

# การศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการ ขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่งในอำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี (กรณีศึกษา)

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

พิริยะ สุทธินันท์พิบูล<sup>#1</sup>

<sup>#</sup>บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต / สาขาการจัดการอุตสาหกรรม / สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

<sup>1</sup>e-mail:vampies25@hotmail.com

**บทคัดย่อ** – งานวิจัยนี้ศึกษาผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการค้าขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรของบริษัทค้าส่งกรณีศึกษาในอำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยเลือกทำการศึกษาค้าขายสินค้า 5 อันดับแรก ได้แก่ สายยางใส สายยางสี สายดู้ด มูเลย์ เครื่องจักรกลการเกษตรขนาด 3 นิ้ว และยางรถแทรกเตอร์ ด้วยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามสำรวจข้อคิดเห็นผู้แทนจำหน่ายของบริษัทกรณีศึกษา จำนวน 50 ราย ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม พบว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลให้ปริมาณการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตร 1 (สายยางใส) ใน 5 รายการ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $P\text{-value} < 0.05$ ) และพบว่าลูกค้าสนใจซื้อสินค้าที่มีราคาถูกมากขึ้น นอกจากนี้ ผลการศึกษา พบว่ามีผู้แทนจำหน่ายใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อรับมือกับการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ซึ่งได้แก่ การเพิ่มสินค้าใหม่ หาลูกค้าเพิ่มเติม เปิดสาขาใหม่เพิ่มเติม จัดรายการส่งเสริมการขาย และลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งโดยใช้แก๊สธรรมชาติแทนน้ำมัน

**คำสำคัญ** - ผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

**Abstract** - The research work studies the effect of 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. Top 5 product sale volume (clear rubber tube, colour-rubber tube, 3 - inch agricultural engine flywheel and a tractor tires) from all distributors were focused on analysis. It was found that 300 bath minimum wage affected reduction of sale volume of 1 out of 5 products (Clear rubber tube) was increased with statistical significantly ( $P\text{-value} < 0.05$ ), 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 applied marketing and management strategies to tackle with increasing of minimum wage of 300 baht. Those strategies included new product sales; look for new customers, increase new

branches, set promotion and reducing transportation cost by using natural gas replacing fuel oil.

**Keywords** – Effect of minimum wage 300 baht.

### 1. บทนำ

ประเทศไทยนั้นได้ชื่อว่าเป็นประเทศที่อยู่ในสถานะประเทศกำลังพัฒนา และถือว่าเป็นประเทศในอันดับต้นๆ ที่มีการส่งออกสินค้าที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่ในประเทศไทยนั้น จะมีการใช้พื้นที่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งได้แก่ จังหวัดอุดรธานี ขอนแก่น อุบลราชธานี และนครราชสีมาเป็นพื้นที่ราบสูงทำการเกษตรจากผลสำรวจสภาวะการเติบโตของภาคการเกษตรโดยสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ณ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2555 พบว่า การทำการเกษตรของพืชเศรษฐกิจในประเทศไทย อันได้แก่ ข้าวधानปี มันสำปะหลัง อ้อย ยางพารา ปาล์มน้ำมัน มีการเติบโตต่อเนื่อง

จากการเติบโตของภาคการเกษตรที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจขายสินค้าการเกษตรเติบโตขึ้นตามความต้องการของตลาดการเกษตร แต่ทั้งนี้ในเดือนมกราคม พ.ศ.2556 รัฐบาล ได้มีนโยบายปรับเพิ่มอัตราค่าแรงขั้นต่ำทั่วประเทศให้เป็น 300 บาทต่อวัน ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตรได้รับผลกระทบโดยตรงจากต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ในการจ้างแรงงาน [2] และจำเป็นที่จะต้องหาทางปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยศึกษาผลกระทบของการปรับขึ้นอัตราค่าจ้างขั้นต่ำแบบก้าวกระโดดเป็น 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรใน จังหวัดอุดรธานี [1-5]

### 2. วิธีการศึกษา

การศึกษานี้ เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเกี่ยวกับผลกระทบจากการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร โดยมีขั้นตอนการศึกษา ดังนี้

### 1. การกำหนดประชากรและการสุ่มกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มเป้าหมายในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้ตัวแทนจำหน่ายที่เป็นศูนย์กระจายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรให้แก่บริษัทกรณีศึกษาทั้งหมดจำนวน 50 ราย ที่มีสถานที่ตั้งอยู่ ณ จังหวัดอุดรธานี ประเทศไทย

