

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบการผลิตสับปะรดตาม สัญญาซื้อขายข้อตกลงล่วงหน้าของเกษตรกรเพื่อผลิตสับปะรดระบองในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ และ จังหวัดชุมพร โดยมีวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อศึกษาว่า ปัจจัยที่สำคัญอะไรที่ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด โรงงาน ตกลงที่จะตัดสินใจในเข้าสู่ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับ โรงงานผู้ผลิตสับปะรดระบองส่งออก ตลอดจนหาข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าตามทัศนคติของเกษตรกร ผู้ปลูกสับปะรดระบองส่งออก เพื่อหาแนวทางในการผลักดันและสนับสนุนให้เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าให้เพิ่มขึ้น โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่าง (Random Sampling) จำนวน 500 ราย สำหรับการเก็บข้อมูล ใช้วิธีการเก็บแบบสอบถามกับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในจังหวัดประจวบฯ และจังหวัดชุมพร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการผลิตสับปะรดระบองส่งออกมากเป็นอันดับหนึ่งของประเทศ แล้วนำข้อมูลที่ได้อามาวิเคราะห์ข้อมูลหาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรว่าจะเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับ โรงงานหรือไม่ โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) โดยเทคนิควิธีการวิเคราะห์การประมาณการภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimate : MLE) และการใช้เทคนิคการวิเคราะห์โดย Marginal Effects โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป LIMDEP V.9 ซึ่งผลการศึกษาเป็นดังนี้

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด

เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาพบว่า มีอายุอยู่ในช่วง 36-45 ปีมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 44.2 ของเกษตรกรทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ช่วงอายุ 25 -35 ปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 41.6 และช่วงอายุ มากกว่า 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 11 และมีระดับการศึกษาสูงสุดส่วนใหญ่อยู่ที่ชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46.4 รองลงมาเป็นระดับชั้นประถมศึกษาที่คิดเป็นร้อยละ 36.4 และเป็นเกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกสับปะรดอยู่ห่างจากโรงงานไม่เกิน 250 กิโลเมตรร้อยละ 96.8 ระยะทางห่างจากโรงงานเฉลี่ย 104 กิโลเมตร ซึ่งส่วนมากเป็นเกษตรกรที่มีลักษณะการถือครองที่ดินเป็นของตัวเองคิดเป็นร้อยละ 71.6 และร้อยละ 28.4 เป็นเกษตรกรที่เช่าพื้นที่ปลูกสับปะรดและ

มีพื้นที่ทำกินฟรีแต่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ถือครองที่ดิน ประสบการณ์การปลูกสับปะรดของเกษตรกรส่วนใหญ่มีประสบการณ์การปลูกสับปะรดอยู่ที่ 0-8 ปี ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 37.8 ช่วง 9-15 ปี ร้อยละ 30.2 และมากกว่า 15 ปีขึ้นไปคิดเป็นร้อยละ 32 และประสบการณ์การปลูกสับปะรดเฉลี่ยของเกษตรกร เท่ากับ 12.33 ปี จำนวนสมาชิกในครอบครัวของเกษตรกรส่วนมากร้อยละ 67.6 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน และรองลงมาร้อยละ 24.2 เป็นเกษตรกรที่มีจำนวนสมาชิกครอบครัวน้อยกว่าหรือเท่ากับ 2 คน การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั้งในระบบและนอกระบบของเกษตรกรเพื่อการลงทุนในการปลูกสับปะรด พบว่าเกษตรกรร้อยละ 24.8 เป็นผู้ที่กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในการปลูกสับปะรด และเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นผู้อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับทางโรงงานอยู่แล้ว ร้อยละ 82.4 และเป็นเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดที่ปฏิบัติตามหลัก GAP อยู่แล้วร้อยละ 73.6

5.1.2 ข้อมูลของปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกตัดสินใจที่จะเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า

