำสั่งซื้อของเกษตรกร | 46 |
| 19 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของกลุ่มเกษตรกร | 47 |
| 20 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความสามารถในการตอบสนองของกลุ่มเกษตรกร | 48 |
| 21 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร | 48 |

| ตารางที่ | หน้า |
|--|------|
| 22 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารของกลุ่ม เกษตรกร | 49 |
| 23 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน ของกลุ่มเกษตรกร | 50 |
| 24 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของ กลุ่มเกษตรกร | 51 |
| 25 ข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 52 |
| 26 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สมรรถนะของโซ่อุปทานฯ ของกลุ่มผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 55 |
| 27 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่ม ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 56 |
| 28 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือภายนอกของกลุ่ม ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 57 |
| 29 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของ ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 58 |
| 30 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของ ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 59 |
| 31 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการวางแผน ของผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 60 |
| 32 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบแหล่งวัตถุดิบ ของผู้รวบรวมและผู้กระจาย สินค้า | 61 |
| 33 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการผลิต ของผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 62 |
| 34 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดส่งสินค้า ของผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 63 |
| 35 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐานของสมรรถนะการจัดการโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 63 |
| 36 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการเติมเต็มคำสั่งซื้อของผู้รวบรวมและ ผู้กระจายสินค้า | 64 |

| ตารางที่ | | หน้า |
|----------|--|------|
| 37 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 65 |
| 38 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความสามารถในการตอบสนองของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 65 |
| 39 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความร่วมมือในโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและกระจายสินค้า | 66 |
| 40 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการแบ่งปันข่าวสารของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 67 |
| 41 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกันของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 68 |
| 42 | คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า | 68 |



สารบัญภาพ

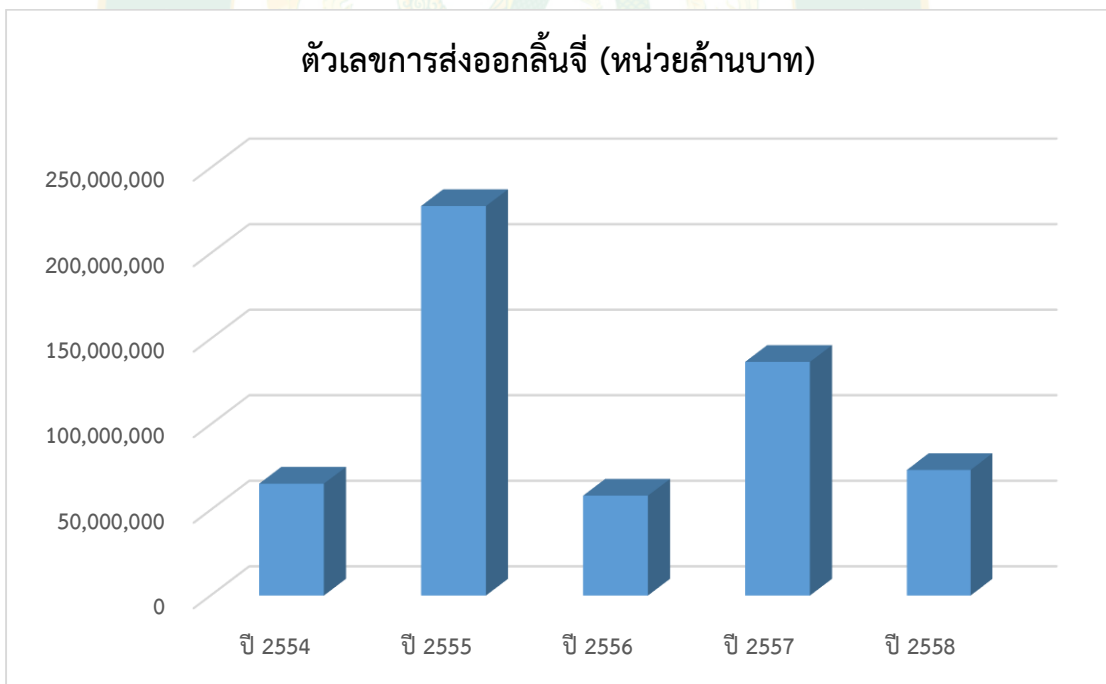
| ภาพที่ | | หน้า |
|--------|--|------|
| 1 | ตัวเลขการส่งสินค้า ตั้งแต่ปี 2554 – 2558 | 1 |
| 2 | แสดงแหล่งเพาะปลูกสินค้าของประเทศไทย | 2 |
| 3 | แผนภาพโซ่อุปทาน | 10 |
| 4 | การไหลของโซ่อุปทาน | 10 |
| 5 | โครงสร้าง Supply Chain Management: SCM | 11 |
| 6 | ลักษณะทั่วไปของโซ่อุปทาน | 12 |
| 7 | SCOR Model | 13 |
| 8 | ระดับของ SCOR Model | 15 |
| 9 | กรอบแนวคิดการวิจัย | 23 |
| 10 | โครงสร้างโซ่อุปทานสินค้าของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสินค้า | 69 |

บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญของปัญหา

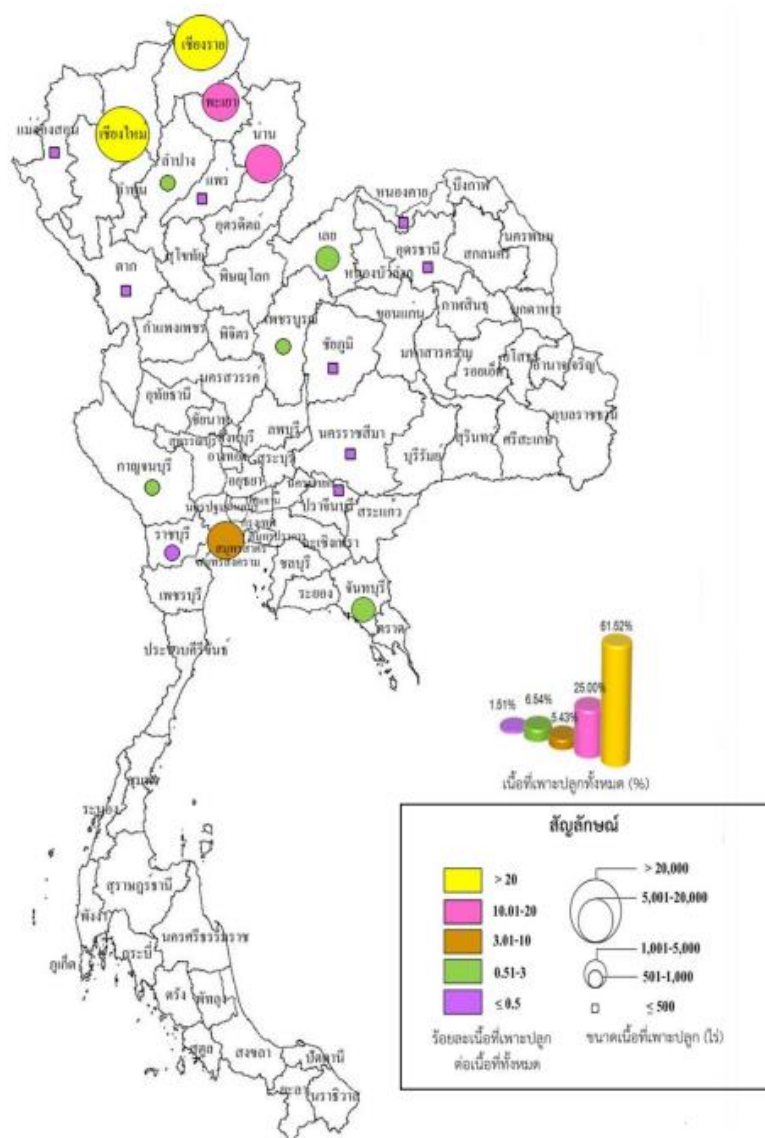
ลีนจีเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งของประเทศไทย ที่สร้างรายได้จากการส่งออกไปยังต่างประเทศต่างๆ จากตารางเห็นได้ว่ายอดการส่งออกลีนจีตั้งแต่ปี 2554 มีมูลค่า 65,422,174 ล้านบาท ปี 2555 มีมูลค่า 227,720,792 ล้านบาท ปี 2556 มีมูลค่า 58,417,008 ล้านบาท ปี 2557 มีมูลค่า 136,610,189 ล้านบาท ปี 2558 มีมูลค่า 73,403,761 ล้านบาท เห็นได้ว่ามีมูลค่าการส่งออกลีนจีของประเทศลดลงเรื่อยๆ ตั้งแต่ปี 2554 – 2556 เพิ่มขึ้นในปี 2557 และลดลงอีกในปี 2558 ผลผลิตทางการเกษตรมีความต้องการการจัดการด้านห่วงโซ่อุปทานสูงที่สุดคือผลผลิตสด เนื่องจากหลังการเก็บเกี่ยวเป็นสินค้าที่มีอายุสั้น เน่าเสียและบอบช้ำง่าย หากสามารถจัดการได้ดีจะเป็นช่องทางสร้างรายได้เข้าประเทศได้อย่างมหาศาล



ภาพที่ 1 ตัวเลขการส่งลีนจี ตั้งแต่ปี 2554 – 2558

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ (2558: 1)

ประเทศไทยในปี 2558 มีพื้นที่ในการเพาะปลูกลิ้นจี่ทั้งหมด 140,039 ไร่ เป็นพื้นที่ให้ผลผลิตแล้ว 133,772 ไร่ รวมให้ผลผลิตลิ้นจี่ 58,611 ตัน และใช้บริโภคในประเทศ 48,713.20 ตัน ส่งออกไปยังต่างประเทศทั้งในรูปผลสดและบรรจุกระป๋องโดยส่งออกไปยังประเทศ จีน ฮองกง มาเลเซียและสหรัฐอเมริกาสำหรับอเมริกา ที่นำเข้าในรูปผลสด ส่วนลิ้นจี่บรรจุกระป๋องมี นิวซีแลนด์ เป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ พื้นที่เพาะปลูกส่วนใหญ่อยู่ทางภาคเหนือ 124,232 ไร่ รองลงมาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 12,998 ไร่ และภาคกลาง 2,809 ไร่ เห็นได้ว่าพื้นที่การเพาะปลูกลิ้นจี่ส่วนใหญ่อยู่ทางภาคเหนือ คิดเป็นร้อยละ 61% ของพื้นที่ทั้งหมด



ภาพที่ 2 แสดงแหล่งเพาะปลูกลิ้นจี่ของประเทศไทย

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2558: 8)

แหล่งปลูกลิ้นจี่ใน 4 จังหวัดภาคเหนือ ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย พะเยา น่าน มีพื้นที่ยืนต้น 119,335 ไร่ พื้นที่ลดลงจากปี 2557 ประมาณ 773 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 0.64 พื้นที่ให้ผลผลิต 114,856 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2557 ประมาณ 1,965 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 1.74 โดยได้จำนวนผลผลิต 48,958 ตัน ลดลงจาก ปี 2557 ประมาณ 9,135 ตัน คิดเป็นร้อยละ 15.74

จังหวัดเชียงใหม่ มีแหล่งปลูกที่สำคัญ ได้แก่ อำเภอฝาง ไชยปราการ แม่ฮาย แม่แตง และ อำเภอแม่อิง โดยมีเนื้อที่ยืนต้น 57,001 ไร่ พื้นที่ให้ผลผลิตประมาณ 50,114 ไร่ คาดว่าจะผลผลิต ประมาณ 25,486 ตัน ลดลงจากปี 2555 ประมาณ 4,611 ตัน คิดเป็นร้อยละ 15.32 โดยมีผลผลิตเฉลี่ย 509 กิโลกรัมต่อไร่ จากสภาพภูมิอากาศที่ผ่านมามีอากาศหนาวสลับร้อนและมีฝนตก ทำให้ลิ้นจี่ ออกดอกหลายรุ่น โดยเฉพาะพื้นที่สูงและพื้นที่หุบเขา มีการออกดอกมาก ส่วนพื้นที่ราบลุ่มติดดอยน้อย พันธุ์ลิ้นจี่ที่ปลูกในจังหวัดเชียงใหม่มีดังนี้ พันธุ์จักรพรรดิ พันธุ์ฮงฮวย และพันธุ์อื่นๆ

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนพื้นที่ยืนต้น พื้นที่ให้ผลผลิต และผลผลิต

| จังหวัด | พื้นที่ยืนต้น (ไร่) | | พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่) | | ผลผลิต (ตัน) | |
|---------------|---------------------|---------|------------------------|---------|--------------|--------|
| | 2557 | 2558 | 2557 | 2558 | 2557 | 2558 |
| รวมทั้งประเทศ | 140,868 | 140,039 | 131,566 | 133,772 | 67,312 | 58,611 |
| ภาคเหนือ | 124,232 | 123,430 | 115,376 | 117,749 | 58,890 | 49,754 |
| เชียงราย | 28,374 | 28,411 | 28,396 | 28,406 | 8,734 | 8,209 |
| พะเยา | 15,814 | 15,987 | 15,814 | 15,814 | 9,805 | 8,824 |
| เชียงใหม่ | 58,294 | 58,046 | 52,027 | 54,800 | 57,777 | 33,525 |
| น่าน | 17,626 | 16,891 | 16,681 | 15,836 | 15,451 | 6,029 |

ที่มา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2558: 2)

กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ในจังหวัดเชียงใหม่มีหลายกลุ่ม เช่นกลุ่มเกษตรกรอำเภอฝางกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่ปลูกลิ้นจี่มายาวนาน มีชื่อเสียงมากในอำเภอ ไชยปราการ สามารถผลิตลิ้นจี่ได้ผลผลิตค่อนข้างมากเพราะมีพื้นที่ในการปลูก ลิ้นจี่มากเป็นอันดับ 2 รองจากอำเภอฝาง มีพื้นที่รวมในการเพาะปลูกลิ้นจี่ประมาณ 10,797 ไร่

ตารางที่ 2 แสดงจำนวน เกษตรกร พื้นที่ยืนต้น พื้นที่ให้ผลผลิต และผลผลิต อำเภอฝางและอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

| ที่ | อำเภอ | เกษตรกร (ราย) | พื้นที่ปลูก (ไร่) | พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่) | พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่) |
|-----|-----------|------------------|----------------------|---------------------------|---------------------------|
| 1 | ฝาง | 3,387 | 25,653 | 23,915 | 15,258 |
| 2 | ไชยปราการ | 720 | 10,797 | 8,706 | 5,006 |

ที่มา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2558: 8)

ในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตคือช่วงปลายเดือนเมษายน – มิถุนายน ของทุกๆ ปี เกษตรกรจะมาช่วยกันเก็บเกี่ยวลิ้นจี่ พ่อค้าคนกลางและผู้ประกอบการโรงงานเข้ามารับซื้อผลผลิตลิ้นจี่ที่ได้มีทั้งได้รับมาตรฐานและไม่ได้รับมาตรฐาน สาเหตุเกิดจาก การจัดการภายในห้วงโซ่อุปทานที่ไม่ดีทำให้ได้ราคาต่ำกว่าที่ควรจะได้รับ เนื่องจากหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ลิ้นจี่เป็นสินค้าที่มีอายุสั้น เน่าเสียและบอบช้ำง่าย ผลผลิตเสียหายได้ง่ายและมีปริมาณผลผลิตมากในช่วงระยะเวลาอันสั้น ส่งผลให้ได้ราคาผลผลิตที่ต่ำ ผู้วิจัยจึงมีความสนใจวิเคราะห์ห้วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่เพื่อทราบถึง ขั้นตอนกระบวนการต่างๆ ภายในห้วงโซ่อุปทานเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไข เพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการเพาะปลูกลิ้นจี่

คำถามเกี่ยวกับงานวิจัย

1. การจัดการห้วงโซ่อุปทานลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการเป็นอย่างไร
2. สมรรถนะการจัดการห้วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการเป็นอย่างไร
3. ความร่วมมือในโซ่อุปทานของลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาการจัดการห้วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาสมรรถนะการจัดการห้วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

3. เพื่อศึกษาความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกรและผู้รวบรวม/กระจายสินค้าพื้นที่ อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านประชากร

- 1.1 เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ
- 1.2 ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

2. ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลปรางค์ ตำบลศรีดงเย็น ตำบลแม่ทะลบ ตำบลหนองบัว ในอำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

3. ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ ในด้านต่างๆ ดังนี้

- 3.1 กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- 3.2 สมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- 3.3 ความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ เพื่อใช้ในการปรับปรุงระบบการผลิตของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ
2. ทราบถึงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานในการผลิตลิ้นจี่ เพื่อให้ในการปรับปรุงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น
3. ทราบถึงความร่วมมือในโซ่อุปทานในการผลิตลิ้นจี่และความเชื่อมโยงของห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่และนำไปสู่ข้อเสนอแนะในการจัดการดำเนินการที่เหมาะสม
4. เป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน สามารถใช้ผลการศึกษานี้ไปขยายผลในการศึกษาสินค้าเกษตรชนิดอื่นๆ

นียมศัพท์ปฏิบัติการ

1. การจัดการห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง การประสานงานและความร่วมมือกันในห่วงโซ่เริ่มตั้งแต่กระบวนการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่จนไปถึงกระบวนการส่งมอบผลผลิตลิ้นจี่ให้ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่
2. ความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่หรือผู้รวบรวม/กระจายสินค้าตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร การร่วมกันตัดสินใจ และการจัดการผลประโยชน์ร่วมกัน ส่งผลให้เกิดความพึงพอใจของลูกค้า
3. สมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง ความสามารถในการตอบสนองความต้องการให้แก่กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่และกลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยผ่านกระบวนการต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีคุณภาพ ตามความต้องการ ในเวลาที่กำหนด
4. เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ หมายถึง กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ที่มีพื้นที่ปลูกลิ้นจี่ในตำบลปงดำ ตำบลศรีดงเย็น ตำบลแม่ทะลบ ตำบลหนองบัว ในอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่
5. ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า หมายถึง กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้านำเข้าผลผลิตลิ้นจี่ในตำบลปงดำ ตำบลศรีดงเย็น ตำบลแม่ทะลบ ตำบลหนองบัว ในอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เรื่อง “การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้า กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสินค้าพื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่” ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาแนวคิดทฤษฎีต่างๆ ตลอดจนผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในแง่มุมต่างๆ กันดังนี้

1. ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน
2. แนวคิดในการวัดสมรรถนะห่วงโซ่อุปทาน
3. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
4. กรอบแนวคิดการวิจัย

ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

1. คำจำกัดความของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

สุมน มาลาสิทธิ์ (2546: 50) ได้เสนอแนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทานไว้ว่า การจัดการห่วงโซ่อุปทานหมายถึง “กระบวนการการผลิตสินค้าหรือบริการแบบใหม่ที่มองความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกันตั้งแต่ลูกค้าผู้ผลิต คู่ค้าที่ขายวัตถุดิบ โดยมีการเชื่อมโยงหรือแบ่งปันข้อมูล ตลอดทั้งห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด ด้วยต้นทุนต่ำ โดยการนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการดำเนินงาน เช่น e-Commerce EDI Internet มาช่วยในการติดต่อระหว่างกันห่วงโซ่อุปทาน และอธิบายแนวโน้มว่าในปี 1980-1990 เป็นยุคของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ธุรกิจหลายธุรกิจทำงานประสานงานกัน โดยต้องคำนึงถึงคู่ค้า วัตถุดิบ และตั้งแต่ปี 1990 เป็นต้นมา พัฒนาการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศช่วยให้การเชื่อมโยงข้อมูลเข้าหากันได้สะดวก

วิทยา สุทธิคำตรง (2548: 11) ได้เสนอคำนิยามการจัดการห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง การประสานกันของการผลิตสินค้าคงคลัง สถานที่และการขนส่ง ระหว่างผู้ที่มีส่วนร่วมในห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้ได้ส่วนผลสัมฤทธิ์ที่ดีที่สุด ระหว่างความรวดเร็วและประสิทธิภาพในการตอบสนองความต้องการของตลาด

กมลชนก สุทธิวาหนานพุมิ และคณะ (2547: 2) ได้ให้คำนิยาม การจัดการห่วงโซ่อุปทาน หมายถึง “การบูรณาการของกระบวนการทางธุรกิจที่เริ่มต้นจากผู้บริโภคชั้นสุดท้ายผ่านไปจนกระทั่งถึงผู้จัดจำหน่ายขั้นแรกสุดที่ทำหน้าที่จัดหาสินค้า บริการ และสารสนเทศ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้บริโภค”

สาธิต พะเนียงทอง (2548: 5) ได้ให้นิยามโซ่อุปทานว่าในโซ่อุปทานหนึ่งๆ ซึ่งประกอบด้วยองค์กรต่างๆ ได้แก่ ผู้ส่งมอบวัตถุดิบ ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย ผู้ให้บริการ และจัดการคลังสินค้าผู้ขนส่งสินค้า และร้านค้าปลีกจะมีวิธีการจัดการในแบบต่างๆ เพื่อให้องค์กรดังกล่าวสามารถผลิตและกระจายสินค้าให้ถูกต้องตามปริมาณ เวลา และสถานที่ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าด้วยต้นทุนที่ต่ำที่สุด

คำนาย อภิปรัชญาสกุล (2550: 9) ได้นำเสนอนิยามของการจัดการซัพพลายเชนโดยอ้างจาก The Council of Logistics Management, 2002 ว่าหมายถึง กระบวนการบูรณาการ ประสานงาน และควบคุมการเคลื่อนย้ายสินค้าคงคลังทั้งของวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูป และสารสนเทศที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจากผู้ขายวัตถุดิบผ่านบริษัทไปยังผู้บริโภค เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค

ธนิต โสรัตน์ (2550: 77) ได้ให้นิยาม การจัดการซัพพลายเชน หมายถึง กระบวนการในบูรณาการเกี่ยวกับการจัดการความสัมพันธ์ (Relationship) ระหว่างคู่ค้า (Supplier) และลูกค้าตั้งแต่ต้นน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งกำเนิดสินค้า วัตถุดิบ (Origin Upstream) จนสินค้าหรือวัตถุดิบนั้นได้มีการเคลื่อนย้ายจัดเก็บ และส่งมอบให้แก่ช่วงของโซ่อุปทาน จนสินค้าได้ส่งมอบไปยังผู้รับคนสุดท้าย (Customers Downstream) ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลทั้งในเชิงต้นทุนและระยะเวลาในการส่งมอบ

2. ความหมายของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) จะประกอบด้วยขั้นตอนทุกๆ ขั้นตอนที่เกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มีต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งไม่เพียงแต่อยู่ในส่วนของผู้ผลิตและผู้จัดส่งวัตถุดิบเท่านั้น แต่รวมถึงส่วนของผู้ขนส่ง คลังสินค้า พ่อค้าคนกลางและลูกค้าอีกด้วย ซึ่งสิ่งที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างกันนั้นคือ สายสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Business Relationship) ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ซึ่งสายสัมพันธ์ที่ดีในทางธุรกิจจะทำให้เกิดความไว้วางใจจะนำไปสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Alliance) ซึ่งจะทำให้การดำเนินงานภายในห่วงโซ่อุปทานจะมีลักษณะการเคลื่อนที่ของข้อมูลเกี่ยวข้องกับการไหลที่สม่ำเสมอของข้อมูลผลิตภัณฑ์และขั้นตอนต่างๆ โดยแต่ละขั้นของโซ่อุปทานจะมีกระบวนการที่แตกต่างกัน และมีความเกี่ยวข้องกับขั้นตอนส่วนอื่นๆ ซึ่งส่วนที่สำคัญที่สุดของห่วงโซ่อุปทาน คือ ลูกค้า เพราะลูกค้าเป็นจุดประสานรวมส่วนต่างๆ ของโซ่อุปทาน โดยวัตถุประสงค์ของห่วงโซ่อุปทานคือการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกำไรตามมา กิจกรรมของห่วงโซ่จะเริ่มต้นจากคำสั่งซื้อของลูกค้า และสิ้นสุดเมื่อลูกค้าได้รับสินค้าตามที่ได้สั่งซื้อ ซึ่งสิ่งที่สำคัญคือควรระมัดระวังให้เห็นถึงการไหลของข้อมูล เงินทุน และผลิตภัณฑ์ตลอดสายโซ่ ซึ่งลักษณะของห่วงโซ่อุปทานจะมีลักษณะเป็นเครือข่าย หรือที่เรียกกันว่า เครือข่ายโลจิสติกส์ (Logistic Network) นั้นจะประกอบไปด้วย ผู้จัดส่งสินค้า หรือผู้จัดหาวัตถุดิบ (Supplier) ศูนย์การผลิต (Manufacturing Centers) คลังสินค้า (Warehouses) ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Centers) และร้านค้าปลีก (Retail

Outlets) ซึ่งจะมีการไหลเวียน (Flow) ของวัตถุดิบ สินค้าระหว่างการผลิต (Work In Process) และสินค้าสำเร็จรูป ระหว่างหน่วยงานต่างๆ ภายในห่วงโซ่อุปทาน

โซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่ดีจะส่งผลให้องค์กรเกิดความสามารถในการแข่งขันและรูปแบบทางการตลาดคือ การเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารเพื่อการพัฒนาสินค้าร่วมกัน ทำให้เกิดการเพิ่มพูนความรู้ความสามารถและกำลังการผลิตขององค์กร ร่วมกับพันธมิตร ก่อให้เกิดความสามารถในการแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงในระบบการผลิตจากระบบ Push และการผลิตแบบ Mass Production มาเป็นระบบ Pull ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างตรงใจมากกว่า

3. โครงสร้างโซ่อุปทาน

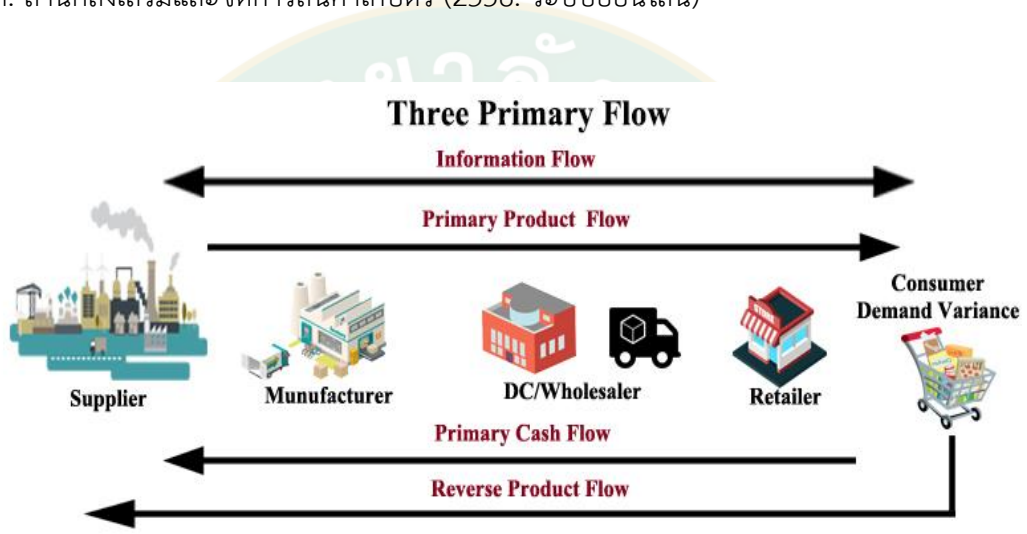
ลักษณะโครงสร้างของโซ่อุปทานมีอยู่หลายรูปแบบส่วนมากมีลักษณะที่คล้ายๆ กันไม่แตกต่างกันมากนัก ซึ่งรูปแบบแรกจะมีการไหลในลักษณะของอัสตรึม จากภาพที่ 4 คือ ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) ถึงผู้กระจายสินค้า (Distributor) และดาวนส์ตรึม ผู้กระจายสินค้า (Distributor) ถึง ผู้บริโภค (Customer) การระบุว่าจุดไหนคืออัสตรึม นั้น ให้ใช้ตำแหน่งของบริษัทที่พิจารณาเป็นหลักผู้กระจายสินค้า (Distributor) บริษัทที่อยู่ทางด้านซ้าย ทิศทางย้อนไปหาแหล่งวัตถุดิบจะเรียกว่าอัสตรึม (Upstream) และเรียกแต่ละจุดบนอัสตรึมว่า ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) ในทางกลับกันบริษัทที่อยู่ทางด้านขวา (ทิศทางมุ่งไปหาผู้บริโภค) จะเรียกว่า ดาวนส์ตรึม (Downstream) และเรียกแต่ละจุดบนดาวนส์ตรึมว่า ผู้บริโภค (Customer) การเรียงลำดับส่วนประกอบของโซ่อุปทานจากอัสตรึมไปยังดาวนส์ตรึมอาจจะเรียงได้ดังนี้

- 3.1 ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ/ส่วนประกอบ (Raw Material/ component suppliers)
- 3.2 ผู้ผลิต (Manufacturers)
- 3.3 ผู้ค้าส่ง/ผู้กระจายสินค้า (Wholesalers/distributors)
- 3.4 ผู้ค้าปลีก (Retailers)
- 3.5 ผู้บริโภค (Customer)



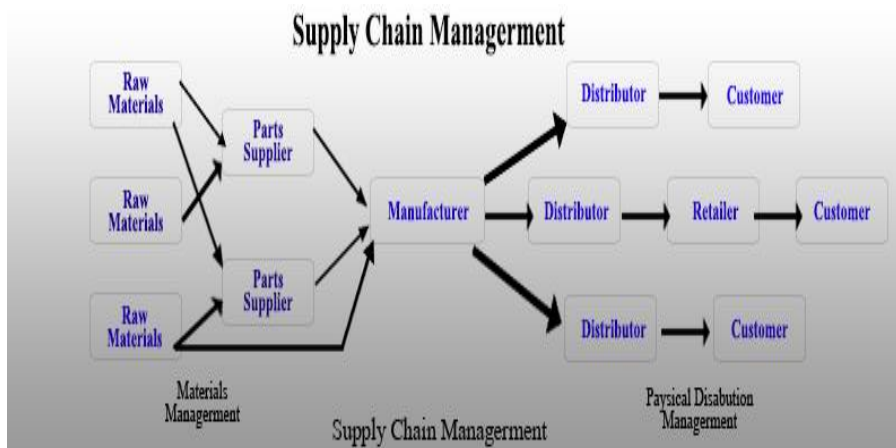
ภาพที่ 3 แผนภาพโซ่อุปทาน

ที่มา: สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร (2558: ระบบออนไลน์)



ภาพที่ 4 การไหลของโซ่อุปทาน

ที่มา: สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร (2558: ระบบออนไลน์)



ภาพที่ 5 โครงสร้าง Supply Chain Management: SCM

ที่มา: สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร (2558: ระบบออนไลน์)

4. ปัจจัยในการสนับสนุนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ในการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการนำหลักการสนับสนุนห่วงโซ่อุปทานมาใช้ในองค์กร จำเป็นต้องมีทักษะและและความสามารถใน 3 ส่วนด้วยกันคือ

4.1 ทักษะด้านโลจิสติกส์ (Logistics skills) ทักษะด้านโลจิสติกส์จะวัดด้วยการจัดการดำเนินงานในกิจกรรมต่างๆ ในธุรกิจ ซึ่งการจัดการทางโลจิสติกส์นั้นจะมุ่งเน้นถึงประสิทธิภาพของการดำเนินงานและประสิทธิผลที่เกิดขึ้นหรือแม้แต่การทำงานที่ดีที่สุดของกิจกรรมนั้นๆ การจัดการด้านโลจิสติกส์สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

4.1.1 โลจิสติกส์ในองค์กร ซึ่งจะรวมถึงการจัดการดำเนินการผลิต การพยากรณ์ การวางแผนการผลิต การวางแผนกำลังการผลิต การจัดลำดับการผลิต การบริหารวัสดุคงคลัง การบริหารคลังสินค้า และอื่นๆ

4.1.2 โลจิสติกส์ระหว่างองค์กรเป็นเรื่องที่คนส่วนมากจะคำนึงถ้ามุ่งถึงโลจิสติกส์เพราะเป็นเรื่องที่รวมถึงการประสานงานระหว่างองค์กร การจัดส่ง การขนส่ง การบริหารรถขนส่งและเส้นทาง การขนส่งนอกจากนี้ยังมีส่วนอื่นที่สนับสนุนโลจิสติกส์ เช่น ส่วนการทำงานด้านการขายการตลาด การซ่อมบำรุง และการบริการหลังการขาย เป็นต้น

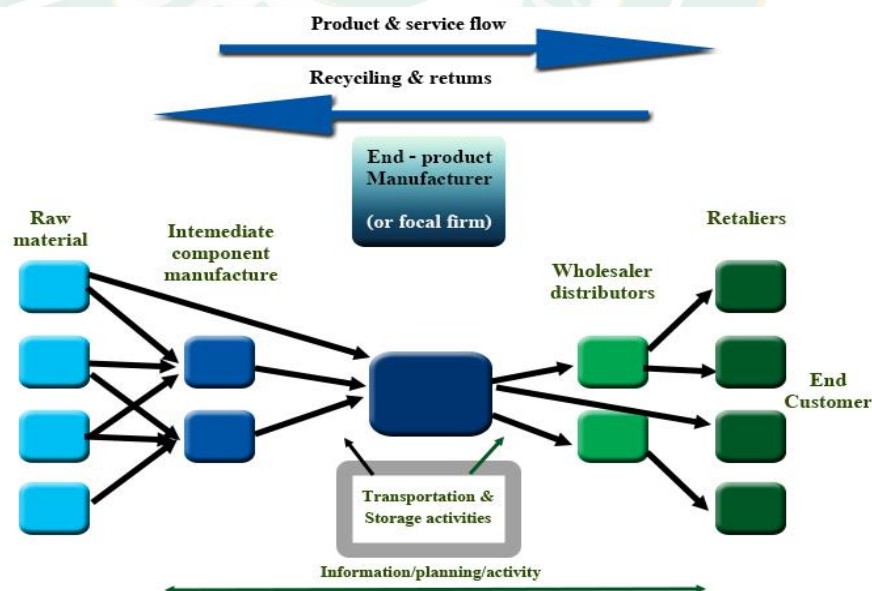
2. ทักษะด้านการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic alliance skills) ซึ่งหมายถึงกระบวนการที่สองบริษัทขึ้นไปตกลงที่จะแบ่งปันข้อมูลลงทุนร่วมกัน และปรับปรุงการทำงานต่างๆร่วมกัน ข้อมูลที่คู่พันธมิตรใช้ร่วมกันนั้น ควรจะมีการเปิดเผยและปราศจากความลับระหว่างกันข้อมูลดังกล่าวได้แก่ แผนธุรกิจ การพยากรณ์ ข้อมูลการขาย ข้อมูลคงคลังและกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการไหลของ

ผลิตภัณฑ์ จากนั้นในการที่จะพัฒนาไปสู่พันธมิตรทางยุทธศาสตร์มี 3 ขั้นตอนด้วยกันที่ควรจะคำนึงถึง นั่นคือการก่อให้เกิดความเข้าใจในหลักการ การเชื่อมโยงเข้าด้วยกันและการยืนยันความเป็นพันธมิตร

3. ทักษะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (Information technology skills) การร้อยส่วนต่างๆ ของโซ่อุปทานเข้าด้วยกันต้องอาศัยการไหลเวียนข้อมูล และวัสดุให้เป็นหนึ่งเดียวกัน สิ่งหนึ่งที่สามารถเชื่อมโยงส่วนต่างๆ นี้เข้าด้วยกันได้ในยุคปัจจุบันก็คือ เทคโนโลยีสารสนเทศ จะทำให้การติดต่อสื่อสารระหว่างกิจกรรมในโซ่อุปทานเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งรับทราบสภาพและสถานะแวดล้อมของแต่ละฝ่ายในโซ่อุปทานเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว อีกทั้งการนำเอาเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาสนับสนุนการจัดการโซ่อุปทานนั้นต้องคำนึงถึงธรรมชาติขององค์กรกระบวนการทางธุรกิจ และที่สำคัญที่สุดคือ เงินลงทุน

4. องค์ประกอบโดยรวมของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

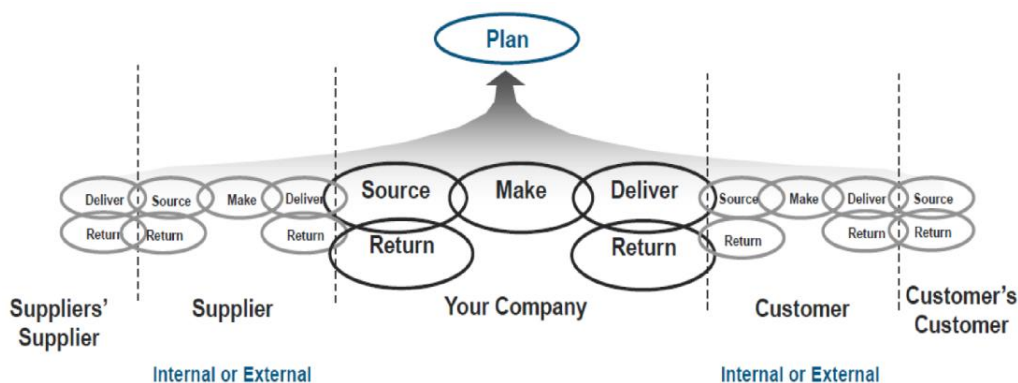
นอกจากนี้แล้ว John Langley (2002: 144) ได้เสนอแนวทางหรืออนาคตของโซ่อุปทานไว้ว่าจะต้องมีองค์ประกอบหรือมีลักษณะอะไรที่ต้องสนใจซึ่งได้แก่ ลูกค้ำและการจัดการอุปสงค์ การวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน เทคโนโลยีสารสนเทศ ความสัมพันธ์เชิงร่วมมือ การจัดหาบริการจากภายนอก คิดอย่างโลกาภิวัตน์ ความแข็งแกร่งหลักและการมีกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพของโซ่อุปทาน



ภาพที่ 6 ลักษณะทั่วไปของโซ่อุปทาน

ที่มา: Wisner, Tan & Leong (2005: 9)

แนวคิดในการวัดสมรรถนะโซ่อุปทาน



ภาพที่ 7 SCOR Model

ที่มา: สำนักส่งเสริมและการจัดการสินค้าเกษตร (2558: ระบบออนไลน์)

5. การวัดสมรรถนะโซ่อุปทานโดยใช้ SCOR Model

Supply Chain Management หรือ SCM เป็นกระบวนการของการบริหารทุกขั้นตอน นับตั้งแต่การนำเข้าวัตถุดิบสู่กระบวนการผลิต กระบวนการสั่งซื้อ จนกระทั่งส่งสินค้าถึงมือลูกค้าให้มีความต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพสูงสุด พร้อมกับสร้างระบบให้เกิดการไหลเวียนของข้อมูลที่ทำให้เกิดกระบวนการทำงานของแต่ละหน่วยงานส่งผ่านไปทั่วทั้งองค์กร การไหลเวียนของข้อมูลยังรวมไปถึงลูกค้าและผู้จัดส่งวัตถุดิบด้วย ซึ่งการจัดการห่วงโซ่อุปทานนั้นมีส่วนสำคัญที่ช่วยให้องค์กรยกระดับความสามารถในการบริหาร เช่น การลดสินค้าคงคลัง การเพิ่มผลิตภาพหรือการลดความสูญเปล่าในกระบวนการทำงาน รวมไปถึงส่งเสริมความเติบโตของธุรกิจ เช่น การเพิ่มโอกาสในการออกสินค้าใหม่ให้เร็วขึ้น การเปิดตลาดใหม่ๆ การสร้างความพอใจแก่ลูกค้ามากขึ้น ส่งเสริมความยั่งยืนของธุรกิจ เช่น การลดต้นทุนธุรกิจ การบริหารเงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น

การประเมินกิจกรรมในโซ่อุปทานนั้น สามารถแบ่งได้เป็น 5 ส่วนใหญ่ๆ คือ การวางแผน (Plan) การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบ (Delivery) และการส่งคืนสินค้าจากลูกค้า (Return) ซึ่งแต่ละส่วนมีความสัมพันธ์เชื่อมโยง รวมถึงมีผลกระทบซึ่งกันและกัน ดังนั้นการประเมินประสิทธิภาพโซ่อุปทาน จึงต้องพิจารณาในภาพรวมทั้งระบบ โดยเน้นที่ความต้องการของลูกค้าขั้นสุดท้ายเป็นหลัก ทั้งนี้ขอบเขตในแต่ละกระบวนการแบ่งได้ดังนี้

1. การวางแผน (Plan) มีขอบเขตครอบคลุมถึงการวางแผนอุปสงค์-อุปทาน รวมถึงการบริหารจัดการในด้านต่างๆ โดยให้ทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการวางแผนเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายทางการเงินของแต่ละองค์กร

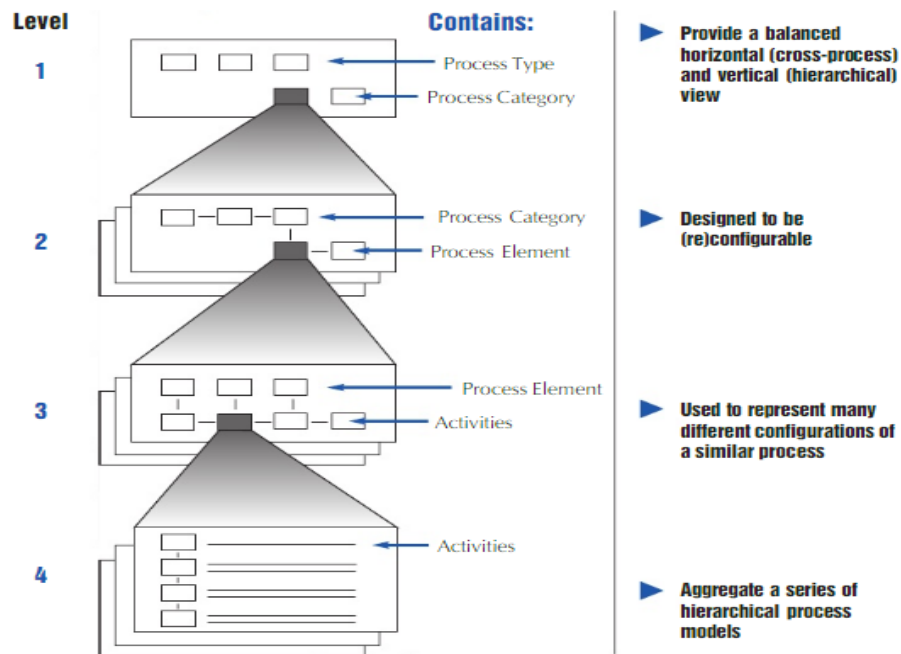
2. การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ (Source) เริ่มจากการบ่งชี้และเลือกแหล่งวัตถุดิบ, ขั้นตอนการจัดส่งรับและตรวจสอบจนถึงการอนุมัติการจ่ายเงินให้ผู้จัดส่งวัตถุดิบ รวมถึงการจัดการกฎข้อบังคับทางธุรกิจ การประเมินสมรรถนะการจัดการสินค้าคงคลัง รวมถึงการสร้างโครงข่ายผู้จัดส่งวัตถุดิบ

3. การผลิต (Make) ครอบคลุมถึง การผลิตเพื่อจัดเก็บ (Make to Stock) การผลิตตามคำสั่ง (Make to Order) และการผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม (Engineer to Order) โดยมีกระบวนการจำแนกประเภทสินค้าที่จะผลิต การทดลองผลิตสินค้า การทดสอบคุณภาพการบริหารจัดการข้อมูล การจัดการ WIP (Work in Process) การจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์และเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต จนกระทั่งถึงการดูแลด้านการจัดส่ง เพื่อให้ได้มาซึ่งความพึงพอใจของลูกค้า

4. การจัดส่ง (Deliver) กระบวนการจัดการคำสั่งซื้อของลูกค้าในการจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตไว้ล่วงหน้าผลิตภัณฑ์ที่ผลิตตามคำสั่งและผลิตภัณฑ์ที่ผลิตตามการออกแบบทางวิศวกรรม การจัดการคลังสินค้า และการออกเอกสารต่างๆ

5. การส่งคืนสินค้าจากลูกค้า (Return) เป็นการรับคืนผลิตภัณฑ์จากลูกค้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่มีตำหนิวัสดุสิ้นเปลือง และผลิตภัณฑ์ส่วนเกิน และการจัดการกับผลิตภัณฑ์ที่รับคืนมา เช่น การกำจัด การส่งผลิตภัณฑ์ทดแทนรวมถึงการเก็บข้อมูลผลิตภัณฑ์ส่งคืนคงคลัง

การพัฒนาโซ่อุปทานขององค์กร โดยทำการวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบที่สำคัญทั้งภายในและภายนอกองค์กรซึ่งก็คือการวิเคราะห์ถึงสภาพการแข่งขันของธุรกิจที่กำลังดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน เช่น การบริการหรือการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า การจัดส่งที่ตรงต่อเวลา เป็นต้น สิ่งต่างๆ เหล่านี้จะทราบถึงปัจจัยที่กำหนดความสามารถและความได้เปรียบหรือเสียเปรียบในการแข่งขันที่มีในองค์กร ผลที่ได้รับจากการวิเคราะห์นี้จะสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการกำหนดขอบข่ายและองค์ประกอบสำคัญที่จะต้องจัดการสำหรับองค์กร ปัจจัยในการวัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการปฏิบัติงานจะต้องทำการกำหนดขึ้นมาเพื่อให้ทราบถึงเป้าหมายของแต่ละปัจจัยของความสามารถในการปฏิบัติงานของโซ่อุปทานที่สำคัญซึ่งจะสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้



ภาพที่ 8 ระดับของ SCOR Model

ที่มา: สำนักส่งเสริมและการจัดการสินค้าเกษตร (2558: ระบบออนไลน์)

ระดับของ SCOR Model เพื่อให้เกิดความสอดคล้องกันในการปฏิบัติงาน ซึ่งแบบจำลอง SCOR ได้กำหนดขั้นตอนการพัฒนาเป็น 4 ระดับ การดำเนินการพัฒนาดังกล่าว แต่ละองค์ประกอบ จะถูกกำหนดกระบวนการและการจัดการ ที่ทำให้การปฏิบัติงานของธุรกิจสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้

SCOR ระดับที่ 1 ระดับบนสุด เป็นขั้นตอนการวิเคราะห์ถึงการแข่งขันในธุรกิจที่ดำเนินอยู่ ต้องวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบที่สำคัญ ภายในและภายนอกองค์กรเป็นปัจจัยที่กำหนด ความสามารถ และความได้เปรียบในการแข่งขันที่ควรมี สำหรับธุรกิจ เช่น ความยืดหยุ่นและความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ความรวดเร็วในการจัดส่ง การบริการลูกค้า ต้นทุนที่ต่ำ ฯลฯ อันเป็นผลจากการดำเนินงานในส่วนของการวางแผน การจัดหา แหล่งวัตถุดิบ การผลิตและการจัด ที่เหมาะสมกับธุรกิจ และอุตสาหกรรมนั้น

SCOR ระดับที่ 2 การกำหนดกระบวนการหลักของธุรกิจ หลังจากที่ได้กำหนดกระบวนการปฏิบัติงานที่เหมาะสม และขอข่ายการจัดการที่เกี่ยวข้องแล้ว นำมาแปรเป็นกระบวนการปฏิบัติงานที่เหมาะสม และสอดคล้องกับกลยุทธ์ที่ได้กำหนดไว้โดยกำหนดเป็นโครงร่างของโซ่อุปทานของธุรกิจ

การกำหนดโครงสร้างของโซ่อุปทานนี้จะครอบคลุมการพิจารณาการ กำหนดโครงสร้างของกระบวนการ ปฏิบัติงานในส่วน การวางแผน การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ, การผลิตและการ จัดส่ง ที่มีขอบข่ายการ ปฏิบัติงานทั้งในส่วนการ ปฏิบัติงานภายในและระหว่างธุรกิจ

SCOR ระดับที่ 3 การกำหนดรายละเอียดของกระบวนการเป็นการกำหนดรายละเอียดในแต่ละ ส่วน ของ กระบวนการภายในและระหว่างธุรกิจ ที่ได้กำหนดไว้ใน ระดับที่ 2 การกำหนด รายละเอียดของกระบวนการนี้จะอาศัยข้อสรุปแนวทางจากการวิเคราะห์ในระดับที่ 1 และ 2 มาเป็น แนวทางในการกำหนดรายละเอียดอาจต้องอาศัย ความร่วมมือในการกำหนดจากทุกๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผู้รับผิดชอบการจัดส่ง ผู้รับผิดชอบการ กระจายสินค้าและลูกค้าเพิ่มให้ ทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการกำหนดแนวทางการปฏิบัติที่เป็นไปได้และสร้างความเข้าใจที่สอดคล้องกันในการนำไปปฏิบัติให้เกิด ประสิทธิภาพ

SCOR ระดับที่ 4 การนำไปปฏิบัติเป็นการนำสิ่งที่ได้กำหนดไว้ไปปฏิบัติให้เกิดผลตามที่ กำหนดไว้โดยมีการกำหนดแบบแผนการ ปฏิบัติงาน ในรูปแบบที่เหมาะสมกับกระบวนการที่ได้กำหนดไว้ในโครงสร้างโซ่อุปทานของธุรกิจ

6. การประยุกต์ใช้แบบจำลอง SCOR Model ในห่วงโซ่อุปทาน

มาตรวัดอ้างอิงทั้งหลายส่วนใหญ่ที่ใช้อยู่ในธุรกิจและอุตสาหกรรมมักจะอยู่บนพื้นฐานของแบบจำลองต่างๆ มีการนำ KPI (Key Performance Index) หรือกลุ่มของเกณฑ์การวัดที่ได้รับการยอมรับจากองค์กรต่างๆ มาตรวัดในแบบจำลองถูกออกแบบมาในรูปของการแบ่งแยกมาตรวัดออกเป็นส่วนย่อยๆ ตามคุณลักษณะของสมรรถนะของแบบจำลอง SCOR Model โดยแบ่งออกเป็นระดับจากระดับที่ 1-4 โดยตัวแบบอ้างอิงที่สร้างขึ้นจะเป็นการร่วมกันของการรีเ็นจิเนียริง กระบวนการ (Business Process Reengineering) การวัดเปรียบเทียบ (Benchmarking)

ดังนั้นการประยุกต์ตัวชี้วัดใน SCOR Model กำหนดไว้หลายเกณฑ์ โดยการวัดสมรรถนะของโซ่อุปทานเริ่มจากระดับภาพรวมถึงลงลึกในรายละเอียดของระดับปฏิบัติการ ตัวชี้วัดพื้นฐานในการอธิบายโซ่อุปทานที่ SCOR Model ใช้ในระดับสูงสุดเริ่มจาก ตัวชี้วัดสมรรถนะหลัก (KPI) ตัวอย่างเช่น

1. สมรรถนะในการจัดส่ง (Delivery Performance) อัตราเต็มเต็มคำสั่งซื้อ (Order Fill Rate) ซึ่งถูกกำหนดด้วยเปอร์เซ็นต์ของคำสั่งซื้อที่จัดส่งจากคลังสินค้าภายใน 24 ชั่วโมง
2. สมรรถนะในการเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Order Full filament Performance) เวลาในการนำส่ง (Lead time) เวลาที่สั้นที่สุดและได้รับสินค้าที่ครบถ้วนทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

3. สมรรถนะการตอบสนองของโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) การกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าที่เหมาะสม การให้ระดับการให้บริการแก่ลูกค้าที่ดี (ดวงพรรณ กริชชาญชัย ศฤงคารินทร์, 2549: 9)

7. รูปแบบจำลอง SCOR Model

การพัฒนาโซ่อุปทานสำหรับองค์กร โดยอาศัยแบบจำลอง SCOR model โดยเน้นขั้นตอนทั้ง 5 รายละเอียดการจัดการในส่วนต่างๆ คือ การวางแผน การจัดหา การผลิต การส่งมอบ และการรับคืน ทั้งนี้จะเป็นแนวทางนำไปปรับประยุกต์ใช้กับองค์กร เพื่อให้ผลการปฏิบัติงานของโซ่อุปทานสามารถบรรลุผลตามที่ได้กำหนดไว้ ในแบบจำลอง SCOR Model ควรจะต้องมีการปรับปรุงพัฒนาและประเมินผลอย่างต่อเนื่อง โดยนำผลตรวจวัดมาวิเคราะห์หาปัญหา ควรปรับปรุงเพิ่มเติมตรงไหน และนำผลที่ได้ไปปรับปรุงอีกครั้ง จะส่งผลให้เกิดการพัฒนาในการปฏิบัติงานของโซ่อุปทาน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

Bernhard J. Angerhofer & Marios C' Angelider. (2005: 99) ได้เสนองานวิจัยเรื่อง “A model and performance measurement system for collaborative supply chains” ซึ่งมีแนวคิดการวัดสมรรถนะด้วยเครื่องมือในโซ่อุปทาน มีปัจจัยหลักอยู่ 6 ปัจจัย โดยทั้งหมดเชื่อมโยงระหว่างกัน สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

1. Stakeholders แสดงถึงกระบวนการเปลี่ยนแปลงวัตถุดิบของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier) ผานโรงงาน ผู้ค้าส่ง (wholesaler) ผู้ค้าปลีก (Retailer) และผู้บริโภค (Customer)

2. Levels of collaboration แสดงถึงระดับความร่วมมือที่เกิดขึ้นในแต่ละระดับของการบริหารงานถึงตั้งแต่ระดับปฏิบัติใหม่ไปจนถึงระดับกลยุทธ์ การที่มีระดับความร่วมมือที่สูงจะส่งผลให้เกิดมีความแม่นยำในการพยากรณ์ ความยืดหยุ่นของโซ่อุปทาน ระยะเวลาการส่งสินค้าไปสุดตลาดได้

3. Business Strategy แสดงถึงวิธีการที่ผู้เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานหรือผู้ที่ทำธุรกิจรวมกัน (Business player) ที่ยังคงรักษาคำสัญญาในการดำเนินงานเพื่อเป้าหมายทางธุรกิจของผู้ที่เกี่ยวข้อง (Player Business Goals) แกนหลักของกลยุทธ์ปฏิบัติการ (Core Operation Strategy) และพันธกิจเพื่อการแข่งขัน (Competitive mission) ต้องมีระบบการจัดการอย่างใกล้ชิดของผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน ดังนั้นระดับของการจัดการ (Level of Alignment) จะส่งผลความร่วมมือในโซ่อุปทาน

4. Process กระบวนการโซ่อุปทานแสดงถึงความร่วมมือในกิจการหลักทั้ง 4 ในโซ่อุปทาน คือ การวางแผน (Plan) การสั่งซื้อวัตถุดิบ (Sourer) การผลิต (Make) และการจัดส่งสินค้า (Deliver) สมรรถนะของกระบวนการโซ่อุปทานจะส่งผลถึงสมรรถนะของความร่วมมือในโซ่อุปทาน มีรายละเอียดดังนี้

4.1 กิจกรรมการวางแผนที่ดีจะนำไปสู่การพยากรณ์ที่แม่นยำและส่งผลไปถึงการประมาณกำลังผลิตที่ใกล้เคียงความต้องการของตลาด

4.2 กิจกรรมการผลิตจะส่งผลการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ การใช้เวลานำส่งสินค้าสู่ตลาดที่เหมาะสม

4.3 กิจกรรมสั่งซื้อวัตถุดิบ จะส่งผลความสามารถในการผลิต การลดต้นทุนการผลิตทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้น

4.4 กิจกรรมการส่งสินค้า ได้รับผลจากระดับความร่วมมือและการใช้เทคโนโลยีซึ่งช่วยลดระยะเวลาการส่งสินค้าสู่ตลาด ลดความเสี่ยงสินค้าขาดแคลน และเป็นการเพิ่มระดับความยืดหยุ่นของโซ่อุปทาน

4.5 Enabling Technology แสดงถึง การเชื่อมโยงข้อมูลในแต่ละระดับโดยผ่านโครงสร้างพื้นฐานในการสื่อสารเพื่อสนับสนุนกระบวนการในโซ่อุปทาน เช่น การวางแผนการสนับสนุนและความต้องการให้เหมาะสม ในระดับปฏิบัติการ (operational level) การวางแผน ประสานงานระหว่างกิจกรรมเพื่อสนับสนุนระบบสารสนเทศเพื่อการบริหาร เช่น การจัดทำระบบ ERP การประมาณความสามารถในการผลิต เพื่อช่วยเฝ้าพยากรณ์การผลิตที่แม่นยำ ส่งผลไหลลดปัญหาของขาดหรือไม่พอขาย เก็บแปนข้อมูลที่มีการใช้ในระดับผู้จัดการ (Managerial level) ส่วนในระดับกลยุทธ์ (Strategic level) เปนการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจเพื่อให้ปรับปรุงสมรรถนะโซ่อุปทานทั้งในระยะปานกลางและระยะยาว

4.6 Topology แสดงดังรูปแบบความเชื่อมโยงระหว่าง ผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier) และโรงงานผลิต (Manufacturer) โดยจะเปนแบบ single route หรือ convergent Joel D Wisner (2003) ได้เสนอผลการศึกษางานวิจัยเรื่อง “A structural Equation model of Supply chain Management Strategic and Firm Performance” โดยเสนอวิธีการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ของการจัดการโซ่อุปทาน (SCM) กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ กลยุทธ์การจัดการลูกค้าสัมพันธ์ กลยุทธ์การจัดการโซ่อุปทาน และสมรรถนะของบริษัทสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

4.6.1 กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ (Supplier Management Strategy)

- 1) คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้อ
- 2) คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลา
- 3) คู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่

คาดคิด

- 4) คู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความ

ต้องการ

4.6.2 กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship Strategy)

- 1) การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า
- 2) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน
- 3) การทราบความต้องการของลูกค้า
- 4) การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ
- 5) การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน
- 6) การให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ

4.6.3 กลยุทธ์การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Strategy)

- 1) การวัดความต้องการของลูกค้าในอนาคต
- 2) การลดระยะเวลาการตอบสนองตลอดโซ่อุปทาน
- 3) การปรับปรุงระบบบูรณาการกิจกรรมตลอดโซ่อุปทาน
- 4) การพัฒนาความสัมพันธ์ที่เพิ่มขึ้นของผู้เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน
- 5) การแบ่งปันสารสนเทศอย่างเป็นทางการกับซัพพลายเออร์และลูกค้า

4.6.4 สมรรถนะของบริษัท

- 1) ภาพรวมของคุณภาพของสินค้า
- 2) ภาพรวมของระดับการให้บริการลูกค้า
- 3) ส่วนแบ่งตลาด
- 4) ผลตอบแทนของการลงทุน
- 5) ภาพรวมสินค้าของการแบ่งปันของบริษัท

Sumatupang & Sridhaman (2004: 8) ได้เสนอผลการวิจัยเรื่อง “Benchmarking supply chain collaboration: An empirical study” โดยอธิบายถึงแนวคิดแบบแผนเปรียบเทียบสมรรถนะของความร่วมมือในโซ่อุปทานระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน การกำหนดช่องทางของสมรรถนะและการส่งเสริมพัฒนาอย่างเป็นระบบ สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้ โดยสมรรถนะของความร่วมมือในระบบ เรื่องโซ่อุปทานมีปัจจัยหลักพิจารณาอยู่ 3 ปัจจัย คือ การแบ่งปันสารสนเทศ (Information Sharing) การตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน (Decision synchronization) และการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ (Incentive Alignment) ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อกระบวนการทำงานของโซ่อุปทาน ได้แก่ การวางแผน การพยากรณ์ การจัดการสินค้าคงคลัง การส่งวัตถุดิบ การส่งสินค้า ซึ่งจะส่งผลต่อประสิทธิภาพของโซ่อุปทาน โดยสมรรถนะของโซ่อุปทานนั้นมีองค์ประกอบที่วัดได้อยู่ 3 ค่า คือ การเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Perfect Order Fulfillment) การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ (Inventory management) และความสามารถในการตอบสนอง (Responsiveness)

การประเมินสมรรถนะของโซ่อุปทานในองค์ประกอบปัจจัยทั้ง 3 ปัจจัยมีดังนี้

1. การเติมเต็มคำสั่งซื้อ (Fulfillment Products)
 - 1.1 การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้า
 - 1.2 ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม
 - 1.3 สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ
 - 1.4 ความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง
2. การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ (Inventory management)
 - 2.1 การรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า
 - 2.2 การลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า
 - 2.3 การลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า
3. ความสามารถในการตอบสนอง (Responsiveness)
 - 3.1 การกำหนดระยะเวลาสินค้าที่เหมาะสม
 - 3.2 ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า
 - 3.3 ระดับการใช้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้า
 - 3.4 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ

ดวงพรรณ ศฤงคารินทร์ (2552) การวิจัยประเมินศักยภาพเชิงบูรณาการการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมในประเทศไทย จากการศึกษาพบว่า การประเมินศักยภาพของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมในประเทศไทยใน 3 มิติ คือ มิติที่ 1 การจัดการปัญหาและความไม่แน่นอนในโซ่อุปทาน มิติที่ 2 การสร้างปัจจัยเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของภาคอุตสาหกรรม ซึ่งรวมถึงโครงสร้างพื้นฐาน การอำนวยความสะดวกทางการค้า ผู้ให้บริการโลจิสติกส์สำหรับอุตสาหกรรมนั้นๆ และมิติ 3 กำลังคนโลจิสติกส์ในภาคอุตสาหกรรม พบว่าผลจากการประเมินนั้นได้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อสะท้อนศักยภาพของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมไทย ในมิติที่ 1 คือ การจัดการปัญหาและความไม่แน่นอนในโซ่อุปทานเท่านั้น แต่มิได้มีข้อมูลที่สะท้อนถึงมิติที่ 2 การสร้างปัจจัยเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจของภาคอุตสาหกรรม และมิติที่ 3 กำลังคนโลจิสติกส์ในภาคอุตสาหกรรม ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงสรุปผลในเฉพาะส่วนของศักยภาพของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในส่วนขององค์กรเอง (ส่วนกลางน้ำ) และได้ครอบคลุมถึงศักยภาพเชิงบูรณาการของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานทั้งอุตสาหกรรม (ส่วนต้นน้ำและปลายน้ำ)

ดวงพรรณ ศฤงคารินทร์ (2552) การประยุกต์ใช้การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน ผลการศึกษาพบว่า การศึกษาโครงสร้างโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมยานอวกาศและอากาศยาน และการคาดการณ์ปริมาณผลผลิตยางพาราของประเทศไทย พบว่า เกิดการขยายตัวขึ้นมาก ส่งผลให้กำลังการผลิตของโรงงานกลางน้ำไม่เพียงพอต่อการรองรับผลผลิตยางพารา ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงระบุถึงตำแหน่ง

ที่ตั้งและคาดการณ์ปริมาณกำลังการผลิตของโรงงานแปรรูปกลางน้ำและปลายน้ำสำหรับอุตสาหกรรมยางนอกรถยนต์สำหรับรองรับปริมาณผลผลิตยางพาราที่เพิ่มขึ้นและเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตยางพารา โดยการเพิ่มการแปรรูปภายในประเทศ เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับอุตสาหกรรมยางนอกรถยนต์และสามารถลดต้นทุนโลจิสติกส์ในส่วนของค่าขนส่งของโซ่อุปทานลดลงได้

จกมลดินทร์ แสงอาสภวิริยะ (2552) สมรรถนะของโซ่อุปทานการผลิตลำไยเพื่อการส่งออกของประเทศไทย ผลการศึกษาพบว่า สมรรถนะของโซ่อุปทานการผลิตลำไยเพื่อการส่งออกของไทย โดยใช้ตัวแปร SCOR Model และ Performance Matrix แสดงให้เห็นถึงความคิดเห็นที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนระหว่างกลุ่มเกษตรกร กลุ่มผู้รวบรวม/ล้างและผู้ส่งออก ดังนี้คือ กลุ่มเกษตรกรให้ความเห็นว่า สมรรถนะของโซ่อุปทานการผลิตลำไยยังอยู่ในระดับปานกลางในขณะที่กลุ่มผู้รวบรวม/ล้าง และผู้ส่งออกให้ความเห็นว่า สมรรถนะของโซ่อุปทานการผลิตลำไยยังอยู่ในระดับสูง และยังผู้กำหนดกลไกราคารับซื้อ และเมื่อวิเคราะห์โดยสมการถดถอยพหุคูณจะพบว่า กลุ่มผู้รวบรวม/ล้าง และผู้ส่งออกจะให้ความเห็นว่าปัจจัยการตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน มีผลต่อสมรรถนะโซ่อุปทาน เนื่องจากผู้รวบรวมและผู้ส่งออกเป็นเจ้าของธุรกิจเดียวกันอยู่แล้ว และใช้กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์เป็นหลัก โดยเน้นการต่อรองกับคู่ค้าเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ต้องการทั้งคุณภาพราคาและเวลาที่กำหนด ในขณะที่กลุ่มเกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรอง เนื่องจากตลาดเป็นของผู้ซื้อซึ่งจะเห็นได้จากองค์ประกอบของสมรรถนะของโซ่อุปทานอยู่ในระดับปานกลางถึงต่ำ โดยเฉพาะในประเด็นการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ ซึ่งไม่มีโอกาสได้ต่อรองกับผู้รับซื้อ

วุฒิชัย วงษ์ทัศนีย์กร (2555) แผนงานวิจัยด้านคุณภาพและความปลอดภัยในระบบโลจิสติกส์การเกษตร ผลการศึกษาพบว่า ผักเป็นสินค้าส่งออกอันดับที่ 20 แต่ในปัจจุบันผลผลิตผักส่วนใหญ่ที่ขายในประเทศมีสารเคมีเกษตรตกค้างเกินมาตรฐาน ปัญหานี้ส่งผลถึงการส่งออกผักไปสู่ตลาดต่างประเทศอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เมื่อมองย้อนกลับมาสู่การผลิต ทำให้เห็นว่าเกษตรกรที่ปลูกผักส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย มีการใช้สารเคมีป้องกันศัตรูพืชสูงเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดูสวยตามที่ตลาดในประเทศต้องการโดยขาดการคำนึงถึงความปลอดภัยด้านการบริโภค โครงการนี้จึงได้ทำการพัฒนาต้นแบบภาคสนามของระบบตรวจสอบย้อนกลับในผัก ซึ่งเป็นระบบฐานข้อมูลออนไลน์ขึ้น และยังได้พัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือแอนดรอยด์ เพื่อเก็บข้อมูลพิกัดของแหล่งผลิต และเก็บเส้นทางการรวบรวมวัตถุดิบในพื้นที่ ข้อมูลดังกล่าวจะถูกเก็บไว้บนระบบฐานข้อมูลออนไลน์ที่พัฒนาขึ้นด้วยเช่นกัน โดยบริษัททงศักดิ์ผักสด จำกัดผู้จัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทซีพีแรม จำกัด และบริษัทไปโอ-อะกรี ผู้จัดหาวัตถุดิบให้กับบริษัทเลมอนฟาร์ม จำกัดได้เข้าร่วมโครงการและได้นำระบบที่พัฒนาขึ้นไปประยุกต์ใช้จริงเป็นเวลา 2 เดือน บริษัททั้งสองไม่มีระบบตรวจสอบย้อนกลับในผักมาก่อน การทำระบบตรวจสอบย้อนกลับในผักมาใช้จะช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้มากขึ้น และยังช่วยให้มีการผลิตผักที่ปลอดภัยทั้งโซ่อุปทานเพราะลูกค้ามั่นใจในความปลอดภัย นอกไปจากนี้ทำให้ผู้บริโภค หรือ ผู้ที่

อยู่ปลายน้ำของโซ่อุปทานผักสามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของผักได้อีกและเชื่อมั่นในความปลอดภัยของผักมากยิ่งขึ้นด้วย

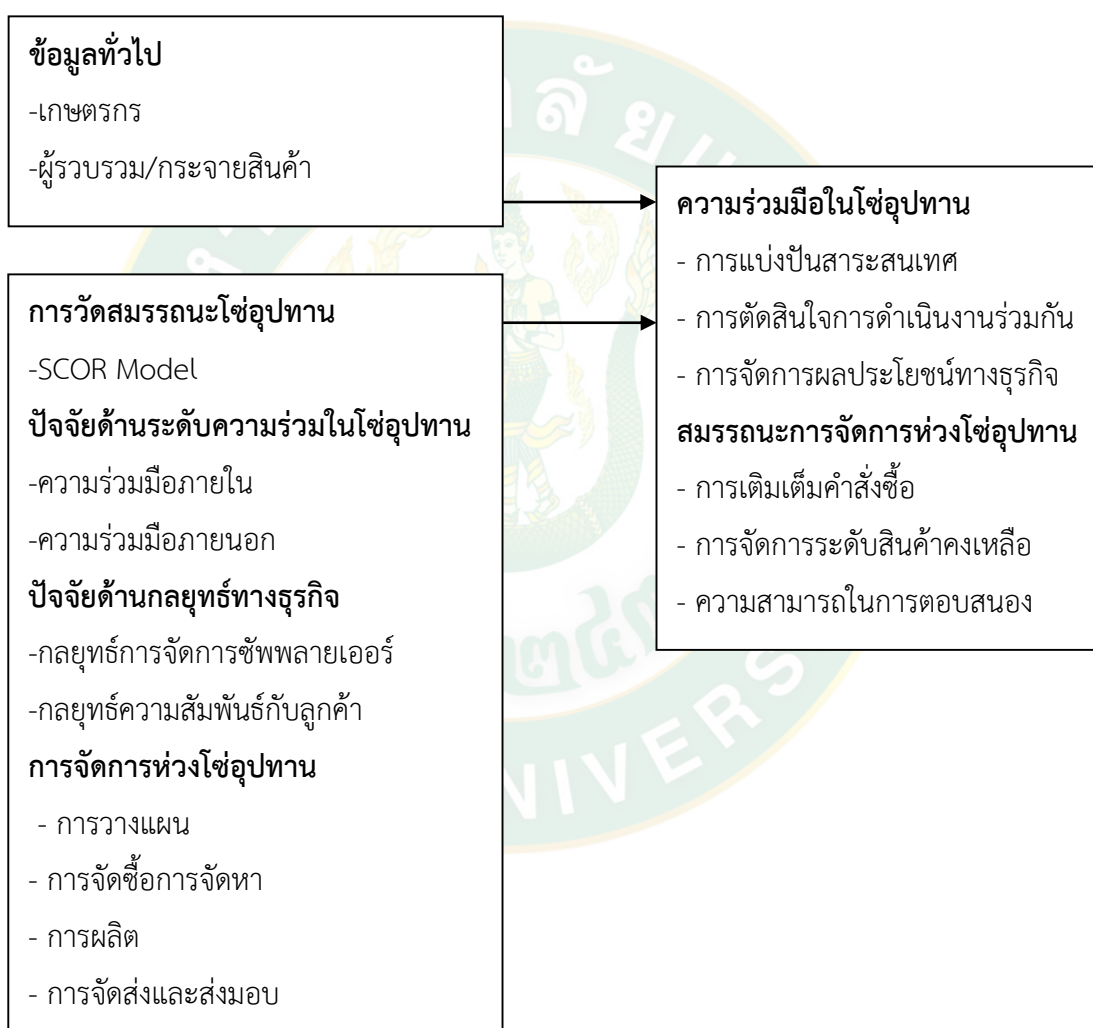
ชุตติเดช วิศาลกิตติ (2555) การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าผักปลอดภัยในเขตอำเภอ กำแพงแสน จังหวัดนครปฐม ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินงานในการจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรปลอดภัยใช้ระยะเวลาตั้งแต่ขั้นตอนการเก็บเกี่ยวจนถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายเป็นเวลา 60 ชั่วโมง และหลังจากการศึกษาระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานโดยใช้แบบจำลอง SCOR (Supply Chain Operation Reference Model) สามารถปรับปรุงสายสัมพันธ์ของห่วงโซ่อุปทาน กระบวนการใช้เวลา ลดลงเหลือเพียง 50 ชั่วโมง 1.ข้อจำกัดของอายุผลิตภัณฑ์ที่สั้น 2.ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ 3.ปัจจัยที่มาจากคน 4.การกีดกันทางการค้า แนวทางในการปรับปรุงสายสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ใช้ การบริหารแบบทั่วทั้งองค์กร การปลูกจิตสำนึกและให้ความรู้กับเกษตรกรให้มีความเข้าใจในเรื่องการผลิต ทั้งนี้จากการศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรนั้นทำให้สามารถปรับปรุงสายสัมพันธ์ของการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยลดระยะเวลาการจัดส่งสินค้าถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งจัดส่งผลดีกับบริษัท ที่เป็นกรณีศึกษา ทำให้สินค้ามีคุณภาพมากขึ้น สามารถขนส่งได้รวดเร็วขึ้นเป็นการลดของเสียทำให้มีกำไรเพิ่มขึ้น ได้ช่วยสร้างเครือข่ายเกษตรกรในการผลิตสินค้าเพื่อให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

