

## บทที่ 2

### เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่นแบบมีสัญญาผูกพันของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่” ได้แบ่งเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องออกเป็น ประเด็นดังนี้

1. ความหมาย แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของบุคคล
2. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการผลิตของเกษตรกร
3. ลักษณะทางพฤกษศาสตร์ของมะเขือม่วงญี่ปุ่น
4. ความหมาย แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการเกษตรแบบมีพันธสัญญา (Contract Farming)
5. การส่งเสริมการปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่นแบบมีพันธสัญญาของ บริษัท สันติภาพเทรดดิ้ง จำกัด
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

**ความหมาย แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจของบุคคล**

#### ความหมายของการตัดสินใจ

วุฒิชัย (2523) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นเรื่องของการจัดการที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และในการจัดการนั้น การตัดสินใจเป็นหัวใจในการปฏิบัติงานทุกๆ เรื่อง ทุกๆ กรณีเพื่อดำเนินงานไปสู่วัตถุประสงค์ อาจมีเครื่องมือช่วยในการพิจารณา มีเหตุผลส่วนตัว อารมณ์ ความรักใคร่ ชอบพพอเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการตัดสินใจ

วีระพล (2525) กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นการประกอบไปด้วยขั้นตอนการกำหนดวัตถุประสงค์ การกำหนดทางเลือก ข้อจำกัด การวิเคราะห์ การตัดสินใจโดยยึดวัตถุประสงค์

Taylor (อ้างโดยวุฒิชัย, 2523) กล่าวว่า กระบวนการตัดสินใจจะใช้ขั้นตอนการแก้ปัญหา (problem solving) ได้แก่

1. การแยกตัวปัญหา (problem identification) เกิดขึ้นเมื่อบุคคลมีความรู้สึกว่าได้เกิดปัญหาคือขึ้น ซึ่งเป็นความรู้สึกที่เกิดขึ้นภายในว่าปรากฏการณ์บางอย่างที่ไม่เป็นตามที่คาดคิดจัดว่าเป็นขั้นการสร้างความแน่ใจและมั่นใจโดยการทำความเข้าใจกับตัวปัญหาที่แท้จริง

2. การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้น (information search) เป็นกิจกรรมด้านเซาว์ปัญหา เป็นการค้นหาสาเหตุหรือสิ่งทีก่อให้เกิดตัวปัญหา โดยการเสาะหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับสาเหตุของปัญหาให้มากที่สุดเท่าทีจะมากได้ ข่าวสารทีหามา นั้นต้องมีความเกี่ยวข้องจำเป็นกับตัวปัญหาและเพียงพอในการแก้ไขปัญหา

3. การประเมินค่าข่าวสาร (evaluation information) เป็นประเมินว่าข่าวสารทีได้มานั้นถูกต้อง เหมาะสม เพียงพอ ตรงกับเวลา สามารถนำไปวิเคราะห์ปัญหาได้หรือไม่

4. การกำหนดทางเลือก (listing of alternatives) เป็นการกำหนดทางเลือกให้มากที่สุดเท่าทีจะมากได้ ทางเลือกนั้นพยายามทีจะครอบคลุมวิถีทางทีจะแก้ปัญหาคได้ในหลายๆ วิธี มีการลำดับความสำคัญของทางเลือกไว้ แต่ยังไม่ยอมรับว่าทางเลือกแต่ละทางนั้นอาจช่วยแก้ปัญหาคได้ถูกต้องและเหมาะสมแตกต่างกัน

5. การเลือกทางเลือก (selection of alternatives) เป็นการเลือกทางเลือกทีกำหนดไว้ เพื่อจะนำไปปฏิบัติต่อไป เป็นทียอมรับว่าเป็นการตัดสินใจอย่างแท้จริง

6. การปฏิบัติตามการตัดสินใจ (implement of decision) เป็นการปฏิบัติตามผลของการตัดสินใจทีได้เลือกทางเลือกไว้แล้ว

ศรีสุรางค์และคณะ (2542) กล่าวถึงกระบวนการตัดสินใจว่า ส่วนใหญ่เกิดจากปัญหาไม่ว่าจะเป็นปัญหาในชีวิตประจำวัน ปัญหาในวงการค้าหรือปัญหาในเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ถ้าเกิดทางเลือกมากกว่า 1 ทางและผู้ทำการตัดสินใจจะต้องเลือกทางเลือกทีดีทีสุดหรือเหมาะสมทีสุดนั้น บางปัญหาผู้ทำการตัดสินใจจะตัดสินใจภายใต้สภาวะการณทีแน่นอน ทำให้การตัดสินใจ ดังกล่าวทำคได้ไม่ยาก แต่บางปัญหาผู้ทำการตัดสินใจอาจจะต้องทำการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณทีไม่แน่นอนหรือภายใต้ความเสี่ยงทำให้การตัดสินใจดังกล่าวเป็นไปคได้ไม่่ง่ายนัก ทำให้ผู้ทำการตัดสินใจอาจต้องทำการตัดสินใจโดยใช้ข้อมูลเท่าทีมีอยู่ ต้องใช้ข้อมูลในอดีตหรืออาจต้องหาข้อมูลหลายๆ ทางมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจ

นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงประเภทของการตัดสินใจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คคือ

1. การทำการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณทีแน่นอน (Decision Making Under Certainty) เป็นการทำการตัดสินใจทีผู้ทำการตัดสินใจทราบแน่นอนว่าสภาวะการณใดๆ จะเกิดขึ้นและทำการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณนั้น

2. การทำการตัดสินใจภายใต้สภาวะการณทีไม่แน่นอน (Decision Making Uncertainty) เป็นการทำการตัดสินใจทีผู้ทำการตัดสินใจทราบแต่เพียงว่ามีสภาวะการณทีเกี่ยวข้องกับปัญหาทีกำลังตัดสินใจทีอาจเกิดขึ้นคได้บ้าง โดยไม่ทราบโอกาสหรือความน่าจะเป็นทีจะเกิดขึ้นของแต่ละ

สภาวะการณ์ แต่พอกำหนดความน่าจะเป็นของแต่ละสภาวะการณ์ได้ โดยพิจารณาจาก ข้อมูลที่มีอยู่ หรือจากตัวอย่างในอดีตที่ผ่านมา

ยูด้า (2540) กล่าวว่า การตัดสินใจกับการแก้ปัญหาว่าเป็นของคู่กัน เมื่อใดที่มีปัญหา การตัดสินใจก็จะตามมาทันที ซึ่งผลการตัดสินใจนี้คือ สิ่งหนึ่งที่บอกว่าการแก้ปัญหานั้นจะสำเร็จหรือล้มเหลว นอกจากนี้ยังกล่าวถึงองค์ประกอบ 3 ประการของการตัดสินใจที่ตัดสินประกอบด้วย

1. คุณภาพ (Quality) คือ การตัดสินใจที่ต้องทำให้เราสามารถใช้โอกาส (ปัญหา) ให้เกิดประโยชน์ที่สุด ดังนั้นจึงต้องใช้ทรัพยากรทั้งหมดที่มีเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด
2. ความเร็ว (Speed) ต้องตัดสินใจอย่างรวดเร็วให้ทันกับสถานการณ์ หากชักช้าไม่ยอมตัดสินใจ ก็จะต้องเลือกทางเลือกต่างที่ด้อยประสิทธิภาพลงตามเวลาที่ผ่านไป
3. พันธะหน้าที่ (Mission) ต้องรับผิดชอบในพันธะหน้าที่และต้องพยายามให้ผู้ที่เกี่ยวข้องมีส่วนร่วมในการดำเนินงานยอมรับในพันธะหน้าที่ของพวกเขาด้วย

วิชัย (2542) ให้ความหมายของการตัดสินใจ คือ การเลือกระหว่างทางเลือกต่างๆ และปฏิบัติไปตามนั้น หัวหน้างานที่ทำหน้าที่ตัดสินใจ ต้องรู้จักการประเมินทางเลือกเพื่อจะได้ตัดสินใจได้ถูกต้อง หลังจากที่พิจารณาถึงสาเหตุของปัญหาแล้ว หัวหน้าจะต้องแก้ปัญหา แต่แนวทางในการแก้ปัญหานั้นมีหลายแนวทาง หัวหน้างานจะต้องมีหลักเกณฑ์ในการเลือกแนวทางต่างๆ จึงจะเป็นการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

วีระพล (2525) กล่าวถึงการตัดสินใจว่า มนุษย์ทุกชาติทุกภาษาส่วนใหญ่ประสบความสำเร็จล้มเหลวก่อนแล้วจึงนำประสบการณ์เหล่านี้มาหาวิธีการปรับปรุงแก้ไข การที่แต่ละคนพยายามหาแนวทางการตัดสินใจด้วยตนเองอาจใช้เวลานาน เพื่อไม่ให้เกิดการตัดสินใจผิดพลาดจึงต้องศึกษาขั้นตอน หลักการ และเทคนิคการตัดสินใจที่จะช่วยให้สามารถนำไปตัดสินใจในวิถีทางที่ถูกต้องในระยะเวลาอันสั้น อาจเลือกในการตัดสินใจ (alternative) ตามปกติแล้วจะต้องมีอย่างน้อยที่สุด 2 ทางเลือก ถ้าไม่มีทางเลือกก็ไม่มีมติการตัดสินใจ การตัดสินใจนั้นอาจแบ่งออกได้ 3 ประเภท คือ การตัดสินใจภายในภาวะแน่นอน การตัดสินใจภายในภาวะไม่แน่นอน และการตัดสินใจภายใต้ภาวะเสี่ยง โดยถือเกณฑ์ที่ว่ามติการตัดสินใจไม่ขึ้นอยู่กับสภาวะการณ์หรือทราบแน่นอนว่าสภาวะการณ์ไหนจะเกิดขึ้น ถ้าไม่มีข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสภาวะการณ์แล้วจะทำให้การตัดสินใจอยู่ใต้ภาวะไม่แน่นอน ส่วนกรณีที่ไม่ทราบความน่าจะเป็นของสภาวะการณ์แล้วการตัดสินใจจะกลายเป็นการตัดสินใจภายใต้ภาวะความเสี่ยง ขนาดการตัดสินใจที่ประสบอยู่ในชีวิตประจำวัน เป็นการตัดสินใจภายใต้ความแน่นอนที่น้อยที่สุด การแก้ปัญหาจะต้องแก้ที่สาเหตุแห่งปัญหา ถ้าสาเหตุแห่งปัญหาหมดไป ปัญหาก็จะหมดไปโดยปริยาย เนื่องจากปัญหามีหลายสาเหตุ ควรแก้สาเหตุที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจ

ทางเลือกที่จะแก้สาเหตุที่ก่อปัญหามากที่สุด ที่จะทำให้บรรลุเป้าหมายผู้ตัดสินใจจะต้องเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด

### เบื้องหลังของพฤติกรรมในการตัดสินใจของบุคคล

Robert and Hanline (1975) กล่าวว่า การตัดสินใจและเลือกแนวทางปฏิบัติในสถานการณ์ที่ใหม่และแปลกไปจากเดิม คนเราส่วนใหญ่มักจะทำการตัดสินใจตามความเคยชินที่ได้ปฏิบัติมาก่อน

Dean and Pruitt (อ้างโดยวุฒิชัย, 2523) กล่าวว่า ธรรมชาติอย่างหนึ่งของมนุษย์ คือ ไม่ชอบเสี่ยงทำสิ่งใหม่ หากมีปัญหาหรือสถานการณ์ใหม่ก็จะหาทางหลีกเลี่ยงแต่บุคคลยังมีพื้นฐานของการเสี่ยงอยู่อย่างหนึ่ง คือ การเสี่ยงที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของประโยชน์ที่จะได้รับเมื่อบุคคลเห็นประโยชน์ที่จะได้รับจากแนวทางใหม่ก็จะมีการเปลี่ยนแปลงระดับการเสี่ยงของตน

Dukin (อ้างโดยวุฒิชัย, 2523) กล่าวว่า ในสถานการณ์ใหม่หากบุคคลไม่สามารถใช้ประสบการณ์เก่ามาช่วยในการตัดสินใจได้ ก็จะตัดสินใจโดยให้เป็นเรื่องของการทดลองดูเสียก่อน ซึ่งจะเรียนรู้จากสิ่งผิดพลาด มีการศึกษาวิเคราะห์ และท้ายสุดจะจัดรูปแบบใหม่ในทันทีที่ทำได้

### ทฤษฎีเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ

#### 1. ทฤษฎีการตัดสินใจและการกระทำทางสังคม (The Multiple Factors Theory of Decision Making and Social Action)

เสาวภา (2525) กล่าวตามความคิดของ William W. Reeder ว่าโดยทั่วไปรูปแบบทางจิตวิทยา สังคม (social psychology) ที่เกี่ยวกับการตัดสินใจ และการกระทำของมนุษย์นั้น สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมซึ่งเป็นปัจจัยภายนอก จะมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ โดยบุคคลจะแปลงสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมเหล่านั้น เข้าสู่ตัวคนๆ นั้น ซึ่งการแปลงปัจจัยภายนอกมาสู่ตัวบุคคลนี้จะอยู่ในรูปของความเชื่อ และความไม่เชื่อ ซึ่งความเชื่อและความไม่เชื่อเป็นเหตุผล ที่บุคคลใช้ในการตัดสินใจเลือกกระทำพฤติกรรม ดังนั้น ปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจไม่ได้เกิดจากปัจจัยภายนอกโดยตรง การตัดสินใจและการกระทำทางสังคมของบุคคลจะประกอบด้วยความเชื่อความไม่เชื่อหลายๆ อย่างรวมกัน และการกระทำทางสังคม ประกอบด้วยกลุ่มปัจจัยหลายประการ บุคคลอาจตัดสินใจกระทำพฤติกรรมอย่างเดียวกันแต่ปัจจัยหรือเหตุผลการตัดสินใจจะแตกต่างกัน เหตุผลดังกล่าวประกอบด้วย

## 1) ปัจจัยดึงดูด (pull factors) ประกอบด้วย

- เป้าประสงค์หรือจุดมุ่งหมาย (goals)
- ความเชื่อ (belief orientation)
- ค่านิยม (value)
- นิสัย และขนบธรรมเนียม (habit and customs)

## 2) ปัจจัยผลัก (push factors) ประกอบด้วย

- ความคาดหวัง (expectation)
- ข้อผูกพัน (commitment)
- ความบังคับ (forces)

## 3) ปัจจัยความสามารถหรือปัจจัยสนับสนุน (able factors) ประกอบด้วย

- โอกาส (opportunity)
- ความสามารถ (ability)
- การสนับสนุน (support)

จากปัจจัยหลักทั้ง 3 ปัจจัยซึ่งประกอบด้วยองค์ประกอบ 10 ประการข้างต้น Reeder (อ้างโดยเสาวภา, 2525) ได้อธิบายถึงแนวความคิดเกี่ยวกับปัจจัยหรือสาเหตุที่มีผลต่อการตัดสินใจและการกระทำทางสังคมของบุคคล ดังนี้

1. ในสถานการณ์การกระทำทางสังคมจะเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคลหลายคน ซึ่งแต่ละคนจะมีเหตุผลแต่ละอย่างในการตัดสินใจที่จะกระทำหรือไม่กระทำ
2. บุคคลหรือองค์การจะตัดสินใจ หรือแสดงการกระทำบนพื้นฐานของกลุ่มเหตุผล ซึ่งผู้ตัดสินใจคิดว่าสอดคล้องหรือตรงกับความต้องการของเขาในสถานการณ์นั้นๆ
3. ปัจจัยหรือเหตุผลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจนั้นอาจมีเพียง 5-6 ประการ หรืออาจมีน้อยหรือมากกว่านี้ จากจำนวนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกระทำทั้ง 10 ประการที่กล่าวมาแล้ว
4. เหตุผลบางประการจะสนับสนุนการตัดสินใจและเหตุผลบางประการจะต่อต้านการตัดสินใจ
5. บุคคลผู้ตัดสินใจจะตระหนักหรือให้น้ำหนักแก่ ปัจจัยเหตุผลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ในน้ำหนักที่แตกต่างกัน
6. ในการตัดสินใจเรื่องหนึ่งเรื่องใด เหตุผลที่มีต่อการตัดสินใจนั้นไม่จำเป็นต้องเกิดขึ้นพร้อมกันทั้ง 10 ประการ
7. กลุ่มของปัจจัยหรือเหตุผลที่มีต่อการตัดสินใจกระทำทางสังคมย่อมจะมีการเปลี่ยนแปลงได้



8. ในบางสถานการณ์อาจจะมีทางเลือกสองหรือสามทาง เพื่อที่จะตอบสนองต่อการเลือกปฏิบัติในสถานการณ์นั้น

9. บุคคลแต่ละคน อาจจะตัดสินใจเลือกทางเลือกที่แตกต่างกัน

10. เหตุผลที่ตัดสินใจ สามารถมองเห็นได้จากทางเลือกที่ได้เลือกแล้ว

### แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับแรงจูงใจในการผลิตของเกษตรกร

อับราฮัม มาสโลว์ อ้างโดย มุกดา (2540) ได้กล่าวทฤษฎีลำดับขั้นแรงจูงใจของมนุษย์ไว้ว่า แรงจูงใจของมนุษย์เราพัฒนาไปตามลำดับขั้น ความต้องการเบื้องต้น (Basic Needs) จะต้องได้รับการตอบสนองเสียก่อน จึงเกิดความต้องการอื่นๆ ที่อยู่ในระดับสูงขึ้นไป มาสโลว์แบ่งแรงจูงใจของมนุษย์เป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

ก. ความต้องการที่ขาดแคลนและแรงจูงใจที่มุ่งสนองความต้องการเบื้องต้น ที่บกพร่องอยู่ ประกอบด้วยความต้องการดังต่อไปนี้

1. ความต้องการทางสรีระวิทยา (Physiological Needs) เป็นความต้องการเบื้องต้นที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีวิต เช่น ต้องการอาหาร เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม และความต้องการทางเพศ

2. ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย (Safety Needs) เมื่อความต้องการทางสรีระวิทยาได้รับการตอบสนองแล้วก็มีความต้องการขั้นที่สองต่อไป คือ อยากมีชีวิตอยู่อย่างมั่นคงปลอดภัยจากอันตรายทั้งปวง รวมไปถึงความมั่นคงทางด้านจิตใจ (Psychological Safety) ด้วย

3. ความต้องการความรักและความต้องการเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม (Love and Belonging Needs) เป็นลักษณะของความต้องการอยากมีเพื่อน มีคนรักใคร่ชอบพอ ต้องการเป็นผู้ให้ความรัก และได้รับความรัก

4. ความต้องการมีเกียรติ และศักดิ์ศรี (The Esteem Needs) เป็นความต้องการของมนุษย์เกือบทุกคนในสังคม

ข. ความต้องการและแรงจูงใจที่จะพัฒนาตนเองไปสู่ระดับสูง

1. ความต้องการพัฒนาตัวเองไปสู่ระดับที่สมบูรณ์ที่สุด คือ ความต้องการรู้จักตนเองตามสภาพที่แท้จริง และพัฒนาศักยภาพของตนเอง (Self-Actualization) เน้นถึงความต้องการเป็นตัวของตัวเองประสบความสำเร็จด้วยตัวเอง ต้องการพัฒนาศักยภาพของตนเองให้เต็มที่แต่ละขณะเดียวกันก็จะสนใจปัญหาของส่วนรวมด้วย

2. ความต้องการมีความรู้ ความเข้าใจในสิ่งใหม่ๆ (Cognitive Needs) ความต้องการนี้ เป็นความต้องการพัฒนาตัวเอง อันดับที่สอง (The Second of Growth Needs) เริ่มแสดงออกเมื่อมีอายุและเป็นผู้ใหญ่มากขึ้น

3. ความต้องการทางด้านสุนทรียภาพ (Aesthetic Needs) ความต้องการขั้นนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้ ถ้าความต้องการขั้นต้นๆ ไม่ได้รับการตอบสนอง ดังนั้น ความต้องการนี้จะเกิดขึ้นเฉพาะกับบุคคลบางคนเท่านั้น

นอกจากนี้มาสโลว์ (Maslow) กล่าวว่า แรงจูงใจขั้นที่มุ่งสนองความต้องการบกพร่องเบื้องต้น (Deficiency Needs of Motivation) นั้น เป็นแรงจูงใจทางด้านลบ ทำให้บุคคลต้องต่อสู้ดิ้นรน เต็มไปด้วยความเครียด แต่แรงจูงใจระดับสูงเป็นแรงจูงใจทางบวก ที่สามารถไปถึงได้โดยไม่ต้องมีการลดแรงขับเหมือนแรงจูงใจเบื้องต้น

วิจิตร (2527) กล่าวถึง สิ่งจูงใจในการผลิตของเกษตรกร ดังนี้ การปรับปรุงการบริหาร การปฏิบัติในฟาร์ม การนำผลผลิตจากฟาร์ม ไปสู่ตลาด ความอุดมสมบูรณ์ของใช้อุปกรณ์ในฟาร์ม ย่อมสนับสนุนให้เกษตรกรมีโอกาสที่จะผลิตมากขึ้น ปัญหาอยู่ที่ว่า เขาจะนำสิ่งดังกล่าวมาใช้หรือไม่

