การศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี กรณีศึกษา

พิริยะ สุทธินันท์พิบูล

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย สาขาการจัดการอุตสาหกรรม
สถาบันเทคโนโลยีไทย - ญี่ปุ่น
ปีการศึกษา 2556

THE EFFECTS OF 300 BAHT MINIMUM WAGE INCREASE ON THE TRADE OF AGRICULTURAL EQUIPMENT OF A WHOLESALE COMPANY IN AMPHOE MUANG, UDONTHANI PROVINCE : A CASE STUDY

Piriya Suttinunpiboon

A Term Paper Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Business Administration Program in Industrial Management
Graduate School
Thai - Nichi Institute of Technology
Academic Year 2013

หัวข้อสารนิพนธ์	**การศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี กรณีศึกษา**
โดย	**พิริยะ สุทธินันท์พิบูล**
สาขาวิชา	**การจัดการอุตสาหกรรม**
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	**ดร. จักรพงษ์ ลิมปนุสสรณ์**

บัณฑิตวิทยาลัย สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น อนุมัติให้นับสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(รองศาสตราจารย์ ดร. พิชิต สุขเจริญพงษ์)
วันที่……..เดือน…….……พ.ศ……..……..

คณะกรรมการสอบสารนิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(ดร. กรกฎ เหมสถาปัตย์)

..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. ศักดิ์ชัย คิรินทร์ภาณุ)

..... อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์
(ดร. จักรพงษ์ ลิมปนุสสรณ์)

พิริยะ สุทธินันท์พิบูล : การศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่ง อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี กรณีศึกษา. อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร. จักรพงษ์ ลิมปนุสสรณ์, 65 หน้า.

การศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยศึกษาถึงผลกระทบต่อปริมาณการขาย ต้นทุนขาย กำไร และพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของลูกค้า ในการเลือกซื้อสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร โดยเลือกทำการศึกษาจากสินค้าขายดี 5 อันดับแรก ได้แก่ สายยางใส สายยางสี สายดูด มูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว และยางรถแทรคเตอร์ ด้วยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามสำรวจข้อคิดเห็นผู้แทนขายของบริษัทกรณีศึกษา จำนวน 50 ราย นอกจากนั้น มีการเก็บข้อมูลปริมาณการขาย ต้นทุนสินค้าแต่ละประเภทของสินค้าดังกล่าว ระหว่างเดือนมกราคม ถึง เดือนมีนาคม ปี 2555 และ 2556 จากบริษัทผู้ค้าส่งกรณีศึกษา แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ปัจจัยที่ได้รับผลกระทบต่อการค้าขายสินค้าดังกล่าวข้างต้น เปรียบเทียบกันระหว่างก่อนและหลังการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท โดยทดสอบทางสถิติ Student T-Test แบบ Paired - Samples ที่ความเชื่อมั่น 95% ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม พบว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลให้ปริมาณการขายสินค้าอุปกรณ์เกษตร 1 ใน 5 รายการ ลดลง แต่ปริมาณขายสินค้าเพิ่มขึ้น 4 ใน 5 รายการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p<0.05$) และพบว่า ลูกค้าสนใจซื้อสินค้าที่มีราคาถูกมากขึ้น นอกจากนี้ ผลการศึกษายังพบว่า มีผู้แทนจำหน่ายใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อรับมือกับการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ได้แก่ การเพิ่มสินค้าใหม่ หาลูกค้าเพิ่มเติม เปิดสาขาใหม่เพิ่มเติม จัดรายการส่งเสริมการขาย และลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งโดยใช้แก๊สแทนน้ำมัน จากผู้แทนจำหน่าย 50 ราย พบว่า ผู้แทนขายมีการปรับกลยุทธ์ในการขายสินค้า แบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 ใช้กลยุทธ์เดียวกัน ในแต่ละกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้น จำนวน 29 ราย และกลุ่มที่ 2 ใช้กลยุทธ์ต่างกัน ในแต่ละกลยุทธ์ดังกล่าวข้างต้น จำนวน 21 ราย นอกจากนั้น พบว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลให้ต้นทุนขายสินค้าแต่ละรายการสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ($p<0.05$)

บัณฑิตวิทยาลัย ลายมือชื่อนักศึกษา.....

สาขาวิชา การจัดการอุตสาหกรรม ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

ปีการศึกษา 2556

PIRIYA SUTTINUNPIBOON : THE EFFECTS OF 300 BAHT MINIMUM WAGE INCREASE ON THE TRADE OF AGRICULTURAL EQUIPMENT OF A WHOLESALE COMPANY IN AMPHOE MUANG, UDONTHANI PROVINCE : A CASE STUDY. ADVISOR : DR. JAKKRAPONG LIMPANUSSORN, 65 PP.

The study on the minimum wage 300 baht affected the trade of agricultural equipment of a wholesale in Amphoe Muang, Udonthani Province by using questionnaires for 50 distributors of a wholesale case study. The purpose of this study was to compare sale volume, cost, sale profit and buying habits of customers between before and after increasing the minimum wage 300 baht. Top 5 product sale volume (clear rubber tube, colour-rubber tube, 3 - inch Kubota engine flywheel and a tractor tires) from all distributors were focused on analysis. In additional data, cost of Top 5 product sale volume from the wholesale case study during January to March in both 2012 and 2013 were collected. The study on data of sale volume and cost of Top 5 product sale volume before and after the minimum wage 300 baht of government policy were compared by using Student T-Test, Paired - Samples at 95% confidential limit. It was found that 300 minimum wage affected reduction of sale volume of 1 out of 5 products but sale volume of 4 out of 5 products was increased with statistical significantly ($p<0.05$), Buying habits of larger proportion of customers was changed to buy the cheaper products rather than high quality products. In addition, it was found that 50 distributors used marketing and management strategies to tackle with increasing of minimum wage 300 baht. Those strategies were sales new product, look for new customers, increase new branches, set promotion and reducing transportation cost by using natural gas replacing fuel oil. According to the strategies, it was found that 50 distributors were separated into 2 groups, first group of 29 distributors implemented the previous of each strategy as said above, whereas the second group of 21 distributors implemented the new of each strategy. In addition, minimum wage 300 baht affected increasing the cost of each agricultural equipment statistical significantly ($p<0.05$).

Graduate School Student's Signature .....

Field of Study Industrial Management Advisor's Signature .....

Academic Year 2013

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ฉบับนี้ สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี เนื่องจากผู้ศึกษาได้รับความอนุเคราะห์อย่างสูงจากท่าน ดร. จักรพงษ์ ลิมปนุสสรณ์ อาจารย์ที่ปรึกษา ที่คอยให้ข้อเสนอแนะ กรอบแนวคิดการศึกษา รวมถึงตรวจสอบแก้ไขจุดบกพร่อง จนส่งผลให้สารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอขอบคุณ บริษัทกรณีศึกษา และผู้แทนขายของบริษัทกรณีศึกษาทั้งหมด 50 ราย สำหรับความร่วมมือ และข้อมูลอันมีค่าอย่างยิ่งในการศึกษา ขอขอบพระคุณทุกท่านไว้ ณ โอกาสนี้ด้วย

ท้ายที่สุด คุณค่า และประโยชน์อันพึงมีจากการศึกษาค้นคว้าสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้ศึกษาค้นคว้าขออุทิศแด่ผู้มีพระคุณทุกๆ ท่าน

พิริยะ สุทธินันท์พิบูล

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย..... ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... จ
กิตติกรรมประกาศ..... ฉ
สารบัญ..... ช
สารบัญตาราง..... ฌ
สารบัญรูป..... ฏ

บทที่

1 บทนำ..... 1
ความเป็นมา แนวทาง เหตุผลและปัญหา..... 1
วัตถุประสงค์..... 2
ขอบเขตของการศึกษา..... 2
ขั้นตอนการดำเนินงาน..... 2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ..... 3
สมมติฐานของการศึกษา..... 3
แผนงานและระยะเวลาในการดำเนินงาน..... 4

2 ทฤษฎีพื้นฐานและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... 5
ค่าจ้าง..... 5
การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในประเทศไทย..... 5
การกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำที่เป็นสากล..... 6
วัตถุประสงค์ในการกำหนดค่าจ้างของรัฐบาล..... 7
ปัจจัยพื้นฐานที่ใช้ประกอบในการพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ..... 7
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... 12

3 วิธีดำเนินงานสารนิพนธ์..... 17
วิธีการดำเนินงาน..... 17
การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง..... 17
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา..... 17

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
3	การเก็บรวบรวมข้อมูล	18
	การวิเคราะห์ข้อมูล	18
	ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	18
4	สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ	43
	ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ (บริษัทกรณีศึกษา)	45
	ข้อเสนอแนะสำหรับผู้แทนขาย	46
บรรณานุกรม		47
ภาคผนวก		50
	ภาคผนวก ก. แบบสอบถาม	51
	ภาคผนวก ข. บัญชีปริมาณขาย เดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 บริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา	54
	ภาคผนวก ค. รูปตัวอย่างหน้าร้านผู้แทนขายสินค้าของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา	57
ประวัติผู้เขียนสารนิพนธ์		65

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
1	เนื้อที่เพาะปลูกพืชเศรษฐกิจในประเทศไทย.....	1
2	แผนงานและระยะเวลาในการดำเนินงาน.....	4
3	อัตราค่าจ้างขั้นต่ำและการบังคับใช้ ตั้งแต่ พ.ศ. 2516 ถึงปัจจุบัน จังหวัดอุดรธานี.....	11
4	การเปรียบเทียบค่าแรงระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน.....	14
5	เปรียบเทียบปริมาณขายสินค้าของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาให้กับผู้แทนขายทั้งหมด 50 ราย ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ระหว่างปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	22
6	เปรียบเทียบราคาต่อหน่วยของสินค้าระหว่าง พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	22
7	ปริมาณขายสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	22
8	ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายยางใส.....	23
9	ปริมาณขายสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	23
10	ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายยางสี.....	23
11	ปริมาณขายสายดูดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	24
12	ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายดูด.....	24
13	ปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	25
14	ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว.....	25
15	ปริมาณขายยางรถแทรคเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556.....	25
16	ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายยางรถแทรคเตอร์.....	26
17	ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท.....	29
18	ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท.....	31

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
19	ต้นทุนขายสินค้า เดือนมกราคม พ.ศ. 2555	32
20	ต้นทุนขายสินค้า เดือนมกราคม พ.ศ. 2556	33
21	ต้นทุนขายสินค้า เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555	34
22	ต้นทุนขายสินค้า เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556	35
23	ต้นทุนขายสินค้า เดือนมีนาคม พ.ศ. 2555	36
24	ต้นทุนขายสินค้า เดือนมีนาคม พ.ศ. 2556	37
25	จำนวนพนักงาน ค่าแรงรายวัน รายเดือน พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 ของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษา	38
26	ต้นทุนขายสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556	38
27	ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายยางใส	39
28	ต้นทุนขายสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556	39
29	ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายยางสี	40
30	ต้นทุนขายสายดูดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556	40
31	ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายดูด	40
32	ต้นทุนขายมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556	41
33	ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว	41
34	ต้นทุนขายยางรถแทรคเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556	42
35	ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายยางรถแทรคเตอร์	42
36	ราคาที่เพิ่มขึ้นของสินค้าแต่ละชนิดใน พ.ศ. 2556	44
37	ยอดขายประจำปี 2555	55
38	ยอดขายประจำปี 2556	56

สารบัญรูป

รูป		หน้า
1	กลุ่มผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องในการพิจารณากำหนดอัตราค่าจ่างขั้นต่ำ.....	8
2	ดัชนีชี้วัดที่สะท้อนปัจจัยพื้นฐาน.....	9
3	ปัจจัยประกอบการพิจารณาค่าจ้างขั้นต่ำพื้นฐาน.....	10
4	ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อปริมาณสินค้าที่ขายได้ของผู้ประกอบการ.....	19
5	ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อผลกำไรของผู้แทนขาย.....	19
6	ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า.....	20
7	รายการสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการสูง.....	21
8	การเลือกใช้กลยุทธ์ของผู้แทนขายก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท.....	27
9	จำนวนผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างๆ ของกลุ่มที่ใช้กลยุทธ์เดียวกัน.....	27
10	ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท.....	29
11	จำนวนผู้ประกอบการที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างๆ ของกลุ่มที่ใช้กลยุทธ์ต่างกัน.....	30
12	ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท.....	31
13	ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา.....	58
14	ตัวอย่างสินค้าสายยางสี.....	62
15	ตัวอย่างสินค้าสายยางใส.....	63
16	ตัวอย่างสินค้าสายดูด.....	63
17	ตัวอย่างสินค้ามู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว.....	64
18	ตัวอย่างสินค้ายางรถแทรคเตอร์.....	64

บทที่ 1
บทนำ

ความเป็นมา แนวทาง เหตุผลและปัญหา

ประเทศไทยนั้นได้ชื่อว่าเป็นประเทศอยู่ในสถานะประเทศกำลังพัฒนา และถือว่าเป็นประเทศในอันดับต้นๆ ที่มีการส่งออกสินค้าที่เป็นผลผลิตมาจากการเกษตร โดยการเกษตรส่วนใหญ่ในประเทศไทยนั้น จะมีการใช้พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อันได้แก่ จังหวัดอุดรธานี ขอนแก่น อุบลราชธานี และนครราชสีมา ที่เป็นพื้นที่ราบสูงเหมาะแก่การทำการเกษตร จากผลสำรวจสภาวะการเติบโตของภาคการเกษตรโดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ณ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2555 พบว่า การทำการเกษตรของพืชเศรษฐกิจในประเทศไทย อันได้แก่ ข้าวนาปี มันสำปะหลัง อ้อย ยางพารา ปาล์มน้ำมัน มีการเติบโตต่อเรื่อง ในปี พ.ศ. 2554 พ.ศ. 2555 และสามารถพยากรณ์ได้ว่าจะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องใน พ.ศ. 2556 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2555) โดยสามารถแสดงได้ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เนื้อที่เพาะปลูกพืชเศรษฐกิจในประเทศไทย

สินค้า	พ.ศ. 2554	พ.ศ. 2555	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)	พ.ศ. 2556	การเปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ข้าวนาปี (ล้านไร่)	61.07	61.71	1.05	62.47	1.22
มันสำปะหลัง (ล้านไร่)	7.1	7.91	11.49	7.9	-0.08
อ้อย (ล้านไร่)	8.16	8.31	1.82	8.39	1.03
ยางพารา (ล้านไร่)	12.77	13.81	8.16	14.6	5.77
ปาล์มน้ำมัน (ล้านไร่)	3.75	3.98	6.28	4.11	3.15

หมายเหตุ : สำรวจและพยากรณ์ ณ เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2555

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2555). **ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2555 และแนวโน้มปี 2556**. ออนไลน์.

จากการเติบโตของภาคการเกษตรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้เกิดธุรกิจการขายสินค้าการเกษตรโตขึ้นตามความต้องการของตลาดการเกษตร แต่ทั้งนี้ในเดือนมกราคม พ.ศ. 2556 รัฐบาลประเทศไทย ได้มีนโยบายปรับเพิ่มอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศให้เป็น 300 บาทต่อวัน ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรได้รับผลกระทบโดยตรง

จากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ในการจ้างแรงงาน (ศูนย์วิจัยธุรกิจและเศรษฐกิจอีสาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. 2555) และจำเป็นที่จะต้องหาทางปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาผลกระทบของการปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแบบก้าวกระโดดเป็น 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี

ขอบเขตของการศึกษา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา

ผู้แทนขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรประกอบกิจการขายส่งสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทกรณีศึกษา ใน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี จำนวน 50 ราย

ตัวแปรที่ศึกษา

1. ตัวแปรอิสระ แบ่งเป็นดังนี้
   1.1 ค่าแรง
2. ตัวแปรตาม
   2.1 ปริมาณขาย
   2.2 ต้นทุนขาย

ขั้นตอนการดำเนินงาน

1. ศึกษาถึงความเป็นมาในการปรับเปลี่ยนค่าแรงขั้นต่ำ และผลกระทบที่เกิดขึ้น ณ ปัจจุบันในภาพรวม

2. ศึกษาถึงปริมาณขายของกลุ่มสินค้าขายดี 5 อันดับแรก ในประเภทอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทกรณีศึกษา

3. ออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจหาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อปริมาณขายและพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า และให้อาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณาความเหมาะสมของแบบสอบถามก่อนกระจายแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างผู้แทนขาย

4. ศึกษาถึงผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อต้นทุนขายสินค้าของบริษัทกรณีศึกษา

5. เก็บข้อมูลโดยกระจายแบบสอบถามไปยังกลุ่มตัวอย่างผู้แทนขายของบริษัทกรณีศึกษา

6. วิเคราะห์ข้อมูล สรุปผล และให้ข้อเสนอแนะ

7. จัดทำรูปเล่มสารนิพนธ์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงผลกระทบของการปรับขึ้นค่าแรง 300 บาท ที่มีผลต่อปริมาณขายและต้นทุนในการดำเนินการ และการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตร

2. เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในการหาแนวทางปรับปรุงธุรกิจการขายส่งและขายปลีกสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตร

สมมติฐานของการศึกษา

<u>สมมติฐานที่ 1</u>

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลต่อปริมาณขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตร

$H_0 : \mu_1 = \mu_2$ และ $H_1 : \mu_1 \neq \mu_2$

เมื่อ μ_1 = ปริมาณขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตรก่อนปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

μ_2 = ปริมาณขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตรหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

<u>สมมติฐานที่ 2</u>

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลต่อต้นทุนขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตร

$H_0 : \mu_1 = \mu_2$ และ $H_1 : \mu_1 \neq \mu_2$

เมื่อ μ_1 = ต้นทุนขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตรก่อนปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

μ_2 = ต้นทุนขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตรหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

แผนงานและระยะเวลาในการดำเนินงาน

ตารางที่ 2 แผนงานและระยะเวลาในการดำเนินงาน

ลำดับ	ขั้นตอนการดำเนินงาน	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1	ศึกษาถึงผลกระทบของการปรับขึ้นค่าแรงในภาพรวม	→	→				
		⇢	⇢				
2	ศึกษาทฤษฎีพื้นฐานในด้านค่าแรงพื้นฐาน		→	→			
			⇢	⇢			
3	สำรวจปริมาณขายของสินค้าขายดี 5 อันดับแรกก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรง		→				
			⇢				
4	ออกแบบสอบถามเพื่อสำรวจผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงที่มีผลต่อการขายสินค้าอุปกรณ์เกษตร ใน จังหวัดอุดรธานี			→			
				⇢			
5	วิเคราะห์และสรุปผลข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม				→		
					⇢		
6	ออกแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อสำรวจกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อความอยู่รอดของผู้ประกอบการ					→	
						⇢	
7	จัดทำรูปเล่มสารนิพนธ์					→	
						⇢	→

แผนงาน (Plan) →

ปฏิบัติจริง (Actua ⇢

TNI
THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY

บทที่ 2
ทฤษฎีพื้นฐานและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ค่าจ้าง

"ค่าจ้าง" ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน พ.ศ. 2541 มาตรา 5 ให้คำจำกัดความไว้ว่า เป็นเงินที่นายจ้างและลูกจ้างตกลงกันจ่ายเป็นค่าตอบแทน ในการทำงานตามสัญญาจ้าง สำหรับระยะเวลาการทำงานปกติเป็นรายชั่วโมง รายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน หรือระยะเวลาอื่น หรือจ่ายให้โดยคำนวณตามผลงานที่ลูกจ้างทำได้ ในเวลาทำงานปกติของวันทำงาน และให้หมายความรวมถึง เงินที่นายจ้างจ่ายให้แก่ลูกจ้างในวันหยุดและวันลาที่ลูกจ้างไม่ได้ทำงานแต่ลูกจ้างมีสิทธิได้รับตามพระราชบัญญัติ

องค์การแรงงานระหว่างประเทศ (International Labour Organization : ILO) ได้ให้นิยามว่า อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ เป็นระดับค่าจ้างที่ช่วยปกป้องแรงงานระดับล่างจากความยากจน (Poverty Safety Net) และเป็นการสร้างความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจแก่แรงงาน ซึ่งช่วยให้แรงงานได้รับประโยชน์ของการพัฒนาและการเติบโตทางเศรษฐกิจไปพร้อมกับกลุ่มเศรษฐกิจอื่น (Fair Wage) (สมศจี ศิกษมัต ; และ วรุตษ์ เตชะจินดา. 2554)

ค่าจ้างขั้นต่ำ (Minimum Wage) เป็นค่าตอบแทนต่ำสุดที่นายจ้างจะต้องจ่ายแก่ลูกจ้างเป็นรายชั่วโมง รายวัน หรือรายเดือน ตามที่กฎหมายได้กำหนดไว้ หรืออาจพูดอีกนัยหนึ่งว่า เป็นค่าแรงต่ำสุดที่ลูกจ้างยอมขายแรงงานของตน แม้ว่ากฎหมายค่าแรงขั้นต่ำจะมีผลใช้บังคับในหลายประเทศ ก็ยังมีความเห็นแตกต่างทั้งในผลดีและผลเสียของค่าแรงขั้นต่ำ ซึ่งมีทั้งผู้ที่สนับสนุน และคัดค้าน ด้วยความเห็นที่ต่างกันไป โดยผู้สนับสนุนค่าแรงขั้นต่ำให้ความเห็นว่าจะเป็นการเพิ่มมาตรฐานชีวิตความเป็นอยู่ของลูกจ้าง อีกทั้งยังช่วยลดความยากจน ขณะที่ฝ่ายคัดค้านให้ความเห็นที่ต่างกันออกไปว่า หากค่าแรงขั้นต่ำอยู่ในอัตราที่สูงจะส่งผลให้เกิดอัตราการว่างงานมากขึ้น อีกทั้งเป็นการเพิ่มความเลื่อมล้ำในการจ้างงาน ระหว่างลูกจ้างที่มีผลิตภาพต่ำเพราะขาดประสบการณ์ หรือพิการ กับลูกจ้างที่มีฝีมือสูง (วิกิพีเดีย. 2556)

การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำในประเทศไทย

ประเทศไทยกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำครั้งแรกตามประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 103 ณ วันที่ 16 มีนาคม พ.ศ. 2515 โดยจอมพลถนอม กิตติขจร บทบัญญัติข้อ 2 (4) โดยมอบอำนาจให้กระทรวงมหาดไทย ซึ่ง ณ เวลานั้น เป็นผู้รับผิดชอบดูแลเรื่องแรงงาน กำหนด "อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ การจ่ายค่าจ้าง ค่าล่วงเวลาและค่าทำงานในวันหยุด และวันลาสำหรับลูกจ้าง อีกทั้งได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการในลักษณะไตรภาคี เพื่อพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำครั้งแรกในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2516 และได้ประกาศอัตราค่าจ้างขั้นต่ำบังคับใช้เป็น

ครั้งแรกเมื่อวันที่ 16 เมษายน พ.ศ. 2516 มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 17 เมษายน พ.ศ. 2516 เป็นต้นไป

ซึ่งเป็นคณะกรรมการไตรภาคีประกอบด้วย

- ผู้แทนฝ่ายนายจ้าง
- ผู้แทนฝ่ายลูกจ้าง
- เจ้าหน้าที่รัฐบาล

เจ้าหน้าที่รัฐบาล ในคณะกรรมการไตรภาคี มาจากการแต่งตั้งของรัฐมนตรีกระทรวงมหาดไทย ผู้ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ในการพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำขึ้น และเสนอให้รัฐมนตรีประกาศในราชกิจจานุเบกษาเพื่อบังคับใช้การพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ โดยพิจารณาจากอัตราค่าจ้างที่ลูกจ้างได้รับ เปรียบเทียบกับค่าจ้างของลูกจ้างอื่นที่ทำงานในลักษณะและสภาพเดียวกันประกอบกับมาตรฐานการครองชีพ ท้องที่ ต้นทุนการผลิต และความสามารถของธุรกิจ ราคาสินค้า ระดับการจ้างงาน และสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในขณะนั้น

อัตราค่าจ้างขั้นต่ำครั้งแรกที่มีการประกาศใช้ครั้งแรกเมื่อ 16 เมษายน พ.ศ. 2516 คือ อัตราค่าจ้างขั้นต่ำวันละ 12 บาท หรือเดือนละ 312 บาท สำหรับลูกจ้างรายเดือน ซึ่งเป็นอัตราเดียวและบังคับใช้เฉพาะในเขตท้องที่ 4 จังหวัด คือ กรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ นนทบุรี และปทุมธานี ซึ่งเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมสำคัญ ณ เวลานั้น ในเวลาต่อมากระทรวงมหาดไทยได้ออกประกาศและคำสั่งกระทรวงมหาดไทย เรื่องการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำ ลง วันที่ 13 มิถุนายน พ.ศ. 2517 เพิ่มพื้นที่บังคับใช้เป็น 6 จังหวัด โดยมีการเพิ่มจังหวัด สมุทรสาคร และนครปฐม และขยายการบังคับใช้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ (กรมแรงงาน. 2551ก)

การกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำที่เป็นสากล

การกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำโดยทั่วไป มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความเป็นธรรมขึ้นในสังคม โดยมีหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำโดยทั่วไป ดังนี้

1. ความจำเป็นพื้นฐานของลูกจ้างและครอบครัว โดยหลักเกณฑ์นี้ พิจารณาจากความต้องการขั้นพื้นฐานระดับการบริโภคขั้นต่ำสุด ซึ่งจะทำให้คนยังชีพอยู่ได้ในเรื่องปัจจัยสี่ และค่าจ้างขั้นต่ำจะต้องได้รับการพิจารณาปรับปรุงตามค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น

2. ความสามารถในการจ่ายของนายจ้าง การกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำตามหลักเกณฑ์นี้มีสาเหตุมาจากการที่ต้องคำนึงถึงความอยู่รอดของระบบเศรษฐกิจ ต้องคำนึงถึงความอยู่รอดของอุตสาหกรรมที่แตกต่างกัน การพิจารณาจะต้องนำปัจจัยสำคัญที่เกี่ยวข้องมาวิเคราะห์ ประกอบด้วยระดับค่าจ้างโดยทั่วไปเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ระดับกำไรโดยส่วนรวม ระดับกำไรของสถานประกอบการขนาดเล็ก และผลกระทบของค่าจ้างขั้นต่ำต่อการลงทุน

3. มาตรฐานความเป็นอยู่ในส่วนอื่นของระบบเศรษฐกิจประเทศซึ่งพลเมืองมีรายได้แตกต่างกันระหว่างผู้ที่อยู่ในเขตเมืองกับชนบทหรือระหว่างภาคเกษตรกับอุตสาหกรรม จนทำให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานเข้าสู่เมืองมากขึ้น รัฐมักจะพิจารณากำหนดค่าจ้างขั้นต่ำให้มีความสัมพันธ์กับมาตรฐานความเป็นอยู่ของกลุ่มคนที่มีแนวโน้มจะอพยพ เพราะมีจุดมุ่งหมายจะให้เกิดการกระจายรายได้ที่เป็นธรรม อย่างไรก็ตาม การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำโดยผูกพันกับรายได้ของคนในภาคเกษตร มักจะทำให้อัตราค่าจ้างอยู่ในเกณฑ์ต่ำมากเกินไป จึงไม่ยุติธรรมกับคนงานในเมือง ดังนั้น จึงควรพิจารณาว่าควรแตกต่างกันเท่าใดจึงจะเหมาะสม ประเทศที่มีการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำแต่ละประเทศอาจนำหลักเกณฑ์อย่างหนึ่งหรือมากกว่ามาใช้ และกำหนดระบบค่าจ้างขั้นต่ำให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และความต้องการของคนขึ้นใช้ (กรมแรงงาน. 2551ก)

วัตถุประสงค์ในการกำหนดค่าจ้างของรัฐบาล

1. เพื่อดึงค่าจ้างที่อยู่ในระดับต่ำมาก ให้ขึ้นมาอยู่ในระดับเฉลี่ยทั่วไปของผู้ทำงานในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน

2. สร้างความเป็นธรรมในการแข่งขันเชิงการค้าระหว่างนายจ้างที่จ่ายค่าจ้างอย่างเป็นธรรมกับนายจ้างที่จ่ายค่าจ้างไม่เป็นธรรม

3. เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว รัฐบาลจึงได้ออกประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 103 ลงวันที่ 16 มีนาคม พ.ศ. 2515 ให้กระทรวงมหาดไทยมีอำนาจกำหนดการคุ้มครองแรงงานในเรื่องค่าจ้างขั้นต่ำ โดยให้มีคณะกรรมการขึ้นพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำเพื่อเป็นหลักประกันเบื้องต้นที่จะให้ความคุ้มครองแก่แรงงานไร้ฝีมือที่เข้าสู่ตลาดแรงงาน และไม่มีโอกาสต่อรองให้ได้รับค่าตอบแทนที่เหมาะสมและเป็นธรรม สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ตามควรแก่อัตภาพ ตามหลักการของการกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ (กรมแรงงาน. 2551ก)

ปัจจัยพื้นฐานที่ใช้ประกอบในการพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ

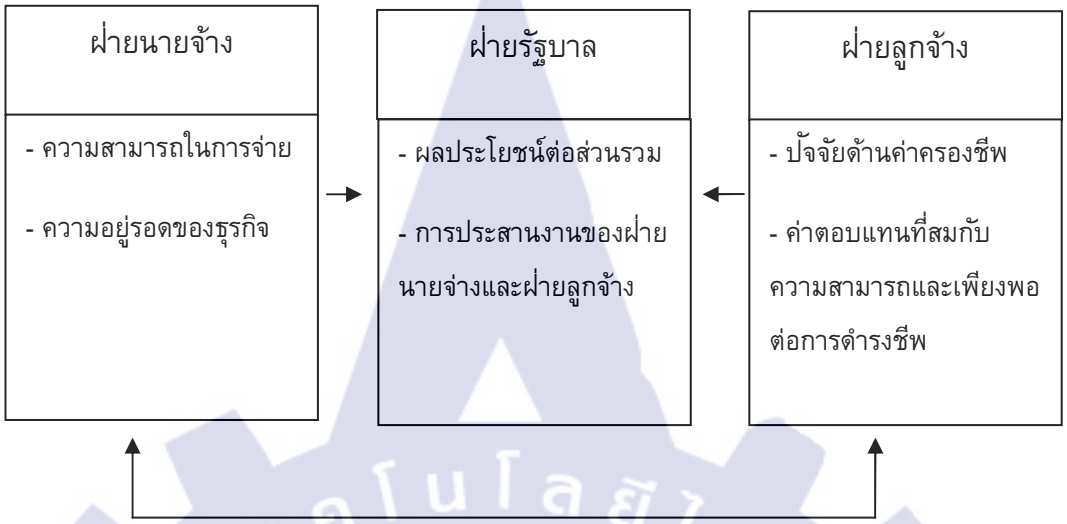
การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ กลุ่มผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องโดยตรงจะประกอบด้วย 3 ฝ่าย ด้วยกัน ได้แก่

1. ฝ่ายนายจ้าง พิจารณาจากปัจจัยความสามารถในการจ่ายและความอยู่รอดของธุรกิจ

2. ฝ่ายลูกจ้าง พิจารณาจากปัจจัยทางด้านค่าครองชีพและค่าตอบแทนที่ผู้ใช้แรงงานพึงได้รับจากการทำงานให้สมกับความสามารถ และสามารถดำรงชีพอยู่ได้อย่างพอเพียง

3. ฝ่ายรัฐบาล พิจารณาจากการประสานผลประโยชน์ของทั้งฝ่ายนายจ้างและฝ่ายลูกจ้าง

ให้สามารถดำรงอยู่ร่วมกันได้และนำมาซึ่งผลประโยชน์ของส่วนรวม ดังรูปที่ 1

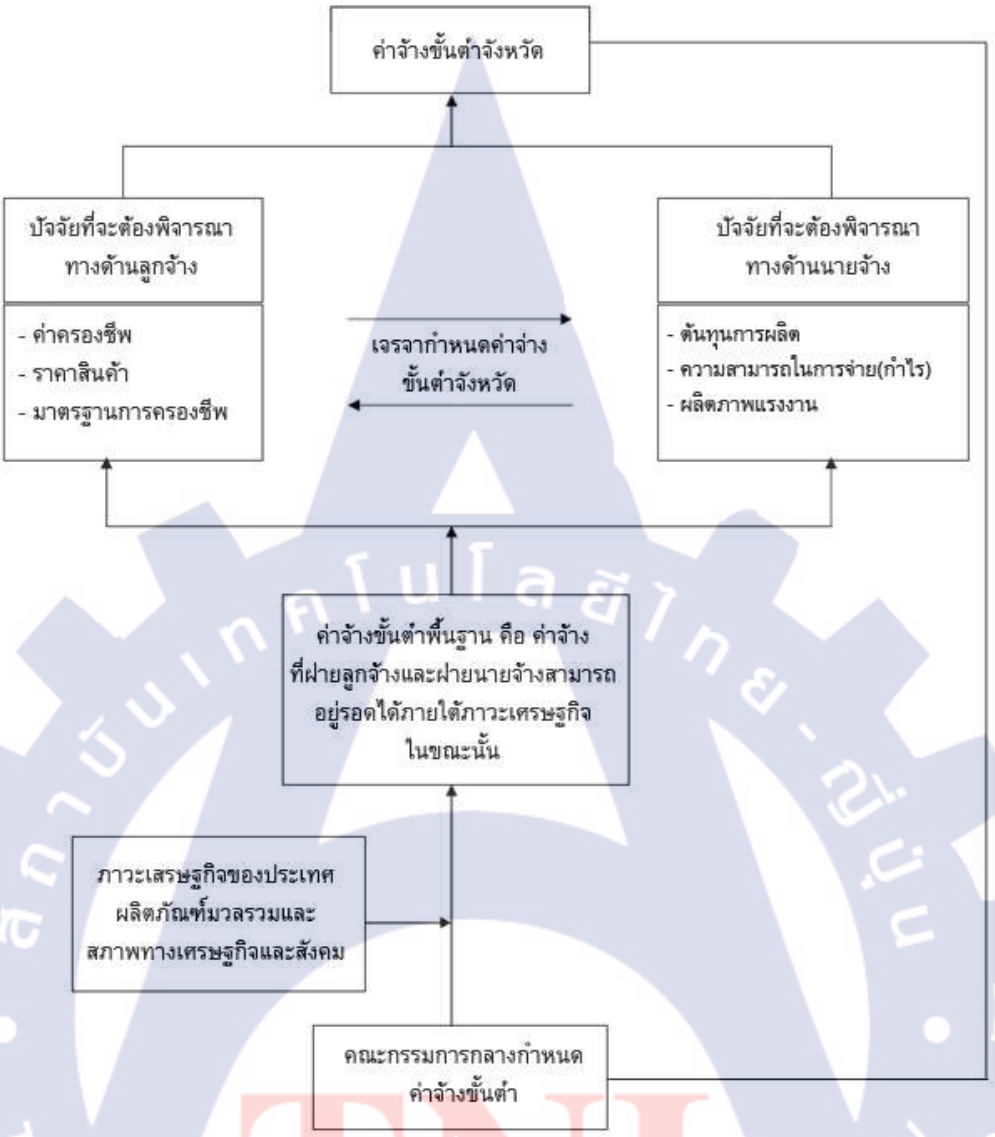


รูปที่ 1 กลุ่มผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องในการพิจารณากำหนดอัตราค่าจ่างขั้นต่ำ

การพิจารณาปัจจัยพื้นฐานในการกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำจำเป็นต้องมีข้อมูลหรือดัชนีชี้วัดที่สามารถสะท้อนหรือเป็นตัวแทนของปัจจัยด้านต่างได้ซึ่งข้อมูลและดัชนีที่สำคัญ ๆ สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

รูปที่ 2 ดัชนีชี้วัดที่สะท้อนปัจจัยพื้นฐาน

การพิจารณากำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของคณะอนุกรรมการผู้แทนฝ่ายนายจ้าง ผู้แทนฝ่ายลูกจ้าง โดยมีภาครัฐเป็นตัวกลางและมีดัชนีที่เกี่ยวกับสภาวะเศรษฐกิจของแสดงได้ดังรูปที่ 3



รูปที่ 3 ปัจจัยประกอบการพิจารณาค่าจ้างขั้นต่ำพื้นฐาน

ตารางที่ 3 อัตราค่าจ้างขั้นต่ำและการบังคับใช้ ตั้งแต่ พ.ศ. 2516 ถึงปัจจุบัน จังหวัดอุดรธานี

ครั้งที่	อัตราค่าจ้างขั้นต่ำที่กำหนด (บาท/วัน)	วันที่ประกาศใช้	วันที่บังคับใช้
1	18	1 ส.ค. 2517	1 ต.ค. 2517
2	25	30 ส.ค. 2521	1 ต.ค. 2521
3	35	5 ก.ย. 2522	1 ต.ค. 2522
4	44	1 ก.ย. 2523	1 ต.ค. 2523
5	52	15 ก.ย. 2524	1 ต.ค. 2524
6	56	29 ก.ย. 2526	1 ต.ค. 2526
7	59	21 ธ.ค. 2527	1 ม.ค. 2528
8	61	14 พ.ย. 2529	1 เม.ย. 2530
9	74	16 มี.ค. 2533	1 เม.ย. 2533
10	82	18 ก.พ. 2534	1 เม.ย. 2534
11	94	22 มี.ค. 2535	1 เม.ย. 2535
12	102	17 มี.ค. 2536	1 เม.ย. 2536
13	108	21 มี.ค. 2537	1 เม.ย. 2537
14	110	27 ก.ย. 2537	1 ต.ค. 2537
15	118	26 พ.ค. 2538	1 ก.ค. 2538
16	128	12 ก.ย. 2539	1 ต.ค. 2539
17	130	19 ก.ย. 2540	1 ก.ค. 2541
18	133	22 ธ.ค. 2543	1 ม.ค. 2544
19	135	8 ธ.ค. 2546	1 ม.ค. 2547
20	139	16 ธ.ค. 2547	1 ม.ค. 2548
21	144	18 ก.ค. 2548	1 ส.ค. 2548
22	145	2 ธ.ค. 2548	1 ม.ค. 2549
23	150	30 ต.ค. 2549	1 ม.ค. 2550
24	157	16 พ.ค. 2551	1 มิ.ย. 2551
25	159	25 ธ.ค. 2552	1 ม.ค. 2553
26	171	13 ธ.ค. 2553	1 ม.ค. 2554
27	239	2 ธ.ค. 2554	1 ม.ค. 2555
28	300	10 ต.ค. 2555	1 ม.ค. 2556

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เปิดเผยผลการสำรวจและวิเคราะห์ผลกระทบค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำวันละ 300 บาท ที่มีต่อภาคเกษตร ของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร พบว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาท ส่งผลทำให้ต้นทุนภาคการเกษตรในส่วนที่มีความจำเป็นต้องใช้แรงงานในการผลิตปรับตัวสูงขึ้นเฉลี่ย 6-15% ธุรกิจขนาดเล็ก (SMEs) ในภาคการผลิตอุตสาหกรรมเกษตรมีต้นทุนที่สูงขึ้น 13% อีกทั้งส่งผลให้พืชเศรษฐกิจมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ดังนี้ (**สศก.วิเคราะห์พืชเศรษฐกิจรับผลกระทบค่าจ้างขั้นต่ำ**. 2556)

- ถั่วเหลือง ต้นทุนสูงขึ้น 15.62%
- ยางพารา ต้นทุนสูงขึ้น 14.16%
- อ้อย ต้นทุนสูงขึ้น 12.22%
- มันสำปะหลัง ต้นทุนสูงขึ้น 10.70%
- ข้าวนาปี ต้นทุนสูงขึ้น 9.86%
- ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ต้นทุนสูงขึ้น 9.70%
- ปาล์มน้ำมัน ต้นทุนสูงขึ้น 6.79%
- พืชผล ต้นทุนสูงขึ้น 13%

ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร (2556) ได้ทำการสำรวจและวิเคราะห์ผลกระทบนโยบายการปรับค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาท ในด้านของเศรษฐกิจมหภาคและภาคการเกษตร ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านเศรษฐกิจมหภาควิเคราะห์ด้วยการใช้แบบจำลองดุลยภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจมหภาค พบว่า การปรับเพิ่มขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ราคาสินค้าต้องปรับตัวสูงขึ้นตาม อีกทั้งเป็นการก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศ แต่การปรับค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลดีต่อภาคครัวเรือน เนื่องจากการปรับเพิ่มค่าแรงทำให้ประชาชนมีรายได้ที่มากขึ้น ส่งผลให้เกิดการใช้จ่ายและเกิดการกระตุ้นเศรษฐกิจ

ด้านภาคการเกษตร พบว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจการเกษตร ต้นทุนการผลิต ราคาสินค้า และรายได้ของภาคครัวเรือน ดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจ การเกษตร สามรถแบ่งออกได้เป็น 3 กลุ่ม

1.1 กลุ่มสินค้าที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบสูง ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่มีสัดส่วนการใช้แรงงานในการผลิตสูง ได้รับผลกระทบ เฉลี่ย 6-10% ได้แก่ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มันสำปะหลัง อ้อย น้ำตาล ข้าว และพืชไร่อื่นๆ

1.2 กลุ่มสินค้าที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบปานกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการใช้แรงงานระดับปานกลาง ได้รับผลกระทบเฉลี่ย 3-5% ได้แก่ ยางพารา นมและผลิตภัณฑ์จากนมโคและกระบือ การประมง มะพร้าวและปาล์มน้ำมัน

1.3 กลุ่มสินค้าที่ตาดว่าจะได้รับผลกระทบน้อย ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการใช้แรงงานจากส่วนครัวเรือนเกษตรกร ได้รับผลกระทบเฉลี่ยต่ำกว่า 3% ได้แก่ พืช ผัก ผลไม้ สุกร และสัตว์ปีก

2. ด้านต้นทุนการผลิตสินค้าเศรษฐกิจที่สำคัญ อันได้แก่ ข้าวนาปี ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ มันสำปะหลัง ถั่วเหลือง อ้อย ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ไม้ผล ปศุสัตว์ และการประมง โดยการผลิตสินค้าประเภทดังกล่าว มีการพึ่งพาการใช้แรงงานในการผลิตสูง ซึ่งค่าแรงในการผลิตคิดเป็นสัดส่วน 30-50% ของต้นทุนรวมอันส่งผลให้เกิดต้นทุนในการผลิตสินค้าเกษตรปรับตัวสูงขึ้น 6-16%

3. ด้านราคาสินค้า จะมีการปรับตัวสูงขึ้นเฉลี่ย 12-19% โดยมีสินค้าที่ปรับตัวสูงสุด 19% คือ อ้อย และน้ำตาล

4. ด้านรายได้ของภาคครัวเรือนการเกษตร พบว่า การปรับขึ้นค่าแรง 300 บาท ส่งผลทำให้ภายครัวเรือนมีรายได้ที่สูงขึ้น คิดเป็น 18-22%

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) (2556ก) ได้ทำการศึกษา ผลดี/ผลเสีย และผลกระทบในด้านต่างๆ ของนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ ผลการศึกษานำเสนอข้อดี ข้อเสีย และผลกระทบ ของนโยบายดังกล่าว ได้ดังนี้

<u>ข้อดี</u>

- ผู้ใช้แรงงานมีรายได้ที่เพิ่มขึ้น มีเงินหมุนเวียนในการใช้สอยมากขึ้น อันเป็นเหตุให้รัฐสามารถเรียกเก็บภาษีได้เพิ่มขึ้น
- ลดความเหลื่อมล้ำให้แก่แรงงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มคนที่มีรายได้และอำนาจในการต่อรองน้อย

