

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้ศึกษาจากงานงานวรรณกรรมและข้อมูลต่างๆจากภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดเพื่อขายให้แก่โรงงานผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออก และการสัมภาษณ์จากเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด และการสอบถามข้อมูลต่างๆจาก แบบสอบถาม ซึ่งเป็นเกษตรกรในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ 350 คน และเกษตรกรจังหวัดชุมพร 150 คน รวมทั้งสิ้น 500 ตัวอย่างกลุ่มประชากร โดยศึกษาจะมุ่งเน้นไปสู่ปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรกับโรงงานผู้ผลิตสับปะรดกระป๋อง ซึ่งจากการศึกษาข้างต้น มีผลการศึกษาดังต่อไปนี้

4.1 ผลการศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด โดยการใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์

จากการทำการศึกษาโดยการใช้แบบสอบถามเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างอยู่ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดชุมพร 500 ราย พบว่าเกษตรกรผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ อยู่ในช่วงอายุ 36 – 45 ปี สำเร็จการศึกษาสูงสุดในระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น และที่พักอาศัยและไร่สับปะรดอยู่ห่างจากโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องในระยะ 250 กิโลเมตร มีลักษณะการครอบครองที่ดินส่วนใหญ่เป็นของตัวเอง ส่วนใหญ่มีประสบการณ์การปลูกสับปะรดน้อยกว่า 8 ปี เป็นเกษตรกรที่อยู่ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า 82.4% และปฏิบัติตามหลัก GAP 74 % ซึ่งจะแสดงรายละเอียดตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทางด้านประชากรศาสตร์ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด 500 รายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดชุมพร

ลำดับ	ข้อมูล	ร้อยละ
1	อายุ (ปี)	
	น้อยกว่า 25 ปี	1.2
	ระหว่าง 25 ปีถึง 35 ปี	41.6
	ระหว่าง 36 ปีถึง 45 ปี	44.2
	มากกว่า 46 ปี	11.0

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	ข้อมูล	ร้อยละ
2	ระดับการศึกษา	
	ต่ำกว่าชั้นประถมหรือเทียบเท่า	36.4
	ชั้นมัธยมต้นหรือเทียบเท่า	46.4
	ชั้นมัธยมปลายหรือเทียบเท่า	10.8
	สูงกว่าระดับชั้นมัธยมปลาย	6.4
3	ระยะจากไร่ถึงโรงงาน (กิโลเมตร)	
	น้อยกว่า 250 กิโลเมตร	96.8
	ตั้งแต่ 250 กิโลเมตรขึ้นไป	3.2
4	ลักษณะการถือครองที่ดิน	
	เกษตรกรมีที่ดินเป็นของตัวเอง	71.6
	เกษตรกรไม่มีที่ดินเป็นของตัวเอง (ไม่มีโฉนดที่ดิน หรือเป็นพื้นที่เช่า)	28.4
5	ประสบการณ์การปลูกสับปะรด (ปี)	
	น้อยกว่า 9 ปี	37.8
	ระหว่าง 9 – 15 ปี	30.2
	มากกว่า 15 ปี	32
6	จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)	
	น้อยกว่า 2 คน	24.2
	3 – 4 คน	67.6
	ตั้งแต่ 5 คน	8.2
7	การกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน	
	มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนต่างๆ	24.8
	ไม่มีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนต่างๆ	75.2

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับ	ข้อมูล	ร้อยละ
8	เป็นเกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า	
	เป็นเกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า	82.4
	ไม่ใช่เกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า	17.6
9	การปฏิบัติตามหลัก GAP	
	ปฏิบัติตามหลัก GAP	73.6
	ไม่ปฏิบัติตามหลัก GAP	26.4

ที่มา : จากการศึกษา

จากผลการสำรวจแบบสอบถามดังกล่าวแล้ว ยังมีการสัมภาษณ์เกษตรกรถึงพื้นฐานความรู้ในการทำไร่สับปะรดที่ปลูกขายให้กับโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋อง พบว่าเกษตรกรผู้ปลูก สับปะรดเป็นอาชีพส่วนใหญ่เป็นอาชีพที่สืบทอดกันมาและส่วนใหญ่จะได้รับการสืบทอดความรู้จากคนในครอบครัวเป็นพื้นฐานมาก่อนที่จะตัดสินใจปลูกสับปะรดขายให้กับโรงงาน และสับปะรดที่ปลูกส่งขายให้กับโรงงานคือสับปะรดพันธุ์ปัตตาเวีย ซึ่งจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกร 40 รายที่ปฏิบัติตามหลัก GAP ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ถึงต้นทุนของการปลูกสับปะรดกระป๋องต่อหนึ่งไร่ ซึ่งจะแบ่งเป็น ต้นทุนค่าวัสดุ ในการทำไร่สับปะรด ได้แก่ ค่าหน่อพันธุ์ ค่าปุ๋ยเคมี และธาตุอาหารที่จำเป็นสำหรับสับปะรด ค่าสารบั้งคับดีด ค่าสารเคมีเพื่อกำจัดวัชพืช ค่าสารจับใบ และ ส่วนที่สอง คือ ค่าจ้างแรงงานในกิจกรรมการปลูกสับปะรด ซึ่งเริ่มตั้งแต่ค่าปิ่นต้นต่อ ค่าไถไร่ ค่าจ้างแรงงานในการปลูกสับปะรด เป็นต้น ตามรายละเอียด ในตารางที่ 4.2 ซึ่งจะแสดง ต้นทุนในการปลูกสับปะรดของเกษตรกรต่อหนึ่งไร่