สิ่งแรกที่เกษตรกรต้องการ คือ ครอบครัวมีอาหารพอกิน เพื่อขายนำเงินไปซื้อสิ่งอื่น ชำระค่าเช่าที่ดิน ภาษี ชำระหนี้สิน การศึกษาของบุตร เสื้อผ้าเครื่องใช้ วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น ที่ดีกว่าเดิม เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว เกษตรกรต้องประกอบธุรกิจฟาร์มซึ่งเป็นความเกี่ยวข้องระหว่างราคากับรายได้ที่จะมีกำไร การได้รับส่วนแบ่งในผลิตผลที่ได้ สินค้าและบริการต่างๆ ที่เกษตรกรจะหามาใช้สำหรับตัวเขาและครอบครัว เมื่อรวมกันทั้งหมดนี้ก็จะเป็แรงจูงใจแก่เกษตรกร

ความสัมพันธ์ที่ได้สัดส่วนระหว่างผลิตผลและราคาปัจจัยที่ใช้ในฟาร์ม เป็นสิ่งจูงใจให้เกษตรกรเพิ่มการผลิตขึ้น ด้วยเหตุผลดังกล่าวต่อไปนี้

1. เกษตรกรจะเพิ่มผลผลิตถ้าราคาในตลาดสูงเป็นเครื่องล่อใจ ถ้าราคาต่ำก็จะไม่ผลิต
2. ถ้าราคาขึ้นๆ ลงๆ มีการเสี่ยง เกษตรกรมักจะหลีกเลี่ยงผลิต
3. เกษตรกรจะเพิ่มเทคนิคและลงทุนเพิ่ม เมื่อปัจจัยนั้นหาได้ในท้องถิ่น ปัจจัยนั้นใช้แล้วได้ผล ราคาปัจจัยไม่แพงมาก ทำแล้วมีกำไรเพิ่มขึ้น คຸ້ມกับที่ลงทุนไปหรือมีการปรับปรุงการตลาด เช่น การขนส่ง การตั้งโรงงานแปรรูป ผู้บริโภคก็จะได้ซื้อของในราคาที่ถูกลง

### ลักษณะทางพฤกษศาสตร์ของมะเขือม่วงญี่ปุ่น

มะเขือม่วงญี่ปุ่น (Japanese Eggplant) พวัก *Solanum melongena* Linn. เป็นพืชผักที่เราบริโภคส่วนผลเป็นอาหารเชื่อกันว่าน่าจะเป็นพืชพื้นเมืองของอินเดีย เพราะว่าปรากฏมีพันธุ์ป่าขึ้นทั่วไป มีบันทึกว่าปลูกในราวต้นศตวรรษที่ 5 มะเขือถูกนำเข้ามาสู่สเปนสมัยการรุกรานของพวกมัวร์ (Moorish) ซึ่งแพร่กระจายทั่วยุโรปในเวลาต่อมา นักสำรวจชาวสเปนนำพันธุ์ที่มีสีม่วงและสีขาวเข้าสู่อเมริกา มะเขือที่ปลูกกันในสมัยศตวรรษที่ 16 ยังมีผลขนาดเล็กอยู่ และได้รับการปรับปรุงพันธุ์ให้มีขนาดใหญ่ขึ้นในเวลาต่อมา

เชื่อกันว่ามะเขือม่วงญี่ปุ่นเมื่อทานทำให้รู้สึกเย็น หวาน บำรุงพลัง และเลือด กระจายความร้อน ช่วยเคลื่อนย้ายเลือดที่อุดตัน บรรเทาปวด ลดบวม รักษาอาการเลือดออกทางทวาร รักษาฝี รักษาแผลตามผิวหนัง รักษาต่อมน้ำนมอักเสบ

มะเขือม่วงญี่ปุ่นสามารถแยกชนิดของมะเขือม่วงญี่ปุ่น ได้เป็น 2 พวกใหญ่ๆ คือ

1. พวกที่มีผลกลมหรือค่อนข้างกลม ถือเป็นพวก *Solanum melongena* var. *esculentum* ได้แก่ พันธุ์ Black Beauty, Black King เป็นต้น
2. พวกที่มีผลกลมยาว ถือเป็นพวก *Solanum melongena* var. *serpentinum* เช่น พันธุ์ Money Maker, Pingtung Long, Millionaire เป็นต้น

มะเขือม่วงญี่ปุ่นจัดอยู่ในพืชผักอายุหลายปี (Perennial) แต่โดยทั่วไปมักปลูกเป็นผักอายุปีเดียว (Annual) สามารถปลูกได้ตลอดปีในพื้นที่ดินที่มีความสมบูรณ์แทนทุกชนิด pH ที่พอเหมาะ 5.5-6.8 มีแหล่งน้ำตลอดฤดูกาล มีแสงแดดเต็มที่ อุณหภูมิที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 21-29.5 องศาเซลเซียส อายุตั้งแต่ย้ายกล้าจนถึงเก็บเกี่ยวสิ้นสุดประมาณ 188 วัน ทรงพุ่มสูงประมาณ 1-1.5 เมตร ขยายพันธุ์โดยใช้เมล็ด

### วิธีการปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่น

1. การเตรียมแปลงและหลุมปลูก ขุดดินตากแดดทิ้งไว้ 7 วัน แล้วทำการยกแปลงกว้าง 1 เมตร ร่องแปลงกว้าง 1 เมตร ความสูงแปลง 30 เซนติเมตร ก่อนทำการยกแปลงควรวาง โคลไมด์ อัตรา 150 กิโลกรัมต่อไร่ หรือตามความเป็นกรด-ด่างของดิน และวางปุ๋ยอินทรีย์อัตรา 300 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะปลูกระหว่างต้น 80-100 เซนติเมตร พื้นที่ 1 ไร่ จะทำการปลูกได้ประมาณ 1,100-1,300 ต้น

2. การปลูก ปลูกแบบแถวเดี่ยว ขุดหลุมกว้าง 30 เซนติเมตร รองก้นหลุมด้วยปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยอินทรีย์และอนคอลลชนิดเม็ด 5 กรัมต่อหลุม กลูกกล้าให้เข้ากัน ปักไม้หลัก (ความยาว 1.5 เมตร) รดน้ำในหลุมปลูก เมื่อน้ำซึมหมดจึงทำการปลูกโดยปลูกสูงกว่าหลังแปลง 1 นิ้ว และห่างจากไม้หลัก 1-2 นิ้ว การปฏิบัติดูแลรักษาให้น้ำปุ๋ยและพ่นสารเคมี ตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของบริษัทฯ

3. การปฏิบัติดูแลรักษา หลังจากดอกแรกบานทำการเด็ดกิ่งแขนง โดยเว้นกิ่งแขนงได้ดอกแรกไว้กิ่งแขนงถัดลงมาให้เด็ดออกให้หมด และปฏิบัติตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของบริษัทฯ

4. การเก็บเกี่ยว หลังจากย้ายปลูกลงแปลง ประมาณ 40-50 วัน จึงเริ่มทำการเก็บเกี่ยว โดยเก็บผลผลิตทุกวัน อายุการเก็บเกี่ยวผลผลิต 4.5-5 เดือน ข้อควรระวัง การเก็บเกี่ยวโดยใช้มือดึง อาจ



ทำให้ต้นฉีกขาดหรือหักล้มได้ และตัดไว้ช่วยยาวเกินไป อาจกระทบผลอื่นเป็นแผลเสียหายง่าย ปริมาณผลผลิตรวมประมาณ 7-10 ต้นต่อไร่