อภิชาติ ดะลุนเพรย์ (2556) โซ่อุปทานและการจัดการโลจิสติกส์ของลำไยและลิ้นจี่ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างไม่ได้รับการศึกษา ประกอบอาชีพปลูกลิ้นจี่เป็นหลัก และมีอาชีพรองคือปลูกผัก เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่รู้จักรูปแบบการปลูกลิ้นจี่ในรูปแบบของเกษตรกรที่ดีและเหมาะสม มีการจัดการในส่วนการเตรียมการผลิตและจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง ปัญหาที่เกษตรกรได้รับคือปัญหาโรคและแมลง มีการขาดแคลนน้ำในบางช่วง และพบปัญหาเกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยและสารเคมีที่ไม่เหมาะสม จากการระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับ แนวทาง การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน และยกระดับระบบโลจิสติกส์ของลิ้นจี่ พบว่าการจัดการโลจิสติกส์ของลิ้นจี่จากพื้นที่ลุ่มน้ำแม่สา อุทยานแห่งชาติสุเทพ-ปุย มีจุดแข็งคือ ผลผลิตออกสู่ตลาดก่อนเมื่อเทียบกับผลผลิตลิ้นจี่ในพื้นที่อื่นๆ พื้นที่สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะสมรวมถึงสามารถปลูกเป็นลิ้นจี่นอกฤดูได้ ส่วนจุดอ่อนคือ วิธีการปลูกของเกษตรกรเป็นแบบเดิมไม่นำเทคโนโลยีมาใช้ในการคาดการณ์ปริมาณลิ้นจี่เป็นไปได้อย่างยาก และโรคและแมลงรบกวนมากส่งผลให้ดูแลค่อนข้างยาก ในส่วนของโอกาสสำหรับเกษตรกรผู้ปลูกคือ เกษตรกรปลูกลิ้นจี่พันธุ์องฮวยซึ่งเป็นที่ต้องการของโรงงานเป็นอย่างมาก สามารถพัฒนาเรื่องการเพิ่มมูลค่าลิ้นจี่เพื่อการเข้าสู่ AEC และเกิดโอกาสขยายตลาดสินค้าเกษตรให้กว้างขึ้น

ปนัดดา กลกิจวิวัฒน์ (2557) การปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานของมะม่วงเพื่อเพิ่มศักยภาพในการส่งออกและการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนการศึกษาพบว่างานวิจัยชิ้นนี้ แนวทางการพัฒนาปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของเกษตรกรเกษตรกรเป็นผู้ผลิตที่อยู่ต้นน้ำของห่วงโซ่อุปทานการ

ส่งออกมะม่วง ซึ่งการมีแนวทางปฏิบัติที่ดีให้แก่เกษตรกรจะช่วยให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ โดยแนวทางการปฏิบัติจะต้องเริ่มจากการปลูกตาม GAP และดูแลสวนมะม่วงน้ำดอกไม้ตามข้อกำหนด และมีการวางแผนลดต้นทุนในด้านต่างๆ ทั้งด้านการดูแลเพาะปลูก และการจัดการขนส่ง รวมถึงการจัดการแรงงานในการเก็บเกี่ยวที่ดี

กรอบแนวคิดการวิจัย



ภาพที่ 9 กรอบแนวคิดการวิจัย

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยนี้ได้กำหนดขอบเขตการศึกษาโดยมุ่งศึกษากระบวนการผลิตลื่นจี ตั้งแต่การปลูก
ลื่นจี จนถึงการส่งต่อลื่นจีสู่ผู้บริโภค โดยใช้แนวคิดห่วงโซ่อุปทาน ดังนั้นการศึกษาจึงจำกัดขอบเขต
การศึกษาเฉพาะในกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลื่นจีพื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดย
องค์ประกอบของห่วงโซ่จะเริ่มต้นตั้งแต่ โซ่ต้นน้ำ คือ เกษตรกรผู้ปลูกลื่นจีชกกลางน้ำ ได้แก่ การขนส่ง
รวมถึงการขายลื่นจีไปสู่โรงงานหรือผู้บริโภคที่ โซ่ปลายน้ำคือ ผู้บริโภคที่ซื้อลื่นจี โดยขั้นตอนในการ
ดำเนินการศึกษาห่วงโซ่อุปทานลื่นจี มีดังนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย

ใช้พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาคั้งนี้ แบ่งประชากรที่ต้องการศึกษาในห่วงโซ่อุปทานของการลื่นจีมี
จำนวน 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลื่นจี 400 ราย
2. ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า 7 ราย

โดยประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง คือ สำนักงานเกษตรอำเภอไชยปราการ ในการให้
รายชื่อกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลื่นจีและผู้รวบรวมลื่นจี ในเขตอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ตารางที่ 3 จำนวนเกษตรกรและพื้นที่ปลูกลิ้นจี่แต่ละอำเภอในจังหวัดเชียงใหม่

| ที่ | อำเภอ | เกษตรกร (ราย) | พื้นที่ปลูก (ไร่) |
|-----|-----------|------------------|----------------------|
| 1 | ฝาง | 3,387 | 25,652 |
| 2 | ไชยปราการ | 720 | 10,797 |
| 3 | แม่อาย | 627 | 9,576 |
| 4 | แม่แตง | 1,026 | 4,952 |
| 5 | แม่ออน | 633 | 2,943 |
| 6 | เมือง | 167 | 1,334 |
| 7 | เชียงดาว | 146 | 919 |
| 8 | หางดง | 132 | 671 |
| 9 | จอมทอง | 185 | 540 |
| 10 | พร้าว | 36 | 246 |
| 11 | แม่ออน | 45 | 200 |
| 12 | เวียงแหง | 34 | 166 |
| 13 | แม่แจ่ม | 102 | 90 |
| 14 | สะเมิง | 12 | 60 |
| 15 | สันทราย | 34 | 44 |
| 16 | แม่วาง | 38 | 43 |
| 17 | อมก๋อย | 14 | 32 |
| 18 | ดอยสะเก็ด | 12 | 29 |

ที่มา: สำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ (2558: 11)

จากตารางที่ 3 พบว่าเกษตรกรทั่วอำเภอไชยปราการที่ปลูกลิ้นจี่ มีทั้งหมด 720 ราย จากการสำรวจของสำนักงานเกษตรจังหวัดเชียงใหม่ มีเนื้อที่ปลูกจำนวน 10,797 ไร่ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตลิ้นจี่ที่สำคัญของจังหวัดเชียงใหม่ โดยเกษตรกรมีค่าเฉลี่ยพื้นที่ปลูก 14.99 ไร่/ราย การกำหนดขนาดตัวอย่างประชากรโดยใช้ตารางของเครจซี่และมอร์แกน (Krejcie & Morgan, 1970: 8) ตารางนี้ใช้ในการประมาณค่าสัดส่วนของประชากรเช่นเดียวกันและกำหนดให้สัดส่วนของลักษณะที่สนใจในประชากร เท่ากับ 0.5 ระดับความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ 5% และระดับความเชื่อมั่น 95%

ตารางที่ 4 ขนาดของกลุ่มตัวอย่างของเครจซี่และมอร์แกน

| ขนาดประชากร | ขนาดตัวอย่าง | ขนาดประชากร | ขนาดตัวอย่าง | ขนาดประชากร | ขนาดตัวอย่าง | ขนาดประชากร | ขนาดตัวอย่าง | ขนาดประชากร | ขนาดตัวอย่าง |
|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|
| 10 | 10 | 100 | 80 | 280 | 162 | 800 | 260 | 2,800 | 338 |
| 15 | 14 | 110 | 86 | 290 | 165 | 850 | 265 | 3,000 | 341 |
| 20 | 19 | 120 | 92 | 300 | 169 | 900 | 269 | 3,500 | 346 |
| 25 | 24 | 130 | 97 | 320 | 175 | 950 | 274 | 4,000 | 351 |
| 30 | 28 | 140 | 103 | 340 | 181 | 1,000 | 278 | 4,500 | 354 |
| 35 | 32 | 150 | 108 | 360 | 186 | 1,100 | 285 | 5,000 | 357 |
| 40 | 36 | 160 | 113 | 380 | 191 | 1,200 | 291 | 6,000 | 361 |
| 45 | 40 | 170 | 118 | 400 | 196 | 1,300 | 297 | 7,000 | 364 |
| 50 | 44 | 180 | 123 | 420 | 201 | 1,400 | 302 | 8,000 | 367 |
| 55 | 48 | 190 | 127 | 440 | 205 | 1,500 | 306 | 9,000 | 368 |
| 60 | 52 | 200 | 132 | 460 | 210 | 1,600 | 310 | 10,000 | 370 |
| 65 | 56 | 210 | 136 | 480 | 214 | 1,700 | 313 | 15,000 | 375 |
| 70 | 59 | 220 | 140 | 500 | 217 | 1,800 | 317 | 20,000 | 377 |
| 75 | 63 | 230 | 144 | 550 | 226 | 1,900 | 320 | 30,000 | 379 |
| 80 | 66 | 240 | 148 | 600 | 234 | 2,000 | 322 | 40,000 | 380 |
| 85 | 70 | 250 | 152 | 650 | 242 | 2,200 | 327 | 50,000 | 381 |
| 90 | 73 | 260 | 155 | 700 | 248 | 2,400 | 331 | 75,000 | 382 |
| 95 | 76 | 270 | 159 | 750 | 254 | 2,600 | 335 | 100,000 | 384 |

ที่มา: Krejcie & Morgan (1970: 8)

จากตารางที่ 4 ขนาดของตัวอย่างประชากรจากตารางสูตรสำเร็จต้องไม่ต่ำกว่า 254 คน ดังนั้นการแจกแบบสัมภาษณ์จะทำการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยวิธีการสุ่มตัวอย่างโดยไม่ใช้ความน่าจะเป็นสัดส่วน(Proportional Random Sampling) ผู้วิจัยได้ประสานงานกับสำนักงานเกษตรอำเภอไชยปราการและสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อป้องกันความผิดพลาดและให้ข้อมูลมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น ผู้วิจัยได้เพิ่มจำนวนแบบสัมภาษณ์สำหรับเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ทั้งหมด 400 ราย รายละเอียดตามตารางที่ 5

ตารางที่ 5 จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ในพื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

| ตำบล | เกษตรกรที่ปลูกลิ้นจี่ (คน) | sampling |
|------------|----------------------------|------------|
| หนองบัว | 125 | 57 |
| แม่ทะลบ | 148 | 74 |
| ศรีดงเย็น | 175 | 116 |
| ปงดำ | 272 | 153 |
| รวม | 720 | 400 |

ที่มา: กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2558: 8)

สำหรับประชากรกลุ่มที่ศึกษาต่อไปคือ ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ผู้วิจัยทำการศึกษาผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ในเขตอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ จากจำนวนผู้รวบรวม/กระจายสินค้าทั้งหมด 24 ราย มีผู้ตอบรับสัมภาษณ์เพียง 7 ราย ดังมีรายชื่อต่อไปนี้

1. นางศรีนวล บุญมา
2. นางวิภาทิพย์ ธีระเลิศเกียรติ
3. นางเหรียญทอง กิมอ่อน
4. นางวิไลย์ ชัดแป้น
5. นายบุญตัน สิงห์แก้ว
6. นายเกษม อุตม
7. นายนิคม ใจทา

ในภาพรวมขนาดตัวอย่างของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักคือ

1. เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ มีจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 400 ราย
2. ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า มีจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 7 ราย

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ในการศึกษาการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ใช้ข้อมูลจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภทคือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยการใช้การสัมภาษณ์ 2 กลุ่ม ได้แก่

1.1.1 กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ โดยมีรูปแบบการเก็บข้อมูลของการดำเนินงานในรูปแบบการวิจัยเชิงปริมาณ

1.1.2 ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยมีในรูปแบบการเก็บข้อมูลทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ สัมภาษณ์เชิงลึก

การเก็บรวบรวมข้อมูลโดยเทคนิคที่ใช้ในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิคือ

การสร้างเครื่องมือเพื่อวัดประสิทธิภาพห่วงโซ่อุปทาน (แบบสอบถาม) โดยคำถามสอบถามได้ถูกสร้างขึ้นมาเกี่ยวกับกิจกรรมการดำเนินงานการปลูกลิ้นจี่ของกลุ่มเกษตรกรและผู้รวบรวม/กระจายสินค้าในแต่ละห่วงโซ่อุปทาน รวมถึงปัญหา และอุปสรรคที่เกิดขึ้นของเกษตรกร ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน การประเมินสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน รวมทั้งสร้างเครื่องมือหรือแบบสัมภาษณ์เพื่อทำการสัมภาษณ์ประชากรทั้ง 2 กลุ่ม

ข้อจำกัดในการเก็บข้อมูล เนื่องจากในเขตอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ ไม่มีจุดรับซื้อรายใหญ่ โรงงานขนาดใหญ่ ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ในพื้นที่ไม่สามารถเก็บข้อมูลในส่วนผู้รับซื้อรายใหญ่ได้

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ของลิ้นจี่ การตลาดของลิ้นจี่ กลยุทธ์ในการดำเนินงานของลิ้นจี่ รวมถึงทฤษฎีแนวคิดเกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานที่เกี่ยวข้อง จากหนังสือ วารสาร วิทยานิพนธ์ รายงานการวิจัย บทความ และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เป็นแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์สำหรับประชากรกลุ่มตัวอย่างทั้ง 2 กลุ่ม โดยที่แบบสอบถามกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ประกอบด้วย 3 ตอน ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ 2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ตอนที่ 3 สมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ตอนที่ 4 ความร่วมมือในโซ่อุปทาน

1. ทำการพัฒนาคำถามจากการสอบถามกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 โดยกลุ่มคำถามในส่วนของประเมินสมรรถนะห่วงโซ่อุปทาน ความร่วมมือในโซ่อุปทาน ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ ปัจจัยกระบวนการทำงานของโซ่อุปทาน คำถามที่ใช้วัดปัจจัยต่างๆ จะเป็นคำถามเพื่อประเมินค่าของผลดำเนินงานผู้ที่เกี่ยวข้องหลักในห่วงโซ่อุปทานการผลิตลิ้นจี่โดยประเมินค่าดังนี้

| ระดับผลปฏิบัติงานที่เกิดขึ้น | ระดับคะแนน |
|------------------------------|------------|
| สูงที่สุด | 5 |
| สูง | 4 |
| ปานกลาง | 3 |
| ต่ำ | 2 |
| ต่ำที่สุด | 1 |

แบบสัมภาษณ์ผู้รวบรวม/กระจายสินค้าประกอบด้วย 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป วิจัยเชิงคุณภาพ โดยการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ผู้วิจัยได้นำการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบไม่มีโครงสร้าง โดยทำการเปิดประเด็นในการสนทนาต่างๆ เพื่อให้ผู้รับการสัมภาษณ์เกิดความผ่อนคลายเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครบถ้วนจากการสนทนา โดยการจุดประเด็นที่ต้องการในการสัมภาษณ์พูดคุยเป็นหัวข้อๆ และทำการสัมภาษณ์ผู้รวบรวม/กระจายสินค้าในการการสัมภาษณ์เชิงลึกนั้นคำถามที่ผู้วิจัยใช้ในการสัมภาษณ์ได้ถูกสร้างขึ้นมาจากการลงพื้นที่ในการสังเกตเบื้องต้นและเป็นคำถามที่เกี่ยวกับกิจกรรมการดำเนินงานของผู้รวบรวม/กระจายสินค้าในแต่ละห่วงโซ่อุปทาน โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการจดบันทึกและการอัดเสียงสัมภาษณ์

ตอนที่ 2 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ตอนที่ 3 สมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ตอนที่ 4 ความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ทำการพัฒนาคำถามจากการสอบถามกลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้าและการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 โดยกลุ่มคำถามในส่วนของประเมินสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานความร่วมมือในโซ่อุปทาน ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ ปัจจัยกระบวนการทำงานของโซ่อุปทาน คำถามที่ใช้วัดปัจจัยต่างๆ จะเป็นคำถามเพื่อประเมินค่าของผลดำเนินงานผู้ที่เกี่ยวข้องหลักในห่วงโซ่อุปทานการผลิตลิ้นจี่ โดยประเมินค่าดังนี้

| ระดับผลปฏิบัติงานที่เกิดขึ้น | ระดับคะแนน |
|------------------------------|------------|
| สูงที่สุด | 5 |
| สูง | 4 |
| ปานกลาง | 3 |
| ต่ำ | 2 |
| ต่ำที่สุด | 1 |
| ต่ำที่สุด | 1 |

การทดสอบเครื่องมือ

เมื่อได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการต่างๆ แล้ว ก่อนเริ่มทำการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนต่อไป ควรมีการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล เพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือของข้อมูลความครบถ้วนของข้อมูล และเพื่อประเมินคุณภาพของข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์และตอบปัญหาการวิจัย ดังนี้

1. นำเครื่องมือที่ได้พัฒนาหรือกับผู้ทรงคุณวุฒิด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหา
2. นำเครื่องมือไปทดสอบ (Pre-test) กับกลุ่มตัวอย่าง 30 ราย เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงได้ผลทดสอบตามตารางดังนี้

ตารางที่ 6 ค่าความเที่ยงตรงของคำถามที่พัฒนา

| ปัจจัย | จำนวน คำถาม | Reliability Statistics Cronbach's Alpha |
|--|----------------|--|
| ระดับความร่วมมือ (Level of Collaboration) | 5 | 0.859 |
| กลยุทธ์ธุรกิจ (Business Strategy) | 10 | 0.933 |
| กระบวนการทำงานของโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) | 16 | 0.964 |
| สมรรถนะของโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) | 11 | 0.937 |

จากตารางที่ 6 แสดงค่าความเที่ยงปรากฏว่าอยู่ในระดับมากกว่า 0.60 ซึ่งมีค่าค่อนข้างสูงจึงแสดงว่าคำถามที่ถูกสร้างขึ้นมีความสอดคล้องกันภายในค่อนข้างสูง

เกณฑ์การพิจารณาแปลผลในแต่ละตัวแปร

ระดับผลปฏิบัติงานของคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทานในแต่ละตัวแปร เช่น การประเมินห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกรอบแนวคิด มีการแปลผล 5 ระดับ ได้ดังนี้

| ระดับค่าเฉลี่ยของผลปฏิบัติงาน | ความหมายของค่าเฉลี่ย |
|-------------------------------|----------------------|
| 4.21 - 5 | สูงที่สุด |
| 3.41 - 4.20 | สูง |
| 2.61 - 3.40 | ปานกลาง |
| 1.81 - 2.60 | ต่ำ |
| 1.00 - 1.80 | ต่ำที่สุด |

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยการการจัดเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากประชากรทั้ง 2 กลุ่ม ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. ตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถามและทำการลงรหัสและบันทึกข้อมูลแบบสอบถามทั้ง 2 กลุ่มตามแบบคู่มือลงรหัส
2. ประมวลผลข้อมูลทางสถิติ แจกแจงความถี่ข้อมูล
3. ค่าสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบ เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลของแบบสอบถามโดยใช้ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย
4. ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพนั้นวิธีการหลักที่ใช้ในการวิเคราะห์เป็นวิธีการสร้างข้อสรุปจากการศึกษาจากข้อมูลที่ได้โดยการวิเคราะห์ข้อมูลแบบอุปนัย คือ วิธีการตีความ การสร้างข้อสรุปข้อมูลจากรูปธรรมหรือปรากฏการณ์ที่มองเห็น

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาในหัวข้อเรื่อง การจัดการห่วงโซ่อุปทานของลีนี่ กรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลีนี่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถาม เพื่อเก็บรวบรวม ข้อมูล และข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Qualitative Analysis) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. ผลการศึกษาในส่วนของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลีนี่

- 1.1 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลีนี่
- 1.2 ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้องของ
- 1.3 ผลการศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน
- 1.4 ผลการศึกษาคำร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน

2. ผลการศึกษาในสวนของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

- 2.1 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า
- 2.2 ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้องของ
- 2.3 ผลการศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน
- 2.4 ผลการศึกษาคำร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน

3. การจัดการห่วงโซ่อุปทานลีนี่ของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลีนี่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษาในสวนของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

1. ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

ตารางที่ 7 ภาพรวมผลการศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

| ข้อมูลทั่วไปของผู้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ | | จำนวน (400) | ร้อยละ |
|--|---------------------------|------------------|--------|
| เพศ | ชาย | 299 | 73.6 |
| | หญิง | 101 | 24.9 |
| อายุ | 24 - 35 ปี | 12 | 3.0 |
| | 36 - 45 ปี | 64 | 15.8 |
| | 46 - 55 ปี | 190 | 46.8 |
| | 56 - 65 ปี | 104 | 25.6 |
| | 65 ปี ขึ้นไป | 30 | 7.4 |
| | ระดับการศึกษา | ประถมศึกษาตอนต้น | 198 |
| | ประถมศึกษาตอนปลาย | 84 | 20.7 |
| | มัธยมศึกษาตอนต้น | 52 | 12.8 |
| | มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. | 21 | 5.2 |
| | ปวส.หรือเทียบเท่า | 14 | 3.4 |
| | ปริญญาตรี | 25 | 6.2 |
| | อื่นๆ ระบุ | 6 | 1.5 |
| ระยะเวลาที่ทำสวน ลิ้นจี่ | 1 - 5 ปี | 29 | 7.1 |
| | 6 - 10 ปี | 46 | 11.3 |
| | 11 - 15 ปี | 89 | 21.9 |
| | 16 - 20 ปี | 132 | 32.5 |
| | มากกว่า 20 ปี | 104 | 25.6 |
| อาชีพเดิมก่อนที่จะ มาทำการปลูกลิ้นจี่ | รับราชการ | 18 | 4.4 |
| | ค้าขาย | 62 | 15.3 |
| | เป็นเกษตรกรปลูกตั้งแต่แรก | 241 | 59.4 |
| | อื่นๆ ระบุ | 79 | 19.5 |