<u>ข้อเสีย</u>

- ต้นทุนการผลิตมีการปรับตัวสูงขึ้นส่งผลให้ราคาสินค้ามีการปรับตัวสูงขึ้น
- สัดส่วนการจ้างงานในธุรกิจขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ลดลงมา
- มีความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศไทย

<u>ผลกระทบด้านต่างๆ จากการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท</u>

1. ผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวม

การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท จะส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมทั้งในระยะกลางและระยะยาว ดังนี้

1.1 ผลกระทบด้านการส่งออก

เมื่อเปรียบเทียบค่าจ้างระหว่างค่าจ้างแรงงานระหว่างประเทศไทยกับประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนาม อินโดนีเซีย อินเดีย บังคลาเทศ พบว่า ค่าจ้างแรงงานของประเทศไทยอยู่

ในอัตราที่สูงกว่าประเทศคู่แข่ง ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันทางการส่งออกของไทยลดลงและอาจส่งผลต่อปัญหาเศรษฐกิจในระยะยาว

1.2 ผลกระทบด้านเงินเฟ้อ

การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท มีผลกระทบต่อโครงสร้างอุตสาหกรรมเป็นลูกโซ่ เนื่องจากก่อนที่สินค้าจะมาถึงผู้บริโภคมีการผ่านห่วงโซ่อุปทานประมาณ 10 อุตสาหกรรม ในแต่ละครั้งของการเปลี่ยนผ่านอุตสาหกรรมได้มีการผลักภาระค่าจ้างแรงงานซึ่งเป็นต้นทุนในการผลิต ส่งผลทำให้สินค้ามีราคาสูงเมื่อถึงมือผู้บริโภค

1.3 ผลกระทบด้านการกระจายรายได้และการกระจุกตัว

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ทั่วประเทศ ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมรวมตัวอยู่ในจังหวัดใหญ่ ๆ กรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น เนื่องจากหากมีการกระจายอุตสาหกรรมไว้ในหลาย ๆ แห่ง ผู้ประกอบการจะมีต้นทุนในเรื่องการขนส่งที่สูงขึ้น อันเป็นผลทำให้ไม่สามารถกระจายรายได้ไปยังต่างจังหวัดได้

1.4 ผลกระทบด้านการลงทุน

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท เป็นผลทำให้ค่าจ้างของไทยสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้าน อันเป็นผลก่อให้เกิดการชะลอตัวด้านการลงทุนในประเทศ ทั้งนี้ ในระยะสั้นและกลางภาคการผลิตของไทยจำเป็นต้องใช้การผลิตที่มีแรงงานเข้มข้นอยู่ในระบบการผลิต ก่อนที่ไทยจะปรับตัวไปสู่อุตสาหกรรมที่ใช้ทักษะเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Productive Industry) มากขึ้น

1.5 ผลกระทบด้านแรงงานผิดกฎหมาย

ค่าแรงที่ปรับตัวสูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านจะเป็นตัวกระตุ้นให้แรงงานผิดกฎหมายจากประเทศเพื่อนบ้านเดินทางเข้ามาใช้แรงงานในประเทศไทยมากขึ้น ส่งผลให้เกิดปัญหาด้านความมั่นคงและการดูแลด้านสวัสดิการของแรงงาน จากการเปรียบเทียบค่าแรงระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน สามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4 การเปรียบเทียบค่าแรงระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน

รายชื่อประเทศ	**ค่าจ้างขั้นต่ำต่อเดือน (เหรียญสหรัฐ)**
ประเทศไทย	260 เหรียญสหรัฐ
ประเทศพม่า	50-60 เหรียญสหรัฐ (ต่ำกว่าไทย 5.2 เท่า)
ประเทศกัมพูชา	60-70 เหรียญสหรัฐ (ต่ำกว่าไทย 4.3 เท่า)
ประเทศลาว	70 เหรียญสหรัฐ (ต่ำกว่าไทย 3.7 เท่า)

หมายเหตุ : ข้อมูล ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556

ที่มา : ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร. (2556). **อนาคตภาคการเกษตรไทยภายใต้นโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท**. ออนไลน์.

1.6 ผลกระทบต่อภาคการผลิต ภาคการค้า และภาคบริการ

ต้นทุนในการการผลิตได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท โดยมีการปรับเพิ่มขึ้นจากเดิม 4% โดยต้นทุนที่สูงขึ้น ส่งผลต่อกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดเล็ก กลาง ใหญ่ ซึ่งได้รับผลกระทบเฉลี่ย 90-94%

หากพิจารณาผลกระทบตามรายภาคในประเทศไทย พบว่า

1) ภาคตะวันออกได้รับผลกระทบ 98%

2) ภาคเหนือได้รับผลกระทบ 96%

3) ภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้รับผลกระทบ 95%

4) ภาคใต้ได้รับผลกระทบ 90%

5) ภาคกลางได้รับผลกระทบ 89%

เอสซีบี เอสเอ็มอี (2555) ได้ทำการวิเคราะห์ผลกระทบการปรับค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท ผลจากการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้ การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาทนั้น ส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น โดยภาคธุรกิจที่ได้ผลกระทบมากที่สุดมีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น 8-10% ได้แก่

1. อุตสาหกรรมก่อสร้าง
2. ภาคการผลิตอาหารและเครื่องดื่ม
3. ภาคการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
4. ภาคการเกษตร

การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท ทั่วประเทศส่งผลกระทบอย่างมากต่ออุตสาหกรรมในชนบทซึ่งส่วนใหญ่เป็น อุตสาหกรรมแปรรูปขั้นปฐมภูมิขนาดย่อม 2 ซึ่งมีการใช้แรงงานในงานการผลิตมากกว่าการใช้เทคโนโลยี สืบเนื่องจากไม่มีเงินทุนเพียงพอสำหรับจัดหาเครื่องจักรมาช่วยในการผลิตได้จึงต้องพึ่งพาแรงงานเป็นหลัก ซึ่งในจุดนี้จะส่งผลให้ธุรกิจมีต้นทุนที่สูงขึ้นจากค่าจ้างแรงงาน หากกิจการไม่สามารถแบกรับภาระด้านต้นทุนแรงงานที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งหากไม่สามารถชดเชยต้นทุนสูงขึ้นโดยการปรับเพิ่มราคาสินค้า

การปรับขึ้นค่าจ้างขั้นต่ำเป็น 300 บาท ทั่วประเทศส่งผลให้โครงสร้างค่าจ้างในแต่ละจังหวัดในประเทศขยับขึ้นมาใกล้เคียงกัน ส่งผลทำให้อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในต่างจังหวัดย้ายฐานการผลิตมาอยู่ในเขตเมือง หรือนิคมอุตสาหกรรมรอบกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตอุตสาหกรรมในภาคตะวันออกมากขึ้น เพื่อประหยัดต้นทุนด้านการขนส่ง อีกทั้งประเทศไทยได้เข้าร่วมลงนามในข้อตกลงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศไทยได้สิทธิประโยชน์ทางการส่งออก ผู้ประกอบการบางรายอาจขยายหรือย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีอัตราค่าจ้างที่น้อยกว่าในประเทศ

สสว.ชี้ธุรกิจบริการกระทบค่าแรง 300 บาทสูงสุด คาดต้นทุนเพิ่ม 30% (2556, 3 มกราคม) เปิดเผยผลการศึกษาผลกระทบจากค่าแรงขั้นต่ำที่เพิ่มขึ้นวันละ 300 บาท ของ สสว. พบว่า มีเพียง 7 จังหวัดนำร่องที่มีศักยภาพเพียงพอที่จะรองรับการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300

บาท เนื่องจากมีผลกระทบต่อต้นทุนของธุรกิจ SMEs เพิ่มประมาณ 5% ด้านงานบริการต้นทุนเพิ่มสูงสุดประมาณ 30% และกลุ่มธุรกิจที่ใช้แรงงานมาก เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องนุ่งห่ม เพิ่มประมาณ 15% โดยที่ต้นทุนแรงงานที่เพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 11.8 ของต้นทุนปัจจัยการผลิตทั้งหมด ส่งผลให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายในทุกๆ จังหวัดเพิ่มขึ้นเฉลี่ย 4.72%

ศูนย์วิจัยธุรกิจและเศรษฐกิจอีสาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น (2555) ได้ทำการสำรวจเรื่อง "ผลกระทบค่าแรง 300 ต่อผู้ประกอบการอีสาน" โดยการสำรวจได้ทำการสำรวจผู้ประกอบการทั้งหมด 600 ราย ในเขตพื้นที่ภาคอีสาน 3 จังหวัดใหญ่ ได้แก่ นครราชสีมา อุดรธานี และขอนแก่น ผลจากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับผลกระทบดังนี้

1. ต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น คิดเป็น 46.6 %
2. ยอดจำหน่ายสินค้าลดลง คิดเป็น13.9%
3. ความสามารถในการแข่งขันลดลง คิดเป็น 7.7 %
4. ขาดแคลนแรงงานรายวัน คิดเป็น 5.4%
5. ผลกระทบด้านอื่นๆ เช่น คาดว่าจะปิดกิจการ คุณภาพแรงงานต่ำ ค่าครองชีพสูงขึ้น คิดเป็น 3.1%
6. ผู้ประกอบการ 26.2% ที่ไม่ได้รับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ

จากการปรับขึ้นของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อตอบรับผลกระทบที่เกิดขึ้น ดังนี้

1. ปรับราคาจำหน่ายสินค้าให้สูงขึ้น เฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากเดิม 10%
2. ลดสวัสดิการลูกจ้างในบางส่วน เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าอาหาร เงินโบนัสประจำปี
3. ลดจำนวนแรงงาน
4. ปริมาณงานต่อชั่วโมงให้มากขึ้น
5. จ้างแรงงานนอกระบบ
6. ลดการซื้อวัตถุดิบกักตุน
7. ทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขา

บทที่ 3
วิธีดำเนินงานสารนิพนธ์

วิธีการดำเนินงาน

การดำเนินงานสารนิพนธ์นี้ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเกี่ยวกับผลกระทบของการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร จากนั้นจึงรวบรวมผล สรุปและวิเคราะห์ผลเพื่อหาประเด็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับธุรกิจ พร้อมทั้งหาแนวทางในการปรับปรุงแก้ไข ในการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง
2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. สรุปผล และให้ข้อเสนอแนะ

การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มเป้าหมายในการศึกษาครั้งนี้ใช้ตัวแทนขายที่เป็นศูนย์กระจายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรให้แก่บริษัทกรณีศึกษา ทั้งหมดจำนวน 50 ราย ที่มีสถานที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัดอุดรธานี ประเทศไทย

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม โดยใช้คำถามปลายปิด ขั้นตอนในการดำเนินการสร้างแบบสอบถามเป็นดังนี้

1. ศึกษาหลักการ ทฤษฎีจากเอกสารทางวิชาการ บทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เข้าใจถึงผลกระทบต่างๆ ของการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่อาจส่งผลต่ออุตสาหกรรมภาคการเกษตร
2. ศึกษาถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาดอุตสาหกรรมอุปกรณ์การเกษตร
3. กำหนดเค้าโครงแบบสอบถามจากประเด็นที่ต้องการศึกษา
4. ดำเนินการสร้างแบบสอบถาม และขอคำแนะนำจากอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อให้ได้แบบสอบถามที่เหมาะสม

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ส่งแบบสอบถามไปศูนย์กระจายสินค้าอุปกรณ์การเกษตร (Distributors) ของบริษัทกรณีศึกษา จำนวน 50 ราย แล้วนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาผลกระทบจากการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ต่อปริมาณขายผลิตภัณฑ์การเกษตร

2. สัมภาษณ์ และขอข้อมูลจากบริษัทผู้ค้าส่ง กรณีศึกษา ในช่วงเวลาของการศึกษา เดือนมกราคม ถึงเดือนมีนาคม 2556 โดยเปรียบเทียบกับปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน

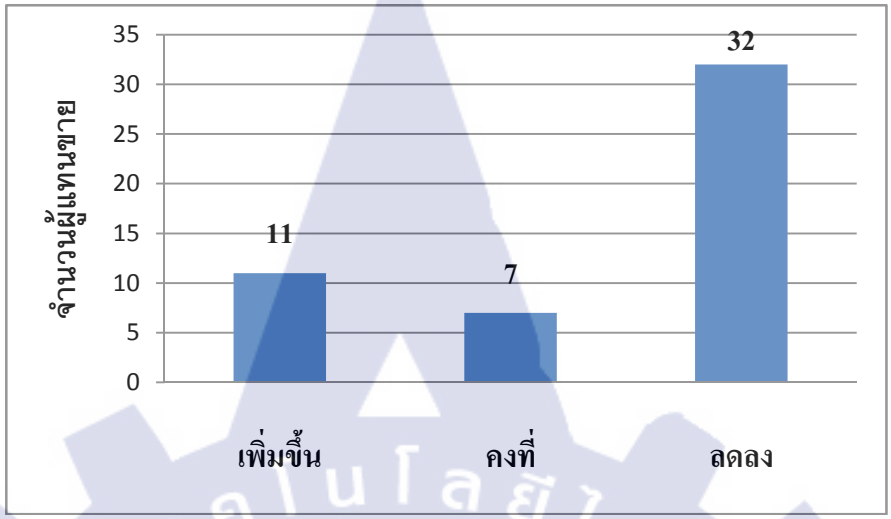
การวิเคราะห์ข้อมูล

ทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม ตามหลักการ แนวคิด และทฤษฎีของการวิจัยเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ เพื่อพิสูจน์สมมติฐานของการศึกษา และนำเสนอข้อมูลในเชิงเปรียบเทียบ หลังจากนั้น วิเคราะห์ผลกระทบของการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำที่มีผลต่อปริมาณขายของสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรของผู้แทนขายโดยใช้สถิติ SPSS เวอร์ชัน 21 แบบ Paired-Samples T-Test (ลิขสิทธิ์โดยสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น) เพื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยปริมาณขายผลิตภัณฑ์การเกษตรระหว่างก่อนและหลังขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท และเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงการขายสินค้าอุปกรณ์เกษตรให้กับศูนย์กระจายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรสำหรับรับมือกับการปรับขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาท

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลจากแบบสอบถามชุดที่ 1 ผู้แทนขาย จำนวน 50 ราย พบว่า ได้แบบสอบถามตอบกลับคืนมาจำนวน 50 ชุด โดยมีรายละเอียดแต่ละประเด็นดังรายละเอียด ดังนี้

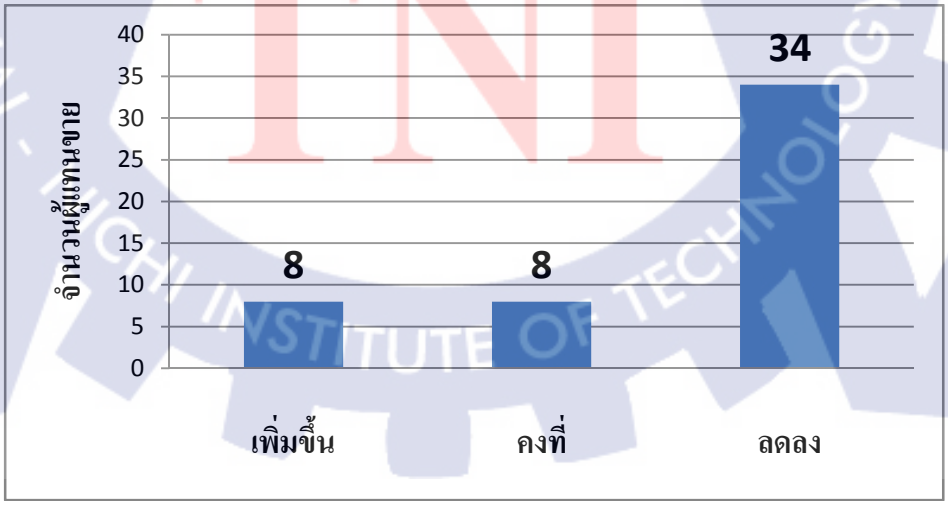
1. การปรับขึ้นค่าแรง **ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อปริมาณสินค้าที่ขายได้



รูปที่ 4 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อปริมาณสินค้าที่ขายได้ของผู้ประกอบการ

จากรูปที่ 4 แสดงให้เห็นว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ปริมาณสินค้าที่ขายได้ของสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร ในจังหวัดอุดรธานี ทั้งหมด 50 ราย มีปริมาณขายลดลง 32 ราย ปริมาณขายคงที่ 7 ราย และปริมาณขายเพิ่มขึ้น 11 ราย

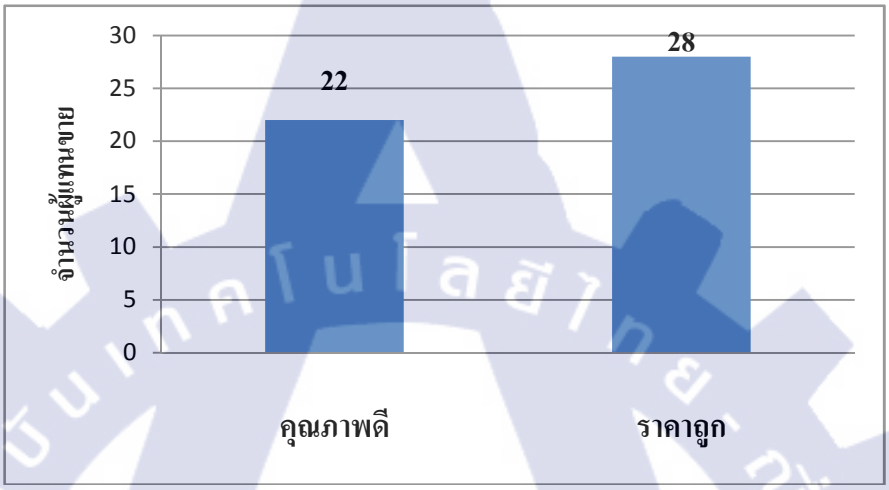
2. การปรับขึ้นค่าแรง **ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อผลกำไรทางการค้า



รูปที่ 5 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อผลกำไรของผู้แทนขาย

จากรูปที่ 5 แสดงให้เห็นว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ผู้ประกอบการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร ในจังหวัดอุดรธานี ทั้งหมด 50 ราย มีผลกำไรลดลง 34 ราย ผลกำไรคงที่ 8 ราย และผลกำไรเพิ่มขึ้น 8 ราย

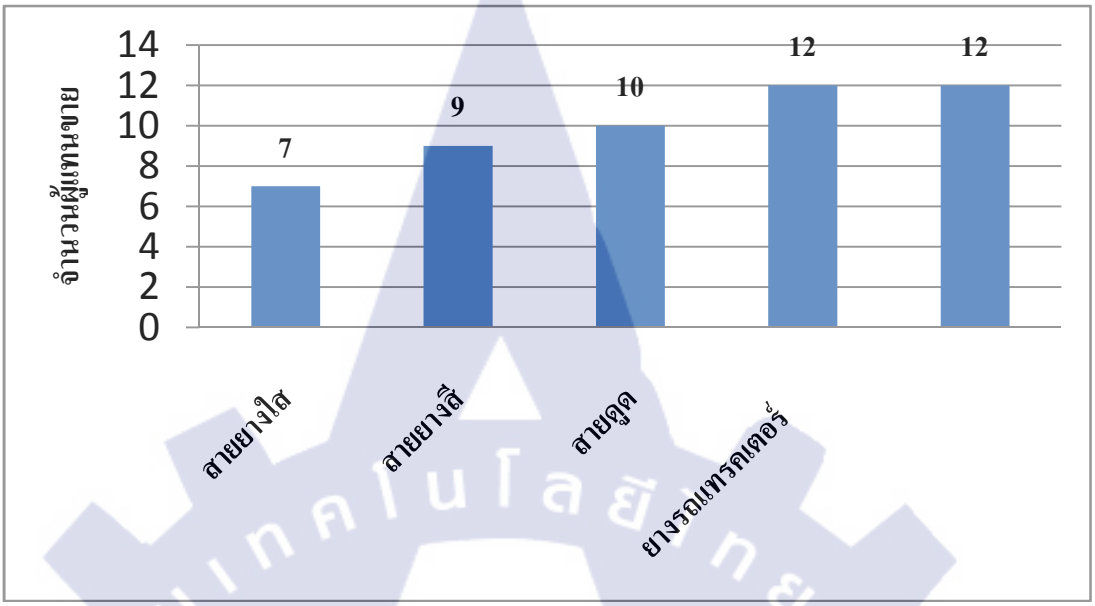
3. การปรับขึ้นค่าแรง **ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค



รูปที่ 6 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า

จากรูปที่ 6 แสดงให้เห็นว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ลูกค้าหันมาสนใจสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรที่มีราคาถูกลงมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็พบว่า ยังคงมีลูกค้าบางส่วนให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีคุณภาพดี

4. สินค้าชนิดที่ผู้บริโภคมีความต้องการสูงที่สุด



รูปที่ 7 รายการสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการสูง

จากรูปที่ 7 แสดงให้เห็นว่า สินค้าประเภทอุปกรณ์เกษตรที่ลูกค้าในจังหวัดอุดรธานีมีความต้องการมากสุด และน้อยสุดสามารถจัดลำดับได้ ดังนี้

1. มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว
2. ยางรถแทรคเตอร์
3. สายดูด
4. สายยางสี
5. สายยางใส

จากข้อมูลที่วิเคราะห์ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 สามารถสรุปได้ว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ปริมาณขายและผลกำไรของผู้แทนขายลดลง เพื่อทวนสอบข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามชุดที่ 1 ถูกต้องตรงกับความเป็นจริงหรือไม่ โดยขอข้อมูลปริมาณการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรจากบริษัทผู้ค้าส่ง กรณีศึกษาให้กับผู้แทนขายทั้งหมด 50 ราย โดยเจาะจงเฉพาะสินค้าขายดี 5 อันดับแรก สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 เปรียบเทียบปริมาณขายสินค้าของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาให้กับผู้แทนขายทั้งหมด 50 ราย ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ระหว่างปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

รายการสินค้า	ปริมาณขาย								ยอดขายเพิ่ม (%)
	พ.ศ. 2555				พ.ศ. 2556				
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	รวม	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	รวม	
สายยางใส (กิโลกรัม)	4,015.00	4,416.31	4,460.00	12,891.31	5,220.78	5,660.82	6,992.65	17,874.25	27.88
สายยางสี (กิโลกรัม)	6,886.21	6,817.07	7,658.17	21,361.45	8,707.76	9,971.34	10,568.96	29,248.06	26.96
สายดูด (เมตร)	2,009.80	2,190.45	2,254.90	6,455.15	2,812.25	3,038.06	3,818.63	9,668.94	33.24
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	1,850.00	1,768.00	1,700.00	5,318.00	2,350.00	2,100.00	2,125.00	6,575.00	19.12
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	96.00	98.00	120.00	314.00	130.00	150.00	150.00	430.00	26.98

จากตารางที่ 5 แสดงให้เห็นว่าปริมาณขายสินค้าของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาในส่วนของสินค้าขายดี 5 อันดับ ในปี พ.ศ. 2556 เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2555

ตารางที่ 6 เปรียบเทียบราคาต่อหน่วยของสินค้าระหว่าง พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

รายการสินค้า	ราคา/หน่วย		ราคาเพิ่มขึ้น (%)
	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	
สายยางใส (กิโลกรัม)	57	58	1.8
สายยางสี (กิโลกรัม)	34	36	5.9
สายดูด (เมตร)	117	120	2.6
มู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว (อัน)	150	160	6.7
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	2,500	2,600	4

จากตารางที่ 6 แสดงให้เห็นถึงราคาขายสินค้าแต่ละชนิดของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษาที่ถูกปรับสูงขึ้นใน พ.ศ. 2556

จากข้อมูลปริมาณขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด ในปี พ.ศ. 2555 และ 2556 ผู้ศึกษาจึงได้ทำการทดสอบความแตกต่างทางสถิติของปริมาณขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2555 และ 2556 ด้วย Student T-Test แบบ Paired - Samples ซึ่งได้ผลดังนี้

ตารางที่ 7 ปริมาณขายสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ปริมาณขายสายยางใส (กิโลกรัม)			
ปี/เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
พ.ศ. 2555	4,015	4,416.31	4,460
พ.ศ. 2556	5,220.78	5,660.82	6,992.65

ตารางที่ 8 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายยางใส

	Variable 1	Variable 2
Mean	4297.103333	5958.083333
Variance	60163.92203	851154.9412
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-3.013629445	
P(T<=t) Two-Tail	0.062507	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณขายของสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐาน H_0

ตารางที่ 9 ปริมาณขายสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ปริมาณขายสายยางสี (กิโลกรัม)			
ปี/เดือน	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	6,886.21	6,817.07	7,658.17
พ.ศ. 2556	8,707.76	9,971.34	10,568.96

ตารางที่ 10 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายยางสี

	Variable 1	Variable 2
Mean	7120.483333	9749.353333
Variance	218025.2985	902974.9201
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	3	
T Stat	-4.300578596	
P(T<=t) Two-Tail	0.023131	
T Critical Two-Tail	3.182446305	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณขายของสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 ยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 11 ปริมาณขายสายดูดระหว่างเดือน มกราคม ถึง มีนาคม พ.ศ.2555 และ พ.ศ.2556

ปริมาณขายสายดูด (เมตร)			
ปี/เดือน	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	2,009.8	2,190.45	2,254.9
พ.ศ. 2556	2,812.25	3,038.06	3,818.63

ตารางที่ 12 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายสายดูด

	Variable 1	**Variable 2**
Mean	2151.716667	3222.98
Variance	16143.70583	278846.7309
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-3.416275601	
P(T<=t) Two-Tail	0.049110	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณขายของสายดูดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 ยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 13 ปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)			
ปี/เดือน	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	1,850	1,768	1,700
พ.ศ. 2556	2,350	2,100	2,125

ตารางที่ 14 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว

	Variable 1	**Variable 2**
Mean	1772.666667	2191.666667
Variance	5641.333333	18958.33333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	3	
T Stat	-4.627112292	
P(T<=t) Two-Tail	0.019008	
T Critical Two-Tail	3.182446305	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณขายของมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 ยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 15 ปริมาณขายยางรถแทรคเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ปริมาณขายยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)			
ปี/เดือน	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	96	98	120
พ.ศ. 2556	130	150	150

ตารางที่ 16 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณขายยางรถแทรคเตอร์

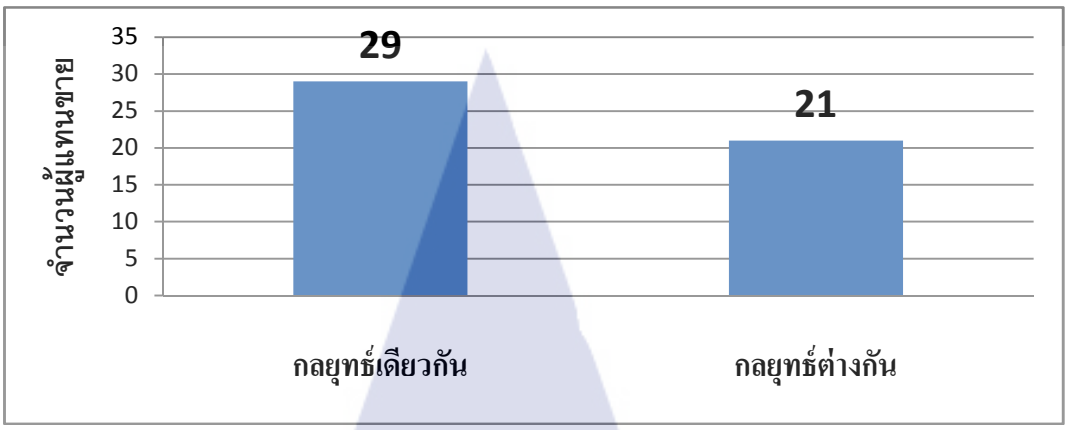
	Variable 1	Variable 2
Mean	104.6666667	143.3333333
Variance	177.3333333	133.3333333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	4	
T Stat	-3.799706336	
P(T<=t) Two-Tail	0.019108	
T Critical Two-Tail	2.776445105	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณขายของยางรถแทรคเตอร์ ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 ยอมรับสมมติฐาน H_1

ข้อมูลจากการวิเคราะห์ทางสถิติ ด้วย Student T-Test แบบ Paired - Samples ของปริมาณขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด สามารถสรุปได้ดังนี้

- การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ไม่ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายสายยางใส
- การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายสายยางสี
- การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายสายยางดูด
- การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว
- การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายยางรถแทรคเตอร์

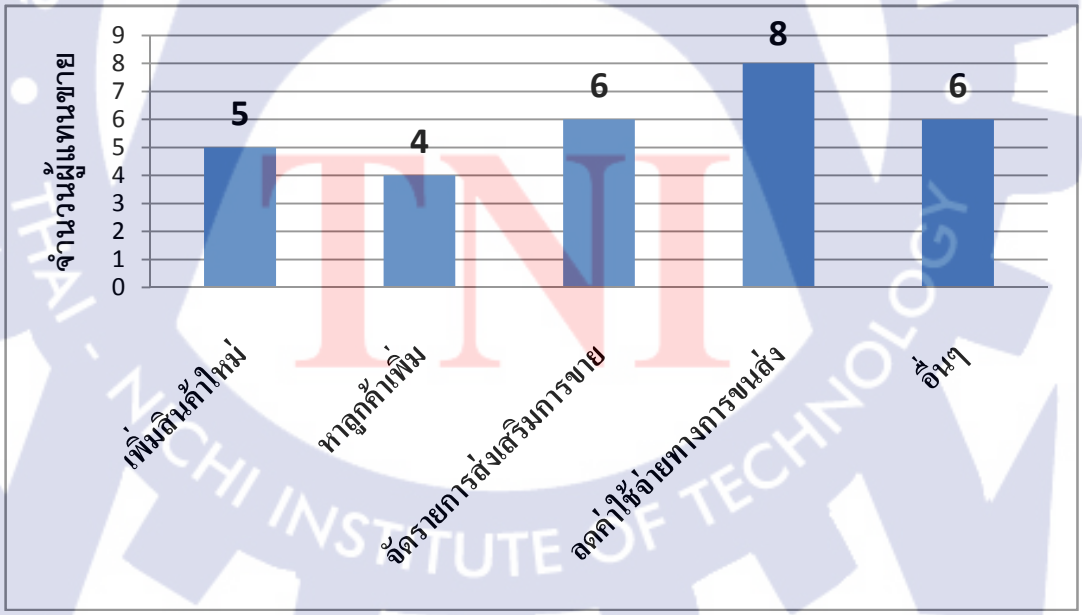
เมื่อพบว่าปริมาณขายสินค้าแต่ละชนิดเพิ่มขึ้น ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้ทำแบบสอบถามชุดที่ 2 เพื่อสอบถามถึงกลยุทธ์ที่ผู้แทนขายใช้ในการดำเนินงานเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ สามารถสรุปได้ดังนี้



รูปที่ 8 การเลือกใช้กลยุทธ์ของผู้แทนขายก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

จากรูปที่ 8 แสดงให้เห็นว่า ในผู้แทนขายทั้งหมด 50 ราย มีจำนวน 29 ราย ที่ใช้กลยุทธ์เดียวกันในการดำเนินธุรกิจทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท และมีจำนวน 21 ราย ที่ใช้กลยุทธ์ต่างกันในการดำเนินธุรกิจก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท สามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์เดียวกันในการดำเนินธุรกิจทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท



รูปที่ 9 จำนวนผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างๆ ของกลุ่มที่ใช้กลยุทธ์เดียวกัน

จากรูปที่ 9 แสดงให้เห็นว่า กลยุทธ์ที่เลือกใช้นั้น สามารถจำแนกได้ดังนี้

- ผู้แทนขาย 5 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ในการหาลูกค้าใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 6 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง
- ผู้แทนขาย 6 ราย ใช้กลยุทธ์อื่นๆ โดยให้เหตุผลประกอบดังนี้

1) สภาพอากาศที่แห้งแล้ง ฝนไม่ตกทำให้เกษตรกรขาดแคลนน้ำ จำเป็นต้องใช้สายยางและสายดูดเพิ่มมากขึ้นเพราะจะต้องสูบน้ำจากแหล่งน้ำ

2) ช่วงเดือนมกราคม ถึงมีนาคมของทุกปี เป็นช่วงของปลายหนาวต่อเนื่องใกล้ถึงฤดูร้อน ฝนไม่ตก ทำให้ขาดแคลนแหล่งน้ำจะต้องใช้สายดูด สายยางในปริมาณมากกว่าปกติ เพราะแหล่งน้ำอยู่ห่างจากที่เพาะปลูก

3) ปัจจุบันฝนไม่ตกตรงตามฤดูกาล ทำให้เกษตรกรจำเป็นต้องใช้สายดูด สายยางเพิ่มขึ้นเพราะจะต้องสูบน้ำเข้าใช้ในการเพาะปลูกจำนวนมาก

4) เนื่องจากสายยาง สายดูด มีอายุการใช้งานสั้น เพราะสภาพอากาศที่ร้อนอบอ้าว ทำให้สายยาง สายดูด กรอบแตกชำรุด ทำให้มีความต้องการใช้ในปริมาณที่มากขึ้น

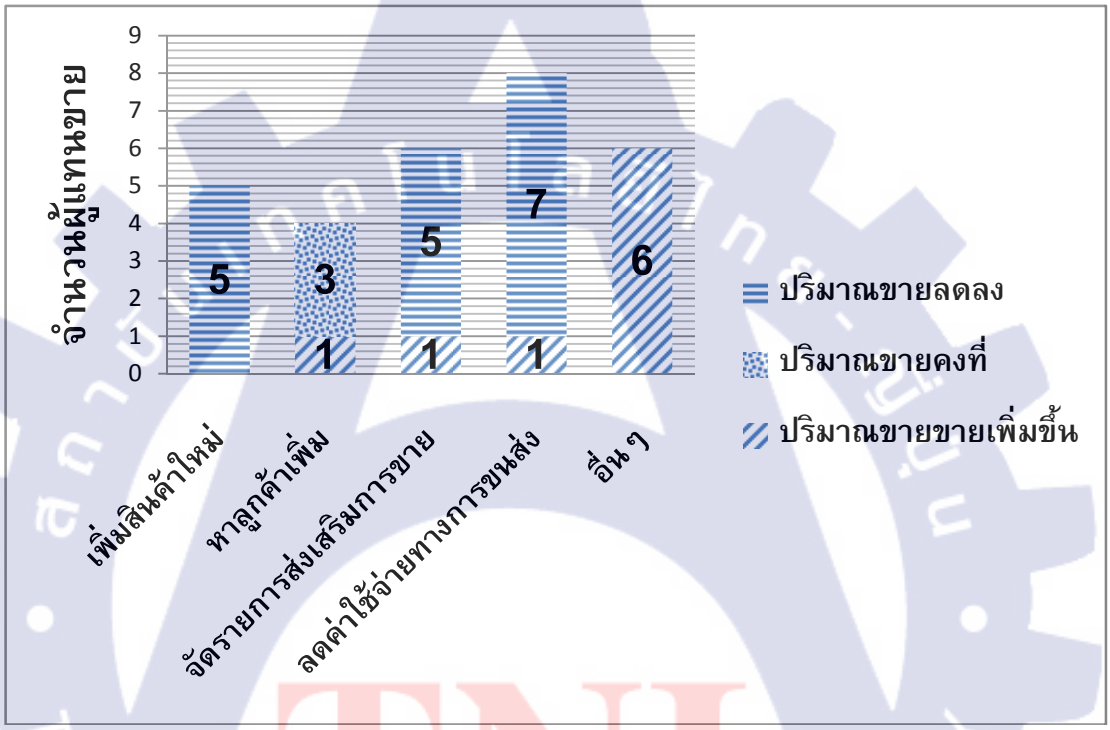
5) การใช้งานของสายดูด สายยาง อยู่ในที่โล่งแจ้ง เกิดการชำรุดเสียหายง่าย ทำให้ต้องซื้อใหม่อยู่เรื่อยๆ ฝนที่ตกไม่ตรงตามฤดูกาล เกษตรกรต้องหาแหล่งน้ำสำรอง ซึ่งบางครั้งอาจมีระยะทางไกลจำเป็นต้องใช้สายยางเป็นจำนวนมากกว่าปกติ

6) เกษตรกรขาดแหล่งน้ำในการเพาะปลูก เพราะสภาพอากาศที่แห้งแล้งฝนไม่ตก ต้องหาน้ำไว้เพื่อใช้งาน ทำให้จะต้องสูบน้ำเข้าแปลงเพาะปลูกซึ่งมีระยะที่ไกล จำเป็นจะต้องใช้สายยางเป็นจำนวนมาก

จากการใช้กลยุทธ์ดังกล่าว พบว่า มีผู้แทนบางรายที่สามารถเพิ่มปริมาณขายได้ แต่ก็มีบางรายที่ปริมาณขายคงที่และลดลง โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 17 ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

	เพิ่มสินค้าใหม่	หาลูกค้าเพิ่ม	จัดรายการส่งเสริมการขาย	ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่ง	อื่น ๆ
ปริมาณขายเพิ่มขึ้น (ราย)	0	1	1	1	6
ปริมาณขายคงที่ (ราย)	0	3	0	0	0
ปริมาณขายลดลง (ราย)	5	0	5	7	0



รูปที่ 10 ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

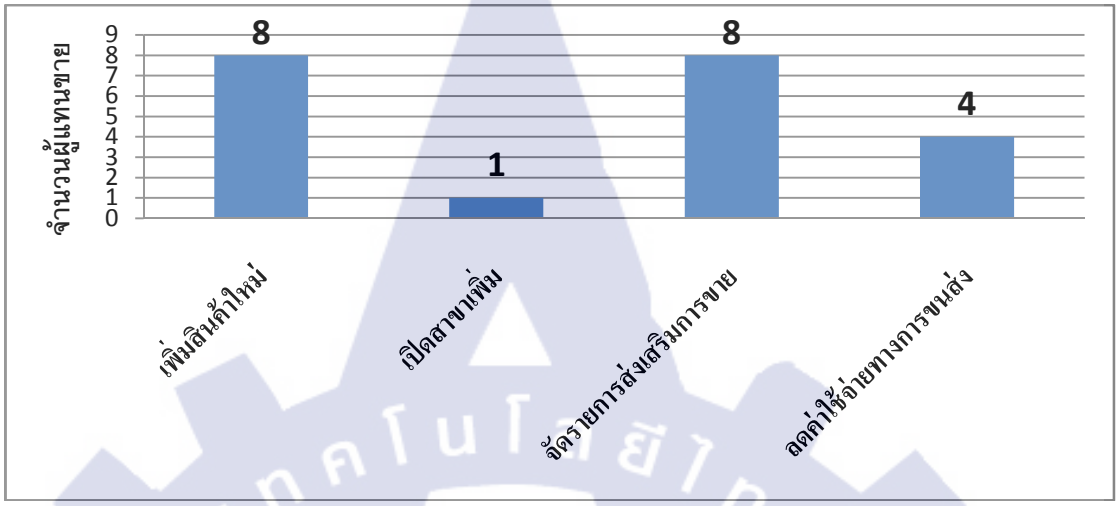
จากรูปที่ 10 สามารถสรุปได้ดังนี้

- ผู้แทนขาย 6 ราย ที่ใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายเพิ่มขึ้น

- ผู้แทนขาย 3 ราย ที่ใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายคงที่

- ผู้แทนขาย 17 ราย ที่ใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายลดลง

2. ผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างกันในการดำเนินธุรกิจก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท



รูปที่ 11 จำนวนผู้ประกอบการที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างๆ ของกลุ่มที่ใช้กลยุทธ์ต่างกัน

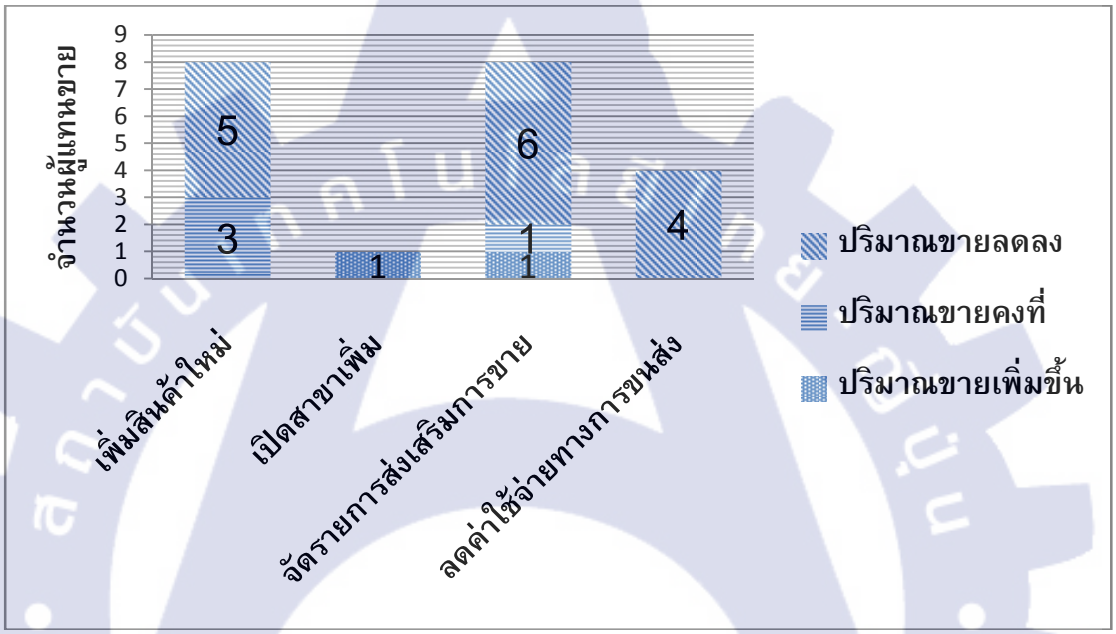
จากรูปที่ 11 แสดงให้เห็นว่า กลยุทธ์ที่เลือกใช้นั้น สามารถจำแนกได้ดังนี้

- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 1 ราย ใช้กลยุทธ์ในการเปิดสาขาใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง

จากการใช้กลยุทธ์ดังกล่าวพบว่ามีผู้แทนขายบางรายที่ สามารถเพิ่มปริมาณขายได้ แต่ก็มีบางรายที่ปริมาณขายคงที่และลดลง โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 18 ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

	เพิ่มสินค้าใหม่	เปิดสาขาเพิ่ม	จัดรายการส่งเสริมการขาย	ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่ง
ปริมาณขายเพิ่มขึ้น(ราย)	0	1	1	0
ปริมาณขายคงที่ (ราย)	3	0	1	0
ปริมาณขายลดลง (ราย)	5	0	6	4



รูปที่ 12 ผลที่ได้จากการปรับใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

จากรูปที่ 12 สามารถสรุปได้ดังนี้

- ผู้แทนขาย 2 ราย ที่ใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายเพิ่มขึ้น
- ผู้แทนขาย 4 ราย ที่ใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายคงที่
- ผู้แทนขาย 15 ราย ที่ใช้กลยุทธ์ต่างกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท แล้วปริมาณขายลดลง

จากการศึกษาข้อมูลยอดขาย ต้นทุนในการขายและบริหารจัดการของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม เปรียบเทียบกันระหว่างปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 สามารถแสดงรายละเอียดได้ดังตารางที่ 19 ถึง 24 ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 19 ต้นทุนขายสินค้า เดือนมกราคม พ.ศ. 2555

