

ชื่อเรื่องการค้าคั่วแบบอิสระ

การวิเคราะห์ศักยภาพของสหกรณ์การเกษตร

จังหวัดแพร่ในการทำธุรกรรมในตลาด

สินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย

ผู้เขียน

นางพัชรินทร์ พรหมวิหาร

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าคั่วแบบอิสระ

รศ.รพีง เวชยันต์วุฒิ

ประธานกรรมการ

รศ.กาญจนา โชคถาวร

กรรมการ

รศ.ดร.ประเสริฐ ไชยทิพย์

กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิเคราะห์ศักยภาพของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่ในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพ ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความพร้อม ตลอดจนศึกษาปัญหาและอุปสรรคของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่ในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย ประชากรที่ทำการศึกษาคือ ผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งของจังหวัดแพร่ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส.แพร่ สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรสูงเม่น จำกัด สหกรณ์การเกษตรหนองม่วงไข่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรร่องกวาง จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองสอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรลอง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรวังชัน จำกัด โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสำรวจและแบบสอบถามจำนวน 90 ชุด ด้วยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าสถิติความถี่ อัตราส่วนร้อยละ ค่าเฉลี่ยและวัดระดับคะแนนเพื่อแบ่งกลุ่มตามอัตราส่วนร้อยละของคะแนน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์ส่วนใหญ่ร้อยละ 66.67 เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41-50 ปี การศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรี ทำงานในตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบันมาแล้ว 1-3 ปี มีผู้ปฏิบัติงานบางส่วนไม่เคยเข้ารับการอบรมด้านการตลาดสินค้าเกษตรเลย ส่วนผู้ที่เคยผ่านการ

อบรมในช่วง 2 ปีส่วนใหญ่อบรมจำนวน 1-2 ครั้ง โดยผู้ปฏิบัติงานส่วนใหญ่เคยได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแล้วจากสื่อประเภทหนังสือพิมพ์และวิทยุ และส่วนใหญ่ทราบว่ามีการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย มีเพียงบางส่วนที่ไม่ทราบและไม่แน่ใจว่ามีการจัดตั้งหรือไม่ ส่วนปัญหาหลักทางด้านราคาสินค้าเกษตรในความคิดเห็นของผู้ปฏิบัติงานคือ ปัญหาอันเกิดจากการขาดการวางแผนการผลิตและการตลาดให้สัมพันธ์กันส่งผลให้เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตมีมากเกินไปหรือน้อยเกินไป, ปัญหาอันเกิดจากธรรมชาติของสินค้าเกษตรที่ต้องเก็บเกี่ยวในช่วงที่ใกล้เคียงกันทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงนั้นมากเกินไปส่งผลให้ราคาผลผลิตตกต่ำ

สหกรณ์ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกอยู่ในช่วง 4,001-6,000 คน สินค้าหลักของสหกรณ์คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ธุรกิจหลักของสหกรณ์ได้แก่ การให้เงินกู้ และสหกรณ์ส่วนใหญ่มีอุปกรณ์การตลาดพร้อมรองรับการใช้งาน ด้านสภาพคล่องของสหกรณ์ พบว่า สหกรณ์แต่ละแห่งมีสภาพคล่องที่ดีพอสมควร มีมูลค่าการรวบรวมผลผลิตในแต่ละปีที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนช่องทางการรับรู้ข่าวสารของผู้จัดการสหกรณ์ส่วนใหญ่เกิดจากผู้ประกอบการซื้อขายสินค้าเกษตร ด้านการวัดความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า สหกรณ์บางแห่งมีความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในระดับปานกลาง และอีกบางส่วนมีความรู้เบื้องต้นในระดับที่ค่อนข้างน้อย เมื่อหาค่าเฉลี่ยทั้ง 9 สหกรณ์ก็พบว่า มีระดับความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในระดับที่ค่อนข้างน้อยเช่นกัน ด้านความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า ผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง มีความคิดเห็นที่เห็นด้วยกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในทุกหัวข้อที่ทำการสำรวจ และสหกรณ์ที่มีศักยภาพและพร้อมที่จะเข้าทำธุรกรรมในตลาดมี 4 แห่ง ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส. แพร่, สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรร่องกาง จำกัด, สหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด

ด้านความต้องการความรู้ในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า ผู้ปฏิบัติงานส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าค่อนข้างน้อย และต้องการความรู้การอบรมในระดับมาก โดยเลือกวิธีการจัดอบรมในพื้นที่ ช่วงเวลาอบรมประมาณ 1-2 วัน และต้องการการศึกษาดูงานในสถานที่จริง รวมถึงมีความต้องการความรู้เบื้องต้นในทุกๆ หัวข้อที่ทำการสำรวจ

Independent Study Title	Performance Analysis of Phrae Agricultural Cooperative to Engage in the Agricultural Futures Exchange of Thailand	
Author	Mrs. Patcharin Promwiharn	
Degree	Master of Economics	
Independent Study Advisory Committee	Assoc.Prof. Rampueng Vechayanwuti	Chairperson
	Assoc.Prof. Kanchana Choketheworn	Member
	Assoc.Prof Dr. Prasert Chaitip	Member

ABSTRACT

This study was intended to analyze the potential examine factors determining the readiness, and explore the problems and constraints of Phrae Provincial Agricultural Cooperatives in engaging in the Agricultural Futures Market of Thailand. The subjects under study were 90 workers all together who were working in 9 agricultural cooperatives under the supervision of Phrae Provincial Agricultural Cooperative Office including Agricultural Marketing Cooperative for BAAC (Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives) Clients in Phrae, Muaeng Phrae Agricultural Cooperative Limited, Soong Men Agricultural Cooperative Limited, Nong Muang Khai Agricultural Cooperative Limited, Muaeng Song Agricultural Cooperative Limited, Sri Denchai Agricultural Cooperative Limited, Long Agricultural Cooperative Limited, and Wang Chin Agricultural Cooperative Limited. The data were primary data collected by formal questionnaire survey applied to such 90 purposively sampled cooperative workers. Analysis was based on descriptive statistics including frequency, percentage, and arithmetic means, and scoring for grouping on the basis of percentage share in total score.

The study found that in general cooperative workers were male (66.67%) aged between 41-50, holding bachelor's degree, having been working in the present post for 1-3 years. Some of them have never received and training in agricultural marketing while those who used to receive training in the past 2 years have attended 1-2 training courses. Most cooperative workers used to get information concerning agricultural futures market from such media as newspaper and radio, The majority (60%) were aware of the establishment of the Agricultural Futures Market of Thailand while some did not know or were not sure whether the Futures Market was already established on the opinion of cooperative workers, the major problems concerning farm prices had the roots in the lack of production and marketing planning to avoid the postharvest under-or over supply conditions, and in the nature of crops maturing at about the same time and hence must be harvested in similar time period causing a glut of marketable outputs and thus the depressed farm prices.

Most agricultural cooperatives have 4,001-6,000 members with maize being the primary commodity. Their main business function is to provide loans to members. Most of them have marketing equipment ready for engaging in the futures market. Each cooperative appears to have fairly good cash flow liquidity with the continually increasing value of farm outputs sold through the cooperative each year. The channel from which most cooperative managers obtain information is the agricultural commodity business dealers or operators. On the fundamental knowledge about agricultural futures market, workers in some cooperatives are found to have moderate understanding while some have relatively low knowledge; but on the average of all 9 cooperatives, the level of this knowledge is quite low. On the opinion about the Agricultural Futures Market of Thailand, workers in all nine agricultural cooperatives agreed with every point addressed in the survey of this study. The agricultural cooperatives having capability and readiness to engage in the Agricultural Futures Market are found to be BAAC Client in Phrae, Muaeng Phrae, Rong Kwang, and Sri Denchai.

Since most cooperative workers had relatively little knowledge and understanding about the futures market, they expressed their great desire for training and education, preferably a 1-2 day training program in the local area and a field study to the Futures Market, and the coverage on every subject listed in the survey.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved