

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในการศึกษานี้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีทฤษฎีและปฐมภูมิ โดยใช้แบบสอบถามทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสหกรณ์การเกษตร 9 แห่งที่ดำเนินธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสมาชิก ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส.แพร่ สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรสูงเม่น จำกัด สหกรณ์การเกษตรหนองม่วงไข่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรร่องขวาง จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองสอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรลอง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรวังชิ้น จำกัด จำนวน 90 ชุด โดยเลือกตัวอย่างแบบจงใจ (Purposive Sampling) คือผู้จัดการสหกรณ์ 9 คน คณะกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์สหกรณ์ละ 5 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด สหกรณ์ละ 2 คน เจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการผลิต สหกรณ์ละ 2 คน ได้แก่ ผู้บริหารสหกรณ์การเกษตร คือ ผู้จัดการสหกรณ์คณะกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์ เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ คือ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด และเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการผลิต การเกษตร จากการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลสามารถแบ่งผลการศึกษาได้ 6 ส่วนดังต่อไปนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา ชื่อสหกรณ์ที่ทำงานในปัจจุบัน ตำแหน่งงานในสหกรณ์ ระยะเวลาการทำงาน ประสบการณ์การฝึกอบรม การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาราคาสินค้าเกษตร

4.2 ข้อมูลของสหกรณ์การเกษตร ประกอบด้วย จำนวนสมาชิก สินค้าหลักของสหกรณ์ ธุรกิจหลักของสหกรณ์ อุปกรณ์การตลาด งบดุลของสหกรณ์ มูลค่าของธุรกิจรวบรวมผลผลิต การรับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดสินค้าเกษตร

4.3 การวัดความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย ประกอบด้วย ความหมาย ประโยชน์ของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า สัญญาล่วงหน้า การประกันความเสี่ยง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าเกษตร กฎระเบียบการบริหารจัดการ

4.4 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

4.5 การสำรวจศักยภาพของสหกรณ์ในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

4.6 ข้อมูลความต้องการความรู้เรื่องตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ประกอบด้วย ความต้องการความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ความต้องการความรู้ด้านการบริหารงานของ

ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า การดำเนินงานของบริษัทนายหน้า วิธีการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า ความต้องการความรู้ด้านการจัดองค์กรของสหกรณ์การเกษตร

4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

การศึกษาลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา ชื่อสหกรณ์ที่ทำงานในปัจจุบัน ตำแหน่งงานในสหกรณ์ ระยะเวลาการทำงาน ประสบการณ์การฝึกอบรม การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาราคาสินค้าเกษตร โดยวิเคราะห์และเสนอข้อมูลในรูปแบบของอัตราส่วนร้อยละ

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	60	66.67
หญิง	30	33.33
รวม	90	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.1 เพื่อแสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามเพศของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งเป็นเพศชายคิดเป็นร้อยละ 66.67 และเพศหญิงอีกร้อยละ 33.33 อาจเนื่องด้วยลักษณะงานของสหกรณ์จำเป็นต้องมีการลงพื้นที่เพื่อส่งเสริมและดูแลการผลิตสินค้าเกษตรให้กับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ จึงจำเป็นต้องมีผู้ปฏิบัติงานชายมากกว่าผู้ปฏิบัติหญิง ส่วนงานที่ปฏิบัติในสำนักงานมีทั้งผู้ปฏิบัติงานหญิงและชาย จึงอาจเป็นเพราะเหตุนี้จึงมีผู้ปฏิบัติงานชายมากกว่าหญิง

ตารางที่ 4.2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามช่วงอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
21-30 ปี	9	10.00
31-40 ปี	20	22.22
41-50 ปี	32	35.56
51-60 ปี	23	25.56
มากกว่า 60 ปีขึ้นไป	6	6.67
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.2 แสดงถึงจำนวนและร้อยละจำแนกตามช่วงอายุของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ผู้ปฏิบัติงานส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.56 รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 51-60 ปีคิดเป็นร้อยละ 25.56 และช่วงอายุ 31-40 ปีคิดเป็นร้อยละ 22.22 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ปริญญาโทหรือสูงกว่า	1	1.11
ปริญญาตรี	59	65.56
อนุปริญญา	6	6.67
ปวส.	7	7.78
ปวช. หรือ ม.6	17	18.89
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.3 แสดงถึงจำนวนและร้อยละจำแนกตามระดับการศึกษาสูงสุดของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นผู้สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ 65.56 รองลงมาได้แก่ระดับ ปวช.หรือม.6 คิดเป็นร้อยละ 18.89 และระดับอื่นๆ อีกคิดเป็นร้อยละ 15.56 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามตำแหน่งงาน

ตำแหน่งงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
คณะกรรมการ	45	50.00
ผู้จัดการสหกรณ์	9	10.00
เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด	18	20.00
เจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการผลิต	18	20.00
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.4 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของตำแหน่งของผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ร้อยละ 50.00 เป็นคณะกรรมการและร้อยละ 10.00 เป็นผู้จัดการสหกรณ์ ส่วนเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการผลิตมีอัตราส่วนร้อยละที่เท่ากันคือ ร้อยละ 20.00

ตารางที่ 4.5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามระยะเวลาในการทำงาน

ระยะเวลาการทำงาน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-3 ปี	33	36.67
4-6 ปี	15	16.67
7-9 ปี	6	6.67
10-12 ปี	17	18.89
13-15 ปี	2	2.22
15 ปี ขึ้นไป	17	18.89
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4.5 แสดงถึงจำนวนและร้อยละจำแนกตามระยะเวลาในการปฏิบัติงานในตำแหน่งหน้าที่ปัจจุบัน พบว่า ร้อยละ 36.67 เป็นผู้ที่ปฏิบัติงานในหน้าที่ปัจจุบันมาแล้ว 1-3 ปี รองลงมาได้แก่ ผู้ที่ปฏิบัติงานในหน้าที่ปัจจุบัน 10-12 ปี และ 15 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละที่เท่ากันคือ ร้อยละ 18.89 อันดับสามได้แก่ผู้ที่ปฏิบัติงานในหน้าที่ปัจจุบันมาแล้ว 4-6 ปี คิดเป็นร้อยละ 16.67 และปฏิบัติงานในหน้าที่ปัจจุบันมา 7-9 ปี, 13-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.67 และ 2.22 ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่ามีผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์บางส่วนที่มีระยะเวลาในการทำงานอยู่ระหว่าง 1-3 ปี ซึ่งอาจเป็นไปได้ว่าด้วยระเบียบข้อบังคับในการเป็นคณะกรรมการของสหกรณ์ที่จะมีวาระการดำรงตำแหน่งสูงสุด 2 สมัย สมัยละ 2 ปี หรือสามารถดำรงตำแหน่งคณะกรรมการสูงสุด 4 ปี แต่เนื่องด้วยกลุ่มผู้ปฏิบัติงานในตำแหน่งคณะกรรมการนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีการเก็บข้อมูลสูงสุด ตามตารางที่ 4.4 จึงเป็นไปได้ว่า กลุ่มผู้ปฏิบัติงานระยะเวลา 10 ปี ขึ้นไปจะเป็นผู้ที่ดำรงตำแหน่งผู้จัดการ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด และเจ้าหน้าที่ฝ่ายส่งเสริมการผลิตก็เป็นไปได้

ตารางที่ 4.6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามการเข้ารับการอบรมด้านการตลาดสินค้าเกษตรในช่วงระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคย	41	45.56
เคย	49	54.44
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามจำนวนครั้งในการเข้ารับการอบรมงานด้านการตลาดสินค้าเกษตรในช่วงระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา

จำนวนครั้ง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2 ครั้ง	44	89.80
3-5 ครั้ง	4	8.16
มากกว่า 5 ครั้ง	1	2.04
รวม	49	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.6 และ 4.7 แสดงให้เห็นถึงการเข้ารับการอบรมงานด้านการตลาดสินค้าเกษตรในช่วงระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา พบว่า ผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เคยเข้ารับการอบรมงานด้านการตลาดสินค้าเกษตรคิดเป็นร้อยละ 54.40 โดยส่วนใหญ่จะได้รับการอบรมในช่วงระยะเวลา 2 ปี จำนวน 1-2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 89.80 รองลงมาคือ ได้รับการอบรมในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาจำนวน 3-5 ครั้ง และมากกว่า 5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 8.16 , 2.04 ตามลำดับ และจากการสำรวจยังทำให้ทราบว่า มีผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำนวนไม่น้อยที่ไม่เคยได้รับการอบรมด้านงานตลาดสินค้าเกษตรเลย ในช่วงระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา คิดเป็นร้อยละ 45.56 ซึ่งใน

หลักการและนโยบายของสหกรณ์การเกษตรนั้น เปิดโอกาสให้มีการจัดอบรมต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ ทักษะและเพื่อพัฒนาปรับเปลี่ยนระบบการทำงานให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจและ ฤดูกาลนั้น ๆ ด้วย ซึ่งการจัดอบรม/สัมมนาจะมีประโยชน์สูงสุดก็ต่อเมื่อได้รับการส่งเสริมและ สนับสนุนจากภาครัฐ และการเอื้อเพื่อข้อมูลและวิทยากรจากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่ง ประเทศไทย ในการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของ เจ้าหน้าที่สหกรณ์การเกษตรต่อไป

ตารางที่ 4.8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนก ตามการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ข้อมูลการได้รับข่าวสาร	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับ	17	18.89
เคยได้รับ	73	81.11
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.8 แสดงให้เห็นถึงการรับรู้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ในช่วงเวลา 1 ปีที่ผ่านมา พบว่า ร้อยละ 81.11 เคยได้รับข้อมูลจากสื่อต่างๆ ในขณะที่อีกร้อยละ 18.89 ไม่เคยได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่อใดๆ เลย เป็นที่น่าสังเกตว่ามีผู้ปฏิบัติงานบางส่วนเป็นผู้ที่ไม่รู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเลย ซึ่งนั่นหมายถึงผู้ปฏิบัติงานไม่สามารถให้ ข่าวสารหรือให้คำแนะนำกับเกษตรกรได้ ถึงแม้จะเป็นจำนวนเพียง 17 ราย แต่กลุ่มผู้ตอบ แบบสอบถามทั้งหมดเป็นกลุ่มผู้ปฏิบัติงานโดยตรง และมีส่วนเกี่ยวข้องกับตลาดสินค้าเกษตร , การให้คำชี้แนะแก่เกษตรกรจนถึงระดับผู้กำหนดนโยบายของสหกรณ์ ซึ่งล้วนแล้วแต่มีความสำคัญ ทั้งสิ้น และขณะเดียวกันตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยควรเร่งประชาสัมพันธ์ และให้ความรู้ด้านการทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ตลอดจนการใช้ข้อมูลข่าวสารในตลาด สินค้าเกษตรล่วงหน้า มาวางแผนการผลิตแก่เกษตรกร

ตารางที่ 4.9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามช่องทางการรับรู้ข่าวสาร

ช่องทางการรับรู้ข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
หนังสือพิมพ์	51	15.89
โทรทัศน์	41	12.77
วิทยุ	45	14.02
อินเทอร์เน็ต	21	6.54
การสัมมนา/ฝึกอบรม	30	9.35
นิตยสาร/วารสาร	33	10.28
เอกสารทางราชการ	36	11.21
การสนทนากับผู้อื่น	31	9.66
เจ้าหน้าที่รัฐ	29	9.03
อื่นๆ	4	1.25
รวม	321	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.9 แสดงให้เห็นถึงประเภทของสื่อที่ผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เคยได้รับข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า สื่อที่สามารถทำให้ผู้ปฏิบัติงานได้รับข่าวสารมากที่สุด คือ หนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 15.89 รองลงมาคือวิทยุ คิดเป็นร้อยละ 14.02 อันดับสาม คือ โทรทัศน์ คิดเป็นร้อยละ 12.77 และสื่อทางเอกสารทางราชการ นิตยสาร/วารสาร คิดเป็นร้อยละ 11.21 , 10.28 ตามลำดับ

จากข้อมูลดังกล่าว สื่อที่ผู้ปฏิบัติงานนิยมใช้ในการติดตามข่าวสารก็คือ หนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ และวิทยุ แต่สื่อเหล่านี้ไม่สามารถแสดงรายละเอียดต่างๆ ได้ ด้วยข้อจำกัดของเวลา และพื้นที่ในการสื่อสาร ดังนั้นถ้าต้องการให้ใช้ประโยชน์จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ควรจะให้ความรู้โดยการจัดฝึกอบรมศึกษาดูงาน และการจัดส่งเอกสารการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ตระหนักถึงประโยชน์ของการซื้อขายล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านราคาสินค้าเกษตร

ตารางที่ 4.10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามการรับรู้ถึงการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของประเทศไทย

ความรู้/ความเข้าใจ	จำนวน (คน)	รายการ
มีการจัดตั้งแล้ว	54	60.00
ยังไม่มีการจัดตั้ง	2	2.22
ไม่ทราบ/ไม่แน่ใจ	34	37.78
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.10 แสดงให้เห็นถึงการรับรู้การจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของประเทศไทย พบว่า ผู้ปฏิบัติงานส่วนใหญ่ทราบดีว่ามีการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในประเทศไทย คิดเป็นร้อยละ 60.00 รองลงมา คือ ผู้ที่ไม่ทราบ/ไม่แน่ใจว่ามีการจัดตั้งจริงหรือไม่คิดเป็นร้อยละ 37.78 ส่วนอีกร้อยละ 2.22 เป็นผู้ที่เข้าใจว่าประเทศไทยยังคงไม่มีการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ซึ่งในความเป็นจริงนั้นประเทศไทยได้มีการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแล้วจึงเป็นจุดที่น่าสนใจว่ามีผู้ปฏิบัติงานอีกจำนวนไม่น้อยที่ไม่ได้มีความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับงานสหกรณ์ด้านการตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเลย หรืออาจเกิดจากการประชาสัมพันธ์ในภาครัฐที่น้อยเกินไป และการประชาสัมพันธ์ของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยยังไม่ทั่วถึง จึงควรเร่งการประชาสัมพันธ์ให้มากกว่านี้

ตารางที่ 4.11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามลำดับความสำคัญของปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้าเกษตร

ลำดับที่	ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
1	ปัญหาด้านการขาดการวางแผนการผลิตและการตลาดให้สัมพันธ์กันส่งผลให้เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตมีผลผลิตมากเกินไป หรือน้อยเกินไป	57	63.33
2	ปัญหาอันเกิดจากธรรมชาติของสินค้าเกษตรที่ต้องเก็บเกี่ยวในช่วงที่ใกล้เคียงกันทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงนั้นมากเกินไป	30	33.33
3	ปัญหาที่เกิดจากการกดราคาของพ่อค้าคนกลาง	28	31.10
4	การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทางด้านการตลาดไม่ทั่วถึง	28	31.10
5	แหล่งศูนย์กลางการซื้อขายผลผลิตทางการเกษตรไม่ทั่วถึง	23	25.60
6	ปัญหาอันเกิดจากสภาพแวดล้อม เช่น ภูมิอากาศ ปริมาณน้ำฝน ฯลฯ ไม่เอื้ออำนวยในการผลิต	21	23.30
7	ปัญหาอันเกิดจากนโยบายของรัฐบาลยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาราคาสินค้าเกษตรได้	20	22.20

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้หลายข้อ โดยให้เรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย และแทนด้วยเลข 1-7 ตามลำดับ

