



มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ
Occupational Standard and Professional Qualifications

สาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านเพาะปลูกยางพารา ระยะที่ 2

จัดทำโดย สถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน)
ร่วมกับ คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

1. ชื่อมาตรฐานอาชีพ

สาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านเพาะปลูกยางพารา ระยะที่ 2

2. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐาน

N/A

3. ทะเบียนอ้างอิง (Imprint)

N/A

4. ข้อมูลเบื้องต้น

ยางพารา (para rubber) เป็นไม้ยืนต้น มีถิ่นกำเนิดบริเวณลุ่มน้ำอะเมซอน ประเทศบราซิลและประเทศเปรู ทวีปอเมริกาใต้ โดยชาวพื้นเมืองเรียกว่า "เกาซู" (caotchu) แปลว่า ต้นไม้ร้องไห้ จนถึงปี พ.ศ. 2313 (ค.ศ. 1770) โจเซฟ ฟรีสตีลีย์ พบว่ายางสามารถนำมาบroyด าชของดินสอได้ จึงเรียกว่ายางลบหรือตัวลบ (rubber) ซึ่งเป็นศัพท์ใช้ในประเทอังกฤษและประเทศเนเธอร์แลนด์เท่านั้น ศูนย์กลางของการเพาะปลูก และซื้อขายยางในอเมริกาใต้แต่ดั้งเดิมอยู่ที่รัฐปารา (Pará) ของประเทศบราซิล ยางชนิดนี้จึงมีชื่อเรียกว่ายางพารา ยางพาราคือเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย สร้างรายได้ให้กับประเทศทั้งการส่งออกในรูปของยางดิบ และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากยางพารา รวมกันมากกว่าปีละ 500,000 ล้านบาท มากที่สุดของพืชผลทางการเกษตรก็ว่าได้ ทำให้ประเทศไทยก้าวขึ้นสู่ประเทศผู้ผลิตยางพาราอันดับหนึ่งของโลกตั้งแต่ปี พ.ศ.2534 ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกยางมากกว่า 22 ล้านไร่ ครอบคลุมกว่า 60 จังหวัดทั่วประเทศ โดย 13.93 ล้านไร่ หรือร้อยละ 62.8 อยู่ในภาคใต้ มีผลผลิตทั้งประเทศรวม 4.47 ล้านตัน หรือ ร้อยละ 36.40 ของผลผลิตยางโลก (ประมาณ 12.28 ล้านตัน ในปี พ.ศ. 2558) ผลผลิตเฉลี่ย 263 กิโลกรัมต่อไร่ (ผลผลิตของโลกเฉลี่ย 184กิโลกรัมต่อไร่) โดยกระจายไปทุกภูมิภาคของประเทศ

สำหรับอาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านเพาะปลูกยางพารา ถือว่าเป็นอุตสาหกรรมต้นน้ำยางพารา สำหรับประเทศไทยส่วนใหญ่ด าเนินงานโดยเกษตรกรและกลุ่มเกษตรกร ประกอบด้วยการปฏิบัติงานด้านต่าง ๆ เริ่มตั้งแต่ (1) การจัดทำแปลงผลิตต้นยางพันธุ์ดี เพื่อเป็นวัสดุปลูกป้อนให้แก่สวนยางที่ปลูกทดแทนยางเก่าและสวนยางใหม่ และ (2) การทำสวนยางพารา ซึ่งประกอบด้วย การเตรียมพื้นที่ก่อนปลูก การปลูกยาง การดูแลรักษาสวนยาง การใส่ปุ๋ย การจัดการสวนยางอย่างยั่งยืน การเก็บเกี่ยวผลผลิตยาง การแปรรูปยางขึ้นต้นในสวนยาง และการตลาดเพื่อขายผลผลิตยาง

ส่วนอุตสาหกรรมกลางน้ำยางพารา ส่วนใหญ่ด าเนินงานโดยภาคเอกชน แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

1. ยางแท่ง (ยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง ยางเครพ ยางแผ่นผึ่งแห้ง และยางสกิม)
2. ยางน้ำ (น้ำยางข้น หรือน้ำยางลาเท็กซ์)