### ความหมาย แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการเกษตรแบบมีพันธสัญญา (Contract Farming)

กรมส่งเสริมการเกษตร (2534) ได้ให้ความหมายของระบบการเกษตรแบบมีพันธสัญญา (Contract Farming) ว่าเป็นการจัดการทางความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตกับผู้รับซื้อผลผลิต แนวคิด (Vertical Chain of Production and Marketing) โดยผู้ซื้อสามารถกำหนดความแน่นอนของวัตถุดิบ ซึ่งเป็นผลิตผลทางการเกษตร ที่จะรับซื้อ โดยที่ไม่ต้องเป็นเจ้าของหน่วยการผลิตนั้นเสียเอง ซึ่งหมายถึงว่าเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการยังเป็นอิสระ โดยเป็นเจ้าของหน่วยการผลิตของตนเอง แต่มีการทำสัญญากับผู้รับซื้อล่วงหน้า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตรที่เกี่ยวกับปริมาณ และคุณภาพของผลผลิตทางการเกษตร ที่ตนจะผลิตป้อนให้โดยมีเงื่อนไข คือ ประการแรก ผู้รับซื้อจะต้องสร้างหลักประกันในขบวนการการผลิตของเกษตรกรในด้านต่างๆ เช่น ให้สินเชื่อให้ปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพ รวมถึงการให้บริการส่งเสริมการเกษตรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตของเกษตรกรในสัญญา ประการที่สอง ผู้รับซื้อจะต้องสร้างหลักประกันทางการตลาดให้แก่ผลผลิตที่เกษตรกรในโครงการผลิตได้ เช่น กำหนดราคาซื้อที่แน่นอนขึ้น เป็นต้น

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2536) ให้ความหมายของเกษตรแบบมีพันธสัญญาหรือแบบมีสัญญาผูกพันว่า หมายถึง การทำการผลิตในลักษณะที่มีข้อตกลงหรือสัญญาต่างๆ ระหว่างเกษตรกร และนิติบุคคล เช่น โรงงานแปรรูปหรือบริษัท พ่อค้าทั่วไป สัญญานี้อาจตกลงด้วยวาจาหรือเป็นลายลักษณ์อักษร โดยระบุเงื่อนไขเกี่ยวกับการผลิตและการตลาด ซึ่งจะทำการตกลงกันก่อนจะทำการผลิตเป็นระบบที่มีการตกลงระหว่างสัญญาทั้ง 2 ฝ่าย คือ โรงงานแปรรูป ให้ความช่วยเหลือด้านปัจจัยการผลิตการให้กู้ยืมเงินแก่เกษตรกร ผูกพันเฉพาะการตลาด โดยการกำหนดปริมาณการซื้อขายในราคาที่ได้ตกลงกันไว้ล่วงหน้าแล้ว และผูกพันด้านการผลิตและการตลาด โดยโรงงานแปรรูปจะให้ความช่วยเหลือในด้านสินเชื่อ ปัจจัยการผลิต ความรู้ และเทคโนโลยีต่างๆ เกษตรกรต้องขายผลผลิตให้แก่โรงงาน ตามจำนวน และราคาที่ตกลงกันไว้ในสัญญา

ทองโรจน์ (2520) กล่าวถึง การเกษตรแบบมีสัญญา ว่าเป็นแนวทางหนึ่งที่จะทำให้เกษตรกรสามารถเลือก เพื่อลดความเสี่ยง เพราะว่าการเกษตรเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูง กล่าวคือเกษตรกรจะประสบปัญหาการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตที่เกิดจากสภาพภูมิอากาศ การแพร่ระบาดของโรค และแมลงศัตรูพืช และเปลี่ยนแปลงของราคาผลผลิต ที่เกิดจากความแตกต่างระหว่างราคาผลผลิตที่เกษตรกรคาดว่าจะขายได้ เมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยวกับราคาที่เกษตรกรขายได้จริง โดยในทางปฏิบัติเกษตรกรสามารถที่จะเลือกวิธีที่นำมาใช้ เพื่อลดความเสี่ยงภัยทางเกษตรได้ ดังนี้

### 1. การประกันภัย (Insurance)

ในการผลิตทางการเกษตร เป็นสิ่งหนึ่งที่ช่วยทำให้เกษตรกรลดความเสี่ยงจากสภาพการณ์ ธรรมชาติ และ โรคแมลง ความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทผู้รับประกันภัยสามารถที่จะยอมรับภาระความเสี่ยงเหล่านั้นได้

### 2. การผลิตหลายอย่าง (Diversification)

ในช่วงเวลาเดียวกันหรือผลิตพืชอย่างเดียวกันแต่ขายในเวลาที่แตกต่างกันเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงด้านรายได้และด้านราคาผลผลิต แต่การผลิตหลายอย่างนี้จะเป็นการลดรายได้เฉลี่ยและเพิ่มต้นทุนในการผลิตเนื่องจากขนาดการผลิตไม่เหมาะสม

### 3. การซื้อขายตามสัญญา (Contract)

เป็นการทำสัญญาตกลงซื้อขายผลผลิตกันไว้ก่อน เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงทางด้านราคา ภายใต้การผลิตแบบซื้อขายตามสัญญา ผู้ผลิตจะยกภาระความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงของราคา ไปสู่ผู้ซื้อได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งลักษณะของการทำสัญญาทั้งที่เป็นลายลักษณ์อักษรและการตกลงด้วยวาจา การทำสัญญามีหลายรูปแบบ จำแนกได้ 3 แบบ ดังนี้

3.1 สัญญาที่ประกันในเรื่องตลาด สัญญานี้จะระบุคุณภาพของผลผลิต เกษตรกรจะเป็นผู้ตัดสินใจในการผลิตเอง เกษตรกรจะรับภาระความเสี่ยงในเรื่องการผลิต มีการกำหนดราคาขั้นต่ำหรือราคาประกันไว้ล่วงหน้า ระยะเวลาในการส่งมอบผลผลิต และปริมาณผลผลิตที่สามารถจะผลิตได้ สัญญาในลักษณะนี้ทำให้เกษตรกรพยายามปรับปรุงคุณภาพของผลผลิตให้มีมาตรฐานตามที่โรงงานแปรรูปหรือผู้รับซื้อกำหนด

3.2 สัญญาที่มีการให้ปัจจัยการผลิต สัญญาที่ผู้รับซื้อหรือโรงงานแปรรูปจะเป็นผู้หาปัจจัยการผลิตมาให้เกษตรกรในระบบสินเชื่อ ราคาที่เกษตรกรได้รับอาจเป็นราคาประกัน หรือราคาตลาด แต่จะมีการประกันราคาขั้นต่ำไว้ สัญญาในลักษณะนี้ โรงงานหรือผู้รับซื้อจะรับภาระความเสี่ยงในด้านราคาร่วมกับเกษตรกรผู้ผลิต

3.3 สัญญาที่มีการจัดการด้านการผลิต เป็นสัญญาที่เต็มรูปแบบที่สมบูรณ์ที่สุด โดยเป็นการรวมสัญญาสองแบบแรกเข้าด้วยกัน คือ มีการประกันราคาขั้นต่ำ การจัดหาปัจจัยการผลิตมาให้และการสนับสนุนช่วยเหลือด้านความรู้วิชาการ ตลอดจนการจัดการการผลิตให้แก่เกษตรกรสัญญาในลักษณะนี้ โรงงานแปรรูปหรือผู้รับซื้อผลผลิตจะรับภาระความเสี่ยงด้านราคาไว้ทั้งหมด