ตารางที่ 7 (ต่อ)

| ข้อมูลทั่วไปของผู้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ | จำนวน (400) | ร้อยละ | |
|--|--|-------------------------------|-------|
| จำนวนพื้นที่ปลูก ลิ้นจี่ | 1 – 5 ไร่ | 172 | 42.4 |
| | 6 – 10 ไร่ | 94 | 23.2 |
| | 11 – 15 ไร่ | 71 | 17.5 |
| | 16 – 20 ไร่ | 39 | 9.6 |
| | ตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป | 24 | 5.9 |
| แนวทางการจัดการ บริหารสวนลิ้นจี่ | จัดการดูแลเองทั้งหมด | 333 | 82.0 |
| | จ้างผู้มีความรู้มาเป็นผู้ดูแลแทน | 30 | 7.4 |
| | ให้ญาติพี่น้องมาช่วยดูแล | 21 | 5.2 |
| | อื่นๆ ระบุ | 16 | 3.9 |
| ท่านมีวิธีการหา ความรู้ในการผลิต และการจัดการ/สวน ลิ้นจี่ในรูปแบบ | เข้าร่วมประชุมเกษตรกรในพื้นที่ | 303 | 40.7 |
| | ศึกษาดูงานจากกลุ่มเกษตรกรที่ ประสบความสำเร็จในและนอก พื้นที่ | 178 | 23.9 |
| ไต่บ้าง (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ) (n=745) | เขาปรึกษานักวิชาการการเกษตร จากหน่วยงานรัฐ | 204 | 27.4 |
| | อื่นๆ ระบุ | 60 | 8.1 |
| | วิธีการขายลิ้นจี่ | เก็บเกี่ยวและจำหน่ายด้วยตนเอง | 286 |
| รวมกลุ่มเกษตรกรแล้วขายใน ราคาเดียวกัน | | 22 | 5.40 |
| ขายเหมาสวนให้พ่อค้าคนกลาง/ โรงงาน | | 75 | 18.50 |
| อื่นๆ ระบุ | | 17 | 4.20 |

ตารางที่ 7 (ต่อ)

| ข้อมูลทั่วไปของผู้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ | | ความถี่ | ร้อยละ |
|---|---|------------------------|--------|
| ขายผลผลิตลิ้นจี่แบบใด | แบบผลสด | 291 | 71.7 |
| | แบบคว้านเมล็ดลิ้นจี่ | 88 | 21.7 |
| | อื่นๆ ระบุ | 16 | 3.9 |
| วิธีกำหนดราคาลิ้นจี่ | ขายเหมาตัน โดยตีราคาก่อนเก็บผล | 102 | 25.1 |
| | ซึ่งตามน้ำหนัก | 80 | 19.7 |
| | เก็บผลก่อนแล้วตีราคาภายหลัง | 214 | 52.7 |
| | ตีราคาตามขนาด | | |
| | อื่นๆ ระบุ | 4 | 1.0 |
| วิธีการหาข้อมูลข่าวสาร การตลาด | ตรวจสอบกันภายในกลุ่มเกษตรกรใน พื้นที่และนอกพื้นที่ | 114 | 28.1 |
| | ฟังรายงานทางวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ | 36 | 8.9 |
| | ตรวจสอบกับผู้รับซื้อหลักในพื้นที่/ ในอำเภอ | 228 | 56.2 |
| | อื่นๆ ระบุ | 22 | 5.4 |
| | ปัญหาของระบบ การตลาดลิ้นจี่ | องค์ความรู้ด้านการปลูก | 115 |
| ทุนหมุนเวียนที่เกิดขึ้น | | 210 | 21.1 |
| ความรู้ด้านการบริหารจัดการ | | 167 | 16.8 |
| การรวมกลุ่มเกษตรกร | | 174 | 17.5 |
| ความรู้ทางระบบการตลาด | | 277 | 27.8 |
| อื่นๆ ระบุ | | 53 | 5.3 |

จากตารางที่ 7 แสดงค่าความถี่และร้อยละของผู้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ที่ให้สัมภาษณ์จำนวนทั้งสิ้น 400 ราย สามารถจำแนกข้อมูลทั่วไปของผู้เกษตรกร ได้ดังนี้

เพศ จะพบว่าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 299 ราย คิดเป็นร้อยละ 73.6 และเพศหญิง จำนวน 101 ราย คิดเป็นร้อยละ 24.9 คน

อายุ จะพบว่าส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 46-55 ปี จำนวน 190 ราย คิดเป็นร้อยละ 46.8 รองลงมา ช่วง 56-55 ปี จำนวน 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.6 ช่วงอายุ 36-45 ปี มี 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.8 อายุ 65 ปีขึ้นไป 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.4 และช่วงอายุ 24-35 ปี มี 12 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.0 ตามลำดับ

ระดับการศึกษา จะพบว่าส่วนใหญ่อยู่ในระดับประถมศึกษาตอนต้น 198 รายคิดเป็นร้อยละ 48.8 รองลงมา ประถมตอนปลาย 84 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.7 มัธยมศึกษาตอนต้น 52 ราย คิดเป็น ร้อยละ 12.8 มัธยมศึกษาตอนปลาย 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.2 ปวส.หรือเทียบเท่า 14 ราย คิดเป็น ร้อยละ 3.4 ปริญญาตรี 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.2 และอื่นๆ 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.5 ตามลำดับ

ระยะเวลาที่ทำสวนลีนจี จะพบว่าส่วนใหญ่ทำมาแล้วมากกว่า 20 ปี 104 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.6 รองลงมา ช่วง 16-20 ปี 132 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.5 ช่วง 11-15 ปี 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.9 ช่วง 6-10 ปี 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 11.3 และช่วง 1-5 ปี 29 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.1 ตามลำดับ

อาชีพเดิมก่อนที่มีมาทำการปลูกลีนจี จะพบว่าส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกลีนจีอยู่แล้วตั้งแต่ต้น 241 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.4 รองลงมา อื่นๆ 79 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.5 ค้าขาย 62 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.3 และรับราชการ 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.4 ตามลำดับ

จำนวนพื้นที่ปลูกลีนจี จะพบว่าส่วนใหญ่เกษตรกรมีพื้นที่ปลูก 1-5 ไร่ จำนวน 172 ราย คิดเป็น ร้อยละ 42.4 พื้นที่ 6-10 ไร่ จำนวน 94 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.2 รองลงมา พื้นที่ 11-15 ไร่ จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.5 และพื้นที่ 16-20 ไร่ จำนวน 39 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.6 พื้นที่ตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.9 ตามลำดับ

แนวทางการจัดการบริหารลีนจี พบว่าเกษตรกรให้ความเห็นว่า ดำเนินการจัดการดูแลเองทั้งหมด 333 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.0 รองลงมา จ้างผู้มีความรู้มาเป็นผู้ดูแลแทน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.4 ให้ญาติพี่น้องมาช่วยดูแล 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.2 และอื่นๆ 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.9 ตามลำดับ

การหาความรู้ในการผลิตและการจัดการสวนลีนจี เกษตรกรให้ความเห็นว่า เข้าร่วมประชุมเกษตรกรในพื้นที่ 303 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 40.7 รองลงมา เข้าปรึกษานักวิชาการเกษตรของหน่วยงานภาครัฐ 204 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 27.4 ศึกษาดูงานจากกลุ่มเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จในและนอกพื้นที่ 178 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 23.9 และ อื่นๆ 60 ความเห็นคิดเป็นร้อยละ 8.1 ตามลำดับ

วิธีการขายลีนจีของเกษตรกร จะพบว่าสวนใหญ่ใช้วิธีเก็บเกี่ยวและจำหน่ายด้วยตนเอง จำนวน 286 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.4 รองลงมา ขายเหมาสวนให้พ่อค้าคนกลาง/โรงงาน จำนวน 75 ราย คิดเป็นร้อยละ 18.5 รวมกลุ่มเกษตรกรแล้วขายในราคาเดียวกัน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.4 และอื่นๆ 17 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.2 ตามลำดับ

วิธีขายผลผลิตลิ้นจี่ จะพบว่าส่วนใหญ่ใช้วิธีขายแบบผลสด จำนวน 291 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.7 รองลงมา ขายแบบคว้านเมล็ดลิ้นจี่ จำนวน 88 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.7 และแบบอื่นๆ จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.9 ตามลำดับ

วิธีการกำหนดราคาลิ้นจี่ในแต่ละครั้ง จะพบว่าส่วนใหญ่ใช้วิธีเก็บผลก่อนแล้ว ตีราคาภายหลัง โดยตีราคาตามเกรดหรือขนาดลิ้นจี่ จำนวน 214 ราย คิดเป็นร้อยละ 52.7 รองลงมาขายเหมาตันโดย ตีราคาก่อนแล้วเก็บผล จำนวน 102 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.1 ขายตามปริมาณน้ำหนัก จำนวน 80 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.7 และแบบอื่นๆ จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.0 ตามลำดับ

วิธีการหาข้อมูลข่าวสารทางการตลาด จะพบว่าส่วนใหญ่ตรวจสอบกับผู้รับซื้อหลักในพื้นที่/ ในอำเภอ จำนวน 228 ราย คิดเป็นร้อยละ 56.2 รองลงมา ตรวจสอบกันภายในกลุ่มเกษตรกรในและ นอกพื้นที่ จำนวน 114 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.1 ฟังรายงานงสื่อต่างๆ จำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 89 และอื่นๆ จำนวน 22 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.4 ตามลำดับ

ปัญหาของระบบการตลาดลิ้นจี่ จะพบว่าส่วนใหญ่คือ ความรู้ทางระบบการตลาด จำนวน 277 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 27.8 รองลงมา ทุณหุนเวียนที่เกิดขึ้นจำนวน 210 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 21.1 การรวมกลุ่มของเกษตรกร จำนวน 174 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 17.5 ความรู้การบริหารจัดการ จำนวน 167 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 16.8 องค์ความรู้ด้านการปลูก จำนวน 115 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 11.8 และอื่นๆ จำนวน 53 ความเห็น คิดเป็นร้อยละ 5.3 ตามลำดับ

2. ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้องของ

ตารางที่ 8 คาเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานฯ ของกลุ่มเกษตรกร

| ประเด็นที่ศึกษา | Mean | S.D. | ระดับ |
|--|-------------|-------------|----------------|
| ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน(Level of Collaboration) | 2.74 | 0.76 | ปานกลาง |
| 1. ภายในกลุ่ม | 2.94 | 1.12 | ปานกลาง |
| 2. ภายนอกกลุ่ม | 2.54 | 0.80 | ต่ำ |
| กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) | 3.19 | 0.34 | ปานกลาง |
| 1. กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | 3.14 | 0.57 | ปานกลาง |
| 2. กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | 3.24 | 0.41 | ปานกลาง |
| กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) | 3.22 | 0.30 | ปานกลาง |
| 1. การวางแผน | 3.34 | 0.52 | ปานกลาง |
| 2. แพลตฟอร์ม | 3.22 | 0.48 | ปานกลาง |
| 3. การผลิต | 3.12 | 0.52 | ปานกลาง |
| 4. การจัดส่งสินค้า | 3.19 | 0.64 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 8 เกษตรกรให้ความสำคัญเห็นต่อปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้องของสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Level of Collaboration) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.74 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นภายในกลุ่ม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.94 และประเด็นภายนอกกลุ่มอยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.54

กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.19 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.24 และประเด็นกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14

กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.22 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการวางแผนอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.34 รองลงมา ประเด็นแหล่งวัตถุดิบ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.22 ประเด็นการจัดส่งสินค้า อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.19 และ ประเด็นการผลิต อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.12 ตามลำดับ

2.1 ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่มเกษตรกร

| ความร่วมมือภายใน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 3.07 | 1.28 | ปานกลาง |
| 2. การให้คำตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน | 2.83 | 1.44 | ปานกลาง |
| รวม | 2.94 | 1.12 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 9 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

ความร่วมมือภายใน ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.94 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.07 และประเด็นการให้ค่าตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.83

ตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความร่วมมือภายนอกของกลุ่มเกษตรกร

| ความร่วมมือภายนอก | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 2.73 | 1.16 | ปานกลาง |
| 2. การให้ความร่วมมือของคู่ค้าเพื่อความคล่องตัวในการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม | 2.55 | 1.10 | ต่ำ |
| 3. การใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม | 2.35 | 1.02 | ต่ำ |
| รวม | 2.54 | 0.80 | ต่ำ |

จากตารางที่ 10 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบความร่วมมือภายนอกของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

ความร่วมมือภายนอก ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.54 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.73 รองลงมา ประเด็นการดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายนอกให้แก่คู่ค้าอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.55 และประเด็นการใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.35 ตามลำดับ

2.2 กลยุทธ์ทางธุรกิจในห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 11 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของกลุ่มเกษตรกร

| กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า | 3.42 | 0.95 | สูง |
| 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน | 3.10 | 0.98 | ปานกลาง |
| 3. การทราบความต้องการของลูกค้า | 2.99 | 0.90 | ปานกลาง |
| 4. การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ | 3.09 | 1.05 | ปานกลาง |
| รวม | 3.71 | 0.36 | สูง |

จากตารางที่ 11 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นคู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้อ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.42 รองลงมา ประเด็นคู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลา อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.10 ประเด็นคู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความต้องการ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.09 และประเด็นคู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิด อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.99 ตามลำดับ

ตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของกลุ่ม
เกษตรกร

| กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|------|------|------------------|
| 1. การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า | 3.64 | 0.95 | สูง |
| 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน | 3.35 | 1.29 | ปานกลาง |
| 3. การทราบความต้องการของลูกค้า | 3.05 | 1.07 | ปานกลาง |
| 4. การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ | 3.18 | 0.90 | ปานกลาง |
| 5. การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน | 3.10 | 0.89 | ปานกลาง |
| 6. การให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ | 3.15 | 1.06 | ปานกลาง |
| รวม | 3.24 | 0.41 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 12 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.24 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.64 รองลงมา ประเด็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.35 ประเด็นการแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.18 ประเด็นการให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.15 ประเด็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.10 และการทราบความต้องการของลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.05 ตามลำดับ

2.3 กระบวนการในห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 13 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการวางแผน ของกลุ่มเกษตรกร

| การวางแผน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. กระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า (ลันจี้) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.37 | 0.95 | ปานกลาง |
| 2. การวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย เคมีเกษตร ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.46 | 1.01 | สูง |
| 3. การประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผน มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.21 | 1.13 | ปานกลาง |
| 4. การวางแผนการพัฒนาผลผลิต ในแต่ละรอบกาผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.34 | 1.00 | ปานกลาง |
| รวม | 3.34 | 0.52 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 13 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการวางแผน ของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

การวางแผน ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.34 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย เคมีเกษตร ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.46 รองลงมา ประเด็นกระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า(ลันจี้) มีการดำเนินการที่เหมาะสม ในระดับ ปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.37 ประเด็นการวางแผนการพัฒนาผลผลิต ในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.34 และประเด็นการประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผน มีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.21 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบแหล่งวัดฤติบของกลุ่มเกษตรกร

| แหล่งวัดฤติบ | Mean | S.D. | ระดับความ คิดเห็น |
|--|-------------|-------------|----------------------|
| 1. การจัดส่งวัดฤติบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่ เหมาะสม | 3.05 | 1.10 | ปานกลาง |
| 2. วิธีการสั่งซื้อวัดฤติบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่ เหมาะสม | 3.21 | 0.99 | ปานกลาง |
| 3. วิธีการชำระเงินค่าวัดฤติบ/สินค้ากับคู่ค้ามีการ ดำเนินการที่เหมาะสม | 3.42 | 1.00 | สูงที่สุด |
| 4. ระยะเวลาจัดส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่ เหมาะสม | 3.28 | 1.06 | ปานกลาง |
| 5. การจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัดฤติบ/สินค้ามีการ ดำเนินการที่เหมาะสม | 3.15 | 1.06 | ปานกลาง |
| รวม | 3.22 | 0.48 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 14 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐานองค์ประกอบแหล่งวัดฤติบของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

แหล่งวัดฤติบ ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.22 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นวิธีการชำระเงินค่าวัดฤติบ/สินค้ากับคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.42 รองลงมา ประเด็นระยะเวลาดำเนินการส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.28 ประเด็นวิธีการสั่งซื้อวัดฤติบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.21 ประเด็นการจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัดฤติบ/สินค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.15 และประเด็นการจัดส่งวัดฤติบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.05 ตามลำดับ

ตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการผลิตของกลุ่มเกษตรกร

| การผลิต | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.39 | 1.12 | ปานกลาง |
| 2. การควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.31 | 1.05 | ปานกลาง |
| 3. การใช้ประโยชน์กำลังการผลิต ธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 2.96 | 1.02 | ปานกลาง |
| 4. การใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้า มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 2.83 | 0.95 | ปานกลาง |
| รวม | 3.12 | 0.52 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 15 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการผลิตของเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

การผลิตของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.12 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิต
มีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.39 รองลงมา ประเด็นการควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิตมีการดำเนินการที่เหมาะสม ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.31 ประเด็นการใช้ประโยชน์กำลังการผลิต
ธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.96 และประเด็นการใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้าเพื่อเจรจาธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.83 ตามลำดับ

ตารางที่ 16 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดส่งสินค้าของกลุ่มเกษตรกร

| การจัดส่งสินค้า | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลา | 3.35 | 1.04 | ปานกลาง |
| 2. การยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.16 | 1.15 | ปานกลาง |
| 3. แผนการกระจายสินค้าให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.08 | 0.97 | ปานกลาง |
| รวม | 3.19 | 0.64 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 16 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐานองค์ประกอบการจัดส่งสินค้าของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

การจัดส่งสินค้า ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.19 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลา อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.35 รองลงมา ประเด็นการยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.16 และประเด็นแผนการกระจายสินค้าให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.08 ตามลำดับ

3. ผลการศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

ตารางที่ 17 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

| สมรรถนะห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) | 3.07 | 0.41 | ปานกลาง |
|---|------|------|---------|
| 1. การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | 3.36 | 0.54 | ปานกลาง |
| 2. การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ | 2.96 | 0.74 | ปานกลาง |
| 3. ความสามารถในการตอบสนอง | 2.88 | 0.59 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 17 รายละเอียดคาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ของสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.07 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการเติมเต็มคำสั่งซื้อ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.36 รองลงมา ประเด็นการจัดการระดับสินค้าคงเหลือ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.96 และประเด็นความสามารถในการตอบสนองอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.88 ตามลำดับ

3.1 สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 18 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการเติมเต็มคำสั่งซื้อของเกษตรกร

| การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|------|------|------------------|
| 1. การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้า | 3.58 | 1.02 | สูง |
| 2. ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม | 3.41 | 0.95 | สูง |
| 3. สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ | 3.29 | 0.94 | ปานกลาง |
| 4. ความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง | 3.18 | 0.95 | ปานกลาง |
| รวม | 3.36 | 0.54 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 18 รายละเอียดคาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการเติมเต็ม คำสั่งซื้อของเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

การเติมเต็มคำสั่งซื้อ ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.36 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.58 รองลงมา ประเด็นระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.41 ประเด็นสินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้ออยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.29 และประเด็นความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.18 ตามลำดับ

ตารางที่ 19 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของกลุ่มเกษตรกร

| การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า | 3.14 | 1.13 | ปานกลาง |
| 2. การลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า | 2.91 | 1.16 | ปานกลาง |
| 3. การลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า | 2.85 | 1.32 | ปานกลาง |
| รวม | 2.91 | 0.74 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 19 รายละเอียดคาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.96 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14 รองลงมา ประเด็นการลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้าอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.91 และประเด็นการลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.85 ตามลำดับ

ตารางที่ 20 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความสามารถในการตอบสนองของกลุ่มเกษตรกร

| ความสามารถในการตอบสนอง | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าที่เหมาะสม | 3.36 | 1.03 | ปานกลาง |
| 2. ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า | 2.74 | 0.95 | ปานกลาง |
| 3. ระดับการให้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้า | 2.65 | 1.08 | ปานกลาง |
| 4. การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ | 2.81 | 1.08 | ปานกลาง |
| รวม | 2.88 | 0.59 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 20 รายละเอียดคาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความสามารถในการตอบสนองของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

ความสามารถในการตอบสนอง ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.88 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าที่เหมาะสมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.36 รองลงมาประเด็นการยอมรับเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อจากลูกค้าอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.81 และประเด็นความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้าอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.74 ตามลำดับ

4. ผลการศึกษาความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ตารางที่ 21 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

| ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) | 2.83 | 0.49 | ปานกลาง |
|---|------|------|---------|
| 1. การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | 3.16 | 0.61 | ปานกลาง |
| 2. การตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน | 2.81 | 0.70 | ปานกลาง |
| 3. การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | 2.51 | 0.72 | ต่ำ |

จากตารางที่ 21 รายละเอียดค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.83 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.16 รองลงมาประเด็นการตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.81 และประเด็นการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.51 ตามลำดับ

4.1 ความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกร

ตารางที่ 22 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารของกลุ่มเกษตรกร

| การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. ราคาซื้อ/ขายสินค้าตามสภาวะตลาด | 3.55 | 0.83 | สูง |
| 2. การประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลา | 3.09 | 1.10 | ปานกลาง |
| 3. ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า/ในมือ ในแต่ละช่วง | 3.03 | 1.20 | ปานกลาง |
| 4. ตาราง/กำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า | 3.03 | 1.20 | ปานกลาง |
| รวม | 3.16 | 0.61 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 22 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารของกลุ่มเกษตรกร สรุปได้ดังนี้

การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.16 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นราคาซื้อ/ขายสินค้าตามสภาวะตลาดอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.55 รองลงมา ประเด็นการประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลาอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.09 ประเด็นตารางกำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.03 และประเด็นปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า/ในมือ ในแต่ละช่วงอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.01 ตามลำดับ

ตารางที่ 23 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการการตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน
ของกลุ่มเกษตรกร

| การตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้า | 2.93 | 1.17 | ปานกลาง |
| 2. การวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย | 2.58 | 1.17 | ต่ำ |
| 3. การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขาย | 2.76 | 1.22 | ปานกลาง |
| 4. การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับปริมาณคำสั่งซื้อ/ขาย | 2.97 | 1.23 | ปานกลาง |
| รวม | 2.81 | 0.70 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 23 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการการตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกันของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

การตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.81 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการร่วมกันตัดสินใจเกี่ยวกับปริมาณคำสั่งซื้อ/ขาย อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.97 รองลงมา ประเด็นการวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้าอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.93 ประเด็นการร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขาย อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.76 และประเด็นการวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.58 ตามลำดับ

ตารางที่ 24 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของ
กลุ่มเกษตรกร

| การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการ | 2.70 | 1.14 | ปานกลาง |
| 2. การยอมรับได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ | 2.66 | 1.13 | ปานกลาง |
| 3. การยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย (สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) | 2.53 | 1.14 | ต่ำ |
| 4. การชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้า | 2.28 | 1.12 | ต่ำ |
| 5. การร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำคลังสินค้า | 2.42 | 1.09 | ต่ำ |
| รวม | 2.51 | 0.72 | ต่ำ |

จากตารางที่ 24 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของกลุ่มเกษตรกรสรุปได้ดังนี้

การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.51 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.70 รองลงมา ประเด็นการยอมรับได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 2.66 ประเด็นการยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย (สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.53 ประเด็นการร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำคลังสินค้า อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.42 และประเด็นการชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้า อยู่ในระดับต่ำ มีคะแนนเฉลี่ย 2.28 ตามลำดับ

ผลการศึกษาในสวนของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

1. ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

ตารางที่ 25 ข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| ข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวม | จำนวน (7) | ร้อยละ | |
|--------------------------|----------------------------|--------------------|-------|
| ดำเนินธุรกิจรวบรวมสินค้า | พ.ศ. 2530 - 2540 | 2 | 28.60 |
| ตั้งแต่ | พ.ศ. 2541 - 2549 | 3 | 42.90 |
| | พ.ศ. 2550 - 2560 | 2 | 28.60 |
| | จำนวนพนักงานที่ | 1 - 5 คน | 4 |
| ปฏิบัติงาน | 6 - 10 คน | 2 | 28.60 |
| | มากกว่า 10 คน | 1 | 14.30 |
| | ทำการรวบรวมผลผลิต | กลุ่มเกษตรกรโดยตรง | 5 |
| สินค้าจากกลุ่มใดบ้าง | ผู้รวบรวมรายย่อย | 2 | 28.60 |
| | สวนเป็นของตนเอง | - | - |
| | ทำการรวบรวมผลผลิต | แบบผลสด | 5 |
| แบบใดบ้าง | แบบคว้านเมล็ดสินค้า | 2 | 28.60 |
| | อื่นๆ | - | - |
| | รวบรวมผลผลิตสินค้าจาก | ไชยปราการ | 7 |
| แหล่งใดบ้าง | อื่นๆ | - | - |
| | วิธีการประเมินราคาสินค้า | สอบถามราคาจากผู้ | 1 |
| | ส่งออก/ผู้ค้าส่ง ในพื้นที่ | | |
| | สอบถามราคาจากกลุ่มผู้ | 2 | 28.60 |
| | รวบรวมด้วยกัน | | |
| | ตรวจราคาในตลาดค้าส่ง | 3 | 57.10 |
| | อื่นๆ ระบุ | - | - |

ตารางที่ 25 (ต่อ)

| ข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวม | จำนวน (7) | ร้อยละ |
|---|-----------|--------|
| ทราบข้อมูลทางการตลาด เพื่อนที่ทำธุรกิจด้วยกัน | 1 | 14.30 |
| ของลีนิจี้แต่ละช่วงที่มีการ | | |
| เก็บเกี่ยวจากแหล่งใด | | |
| กลุ่มผู้ส่งออก | - | - |
| กลุ่มผู้ค้าส่ง | 6 | 85.70 |
| ข่าวสารจากทางราชการ | - | - |
| อื่นๆ ระบุ | - | - |

จากตารางที่ 25 แสดงค่าความถี่และร้อยละผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าที่ให้สัมภาษณ์ จำนวนทั้งสิ้น 7 ราย สามารถจำแนกข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า ได้ดังนี้

เริ่มดำเนินธุรกิจรวบรวมลีนิจี้ตั้งแต่ปี จะพบว่าส่วนใหญ่เริ่มปี พ.ศ.2541 - 2549 จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.90 รองลงมาปี พ.ศ.2530 - 2540 จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.60 และ ปี พ.ศ.2550 - 2560 จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.60 ตามลำดับ

จำนวนพนักงานที่ปฏิบัติงาน จะพบว่าส่วนใหญ่มีพนักงานอยู่ในช่วง 1 - 5 คน จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.10 รองลงมา ช่วง 6 - 10 คน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.60 และ มากกว่า 10 คน มี 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.3 ตามลำดับ

การรวบรวมผลผลิตลีนิจี้ จะพบว่าส่วนใหญ่จะรวบรวมผลจากกลุ่มเกษตรกรโดยตรง 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.40 และผู้รวบรวมรายย่อย 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.60

การรวบรวมผลผลิตลีนิจี้จากแหล่งใด จะพบว่าส่วนใหญ่รวบรวมจากอำเภอไชยปราการ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 100.00

วิธีการประเมินราคาลีนิจี้ จะพบว่าส่วนใหญ่ตรวจราคาในตลาดค้าส่ง จำนวน 3 ราย คิดเป็น ร้อยละ 57.10 รองลงมา สอบถามราคาจากกลุ่มผู้รวบรวมด้วยกัน จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 28.60 และสอบถามราคาจากผู้ส่งออก/ผู้ค้าส่ง ในพื้นที่ จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.30 ตามลำดับ

ทราบข้อมูลทางการตลาดของลีนิจี้จากแหล่งใด จะพบว่าส่วนใหญ่กลุ่มผู้ค้าส่งจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 85.70 และเพื่อนที่ทำธุรกิจด้วยกัน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.30

1.1 การรวบรวมผลผลิตลิ้นจี่

ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ จากการศึกษาสภาพข้อเท็จจริงด้วยการสังเกตและการสัมภาษณ์ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ในอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีผู้ให้สัมภาษณ์ในครั้งนี้ 7 ราย โดยสรุปออกมาเป็นภาพรวมในแต่ละประเด็นดังนี้

1.1.1 วิธีการติดต่อสื่อสาร การเจรจาต่อรองราคาลิ้นจี่ ประเมินราคาผลผลิตลิ้นจี่กับผู้ค้าส่งหรือผู้ส่งออก

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้าในภาพรวมติดต่อสื่อสารกับผู้รับซื้อรายใหญ่ที่ตนเองส่งสินค้าให้เป็นประจำทุกปี ทางผู้รับซื้อรายใหญ่เป็นคนกำหนดราคาซื้อตามคุณภาพเกรดลิ้นจี่ โดยผู้รับซื้อรายใหญ่กำหนดปริมาณความต้องการสินค้าของปีนั้นๆ ราคาซื้อของตนเองไว้แล้ว ทางกลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้าในเขตอำเภอไชยปราการก็กลับมาวางแผนดำเนินงาน การกำหนดราคาซื้อของตนเอง การจ้างแรงงาน การจ้างรถขนส่งสินค้า และใช้การเจรจาต่อรองราคาลิ้นจี่กับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่อีกทอดหนึ่ง

1.1.2 วิธีการจัดการคุณภาพผลผลิต/คัดแยกเกรดผลผลิต/อุปกรณ์ที่ใช้

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยแต่ละรายมีจุดพื้นที่รับซื้อเป็นของตนเองหรือลานของหมู่บ้าน โดยการคัดแยกเกรด คุณภาพ ลิ้นจี่(ผลสด)นั้นจะใช้แรงงานคนจำนวนมากเพราะต้องใช้เวลาให้รวดเร็วที่สุด ลิ้นจี่เป็นสินค้าที่เสียหายได้ง่ายในเวลาอันสั้น เมื่อเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ส่งมอบสินค้าโดยการใส่ตะกร้าขนาดใหญ่มาให้ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ทางผู้รวบรวมก็นำไปคัดแยกส่วนใบ ส่วนผล ชั่งน้ำหนัก แยกตามคุณภาพเกรด แล้วแพคบรรจุลิ้นจี่ลงกล่องกระดาษอีกทอดหนึ่ง เพื่อเตรียมขนส่งสินค้าให้ผู้รับซื้อรายใหญ่ต่อไป ส่วนลิ้นจี่แบบคว้านเมล็ดลิ้นจี่นั้นเกษตรกรจะทำการคว้านพร้อมนำส่งมาให้ผู้รวบรวม ทางผู้รวบรวมก็จะนำส่งโรงงานตามลำดับ

1.1.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานในแต่ละครั้ง

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยรวมปัญหาส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่นำผลผลิตมาส่งมอบให้กับผู้รวบรวม/กระจายสินค้า ไม่ตรงกับเกรดที่ระบุไว้ มีการนำสินค้าไม่ตรงเกรดเข้ามาคละปะปนในตะกร้า ทำให้ต้องนำมาคัดแยกเกรด อีกครั้งและทำให้ต้องเสียเวลา เสียค่าแรงงานในการคัดแยกเกรดสินค้านั้นเพิ่มมากขึ้น เพราะถ้าผู้รวบรวมสินค้าส่งสินค้าให้กับผู้รับซื้อรายใหญ่ ทางผู้รับซื้อรายใหญ่ก็จะตีกลับสินค้าคืนทั้งหมด

1.1.4 วิธีการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้น

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยรวมวิธีแก้ไขเวลาเกษตรกรนำลิ้นจี่มาส่งให้ ทางผู้รวบรวมใช้วิธีเช็คสินค้าก่อนทุกครั้ง เขียนชื่อเกษตรกรติดตะกร้าหรือกล่องสินค้าไว้เพื่อจะได้ระบุที่มาของลิ้นจี่ได้ว่ามาจากเกษตรกรคนใด และเมื่อเจอสินค้าไม่ตรงเกรดหรือคุณภาพที่กำหนดไว้ ก็จะแจ้งไปยังทางเกษตรกรว่าสินค้าไม่ตรงคุณภาพ ไม่ตรงเกรด ตามที่กำหนดไว้ ทางผู้

รวบรวมนักค้าปลีกสินค้าค่านหรือให้ราคาลดน้อยลงไปตามลำดับ ทำให้ลดต้นทุน และถูกตีกลับจาก ผู้รับซื้อรายใหญ่น้อยลง

1.1.5 ปลายทางการส่งต่อสินค้า

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยรวมผลผลิตสินค้า (ผลสด) จะถูกบรรจุลงกล่องเพื่อส่งให้ผู้รับซื้อรายใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ตลาดเมืองใหม่ เชียงใหม่ ตลาดกลางผักและผลไม้ จังหวัดราชบุรี ตลาดค้าส่งผลไม้จังหวัดอ่างทองและผลผลิตแบบคว้านเมล็ดส่งโรงงานอำเภอฝาง ส่งโรงงานอำเภอสันทราย โรงงานจังหวัดลำพูน

2.2 ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ตารางที่ 26 คาเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สมรรถนะของโซ่อุปทานฯ ของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| ประเด็นที่ศึกษา | Mean | S.D. | ระดับ |
|---|-------------|-------------|----------------|
| ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Level of Collaboration) | 3.34 | 0.21 | ปานกลาง |
| 1. ภายในกลุ่ม | 3.50 | 0.28 | สูง |
| 2. ภายนอกกลุ่ม | 3.19 | 0.50 | ปานกลาง |
| กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) | 3.92 | 0.30 | สูง |
| 1. กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | 3.71 | 0.36 | สูง |
| 2. กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | 4.14 | 0.24 | สูง |
| กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) | 4.03 | 0.03 | สูง |
| 1. การวางแผน | 4.00 | 0.28 | สูง |
| 2. แหล่งวัตถุดิบ | 4.05 | 0.49 | สูง |
| 3. การผลิต | 4.07 | 0.47 | สูง |
| 4. การจัดส่งสินค้า | 4.00 | 0.43 | สูง |

จากตารางที่ 26 ผู้รวบรวมและกระจายสินค้าให้ความสำคัญต่อปัจจัยต่างๆ ที่ส่งผลต่อกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง สรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Level of Collaboration) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.34 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า

ลำดับแรก คือ ประเด็นภายในกลุ่ม อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.50 และประเด็นภายนอกกลุ่ม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.19

กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.92 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 และ ประเด็นกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71

กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.03 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการผลิต อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.07 รองลงมา ประเด็นแหล่งวัตถุดิบ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.05 ประเด็นการจัดส่งสินค้า อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และประเด็นการวางแผน อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 ตามลำดับ

2.2.1 ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทานของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

ตารางที่ 27 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| ความร่วมมือภายใน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 3.29 | 0.48 | ปานกลาง |
| 2. การให้ค่าตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน | 3.71 | 0.75 | สูง |
| รวม | 3.50 | 0.28 | สูง |

จากตารางที่ 27 พบว่า องค์ประกอบความร่วมมือภายในของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.50 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การให้ค่าตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 และการดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสมเดียวกันอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.29

ตารางที่ 28 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความร่วมมือภายนอกของกลุ่มผู้รวบรวม และผู้กระจายสินค้า

| ความร่วมมือภายนอก | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 3.14 | 0.69 | ปานกลาง |
| 2. การให้ความร่วมมือของคู่ค้าเพื่อความคล่องตัวในการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม | 3.29 | 0.48 | ปานกลาง |
| 3. การใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม | 3.14 | 0.69 | ปานกลาง |
| รวม | 3.19 | 0.50 | ปานกลาง |

จากตารางที่ 28 พบว่า องค์ประกอบความร่วมมือนอกในของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.19 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การให้ความร่วมมือของคู่ค้าเพื่อความคล่องตัวในการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.29 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14 และ การใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม อยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14 ตามลำดับ

2.2.2 กลยุทธ์ทางธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

ตารางที่ 29 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้อ | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 2. คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลา | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. คู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิด | 3.43 | 0.53 | สูง |
| 4. คู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความต้องการ | 3.57 | 0.53 | สูง |
| รวม | 3.71 | 0.36 | สูง |

จากตารางที่ 29 พบว่า องค์ประกอบกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่าลำดับแรก คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้ออยู่ในระดับสูงมีคะแนนเฉลี่ย 4.00 รองลงมา คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลาอยู่ในระดับสูงมีคะแนนเฉลี่ย 3.86 คู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความต้องการอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.57 และคู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิดอยู่ในระดับสูงมีคะแนนเฉลี่ย 3.43 ตามลำดับ

ตารางที่ 30 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของผู้รวบรวม และผู้กระจายสินค้า

| กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า | 4.14 | 0.37 | สูง |
| 2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน | 4.29 | 0.48 | สูงที่สุด |
| 3. การทราบความต้องการของลูกค้า | 4.14 | 0.69 | สูง |
| 4. การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ | 4.00 | 0.81 | สูง |
| 5. การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน | 4.29 | 0.75 | สูงที่สุด |
| 6. การให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ | 4.43 | 0.53 | สูงที่สุด |
| รวม | 4.14 | 0.24 | สูง |

จากตารางที่ 30 พบว่า องค์ประกอบกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรกการให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.43 รองลงมา การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจนอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.29 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานานอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.29 การทราบความต้องการของลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า การทราบความต้องการของลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 และการแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 ตามลำดับ

2.2.3 กระบวนการในโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

ตารางที่ 31 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์กรประกอบการวางแผน ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การวางแผน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. กระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า (ลั่นจี่) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.14 | 0.37 | สูง |
| 2. การวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย เคมีเกษตร ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 3. การประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผนมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 0.81 | สูง |
| 4. การวางแผนการพัฒนาผลผลิตในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.86 | 3.78 | สูง |
| รวม | 4.00 | 0.28 | สูง |

จากตารางที่ 31 พบว่า องค์กรประกอบการวางแผนของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก กระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า(ลั่นจี่) มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 รองลงมา การประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผน มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 การวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย เคมีเกษตร ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และการวางแผนการพัฒนาผลผลิต ในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 ตามลำดับ

ตารางที่ 32 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบแหล่งวัตถุติบ ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| แหล่งวัตถุติบ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดส่งวัตถุติบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.14 | 0.69 | สูง |
| 2. วิธีการสั่งซื้อวัตถุติบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. วิธีการชำระเงินค่าวัตถุติบ/สินค้กับคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.29 | 0.75 | สูงที่สุด |
| 4. ระยะเวลาส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 5. การจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัตถุติบ/สินค้มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 1.0 | สูง |
| รวม | 4.05 | 0.49 | สูง |

จากตารางที่ 32 พบว่า แหล่งวัตถุติบของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.05 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก วิธีการชำระเงินค่าวัตถุติบ/สินค้กับคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูงที่สุด มีคะแนนเฉลี่ย 4.29 รองลงมา การจัดส่งวัตถุติบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 การจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัตถุติบ/สินค้มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 ระยะเวลาส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และวิธีการสั่งซื้อวัตถุติบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 ตามลำดับ

ตารางที่ 33 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการผลิต ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การผลิต | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิตที่มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.29 | 0.75 | สูงที่สุด |
| 2. การควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิตที่มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. การใช้ประโยชน์กำลังการผลิตเพื่อเจรจาทางธุรกิจที่มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.14 | 0.90 | สูง |
| 4. การใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้าเพื่อเจรจาธุรกิจที่มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 0.81 | สูง |
| รวม | 4.07 | 0.47 | สูง |

จากตารางที่ 33 พบว่า องค์ประกอบการผลิตของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.07 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิตที่มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูงที่สุดมีคะแนนเฉลี่ย 4.29 รองลงมา การใช้ประโยชน์กำลังการผลิตเพื่อเจรจาทางธุรกิจที่มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย การใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้าเพื่อเจรจาธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และการควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิตที่มีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 ตามลำดับ

ตารางที่ 34 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดส่งสินค้า ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การจัดส่งสินค้า | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลา | 4.14 | 0.37 | สูง |
| 2. การยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. แผนการกระจายสินค้าให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 4.00 | 0.81 | สูง |
| รวม | 4.00 | 0.43 | สูง |

จากตารางที่ 34 พบว่า องค์ประกอบการจัดส่งของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลาอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 รองลงมา แผนการกระจายสินค้าให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และการยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 ตามลำดับ

3. ผลการศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

ตารางที่ 35 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐานของสมรรถนะการจัดการโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| สมรรถนะการจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) | 3.96 | 0.04 | สูง |
|--|------|------|-----|
| 1. การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | 3.96 | 0.33 | สูง |
| 2. การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ | 4.00 | 0.47 | สูง |
| 3. ความสามารถในการตอบสนอง | 3.92 | 0.44 | สูง |

จากตารางที่ 35 พบว่า สมรรถนะการจัดการโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

สมรรถนะของโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.96 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการจัดการระดับสินค้าคงเหลือ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 รองลงมา ประเด็นการเติมเต็มคำสั่งซื้อ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.96 และประเด็นความสามารถในการตอบสนอง อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.92 ตามลำดับ

3.1 สมรรถนะของโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและกระจายสินค้า

ตารางที่ 36 ค่าเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการเติมเต็มคำสั่งซื้อของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้า | 4.00 | 0.81 | สูง |
| 2. ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม | 4.14 | 0.90 | สูง |
| 3. สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 4. ความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง | 3.71 | 0.75 | สูง |
| รวม | 3.96 | 0.33 | สูง |

จากตารางที่ 36 พบว่า การเติมเต็มคำสั่งซื้อของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.96 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้ออยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้งอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 ตามลำดับ

ตารางที่ 37 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของผู้รวบรวม และผู้กระจายสินค้า

| การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า | 4.14 | 0.90 | สูง |
| 2. การลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า | 4.00 | 0.81 | สูง |
| 3. การลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า | 3.86 | 0.69 | สูง |
| รวม | 4.00 | 0.47 | สูง |

จากตารางที่ 37 พบว่า องค์ประกอบการจัดการระดับสินค้าคงเหลือของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.96 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 และการลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 ตามลำดับ

ตารางที่ 38 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบความสามารถในการตอบสนองของผู้รวบรวม และผู้กระจายสินค้า

| ความสามารถในการตอบสนอง | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าที่เหมาะสม | 4.14 | 0.69 | สูง |
| 2. ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 3. ระดับการให้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้า | 3.71 | 0.75 | สูง |
| 4. การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ | 3.86 | 0.90 | สูง |
| รวม | 3.92 | 0.44 | สูง |

จากตารางที่ 38 พบว่า ความสามารถในการตอบสนองของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.92 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การกำหนดระยะเวลาส่งสินค้าที่เหมาะสมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 และระดับการให้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้า อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 ตามลำดับ

4. ผลการศึกษาความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ตารางที่ 39 คาเฉลี่ย สวนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความร่วมมือในโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและกระจายสินค้า

| ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) | 3.85 | 0.19 | สูง |
|---|------|------|-----|
| 1. การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | 4.07 | 0.18 | สูง |
| 2. การตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน | 3.82 | 0.37 | สูง |
| 3. การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | 3.68 | 0.44 | สูง |

จากตารางที่ 39 พบว่า ความร่วมมือในโซ่อุปทานของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) ของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.85 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.07 รองลงมา ประเด็นการตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.82 และประเด็นการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.68 ตามลำดับ

4.1 ความร่วมมือในโซอุปทานของผู้รวบรวมและกระจายสินค้า

ตารางที่ 40 ค่าเฉลี่ย สอนเบี่ยงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการแบ่งปันข่าวสารของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. ราคาซื้อ/ขายสินค้า ตามสภาวะตลาด | 4.29 | 0.48 | สูงที่สุด |
| 2. การประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลา | 4.00 | 0.57 | สูง |
| 3. ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า/ในมือในแต่ละช่วง | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 4. ตาราง/กำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า | 3.14 | 0.69 | สูง |
| รวม | 4.07 | 0.18 | สูง |

จากตารางที่ 40 พบว่า องค์ประกอบความร่วมมือการแบ่งปันข่าวสารของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง มีคะแนนเฉลี่ย 4.07 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ราคาซื้อ/ขายสินค้า ตามสภาวะตลาดอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.29 การประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลาอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.00 ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้าในมือ ในแต่ละช่วงอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 และตาราง/กำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.14 ตามลำดับ

ตารางที่ 41 คาเฉลี่ย สวนเพียงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกันของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การตัดสินใจการดำเนินงานร่วมกัน | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|--|-------------|-------------|------------------|
| 1. การวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้า | 4.14 | 0.90 | สูง |
| 2. การวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขาย | 3.57 | 0.53 | สูง |
| 4. การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับประมาณค่าสั่งซื้อ/ขาย | 3.71 | 0.75 | สูง |
| รวม | 3.82 | 0.37 | สูง |

จากตารางที่ 41 พบว่า องค์ประกอบความร่วมมือการตัดสินใจของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.82 และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก การวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 4.14 รองลงมา การวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับประมาณค่าสั่งซื้อ/ขายอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 และการร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขายอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.57 ตามลำดับ

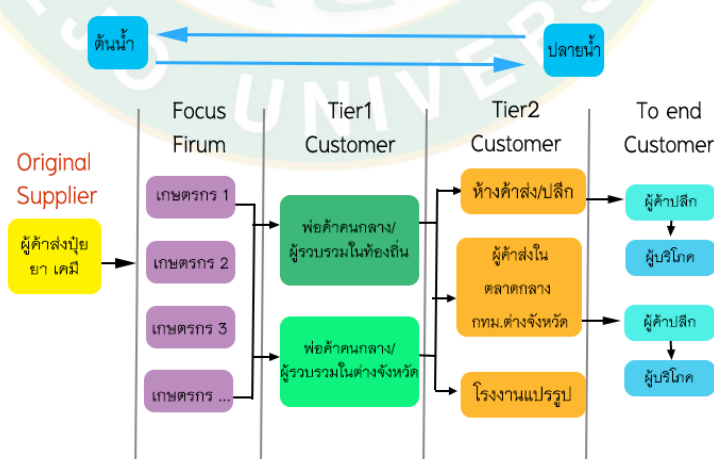
ตารางที่ 42 คาเฉลี่ย สวนเพียงเบนมาตรฐาน องค์ประกอบการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

| การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | Mean | S.D. | ระดับความคิดเห็น |
|---|-------------|-------------|------------------|
| 1. การรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการ | 3.86 | 0.90 | สูง |
| 2. การยอมรับได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ | 3.86 | 0.69 | สูง |
| 3. การยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย (สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) | 3.71 | 0.75 | สูง |
| 4. การชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้า | 3.57 | 0.53 | สูง |
| 5. การร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดคลังสินค้า | 3.43 | 0.97 | สูง |
| รวม | 3.68 | 0.44 | สูง |

จากตารางที่ 42 พบว่า การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.68 และเมื่อพิจารณารายละเอียด พบว่า ลำดับแรก การรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 รองลงมา การยอมรับได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้ออยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.86 การยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย(สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) อยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.71 การชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.57 และการร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำคลังสินค้าอยู่ในระดับสูง มีคะแนนเฉลี่ย 3.43 ตามลำดับ