อุตสาหกรรมปลายน้ำยางพารา คือการนำผลผลิตจากอุตสาหกรรมกลางน้ำไปแปรรูปในขั้นต่อไปซึ่งจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เราใช้ในชีวิตประจำวัน หรือที่เรียกว่า ผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย ประกอบด้วยกลุ่มผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ และชิ้นส่วนกับกลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องเรือน อุตสาหกรรมปลายน้ำจะนำไม้ยางพาราแปรรูป แผ่นขึ้นไม้อัด และแผ่นใย ไม้อัด มาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ภายในบ้าน อุปกรณ์ก่อสร้าง กรอบรูป รูปแกะสลัก ของเล่น ฯลฯ เพื่อส่งขายทั้งภายในและต่างประเทศ

การจัดทำมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพสาขาวิชาชีพเกษตรกรรม สาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจอาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านเพาะปลูกยางพารา ถือเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาภาคการเกษตรของไทย โดยบุคลากรในกลุ่มอาชีพที่เกี่ยวข้องจะสามารถนำไปพัฒนาศักยภาพ และสมรรถนะของตนเอง ผู้ประกอบการและเจ้าของสวนยางพารา สามารถจ้างงานได้ตรงกับความต้องการ สถานศึกษาสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาหลักสูตรการเรียนการสอนให้ตรงกับความต้องการของผู้ประกอบการและเจ้าของสวนยางพารา และจะเป็นส่วนหนึ่งในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับประเทศไทยในสาขาอุตสาหกรรมยางพารา และการเตรียมความพร้อมเพื่อเข้าสู่มาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพของอาเซียนต่อไปในอนาคต

5. ประวัติการปรับปรุงมาตรฐานในแต่ละครั้ง

N/A

6. ครั้งที่

1

7. คุณวุฒิวิชาชีพที่ครอบคลุม (Professional Qualifications included)

สาขาวิชาชีพเกษตรกรรม

สาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ

อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น ระดับ 4

8. คุณวุฒิวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง (Related Professional Qualifications)

N/A

9. หน่วยสมรรถนะทั้งหมดในมาตรฐานอาชีพ (List of All Units of Competence within this Occupational Standards)

รหัสหน่วยสมรรถนะ

เนื้อหา

C21

จัดการการตลาดผลผลิตยางพารา

10. ระดับคุณวุฒิ

10.1 สาขาวิชาชีพเกษตรกรรม สาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น ระดับ 4

คุณลักษณะของผลการเรียนรู้ (Characteristics of Outcomes)

สามารถปฏิบัติงานได้ครอบคลุมงานอาชีพ แก้ปัญหาการปฏิบัติงานในบริบทที่สามารถคาดการณ์ปัญหาได้ ปรับใช้หลักการ หาข้อสรุปประเด็นปัญหา และตัดสินใจในหน้าที่ได้ด้วยตนเอง สามารถปรับปรุงคุณภาพผลงานอย่างต่อเนื่องด้วยตนเอง สามารถจัดการการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น มีทักษะในการปฏิบัติงาน และทักษะในเรื่องความปลอดภัยในการปฏิบัติงาน ทักษะความคิด การสื่อสาร การติดต่อประสานงานและร่วมทำงานกับผู้อื่น รับผิดชอบในการกำกับควบคุมงานและมีทัศนคติที่ดีในการประกอบอาชีพ และมีจริยธรรมในการประกอบอาชีพ

การเลื่อนระดับคุณวุฒิวิชาชีพ (Qualification Pathways)

ผู้ที่เข้าสู่คุณวุฒิวิชาชีพสาขาเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น ขั้น 4 ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1) มีอายุไม่ต่ำกว่า 18 ปีบริบูรณ์

2) มีระดับการศึกษาขั้นต่ำระดับมัธยมศึกษาตอนต้น หรือเทียบเท่าและมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น ไม่น้อยกว่า 5 ปี

หรือ

2.1) สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้นไม่น้อยกว่า 3 ปี

หรือ

2.2) สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ที่เกี่ยวข้องทางการเกษตร

หรือ

2.3) สำเร็จการศึกษาระดับอนุปริญญา หรือระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) ที่เกี่ยวข้องทางการเกษตร

หรือ

2.4) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ในสาขาวิชาที่เกี่ยวข้องทางการเกษตร