ลักษณะการรับรู้ข้อมูลและความรู้ที่เกี่ยวกับการปลูกสับปะรดของเกษตรกร ซึ่งส่วน

ใหญ่ร้อยละ 31.4 มาจากสมาชิกภายในครอบครัวหรือญาติ และรองลงมาคือตัวแทนบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 30.4 ส่วนเมื่อเกษตรกรเกิดปัญหาส่วนมากจะศึกษาและแก้ไขปัญหาด้วยตัวเองซึ่งคิดเป็นร้อยละ 40.8 และนำไปปัญหาที่พบ ไปปรึกษากับเพื่อนบ้านเป็นร้อยละ 27.4 ส่วนอีกตัวแทนจากบริษัทที่ทำสัญญาด้วยหรือตัวแทนบริษัทเอกชนคิดเป็นร้อยละ 19.4 และปัจจัยต่างๆที่เกษตรกรคิดว่ามีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงานได้แก่ ราคาที่ตกลงกันได้ล่วงหน้าซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่คิดว่า ราคาที่ตกลงกันได้มีผลต่อการตัดสินใจการเข้าร่วมคิดเป็นร้อยละ 81.4 ปริมาณที่ตกลงซื้อขายกันไว้ล่วงหน้า ร้อยละ 72.2 ช่วงระยะเวลาในการทำสัญญาคิดเป็นร้อยละ 42.4 กฎระเบียบข้อบังคับต่างๆที่ทางบริษัทกำหนดคิดเป็นร้อยละ 59.8 ระยะทางจากไร่ถึงบริษัทคิดเป็นร้อยละ 46.6 การให้คำแนะนำหรือผลประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับจากบริษัทคิดเป็นร้อยละ 55.2 ความรวดเร็วของระบบการซื้อขายน้ํารองงานคิดเป็นร้อยละ 53.4 และการจัดการระบบซื้อขายน้ํารองงานให้สะดวก คิดเป็นร้อยละ 61

5.1.3 การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกร

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัด ชุมพร โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) ใช้เทคนิควิธีวิเคราะห์การประมาณภาวะความน่าจะเป็น สูงสุด (Maximum Likelihood Estimate : MLE) และการใช้เทคนิคการวิเคราะห์โดย Marginal Effects เพื่อศึกษาโอกาสความน่าจะเป็น (Probability) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของ เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า จากตัวแปรอิสระที่ กำหนด 21 ตัวแปรจากการคำนวณสมการ Logit พบว่าค่า Log likelihood function เท่ากับ 55.81351 ค่า Restricted log likelihood เท่ากับ -213.0813 ค่า Chi squared เท่ากับ 314.5356 ค่า McFadden Pseudo R-squared เท่ากับ .7380648 ค่าความถูกต้องของการทำนายเท่ากับ 96.20% และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบการผลิตสับปะรดตามสัญญาซื้อขายสับปะรด ล่วงหน้าของเกษตรกรเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋อง โดยเรียงลำดับความสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจ ดังนี้คือ (1)สถานะของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า (2) การปฏิบัติตามหลัก GAP ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด (3) ความพึงพอใจของเกษตรกรในการ บริหารจัดการระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อหน้าบริษัทหรือหน้าโรงงาน(4) ความพึงพอใจของ เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดต่อความเร็วของระบบการซื้อขายหน้าโรงงาน (5) ลักษณะการถือ ครองที่ดินของเกษตรกร (6) ระเบียบข้อบังคับของโรงงานที่กำหนดให้เกษตรกรทำตามในการปลูก สับปะรด (7)ระยะทางจากแหล่งที่เกษตรกรปลูกสับปะรดกับโรงงานที่ผลิตสับปะรดกระป๋อง ส่งออก

5.1.4 การศึกษาข้อดีข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดกระป๋องล่วงหน้า ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด

จากการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม และสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เข้าร่วมระบบสัญญา ซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า 100 รายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ถึงข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วม ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดกับ โรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องล่วงหน้า จากการสอบถามจาก เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด 100 รายที่เป็นผู้ที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าอยู่แล้ว พบว่า ข้อดีของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกร ได้แก่ (1) การมี ตลาดรองรับผลผลิตทางการเกษตรที่แน่นอน (2) การลดระยะเวลาในการขายสินค้าหน้าโรงงาน (3)ได้แก่การลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา (4) ระบบการจัดการในไร่มีความชัดเจนยิ่งขึ้น มีการบันทึกข้อมูลต่างๆและจัดเก็บอย่างเป็นระเบียบ (5) หากเกิด ข้อผิดพลาดในกระบวนการการ

ซื้อ สามารถต่อรองกับโรงงานได้บางกรณีที่สามารถตกลงกับทางโรงงานได้ (6) การได้รับคำแนะนำและวิธีการปลูกสับปะรดอย่างถูกต้องตามหลัก GAP (7) สัญญาที่ทำกับบริษัทสามารถเป็นสิ่งที่ค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เพื่อการลงทุนทางการเกษตร และผลเสียของการทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า คือ (1) มีการใช้ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการปฏิบัติตามหลัก GAP ซึ่งมีเกษตรกรคิดว่าการที่เข้าร่วมทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงาน ทำให้มีการใช้ต้นทุนเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 64 (2) มีขั้นตอนและกระบวนการต่างๆในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้น มีเกษตรกรเห็นว่าการเข้าร่วมทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงาน ร้อยละ 56 (3) ไม่มีอำนาจต่อรอง ในเรื่องระเบียบและข้อกำหนดต่างๆในสัญญารวมถึงปริมาณที่ผลิต ซึ่งมีเกษตรกรร้อยละ 48 คิดว่าฝ่ายเกษตรกรที่ทำสัญญาไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องระเบียบข้อบังคับ และข้อกำหนดต่างๆในสัญญารวมถึงปริมาณที่ผลิตกับโรงงาน (4) ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงที่ตกลงไว้กับบริษัทอย่างเคร่งครัดทำให้เพิ่มกระบวนการในการทำไร่สับปะรดแบบเดิม เกษตรกรร้อยละ 45 มีความเห็นว่า หากเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับทางโรงงานแล้วจะทำให้มีกระบวนการและขั้นตอนในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้นและ (5) เสียต้นทุนเสียโอกาสในการขายผลผลิตในราคาที่ดีกว่าในกรณีที่มีอีกโรงงานหนึ่งรับซื้อผลผลิตในราคาที่สูงกว่า เกษตรกรร้อยละ 38 คิดว่าจะทำให้มีต้นทุนค่าเสียโอกาสในราคาขายผลผลิตเกิดขึ้น