การจัดการห่วงโซ่อุปทานสินค้าของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ผลการศึกษาระบบการผลิตลิ้นจี่ของเกษตรกร อำเภอไชยปราการ มีผู้เกี่ยวข้องหลักอยู่ 3 กลุ่ม คือ 1. เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ 2. ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า และ 3. ผู้บริโภค นอกจากนี้จะเป็นกลุ่มผู้ค้าปุ๋ย ยา เคมี การเกษตร ซึ่งเป็นซัพพลายเออร์ของเกษตรกร ดังนั้นโครงสร้างห่วงโซ่อุปทานที่แสดงแหล่งกำเนิดของวัตถุดิบผ่านกระบวนการ ตามแนวคิดของห่วงโซ่อุปทานตามภาพที่ 7 SCOR Model กำหนดให้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่เป็นแกนนำ (Focus Firm) โดยที่กลุ่ม ผู้ค้าปุ๋ย ยา เคมี Supplier ลำดับที่ 1 (Tier Supplier) ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า เป็นลูกค้าลำดับที่ 1 ห้างค้าส่ง/ค้าปลีก ตลาดกลาง โรงงานแปรรูปเป็นลูกค้าลำดับที่ 2 (Tier Customer) และผู้ค้าปลีก ผู้บริโภคเป็น End Customer เขียนอธิบายได้ดังภาพที่ 10



ภาพที่ 10 โครงสร้างห่วงโซ่อุปทานลิ้นจี่ของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาในหัวข้อเรื่อง การจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ ศึกษาสมรรถนะห่วงโซ่อุปทานของการผลิตลิ้นจี่ ศึกษาความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยพื้นฐานที่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยการวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เก็บข้อมูลโดยให้กลุ่มตอบแบบสอบถาม (Questionnaire) และการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) การเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ที่สร้างขึ้นมาจากการทบทวนเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล จากการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมด สามารถสรุปได้ดังนี้

สรุปผล

จากผลการวิเคราะห์แบบสอบถามของเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ และจากการวิเคราะห์แบบสัมภาษณ์ผู้รวบรวมและกระจายสินค้า สรุปผลการศึกษา การศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของการผลิตลิ้นจี่และปัจจัยพื้นฐานที่มีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ พื้นที่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ โดยการวิเคราะห์ การหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) ดังนี้

1. ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

1.1 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 46-55 ปีระดับการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษาตอนต้น ระยะเวลาที่ทำสวนลิ้นจี่ส่วนใหญ่ทำมาแล้วมากกว่า 20 ปี อาชีพส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่อยู่แล้วตั้งแต่นั้น จำนวนพื้นที่ปลูกลิ้นจี่ 1-5 ไร่ แนวทางการจัดการบริหารลิ้นจี่ดำเนินการจัดการดูแลเองและเกษตรกรเกษตรกรเขารวมประชุมเกษตรกรในพื้นที่หาความรู้ในการผลิตการจัดการสวนลิ้นจี่

ปัญหาที่เกษตรกร เจ็บเฝ้าระวังถึงการดำเนินงาน ผลผลิตเกิดโรค หัวเป็นหนอง ทำให้ผลผลิตเสียหาย สภาพอากาศแปรปรวน ทำให้ผลผลิตไม่ออกดอก ออกผล พ่อค้าคนกลางยังคงเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขาย เกษตรกรถูกกดราคา ใช้แรงงานในการเก็บผลผลิตเป็นจำนวนมากและขาดแคลนแรงงาน ค่าแรง

สูง ทำให้มีต้นทุนสูง คนจีนในพื้นที่รีบเก็บผลผลิตดิบ (กิ่งสุกกิ่งดิบ) ไปขายทอดตลาดก่อนเพื่อให้ได้ราคาสูง ขาดการรวบรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง/ผู้รับซื้อ

ข้อเสนอแนะของเกษตรกร ที่ต้องการให้มีการแก้ไขคือ ควรให้มีการประกันราคารับซื้อล้นจี่ จากรัฐบาล ให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามาให้ความรู้การผลิตล้นจี่ให้แก่เกษตรกร เพื่อให้ผลผลิตที่มีคุณภาพ

1.2 ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Level of Collaboration) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นภายในกลุ่ม และประเด็นภายนอกกลุ่มตามลำดับ

กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) ของเกษตรกรโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้าและประเด็นกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ ตามลำดับ

กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการวางแผน รองลงมา ประเด็นแหล่งวัตถุดิบ ประเด็นการจัดส่งสินค้าและประเด็นการผลิต ตามลำดับ

1.3 ผลการศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

สมรรถนะของโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการเติมเต็มคำสั่งซื้อ รองลงมา ประเด็นการจัดการระดับสินค้า และประเด็นความสามารถในการตอบสนอง ตามลำดับ

1.4 ผลการศึกษาความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) โดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร รองลงมา ประเด็นการตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน และประเด็นการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ ตามลำดับ

2. ผลการศึกษาของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

2.1 ผลการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า

เริ่มดำเนินธุรกิจรวบรวมล้นจี่และกระจายสินค้าส่วนใหญ่เริ่มปี พ.ศ.2541 – 2549 จำนวนพนักงานที่ปฏิบัติงานส่วนใหญ่มีพนักงานอยู่ในช่วง 1 – 5 คน การรวบรวมผลผลิตล้นจี่ จะรวบรวมผลจากกลุ่มเกษตรกรโดยตรงในพื้นที่อำเภอไชยปราการ วิธีการประเมินราคาล้นจี่ ตรวจสอบราคาในตลาดค้าส่ง ทราบข้อมูลทางการตลาดของล้นจี่จากกลุ่มผู้ค้าส่ง

ปัญหาที่ผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า เจงให้ทราบถึงการดำเนินงาน มีพ่อค้าคนกลางจากนอกพื้นที่เข้ามารับซื้อจำนวนมาก การสื่อสารกับเกษตรกรไม่ตรงกัน เกษตรกรนำสินค้าไม่ตรงเกรด

เข้าคลอง สิ้นค้าไม่ตรงเกรด ทำให้ถูกตีคืน ขนส่งล่าช้า ผลผลิตเสียหายเร็ว เนื่องจากเป็นผลไม้ อายุสั้น

ข้อเสนอแนะของผู้รวบรวมและผู้กระจายสินค้า ที่ต้องการให้มีการแก้ไขคือ ควรให้มีการ ประกันราคาซื้อสินค้าจากรัฐบาล มีการรวมกลุ่มผู้รวบรวม เพื่อมีอำนาจต่อรองกับผู้รับซื้อรายใหญ่

2.2 ผลการศึกษาข้อมูลกระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ระดับความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Level of Collaboration) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็น ภายในกลุ่ม และประเด็นภายนอกกลุ่ม ตามลำดับ

กลยุทธ์ทางธุรกิจ (Business Strategy) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า และประเด็นกลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ ตามลำดับ

กระบวนการในโซ่อุปทาน (Supply Chain Process) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก ประเด็นการผลิต รองลงมา ประเด็นแหล่งวัตถุดิบ ประเด็นการจัดส่งสินค้า และประเด็นการวางแผน ตามลำดับ

2.3 ผลการศึกษาศมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

สมรรถนะของโซ่อุปทาน (Supply Chain Performance) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการจัดการระดับสินค้าคงเหลือ รองลงมา ประเด็นการเติมเต็มคำสั่งซื้อ และประเด็นความสามารถในการตอบสนอง ตามลำดับ

2.4 ผลการศึกษาความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน (Collaborative Supply Chain) ของผู้รวบรวมและกระจายสินค้าโดยภาพรวมอยู่ในระดับสูง และเมื่อพิจารณารายประเด็น พบว่า ลำดับแรก คือ ประเด็นการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร รองลงมา ประเด็นการตัดสินใจในการดำเนินงานร่วมกัน และประเด็นการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ ตามลำดับ

3. การจัดการห่วงโซ่อุปทานสินค้าของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่

จากการศึกษาระบบการผลิตลิ้นจี่ของเกษตรกร อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ มีผู้เกี่ยวข้องของหลักอยู่ 3 กลุ่มคือ จะมีโครงสร้างโซ่อุปทานแบบแนวนอน (Horizontal Structure) โดยยึดให้เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่เป็นแกนนำ (Focus Firm) โดยที่กลุ่มผู้ค้าปุ๋ยยาเคมี Supplier ลำดับที่ 1 (Tier Supplier) ผู้รวบรวม/กระจายสินค้า เป็นลูกค้าลำดับที่ 1 ห้างค้าส่ง/ค้าปลีก ตลาดกลาง โรงงานแปรรูปเป็นลูกค้าลำดับที่ 2 (Tier Customer) และผู้ค้าปลีก ผู้บริโภคเป็น (End Customer)

อภิปรายผล

จากการศึกษา การจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ ตามที่ได้กล่าวข้างต้น ผู้วิจัยสามารถนำข้อสรุปมาอภิปรายผลตามแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ได้ดังนี้ ผลการศึกษาศาภาพแวดล้อมการดำเนินงานโดยทั่วไปของผู้ที่เกี่ยวข้องของหลักทั้ง 2 กลุ่ม คือ เกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่และผู้รวบรวม/กระจายสินค้าพบว่า จะมีความเกี่ยวข้องกันในช่วงที่มีลิ้นจี่เขาสุตลาต โดยผู้รวบรวม/กระจายสินค้าเป็นผู้กำหนดราคา รับซื้อจากเกษตรกรเพียงฝ่ายเดียว ทำให้เกษตรกรเป็นฝ่ายเสียเปรียบ ในขณะเดียวกันเกษตรกร ยังมีปัญหาด้านมาตรฐานคุณภาพการผลิต เนื่องจากเกษตรกรยังขาดการดูแลและการบริหารจัดการที่ดี ผลผลิตสวนใหญ่มีคุณภาพปานกลางซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (อภิชาติ ตะลุมเพรย์, 2556: 8) ได้ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานและการจัดการโลจิสติกส์ของลำไยและลิ้นจี่ ที่ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่รู้จักรูปแบบของเกษตรกรที่ดีและเหมาะสม มีการจัดการในส่วนการเตรียมการผลิตและจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง ปัญหาที่เกษตรกรได้รับคือปัญหาโรคและแมลง รวมทั้งเกษตรกรขาดความรู้ด้านการตลาดและขาดการรวมกลุ่มเพื่อมีอำนาจต่อรองกำหนดราคาขาย ซึ่งสอดคล้องกับปัญหาที่เกษตรกรพบและต้องการให้เขาไปแก้ไขปัญหาราคารับซื้อลิ้นจี่ที่ไม่แน่นอนขึ้นลงตามที่ผู้ซื้อกำหนด และผลผลิตลิ้นจี่เป็นสินค้าเกษตรที่มีอายุสั้น บอบช้ำ เน่าเสียได้ง่าย มีปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น ฝนไม่ตกตามฤดูกาลหรือไม่เพียงพอ สภาพอากาศร้อนจนเกินไป ทำให้ส่งผลกระทบต่อการผลิตลิ้นจี่ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (ชุตติเดช วิศาลกิตติ, 2555: 25) ได้ทำการศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าผักปลอดภัยในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม ที่ว่าการดำเนินงานในการจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรปลอดภัยใช้ระยะเวลาตั้งแต่ขั้นตอนการเก็บเกี่ยวจนถึงส่งสินค้าถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายนั้นนานจนเกินไป เพราะถูกข้อจำกัดของอายุผลิตภัณฑ์ที่สั้น ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ปัจจัยที่มาจากคน การกีดกันทางการค้า

จากผลการศึกษา ห่วงโซ่อุปทานการผลิตลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ โดยใช้ตัวแปร SCOR Model แสดงให้เห็นถึงความคิดเห็นที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับกลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้า ดังนี้คือ

กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน กลุ่มเกษตรกรให้ความเห็นอยู่ในระดับปานกลางในขณะที่กลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้า ให้ความเห็นวอยู่ในระดับสูง มีสาเหตุจากปัจจัยหลายด้านคือ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่บางช่วงการผลิตลิ้นจี่นั้นเกษตรกรมีผลการดำเนินงานที่ค่อนข้างแย่ โดยเฉพาะด้านการจัดบันทึกรายละเอียดการดำเนินงานของเกษตรกรที่ไม่มีการจัดบันทึก ทำให้เกษตรกร จำต้นทุนการผลิตรายละเอียดการเพาะปลูกจนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยวไม่ได้ มีต้นทุนแรงงานการเก็บเกี่ยวผลผลิตและส่งสินค้าค่อนข้างสูง เพราะผลผลิตลิ้นจี่บอบช้ำง่ายและแห้งเร็ว

เสียหายได้ง่ายทำให้เกษตรกรขาดทุนเพราะว่าผู้รวบรวม/กระจายสินค้าเป็นยังผู้กำหนดราคาซื้อขายตามคุณภาพผลผลิตล้นจี่ ทำให้ไม่คุ้มค่าจ้างแรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิต

สมรรถนะของโซ่อุปทานการผลิตล้นจี่ กลุ่มเกษตรกรให้ความเห็นอยู่ในระดับปานกลางในขณะที่กลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้าให้ความเห็นอยู่ในระดับสูงมีสาเหตุจากปัจจัยหลายด้านคือกลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้าเป็นผู้กำหนดกลไกราคาซื้อขายและมีวิธีการจัดการที่มีประสิทธิภาพมากกว่า ทำให้ต้นทุนต่ำและยังสามารถจัดการสินค้าคงเหลือได้ดี ตอบสนองความต้องการของลูกค้าและกระจายผลผลิตล้นจี่ได้ดีกว่าเกษตรกร

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน กลุ่มเกษตรกรให้ความเห็นอยู่ในระดับปานกลางในขณะที่กลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้า ให้ความเห็นอยู่ในระดับสูง มีสาเหตุจากปัจจัยหลายด้านคือ ที่กลุ่มผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้ามีการร่วมมือกันวางแผน การดำเนินงาน การสื่อสารระหว่างกลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้าภายในกลุ่มด้วยกัน ทำให้มีอำนาจในการกำหนดต่อรองกับคู่ค้าและใช้กลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อให้ได้สินค้าตามที่ต้องการ ทั้งคุณภาพ ราคา และเวลาที่กำหนด ในขณะที่กลุ่มเกษตรกรยังขาดการดำเนินงาน การสื่อสารระหว่างภายในกลุ่มเกษตรกรด้วยกัน ต่างคนต่างดำเนินธุรกิจของตัวเอง ทำให้กลุ่มเกษตรกรมีอำนาจไม่เพียงพอการต่อรองกับผู้รวบรวม/ผู้กระจายสินค้า เนื่องจากตลาดเปราะบางของผู้ซื้อซึ่งจะเห็นได้จากองค์ประกอบของสมรรถนะของโซ่อุปทานอยู่ในระดับปานกลางถึงต่ำ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกล้นจี่

จากผลการศึกษา ปัจจัยที่สำคัญคือ ความร่วมมือกันในห่วงโซ่อุปทาน ควรมีการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร สร้างองค์กรความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต ให้เกิดความเชื่อมโยงกันในรูปแบบสหกรณ์หรือสมาคม ควรเร่งรัดให้เกิดขึ้นโดยเร็ว เนื่องจากเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจ ให้มีการวางแผนการเพาะปลูกล้นจี่ตั้งแต่เริ่มต้นการผลิต การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวผลผลิต จนถึงการส่งมอบผลผลิตให้ชัดเจน ควรดำเนินการร่วมกันมากขึ้น ร่วมกันตัดสินใจ และให้เห็นความสำคัญต่อการผลิตล้นจี่ให้ได้คุณภาพ เนื่องจากมูลค่าสินค้าจะเพิ่มมากขึ้นตามคุณภาพสินค้า ทำให้มีอำนาจมากขึ้นในการต่อรองการกำหนดราคาซื้อขายเพิ่มขึ้น และเมื่อกลุ่มเกษตรกรแข็งแกร่ง มีการจดทะเบียนกลุ่มแล้วหน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานการศึกษาจะเข้ามาบริการวิชาการให้องค์ความรู้เพิ่มเติมและรับรองกลุ่มได้ง่ายขึ้น ส่งผลดีและยกระดับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกล้นจี่

2. ข้อเสนอแนะหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

หน่วยงานภาครัฐ หน่วยงานการศึกษา ต้องเข้ามาช่วยในการให้บริการวิชาการองค์ความรู้ การบริหารจัดการการผลิตสินค้าและช่องทางส่งเสริมการตลาด ปัจจุบันต้นลีนจีในพื้นที่ส่วนมากมีขนาดต้นที่สูงมากเกษตรกรต้องใช้แรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตจำนวนมาก แต่ราคาผลผลิตลีนจีสวนทางกลับค่าแรงงานจึงทำให้ขาดทุน ดังนั้นหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ต้องเข้ามาให้ความรู้ในการจัดการ เช่น วิธีการบริหารจัดการการเพาะปลูก วิธีดูแลลีนจีให้ได้คุณภาพปลอดภัย การตัดแต่งกิ่งทรงเตี้ยและทรงพุ่ม เพื่อให้ขนาดต้นมีขนาดเล็กจะสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้สะดวกขึ้นและลดจำนวนแรงงานได้ เมื่อลดแรงงานได้ก็จะสามารถลดต้นทุนได้ ทำให้เกษตรกรมีผลกำไรมากขึ้น ส่วนช่องทางส่งเสริมการตลาด หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของควรจัดตั้งองค์กรเพื่อให้องค์ความรู้ด้านการตลาดให้กับเกษตรกร ดูแลกำกับ กลไก การทำงานให้เกิดผลเป็นรูปธรรม เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อทุกฝ่าย ควรมีการกำหนดแนวทางที่ชัดเจน เช่น การประกันราคาซื้อขายลีนจี การหาตลาดเพิ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มช่องทางจำหน่าย ให้มากขึ้น

3. ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

3.1 ควรทำการศึกษาเปรียบเทียบระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกลีนจีในอำเภออื่นๆ เพื่อศึกษาห้วงโซ่อุปทานลีนจี วัดสมรรถนะของโซ่อุปทานและนำผลไปใช้ในการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการห้วงโซ่อุปทานลีนจี

3.2 ควรศึกษาแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลีนจีในรูปแบบของการยกระดับผลิตภัณฑ์

3.3 ควรศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผลผลิตลีนจีของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลีนจีอำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

บรรณานุกรม

- กมลชนก สุทธิวัฒนาพุดมี และคณะ. 2547. **การจัดการไซ้อุปทานและโลจิสติกส์**. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ท็อปแมคโคร-ฮิล.
- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2558. **ตารางแสดงจำนวนเนื้อที่ยืนต้น เนื้อที่ให้ผลผลิต และผลผลิต**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.oae.go.th/fruits/index.php/lynchee-data> (12 เมษายน 2561).
- คำนาย อภิปรัชญาสกุล. 2550. **โลจิสติกส์และการจัดการซัพพลายเชน: กลยุทธ์สำหรับลดต้นทุนและการเพิ่มกำไร**. กรุงเทพฯ: ดวงกมลสมัยจำกัด.
- จกกลบดินทร์ แสงอาสภวิริยะ. 2552. **สมรรถนะของไซ้อุปทานการผลิตลำไยเพื่อการส่งออกของประเทศไทย**. เชียงใหม่: คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ชุตติเดช วิชาลภิตติ. 2555. **การจัดการห่วงโซ่อุปทานของสินค้าผักปลอดภัยในเขตอำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม**. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท. มหาวิทยาลัยศิลปากร
- ดวงพรรณ ศฤงคารินทร์. 2552. **การประยุกต์ใช้การจัดการโลจิสติกส์และไซ้อุปทานในการเพิ่มศักยภาพการแข่งขัน**. นครปฐม: คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ธนิต โสรรัตน์. 2550. **การจัดการซัพพลายเชน**. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปนัดดา กสิกิจวิวัฒน์. 2557. **การปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานของมะม่วงเพื่อเพิ่มศักยภาพในการส่งออกและการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน**. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.
- วิทยา สุฤทธดำรง. 2548. **การจัดการห่วงโซ่อุปทาน**. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีปทุม.
- วุฒิชัย วงษ์ทัศนีย์กร. 2555. **แผนงานวิจัยด้านคุณภาพและความปลอดภัยในระบบโลจิสติกส์การเกษตร**. นครปฐม: คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สาธิต พะเนียงทอง. 2548. **นิยามไซ้อุปทาน**. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สุมน มาลาสิทธิ์. 2546. **แนวคิดการจัดการห่วงโซ่อุปทาน**. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2558. **แหล่งเพาะปลูกลิ้นจี่ของประเทศไทย**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: <http://www.oae.go.th/fruits/index.php/lynchee-data> (19 มิถุนายน 2561).
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรจังหวัดเชียงใหม่. 2561. **ตัวเลขการส่งลิ้นจี่**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: <http://www.chiangmai.doae.go.th/> (28 กรกฎาคม 2561).
- สำนักส่งเสริมและการจัดการสินค้าเกษตร. 2558. **แผนภาพไซ้อุปทาน**. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.agriman.doae.go.th/agriman.html> (8 ตุลาคม 2561).

- _____. 2558. การไหลของโซ่อุปทาน. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.agriman.doae.go.th/agrimansupplychain1.html> (8 ตุลาคม 2561).
- _____. 2558. โครงสร้าง Supply Chain Management: SCM. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.agriman.doae.go.th/agrimansupplychainSCM.html> (8 ตุลาคม 2561).
- _____. 2558. SCOR Model. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.agriman.doae.go.th/agriman/scormodel.html> (8 ตุลาคม 2561).
- _____. 2558. ระดับของ SCOR Model. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.agriman.doae.go.th/agriman/scormodellevel.html> (8 ตุลาคม 2561).
- อภิชาติ ดะลุมเพรย์. 2556. โซ่อุปทานและการจัดการโลจิสติกส์ของลำไยและลิ้นจี่. กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- Bernhard, J. A. & Maries, C. A. 2005. **A model and a performance measurement system for collaborative supply chains.** [Online]. Available www.elsevier.com/locate/dss (8 August 2017).
- Joel, D. W. 2002. A Structural Equation Model of Supply Chain Management Strategies and Firm Performance. **Journal of Business Logistics**, 24(2), 1-12.
- Krejcie, R. V. & Morgan, D. W. 1970. Determining Sample Size for Research Activities. **Educational and Psychological Measurement**, 30(3), 8.
- Robert, V. K. & Earyle, W. M. 1970. **Supply Chian Management A Balanced Approach.** New York: McGraw-Hill.
- Simatupang, T. M. & Sridharam, R. 2004. A Benchmarking scheme for supply chain collaboration Benchmarking. **International Journal**, 11(1), 9-30.
- WisneR, J. D., Tan, K., & Leong, G. K. 2005. **Supply Chain.** New York: McGraw-Hill.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

แบบสอบถามเก็บข้อมูลเกษตรกร

แบบสอบถามผู้ปลูก (Grower)

โครงการวิจัย การศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่
กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อเจ้าของสวน.....บ้านเลขที่.....หมู่.....
ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....โทรศัพท์.....

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบโครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 : กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ส่วนที่ 3 : สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทานลิ้นจี่

ส่วนที่ 4 : ความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

(1) ชาย (2) หญิง

2. อายุ.....ปี

3. การศึกษาสูงสุดของเจ้าของสวน

(1) ประถมศึกษาตอนต้น (2) ประถมศึกษาตอนปลาย (3) มัธยมศึกษาตอนต้น

(4) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช หรือเทียบเท่า (5) อาชีวศึกษา/ปวส หรือเทียบเท่า

(6)ปริญญาตรี (7)ปริญญาโทหรือสูงกว่า (8) อื่นๆระบุ.....

4. ท่านเริ่มทำสวนลิ้นจี่มาตั้งแต่ปี

(1) 1 – 5 ปี (2) 6 – 10 ปี (3) 11 – 15 ปี

(4) 16 – 20 ปี (5) มากกว่า 20 ปี

5. อาชีพเดิมก่อนที่จะมาทำการปลูกลิ้นจี่

(1) รับราชการ (2) ค้าขาย (3) เป็นเกษตรกรปลูกตั้งแต่แรก

(4) อื่นๆระบุ.....