ตารางที่ 4.2 ต้นทุนการปลูกสับปะรดต่อพื้นที่ หนึ่งไร่

ส่วนที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	ค่าวัสดุต่างๆในปลูกสับปะรดพื้นที่ 1 ไร่	
	1. ค่าหน่อพันธุ์ 8,000 หน่อ	8,000
	2. ค่าปุ๋ยเคมี/ธาตุอาหารรองและเสริม	2,500
	3. ค่าสารบั้งคับดีด (เอธิฟอน)	300
	4. ค่าสารกำจัดวัชพืช	450
	5. ค่าสารจับใบ	50

ตารางที่ 4.2 ต้นทุนการปลูกสับปะรดต่อพื้นที่ หนึ่งไร่

ส่วนที่	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
2	ค่าจ้างแรงงานต่อการทำไร่สับปะรด 1 ไร่	
	1.ค่าปิ่นต้นตอ	700
	2.ค่าไถ ไถสองครั้ง	900
	3.ค่าปลูก	1,500
	4.ค่าฉีดพ่นปุ๋ยทางใบ (6 ครั้ง ครั้ง ละ 100 บาท)	600
	5.ค่าใส่ปุ๋ยทางดิน	1,000
	6.ค่าพ่นสารกำจัดวัชพืช	180
	7.ค่าพ่นสารบังคับออกดอก	100
	8.ค่าคลุมผลและกระดาศคลุมผล	1,500
	9.ค่าขนส่ง	500
	10. ค่าเก็บเกี่ยว ต้นละ 200 บาท	1,400
	รวมต้นทุนทั้งหมด	19,680
ผลผลิต	7,000 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 6.21 บาท	43,470
	กำไร	23,790

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.2 จะใช้ราคา และปริมาณเฉลี่ยที่เกษตรกรทั้ง 40 รายมีรายการการลงทุนและราคาขายที่ได้ขายให้กับโรงงาน ซึ่งผลปรากฏว่าเกษตรกรจะมีต้นทุนการผลิตสับปะรดต่อไร่ ไร่ละ 19,680 บาท โดยมีผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 7,000 กิโลกรัม และราคาขายเฉลี่ยที่ กิโลกรัมละ 6.21 บาท ซึ่งจะมีรายได้ต่อไร่เท่ากับ 43,470 บาท และมีกำไรต่อไร่ ไร่ละ 23,790 บาท

ในการตอบแบบสอบถามของเกษตรกรในการรับรู้ข้อมูลของเกษตรกร ในการทำไร่ สับปะรดพบว่าการหาความรู้และการพัฒนาตนเองของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด หรือการขอคำแนะนำ หรือคำปรึกษาต่างๆ เมื่อพบปัญหาในการปลูกสับปะรดส่งโรงงานหรือบริษัทที่ผลิตสับปะรด กระจ่างของเกษตรกรทั้ง 500 รายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดชุมพร พบว่า ผู้ที่ให้ความรู้ ในเรื่องของการทำไร่สับปะรดให้แก่เกษตรกรมากที่สุด คือ คนในครอบครัว และสื่อที่ให้ให้ความรู้ เรื่องการปลูกสับปะรดมากที่สุดคือ คำแนะนำ/เอกสารเผยแพร่ และบุคคลที่เกษตรกรปรึกษา หรือ

ขอคำแนะนำเมื่อประสบปัญหาต่างๆ คือ ตัวเกษตรกรเองที่จะศึกษาหาความรู้เพื่อแก้ไขปัญหาด้วยตัวเองก่อนที่จะไปขอคำแนะนำ หรือปรึกษากับผู้อื่น ตามตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ลักษณะการรับรู้ข้อมูลความรู้เกี่ยวกับการปลูกสับปะรดของเกษตรกร

ลำดับ	ข้อมูล	ร้อยละ
1	แหล่งความรู้ 1. สมาชิกภายในครอบครัว/ญาติ 2. ตัวแทนบริษัทเอกชน 3. เพื่อนบ้าน 4. เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร 5. อื่นๆ 6. นักวิชาการ/อาจารย์	31.4 30.4 19.8 15.6 6.8 4.2
2	สื่อที่ให้ความรู้ 1. คำแนะนำ/เอกสารเผยแพร่ 2. วิทยู 3. อื่นๆ 4. โทรทัศน์ 5. หนังสือพิมพ์	57.2 14.8 13.6 8.8 4.6
3	การศึกษานุคคล 1. ศึกษาและแก้ไขปัญหาด้วยตนเอง 2. เพื่อนบ้าน 3. ตัวแทนบริษัทเอกชน 4. เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร 5. อื่นๆ 6. นักวิชาการ/อาจารย์	40.8 27.4 19.4 7.2 3.8 1.4

ที่มา : จากการศึกษา

จากการตอบแบบสอบถามของเกษตรกรยังพบว่า เมื่อเกษตรกรไม่สามารถขายสับปะรดที่ปลูกให้กับโรงงานหรือบริษัทที่ผลิตสับปะรดกระป๋องได้เกษตรกรจะมีวิธีการจัดการกับผลผลิตเหล่านั้นดังนี้คือ การนำสับปะรดเหล่านั้นไปขายที่แผงปลอกสับปะรด ซึ่งจากการตอบแบบสอบถาม

พบว่ามีเกษตรกรนำสับปะรดไปขายที่แผงปลอกสับสับปะรดหากโรงงานหรือบริษัทไม่รับซื้อด้วยเหตุผลอย่างใดอย่างหนึ่ง 83.4% นำไปแปรรูป 9.2% นำไปขายเอง 2.8% และจัดการด้วยวิธีอื่นๆอีก 4.6% และผลจากสอบถามความพึงใจของเกษตรกรในเรื่องที่ถูกโรงงานหรือบริษัทผู้ผลิตสับปะรดกระป๋องใช้มาตรการปฏิเสธการรับซื้อสับปะรดคือ การพบปริมาณสารไนเตรทในสับปะรดที่ถูกสุ่มตรวจมากกว่าปริมาณที่กำหนด 23.4% เป็นอันดับแรก และต่อมาคือ ระดับน้ำตาลในสับปะรดที่ถูกสุ่มตรวจมากกว่าปริมาณที่กำหนด 18.6% และเป็นสับปะรดที่เน่า มีเชื้อรา หรือเป็นสับปะรดที่มีรอยเหาะเป็นรูเป็นโพรงจากสัตว์ 18.2%

ปัจจัยต่างๆที่เกษตรกรใช้ตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้านี้มีอะไรบ้าง จากการตอบแบบสอบถามของเกษตรกรพบว่าเกษตรกรคิดว่า ระดับราคาที่ตกลงกันได้ล่วงหน้า ปริมาณที่ตกลงซื้อขายกันไว้ล่วงหน้า กฎระเบียบข้อบังคับต่างๆที่ทางบริษัทกำหนด การให้คำแนะนำหรือผลประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับจากบริษัท ความน่าเชื่อถือของโรงงาน ความรวดเร็วของระบบการซื้อขายหน้าโรงงาน การแทรกแซงของโรงงานในการตรวจสอบกรรมวิธีการปลูกและการดูแลรักษา ตลอดจนการเก็บเกี่ยวผลผลิต มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ปัจจัยที่เกษตรกรใช้ในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดกับ โรงงานล่วงหน้า

ลำดับ	รายละเอียด	ร้อยละ
1	ราคาที่ตกลงกันไว้ล่วงหน้า	81.4
2	การแทรกแซงของโรงงานในการตรวจสอบกรรมวิธีการปลูกและการดูแลรักษา ตลอดจนการเก็บเกี่ยวผลผลิต	81.0
3	ปริมาณที่ตกลงซื้อขายกันไว้ล่วงหน้า	72.2
4	การจัดการระบบซื้อขายหน้าโรงงานให้สะดวก	61.0
5	กฎระเบียบข้อบังคับต่างๆที่ทางบริษัทกำหนด	59.8
6	การให้คำแนะนำหรือผลประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับจากบริษัท	55.2
7	ความรวดเร็วของระบบการซื้อขายหน้าโรงงาน	53.4
8	ระยะทางจากไร่ถึงบริษัท (กิโลเมตร)	46.4
9	ช่วงเวลาในการทำสัญญา	42.4
10	อื่นๆ	11.2

ที่มา : จากการศึกษาด้วยแบบสอบถาม

จากข้อมูลปฐมภูมิที่ทำการศึกษาและเรียบเรียงในข้างต้น จะเห็นว่าการศึกษาที่เกษตรกรผู้ปลูก สับปะรดจะตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับ โรงงานหรือทางบริษัทผู้ผลิต นั้นจะขึ้นอยู่กับข้อมูลพื้นฐานที่เป็นตัวแปรต่างๆ ในการตัดสินใจและนอกจากนี้ยังขึ้นอยู่กับความ พึงพอใจของตัวเกษตรกรเอง ที่จะตัดสินใจยอมรับผลของการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบสัญญา ซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า