จากตารางที่ 4.11 แสดงให้เห็นถึงลำดับความสำคัญของปัญหาเกี่ยวกับราคาสินค้าเกษตร โดยให้จัดเรียงลำดับจากปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุด ถึงน้อยที่สุด พบว่า ปัญหาด้านการขาดการวางแผนการผลิตและการตลาดให้สัมพันธ์กันส่งผลให้เมื่อถึงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิตมีผลผลิตมากเกินไป หรือน้อยเกินไป เป็นปัญหาที่ผู้ปฏิบัติงานให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.33 รองลงมาได้แก่ ปัญหาอันเกิดจากธรรมชาติของสินค้าเกษตรที่ต้องเก็บเกี่ยวในช่วงที่ใกล้เคียงกันทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงนั้นมากเกินไป คิดเป็นร้อยละ 33.33 อันดับสามได้แก่ ปัญหาที่เกิดจากการกดราคาของพ่อค้าคนกลางและการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทางด้านการตลาดไม่ทั่วถึง คิดเป็น

ร้อยละที่เท่ากันคือ ร้อยละ 31.10 อันดับที่สูง คือ แหล่งศูนย์กลางการซื้อขายผลผลิตทางการเกษตรไม่ทั่วถึง คิดเป็นร้อยละ 25.60 ส่วนปัญหาอันเกิดจากสภาพแวดล้อม เช่น ภูมิอากาศ ปริมาณน้ำฝน ฯลฯ ไม่เอื้ออำนวยในการผลิต และปัญหาอันเกิดจากนโยบายของรัฐบาลยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาราคาสินค้าเกษตร ได้นั้น มีอัตราร้อยละ 23.30 และ 22.20 ตามลำดับ

จะเห็นได้ว่าปัญหาหลักเกี่ยวกับสินค้าเกษตรล้วนแล้วแต่เป็นปัญหาซึ่งส่งผลถึงราคาสินค้าเกษตรทั้งสิ้น เช่น ปัญหาด้านการขาดการวางแผนการผลิต ส่งผลให้ผลผลิตออกมาในจำนวนมากและพร้อมๆ กัน ซึ่งส่งผลถึงราคาสินค้าเกษตรแน่นอน ส่วนปัญหาอันเกิดจากธรรมชาติของการเก็บเกี่ยวทำให้จำต้องเก็บเกี่ยวพร้อมกันก็ส่งผลถึงราคาเช่นกัน อีกทั้งปัญหาด้านการกีดกันของพ่อค้าคนกลางและการเผยแพร่ข้อมูลทางการตลาดที่ไม่ทั่วถึงก็ย่อมส่งผลถึงราคาสินค้าเกษตรเช่นเดียวกัน จึงสามารถสรุปรวมได้ว่าปัญหาหลักเกี่ยวกับสินค้าเกษตรเป็นปัญหาอันเกี่ยวเนื่องจากการผันผวนของราคาสินค้าเกษตรนั่นเอง ซึ่งปัญหาจากความเสถียรด้านราคาจะสามารถแก้ไขหรือป้องกันได้จากการทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าและทำการป้องกันความเสี่ยงเพื่อประกันราคาสินค้าเกษตร

4.2 ข้อมูลของสหกรณ์การเกษตร

การศึกษาข้อมูลของสหกรณ์การเกษตร ทั้ง 9 แห่ง เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับ จำนวนสมาชิก สินค้าหลักของสหกรณ์ ภารกิจหลักของสหกรณ์ อุปกรณ์การตลาด งบดุลของสหกรณ์ มูลค่าของธุรกิจรวบรวมผลผลิต การรับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดสินค้าเกษตร โดยวิเคราะห์และเสนอข้อมูลในรูปแบบของอัตราส่วนร้อยละ

จากตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนสมาชิกของสหกรณ์ โดยพบว่าส่วนใหญ่จะมีจำนวนสมาชิกอยู่ในช่วงระหว่าง 4,001-6,000 คน คิดเป็นร้อยละ 44.44 รองลงมาอยู่ในช่วงระหว่าง 0-2,000 คนและ 2,001-4,000 คน คิดเป็นอัตราที่เท่ากันคือ ร้อยละ 22.22 และมีเพียงสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า รกส. แพร่ เพียงแห่งเดียวที่มีจำนวนสมาชิกมากกว่า 6,001 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 จะเห็นว่าสหกรณ์ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกค่อนข้างมาก หากสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เข้าร่วมทำธุรกรรมกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าคาดว่าจะสามารถรวบรวมผลผลิต

เพื่อให้ได้จำนวน/ปริมาณตามสัญญาซื้อขายขั้นต่ำ ซึ่งอาจทำได้ด้วยวิธีกระจายโควตาการผลิตไปแต่ละสหกรณ์ โดยมีจุดประสงค์เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรอย่างแท้จริง ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.12 แสดงจำนวนและร้อยละของจำนวนสมาชิกในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

จำนวนสมาชิกในสหกรณ์	จำนวน (แห่ง)	รายการ
0 - 2,000 คน	2	22.22
2,001 - 4,000 คน	2	22.22
4,001 - 6,000 คน	4	44.44
มากกว่า 6,001 คน	1	11.11
รวม	9	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.13 แสดงจำนวนและร้อยละของสินค้าหลักในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

ลำดับที่	ประเภทสินค้าหลัก	จำนวน (แห่ง)	รายการ
1	ข้าวโพด	6 ใน 9	66.67
2	ข้าว	4 ใน 9	40.00
3	ถั่วเหลือง	5 ใน 9	55.56

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้หลายข้อ โดยให้เรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย และแทนด้วย
เลข 1- 3

จากตารางที่ 4.13 แสดงถึงสินค้าหลักของสหกรณ์การเกษตร พบว่า สินค้าหลักของสหกรณ์ส่วนใหญ่ คือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ คิดเป็นร้อยละ 66.67 เป็นสินค้าหลักอันดับที่หนึ่ง รองลงมาคือ ข้าว คิดเป็นร้อยละ 40.00 เป็นสินค้าหลักอันดับที่สอง และสุดท้าย ถั่วเหลืองเป็นสินค้าหลักอันดับที่สาม คิดเป็นร้อยละ 55.56 เนื่องจากข้าวโพดเป็นสินค้าหลักของจังหวัดแพร่ และมีการ

เพาะปลูกตลอดปีทั้งในพื้นที่ลุ่มและพื้นที่ดอนโดยไม่จำกัดฤดูกาล ส่งผลให้ข้าวโพดเป็นสินค้าที่มีการรวบรวมมากที่สุดและเป็นสินค้าหลักของจังหวัดแพร่ (ข้อมูลการตลาดจังหวัดแพร่, 2549 : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดแพร่)

ตารางที่ 4.14 แสดงจำนวนและร้อยละของธุรกิจหลักในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

ธุรกิจสหกรณ์	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
เงินให้กู้	8 ใน 9	88.89
รับฝากเงิน	6 ใน 9	66.67
จัดหาสินค้ามาจำหน่าย	5 ใน 9	55.56
รวบรวมผลผลิต	4 ใน 9	44.45

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้หลายข้อ โดยให้เรียงลำดับความสำคัญจากมากไปน้อย และแทนด้วยเลข 1- 3

จากตารางที่ 4.14 แสดงถึงธุรกิจหลักของสหกรณ์การเกษตรในแต่ละแห่ง พบว่า ธุรกิจหลักของสหกรณ์ส่วนใหญ่ คือ การให้เงินกู้คิดเป็นร้อยละ 88.89 รองลงมาคือ การรับฝากเงินคิดเป็นร้อยละ 66.67 อันดับที่สาม คือ การจัดหาสินค้ามาจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 55.56 และสุดท้ายคือ ธุรกิจการรวบรวมผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 44.45

จากตารางที่ 4.15 แสดงถึงอุปกรณ์การตลาดของสหกรณ์การเกษตร พบว่า ตลาดกลางสินค้าเกษตร , ตู้ฉาง , ลานตาก และเครื่องชั่งน้ำหนักขนาดใหญ่ สหกรณ์การเกษตรมีครบทุกแห่ง หรือคิดเป็นร้อยละ 100.00 ส่วนเครื่องอบลดความชื้นและอุปกรณ์อื่นๆ เช่น สายพานลำเลียงผลผลิตมีสหกรณ์เพียงบางแห่งเท่านั้นที่มีอุปกรณ์เหล่านี้ โดยคิดเป็นร้อยละ 66.67 และ 33.33 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าสหกรณ์ส่วนใหญ่มีความพร้อมทางด้านอุปกรณ์การตลาด ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.15 แสดงจำนวนและร้อยละของอุปกรณ์การตลาดที่สหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งมีอยู่เพื่อ
บริหารงาน