### 2. การสร้างเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ส่งแบบสอบถามไปศูนย์กระจายสินค้าอุปกรณ์การเกษตร (Distributors) ของบริษัทกรณีศึกษา จำนวน 50 ราย แล้วนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาผลกระทบจากการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ต่อปริมาณการขายผลิตภัณฑ์การเกษตร โดยใช้ช่วงเวลาของการศึกษาระหว่างเดือนมกราคม ถึงเดือนมีนาคม ปีพ.ศ.2556 โดยเปรียบเทียบกับปีพ.ศ. 2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน

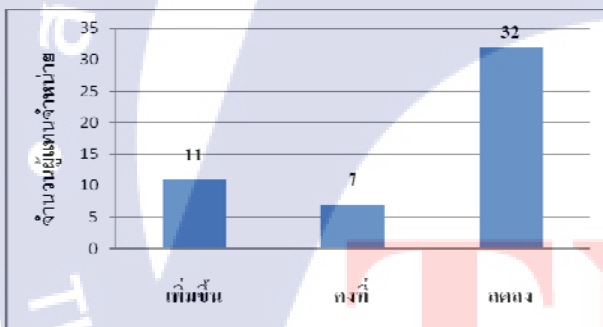
### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ผลกระทบของการขึ้นค่าแรงขั้นต่ำที่มีผลต่อปริมาณขายของสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรของผู้แทนขายโดยใช้สถิติ

### 3. ผลการศึกษา

#### 3.1 การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลต่อปริมาณสินค้าที่ขายได้

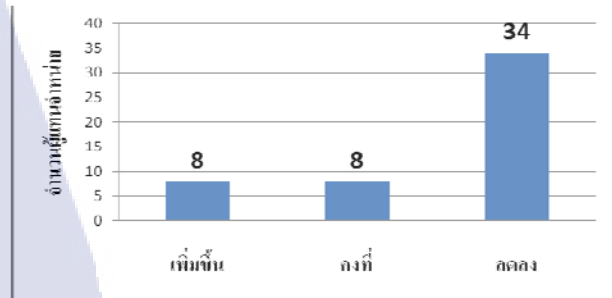
จากรูปที่ 1 พบว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ปริมาณสินค้าที่ขายได้ของสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรในจังหวัดอุดรธานี ทั้งหมด 50 ราย มีปริมาณการขายลดลง 32 ราย ปริมาณการขายคงที่ 7 ราย และปริมาณการขายเพิ่มขึ้น 11 ราย



รูปที่ 1 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อปริมาณสินค้าที่ขายได้ของผู้ประกอบการ

#### 3.2 การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลต่อผลกำไรทางการค้า

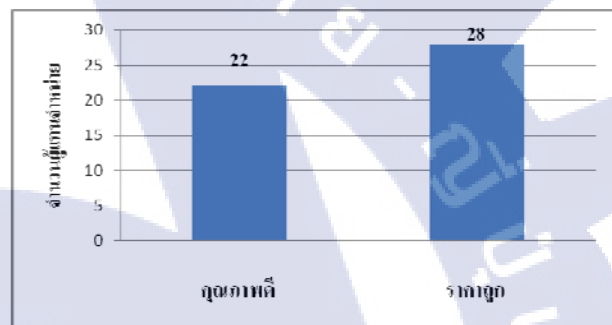
จากรูปที่ 2 แสดงให้เห็นว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ผู้ประกอบการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร ในจังหวัดอุดรธานี ทั้งหมด 50 ราย มีผลกำไรลดลง 34 ราย ผลกำไรคงที่ 8 ราย และผลกำไรเพิ่มขึ้น 8 ราย



รูปที่ 2 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อผลกำไรของผู้แทนขาย

#### 3.3 การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค

จากรูปที่ 3 แสดงให้เห็นว่าการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีผลทำให้ลูกค้าหันมาสนใจสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรที่มีราคาถูกลงมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็พบว่ายังคงมีลูกค้าบางส่วนให้ความสำคัญกับสินค้าที่มีคุณภาพดี



รูปที่ 3 ผลกระทบของค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ที่มีผลต่อพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า

#### 3.4 สินค้าชนิดที่ผู้บริโภคมีความต้องการสูงสุด

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่าสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรที่ลูกค้าในจังหวัดอุดรธานี มีความต้องการมากที่สุด และน้อยที่สุดสามารถจัดลำดับได้ดังนี้ มู่เล่ย์เครื่องยนต์ทางการเกษตรขนาด 3 นิ้ว, ยางรถแทรกเตอร์, สายดุด, สายยางสี และสายยางใส ตามลำดับ

ตารางที่ 1 รายการสินค้าที่ลูกค้ามีความต้องการสูงสุด 5 อันดับแรก

|                   | รายการสินค้า |          |        |                |                                      |
|-------------------|--------------|----------|--------|----------------|--------------------------------------|
|                   | สายยางใส     | สายยางสี | สายดุด | ยางรถแทรกเตอร์ | มู่เล่ย์เครื่อง<br>สูบขนาด<br>3 นิ้ว |
| จำนวน             | 7            | 9        | 10     | 12             | 12                                   |
| ผู้แทน<br>จำหน่าย |              |          |        |                |                                      |