หลักเกณฑ์การต่ออายุหนังสือรับรองมาตรฐานอาชีพ

N/A

กลุ่มบุคคลในอาชีพ (Target Group)

กลุ่มอาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น

หน่วยสมรรถนะ (หน่วยสมรรถนะทั้งหมดของคุณวุฒिवิชาชีพนี)

C21 จัดการการตลาดผลผลิตยางพารา

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่

1. ตารางแสดงหน้าที่ 1

ประกาศใช้ ณ 01/01/2557

ตาราง 1 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY PURPOSE , KEY ROLES , KEY FUNCTION

ความมุ่งหมายหลัก Key Purpose	บทบาทหลัก Key Roles		หน้าที่หลัก Key Function	
	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
พัฒนาระบบการเพาะปลูกยางพาราไทยให้ได้มาตรฐานเพื่อเป็นผู้นำด้านยางพาราในระดับสากล	C	บริหารต้นทุนการผลิต	C2	ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น

คำอธิบาย ตารางแผนผังแสดงหน้าที่เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานเพื่อให้ได้หน้าที่หลัก (Key Function)

2. ตารางแสดงหน้าที่ 1 (ต่อ)

ประกาศใช้ ณ 01/01/2557

ตาราง 2 : FUNCTIONAL MAP แสดง KEY FUNCTION , UNIT OF COMPETENCE , ELEMENT OF COMPETENCE

หน้าที่หลัก Key Function		หน่วยสมรรถนะ Unit of Competence		หน่วยสมรรถนะย่อย Element of Competence	
รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย	รหัส	คำอธิบาย
C2	ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพาราขั้นต้น	C21	จัดการการตลาดผลผลิตยางพารา	C211	ดำเนินการจัดการตลาดผลผลิตยางพารา
				C212	วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสมและขายให้ได้มูลค่าสูงสุด
				C213	ขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาด

คำอธิบาย

ตารางแผนผังแสดงหน้าที่ (ต่อ) เป็นแผนผังที่ใช้วิเคราะห์หน้าที่งานหลังจากได้หน้าที่หลัก (Key Function) เพื่อให้ได้ หน่วยสมรรถนะ (Unit of Competence) และหน่วยสมรรถนะย่อย (Element of Competence)

1. รหัสหน่วยสมรรถนะC21
2. ชื่อหน่วยสมรรถนะจัดการการตลาดผลผลิตยางพารา
3. ทบพวนครั้งที่N/A / -
4. สร้างใหม่☒ปรับปรุง☐
5. สำหรับชื่ออาชีพและรหัสอาชีพ (Occupational Classification)

อาชีพผู้ปฏิบัติงานด้านการตลาดผลผลิตยางพารา

6. คำอธิบายหน่วยสมรรถนะ (Description of Unit of Competency)

หน่วยสมรรถนะนี้เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดยางพารา โดยผู้ที่ผ่านหน่วยสมรรถนะนี้ต้องมีความรู้ความเข้าใจประเภทและกลไกด้านการตลาดยางพารา (ยางแผ่นดิบ น้ำยางสด ยางก้อนถ้วย) วัสดุอุปกรณ์ หรือยานพาหนะในการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาด และวิธีการวิธีการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดที่ถูกต้องได้ และทักษะได้แก่ สามารถ กำหนด เลือก และดำเนินการรูปแบบและกลไกการตลาดที่เหมาะสมกับประเภทผลผลิตได้อย่างถูกต้อง สามารถระบุแหล่งข้อมูล ค้นหาข้อมูล และเปรียบเทียบข้อมูลการตลาดยางพาราได้อย่างถูกต้อง สามารถตัดสินใจขายผลผลิตยางพาราได้ สามารถเลือกวิธีการและดำเนินการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดได้อย่างถูกต้อง

7. สำหรับระดับคุณวุฒิ

1	2	3	4	5	6	7	8
☐	☐	☐	☒	☐	☐	☐	☐

8. กลุ่มอาชีพ (Sector)

กลุ่มอาชีพเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจ ผู้ปฏิบัติงานด้านเพาะปลูกยางพารา

9. ชื่ออาชีพและรหัสอาชีพอื่นที่หน่วยสมรรถนะนี้สามารถใช้ได้ (ถ้ามี)

ISCO 6112 ผู้ปฏิบัติงานด้านการปลูกไม้ยืนต้นและไม้ผล

10. ข้อกำหนดหรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง (Licensing or Regulation Related) (ถ้ามี)

N/A

11. สมรรถนะย่อยและเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Elements and Performance Criteria)

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
C211 ดำเนินการจัดการตลาดผลผลิตยางพารา	1) อธิบายประเภทหรือกลไกด้านการตลาดยางพารา (ยางแผ่นดิบ น้ำยางสด ยางก้อนถ้วย) ได้ 2) เลือกรูปแบบหรือกลไกการตลาดที่เหมาะสมกับประเภทผลผลิตได้อย่างถูกต้อง 3) ดำเนินการตามรูปแบบหรือกลไกการตลาดที่เหมาะสมกับประเภทผลผลิตได้อย่างถูกต้อง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ การสังเกตการปฏิบัติงาน

สมรรถนะย่อย (Element)	เกณฑ์ในการปฏิบัติงาน (Performance Criteria)	วิธีการประเมิน (Assessment)
C212 วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสมและขายให้ได้มูลค่าสูงสุด	1) ค้นคว้าข้อมูลการตลาดยางพาราได้ 2) วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสม 3) วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสม 4) ดำเนินการในการตัดสินใจขายผลผลิตยางพาราได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ การสังเกตการปฏิบัติงาน
C213 ขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาด	1) อธิบายวัสดุอุปกรณ์หรือยานพาหนะในการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดได้ 2) อธิบายวิธีการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดได้อย่างถูกต้อง 3) เลือกวิธีการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดได้อย่างถูกต้อง 4) ดำเนินการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดได้อย่างถูกต้อง	ข้อสอบข้อเขียน การสัมภาษณ์ การสังเกตการปฏิบัติงาน

12. ความรู้และทักษะก่อนหน้าที่จำเป็น (Pre-requisite Skill & Knowledge)

N/A

13. ทักษะและความรู้ที่ต้องการ (Required Skills and Knowledge)

(ก) ความต้องการด้านทักษะ

- 1) มีทักษะในการคิดวิเคราะห์เชิงวิทยาศาสตร์ การทดสอบ และการสรุปผลการจัดการตลาดผลผลิตยางพารา
- 2) มีทักษะในการสังเกตเบื้องต้น กำหนด ระบุ ค้นหา เปรียบเทียบ ตัดสินใจเลือก และดำเนินการจัดการตลาดผลผลิตยางพารา
- 3) มีทักษะในการสื่อสาร อธิบาย และทำความเข้าใจร่วมกับผู้ร่วมงานหรือผู้รับปฏิบัติตามแผนงานหรือแผนปฏิบัติการให้เข้าใจและปฏิบัติงานการจัดการตลาดผลผลิตยางพาราให้ถูกต้อง
- 4) มีทักษะในการติดต่อประสานงานกับผู้อื่นที่ทำงานหรือต้องรับทราบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกัน

(ข) ความต้องการด้านความรู้

- 1) มีความรู้ในรูปแบบ และกลไกตลาดยางพารา
- 2) มีความรู้ในการวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นปัจจัยการตลาดยางพาราเพื่อขายให้ได้มูลค่าสูงสุด
- 3) มีความรู้ในการเตรียมและการขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาดที่ถูกต้อง

14. หลักฐานที่ต้องการ (Evidence Guide)

หลักฐานที่ต้องการจะกำหนดข้อแนะนำเกี่ยวกับการประเมิน และควรที่จะใช้ประกอบร่วมกันกับเกณฑ์การปฏิบัติงาน (Performance Criteria)

ทักษะและความรู้ที่ต้องการ

(ก) หลักฐานการปฏิบัติงาน (Performance Evidence)

- 1) หลักฐาน/หนังสือรับรองการทำงาน หรือการผ่านงานที่ออกโดยหน่วยงานที่เชื่อถือได้
- 2) ใบผ่านการฝึกอบรม หรือ ใบรับรองประสบการณ์การทำงาน (ถ้ามี)

(ข) หลักฐานความรู้ (Knowledge Evidence)