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	4,015.00	50.00	1.00	27.02	2,853.31	0.71	51.71	57.00	5.29	10.23%	207,618.31	228,855.00	21,236.69	10.23%
สายยางสี (กิโลกรัม)	6,886.21	29.00	1.00	46.35	4,894.56	0.71	30.71	34.00	3.29	10.71%	211,480.86	234,131.14	22,650.28	10.71%
สายดูด (กิโลกรัม)	2,009.81	102.00	1.00	13.53	1,428.77	0.71	103.71	117.00	13.29	12.81%	208,439.20	235,147.77	26,708.57	12.81%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	1,850.00	120.00	4.00	12.45	1,314.72	0.71	124.71	150.00	25.29	20.28%	230,714.72	277,500.00	46,785.28	20.28%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	96.00	2,300.00	50.00	0.65	68.64	0.72	2,350.72	2,500.00	149.29	6.35%	225,668.64	240,000.00	14,331.36	6.35%

ตารางที่ 20 ต้นทุนขายสินค้า เดือนมกราคม พ.ศ. 2556

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	5,220.78	51.00	2.00	27.16	3,585.40	0.69	53.69	58.00	4.31	8.03%	280,286.74	302,805.24	22,518.50	8.03%
สายยางสี (กิโลกรัม)	8,707.76	31.00	2.00	45.30	5,980.11	0.69	33.69	36.00	2.31	6.87%	293,336.19	313,479.36	20,143.17	6.87%
สายดูด (กิโลกรัม)	2,812.25	105.00	2.00	14.63	1,931.33	0.69	107.69	120.00	12.31	11.43%	302,842.08	337,470.00	34,627.92	11.43%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	2,350.00	125.00	8.00	12.23	1,613.88	0.69	133.69	160.00	26.31	19.68%	314,163.88	376,000.00	61,836.12	19.68%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	130.00	2,350.00	100.00	0.68	89.28	0.69	2,450.69	2,600.00	149.31	6.09%	318,589.28	338,000.00	19,410.72	6.09%

ตารางที่ 21 ต้นทุนขายสินค้า เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	4,416.31	50.00	1.00	28.88	3,050.15	0.69	51.69	57.00	5.31	10.27%	228,281.96	251,729.67	23,447.71	10.27%
สายยางสี (กิโลกรัม)	6,817.07	29.00	1.00	44.59	4,708.24	0.69	30.69	34.00	3.31	10.78%	209,220.34	231,780.38	22,560.04	10.78%
สายดูด (กิโลกรัม)	2,190.45	102.00	1.00	14.33	1,512.85	0.69	103.69	117.00	13.31	12.84%	227,129.20	256,282.65	29,153.45	12.84%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	1,768.00	120.00	4.00	11.56	1,221.08	0.69	124.69	150.00	25.31	20.30%	220,453.08	265,200.00	44,746.92	20.30%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	98.00	2,300.00	50.00	0.64	67.68	0.69	2,350.69	2,500.00	149.31	6.35%	230,367.68	245,000.00	14,632.32	6.35%

ตารางที่ 22 ต้นทุนขายสินค้า เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	5,660.82	51.00	2.00	27.06	3,571.80	0.63	53.63	58.00	4.37	8.15%	303,595.26	328,327.56	24,732.30	8.15%
สายยางสี (กิโลกรัม)	9,971.34	31.00	2.00	47.66	6,291.60	0.63	33.63	36.00	2.37	7.04%	335,345.82	358,968.24	23,622.42	7.04%
สายดูด (กิโลกรัม)	3,038.06	105.00	2.00	14.52	1,916.92	0.63	107.63	120.00	12.37	11.49%	326,989.34	364,567.20	37,577.86	11.49%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	2,100.00	125.00	8.00	10.04	1,325.03	0.63	133.63	160.00	26.37	19.73%	280,625.03	336,000.00	55,374.97	19.73%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	150.00	2,350.00	100.00	0.72	94.65	0.63	2,450.63	2,600.00	149.37	6.10%	367,594.65	390,000.00	22,405.35	6.10%

ตารางที่ 23 ต้นทุนขายสินค้า เดือนมีนาคม พ.ศ. 2555

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	4,460.00	50.00	1.00	27.54	2,908.50	0.65	51.65	57.00	5.35	10.35%	230,368.50	254,220.00	23,851.50	10.35%
สายยางสี (กิโลกรัม)	7,658.17	29.00	1.00	47.29	4,994.13	0.65	30.65	34.00	3.35	10.92%	234,739.23	260,377.78	25,638.55	10.92%
สายดูด (กิโลกรัม)	2,254.90	102.00	1.00	13.93	1,470.49	0.65	103.65	117.00	13.35	12.88%	233,725.19	263,823.30	30,098.11	12.88%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	1,700.00	120.00	4.00	10.50	1,108.62	0.65	124.65	150.00	25.35	20.33%	211,908.62	255,000.00	43,091.38	20.33%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	120.00	2,300.00	50.00	0.74	78.26	0.65	2,350.65	2,500.00	149.35	6.35%	282,078.26	300,000.00	17,921.74	6.35%

ตารางที่ 24 ต้นทุนขายสินค้า เดือนมีนาคม พ.ศ. 2556

สินค้า	จำนวนขาย	ราคาซื้อ/หน่วย	ค่าขนส่ง/หน่วย	อัตราส่วน (%)	ค่าแรงรวม	ค่าแรง/หน่วย	ต้นทุนสุทธิ/หน่วย	ราคาขาย/หน่วย	กำไรขั้นต้น/หน่วย	กำไรขั้นต้น	ต้นทุนรวม (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	กำไรขั้นต้น (บาท)	กำไรขั้นต้น
สายยางใส (กิโลกรัม)	6,992.65	51.00	2.00	29.56	3,902.01	0.56	53.56	58.00	4.44	8.29%	374,512.46	405,573.70	31,061.24	8.29%
สายยางสี (กิโลกรัม)	10,568.96	31.00	2.00	44.68	5,897.65	0.56	33.56	36.00	2.44	7.28%	354,673.33	380,482.56	25,809.23	7.28%
สายดูด (กิโลกรัม)	3,818.63	105.00	2.00	16.14	2,130.86	0.56	107.56	120.00	12.44	11.57%	410,724.27	458,235.60	47,511.33	11.57%
มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว (อัน)	2,125.00	125.00	8.00	8.98	1,185.78	0.56	133.56	160.00	26.44	19.80%	283,810.78	340,000.00	56,189.22	19.80%
ยางรถแทรคเตอร์ (เส้น)	150.00	2,350.00	100.00	0.63	83.70	0.56	2,450.56	2,600.00	149.44	6.10%	367,583.70	390,000.00	22,416.30	6.10%

ผลจากตารางที่ 19 ถึง 24 แสดงให้เห็นว่า ถึงแม้ว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท จะส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าของโรงงานมีการปรับตัวสูงขึ้น และทำให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้น แต่ทั้งนี้ราคาสินค้าที่ถูกปรับสูงขึ้น ไม่ส่งผลกระทบต่อปริมาณขาย แม้ว่าต้นทุนในการขายและบริหารจัดการของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาสูงขึ้น แต่อย่างไรก็ตามการปรับขึ้นของค่าแรงมีผลกระทบทำให้กำไรที่ได้จากการขายสินค้าลดลง

ตารางที่ 25 จำนวนพนักงาน ค่าแรงรายวัน รายเดือน พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 ของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษา

ปี	ค่าแรง บาท/วัน	จำนวนพนักงาน (คน)	ค่าแรงรวม บาท/วัน	ค่าแรง บาท/เดือน (22 วัน)
พ.ศ. 2555	240	4	960	21,120
พ.ศ. 2556	300	4	1,200	26,400

พบว่า ต้นทุนในการขายและบริหารจัดการของสินค้าแต่ละชนิดในปี พ.ศ. 2556 มีการปรับเพิ่มสูงขึ้นจาก พ.ศ. 2555 ผู้ศึกษาจึงได้ทำการทดสอบความความแตกต่างของต้นทุนสินค้าแต่ละชนิดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 และปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันด้วย Student T-Test แบบ Paired - Samples ซึ่งได้ผลดังนี้

ตารางที่ 26 ต้นทุนขายสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ต้นทุนขายสายยางใส (บาท/กิโลกรัม)			
ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
พ.ศ. 2555	51.71	51.69	51.65
พ.ศ. 2556	53.69	53.63	53.56

ตารางที่ 27 ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายยางใส

	Variable 1	Variable 2
Mean	51.68333333	53.62666667
Variance	0.000933333	0.004233333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-95.8446096	
P(T<=t) Two-Tail	0.000108	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนขายของสายยางใสระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 28 ต้นทุนขายสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ต้นทุนขายสายยางสี (บาท/กิโลกรัม)			
ปี	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	30.71	30.69	30.65
พ.ศ. 2556	33.69	33.63	33.56

ตารางที่ 29 ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายยางสี

	Variable 1	Variable 2
Mean	30.68333333	33.62666667
Variance	0.000933333	0.004233333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	145.1643058	
P(T<=t) Two-Tail	0.000047	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนขายของสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 30 ต้นทุนขายสายดูดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ต้นทุนขายสายดูด (บาท/กิโลกรัม)			
ปี	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.
พ.ศ. 2555	103.71	103.69	103.65
พ.ศ. 2556	107.69	107.63	107.56

ตารางที่ 31 ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายสายดูด

	Variable 1	Variable 2
Mean	103.6833333	107.6266667
Variance	0.000933333	0.004233333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-194.484002	
P(T<=t) Two-Tail	0.000026	
T Critical two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนขายของสายดูดระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 32 ต้นทุนขายมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ต้นทุนขายมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว (บาท/อัน)			
ปี	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	124.71	124.69	124.65
พ.ศ. 2556	133.69	133.63	133.56

ตารางที่ 33 ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว

	Variable 1	**Variable 2**
Mean	124.6833333	133.626667
Variance	0.000933333	0.00423333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-441.0824829	
P(T<=t) Two-Tail	0.000005	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนขายของมู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1

ตารางที่ 34 ต้นทุนขายยางรถแทรคเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

ต้นทุนขายยางรถแทรคเตอร์ (บาท/เส้น)			
ปี	**ม.ค.**	**ก.พ.**	**มี.ค.**
พ.ศ. 2555	2,350.72	2,350.69	2,350.65
พ.ศ. 2556	2,450.69	2,450.63	2,450.56

ตารางที่ 35 ผลการคำนวณ Student T-Test ของต้นทุนขายยางรถแทรคเตอร์

	Variable 1	**Variable 2**
Mean	2350.686667	2450.62667
Variance	0.001233333	0.00423333
Observations	3	3
Hypothesized Mean Difference	0	
df	2	
T Stat	-5770.038593	
P(T<=t) Two-Tail	0.00000003	
T Critical Two-Tail	4.30265273	

จากผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนขายของยางรถแทรคเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1

บทที่ 4
สรุป อภิปราย และข้อเสนอแนะ

การศึกษาผลกระทบของการปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแบบก้าวกระโดดเป็น 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรใน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี ผลที่ได้จากการศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาที่อยู่ใน อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี สามารถสรุป เป็นภาพรวมได้ดังนี้

1. ราคาสินค้าสูงขึ้น เป็นผลมาจากต้นทุนผลิตของผู้ผลิตสินค้าสูงขึ้น ส่งผลทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้น เนื่องจากผู้ผลิตจำเป็นที่จะต้องจ่ายค่าแรงพนักงานเพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย ของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) (2555) ที่พบว่า ต้นทุนในการผลิตของภาคเกษตรกรรมจะเพิ่มขึ้นจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท เฉลี่ยอยู่ที่ 6-15% จนส่งผลให้ราคาสินค้าปรับตัวสูงขึ้น

2. ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร (KOFC) (2556) ได้ทำการศึกษาถึงผลกระทบหลังการปรับค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท พบว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ทำให้เกิดภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศ อำนาจการซื้อของเกษตรกรสูงขึ้น สินค้ามีราคาสูงขึ้น เนื่องจากสินค้ากว่าจะมาถึงผู้บริโภคได้ต้องผ่านห่วงโซ่อุปทานจำนวนมาก แต่ละช่วงต้องมีการผลักภาระค่าจ้างแรงงานในการผลิตบางส่วนใส่เข้าไปในราคาสินค้า ทำให้สินค้าเมื่อถึงมือผู้บริโภคมีราคาสูงขึ้น ซึ่งผู้บริโภคจะเป็นผู้รับค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ ส่งผลให้พฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าของเกษตรกรเปลี่ยนแปลงจากเดิมที่มีการเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพ หันมาเลือกใช้สินค้าที่มีคุณภาพลดลง

3. บริษัทค้าส่งกรณีศึกษามีกำไรลดลง เนื่องจากต้นทุนด้านแรงงานในการขายและบริหารจัดการเพิ่มสูงขึ้น แม้ว่าปริมาณการขายสินค้าเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2556 ในช่วงเวลาเดียวกับปี พ.ศ. 2555

จากข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม พบว่า ผู้แทนขายจำนวน 32 ราย จาก 50 ราย มีปริมาณขายสินค้าลดลง ภายหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท เมื่อนำราคาสินค้าแต่ละรายการของสินค้าขายดี 5 อันดับ ระหว่างปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 มาวิเคราะห์ทางสถิติจะพบว่า ราคาของสินค้าเพิ่มสูงขึ้น สรุปได้ ดังตารางที่ 36

ตารางที่ 36 ราคาที่เพิ่มขึ้นของสินค้าแต่ละชนิดใน พ.ศ. 2556

ชนิดสินค้า	ราคาที่เพิ่มขึ้น (%)
สายยางใส	1.8
สายยางสี	5.9
สายดูด	2.6
มู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว	6.7
ยางรถแทรคเตอร์	4

เมื่อนำปริมาณขายของสินค้าแต่ละชนิด ระหว่างปี พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 มาวิเคราะห์ทางสถิติ พบว่า ภายหลังการปรับขึ้นค่าแรง 300 บาท ในปี พ.ศ. 2556 ส่งผลต่อปริมาณการขายสินค้าดังนี้

- ปริมาณขายสายยางใสเพิ่มขึ้นอย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ปริมาณขายสายยางสี เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ปริมาณขายสายดูด เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ปริมาณขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ปริมาณขายของยางรถแทรคเตอร์ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

ภายหลังการวิเคราะห์ปริมาณขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด พบว่า ปริมาณการขายมีปริมาณที่เพิ่มขึ้นใน ปี พ.ศ. 2556 ผู้ศึกษาจึงได้ทำการวิเคราะห์ถึงต้นทุนในการขายและบริหารจัดการของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษา ผลลัพธ์ที่ได้ แสดงให้เห็นว่า การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาทนั้นส่งผลให้ต้นทุนในการขายและบริหารจัดการสูงขึ้น ดังแสดงรายละเอียดของสินค้าแต่ละชนิดได้ดังนี้