3.4 การวิเคราะห์ผลต่อปริมาณขายการของสินค้าแต่ละชนิดระหว่างปี 2555 เปรียบเทียบกับปี 2556

#### สมมติฐานที่ 1

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลต่อปริมาณการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตร

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 \text{ และ } H_1 : \mu_1 < \mu_2$$

เมื่อ  $\mu_1$  = ปริมาณการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรก่อนปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

$\mu_2$  = ปริมาณการขายสินค้าประเภทอุปกรณ์การเกษตรหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

จากข้อมูลปริมาณการขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด ในปี พ.ศ. 2555 และ 2556 ทำการทดสอบความแตกต่างทางสถิติของปริมาณการขายสินค้าทั้ง 5 ชนิด ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ. 2555 และ 2556 ด้วย (Student T-Test แบบ Paired – Samples) ได้ผลดังนี้

ตารางที่ 2 ปริมาณการขายสายยางไฮระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ.2555 และ 2556

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

ตารางที่ 3 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณการขายสายยางไฮ

|                              | 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) One-Tail             | 0.062507     |             |
| T Critical One-Tail          | 4.30265273   |             |

จากผลทดสอบ (ตารางที่ 2 และ 3) Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณการขายของสายยางไฮระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี พ.ศ.2556 เพิ่มขึ้นจากปีพ.ศ.2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงยอมรับสมมติฐาน  $H_0$

ตารางที่ 4 ปริมาณการขายสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ.2555 และ พ.ศ. 2556

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

จากตารางที่ 4 และ 5 พบว่า Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณการขายของสายยางสีระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ. 2556 เพิ่มขึ้นจากปีพ.ศ.2555 ในช่วงเวลาเดียวกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ยอมรับสมมติฐาน  $H_1$

ตารางที่ 5 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณการขายสายยางสี

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

ตารางที่ 6 ปริมาณการขายสายดู้ระหว่างเดือน มกราคม ถึง มีนาคม ปีพ.ศ.2555 และ พ.ศ.2556

| ปริมาณการขายสายดู้ (เมตร) |          |          |          |
|---------------------------|----------|----------|----------|
| ปี/เดือน                  | ม.ค.     | ก.พ.     | มี.ค.    |
| 2555                      | 2,009.8  | 2,190.45 | 2,254.9  |
| 2556                      | 2,812.25 | 3,038.06 | 3,818.63 |

ตารางที่ 7 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณการขายสายดู้

|                              | 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) One-Tail             | 0.049110     |             |
| T Critical One-Tail          | 4.30265273   |             |

จากตารางที่ 6 และ 7 ผลทดสอบ Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณการขายของสายดู้ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี พ.ศ.2556 เพิ่มขึ้นจากปีพ.ศ.2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ยอมรับสมมติฐาน  $H_1$

ตารางที่ 8 ปริมาณการขายมูลฝอยเครื่องยนต์การเกษตรขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

| ปริมาณการขายมูลฝอยเครื่องยนต์การเกษตรขนาด 3 นิ้ว (อัน) |       |       |       |
|--------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| ปี/เดือน                                               | ม.ค.  | ก.พ.  | มี.ค. |
| 2555                                                   | 1,850 | 1,768 | 1,700 |
| 2556                                                   | 2,350 | 2,100 | 2,125 |

จากตารางที่ 8 และ 9 พบว่า Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณการขายของมูลฝอยเครื่องยนต์การเกษตรขนาด 3 นิ้ว ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ยอมรับสมมติฐาน  $H_1$

ตารางที่ 9 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณการขายมูลฝอยเครื่องยนต์การเกษตรขนาด 3 นิ้ว

|                              | Variable 1   | Variable 2   |
|------------------------------|--------------|--------------|
| Mean                         | 1772.666667  | 2191.666667  |
| Variance                     | 5641.333333  | 18958.333333 |
| Observations                 | 3            | 3            |
| Hypothesized Mean Difference | 0            |              |
| df                           | 2            |              |
| T Stat                       | -4.627112292 |              |
| P(T<=t) One-Tail             | 0.019008     |              |
| T Critical One-Tail          | 3.182446305  |              |

ตารางที่ 10 ปริมาณการขายยางรถแทรกเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ. 2555 และ พ.ศ. 2556

| ปริมาณการขายยางรถแทรกเตอร์ (เส้น) |      |      |       |
|-----------------------------------|------|------|-------|
| ปี/เดือน                          | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. |
| 2555                              | 96   | 98   | 120   |
| 2556                              | 130  | 150  | 150   |

ตารางที่ 11 ผลการคำนวณ Student T-Test ของปริมาณการขายยางรถแทรกเตอร์

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

จากผลทดสอบ (ตารางที่ 10 และ 11) Student T-Test แสดงให้เห็นว่า ปริมาณการขายของยางรถแทรกเตอร์ระหว่างเดือนมกราคม ถึงมีนาคม ปีพ.ศ.2556 เพิ่มขึ้นจากปีพ.ศ.2555 ในช่วงเวลาเดียวกันอย่าง

มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ดังนั้นจึงปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  ยอมรับสมมติฐาน  $H_1$

3.5 กลุ่มผู้แทนขายที่ใช้การดำเนินงานเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ ผู้แทนจำหน่ายที่เลือกใช้กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท

1. กลุ่มผู้แทนขายที่เลือกใช้กลยุทธ์เดียวกันทั้งก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีจำนวนทั้งสิ้น 29 ราย โดยมีการเลือกใช้กลยุทธ์ดังนี้

ผู้แทนจำหน่าย 5 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ในการหาลูกค้าใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 6 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 8 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง

ผู้แทนจำหน่าย 6 ราย ไม่ได้เลือกใช้กลยุทธ์ที่เฉพาะเจาะจงในการดำเนินธุรกิจ แต่ได้สภาวะความแห้งแล้งในพื้นที่ช่วยให้สามารถขายสินค้าได้

2. กลุ่มผู้แทนจำหน่ายที่เลือกใช้กลยุทธ์ต่างกัน ก่อนและหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท มีจำนวนทั้งสิ้น 21 ราย โดยมีการเลือกใช้กลยุทธ์ภายหลังปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ดังนี้

ผู้แทนจำหน่าย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การเพิ่มสินค้าชนิดใหม่เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 1 ราย ใช้กลยุทธ์ในการเปิดสาขาใหม่เพิ่มเติมเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 8 ราย ใช้กลยุทธ์การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อความอยู่รอดของธุรกิจ

ผู้แทนจำหน่าย 4 ราย ใช้กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายทางการขนส่งด้วยวิธีใช้พาหนะขนส่งที่ใช้เชื้อเพลิงเป็นก๊าซธรรมชาติแทนการใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิง

#### 4. สรุป

การปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ส่งผลให้ปริมาณการขายสินค้าอุปกรณ์การเกษตร 1 (สายยางใส) ใน 5 รายการ ลดลงอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ( $P\text{-value} < 0.05$ ) และพบว่าลูกค้าสนใจซื้อสินค้าที่มีราคาถูกมากขึ้น ผู้แทนจำหน่ายใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อรับมือกับการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท ได้แก่ การเพิ่มสินค้าใหม่ หาลูกค้าเพิ่มเติม เปิดสาขาใหม่เพิ่มเติม จัดรายการส่งเสริมการขาย และลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งโดยใช้ก๊าซธรรมชาติแทนน้ำมัน

เอกสารอ้างอิง

- [1] กรมแรงงาน. (2551). การกำหนดอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: [http://www.mol.go.th/sites/default/files/minimumwages\\_2.pdf](http://www.mol.go.th/sites/default/files/minimumwages_2.pdf) [2556,19 กรกฎาคม].

- [2] ศูนย์วิจัยธุรกิจและเศรษฐกิจอีสาน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น. (2555, 16 มกราคม). **ผลกระทบค่าแรง 300 ต่อผู้ประกอบการอีสาน**. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: <http://www.ecberkku.com/en/news4/714--300-.html> วันที่ [2556, 28 กันยายน].
- [3] สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI). (2556ก). **วิเคราะห์ผลดี/ผลเสียนโยบายค่าแรงขั้นต่ำ 300 บาท**. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: [http://www.oae.go.th/ewt\\_news.php?nid=14437&filename=index](http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=14437&filename=index) [2556, 10 กรกฎาคม].
- [4] สมศรี ศิษย์มิต ; และ วรุตม์ เตชะจินดา. (2554, พฤษภาคม). **ระบบอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของไทย**. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: [http://www.oae.go.th/download/bapp/Outlook\\_2012-13.pdf](http://www.oae.go.th/download/bapp/Outlook_2012-13.pdf) [2556, 5 ตุลาคม].
- [5] สศก. **วิเคราะห์พืชเศรษฐกิจรับผลกระทบค่าจ้างขั้นต่ำ**. (2556, 14 มกราคม). หนังสือพิมพ์เดลินิวส์. (ออนไลน์). แหล่งที่มา: <http://www.dailynews.co.th/agriculture/177952> [2556, 19 สิงหาคม].