อุปกรณ์การตลาด	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
ตลาดกลางสินค้าเกษตร	9 ใน 9	100.00
ตู้ฉาง	9 ใน 9	100.00
ลานตาก	9 ใน 9	100.00
เครื่องชั่งน้ำหนักขนาดใหญ่	9 ใน 9	100.00
เครื่องอบลดความชื้น	6 ใน 9	66.67
อื่นๆ	3 ใน 9	33.33

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 4.16 แสดงจำนวนและร้อยละของสินทรัพย์หมุนเวียนของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

มูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียน	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ล้านบาท	1	11.11
30 ล้านบาท - 60 ล้านบาท	2	22.22
60 ล้านบาท - 90 ล้านบาท	2	22.22
90 ล้านบาท - 120 ล้านบาท	3	33.34
มากกว่า 120 ล้านบาท	1	11.11
รวม	9	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.16 แสดงถึงช่วงของสินทรัพย์หมุนเวียนของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งพบว่า สหกรณ์การเกษตรจำนวน 3 แห่ง มีสินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ในช่วง 90 ล้านบาท – 120 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.34 รองลงมาคือ มีสินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ในช่วง 30 ล้านบาท-60 ล้านบาทและ 60 ล้านบาท-90

ล้านบาท คิดเป็นอัตราที่เท่ากันคือร้อยละ 22.22 ส่วนสหกรณ์การเกษตรที่มีสินทรัพย์หมุนเวียนอยู่ในช่วงต่ำกว่า 30 ล้านและมากกว่า 120 ล้าน มีอัตราส่วนร้อยละที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.17 แสดงจำนวนและร้อยละของสินทรัพย์ถาวรของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

มูลค่าสินทรัพย์ถาวร	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ล้านบาท	6	66.67
30 ล้าน - 60 ล้านบาท	2	22.22
60 ล้าน - 90 ล้านบาท	1	11.11
รวม	9	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.17 แสดงถึงช่วงของสินทรัพย์ถาวรของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่าส่วนใหญ่มีสินทรัพย์ถาวรอยู่ในช่วงต่ำกว่า 30 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือช่วง 30 ล้าน-60 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 และสุดท้ายมีสินทรัพย์ถาวรระหว่าง 60 ล้าน-90 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 11.11

ตารางที่ 4.18 แสดงจำนวนและร้อยละของหนี้สินของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

มูลค่าหนี้สิน	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ล้านบาท	4	44.45
30 ล้าน - 60 ล้านบาท	1	11.11
60 ล้าน - 90 ล้านบาท	3	33.33
มากกว่า 120 ล้านบาท	1	11.11
รวม	9	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.18 แสดงให้เห็นถึงหนี้สินของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า สหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่มีหนี้สินที่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 44.45 รองลงมาคือ มีหนี้สินอยู่ในช่วง 60 ล้าน-90 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 33.33 และมีหนี้สินอยู่ในช่วง 30 ล้าน-60 ล้านบาทและมากกว่า 120 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละที่เท่ากันคือ 11.11

จะเห็นได้ว่าจากตารางที่ 4.16 ถึง 4.18 จะเป็นเรื่องเกี่ยวกับงบการเงินที่จะแสดงถึงสภาพคล่องของสหกรณ์ โดยแสดงถึงสินทรัพย์หมุนเวียน สินทรัพย์ถาวร และหนี้สินรวมของสหกรณ์ทั้ง 9 แห่ง พบว่า สินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรอยู่ในระดับที่เหมาะสมกับหนี้สินรวม โดยมูลค่าสินทรัพย์หมุนเวียนที่ต่ำกว่า 30 ล้านบาทมีจำนวนเพียง 1 แห่ง และสินทรัพย์ถาวรที่ต่ำกว่า 30 ล้านบาทมีจำนวน 6 แห่ง ในขณะที่หนี้สินรวมที่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท มีจำนวน 4 แห่ง ซึ่งจัดได้ว่ามีความเหมาะสมและมั่นคงในสภาพคล่องพอสมควร โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์ได้จัดลำดับขนาดของสหกรณ์ทั้ง 9 แห่งไว้เป็นสหกรณ์ที่มีขนาดใหญ่ - ใหญ่มาก (www.cpd.go.th)

ตารางที่ 4.19 แสดงจำนวนและร้อยละของมูลค่าธุรกิจรวบรวมผลผลิตที่สหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง รวบรวมไว้ในแต่ละฤดูการผลิต

ปี / มูลค่าธุรกิจรวบรวมผลผลิต	จำนวน (แห่ง)	ร้อยละ
ปี 2547 / 48		
ต่ำกว่า 20 ล้านบาท	6 ใน 9	66.67
40 ล้าน - 60 ล้านบาท	3 ใน 9	33.33
ปี 2548 / 49		
ต่ำกว่า 20 ล้านบาท	5 ใน 9	55.56
20 ล้าน - 40 ล้านบาท	2 ใน 9	22.22
40 ล้าน - 60 ล้านบาท	2 ใน 9	22.22
ปี 2549 / 50		
ต่ำกว่า 20 ล้านบาท	4 ใน 9	44.45
20 ล้าน - 40 ล้านบาท	2 ใน 9	22.22
40 ล้าน - 60 ล้านบาท	1 ใน 9	11.11
60 ล้าน - 80 ล้านบาท	1 ใน 9	11.11
มากกว่า 80 ล้านบาท	1 ใน 9	11.11

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.19 แสดงให้เห็นถึงมูลค่าของธุรกิจรวบรวมผลผลิตในแต่ละฤดูการผลิต โดยแยกเป็นปีการผลิต ซึ่งในปี 2547/48 มีมูลค่าส่วนใหญ่ของธุรกิจรวบรวมผลผลิตจำนวน ต่ำกว่า 20 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ 40 ล้าน -60 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ปีการผลิต 2548/49 ส่วนใหญ่ยังคงมีมูลค่าต่ำกว่า 20 ล้าน แต่มีอัตราส่วนที่ลดลง คือ เหลือร้อยละ 55.56 และแยกเป็นมูลค่าการรวบรวมผลผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วง 20 ล้าน -40 ล้าน อีกร้อยละ 22.22 และช่วง 40 ล้าน-60 ล้านในอัตราส่วนที่เท่ากัน ส่วนปีการผลิตที่ 2549/50 มีการเฉลี่ยช่วงของมูลค่าการรวบรวมผลผลิตอย่างกระจายตัว ซึ่งเป็นการกระจายตัวที่เพิ่มมูลค่าการรวบรวมผลผลิต โดยแบ่งดังนี้ ช่วงมูลค่าต่ำกว่า 20 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 44.45 รองลงมาคือระหว่าง 20 ล้าน -40 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 22.22 และตั้งแต่ช่วง 40 ล้าน-60 ล้าน , 60 ล้าน-80 ล้านและมากกว่า 80 ล้านบาท มีอัตราส่วนที่เท่ากันคือ 11.11

จากปีการผลิตที่ 2549/50 มีการรวบรวมผลผลิตที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก อาจสืบเนื่องมาจากประเทศคู่แข่งทางการค้าของไทย เช่น ประเทศจีน ประเทศเวียดนาม ประเทศอินเดีย ประสบภาวะอุทกภัย ส่งผลให้ผลผลิตไม่เป็นไปตามที่ต้องการ อีกทั้งประเทศในแถบตะวันออกกลาง ประสบภาวะโลกร้อน เกิดการขาดแคลนสินค้าเกษตร ทำให้ราคาสินค้าเกษตรของโลกเพิ่มขึ้น และส่งผลต่อราคาสินค้าเกษตรของประเทศไทย

จากตารางที่ 4.20 แสดงช่องทางการรับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดสินค้าเกษตร โดยแบ่งตามสื่อชนิดต่างๆ พบว่า สื่อที่ทำให้ได้รับข่าวสารมากที่สุด คือ จากผู้ประกอบการซื้อขายสินค้าเกษตร โดยคิดเป็นร้อยละ 20.00 รองลงมาคือ จากสื่อโทรทัศน์คิดเป็นร้อยละ 16.33 สื่อโทรศัพท์/โทรสาร และเอกสารทางราชการ คิดเป็นร้อยละที่เท่ากัน คือ 12.24 สื่อหนังสือพิมพ์, วิทยุ, อินเทอร์เน็ต, เจ้าหน้าที่ของรัฐ และนิตยสาร/วารสาร คิดเป็นร้อยละ 10.20, 8.16, 8.16, 8.16, และ 4.51 ตามลำดับ

จะเห็นว่าสื่อที่ได้รับความนิยมมากที่สุดจากการสอบถามจากผู้ซื้อขายสินค้าเกษตรนั้นคือเป็นการโทรศัพท์สอบถามข้อมูลทางด้านราคาและ ปัญหาต่างๆ ในการซื้อขายสินค้าเกษตร ซึ่งถือได้ว่าเป็นรับรู้ข้อมูลข่าวสารจากการปฏิบัติงานจริง แต่ในอีกทางหนึ่งก็อาจเป็นไปได้ว่า การรับข้อมูลทางด้านนี้เป็นการรับข้อมูลที่ปลายทาง ซึ่งในหลักการแล้วหากสหกรณ์เป็นต้นทางในการกระจายข้อมูลไปยังผู้ซื้อขายสินค้าเกษตรจะเป็นทางที่ดีที่สุด ดังนั้นเจ้าหน้าที่หรือผู้ปฏิบัติงานควรใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสมัยใหม่ที่สะดวก รวดเร็ว และเป็นข้อมูลจากหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงอย่างการใช้ระบบอินเทอร์เน็ต การสื่อสารผ่านเจ้าหน้าที่ของรัฐ มาเป็นประโยชน์ในการพัฒนาการรับข้อมูลเพื่อเพิ่มศักยภาพของสหกรณ์นั้น ๆ ต่อไป ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.20 แสดงจำนวนและร้อยละของช่องทางการรับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดสินค้าเกษตรของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

ลำดับที่	ช่องทางการรับรู้ข่าวสาร	จำนวน	รายการ
1	ผู้ประกอบการซื้อ-ขายสินค้าเกษตร	9	20.00
2	โทรทัศน์	8	16.33
3	โทรศัพท์ / โทรสาร	6	12.24
4	เอกสารทางราชการ	6	12.24
5	หนังสือพิมพ์	5	10.20
6	วิทยุ	4	8.16
7	อินเทอร์เน็ต	4	8.16
8	เจ้าหน้าที่ของรัฐ	4	8.16
9	นิตยสาร / วารสาร	3	4.51
	รวม	49	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.3 ข้อมูลการวัดความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย

การวัดความรู้เบื้องต้นในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย ของผู้ตอบแบบสอบถามที่ดำเนินงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เป็นการวัดความรู้เกี่ยวกับ ความหมาย ประโยชน์ของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า สัญญาล่วงหน้า การประกันความเสี่ยง ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าเกษตร กฎระเบียบการบริหารจัดการ โดยวิเคราะห์และเสนอข้อมูลในรูปแบบของคะแนนเพื่อแบ่งกลุ่มตามพื้นฐานความรู้ในระดับต่าง ๆ

ตารางที่ 4.21 แสดงจำนวนและร้อยละของระดับคะแนนในการวัดความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามรายสหกรณ์

สหกรณ์	คะแนนที่ได้	คะแนนเต็ม	ร้อยละ	จัดกลุ่มระดับ
สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส. แพร่	121	200	60.50	ปานกลาง
สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด	95		47.50	ต่ำ
สหกรณ์การเกษตรสูงเม่น จำกัด	77		38.50	ต่ำ
สหกรณ์การเกษตรหนองม่วงไข่ จำกัด	101		50.50	ปานกลาง
สหกรณ์การเกษตรร่องกวาง จำกัด	93		46.50	ต่ำ
สหกรณ์การเกษตรเมืองสอง จำกัด	102		51.00	ปานกลาง
สหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด	98		49.00	ต่ำ
สหกรณ์การเกษตรล่อง จำกัด	101		50.50	ปานกลาง
สหกรณ์การเกษตรวังชิ้น จำกัด	105		52.50	ปานกลาง
คะแนนรวม	893		เฉลี่ย 49.61	เฉลี่ย ต่ำ

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.21 แสดงถึงระดับคะแนนแบ่งตามร้อยละ เพื่อวัดความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย พบว่า สหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง มีร้อยละของระดับคะแนนที่น้อยมาก สหกรณ์บางแห่งมีระดับคะแนนอยู่ในช่วงปานกลางแต่ผ่านเกณฑ์ระดับปานกลางไม่มากนัก ในขณะที่สหกรณ์อีกจำนวนไม่น้อย ที่มีระดับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยในระดับต่ำ อีกทั้งเมื่อหาค่าเฉลี่ยของคะแนนทั้งจังหวัด ยังทำให้ทราบอีกว่า สหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งมีระดับความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสินค้าเกษตรล่วงหน้าในระดับที่ต่ำเช่นกัน

โดยความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับความหมายของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ความรู้เกี่ยวกับสัญญาการซื้อขายสินค้าล่วงหน้า การประกันความเสี่ยงในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ตลอดจนปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าเกษตร รวมไปถึงการเปรียบเทียบการบริหารจัดการการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ซึ่งที่กล่าวมาแล้ว

ทั้งหมดนี้เป็นพื้นฐานที่เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องจำเป็นต้องรู้ และเข้าใจอย่างลึกซึ้ง เพื่อเป็นกระบอกเสียงให้แก่ภาครัฐ และเป็นผู้แนะแนวทางการซื้อขายสินค้าเกษตรแก่เกษตรกรที่ต้องการเข้าสู่การซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า หรือ เกษตรกรผู้ที่ไม่มีความรู้ทางการตลาดสินค้าการเกษตร จนนำมาซึ่งการกดขี่ราคาจากพ่อค้าคนกลาง การขาดทุนจากราคาผลผลิตตกต่ำ อันเนื่องมาจากผลผลิตออกพร้อมกัน โดยยังไม่มีตลาดรองรับและอาจนำมาซึ่งผลกระทบในภาพรวมของระบบเศรษฐกิจต่อไป

ดังนั้นจึงควรจัดให้มีการอบรม/สัมมนา เพื่อเพิ่มความรู้ให้มากกว่านี้ โดยจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและการส่งเสริมจากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสนับสนุนจากภาครัฐที่ต้องอาศัยงบประมาณการส่งเสริม การประชาสัมพันธ์ การเผยแพร่ความรู้ และการสัมมนาจากวิทยากรที่ทรงคุณวุฒิในหัวข้อต่างๆ ต่อไป

4.4 ข้อมูลความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

เป็นข้อมูลแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ของผู้ที่ปฏิบัติงานอยู่ในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง โดยวิเคราะห์และเสนอข้อมูลในรูปแบบของอัตราส่วนร้อยละ และวัดระดับคะแนนเพื่อแบ่งกลุ่มความคิดเห็นจำแนกตามรายสหกรณ์

ตารางที่ 4.22 แสดงจำนวนและร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จำแนกตามหัวข้อต่างๆ

หัวข้อ	เห็นด้วย		ไม่แน่ใจ		ไม่เห็นด้วย		ไม่ตอบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะทำให้การซื้อขายสินค้าเกษตรมีต้นทุนการดำเนินงานซื้อขายต่ำกว่าวิธีการซื้อขายโดยทั่วไป เนื่องจากไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหลายคน	60	66.67	27	30.00	2	2.20	1	1.10
2. การทำประกันความเสี่ยงในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า จะทำให้การดำเนินธุรกิจรวมผลผลิตของสหกรณ์มีความมั่นคงยิ่งขึ้น	57	63.30	31	34.40	1	1.10	1	1.10

ตารางที่ 4.22 (ต่อ)

หัวข้อ	เห็นด้วย		ไม่แน่ใจ		ไม่เห็นด้วย		ไม่ตอบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
3. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะเป็นเครื่องมือหนึ่งที่ช่วยให้ผู้เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตร	77	85.56	11	12.20	1	1.10	1	1.10
4. สหกรณ์การเกษตรจะได้ประโยชน์จากข้อมูลด้านราคาสินค้าเกษตรจากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ทำให้สหกรณ์มีข้อมูลมาวางแผนการดำเนินงานในธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์	72	80.00	16	17.80	1	1.10	1	1.10
5. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะช่วยพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร เช่น คลังสินค้า ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อ ฯลฯ	67	74.40	20	22.20	1	1.10	2	2.20
6. สหกรณ์การเกษตรที่มีปริมาณการซื้อขายผลผลิตน้อยทำให้ไม่จำเป็นต้องมีการเตรียมเตรียมพัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับการใช้ประโยชน์จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	30	33.30	29	32.20	30	33.30	1	1.10
7. สหกรณ์การเกษตรที่มีการทำธุรกิจรวบรวมผลผลิตในปริมาณมากเท่านั้นที่จะมีศักยภาพหรือเหมาะสมที่จะเข้าไปทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	37	41.10	13	14.40	35	38.90	5	5.60
8. ธนาคารหรือผู้ให้สินเชื่อแก่สหกรณ์จะลดความเชื่อมั่นในการทำธุรกิจของสหกรณ์นั้นหากสหกรณ์นั้นเข้าไปทำการซื้อขายตัวสัญญาในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เนื่องจากจะมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนจากการซื้อขายได้	24	26.70	39	43.30	23	25.60	4	4.40

ตารางที่ 4.22 (ต่อ)

รายการ	เห็นด้วย		ไม่แน่ใจ		ไม่เห็นด้วย		ไม่ตอบ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
9. สมาชิกของสหกรณ์จะทราบความต้องการสินค้าทั้งปริมาณและคุณภาพ จากข้อมูลการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ส่งผลให้สมาชิกพัฒนาการผลิตสินค้าให้เป็นไปตามความต้องการของตลาด	66	73.30	20	22.20	2	2.20	2	2.20
10. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะช่วยลดปัญหาการกดราคาจากพ่อค้าคนกลางหรือการผูกขาดในระดับท้องถิ่นทำให้สมาชิกของสหกรณ์หรือเกษตรกรขายสินค้าได้ในราคายุติธรรม	69	76.70	18	20.00	1	1.10	2	2.20
11. ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเกิดประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์มาก	61	67.80	25	27.80	1	1.10	3	3.30
12 สหกรณ์ของท่านควรมีการปรับโครงสร้างเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับการเข้ามาใช้ประโยชน์จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เช่น มีพนักงานรับผิดชอบดูแลโดยเฉพาะ	57	63.30	27	30.00	4	4.40	2	2.20

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.22 จะเห็นว่าผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่ เห็นด้วยเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า มีเพียงหัวข้อที่ว่าสหกรณ์การเกษตรที่มีปริมาณการซื้อขายผลผลิตน้อย ทำให้ไม่จำเป็นต้องมีการเตรียมพร้อมบุคลากรเพื่อรองรับการใช้ประโยชน์จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเท่านั้น ที่มีร้อยละของความคิดเห็นไม่เห็นด้วยในอัตราที่เท่ากับความคิดเห็นคือร้อยละ 33.30 ส่วนในหัวข้อที่ว่า ธนาคารหรือผู้ให้สินเชื่อแก่สหกรณ์จะลดความเชื่อมั่นในการทำธุรกิจของสหกรณ์นั้นลง หากสหกรณ์นั้นเข้าไปทำการซื้อขายตัวสัญญาในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เนื่องจากจะมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนจากการซื้อขายได้นั้น มีอัตราส่วนของความคิดเห็นที่ไม่

แนใจค่อนข้างสูงคือ ร้อยละ 43.30 และมีความคิดเห็นที่ไม่เห็นด้วยอีกร้อยละ 25.60 ซึ่งก็จัดได้ว่ามีอัตราส่วนที่ค่อนข้างมากเช่นกัน

ตารางที่ 4.23 แสดงจำนวนและร้อยละของความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์ จำแนกตามสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

สหกรณ์การเกษตร	กลุ่มที่เห็นด้วย		กลุ่มที่ไม่แน่ใจ		กลุ่มที่ไม่เห็นด้วย	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส. แพร่	10	100.00	-	-	-	-
สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด	6	60.00	3	30.00	1	10.00
สหกรณ์การเกษตรสูงเม่น จำกัด	10	100.00	-	-	-	-
สหกรณ์การเกษตรหนองม่วงไข่ จำกัด	7	70.00	3	30.00	-	-
สหกรณ์การเกษตรร้องกวางจำกัด	10	100.00	-	-	-	-
สหกรณ์การเกษตรเมืองสองแควจำกัด	10	100.00	-	-	-	-
สหกรณ์การเกษตรศรีเค่นชัย จำกัด	10	100.00	-	-	-	-
สหกรณ์การเกษตรลอง จำกัด	9	90.00	1	10.00	-	-
สหกรณ์การเกษตรวังชิ้น จำกัด	10	100.00	-	-	-	-

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.23 แสดงถึงความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า สหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มที่มีความคิดเห็นที่เห็นด้วยกับหัวข้อต่างๆ อันประกอบด้วย การเห็นด้วยในวิธีการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าที่จะทำให้มีต้นทุนในการดำเนินงานต่ำกว่าการซื้อขายโดยทั่วไป เนื่องจากไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง , การทำประกันความเสี่ยงจะทำให้สหกรณ์มีความมั่นคงยิ่งขึ้น , เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ข้อมูลที่มีประโยชน์กับการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตร , ได้ประโยชน์จากข้อมูลด้านราคาสินค้าเกษตรล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นข้อมูลวางแผนการดำเนินงานในธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ , ช่วยพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตร , การเห็นด้วยกับสหกรณ์การเกษตรที่มีการรวบรวมผลผลิตในปริมาณที่มากเท่านั้นจึงจะมีศักยภาพหรือความเหมาะสมในการเข้าไปทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า , การที่ธนาคารหรือผู้ให้สินเชื่อแก่สหกรณ์จะลดความเชื่อมั่นในการทำธุรกิจหากสหกรณ์เข้าซื้อขายตัวสัญญาในตลาด

สินค้าเกษตรล่วงหน้าเนื่องจากเสี่ยงกับภาวะขาดทุน , ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะเป็นผลดีกับสมาชิกพัฒนาการผลิตสินค้าให้เป็นไปตามต้องการของตลาด , ช่วยลดปัญหาการกีดราคาจากพ่อค้าคนกลางหรือการผูกขาดในระดับท้องถิ่น , เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์รวมถึงผลประโยชน์ที่สหกรณ์นั้น ๆ จะได้มีการปรับโครงสร้างเพื่อความเหมาะสมกับการเข้ามาใช้ประโยชน์ในสหกรณ์การเกษตรล่วงหน้าอีกด้วย

4.5 การสำรวจศักยภาพของสหกรณ์ในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

เป็นการศึกษาศักยภาพของสหกรณ์โดยใช้ข้อมูลจริงในการตั้งโจทย์คำถามเพื่อวิเคราะห์ความรู้ความเข้าใจและความเอาใจใส่ในงานด้านการตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ซึ่งจากการทำแบบสอบถามจะใช้เป็นแบบสอบถามปลายปิด ระบุคำตอบได้เพียง “ใช่” หรือ “ไม่ใช่” และจะใช้เกณฑ์ในการวัดศักยภาพจากร้อยละ 70.00 ให้จัดเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับที่สามารถให้คำแนะนำแก่ผู้ที่สนใจและมีโอกาสในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าค่อนข้างสูง ส่วนร้อยละที่ต่ำกว่า 70.00 สหกรณ์นั้นๆ จำเป็นต้องปรับปรุงในเรื่องของความรู้ความเข้าใจในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เพื่อสามารถเป็นหน่วยงานที่เข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าต่อไป

ตารางที่ 4.24 แสดงจำนวนและร้อยละของศักยภาพในสหกรณ์การเกษตร เพื่อเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

สหกรณ์การเกษตร	ใช่		ไม่ใช่		วิเคราะห์ศักยภาพ
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส. แพร่	75	75.00	25	25.00	พร้อมเข้าทำธุรกรรม
สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด	71	71.00	29	29.00	พร้อมเข้าทำธุรกรรม
สหกรณ์การเกษตรสูงเม่น จำกัด	62	62.00	38	38.00	ควรปรับปรุงก่อนเข้า
สหกรณ์การเกษตรหนองม่วงไข่ จำกัด	41	41.00	59	59.00	ควรปรับปรุงก่อนเข้า
สหกรณ์การเกษตรร่องกวางจำกัด	81	81.00	19	19.00	พร้อมเข้าทำธุรกรรม
สหกรณ์การเกษตรเมืองสองแคว จำกัด	64	64.00	36	36.00	ควรปรับปรุงก่อนเข้า
สหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด	77	77.00	23	23.00	พร้อมเข้าทำธุรกรรม
สหกรณ์การเกษตรดง จำกัด	62	62.00	38	38.00	ควรปรับปรุงก่อนเข้า
สหกรณ์การเกษตรวังชิ้น จำกัด	49	49.00	51	51.00	ควรปรับปรุงก่อนเข้า

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.24 แสดงศักยภาพในการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง จากแบบสอบถามเพื่อวัดศักยภาพของสหกรณ์การเกษตรแต่ละแห่ง ซึ่งมีจำนวนคำถาม 10 ข้อ และแบ่งให้สหกรณ์แต่ละแห่งจำนวนแห่งละ 10 ชุด แล้วรวบรวมทำการศึกษา พบว่า สหกรณ์การเกษตรที่น่าจะมีความพร้อมหรือมีศักยภาพในการเข้าทำธุรกรรมต่างๆ ในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า มีจำนวน 4 สหกรณ์ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธกส. แพร่, สหกรณ์การเกษตรเมืองแพร่ จำกัด, สหกรณ์การเกษตรร่องกวาง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรศรีเด่นชัย จำกัด ส่วนสหกรณ์การเกษตรอื่นๆ นั้นยังมีร้อยละของการวัดศักยภาพที่ไม่ถึงเกณฑ์ หรือควรมีการปรับปรุงพื้นฐานความรู้ ความเข้าใจในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าให้ถูกต้องเสียก่อน แต่ทั้งนี้การเก็บข้อมูลต่างๆ อาจมีโอกาที่ข้อมูลที่ได้จะไม่เป็นจริงทั้งหมดเพราะเป็นการเก็บข้อมูลโดยการส่งเอกสาร ไม่ได้มีการชี้แจงในข้อสงสัยต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในขณะที่ตอบแบบสอบถามนั้น โดยเกณฑ์การกำหนดศักยภาพของสหกรณ์วัดจากคำตอบของผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์เกี่ยวกับลักษณะและความพร้อมของสหกรณ์ในการเข้าทำธุรกรรม

ความพร้อมด้านอุปกรณ์เทคโนโลยี ด้านการตลาด ด้านการทำสัญญา การประกันความเสี่ยง ตลอดจนการส่งมอบ ซึ่งในหัวข้อดังกล่าวนี้ ผู้ปฏิบัติงานจะต้องมีความรู้เบื้องต้นและมีความรู้เฉพาะเรื่อง ซึ่งนั่นหมายถึงผลของการตอบแบบสอบถามจะต้องตอบ “ใช่” ทั้งหมด แต่ด้วยค่าความคลาดเคลื่อนที่อาจเกิดจากการตอบแบบสอบถามจึงกำหนดเกณฑ์ศักยภาพไว้ที่ร้อยละ 70 ดังกล่าว

4.6 ข้อมูลความต้องการความรู้เรื่องตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

เป็นการศึกษาเกี่ยวกับ ความต้องการความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ความต้องการความรู้ด้านการบริหารงานของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า การดำเนินงานของบริษัท นายหน้า วิธีการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า ความต้องการความรู้ด้านการจัดองค์กรของสหกรณ์ การเกษตร โดยวิเคราะห์และเสนอข้อมูลในรูปแบบของอัตราส่วนร้อยละ

ตารางที่ 4.25 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง เกี่ยวกับความรู้ในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ระดับความรู้ความเข้าใจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มาก	3	3.30
ปานกลาง	32	35.60
น้อย	53	58.90
ไม่ตอบ	2	2.20
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.25 แสดงถึงความรู้ความเข้าใจในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าค่อนข้างน้อยคิดเป็นร้อยละ 58.90 รองลงมาคือมีความรู้ความเข้าใจในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 35.60 ส่วนผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในระดับมากมีเพียง 3 ราย คิดเป็นร้อย

ละ 3.30 และมีผู้ปฏิบัติงานที่ไม่ตอบแบบสอบถามในข้อนี้อีก 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.20 จะเห็นว่าผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ามีจำนวนน้อยกว่าผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร นั้นหมายถึงมีผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรบางรายที่ไม่มีความรู้ความเข้าใจในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าดีพอ

ตารางที่ 4.26 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของความต้องการความรู้ และการอบรมเกี่ยวกับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ระดับความรู้ความเข้าใจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มาก	64	71.10
ปานกลาง	18	20.00
น้อย	8	8.90
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.26 แสดงให้เห็นถึงความต้องการการอบรมและความรู้ ความเข้าใจทางด้านตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า ส่วนใหญ่มีความต้องการความรู้ ความเข้าใจ การอบรมในระดับที่มาก คิดเป็นร้อยละ 71.10 รองลงมาคือ มีความต้องการในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 20.00 ส่วนระดับความต้องการความรู้ ความเข้าใจ การอบรมในระดับน้อยมีเพียงร้อยละ 8.90 เท่านั้น จะเห็นว่า ผลการสำรวจในตารางข้างต้นนี้จะสอดคล้องกับตารางที่ 4.25 นั่นคือ ผู้ดำเนินงานส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ ความเข้าใจในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าและต้องการความรู้ ความเข้าใจ การอบรมเพิ่มเติมอย่างมาก

ตารางที่ 4.27 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของวิธีการจัดการอบรมความรู้เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

วิธีการจัดการอบรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ให้อำเภอจัดการอบรมในจังหวัดแพร่	52	57.80
2. เข้ารับการอบรม ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย	17	18.90
3. เข้ารับการอบรมตามสถานที่ที่ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจัดขึ้น	21	23.30
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.27 แสดงให้เห็นถึงวิธีการจัดการอบรมความรู้เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า พบว่า วิธีการจัดการอบรมให้อำเภอจัดการอบรมในจังหวัดแพร่ เป็นวิธีที่มีผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์เห็นด้วยมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.80 รองลงมาคือ การเข้ารับการอบรมตามสถานที่ที่ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยจัดขึ้น คิดเป็นร้อยละ 23.30 และวิธีการเข้ารับการอบรม ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยเป็นวิธีที่ได้รับนิยมน้อยที่สุด คิดเป็นร้อยละ 18.90

ตารางที่ 4.28 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของความต้องการศึกษาดูงานการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย

ระดับความต้องการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
มาก	61	67.80
ปานกลาง	25	27.80
น้อย	4	4.40
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.28 แสดงให้เห็นถึงความต้องการศึกษาคุณงานของผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง พบว่า ส่วนใหญ่มีความต้องการไปศึกษาคุณงาน ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยในระดับมาก คิดเป็นร้อยละ 67.80 รองลงมาคือ มีความต้องการศึกษาคุณงาน ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในระดับปานกลาง คิดเป็นร้อยละ 27.80 และสุดท้ายมีความต้องการในระดับน้อย คิดเป็นร้อยละ 4.40

ตารางที่ 4.29 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของระยะเวลาที่ต้องการอบรม ศึกษาคุณงานเรื่องความรู้ในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

ระยะเวลา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2 วัน	73	81.10
3-4 วัน	15	16.70
5 วัน	2	2.20
รวม	90	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.29 แสดงให้เห็นถึงระยะเวลาที่ต้องการให้อบรมหรือศึกษาคุณงาน พบว่า ส่วนใหญ่ผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์ทั้ง 9 แห่ง ต้องการให้มีระยะเวลาศึกษาคุณงานหรืออบรมประมาณ 1-2 วัน คิดเป็นร้อยละ 81.10 รองลงมาคือ 3-4 วัน คิดเป็นร้อยละ 16.70 และสุดท้ายระยะเวลา 5 วัน คิดเป็นร้อยละ 2.20

จะเห็นได้ว่า จากตารางที่ 4.25 ถึง 4.29 มีผลการสำรวจที่สอดคล้องกันและเป็นประโยชน์แก่การปรับปรุงเพื่อเพิ่มศักยภาพของผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตร ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ ผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีความรู้ ความเข้าใจในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าค่อนข้างน้อย และมีความต้องการการอบรมความรู้ทางด้านการตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าในระดับมาก โดยวิธีการในการจัดอบรมส่วนใหญ่ต้องการให้จัดทีมงานวิทยากรอบรมในจังหวัดแพร่ อีกทั้งยังต้องการให้มีการจัดการศึกษาคุณงานในระดับมากเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ณ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย โดยระยะเวลาที่ต้องการให้มีการอบรมและศึกษาคุณงานอยู่ที่ช่วง 1-2 วัน จะเห็นว่าช่วงเวลาที่ต้องการอบรมและวิธีการในการจัดอบรม จะเอื้ออำนวยกับการทำงานในพื้นที่ของเจ้าหน้าที่สหกรณ์

ตารางที่ 4.30 แสดงถึงจำนวนและร้อยละของความต้องการการฝึกอบรมในหัวข้อความรู้ต่าง ๆ ของผู้ที่ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่ง

หัวข้อความรู้ที่ต้องการฝึกอบรม	ระดับคะแนน	คะแนนเต็ม	ร้อยละ	กลุ่มความต้องการ
1. บทบาท หน้าที่และประโยชน์ของสินค้าเกษตรล่วงหน้า	257	300	95.19	มาก
2. กฎหมายที่เกี่ยวข้องในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า	258		95.56	มาก
3. กฎระเบียบต่างๆ ในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า	254		94.07	มาก
4. โครงสร้างองค์กรของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย	234		86.67	มาก
5. ความรู้เกี่ยวกับบริษัทนายหน้า	257		95.19	มาก
6. ขั้นตอนการเข้าทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	255		94.44	มาก
7. ลักษณะสัญญาและเงื่อนไขในสัญญาล่วงหน้า	253		93.7	มาก
8. เงินประกันในการเข้าทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า	248		91.85	มาก
9. ความสัมพันธ์ของราคาในตลาดปัจจุบันและราคาในตลาดล่วงหน้า	254		94.07	มาก
10. ปัจจัยและข้อมูลที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา	254		94.07	มาก
11. เทคนิคในการพยากรณ์ราคาในตลาดล่วงหน้า	253		93.07	มาก
12. การทดลองซื้อขายล่วงหน้า	249		92.22	มาก
13. มาตรการการลงโทษเมื่อมีการทำผิดสัญญา	244		90.37	มาก
14. การพัฒนาหรือการปรับองค์กรของสหกรณ์เพื่อรองรับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า	251		92.96	มาก

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางที่ 4.30 แสดงให้เห็นว่าผู้ปฏิบัติงานในสหกรณ์การเกษตรทั้ง 9 แห่งมีความต้องการความรู้มากในทุก ๆ หัวข้อ ทั้งในหัวข้อที่เป็นความรู้เบื้องต้น และหัวข้อที่เป็นลักษณะสัญญาเงินประกัน มาตรการการลงโทษ และการพัฒนาหรือการปรับองค์กรของสหกรณ์เพื่อรองรับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยใช้เกณฑ์การวัดตั้งแต่ร้อยละ 75.00 ให้เข้าเกณฑ์กลุ่มต้องการความรู้ในระดับมาก

การวิเคราะห์นโยบายสนับสนุนของหน่วยงานของรัฐเชิงคุณภาพ

การวิเคราะห์นโยบายสนับสนุนของหน่วยงานของรัฐ จะทำการวิเคราะห์เชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดแพร่ และแปลผลออกมาในลักษณะของบทสรุป ซึ่งจากการสัมภาษณ์ พบว่า เจ้าหน้าที่ให้ความคิดเห็นที่สอดคล้องกันดังนี้

- บทบาทและนโยบายในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร

1. ส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ทุกประเภทและกลุ่มเกษตรกร
2. ส่งเสริมและเผยแพร่ให้ความรู้เกี่ยวกับอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ให้แก่บุคลากรสหกรณ์ กลุ่มสหกรณ์และประชาชนทั่วไป
3. ส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจของกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์
4. ดำเนินการตามกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์ กฎหมายว่าด้วยการจัดที่ดินเพื่อการครองชีพ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

การทำสัญญาซื้อขายโดยผู้ซื้อผู้ขายมาตกลงกันในวันทำสัญญาว่าในอนาคตจะซื้อขายสินค้าในราคาเท่าไร ซึ่งในวันที่ตกลงทำสัญญากันยังไม่มีมีการชำระราคาหรือส่งมอบสินค้ากัน แต่จะมีการชำระราคากันและส่งมอบสินค้าในอนาคตตามข้อตกลงที่ทำไว้

- ความคิดเห็นเกี่ยวกับความต้องการการเข้ารับอบรมเรื่องความรู้และเทคนิคในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

มีความคิดเห็นว่ามีความต้องการการเข้ารับอบรม เพราะจะนำความรู้ไปแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกรและเกษตรกรทั่วไป

- ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพที่สหกรณ์การเกษตรว่ามีเพียงพอต่อการเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าหรือไม่

มีความคิดเห็นว่าหากมีการสนับสนุนส่งเสริมกันอย่างจริงจังจากภาครัฐสหกรณ์นั้นอาจสามารถเข้าทำธุรกรรมในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าได้

- หน่วยงานมีการช่วยสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ในการเข้าทำการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าอย่างไรบ้าง

มีส่วนช่วยสนับสนุน โดยการประสานงานแนะนำส่งเสริมให้สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรต่างๆ นำสินค้าเข้าร่วมงานแสดงสินค้าและเจรจาการค้า ณ ศูนย์สินค้าเกษตรภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งลักษณะการดำเนินงานของศูนย์เป็นการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าและการประมูลสินค้าเกษตร

- ปัญหาและอุปสรรคในการทำการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าของสหกรณ์การเกษตร
 1. กำลังการผลิตไม่เพียงพอ
 2. ต้องมีการปรับปรุงคุณภาพและรักษาคุณภาพ
 3. สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรขาดการวางแผนการผลิตระยะยาวทำให้ผลผลิตไม่ต่อเนื่อง สินค้าไม่เป็นไปตามความต้องการของตลาด

- ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

1. สหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรรวมทั้งภาครัฐช่วยกันวิเคราะห์และวางแผนการผลิตอย่างเป็นธรรมโดยต้องคำนึงถึงระบบการผลิตในระยะยาว
2. ส่งเสริมสนับสนุนการปลูกพืชที่มีพื้นที่ศักยภาพรองรับ เพื่อการขยายการผลิตในอนาคต
3. ต้องมีการรักษาคุณภาพและปรับปรุงคุณภาพสินค้าอยู่เสมอเพื่อรักษาตลาดและตอบสนองความต้องการของตลาด