- 1) หลักฐานคุณวุฒิการศึกษา
- 2) หลักฐานการผ่านการอบรม หรือการประชุมเชิงปฏิบัติการ
- 3) ผลการสอบข้อเขียน
- 4) ผลการทดสอบสัมภาษณ์/ปฏิบัติ

(ค) คำแนะนำในการประเมิน

- 1) การประเมินเป็นการใช้แบบสอบข้อเขียน และการสัมภาษณ์เชิงเทคนิคหรือประเมินจากการปฏิบัติงานจริงประกอบกัน โดยต้องผ่านในทุกวิธีการประเมิน
- 2) ผู้เข้ารับการประเมินแสดงความจำนงในการขอรับการประเมินคุณวุฒิวิชาชีพในสาขาอาชีพ และระดับชั้น ที่ประสงค์จะขอรับการประเมิน
- 3) ผู้รับการประเมินจะต้องกรอกแบบยื่นคำขอรับการทดสอบสมรรถนะบุคคลตามมาตรฐานอาชีพ ระบุข้อมูลประวัติของผู้รับการประเมิน และยื่นเอกสารประกอบการยื่นขอรับการทดสอบสมรรถนะของบุคคลตามมาตรฐานอาชีพผ่านช่องทางที่กำหนด

(ง) วิธีการประเมิน

- 1) การสอบข้อเขียน
- 2) การสอบสัมภาษณ์
- 3) การสอบปฏิบัติ

15. ขอบเขต (Range Statement)

ขอบเขต (Range Statement) อธิบายถึงการปฏิบัติงานที่เกี่ยวข้องกับหน่วยสมรรถนะนี้ ระบุองค์ประกอบในการดำเนินงานด้านการบริหารจัดการทั่วไปให้มีความเหมาะสม โดยต้องดำเนินงานเป็นไปตามกฎหมาย กฎระเบียบ ข้อบังคับ มาตรฐาน แผนการดำเนินงาน และนโยบายของเจ้าของสวนยางและผู้ประกอบการการจัดการตลาดผลผลิตยางพารา ซึ่งต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง

ตลาดผลผลิตยางพารา

- ประเภทการตลาดยางพารา

ระบบตลาดยางของประเทศไทย มี 3 ระบบ คือ ระบบตลาดท้องถิ่น ระบบตลาดกลาง ยางพารา และระบบตลาดซื้อขายล่วงหน้า ตลาดยางที่ซื้อขายโดยมีการส่งมอบจริง (physical market) สำหรับตลาดภายในประเทศ แบ่งออกเป็นระบบตลาดท้องถิ่น และระบบตลาดกลางยางพารา

1. ระบบตลาดยางท้องถิ่น เป็นระบบตลาดที่ชาวสวนยางส่วนใหญ่ขายยางผ่านระบบนี้ จะเห็นได้จากปริมาณร้อยละ 94 ของปริมาณยางทั้งประเทศซื้อขายผ่านตลาดท้องถิ่น ได้แก่ ร้านค้ายาง กระจายอยู่ในจังหวัดที่เป็นพื้นที่ปลูก ยางทั่วประเทศ ประกอบด้วยพ่อค้ารับซื้อยางหลายระดับ เริ่มตั้งแต่ระดับหมู่บ้าน/ตำบล ระดับอำเภอและ ระดับจังหวัด โรงงานแปรรูปยางซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกยางด้วย โดยทั่วไปจะรับซื้อยางจากพ่อค้ารายใหญ่ระดับอำเภอหรือจังหวัด นอกจากนี้หลายจังหวัดมีการรวมกลุ่มขายยางและจัดตั้งสหกรณ์ในบาง จังหวัดทางภาคใต้ภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เพื่อผลิตยางแผ่นรมควัน

2. ระบบตลาดกลางยางพารา เริ่มเกิดขึ้นประเทศไทย เมื่อปี 2534 ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ให้บริการซื้อขายยางประเภทต่าง ๆ โดยวิธีประมูล เช่น ยางแผ่นดิบ ยางแผ่นรมควัน ยางแผ่นผึ่งแห้ง ให้บริการซื้อขายยางผ่านห้องค้ายางและยังให้บริการสนเทศข้อมูลด้านยาง มีการซื้อขายยางผ่านระบบนี้ประมาณร้อยละ 6 ของปริมาณยางทั้งประเทศ

