

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

สับปะรดเป็นผลไม้ที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการปลูกประมาณ 1.2 ล้านไร่ โดยมีพื้นที่เก็บเกี่ยวแปรผันอยู่ในช่วง 5-6 แสนไร่ และมีผลผลิตต่อปีโดยรวมประมาณ 2.0-2.8 ล้านตัน หรือเฉลี่ยประมาณ 3.8 ตันต่อไร่ ทั้งนี้ผลผลิตสับปะรดจะออกสู่ตลาดตลอดปี แต่จะมีปริมาณที่สูงเป็นพิเศษในช่วงเดือนมีนาคม ถึง เดือน พฤษภาคม และเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือน ธันวาคม ตลาดของสับปะรดจะแบ่งออกเป็นตลาดในประเทศ และตลาดต่างประเทศ ผลผลิตสับปะรดทั้งหมดจะมีการบริโภคในประเทศในรูปผลสดคิดเป็นร้อยละ 26 โดยอีกร้อยละ 70 จะถูกส่งเข้าโรงงานแปรรูปเป็นสับปะรดกระป๋องและน้ำสับปะรดเพื่อส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ ส่วนอีกร้อยละ 4 จะเป็นการส่งออกสับปะรดในรูปผลสด โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องของไทยมีประมาณ 35 โรงงาน โดยมีปริมาณการผลิตทั้งหมดในปี 2550 ประมาณ 135,719 ตัน (สำนักงานเศรษฐกิจเกษตร, 2550)

ประเทศไทยเป็นผู้ส่งออกสับปะรดกระป๋องเป็นอันดับ 1 ของโลก โดยมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 39 รองลงมาได้แก่ ฟิลิปปินส์ ร้อยละ 14 อินโดนีเซีย ร้อยละ 14 เกาหลี ร้อยละ 8 เยอรมันนี ร้อยละ 4 และประเทศอื่น ๆ ร้อยละ 21 ทั้งนี้ราคาส่งออกสับปะรดกระป๋องมีความแปรปรวนระหว่าง 13,000-30,000 บาทต่อตัน ขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทานของสับปะรด ตลาดส่งออกหลักของไทยแสดงในตารางที่ 1

ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะเป็นประเทศที่ส่งออกสับปะรดกระป๋องมากที่สุดแต่มีประเด็นต่างๆ ที่พบ เช่น เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยและไม่มีการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ การรวมตัวในลักษณะคลัสเตอร์ (Cluster) หรือสหกรณ์เป็นไปในลักษณะรวมตัวแบบหลวม ๆ เพื่อแลกเปลี่ยนความรู้กัน แต่ไม่สามารถรวมตัวกันในลักษณะวางแผนการเพาะปลูก หรือเป็นพันธมิตรในการร่วมกันขายได้ ปริมาณผลผลิตต่อไร่ต่ำและไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำฝนและความผันผวนของราคา มีการตรวจพบปริมาณสารไนเตรตตกค้างเกินข้อกำหนดของลูกค้า การขาดความเชื่อถือซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรและโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง ทำให้การเป็นระบบ บัญชีซื้อขายสับปะรดโรงงานตามข้อตกลงล่วงหน้าของเกษตรกร และโรงงานไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

ตารางที่ 1.1 อันดับผู้นำเข้าสับประรดกระป๋องของไทย

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐ

Rank	Country	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Percent
	--The World--	212.9	206.49	224.32	281.12	302.11	328.1	100
1	United States	47.12	46.07	54.53	69.46	81.8	95.08	25.34
2	Japan	20.95	20.93	20.54	18.91	21.74	24.18	8.18
3	United Kingdom	11.08	24.11	22.64	26.18	24	17	8.04
4	Netherland	18.17	13.45	11.44	16.78	23.99	23.87	6.93
5	Germany	24.8	3.36	4.38	5.48	11.09	20.8	4.5
6	Spain	6.12	9.91	12.16	11.95	12.64	13	4.23
7	France	8.17	9.39	9.93	10.33	12.27	11.98	3.99
8	Finland	4.41	4.81	5.3	7.22	7.03	5.89	2.23
9	Belgium	5.15	3.53	4.3	6.55	7.06	5.83	2.08
10	Australia	4.9	4.48	4.23	6.44	4.63	3.24	1.8
11	Italy	5.61	4.63	2.86	4.95	4.67	4.78	1.77
12	Taiwan	5.58	3.86	2.39	2.9	2.88	5.31	1.47
13	Canada	8.83	0.14	0.06	0.21	0.33	2.44	0.77