- ต้นทุนขายสายยางใส เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ต้นทุนขายสายยางสี เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ต้นทุนขายสายดูด เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ต้นทุนขายมูเลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%
- ต้นทุนขายของยางรถแทรคเตอร์ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95%

เมื่อบริษัทค้าส่งกรณีศึกษา ได้รับผลกระทบจากต้นทุนที่ปรับตัวสูงขึ้น จึงจำเป็นที่จะต้องปรับราคาขายสินค้าให้แก่ผู้แทนขายสูงขึ้นเพื่อความอยู่รอดของตนเอง ทำให้ผู้แทนขายจำเป็นที่จะต้องซื้อสินค้าในราคาที่สูงขึ้นจากเดิม และส่งผลทำให้ผู้แทนขายจะต้องปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกัน โดยข้อมูลจากแบบสอบถาม สามารถสรุปผลได้ดังนี้

ผู้แทนขายทั้งหมด 50 ราย สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีจำนวนทั้งสิ้น 29 ราย โดยมีการเลือกใช้กลยุทธ์ดังนี้

- ผู้แทนขาย 5 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ในการหาลูกค้าใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 6 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง
- ผู้แทนขาย 6 ราย ไม่ได้เลือกใช้กลยุทธ์ที่เฉพาะเจาะจงในการดำเนินธุรกิจ แต่ได้สภาวะความแห้งแล้งในพื้นที่ช่วยทำให้สามารถสินค้าได้

2. กลุ่มผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างกัน ก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีจำนวนทั้งสิ้น 21 ราย โดยมีการเลือกใช้กลยุทธ์ภายหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ดังนี้

- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 1 ราย ใช้กลยุทธ์ในการเปิดสาขาใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ
- ผู้แทนขาย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการ (บริษัทกรณีศึกษา)

1. ผู้ประกอบการควรปรับวิธีบริหารจัดการการขนส่งสินค้าใหม่ โดยจัดทำแผนการขนส่งสินค้าตามเส้นทางที่มีลูกค้าใกล้เคียงกันในรอบเดียวกันหลายๆ รายแทนการจัดส่งสินค้าหลายๆ รอบ เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง

2. ผู้ประกอบการควรมีสินค้าที่มีคุณภาพสองเกรด สองราคา เพื่อเป็นทางเลือกแก่ผู้แทนขายในการสั่งสินค้าไปขาย และเป็นการเพิ่มฐานการตลาดใหม่ ซึ่งจะส่งผลให้ปริมาณขายเพิ่มขึ้น

ข้อเสนอแนะสำหรับผู้แทนขาย

1. ผู้แทนขายควรสั่งซื้อสินค้าครั้งละจำนวนมากๆ เพื่อให้ได้ราคาสินค้าที่ถูกลง

2. หากลูกค้าสั่งสินค้าในปริมาณน้อย ผู้แทนขายอาจเลือกใช้บริการขนส่งเอกชน เพื่อทำการส่งสินค้า แทนการเดินทางไปส่งสินค้าด้วยตัวเอง ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งลงได้

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น THAI - NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY TNI

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

กรมแรงงาน. (2551ก). **การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ**. สืบค้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2556, จาก http://www.mol.go.th/sites/default/files/minimumwages_2.pdf

----------. (2551ข). **อัตราค่าจ้างขั้นต่ำและการบังคับใช้ (พ.ศ.2516 – ปัจจุบัน)**. สืบค้นเมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2556, จาก http://www.mol.go.th/sites/default/files/downloads/excel/TableWage2516To2556_for06December2012.xls

วิกิพีเดีย. (2556). **ค่าแรงขั้นต่ำ**. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2556, จาก http://th.wikipedia.org/wiki/ค่าแรงขั้นต่ำ

ศูนย์ติดตามและพยากรณ์เศรษฐกิจการเกษตร. (2556). **อนาคตภาคการเกษตรไทยภายใต้นโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท**. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2556, จาก http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=14437&filename=index

ศูนย์วิจัยธุรกิจและเศรษฐกิจอีสาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2555, 16 มกราคม). **ผลกระทบค่าแรง 300 ต่อผู้ประกอบการอีสาน**. สืบค้นเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2556, จาก http://www.ecberkku.com/en/news4/714--300-.html

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI). (2556ก). **วิเคราะห์ผลดี/ผลเสียนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท**. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2556, จาก http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=14437&filename=index

----------. (2556ข). **สัมภาษณ์ วิโรจน์ ณ ระนอง : ค่าแรง 300 บาท กับแรงงานนอกระบบ**. สืบค้นเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2556, จาก http://tdri.or.th/tdri-insight/viroj-interview/

สมศจี ศิกษมัต ; และ วรุตม์ เตชะจินดา. (2554, พฤษภาคม). **ระบบอัตราค่าข้างขั้นต่ำของไทย**. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2556, จาก http://www.oae.go.th/download/bapp/Outlook_2012-13.pdf

สศก. วิเคราะห์พืชเศรษฐกิจรับผลกระทบค่าจ้างขั้นต่ำ. (2556, 14 มกราคม). หนังสือพิมพ์เดลินิวส์. สืบค้นเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2556, จาก http://www.dailynews.co.th/agriculture/177952

สสว. ชี้ธุรกิจบริการกระทบค่าแรง 300 บาทสูงสุด คาดต้นทุนเพิ่ม 30%. (2556, 3 มกราคม). หนังสือพิมพ์ผู้จัดการ. สืบค้นเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2556, จาก http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9560000000555

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2555, ธันวาคม). **ภาวะเศรษฐกิจการเกษตร ปี 2555 และแนวโน้มปี 2556**. สืบค้นเมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2556, จาก http://www.oae.go.th/download/bapp/Outlook_2012-13.pdf

เอสซีบี เอสเอ็มอี. (2556). **วิเคราะห์ผลกระทบการปรับค่าจ้างขั้นต่ำ 300 บาท**. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2556, จาก http://www.scbsme.com/th/business-knowledge/บอร์ดค่าจ้างยืนยันมติปรับค่าจ้างขั้นต่ำเป็น-300-บาทเท่

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม เรื่องผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาท
ที่มีผลต่อการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี

ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการจัดทำสารนิพนธ์ของนักศึกษาปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น เกี่ยวกับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี เพื่อนำไปปรับปรุงกำหนดแนวทางในการให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงธุรกิจ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ❒

1. การปรับขึ้นค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อปริมาณขายสินค้าของท่านอย่างไร

❒ เพิ่มขึ้น ❒ คงที่ ❒ ลดลง

2. การปรับขึ้นค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อผลกำไรทางการค้าของท่านอย่างไร

❒ เพิ่มขึ้น ❒ คงที่ ❒ ลดลง

3. การปรับขึ้นค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภคอย่างไร

❒ สนใจสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาสูง ❒ สนใจสินค้าที่มีราคาถูกลง

4. สินค้าชนิดใดดังต่อไปนี้ที่ผู้บริโภคมีความต้องการสูงที่สุด

❒ สายยางใส ❒ สายยางสี ❒ สายดูด
❒ ยางรถแทรคเตอร์
❒ มู่เลย์เครื่องดูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงในการให้ความร่วมมือกรอกแบบสอบถาม

แบบสอบถามเรื่องผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงงานขั้นต่ำ 300 บาท
ที่มีผลต่อการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี

ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการจัดทำสารนิพนธ์ของนักศึกษาปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น เกี่ยวกับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี เพื่อนำไปปรับปรุงกำหนดแนวทางในการให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงธุรกิจ

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน ❒ และกรอกข้อความให้สมบูรณ์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ตำแหน่งงาน

❒ เจ้าของกิจการ ❒ พนักงานขาย ❒ พนักงานรับ/ส่ง สินค้า

ส่วนที่ 2 กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ภายหลังการปรับขึ้นค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท ท่านมีวิธีดำเนินการธุรกิจให้อยู่รอด ได้อย่างไร (**สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ตัวเลือก**)

❒ เพิ่มสินค้าใหม่ ❒ หาลูกค้าใหม่เพิ่มเติม ❒ เปิดสาขาเพิ่มเติมในเขตอื่นๆ
❒ จัดรายการส่งเสริมการขาย เอาใจลูกค้า ❒ ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่ง
❒ อื่นๆ โปรดระบุ .....
.....
.....

2. ท่านใช้กลยุทธ์เดียวกันหรือไม่ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งก่อนปรับค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท และหลังปรับ

❒ ใช้กลยุทธ์เดียวกัน ❒ ใช้กลยุทธ์ต่างกัน

3. กลยุทธ์ที่ท่านเลือกใช้ในการดำเนินธุรกิจภายหลังการปรับขึ้นค่าแรง**ขั้นต่ำ** 300 บาท นั้นได้ผลลัพธ์ที่ดีหรือไม่อย่างไร

❒ ได้ผลเป็นอย่างดี ❒ ได้ผลพอใช้ ❒ ไม่ได้ผล

ขอขอบคุณเป็นอย่างสูงในการให้ความร่วมมือกรอกแบบสอบถาม

ภาคผนวก ข.

บัญชีปริมาณขาย เดือนมกราคม ถึงมีนาคม พ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556 บริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา

ตารางที่ 37 ยอดขายประจำปี 2555

เดือน	ประเภท	จำนวนที่ขาย	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	หน่วย
ม.ค	สายยางใส	4,015.00	57.00	228,855.00	ก.ก.
	สายยางสี	6,886.21	34.00	234,131.14	ก.ก.
	สายดูด	2,009.80	117.00	235,146.60	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	1,850.00	150.00	277,500.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	96.00	2,500.00	240,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,215,632.74	
ก.พ.	สายยางใส	4,416.31	57.00	251,729.67	ก.ก.
	สายยางสี	6,817.07	34.00	231,780.38	ก.ก.
	สายดูด	2,190.45	117.00	256,282.65	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	1,768.00	150.00	265,200.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	98.00	2,500.00	245,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,249,992.70	
มี.ค.	สายยางใส	4,460.00	57.00	254,220.00	ก.ก.
	สายยางสี	7,658.17	34.00	260,377.78	ก.ก.
	สายดูด	2,254.90	117.00	263,823.30	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	1,700.00	150.00	255,000.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	120.00	2,500.00	300,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,333,421.08	

ตารางที่ 38 ยอดขายประจำปี 2556

เดือน	ประเภท	จำนวนที่ซื้อ	ราคาต่อหน่วย	จำนวนเงิน	หน่วย
ม.ค	สายยางใส	5,220.78	58.00	302,805.24	ก.ก.
	สายยางสี	8,707.76	36.00	313,479.36	ก.ก.
	สายดูด	2,812.25	120.00	337,470.00	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	2,350.00	160.00	376,000.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	130.00	2,600.00	338,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,667,754.60	
ก.พ.	สายยางใส	5,660.82	58.00	328,327.56	ก.ก.
	สายยางสี	9,971.34	36.00	358,968.24	ก.ก.
	สายดูด	3,038.06	120.00	364,567.20	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	2,100.00	160.00	336,000.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	150.00	2,600.00	390,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,777,863.00	
มี.ค.	สายยางใส	6,992.65	58.00	405,573.70	ก.ก.
	สายยางสี	10,568.96	36.00	380,482.56	ก.ก.
	สายดูด	3,818.63	120.00	458,235.60	เมตร
	มู่เลย์เครื่องคูโบต้า ขนาด 3 นิ้ว	2,125.00	160.00	340,000.00	อัน
	ยางรถแทรคเตอร์	150.00	2,600.00	390,000.00	เส้น
	รวมเป็นเงิน			1,974,291.86	

ภาคผนวก ค.

รูปตัวอย่างหน้าร้านผู้แทนขายสินค้าของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

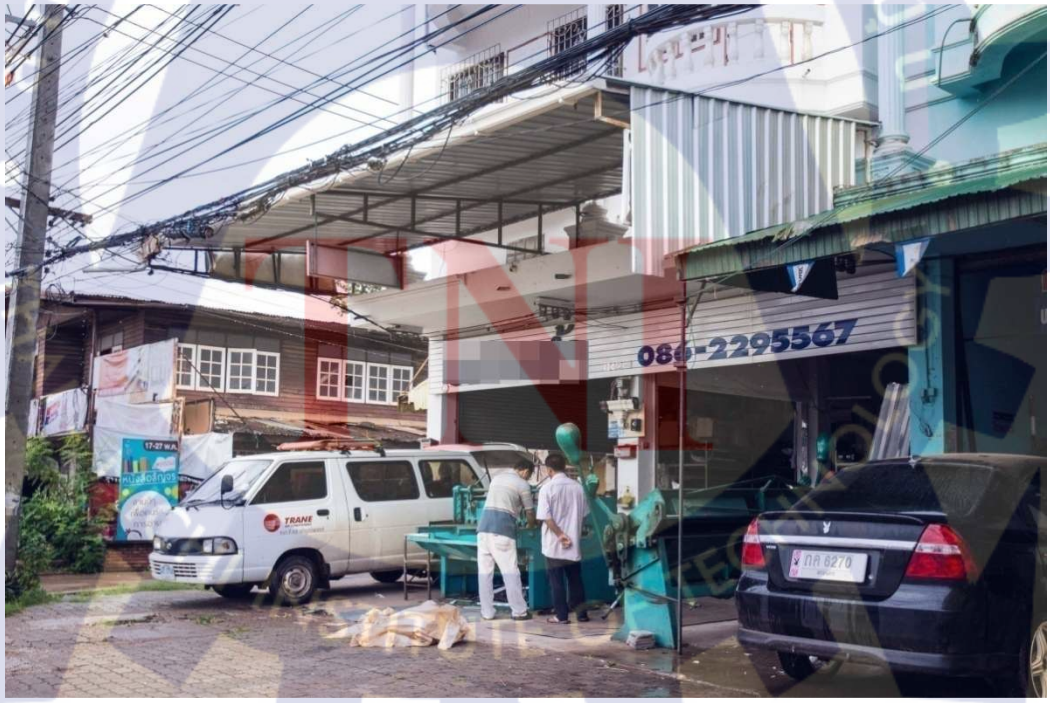
รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)



รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 13 ตัวอย่างหน้าร้านของผู้แทนขายของบริษัทค้าส่ง กรณีศึกษา (ต่อ)

รูปที่ 14 ตัวอย่างสินค้าสายยางสี

รูปที่ 15 ตัวอย่างสินค้าสายยางใส

รูปที่ 16 ตัวอย่างสินค้าสายดูด

รูปที่ 17 ตัวอย่างสินค้ามู่เลย์เครื่องคูโบต้าขนาด 3 นิ้ว

รูปที่ 18 ตัวอย่างสินค้ายางรถแทรคเตอร์