3. ระบบตลาดซื้อขายล่วงหน้า ได้เปิดดำเนินการซื้อขายยางแผ่นรมควันชั้น 3 (RSS3) เมื่อเดือน พฤษภาคม 2547 เป็นการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า

วิจัยการตลาดยางพาราเพื่อขายให้ได้มูลค่าสูงสุด

- การตลาด

ในปัจจุบันมีบริษัทต่างชาติยักษ์ใหญ่ของโลกมาผลิต ยางล้อรถยนต์ในประเทศ ได้แก่ บริษัท Michelin, Bridgestone และ Goodyear ซึ่งต่างส่งออกสินค้าสำเร็จรูป คือ ยางล้อรถยนต์ปริมาณมากในแต่ละปีเป็นมูลค่าหลายหมื่นล้านบาท แต่ปริมาณส่งออกของบริษัทเหล่านี้เมื่อเทียบกับปริมาณการผลิตจากโรงงานในประเทศอื่นรวมกันแล้ว ก็ยังเป็นปริมาณที่น้อยมาก เมื่อไทยมีต้นทุนการผลิตในประเทศที่ต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ และมีปัจจัยบวกหลายเรื่อง จึงยังมียางล้อที่บริษัทเหล่านี้จะย้ายฐานการผลิตมาที่ไทยเพิ่มขึ้น เราจะต้องฉวยโอกาสอันนี้ และเราต้องอาศัยขีดความสามารถด้านการตลาดของบริษัทเหล่านี้ขายยางพาราของเราในรูปของสินค้าสำเร็จรูป บริษัทมีตราสินค้าที่ดีมีเครือข่ายการขายทั่วโลก สินค้าของบริษัทมีชื่อเสียง สามารถขายได้ง่าย ดังนั้น การดึงให้บริษัทเหล่านี้มาผลิตสินค้าในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น ก็จะเป็นทางหนึ่งในการสร้างมูลค่าเพิ่มได้รวดเร็ว และในระยะเวลาอันสั้น

2.ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสมขายให้ได้มูลค่าสูงสุด

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลการตลาดยางพาราเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างเหมาะสมขายให้ได้มูลค่าสูงสุด โดยทั่วไปจะทำการวิเคราะห์ปัจจัยหลัก ได้แก่ สถานการณ์การผลิต การส่งออก ภาวะราคายางพาราในตลาดทั้งในและต่างประเทศ ปริมาณความต้องการบริโภค นโยบายทางทั้งในและต่างประเทศที่มีผลกระทบต่อตลาดสินค้าที่ทดแทนยางพาราเช่น ทิศทางราคาน้ำมันที่ผลิตเป็นยางสังเคราะห์ สถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองของโลก ความเสี่ยงอันเกิดจากภัยธรรมชาติที่มีผลกระทบต่อตลาดยางพารา เป็นต้น

3.การขนส่งผลผลิตยางพาราเพื่อเข้าสู่ตลาด

ในการขนส่งยางพาราสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนหลักๆ คือ ส่วนแรก เป็นช่วงตั้งแต่เกษตรกรจนถึงพ่อค้าคนกลาง ส่วนที่สอง คือ การขนส่งตั้งแต่พ่อค้าคนกลางไปจนถึงโรงงานแปรรูป และส่วนที่สาม เป็นการขนส่งตั้งแต่โรงงานแปรรูป ไปให้ผู้บริโภคในประเทศและส่งออก

ส่วนแรก การขนส่งตั้งแต่เกษตรกรจนถึงพ่อค้าคนกลาง ซึ่งมีหลายระดับด้วยกัน เช่น พ่อค้าเร่ พ่อค้าคนกลางท้องถิ่น หรือพ่อค้าในเมือง โดยเกษตรกรจะขายให้ใครอย่างไร ขึ้นอยู่กับรูปแบบ และปริมาณของผลผลิตที่เกษตรกรขาย เช่น หากขายน้ำยางสด เกษตรกรก็จะขายทุกวันที่มีการกรีด เนื่องจากน้ำยางสดไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน แต่หากเกษตรกรขายในรูปแบบยางแผ่นดิบ ก็มักจะรอให้มีปริมาณระดับหนึ่ง เพื่อให้คุ้มค่าต่อการนำไปขายในแต่ละครั้ง