ลักษณะการทำสัญญาอาจจะมีการทำเป็นลายลักษณ์อักษรหรือมีการตกลงด้วยวาจา และอาจมีการทำสัญญาระหว่างโรงงานแปรรูปกับเกษตรกรโดยตรง ระหว่างโรงงานแปรรูปกับคนกลางหรือหัวหน้าผู้ปลูก (Brokers) และระหว่างโรงงานแปรรูปกับสถาบันหรือหน่วยงาน เช่น กลุ่ม

เกษตรกร สหกรณ์การเกษตร เป็นต้น โดยระบุเงื่อนไขทางการผลิตและการตลาดซึ่งมีการตกลงกันก่อนที่จะทำการผลิต

#### 4. การก่อให้เกิดการคล่องตัวในการผลิต (Flexibility)

เป็นการจัดการฟาร์มที่มุ่งให้เกิดความคล่องตัวและสอดคล้องกับแผนการผลิตในการที่จะตัดแปลง ปรับปรุงกิจการฟาร์ม เพื่อรองรับการผลิตที่แปรผัน

#### 5. การสร้างสภาพคล่อง (Liquidity)

เป็นการจัดการฟาร์มให้สินทรัพย์ต่างๆ มีสภาพคล่อง คือ สามารถเปลี่ยนแปลงเป็นเงินสดทันทีที่ต้องการ

รำไพพรรณ (2544) กล่าวถึง แนวทางการส่งเสริมการเกษตรแบบการทำฟาร์มโดยมีสัญญา (Contract Farming Approach) เพื่อเพิ่มปริมาณในการส่งเสริมของเกษตรกรรายย่อย โดยบริษัทจะเป็นผู้ให้คำแนะนำ และจัดหาปัจจัยการผลิต สินเชื่อ และบริการด้านการตลาดให้ วิธีนี้ไม่สามารถนำไปใช้กับการส่งเสริมพืชอาหารได้ เนื่องจากพืชอาหารมีความต้องการในตลาดท้องถิ่น ผู้ผลิตสามารถที่จะหลีกเลี่ยงการนำผลผลิตมาขายให้กับบริษัทได้ ทำให้การรักษากฎเกณฑ์ในการควบคุมคุณภาพอ่อนแอลง การปลดปล่อยหนี้สินจะยุ่งยากขึ้น ในประเทศกำลังพัฒนาผลสำเร็จของการทำฟาร์มโดยมีสัญญา โดยปกติจะเกิดขึ้นได้ต่อเมื่อบริษัทที่ทำสัญญาเป็นผู้ผูกขาดด้านการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ การตลาด และการแปรรูป พืชที่ส่งเสริมเพื่อการส่งออก ได้แก่ ชา อ้อย ยาสูบ ยางพารา ปาล์ม น้ำมัน และฝ้าย พืชเหล่านี้ต้องการวิธีการแปรรูปที่ซับซ้อน และความต้องการในท้องถิ่นมีจำกัด

สิน (2544) กล่าวถึง กลยุทธ์ส่งเสริมการเกษตรขององค์การธุรกิจเอกชน จะทำการส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ และสร้างผลผลิตให้กับบริษัท ทำการส่งเสริมเฉพาะกลุ่มเป้าหมาย เฉพาะอาชีพ และเฉพาะพื้นที่ จึงใช้กลยุทธ์ที่สามารถจะจูงใจเกษตรกรประกอบอาชีพ และยอมรับเทคโนโลยีของบริษัท อย่างเป็นรูปธรรม โดยทั่วไปองค์การธุรกิจเอกชนจะให้กลยุทธ์การส่งเสริมการเกษตรแบบมีสัญญา เป็นแนวทางในการผสมผสานเครือข่ายของระบบการวิจัย การส่งเสริม การตลาด กฎเกณฑ์ และสินเชื่อเข้าด้วยกัน อย่างเหมาะสม บางคนเรียกว่าเกษตรแบบประกัน ซึ่งทำให้เกษตรกรมีความมั่นคง ได้รับความยุติธรรม ได้รับความแนะนำ การบริการด้านตลาด ไม่ต้องกังวล และลดความเสี่ยงด้านราคา

วุฒิชัย (2540) กล่าวว่าความสำเร็จของระบบการส่งเสริมแบบตลาดข้อตกลงจะขึ้นอยู่กับความสมดุลของผลประโยชน์ที่คู่สัญญาจะได้รับ นั่นคือตัวเกษตรกรและโรงงาน เกษตรกรรายย่อย จะได้รับผลประโยชน์จากเทคโนโลยีที่สามารถลดต้นทุนการผลิตได้เป็นส่วนหนึ่ง เช่น การปลูกถั่วเหลืองฝักสดส่งให้กับบริษัทท้องถิ่น เพื่อที่บริษัทจะได้แปรรูปเป็นสินค้าเกษตรส่งออกถือว่าเป็น

อุตสาหกรรมแปรรูปทางการเกษตรครบวงจรอย่างหนึ่งที่ตั้งใจที่จะประสบความสำเร็จให้กับทั้งเกษตรกร และ โรงงาน การเกษตรแบบระบบตลาดข้อตกลงมีการจัดการในเรื่องต้นผ่านสัญญา ซึ่งเกษตรกรได้เซ็นต์สัญญาก่อนจะเริ่มปลูกซึ่งในสัญญาระบุถึงคุณภาพของผลผลิตที่บริษัทกำหนด ตลอดจนการให้เครดิตในปัจจัยต่างๆ ในการผลิตและคำแนะนำทางด้านเทคนิคต่างๆ

เกษม (2545) ได้กล่าวถึงสรุปประโยชน์การปลูกพืชแบบมีพันธสัญญาได้ดังนี้

1. ผลประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจ
  - 1.1 ได้รับปัจจัยการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิต รวมถึงมีตลาดผลผลิต
  - 1.2 ผลตอบแทนที่ได้รับ
  - 1.3 การได้รับสินเชื่อ
  - 1.4 เพิ่มรายได้ หรือช่วยเหลือให้เกิดการจ้างงานและมีงานทำ
2. ผลประโยชน์ทางด้านสังคม
  - 2.1 เกิดความสัมพันธ์ร่วมกัน
  - 2.2 การได้รับรู้ข่าวสาร
  - 2.3 การได้ติดต่อสื่อสารและแลกเปลี่ยนความรู้กับผู้อื่น
  - 2.4 การได้รับการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพการผลิตของเกษตรกร
3. ผลประโยชน์ทางด้านอื่นๆ
  - 3.1 ด้านสิ่งแวดล้อม
  - 3.2 ด้านสุขภาพอนามัยของเกษตรกร

การส่งเสริมการปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่นแบบมีพันธสัญญาของ บริษัท สันติภาพเทรดดิ้ง จำกัด

#### นโยบายการปลูกพืชแบบครบวงจรของบริษัท

1. ร่วมมือกับส่วนราชการหรือเอกชนเพื่อส่งเสริมให้เกษตรกร ทำการเพาะปลูกในระบบครบวงจร
2. บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเมล็ดพันธุ์หรือต้นกล้า และในบางโครงการหากจำเป็นบริษัทฯ จะจัดหาวัสดุการเกษตร เช่น ปุ๋ย ยาสารเคมี โดยให้เป็นลักษณะของสินเชื่อ และหักชำระเมื่อขายผลผลิตให้บริษัทฯ
3. บริษัทฯ จะทำสัญญากับเกษตรกรหรือสถาบันการเกษตร กำหนดมาตรฐานของผลผลิต และราคารับซื้อผลผลิตล่วงหน้าที่แน่นอนหรือราคาประกันขั้นต่ำ