ที่มา : World Trade Atlas

จากการศึกษาอุตสาหกรรมสับประรดกระป๋องส่งออกในปัจจุบันพบว่าในโรงงานผลิตสับประรดกระป๋องประสบปัญหาในด้าน ความไม่แน่นอนของการเข้ามาของวัตถุดิบ ทั้งในแง่ของปริมาณและคุณภาพ ทั้งนี้เนื่องจากการพยากรณ์ปริมาณวัตถุดิบยังไม่เที่ยงตรงเท่าที่ควร และทางโรงงานผู้ผลิตยังไม่สามารถควบคุมให้เกษตรกรอิสระปฏิบัติตาม GAP ได้จึงเป็นผลทำให้เกิดการปฏิเสธการรับซื้อสับประรดที่มีปริมาณสารไนเตรทซึ่งเป็นสารเคมีที่ตกค้างในสับประรด มากเกินมาตรฐานที่กำหนด หรือเกิดจากการตรวจสอบหาน้ำตาลในสับประรดที่มีมากเกินไปเนื่องมาจากเก็บเกี่ยวผลผลิตช้าเกินไป เป็นผลให้โรงงานปฏิเสธการรับซื้อ หรือลดราคาลงให้ต่ำกว่าราคาที่ได้ตั้งไว้ แต่หากเกษตรกรผู้ผลิตสับประรด เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของระบบสัญญาการซื้อขายล่วงหน้า ซึ่งเป็นข้อตกลงที่โรงงานผู้ผลิต และเกษตรกร ได้ตกลงกันก่อนล่วงหน้าซึ่งเกษตรกร จะได้รับความ

ช่วยเหลือจากโรงงานในส่วนของ วิธีการจัดการทางการเกษตรที่ถูกต้อง เพื่อลดปริมาณสารเคมีที่ตกค้างในสำปะรดให้อยู่ในระดับที่โรงงานสามารถยอมรับซื้อได้ แต่จากข้อมูลและการศึกษาจากวรรณกรรมต่างๆที่เกี่ยวข้องพบว่า มีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่ยังไม่ได้เข้าสู่ระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า ซึ่งถือเป็นเกษตรกรอิสระที่นำสำปะรดมาขายหน้าโรงงานเลยเท่านั้น

ระบบการจัดการผ่าน ระบบสัญญาการซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า ผู้ผลิตจะทำสัญญาหรือข้อตกลงร่วมกับเกษตรกรในการซื้อขายวัตถุดิบทางการเกษตร โดยจะทำการกำหนดราคาไว้ล่วงหน้า และสามารถตอบสนองต่อตัวชี้วัด เช่น วัตถุดิบการเกษตรมีคุณภาพสอดคล้องกับข้อกำหนดที่ผู้ซื้อต้องการ การขนส่งวัตถุดิบเป็นไปตามข้อกำหนดที่ผู้ซื้อต้องการและมีระยะเวลาที่เหมาะสม ปริมาณการเพาะปลูกและเพาะเลี้ยงเป็นไปอย่างเหมาะสม และสินค้าสามารถสอยกลับได้ เนื่องจากการทำ ระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า นั้นผู้ผลิตหรือโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งใกล้ชิดกับผู้ซื้อหรือผู้บริโภคในต่างประเทศมากกว่าจะมีความแม่นยำถูกต้องในข้อกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ รวมทั้งเข้าถึงปริมาณความต้องการสินค้าที่แท้จริง ดังนั้นจึงสนใจศึกษาว่าอะไรที่เป็นปัจจัยที่สำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรในการตัดสินใจเพื่อเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า เพราะเนื่องจากว่าปัจจุบันนี้ มีทั้งเกษตรกรที่เข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า และไม่เข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้า เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่เกษตรกรผู้ปลูกสำปะรดใช้ในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย และเพื่อแสดงถึงข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสำปะรดล่วงหน้าตามทัศนคติของเกษตรกร

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) ศึกษาถึงปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดโรงงาน ตกลงที่จะตัดสินใจเข้าสู่ระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงานผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออก
- 2) เพื่อแสดงถึงข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าตามทัศนคติของเกษตรกร ผู้ปลูกสับปะรดกระป๋องส่งออก

1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา

ทราบถึงปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดขายให้แก่โรงงานผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกเพื่อเป็นแนวทางในการสนับสนุนและส่งเสริมให้เกษตรกรเข้าสู่ระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า และแนวทางการแก้ไขหรือปรับปรุงเงื่อนไขที่ทางเกษตรกร ไม่พอใจจนเป็นเหตุผลที่ตัดสินใจปฏิเสธการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดโรงงานล่วงหน้า และผลักดันให้มีการส่งเสริมในประเด็นที่เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า และแก้ไขปัญหาในประเด็นที่เป็นปัจจัยในการที่เกษตรกรตัดสินใจปฏิเสธการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดตามข้อตกลงล่วงหน้าของเกษตรกรเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋อง ซึ่งจะทำการศึกษาภาคเกษตรกรผู้เป็นผู้ผลิตทางต้นน้ำในระบบห่วงโซ่อุปทาน โดยการใช้แบบสอบถามกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดชุมพร ที่เป็นแหล่งผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกมากที่สุด ในประเทศจำนวน 500 ตัวอย่าง โดยแบ่งเป็นเกษตรกรในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 350 ราย และจังหวัดชุมพร 150 ราย