4.2 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด

การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัด ชุมพร โดยใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) ใช้เทคนิควิธีวิเคราะห์การประมาณภาวะความน่าจะเป็น สูงสุด (Maximum Likelihood Estimate : MLE) และการใช้เทคนิคการวิเคราะห์โดย Marginal Effects เพื่อศึกษาโอกาสความน่าจะเป็น (Probability) ของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของ เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า ซึ่งการศึกษา จะนำ ข้อมูลที่เป็นปัจจัยพื้นฐานทั่วไปของเกษตรกร ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา ระยะทางจากไร่สับปะรด ของเกษตรกรถึงโรงงาน ลักษณะการครอบครองที่ดิน ประสบการณ์ปลูกสับปะรด จำนวนแรงงาน ในครอบครัว สถานภาพทางการเงินของเกษตรกร สถานภาพการอยู่ในระบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้า หรือการปฏิบัติตามหลัก GAP ราคาและปริมาณที่ขายในครั้งล่าสุดมาเป็นตัวแปรอิสระใน การศึกษา และนอกจากนี้ยังมีตัวแปรที่มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกร ได้แก่ แหล่งความรู้ของ เกษตรผู้ปลูกสับปะรด บุคคลผู้ที่ให้คำแนะนำหรือที่ปรึกษาเมื่อเกษตรกรประสบกับปัญหาต่างๆใน การปลูกสับปะรด ความน่าเชื่อถือของโรงงาน ระเบียบข้อบังคับของโรงงานที่กำหนดให้เกษตรกร ทำตามในการปลูกสับปะรด ช่วงเวลาในการทำสัญญา การเข้ามาตรวจสอบไร่ของเกษตรกรจาก พนักงานของโรงงานหรือบริษัทที่รับซื้อ การให้คำแนะนำหรือผลประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับจาก บริษัท การให้คำแนะนำหรือผลประโยชน์อย่างอื่นที่ได้รับจากบริษัท และการจัดการซื้อขายบริเวณ จุดรับซื้อหน้าบริษัทหรือหน้าโรงงาน

จากการคำนวณสมการ 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% และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจในการเข้าร่วมระบบการผลิตสับปะรดตามสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าของเกษตรกรเพื่อผลิตสับปะรดระบอง ได้แก่ ลักษณะการถือครองที่ดินของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด (x_4) สถานะของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดที่อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า (x_8) การปฏิบัติตามหลัก GAP ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด (x_9) ความพึงพอใจของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดต่อความรวดเร็วของระบบการซื้อขายหน้าโรงงาน (x_{20}) และความพึงพอใจของเกษตรกรในการบริหารจัดการระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อหน้าบริษัท (x_{21}) รายละเอียดของตัวแปรต่างๆ สามารถอธิบายได้ดังนี้ (ตารางที่ 4.5 และ 4.6)

สถานะของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า (x_8) จากการวิเคราะห์พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าเป็นตัวแปรอิสระที่มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือถ้าหากเป็นเกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าอยู่แล้วจะส่งผลให้โอกาสที่เกษตรกรจะตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเพิ่มขึ้น โดยพิจารณาผลกระทบต่อการตัดสินใจจากค่า Marginal effects ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.64868819 ซึ่งเกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าอยู่แล้วจะมีโอกาสตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า 64.87% ดังนั้นภาคเอกชนควรมุ่งเน้นกับเกษตรกรที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าก่อนที่จะนำเสนอและชักชวนให้เกษตรกรรายอื่นๆที่ไม่ได้อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า

การปฏิบัติตามหลัก GAP ของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด (x_9) จากการวิเคราะห์พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดที่ปฏิบัติตามหลัก GAP เป็นตัวแปรอิสระที่มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือถ้าหากเป็นเกษตรกรที่ปลูกสับปะรดที่ปฏิบัติตามหลัก GAP เพิ่มขึ้นจะทำให้โอกาสในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าเพิ่มขึ้น โดยพิจารณาผลกระทบต่อการตัดสินใจจากค่า Marginal effects ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.53995734 ซึ่งหากเป็นเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดที่ปฏิบัติตามหลัก GAP อยู่แล้วจะทำให้โอกาสในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดเพิ่มขึ้นเป็น 53.99% ดังนั้นทั้งภาครัฐและภาคเอกชนควรให้การส่งเสริมเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดให้ปฏิบัติตามหลัก GAP ให้มากขึ้น เพื่อเป็นแรงผลักดันให้เกษตรกรเข้าสู่ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ามากขึ้น

ตารางที่ 4.5 แสดงผลการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ในแบบจำลองโดยวิธีการ Maximum Likelihood