4. บริษัทฯ จะเข้าไปรับซื้อผลผลิต ณ จุดรับซื้อ โดยกำหนดเป็นจุดๆ ไป ให้ใกล้เคียงพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกรให้มากที่สุด
5. บริษัทฯ จะจัดให้มีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร เข้าไปกำกับให้คำแนะนำตลอดฤดูกาลเพาะปลูก ของเกษตรกรให้มากที่สุด
6. บริษัทฯ จะเข้ารับซื้อผลผลิตหลังเสร็จสิ้นการเก็บเกี่ยว และส่งมอบผลผลิตไม่เกิน 30 วัน โดยชำระเป็นเงินสด หรือชำระผ่านธนาคาร พี่ชบางชนิดของบริษัทฯ มีอายุการเก็บเกินกว่า 90 วัน บริษัทฯ จะพิจารณาชำระเงินค่าผลผลิตเป็นรายเดือน ตามความเหมาะสม
7. วิธีการปฏิบัติในการเพาะปลูก ขนาดมาตรฐานของผลผลิต การกำหนดราคารับซื้อผลผลิต ต้นทุน และรายได้ต่อไร่ เป็นลายลักษณ์อักษร

#### การส่งเสริมการปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่น

1. จัดประชุมเกษตรกรเพื่อคัดเลือกเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วม โครงการปลูกแบบมีพันธสัญญา โดยอธิบายถึงนโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติดูแลรักษา
2. ทำการตรวจสอบพื้นที่ถึงความเหมาะสมในการปลูก เช่น แหล่งน้ำ สภาพพื้นที่ ความลาดเอียง สภาพดินปลูก การระบาดของโรคและแมลงศัตรูพืช
3. ทำสัญญา พร้อมจ่ายปัจจัยการผลิตโดยพนักงานของบริษัทฯ ให้แก่เกษตรกรที่ผ่านการคัดเลือกตามข้อ 1 และ 2 ได้แก่ ถูเพาะต้นกล้า สารเคมี ปุ๋ยเคมี ปุ๋ยอินทรีย์ เป็นต้น
4. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของบริษัทฯ จะแนะนำขั้นตอนการปฏิบัติโดยละเอียดต่อเกษตรกร ตั้งแต่ การย้ายกล้าลงถูเพาะกล้า จนถึงขั้นตอนการเก็บเกี่ยว
5. ก่อนการเก็บเกี่ยวผลผลิต ทางบริษัทฯ จะดำเนินการประชุมชี้แจง ขนาดมาตรฐานของผลผลิต ที่จะทำการรับซื้อแต่ละเกรดอย่างละเอียด พร้อมแนะนำวิธีการเก็บเกี่ยว ระยะเวลาการรับซื้อ วิธีการรับซื้อ และการกำหนดจุดรับซื้อผลผลิต
6. การรับซื้อผลผลิต ทางบริษัทฯ จะออกใบสำคัญการรับซื้อให้แก่เกษตรกรไว้เป็นหลักฐาน
7. การชำระเงินค่าผลผลิต บริษัทฯ จะดำเนินการตัดงวดการซื้อขายผลผลิต เมื่อครบ 1 เดือน โดยบริษัทฯ จะจ่ายค่าผลิตผ่านระบบธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.)



### งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

อินทร์โพธิ์ (2539) ได้ศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่มีอิทธิพลต่อการเข้าร่วมโครงการปรับโครงสร้างและระบบการผลิตของเกษตรกรบ้านแสนคันธา ตำบลทุ่งรวงทอง กิ่งอำเภอ แม่วาง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ รายได้รวม พื้นที่ถือครอง แรงงานในครัวเรือน ทุน ปัจจัยทางสังคม ได้แก่ การอ่านออกเขียนได้ ความคิดเห็นที่มีต่อโครงการเกี่ยวกับการได้รับสินเชื่อ ดอกเบี้ยต่ำการได้รับความช่วยเหลือทางด้านปัจจัยการผลิตที่จะทำให้มีรายได้สูงกว่าการทำนาปรัง และ การได้รับข่าวสาร

ธวัชชัย (2540) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของเกษตรกร ในการปลูกพืชตลอดปี ในอำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจของเกษตรกร ในการปลูกพืชตลอดปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คือ ทุนกู้ยืม รายได้ในฟาร์ม รายได้นอกฟาร์ม การติดต่อกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนบ้าน และการเป็นสมาชิกแผนปรับโครงสร้างและระบบการผลิตทางการเกษตร

ไพบุลย์และคณะ (2540) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการปลูกกาแฟอาราบิก้าบนที่สูง ผลการวิจัยพบว่า ความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการดูแลรักษากาแฟ ประสิทธิภาพในการปลูกกาแฟ และการมีตำแหน่งเป็นผู้นำมีความสัมพันธ์กับคะแนนการยอมรับปฏิบัติ ส่วนอายุ จำนวนแรงงานในครัวเรือน เนื้อที่ปลูกไม้ยืนต้น แหล่งน้ำ การได้รับการฝึกอบรม การฟังข่าวจากวิทยุ การใช้สินเชื่อ การติดต่อกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม รายได้จากการปลูกกาแฟไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับแต่อย่างใด

วิไลวรรณ (2530) ได้ศึกษาถึงการซื้อขายแบบสัญญาผูกพันของตลาดอ้อย พบว่าการเกษตรแบบมีสัญญาผูกพัน เป็นเรื่องจำเป็นต่อความเสี่ยงในการจัดหาผลผลิตให้โรงงานแปรรูป จะทำสัญญาผูกพัน โดยมีการกำหนดปริมาณขั้นต่ำไว้ และผู้ที่สามารถทำสัญญากับโรงงานได้ คือ เกษตรกรรายใหญ่ และคนกลางเท่านั้น เกษตรกรรายย่อยไม่สามารถปลูกโดยตรงกับโรงงานได้ต้องผ่านคนกลาง และคนกลางจะเป็นผู้จัดหาสินเชื่อ และบริการอื่นให้เกษตรกรรายย่อย

อุดม (2532) ได้ศึกษาพืชตัวอย่างคือ ข้าวบัสมาติ สตรอเบอร์รี่ มะเขือเทศ แดงไซโย จิงอ่อน และฝ้าย ในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดลำปาง และจังหวัดเชียงราย โดยวัดระดับความสำเร็จจากระดับความพอใจที่เกษตรกรแสดงออก พบว่า ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้การปลูกพืชตามสัญญาว่าจ้าง (Contract farming) ประสบผลสำเร็จ คือ ลักษณะด้านเทคนิค และการตลาดของพืชนั้นๆ

รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานของการผลิตพืชดังกล่าว และผลประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจริงมีความสำคัญต่อพืชทุกชนิดโดยรวม

ชาติ (2536) ได้ศึกษาเกี่ยวกับแผนงานฟาร์มที่เหมาะสม ภายใต้ความเสี่ยง ในอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ในการทำฟาร์มแบบมีสัญญาผูกพันเปรียบเทียบกับแบบไม่มีสัญญาผูกพัน จากการศึกษาพบว่า การปลูกมันฝรั่งแบบมีสัญญาผูกพันระหว่างโรงงานแปรรูปมันฝรั่งกับกลุ่มเกษตรกร และกลุ่มเกษตรกรกับกลุ่มเกษตรกร สัญญาที่จัดทำขึ้นนี้เป็นลายลักษณ์อักษร มีความชัดเจนในเงื่อนไข และมีบทลงโทษสำหรับผู้ไม่ปฏิบัติตามสัญญา ส่วนการปลูกมะเขือเทศเป็นการผูกพันระหว่างโรงงานแปรรูปมะเขือเทศ สัญญาทำด้วยวาจา ส่งผลให้ไม่มีความชัดเจนในเงื่อนไข ความรับผิดชอบและบทลงโทษ

ผลการศึกษาแผนงานฟาร์มที่มีประสิทธิภาพ พบว่า ชุดแผนงานฟาร์มของเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งแบบมีสัญญาผูกพัน มีค่าความแปรปรวนของรายได้สุทธิขั้นต่ำที่คาดว่าจะได้รับ (ความเสี่ยง) น้อยกว่าเกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งแบบไม่มีสัญญาผูกพัน ส่วนการปลูกมะเขือเทศจะได้ผลตรงข้าม คือ ชุดแผนงานฟาร์มของผู้ปลูกมะเขือเทศแบบมีสัญญาผูกพันมีความเสี่ยงมากกว่าผู้ปลูกแบบไม่มีสัญญาผูกพัน มีการปฏิบัติตามแผนงานฟาร์มที่มีประสิทธิภาพมากกว่าการผลิตของเกษตรกรทั่วไป สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่เกษตรกรได้

สมอ (2544) ได้ศึกษาการส่งเสริมการปลูกมันฝรั่งแบบมีสัญญาของเกษตรกรในอำเภอพบพระ จังหวัดตาก พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่นิยมเปลี่ยนบริษัทในการส่งเสริม และนิยมที่จะทำการปลูกมันฝรั่งแบบมีพันธสัญญา ซึ่งเกษตรกรจะปฏิบัติตามสัญญาที่บริษัทกำหนดไว้ ปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญ คือ พื้นที่ปลูกมันฝรั่งเป็นพื้นที่เก่ามักจะประสบปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลงรบกวน ขาดเทคโนโลยีการผลิต และการสนับสนุนปัจจัยการผลิต ส่วนใหญ่บริษัทจะสนับสนุนเฉพาะหัวพันธุ์มันฝรั่งเพียงอย่างเดียว ปัญหาด้านอื่นๆ ได้แก่ การกำหนดราคาขั้นต่ำของบริษัท การตรวจสอบคุณภาพผลผลิต ภาชนะบรรจุ (ตะกร้า) และการตรวจเยี่ยมแปลงเกษตรกรของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของบริษัท

เกษม (2545) ได้ศึกษาถึงประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการมะเขือม่วงญี่ปุ่นแบบมีสัญญา ในจังหวัดสุโขทัย ได้วิจัยถึงประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรที่ปลูกมะเขือม่วงญี่ปุ่นกับ บริษัท สันติภาพเทรดดิ้ง จำกัด อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งใช้รูปแบบการส่งเสริมแบบมีพันธสัญญา พบว่า ประโยชน์ทางเศรษฐกิจของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการอย่างยิ่งกับเกษตรกรที่ขาดเงินทุน ตลอดจนลดความเสี่ยงด้านราคา และการตลาด เกษตรกรมีรายได้เฉลี่ย 12,868 บาทต่อไร่ มีต้นทุนการผลิตเฉลี่ย 17,207 บาทต่อไร่ และสามารถทำให้ความเป็นอยู่ของครอบครัวเกษตรกรดีขึ้น ประโยชน์ทางสังคม พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มี

ความรู้สึกที่ดีกับพนักงานฯ และมีความรู้ทางการเกษตรมากขึ้น ทำให้มีงานทำ สามารถลดปัญหาการว่างงานได้ ปัญหาอุปสรรค พบว่า มีปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลงระบาด ขาดเทคโนโลยีการผลิต ตลอดจนมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดสามารถควบคุมได้ยาก การตรวจสอบคุณภาพในการรับซื้อไม่มีมาตรฐาน การเยี่ยมชมของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรบ่อยๆ ทำให้ลดความเสี่ยงของเกษตรกรได้ และเกษตรกรส่วนใหญ่ตั้งใจที่จะร่วมโครงการต่อไป เพราะเป็นทางเลือกที่สามารถมีรายได้ทุกเดือน และบริษัทฯ ควรต้องมีการปรับวิธีการส่งเสริมให้มีประสิทธิภาพรวดเร็วขึ้น เกษตรกรควรต้องปฏิบัติตามคำแนะนำเพื่อลดปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น

ทรงศักดิ์และคณะ (2539) ได้ศึกษาถึงศักยภาพของการเกษตรแบบมีสัญญาผูกพันและแนวทางพัฒนาความรู้ของเกษตรกร มีจุดมุ่งหมายเพื่อค้นหาข้อเท็จจริงเกี่ยวกับการผลิตในระบบสัญญาผูกพัน ประโยชน์และผลเสียที่เกิดกับเกษตรกรและภาคเอกชน คือ ทำสณคดีของเกษตรกรที่มีต่อระบบการเกษตรแบบมีสัญญาผูกพันเพื่อใช้เป็นพื้นฐานสำหรับการกำหนดแนวทางการฝึกอบรมและช่วยพัฒนาความรู้ ความเข้าใจ การตัดสินใจ และการวางแผนของเกษตรกร

ผลการศึกษา พบว่า การเกษตรแบบมีสัญญาผูกพันช่วยให้เกษตรกรรายย่อยผู้มีที่ดินและทุนจำกัด และขาดประสบการณ์ให้สามารถทำการผลิตได้มากขึ้น มีรายได้ที่แน่นอนและได้รับความรู้ใหม่ๆ โดยเฉพาะพืชที่เกษตรกรไม่เคยผลิตมาก่อน นอกจากนี้ยังช่วยพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอีกด้วย แม้ว่าการเกษตรในระบบสัญญาผูกพันจะมีผลเสียอยู่บ้าง แต่ก็มีประโยชน์ต่อการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรรายย่อยที่ได้รับการสนับสนุนทางด้านเทคโนโลยีการผลิตปัจจัยการผลิต การประกันราคา และตลาดจากบริษัทผู้รับซื้อผลผลิต ซึ่งจะได้รับประโยชน์จากการจัดหาวัตถุดิบในปริมาณและคุณภาพที่ต้องการ ส่วนแนวทางในการพัฒนาความรู้ให้แก่เกษตรกรนั้น บางส่วนจะสอดคล้องกับแนวทางการให้ความรู้ทั่วไป โดยเฉพาะด้านการผลิต การใช้สารเคมี และปุ๋ย เป็นต้น นอกเหนือไปจากการให้ความรู้ทางด้านเทคโนโลยีแล้วควรให้ความรู้ทางด้านจัดการ และการสร้างความเป็นผู้ประกอบการ เพื่อให้เกษตรกรมีความสามารถในการแสวงหาความรู้ และการตัดสินใจด้วยตัวเอง