5.1.5 การศึกษาข้อมูลเกี่ยวข้องกับปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการสำรวจปัญหาและข้อเสนอแนะต่างๆ ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ทั้งในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดชุมพร พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ที่เป็นผู้ที่อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าอยู่แล้วยังมีความต้องการให้โรงงานหรือบริษัทคู่สัญญากำหนดเวลาที่จะนัดส่งมอบและซื้อขายสับปะรดที่ตัดมาแล้วอย่างชัดเจนเนื่องจากว่าในบางครั้งเกิดความล่าช้าในการซื้อขาย ณ จุดแลกเปลี่ยนหน้าโรงงาน ซึ่งหากโรงงานสามารถกำหนดช่วงเวลาชัดเจนมากขึ้นจะทำให้ปัญหาเหล่านี้ลดลงไป ปัญหาอีกบางประการที่พบคือ ในการปฏิบัติตามระเบียบหรือข้อตกลงระหว่างโรงงานกับเกษตรกรส่วนหนึ่งมักจะเป็นต้นทุนที่เพิ่มจากเดิม เช่น เกษตรกรต้องลดการใช้ปุ๋ยเคมีบางชนิดลงและหันไปใช้ปุ๋ยอินทรีย์ และทำให้ปริมาณและน้ำหนักลูกลดลงไป ทำให้เกษตรกรขาดรายได้ตรงส่วนนั้น ซึ่งที่จริงแล้วเป็นเรื่องที่ถูกต้อง ทางบริษัทควรจะให้เจ้าหน้าที่หรือพนักงานที่เกี่ยวข้องชี้แจงถึงสาเหตุที่จะต้องกำหนดข้อตกลงดังกล่าว เพื่อให้เกษตรกรผู้อยู่ในสัญญาซื้อขาย และเกษตรกรที่กำลังจะตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าเพื่อเป็นให้เข้าใจถึงหลักการที่ถูกต้อง มากกว่าที่จะปล่อยให้เกษตรกรคิดว่าเป็นข้อกำหนดที่ถูกบังคับจากบริษัทจะดีกว่า

5.2 ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

การศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบการผลิตสับปะรดตามสัญญาข้อตกลงล่วงหน้าของเกษตรกรเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋องในพื้นที่จังหวัดประจวบฯ และจังหวัดชุมพร ซึ่งผลการศึกษาทำให้ทราบว่าปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรมีอะไรบ้าง ผลที่ได้จากการศึกษาจะสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรและโรงงานได้นอกจากนี้ การผลักดันดังกล่าวยังทำให้ ปัญหาการผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกลดลงอีกด้วยเนื่องจากทางโรงงานผู้ผลิตสามารถ วางแผนการผลิตที่แน่นอน และแม่นยำมากขึ้น รวมถึงได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพดีขึ้นด้วย เพื่อเป็นการผลักดันให้เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าให้มากขึ้น จึงมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

- 1) ทางด้านโรงงานหรือบริษัทผู้ผลิต ควรให้การสนับสนุนเกษตรกรผู้ตกลงเป็นคู่สัญญากับทางบริษัทก่อนที่จะทำการสนับสนุนเกษตรกรรายอื่น
- 2) ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนควรให้การสนับสนุนการเผยแพร่ความรู้ในเรื่องการปลูกสับปะรดกระป๋องให้ถูกต้องตามหลัก GAP
- 3) โรงงานผู้ผลิตควรมีการจัดการระบบการซื้อขายบริเวณหน้าโรงงานที่ดีขึ้นกว่าปัจจุบัน ควรกำหนดช่วงเวลาการส่งมอบให้กับเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดอย่างชัดเจน เนื่องจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรต้องเสียเวลาในกระบวนการซื้อขายหน้าโรงงานเป็นระยะเวลานานเมื่ออยู่ในช่วงฤดูที่มีสับปะรดปริมาณมาก