6. จำนวนพื้นที่ปลูกลิ้นจี่ทั้งหมด

- (1) 1 – 5 ไร่ (2) 6 – 10 ไร่ (3) 11 – 15 ไร่
(4) 16 – 20 ไร่ (5) ตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป

7. ท่านมีแนวทางการจัดการบริหารสวนของท่านอย่างไร

- (1) จัดการดูแลเองทั้งหมด (2) จ้างผู้มีความรู้เป็นผู้ดูแลแทน
(3) ให้ญาติพี่น้องมาช่วยดูแล (4) อื่นๆระบุ.....

8. ท่านมีวิธีการหาความรู้ในการผลิตและการจัดการ/สวนลิ้นจี่ในรูปแบบใดบ้าง

- (1) เข้าร่วมประชุมกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่
(2) เข้าร่วมปรึกษานักวิชาการการเกษตรจากหน่วยงานต่างๆ
(3) ศึกษาดูงานจากกลุ่มเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จในและนอกพื้นที่
(4) อื่นๆระบุ.....

9. โดยทั่วไปท่านเลือกวิธีการขายลิ้นจี่ ใช้วิธีใด

- (1) เก็บเกี่ยวและจำหน่ายด้วยตนเอง
(2) รวมกลุ่มเกษตรกรแล้วขายในราคาเดียวกัน
(3) ขายเหมาสวนให้พ่อค้าคนกลาง / โรงงาน
(4) อื่นๆระบุ.....

10. โดยทั่วไปท่านเลือกขายผลผลิตลิ้นจี่ แบบใด

- (1) แบบผลสด (2) แบบคว้านเมล็ดลิ้นจี่ (3) อื่นๆระบุ.....

11. รายละเอียดในการกำหนดราคาลิ้นจี่

- (1) ติราคาก่อนแล้วเก็บผลภายหลังแบบขายขาด (ขายเหมาต้น)
(2) ติราคาก่อนแล้วเก็บผลภายหลังแบบขายขาด (ซึ่งตามน้ำหนัก)
(3) เก็บผลก่อนแล้วติราคาภายหลัง
(4) อื่นๆระบุ.....

12. ท่านมีวิธีการหาข้อมูลข่าวสารการตลาดจากทางใด

- (1) ตรวจสอบกันภายในกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่และนอกพื้นที่
(2) ฟังรายงานทางวิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์
(3) ตรวจสอบกับผู้รับซื้อหลักในพื้นที่/ในอำเภอ
(4) อื่นๆระบุ.....

13. ปัญหาของระบบการตลาดลันจี้มีประเด็นใดบ้าง ผู้ปลูกได้รับผลกระทบและต้องการให้แก้ไข(เลือกได้มากกว่า1ข้อ)

- () องค์กรความรู้ด้านการปลูก () ทุนหมุนเวียนที่เกิดขึ้น () ความรู้ด้านการบริหารจัดการ
- () การรวมกลุ่มเกษตรกร () ความรู้ทางระบบการตลาด () อื่นๆ
- ระบุ.....

ส่วนที่ 2 : กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยที่คาดว่าจะส่งผลต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทานลันจี้ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลันจี้ โดยมีปัจจัยที่ศึกษาจำนวน 3 ปัจจัยหลักคือ

- (1) **ปัจจัยระดับความร่วมมือ** หมายถึงระดับความร่วมมือของคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทานที่เพื่อแบ่งปันข้อมูลข่าวสารภายในองค์กรเพื่อการทำงานร่วมกันรวมทั้งความร่วมมือภายนอกระหว่างคู่ค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และการเพิ่มความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานระหว่างห่วงโซ่อุปทาน
- (2) **ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ** หมายถึงระดับความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจ ในทุกกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานที่ส่งผลถึงความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาในปัจจัยหลักสองปัจจัย กลยุทธ์การจัดการของซัพพลายเออร์(ผู้จัดหาวัตถุดิบ) และกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- (3) **ปัจจัยกระบวนการผลิตในห่วงโซ่อุปทาน** หมายถึงกิจกรรมหลักในการผลิตในห่วงโซ่อุปทาน 4 ด้าน คือ การวางแผน , แหล่งวัตถุดิบ , การผลิต และ การจัดส่งสินค้า โดยในแต่ละกิจกรรมประกอบด้วยตัวชี้วัดที่ส่งผลถึงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานขอให้ท่านแสดงความคิดเห็นถึงระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้นของคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจกับท่าน ในแต่ละปัจจัยโดยมีเกณฑ์การวัดอยู่ใน 5 ระดับคือ

| ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | ระดับคะแนน |
|------------------------------|------------|
| มากที่สุด | 5 |
| มาก | 4 |
| ปานกลาง | 3 |
| น้อย | 2 |
| น้อยที่สุด | 1 |

ปัจจัยระดับความร่วมมือ หมายถึงระดับความร่วมมือของคู่ค้าในโซ่อุปทานที่เพื่อแบ่งปันข้อมูลข่าวสารภายในองค์กรเพื่อปฏิบัติงานร่วมกัน รวมทั้งความร่วมมือภายนอกระหว่างคู่ค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และการเพิ่มความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานระหว่างโซ่อุปทาน

กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยความร่วมมือ ในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยระดับความร่วมมือ | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|---|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ความร่วมมือภายใน | | | | | |
| 1.1 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.2 การให้ค่าตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ความร่วมมือภายนอก | | | | | |
| 1.3 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.4 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายนอกให้แก่คู่ค้าอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.5 การใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ หมายถึงระดับความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจ ในทุกกิจกรรมในโซ่อุปทาน ที่ส่งผลถึงความร่วมมือในโซ่อุปทาน โดยพิจารณาในปัจจัยหลักสองปัจจัย กลยุทธ์การจัดการจัดการซัพพลายเออร์ กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้ากรุณาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| กลยุทธ์ธุรกิจ | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | | | | | |
| 2.1 คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.2 คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.3 คู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิด | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.4 คู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความต้องการ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | | | | | |
| 2.5 การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.6 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.7 การทราบความต้องการของลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.8 การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.9 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.10 การให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัจจัยกระบวนการในโซ่อุปทาน หมายถึง กิจกรรมหลักในการผลิตในโซ่อุปทาน 4 ด้าน คือ การวางแผน , แหล่งวัตถุดิบ , การผลิต และ การจัดส่งสินค้า โดยในแต่ละกิจกรรมประกอบด้วยตัวชี้วัดที่ส่งผลถึงสมรรถนะการจัดการโซ่อุปทาน

กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ ในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| กระบวนการในโซ่อุปทาน | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การวางแผน | | | | | |
| 3.1 กระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า(ลีนิจ) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.2 การวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย,เคมีเกษตร,ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.3 การประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผน มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.4 การวางแผนการพัฒนาผลผลิต ในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| แหล่งวัตถุดิบ | | | | | |
| 3.5 การจัดส่งวัตถุดิบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.6 วิธีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.7 วิธีการชำระเงินค่าวัตถุดิบ/สินค้ากับคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.8 ระยะเวลานำส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.9 การจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ/สินค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| กระบวนการผลิตในโซ่อุปทาน | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การผลิต | | | | | |
| 3.10 การจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิตล้นจี่ มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.11 การควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิตมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.12 การใช้ประโยชน์กำลังการผลิตล้นจี่เพื่อเจรจาทางธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.13 การใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้าเพื่อเจรจาธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| การจัดส่งสินค้า | | | | | |
| 3.14 การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.15 การยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.16 แผนการกระจายล้นจี่ให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ส่วนที่ 3 : การศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน หมายถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการให้แก่ผู้เกี่ยวข้อง

(ผู้ปลูก ผู้รวบรวม ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า) โดยผ่านกระบวนการต่างๆเพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีคุณภาพตามความต้องการ ในเวลาที่กำหนด โดยมีประเด็นพิจารณา 3 ประเด็น คือ การเติมเต็มคำสั่งซื้อ การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ ความสามารถในการตอบสนองที่ดำเนินการกับลูกค้าเพื่อดำเนินงานอยู่ในระดับใดโดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยที่ศึกษา | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | | | | | |
| 5.1 การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.2 ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.3 สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.4 ความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ | | | | | |
| 5.5 การรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.6 การลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.7 การลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| ปัจจัยที่ศึกษา | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|---|-----------|-----|---------|------|------------|
| ความสามารถในการตอบสนอง | | | | | |
| 5.8 การกำหนดระยะเวลาสินค้าที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.9 ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.10 การเพิ่มระดับขีดเซราคาสินค้าเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจากลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.11 การยอมรับเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อจากลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ส่วนที่ 4 : ความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน สอบถามถึงการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นกับคู่ค้า ใน 3 ปีจจัยที่เกี่ยวข้องกับการประสานในโซ่อุปทาน คือ การแบ่งปันข้อมูลข่าวสารระหว่าง ระดับการตัดสินใจในการดำเนินงาน ระดับการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ กับคู่ค้าเพื่อดำเนินการดำเนินงานอยู่ในระดับใดโดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยที่ศึกษา | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|---|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | | | | | |
| 4.1 ราคาซื้อ/ขายสินค้า ตามสภาพตลาด | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.2 การประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.3 ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า/ในมือ ในแต่ละช่วง | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.4 ตาราง/กำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| การตัดสินใจการดำเนินงานรวมกัน | | | | | |
| 4.5 การวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.6 การวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.7 การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.8 การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับปริมาณคำสั่งซื้อ/ขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| ปัจจัยที่ศึกษา | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|---|-----------|-----|---------|------|------------|
| การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | | | | | |
| 4.9 การรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.10 การยอมรับได้เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.11 การยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย (สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.12 การชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.13 การร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำคลังสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจลีนจี

สภาพปัญหา

.....

.....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....



ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์เก็บข้อมูลผู้รวบรวม

แบบสัมภาษณ์ ผู้รวบรวม (Consolidator)

โครงการวิจัย การศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่

กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ชื่อบุคคล/ชื่อร้าน.....สถานที่ตั้งอยู่.....

หมู่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัด.....

โทรศัพท์.....

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์ฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประกอบโครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานของลิ้นจี่ กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ อำเภอไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่

ประกอบไปด้วย 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 : กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ส่วนที่ 3 : สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทานลิ้นจี่

ส่วนที่ 4 : ความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไป

4. ร้าน/บริษัทดำเนินธุรกิจรวบรวมลิ้นจี่ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 25.....
 - () พ.ศ.2530 - 2540 () พ.ศ.2541 - 2549 () พ.ศ.2550 - 2560
5. จำนวนพนักงานที่ปฏิบัติงาน
 - () 1 - 5 คน () 6 - 10 คน () มากกว่า 10 คน
6. ท่านทำการรวบรวมผลผลิตลิ้นจี่จากกลุ่มใดบ้าง
 - () กลุ่มเกษตรกรโดยตรง () ผู้รวบรวมรายย่อย () ส่วนเป็นของตนเอง
7. ท่านทำการรวบรวมผลผลิตแบบใดบ้าง
 - () แบบผลสด () แบบคว้านเมล็ดลิ้นจี่ () อื่นๆระบุ.....
8. ท่านรวบรวมผลผลิตลิ้นจี่จากแหล่งใดบ้าง
 - () อำเภอไชยปราการ () อื่นๆระบุ.....
6. ท่านใช้วิธีการประเมินราคาลิ้นจี่
 - () สอบถามราคาจากผู้ส่งออก/ผู้ค้าส่ง ในพื้นที่ () สอบถามราคาจากกลุ่มผู้รวบรวมด้วยกัน
 - () ตรวจสอบราคาในตลาดค้าส่ง () อื่นๆระบุ.....

7. ท่านทราบข้อมูลทางการตลาดของลีนจี้แต่ละช่วงที่มีการเก็บเกี่ยวจากแหล่งใด

- () เพื่อนที่ทำธุรกิจด้วยกัน () กลุ่มผู้ส่งออก () กลุ่มผู้ค้าส่ง () ข้าราชการจากทางราชการ
() อื่นๆระบุ.....

8. ท่านใช้วิธีการติดต่อสื่อสาร การเจรจาต่อรองราคาลีนจี้/ประเมินราคา ผลผลิตลีนจี้ กับผู้ค้าส่ง หรือ ผู้ส่งออก ด้วยวิธีการอย่างไร

.....
.....

9. วิธีการจัดการคุณภาพผลผลิต/คัดแยกเกรดผลผลิต/อุปกรณ์ที่ใช้

.....
.....

10. ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการดำเนินงานในแต่ละครั้ง

1. คุณภาพ/ปริมาณผลผลิตลีนจี้

.....
.....

2. วิธีการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

.....
.....

3. ปลายทางการส่งต่อ ท่านส่งลีนจี้ไปที่ใดบ้าง

.....
.....

ส่วนที่ 2 : กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยที่คาดว่าจะส่งผลต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทานลีนจี กลุ่มผู้รวบรวม/กระจายสินค้า โดยมีปัจจัยที่ศึกษา จำนวน 3 ปัจจัยหลักคือ

- (4) **ปัจจัยระดับความร่วมมือ** หมายถึงระดับความร่วมมือของคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทานที่เพื่อแบ่งปันข้อมูลข่าวสารภายในองค์กรเพื่อการทำงานร่วมกันรวมทั้งความร่วมมือภายนอกระหว่างคู่ค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และการเพิ่มความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานระหว่างห่วงโซ่อุปทาน
- (5) **ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ** หมายถึงระดับความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจ ในทุกกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานที่ส่งผลถึงความร่วมมือในห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาในปัจจัยหลักสองปัจจัย กลยุทธ์การจัดการของซัพพลายเออร์(ผู้จัดหาวัตถุดิบ) และกลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า
- (6) **ปัจจัยกระบวนการผลิตในห่วงโซ่อุปทาน** หมายถึงกิจกรรมหลักในการผลิตในห่วงโซ่อุปทาน 4 ด้าน คือ การวางแผน , แหล่งวัตถุดิบ , การผลิต และ การจัดส่งสินค้า โดยในแต่ละกิจกรรมประกอบด้วยตัวชี้วัดที่ส่งผลถึงสมรรถนะการจัดการห่วงโซ่อุปทานขอให้ท่านแสดงความคิดเห็นถึงระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้นของคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจกับท่าน ในแต่ละปัจจัยโดยมีเกณฑ์การวัดอยู่ใน 5 ระดับคือ

| ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | ระดับคะแนน |
|------------------------------|------------|
| มากที่สุด | 5 |
| มาก | 4 |
| ปานกลาง | 3 |
| น้อย | 2 |
| น้อยที่สุด | 1 |

ปัจจัยระดับความร่วมมือ หมายถึงระดับความร่วมมือของคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทานที่เพื่อแบ่งปันข้อมูลข่าวสารภายในองค์กรเพื่อการทำงานร่วมกัน รวมทั้งความร่วมมือภายนอกระหว่างคู่ค้าเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และการเพิ่มความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานระหว่างห่วงโซ่อุปทาน

กรุณาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยความร่วมมือ ในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยระดับความร่วมมือ | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|---|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| ความร่วมมือภายใน | | | | | |
| 1.1 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.2 การให้ค่าตอบแทน/สิ่งจูงใจและรางวัล เพื่อการส่งเสริมการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียวกัน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ความร่วมมือภายนอก | | | | | |
| 1.3 การดำเนินการแบ่งปันสารสนเทศภายในกลุ่มอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.4 การให้ความร่วมมือของคู่ค้าเพื่อความคล่องตัวในการปฏิบัติงานอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1.5 การใช้หลักการแบ่งปันความเสี่ยงและรางวัลร่วมกันของคู่ค้าอย่างเหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ หมายถึงระดับความสัมพันธ์ของผู้เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจ ในทุกกิจกรรมในโซ่อุปทาน ที่ส่งผลถึงความร่วมมือในโซ่อุปทาน โดยพิจารณาในปัจจัยหลักสองปัจจัย กลยุทธ์การจัดการจัดการซัพพลายเออร์ กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า กรณมาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| กลยุทธ์ธุรกิจ | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| กลยุทธ์การจัดการซัพพลายเออร์ | | | | | |
| 2.1 คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความถูกต้องทั้งปริมาณและตรงตามคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.2 คู่ค้ามีการจัดส่งวัตถุดิบที่มีความตรงต่อเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.3 คู่ค้ามีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการที่เปลี่ยนแปลงที่ไม่คาดคิด | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.4 คู่ค้าสามารถจัดการเพิ่มความถี่ในการจัดส่งวัตถุดิบตามที่ท่านแจ้งความต้องการ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| กลยุทธ์ความสัมพันธ์กับลูกค้า | | | | | |
| 2.5 การตรงต่อเวลาในการส่งสินค้าให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.6 การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นเวลานาน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.7 การทราบความต้องการของลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.8 การแก้ปัญหาที่ลูกค้าแจ้งมาได้สำเร็จ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.9 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีรูปแบบที่ชัดเจน | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 2.10 การให้ความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการปรึกษาทางธุรกิจ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัจจัยกระบวนการในโซ่อุปทาน หมายถึงกิจกรรมหลักในการผลิตในโซ่อุปทาน 4 ด้าน คือ การวางแผน , แหล่งวัตถุดิบ , การผลิต และ การจัดส่งสินค้า โดยในแต่ละกิจกรรมประกอบด้วยตัวชี้วัดที่ส่งผลถึงสมรรถนะการจัดการโซ่อุปทาน กรูณาแสดงความคิดเห็นต่อปัจจัยกลยุทธ์ธุรกิจ ในสภาพการณ์ที่เกิดขึ้นว่ามีผลในระดับใด โดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| กระบวนการในโซ่อุปทาน | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การวางแผน | | | | | |
| 3.1 กระบวนการวางแผนการผลิต/จัดซื้อสินค้า(ลีนจ์) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.2 การวางแผนเพื่อสั่งซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต (ปุ๋ย,เคมีเกษตร,ตะกร้า) มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.3 การประมาณการยอดขายเพื่อใช้ในการวางแผน มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.4 การวางแผนการพัฒนาผลผลิต ในแต่ละรอบการผลิต มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| แหล่งวัตถุดิบ | | | | | |
| 3.5 การจัดส่งวัตถุดิบ/สินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.6 วิธีการสั่งซื้อวัตถุดิบจากคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.7 วิธีการชำระเงินค่าวัตถุดิบ/สินค้ากับคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.8 ระยะเวลาจัดส่งสินค้าของคู่ค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.9 การจัดการความถี่ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ/สินค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| กระบวนการผลิตในโซ่อุปทาน | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การผลิต | | | | | |
| 3.10 การจัดการต้นทุนการผลิตในแต่ละรอบการผลิตล้นจี่ มีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.11 การควบคุมระดับการเสียหายของผลผลิตมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.12 การใช้ประโยชน์กำลังการผลิตล้นจี่เพื่อเจรจาทางธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.13 การใช้ประโยชน์จากคำสั่งซื้อสินค้าเพื่อเจรจาธุรกิจมีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| การจัดส่งสินค้า | | | | | |
| 3.14 การจัดส่งสินค้าให้ลูกค้ามีความเที่ยงตรงทั้งจำนวนและเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.15 การยืดหยุ่นในการให้บริการลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 3.16 แผนการกระจายล้นจี่ให้ลูกค้ามีการดำเนินการที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ส่วนที่ 3 : การศึกษาสมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน

สมรรถนะของห่วงโซ่อุปทาน หมายถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการให้แก่ผู้เกี่ยวข้อง (ผู้ปลูก ผู้รวบรวม ผู้ส่งออก ผู้นำเข้า) โดยผ่านกระบวนการต่างๆเพื่อให้ลูกค้าได้สินค้าที่มีคุณภาพตามความต้องการ ในเวลาที่กำหนด โดยมีประเด็นพิจารณา 3 ประเด็น คือ การเติมเต็มคำสั่งซื้อ การจัดการระดับสินค้าคงเหลือ ความสามารถในการตอบสนองที่ดำเนินการกับลูกค้าเพื่อดำเนินงานอยู่ในระดับใดโดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยที่ศึกษา | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|--|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การเติมเต็มคำสั่งซื้อ | | | | | |
| 5.1 การจัดส่งสินค้าที่ตรงตามกำหนดเวลาให้แก่ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.2 ระยะเวลาที่ใช้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.3 สินค้าที่ส่งให้ลูกค้ามีความครบถ้วนตามคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.4 ความสามารถในการเพิ่มปริมาณสินค้าที่จัดส่งตามที่ลูกค้าแจ้ง | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.5 การรักษาระดับสินค้าคงเหลือที่เหมาะสม เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.6 การลดค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.7 การลดจำนวนวันเพื่อสำรองสินค้าที่จัดส่งให้ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| ปัจจัยที่ศึกษา | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
|--|-----------|-----|---------|------|------------|
| ความสามารถในการตอบสนอง | | | | | |
| 5.8 การกำหนดระยะเวลาสินค้าที่เหมาะสม | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.9 ความยืดหยุ่นเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.10 ระดับการใช้บริการที่ดีให้แก่ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 5.11 การตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ส่วนที่ 4 : ความร่วมมือในโซ่อุปทาน

ความร่วมมือในโซ่อุปทาน สอบถามถึงการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นกับคู่ค้า ใน 3 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการประสานในโซ่อุปทาน คือ การแบ่งปันข้อมูลข่าวสารระหว่าง ระดับการตัดสินใจในการดำเนินงาน ระดับการจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ กับคู่ค้าเพื่อดำเนินการดำเนินงานอยู่ในระดับใดโดยมีคะแนน 5 ระดับ ระดับมากที่สุด มีคะแนนเท่ากับ 5 คะแนน เรียงลำดับ ไปถึง ระดับน้อยที่สุด มีค่าเท่ากับ 1 คะแนน

| ปัจจัยที่ศึกษา | ระดับผลการปฏิบัติที่เกิดขึ้น | | | | |
|---|------------------------------|-----|---------|------|------------|
| | มากที่สุด | มาก | ปานกลาง | น้อย | น้อยที่สุด |
| การแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร | | | | | |
| 4.1 ราคาซื้อ/ขายสินค้า ตามสภาพตลาด | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.2 การประมาณความต้องการสินค้าในแต่ละช่วงเวลา | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.3 ปริมาณสินค้าที่มีอยู่ในคลังสินค้า/ในมือ ในแต่ละช่วง | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.4 ตาราง/กำหนดการในการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| การตัดสินใจการดำเนินงานรวมกัน | | | | | |
| 4.5 การวางแผนรวบรวมผลผลิต/สินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.6 การวางแผนที่จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.7 การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับจำนวนสินค้าเพื่อการซื้อ/ขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.8 การร่วมกันตัดสินใจ เกี่ยวกับประมาณค่าสั่งซื้อ/ขาย | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| การจัดการผลประโยชน์ทางธุรกิจ | | | | | |
| 4.9 การรับประกันในการส่งสินค้าในช่วงตลาดมีความต้องการ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.10 การยอมรับได้ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงคำสั่งซื้อ | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.11 การยอมรับได้เมื่อสินค้ามีการเสียหาย (สินค้าไม่ได้ตามเกณฑ์) | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.12 การชดเชยราคาสินค้าเมื่อมีการแจ้งจากลูกค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 4.13 การร่วมมือในการลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำคลังสินค้า | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |

ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการพัฒนาธุรกิจลีนจี

สภาพปัญหา

.....

.....

ข้อเสนอแนะ

.....

.....



ภาคผนวก ค

ประวัติผู้วิจัย

บรรณานุกรม



ประวัติผู้วิจัย

| | |
|-----------------|--|
| ชื่อ-สกุล | นายปริญญ์ กาบจันทร์ |
| เกิดเมื่อ | 4 กุมภาพันธ์ 2536 |
| ประวัติการศึกษา | พ.ศ. 2554 ปริญญาตรี สาขาวิชาเทคโนโลยีสารสนเทศทางธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ |
| ประวัติการทำงาน | พ.ศ. 2558 สำนักวิจัยและส่งเสริมวิชาการการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ |

