

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ	ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจของผู้ปลูกยางพาราในการขายผลผลิตผ่านตลาดประมูลระดับท้องถิ่นในจังหวัดแพร่
ผู้เขียน	นางสาวปาริฉัตร ยาสุปี
ปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (ธุรกิจเกษตร)
คณะกรรมการที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กมล งามสมสุข อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก รองศาสตราจารย์ พิภพ โคว์สุวรรณ อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบความรู้ความเข้าใจ และความคิดเห็นเกี่ยวกับตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่น ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจขายผลผลิต และทราบปัญหาและอุปสรรคของเกษตรกรในการขายผลผลิตผ่านตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่น โดยใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 131 ราย แยกเป็น กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกยางพาราที่ขาย และกลุ่มที่ไม่ขายผลผลิตผ่านตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่นที่อยู่ในอำเภอร้องกวาง และอำเภอสอง จังหวัดแพร่ ซึ่งเป็นอำเภอที่มีเกษตรกรขายผลผลิตผ่านตลาดนี้มากที่สุดจำนวน 65 และ 66 ราย ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์หาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจขายผลผลิตผ่านตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่นด้วยแบบจำลองโลจิสติก

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่เป็นชาย มีอายุระหว่าง 36-65 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษา เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มสถาบันเกษตรกร มีพื้นที่ปลูกยางที่ให้ผลผลิตแล้วต่ำกว่า 16 ไร่ ระยะทางจากสวนยางถึงตลาดประมูลยางประมาณ 61-90 กิโลเมตร ส่วนใหญ่ผลิตยางก้อนถ้วยและมีปริมาณผลผลิต 501-2,500 กิโลกรัม

ผลการศึกษาความรู้ความเข้าใจ พบว่า เกษตรกรที่ขายผลผลิตผ่านตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่นส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดประมูลยางพาราระดับท้องถิ่นในระดับมาก โดยทราบว่ามีหลักฐานการชั่งน้ำหนักยางพารา และใบเสร็จรับเงินมากที่สุด และส่วนใหญ่จะทราบข่าวสารราคายางพาราก่อนตัดสินใจขาย ในส่วนของเกษตรกรอีกกลุ่มส่วนใหญ่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดนี้ในระดับปานกลาง โดยทราบว่ามีหลักฐานการชั่งน้ำหนักยางพารา และใบเสร็จรับเงินมากที่สุด และส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าข่าวสารราคายางพาราก่อนตัดสินใจขายผลผลิต

ผลการศึกษาความคิดเห็นต่อตลาดประมุลยางพาราระดับท้องถิ่น พบว่า เกษตรกรกลุ่มแรกส่วนใหญ่เห็นว่าสถานที่จัดตลาดประมุลมีความสะดวกมากที่สุด คณะกรรมการมีความเหมาะสมมากที่สุด และส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการเก็บค่าบริการ ในส่วนของเกษตรกรอีกกลุ่มเห็นว่าการดำเนินการล่าช้า ไม่คล่องตัวมากที่สุด คณะกรรมการทำงานล่าช้ามากที่สุด และส่วนใหญ่ไม่เห็นด้วยกับการเก็บค่าบริการ

ผลจากการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิส พบว่า ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจของเกษตรกรในการขายผลผลิตผ่านตลาดประมุลระดับท้องถิ่น ได้แก่ การรับรู้ข่าวสารด้านราคาขางพาราก่อนตัดสินใจขาย ระยะทางจากที่ตั้งสวนถึงตลาดประมุลยางพาราที่เพิ่มขึ้น ประเภทผลผลิตขางพาราที่เป็นขางกอนด้วย อายุที่น้อยลงของเกษตรกรที่มีอำนาจตัดสินใจขายผลผลิต และเกษตรกรที่มีอำนาจตัดสินใจขายผลผลิตผ่านตลาดประมุลยางพาราระดับท้องถิ่นที่มีการศึกษาสูงหรือต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ประกาศนียบัตรวิชาชีพ

เกษตรกรที่ขายผลผลิตผ่านตลาดประมุลยางพาราระดับท้องถิ่นประสบปัญหา คือ ปัญหาด้านความไม่แน่ใจในราคาผลผลิตที่จะได้รับ รองลงมา คือ ปัญหาด้านความล่าช้าในการดำเนินการ และปัญหาด้านเส้นทางการขนส่งที่ไม่สะดวก ตามลำดับ

ผลจากการศึกษาข้างต้นชี้ให้เห็นว่า การที่จะชักนำให้เกษตรกรผู้ปลูกขางพารานำผลผลิตมาขายในตลาดประมุลยางพาราระดับท้องถิ่นนั้น ควรจัดการประชุม อบรมสร้างความรู้ความเข้าใจในลักษณะการดำเนินงานของตลาด ขั้นตอนการคัดเลือกคณะกรรมการเพื่อเข้ามาดำเนินการตลาด ตลอดจนให้ข้อมูลข่าวสารด้านราคาผลผลิตขางพาราให้เกษตรกรทราบล่วงหน้า และปรับปรุงระยะเวลาการดำเนินการให้สะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การศึกษานี้กระทำภายใต้ข้อจำกัดด้านจำนวนตัวอย่าง การใช้ประโยชน์จากผลการศึกษานี้จึงควรดำเนินการด้วยความระมัดระวัง หากเป็นไปได้ ควรยืนยันผลการศึกษารื่องนี้อีกครั้งด้วยการเพิ่มจำนวนตัวอย่างเกษตรกรให้มากขึ้น

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent study Title	Determinants of Para Rubber Growers' Decision on Selling Products in Local Auction Market in Phrae Province	
Author	Miss Parichad Yasupi	
Degree	Master of Science (Agribusiness)	
Advisory Committee	Asst. Prof. Dr. Kamol Ngamsomsuke	Advisor
	Assoc. Prof. Phikul Kowsuwan	Co-advisor

ABSTRACT

This study was aimed to know understanding and the opinion about the local rubber auction market, know the factor to affect the decision for selling product and know the problems and obstacles of the rubber growers in selling product through the local rubber auction market. The sample consisted of 131 separate group of the rubber growers who sell the product through the local rubber auction market in Rong Kwang District and Song District, Phrae Province with growers sell their product through the market the most of 65 and 66 samples. Data were analyzed by descriptive statistics and analyzed the factor to affect the decision for selling product through the local rubber auction market by logit model.

This study found that the 2 group of growers most were men, age between 36-65 years, completing primary education, join a group of farmers, a rubber plantation yield less than 16 acres, distance from rubber plantation to the rubber auction market about 61-90 kilometers, mostly product of rubber cup lump and yield 501-2,500 kilograms.

This study of understanding found that growers who sell their product through the market most have understanding about the local rubber auction market at high level, know the evident for the rubber weight measurement and receipt at most and know the rubber price before selling the product. In the other group to understanding about the local rubber auction market at moderate level, know the evident for the rubber weight measurement and receipt at most and don't know the rubber price before selling the product.

The results of opinion for the local rubber auction market found that first group of grower think the place for the local rubber auction market is very convenient, the committee is most appropriate and they agree with the charges. Another group at grower think the operation of market to be late and inconvenient mostly, the operation of committee to be the latest and they disagree with the charges.

The analyzing results of logit model found that the factors determine the decision for selling product of rubber growers through the local rubber auction market, including to know the rubber pricing before the decision for selling product, the distance further is between the rubber plantation and the rubber auction market, the kinds of product is rubber cup lump, age less of growers who decision selling product and higher or lower education with high school/vocational certificate of growers who decision selling product through the local rubber auction market.

The growers who sell the product through the local rubber auction market has problems, to be being not sure for rubber pricing, the late operation and the shipping routes inconvenient, respectively.

The results of the above study suggests that. To induce the growers to sell through the local rubber auction market. Should meeting and training to create a better understanding of the operating of the market, process for selection committee into operation of the market and provide information on rubber price to growers. And the extension of time to operation perform faster and more convenient. However, the study was done under the limited sample size. Taking advantage of the study results should be used with caution. If possible, studies confirm it again by increasing the sample of grower to more.

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University
All rights reserved