Estimate

Variable	Maximum Likelihood Estimate			
	Coefficient	Standard Error	T-stat	Prob
Constant	-6.85270313	12.5922921	-.544	.5863
x_1	0.03657998	0.07196029	0.508	0.6112
x_2	-0.00198933	0.02650717	-0.075	0.9402
x_3	-0.01269149	0.00555529	-2.285**	0.0223
x_4	1.67566431	0.63965911	2.62***	0.0088
x_5	-0.05585398	0.06751155	-0.827	0.4081
x_6	-0.10659195	0.31169124	-0.342	0.7324
x_7	0.02462866	0.66037582	0.037	0.9702
x_8	4.01906238	0.74407688	5.401***	0.0000
x_9	2.56798326	0.78743071	3.261***	0.0011
x_{10}	0.11086174	0.6151462	0.180	0.857
x_{11}	0.95474129	0.77870144	1.226	0.2202
x_{12}	0.4158228	1.95429906	0.213	0.8315
x_{13}	-0.00660611	0.09095506	-0.073	0.9421
x_{14}	0.53077085	0.56730639	0.936	0.3495
x_{15}	-1.00575372	0.58476858	-1.720*	0.0854
x_{16}	0.87362538	0.57913059	1.509	0.1314
x_{17}	0.78825628	0.58810725	1.340	0.1801
x_{18}	0.21741503	0.64298011	0.338	0.7353
x_{19}	-0.39633733	0.59129321	-0.67	0.5027
x_{20}	1.85239767	0.63286379	2.927***	0.0034
x_{21}	2.07085781	0.60566975	3.419***	0.0006

ที่มา : จากการคำนวณ Log likelihood function 55.81351 Restricted log likelihood -213.0813

Chi squared 314.5356 McFadden Pseudo R² 0.7380648

Accuracy of prediction 96.20%

หมายเหตุ :***Significant at 0.01 :** Significant at 0.05 :* Significant at 0.10

ตารางที่ 4.6 แสดงผลการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ในแบบจำลองโดยวิธีการ Marginal effects

Variable	Marginal effects			
	Coefficient	Standard Error	T-stat	Prob
Constant	-1.71065712	3.13516687	-0.546	0.5853
x_1	0.00913155	0.01793496	0.509	0.6106
x_2	-0.00049660	0.00661590	-0.075	0.9402
x_3	-0.00316821	0.00140994	-2.247**	0.0246
x_4	0.39063105	0.13881049	2.814***	0.0049
x_5	-0.01394297	0.01686084	-0.827	0.4083
x_6	-0.02660881	0.07797316	-0.341	0.7329
x_7	0.00614651	0.16477521	0.037	0.9702
x_8	0.64868819	0.21384011	3.034***	0.0024
x_9	0.53995734	0.16372703	3.298 ***	0.0010
x_{10}	0.02763202	0.15315880	0.180	0.8568
x_{11}	0.22687636	0.16980393	1.336	0.1815
x_{12}	0.10380287	0.48734728	0.213	0.8313
x_{13}	-0.00164910	0.02270171	-0.073	0.9421
x_{14}	0.13190284	0.13969591	0.944	0.3451
x_{15}	-0.24505633	0.13349313	-1.836*	0.0664
x_{16}	0.21498266	0.13822266	1.555	0.1199
x_{17}	0.19437835	0.14263969	1.363	0.1730
x_{18}	0.05429912	0.16032479	0.339	0.7348
x_{19}	-0.09853382	0.14642177	-0.673	0.5010
x_{20}	0.43259035	0.12801895	3.379 ***	0.0007
x_{21}	0.51695332	0.17178758	3.009***	0.0026

ที่มา : จากการคำนวณ

หมายเหตุ :*** Significant at 0.01

** Significant at 0.05

* Significant at 0.10

ความพึงพอใจของเกษตรกรในการบริหารจัดการระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อ บริเวณหน้าบริษัทหรือหน้าโรงงาน (x_{21}) จากการวิเคราะห์พบว่าความพึงพอใจของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ต่อการบริหารจัดการ ระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อหน้าบริษัทหรือหน้าโรงงาน ให้มีความสะดวกและไม่ยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งจะเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมระบบ สัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าระหว่างเกษตรกรและ โรงงานมีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือถ้าเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดมีความพึงพอใจต่อการบริหารจัดการระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อ บริเวณหน้าบริษัท หรือหน้าโรงงาน ที่ให้ความสะดวกและไม่ซับซ้อน ซึ่งเมื่อพิจารณาผลกระทบ ต่อการตัดสินใจจากค่า Marginal effects ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.51695332 นั่นก็คือหากเกษตรกรมีความ พึงพอใจต่อการบริหารจัดการระบบการซื้อขายบริเวณจุดรับซื้อหน้าบริษัทหรือหน้า โรงงานมากขึ้น จะมีผลทำให้โอกาสในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดกับ โรงงานเพิ่มขึ้น 51.70%

ความพึงพอใจของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด ต่อความรวดเร็วของระบบการซื้อขาย สับปะรดบริเวณหน้าโรงงาน (x_{20}) จากการวิเคราะห์พบว่าความพึงพอใจของเกษตรกรผู้ปลูก สับปะรด ต่อความรวดเร็วของระบบการซื้อขายสับปะรดบริเวณหน้าโรงงาน เป็นตัวแปรหนึ่งที สำคัญต่อการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับ โรงงาน ซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์ เป็นบวก นั่นคือ ถ้าเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดมีความพึงพอใจต่อความรวดเร็วในระบบการซื้อขาย บริเวณหน้า โรงงานเพิ่มขึ้น จะทำให้เกษตรกรตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรด ล่วงหน้าเพิ่มขึ้น เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการตัดสินใจจากค่า Marginal effects ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.43259035 ซึ่งหากเกษตรกรมีความพึงพอใจต่อระบบซื้อขายหน้า โรงงานที่รวดเร็วขึ้น จะทำให้ โอกาสในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดเพิ่มขึ้นเป็น 43.26% ดังนั้นทาง ภาคเอกชนควรมีการพัฒนาในเรื่องของระบบการซื้อขายหน้า โรงงาน ให้มีความรวดเร็วมากขึ้นซึ่ง อาจจะต้องระยะเวลาในการรอหน้า โรงงาน หรือตัดวิธีการตรวจสอบที่ไม่จำเป็นออกไปเพื่อลด ระยะเวลาการซื้อขาย ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีแนวโน้มในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดล่วงหน้าเพิ่มมากขึ้น

ลักษณะการถือครองที่ดินของเกษตรกร (x_4) จากการวิเคราะห์พบว่า ลักษณะการถือ ครองที่ดินเป็นตัวแปรอิสระที่มีค่าสัมประสิทธิ์เป็นบวก นั่นคือหาก เกษตรกรมีลักษณะการถือครอง ที่ดินโดยมีโฉนดที่ดินเป็นของตัวเองเพิ่มขึ้น จะทำให้เกษตรกรมีแนวโน้มในการตัดสินใจเข้าร่วม ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าเพิ่มขึ้น เมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่ส่งผลต่อการตัดสินใจ เลือกลงใช้จากค่า Marginal effects มีค่าเท่ากับ 0.39063105 สามารถอธิบายได้ว่า หากเกษตรกรมี

ลักษณะการถือครองที่ดินเป็นของตัวเอง แล้วจะมีโอกาสที่จะตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขาย สับปะรดเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกเพิ่มขึ้น 39.06% ดังนั้นหากจะผลักดันให้เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้าให้เพิ่มมากขึ้นแล้ว ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนเอง ควรจะมีส่วนช่วยกันให้เกษตรกรถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินในการปลูกสับปะรดให้เพิ่มมากขึ้นด้วย

ระเบียบข้อบังคับของโรงงานที่กำหนดให้เกษตรกรทำตามในการปลูกสับปะรด (x_{15}) จากการวิเคราะห์พบว่า ระดับความน่าเชื่อถือของโรงงานเป็นตัวแปรหนึ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจ เข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงานซึ่งมีค่าสัมประสิทธิ์เป็นลบ แสดงว่า เกษตรกรคิดว่าระเบียบข้อบังคับของโรงงานที่กำหนดให้เกษตรกรทำตาม ในการปลูกสับปะรดมี ระดับความเข้มข้นน้อย มีผลต่อการตัดสินใจของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในการเข้าร่วมระบบ สัญญาการซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า เมื่อพิจารณาผลกระทบต่อการตัดสินใจดูจากค่า Marginal effects ซึ่งมีค่าเท่ากับ -0.24505633 นั่นคือหากเกษตรกรเห็นว่าระเบียบข้อบังคับของโรงงานที่ กำหนดให้เกษตรกรทำตามในการปลูกสับปะรด มีไม่มากและมีช่องทางในการต่อรองกับทางบริษัท ได้จะทำให้โอกาสในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดเพิ่มขึ้นเป็น 24.50%

ระยะทางจากแหล่งที่เกษตรกรปลูกสับปะรด กับโรงงานที่ผลิตสับปะรดกระป๋อง ส่งออก (x_3) จากการวิเคราะห์พบว่า ลักษณะการถือครองที่ดินเป็นตัวแปรอิสระที่มีค่าสัมประสิทธิ์ เป็นลบ นั่นคือ ยิ่งระยะทางจากแหล่งที่เกษตรกรปลูกสับปะรดกับโรงงานที่ผลิตสับปะรด กระป๋องส่งออกลดลง จะทำให้โอกาสที่เกษตรกรมีแนวโน้มในการตัดสินใจเข้าร่วมระบบสัญญา ซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าเพิ่มขึ้น เมื่อพิจารณาถึงผลกระทบที่ส่งต่อการตัดสินใจเลือกใช้จากค่า Marginal effects มีค่าเท่ากับ -0.00316821 สามารถอธิบายได้ว่า หากระยะทางจากแหล่งที่เกษตรกร ปลูกสับปะรดกับโรงงานที่ผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออก แล้วจะมีโอกาสที่จะตัดสินใจเข้าร่วม ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดเพื่อผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกเพิ่มขึ้น 0.32%

4.3 ข้อดีข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับประดะป้องกันล่วงหน้าของเกษตรกรผู้ปลูกสับประดะ

จากการศึกษาโดยใช้แบบสอบถาม และสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับประดะล่วงหน้า 100 รายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ถึงข้อดีและข้อเสียของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับประดะกับโรงงานผลิตสับประดะป้องกันล่วงหน้า จากการสอบถามจากเกษตรกรผู้ปลูกสับประดะ 100 รายที่เป็นผู้ที่อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายสับประดะล่วงหน้าอยู่แล้วพบว่า ข้อดีของการเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับประดะล่วงหน้าของเกษตรกร ได้แก่การได้รับการถ่ายทอดความรู้ การปลูกสับประดะอย่างต่อเนื่อง หรือ การมีสิทธิในการกู้ยืมเงินในการลงทุนกับสถาบันการเงินบางประเภท สิทธิในการเจรจาต่อรองกับทางโรงงานถ้าหากทางโรงงานตรวจพบสิ่งผิดปกติที่เป็นเหตุให้ต้องมีการตัดราคาหรือปฏิเสธการรับซื้อจากเกษตรกร ซึ่งผลการศึกษาเป็นไปตามตารางที่ 4.7 และตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.7 ข้อดีของการที่เกษตรกรผู้ปลูกสับประดะในการเข้าร่วมสัญญาซื้อขายสับประดะล่วงหน้ากับโรงงาน

ลำดับ	ข้อดีที่เกษตรกรได้รับจากการตัดสินใจเข้าร่วม	ร้อยละ
1	เกษตรกรมีตลาดรองรับสินค้าที่แน่นอน	85
2	ลดระยะเวลาและขั้นตอนการซื้อขายหน้าโรงงาน	74
3	ลดความเสี่ยงจากราคาสับประดะที่ผันผวนจากการประกันราคาขั้นต่ำ	73
4	ระบบการจัดการในไร่มีความชัดเจนยิ่งขึ้น มีการบันทึกข้อมูลต่างๆและจัดเก็บอย่างเป็นระเบียบ	70
5	หากเกิดข้อผิดพลาดในกระบวนการการซื้อ สามารถต่อรองกับโรงงานได้บางกรณี	63
6	การได้รับคำแนะนำและวิธีการปลูกสับประดะอย่างถูกต้องตามหลัก GAP	58
7	สัญญาที่ทำกับบริษัทสามารถเป็นสิ่งที่ค้ำประกันการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนทางการเกษตร	32
8	อื่นๆ	21

ที่มา : จากการศึกษา

ซึ่งจากตารางที่ 4.7 จะเห็นว่าในมุมมองของเกษตรกรข้อดีที่เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรด จะได้รับเมื่อเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายจะได้รับ ได้แก่ (1)การมีตลาดรองรับผลผลิตทางการเกษตร ที่แน่นอนซึ่งคิดเป็นร้อยละ 85 จากศึกษาพบว่าในฤดูกาลที่มีสับปะรดในปริมาณมาก เกษตรกรที่ไม่ อยู่ในระบบสัญญาซื้อขายล่วงหน้านั้นจะไม่ได้ขายสับปะรดทั้งหมดให้แก่โรงงานผู้ผลิต ซึ่งผลผลิต ส่วนเหลือจากการขายให้กับโรงงานผลิตสับปะรดกระป๋องส่งออกจะถูกนำไปขายให้กับแผงปลูก สับปะรดแทน ซึ่งจะทำให้เกษตรกรได้ราคาผลผลิตที่ต่ำมากกว่าราคาซื้อขายของโรงงาน (2)การลด ระยะเวลาในการขายสินค้าหน้าโรงงานซึ่งคิดเป็นร้อยละ 74 เนื่องมาจากเกษตรกรผู้ที่อยู่ในระบบ สัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้าอยู่แล้ว โรงงานผู้รับซื้อจะลดกระบวนการตรวจสอบผลผลิตลงทำ ให้ใช้ระยะเวลาในการซื้อขายน้อยลง (3)ได้แก่การลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา ซึ่งราคาที่ โรงงานรับซื้อที่สูงกว่าราคาที่เกษตรกรนำผลผลิตไปขายให้กับแผงปลูกสับปะรด (4)ระบบการ จัดการในไร่มีความชัดเจนยิ่งขึ้น มีการบันทึกข้อมูลต่างๆและจัดเก็บอย่างเป็นระเบียบ คิดเป็นร้อย ละ 70 เนื่องจากการที่เกษตรกรจะต้องปฏิบัติตามสัญญาและระเบียบข้อตกลงต่างๆ ที่บริษัทหรือ โรงงานกำหนดให้ จึงจะต้องมีการเก็บรวบรวมข้อมูลและรายละเอียดขั้นตอนต่างๆในการเพาะปลูก จึงทำให้ข้อมูลเหล่านั้นถูกจัดเก็บเป็นอย่างดีและสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการถ่ายทอดหรือ เผยแพร่ให้กับผู้อื่นได้สะดวก (5)หากเกิด ข้อผิดพลาดในกระบวนการการซื้อ สามารถต่อรองกับ โรงงานได้บางกรณี ที่สามารถตกลงกับทางโรงงานได้ คิดเป็นร้อยละ 63 (6)การได้รับคำแนะนำ และวิธีการปลูกสับปะรดอย่างถูกต้องตามหลัก GAP คิดเป็นร้อยละ 58 ซึ่งข้อดีของการเข้าร่วม ระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า จะมีการตรวจและให้คำแนะนำและให้คำปรึกษาแก่ เกษตรกรจากตัวแทนของบริษัทผู้สัญญาทำให้เกษตรกรได้รับข้อมูลและความรู้ที่เป็นประโยชน์ใน การปลูกสับปะรด (7)สัญญาที่ทำกับบริษัทสามารถเป็นสิ่งที่ค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบัน การเงินเพื่อการลงทุนทางการเกษตรคิดเป็นร้อยละ 32 จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อ ขายสับปะรดล่วงหน้า สามารถนำสัญญานี้เป็นส่วนหนึ่งในของเอกสารการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน ได้ ซึ่งจะเพิ่มความน่าเชื่อถือของเกษตรกรให้กับสถาบันการเงินหรือผู้ให้กู้ยืมเงินเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 4.8 ข้อเสียของการที่เกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดในการเข้าร่วมสัญญาซื้อขายสับปะรด
ล่วงหน้ากับโรงงาน

ลำดับ	ข้อเสียที่เกษตรกรได้รับจากการตัดสินใจไม่เข้าร่วม	ร้อยละ
1	มีการใช้ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการปฏิบัติตามหลัก GAP	64
2	มีขั้นตอนและกระบวนการต่างๆในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้น	56
3	ไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องระเบียบและข้อกำหนดต่างๆในสัญญา รวมถึงปริมาณที่ผลิตด้วย	48
4	ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงที่ตกลงไว้กับบริษัทอย่างเคร่งครัด ทำให้เพิ่มกระบวนการในการทำไร่สับปะรดมากกว่ารูปแบบเดิม	45
5	เสียต้นทุนค่าเสียโอกาสในการขายผลผลิตในราคาที่ดีกว่า	38
6	ในกรณีที่มียังอีกโรงงานหนึ่งรับซื้อผลผลิตในราคาที่สูงกว่าอื่นๆ	24

ที่มา : จากการศึกษา

จากตารางที่ 4.8 ซึ่งแสดงมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกสับปะรดจำนวน 100 รายต่อผลเสียของการทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้า คือ (1) มีการใช้ต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการปฏิบัติตามหลัก GAP ซึ่งมีเกษตรกรคิดว่าการที่เข้าร่วมทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงาน ทำให้มีการใช้ต้นทุนเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 64 (2) มีขั้นตอนและกระบวนการต่างๆในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้น มีเกษตรกรเห็นว่าการเข้าร่วมทำสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับโรงงานร้อยละ 56 (3) ไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องระเบียบและข้อกำหนดต่างๆในสัญญา รวมถึงปริมาณที่ผลิตด้วย มีเกษตรกรร้อยละ 48 ที่คิดว่าฝ่ายเกษตรกรที่ทำสัญญาไม่มีอำนาจต่อรองในเรื่องระเบียบและข้อกำหนดต่างๆในสัญญา รวมถึงปริมาณที่ผลิตกับโรงงาน (4) ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงที่ตกลงไว้กับบริษัทอย่างเคร่งครัด ทำให้เพิ่มกระบวนการในการทำไร่สับปะรดแบบเดิม เกษตรกรร้อยละ 45 มีความเห็นว่าหากเข้าร่วมระบบสัญญาซื้อขายสับปะรดล่วงหน้ากับทางโรงงานแล้วจะทำให้มีกระบวนการและขั้นตอนในการปลูกสับปะรดเพิ่มขึ้นและ (5) เสียต้นทุนเสียโอกาสในการขายผลผลิตในราคาที่ดีกว่าในกรณีที่มียังอีกโรงงานหนึ่งรับซื้อผลผลิตในราคาที่สูงกว่า เกษตรกรร้อยละ 38 คิดว่าจะทำให้มีต้นทุนค่าเสียโอกาสในราคาขายผลผลิตเกิดขึ้น