- พ่อค้าเร่ มักใช้จักรยานยนต์หรือรถบรรทุกขนาดเล็กเข้าไปรับซื้ออย่างจาก ในสวนเกษตรกรที่มักมีการคมนาคมที่ไม่สะดวก แล้วนำไปขายต่อให้กับพ่อค้าในหมู่บ้านหรือในเมือง ปริมาณการซื้อขายไม่มาก

- พ่อค้ายางในหมู่บ้าน จะมีร้านค้าที่แน่นอน โดยรับซื้ออย่างจากพ่อค้าเร่ และเกษตรกรรายย่อยในท้องที่ และนำไปขายให้กับพ่อค้าในเมือง หรือหากมีโรงงานอยู่ใกล้เคียง ก็นำไปขายให้กับโรงงานแปรรูป

- พ่อค้าในเมือง เป็นพ่อค้ารายใหญ่ รับซื้ออย่างจากเกษตรกร และพ่อค้าทุกระดับต้องมีใบอนุญาตตามกฎหมาย รับซื้ออย่างในปริมาณมาก โดยแต่ละวันมีมากกว่า 1,000 กิโลกรัม

ส่วนที่สอง การขนส่งตั้งแต่พ่อค้าคนกลางไปจนถึงโรงงานแปรรูป ส่วนใหญ่จะมีปริมาณมาก เลือกใช้รถบรรทุก 10 ล้อ หรือ 6 ล้อในการขนส่งยางพาราที่รวบรวมได้ไปให้โรงงานแปรรูปในจังหวัด

ส่วนที่สาม การขนส่งตั้งแต่โรงงานแปรรูปไปจนถึงผู้บริโภคในประเทศและส่งออก ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- การขนส่งยางพาราจากโรงงานแปรรูปไปยังผู้บริโภคในประเทศ ซึ่งเป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้ยางพาราเป็นวัตถุดิบ เช่น โรงงานผลิตยางรถยนต์ โรงงานผลิตถุงมือยาง โรงงานผลิตถุงยางอนามัย เป็นต้น การขนส่งเป็นการขนส่งทางถนน มักใช้รถบรรทุก หรือรถหัวลาก

- การขนส่งจากโรงงานแปรรูปไปยังท่าเรือส่งออก หรือด่านศุลกากร

จะเห็นได้ว่าการขนส่งสินค้าในประเทศ ส่วนใหญ่ยังใช้ระบบการขนส่งทางถนน จึงมีข้อจำกัดทางด้านปริมาณการขนส่งในแต่ละครั้ง และต้นทุนค่าขนส่งที่สูงจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ส่วนการขนส่งทางน้ำและทางราง ซึ่งเป็นวิธีขนส่งที่ประหยัดกว่าของไทยยังไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ การส่งออกยางพาราภาคใต้ มักขนส่งยางภายในประเทศไปยังท่าเรือกรุงเทพฯ ท่าเรือแหลมฉบัง หรือขนส่งผ่านด่านปะดังเบซาร์ไปออกที่ท่าเรือปิ่นัง ของมาเลเซีย แทนที่จะใช้ท่าเรือสงขลาที่อยู่ใกล้เคียง เนื่องจากค่าระวางเรือที่ท่าเรือสงขลาในปัจจุบันสูงกว่าปิ่นังเท่าตัว จากสาเหตุที่มีผู้ล้นค่านำเข้าจากจีนเข้าไทยที่สงขลาคือ จึงมีผู้ส่งออกน้อย

16. หน่วยสมรรถนะรวม (ถ้ามี)

N/A

17. อุตสาหกรรมร่วม/กลุ่มอาชีพร่วม (ถ้ามี)

N/A

18. รายละเอียดกระบวนการและวิธีการประเมิน (Assessment Description and Procedure)

- 1) ประเมินจากแบบสอบข้อเขียน
- 2) ประเมินโดยการสัมภาษณ์ตามแบบทดสอบที่กำหนดไว้
- 3) ประเมินโดยการสอบปฏิบัติ
- 4) ประเมินจากหลักฐานอื่น ๆ เช่น หนังสือรับรอง เอกสารรับรองการผ่านการอบรม หนังสือรับรองการทำงาน/ผ่านงาน โดยต้องดำเนินการควบคู่กับการสัมภาษณ์