

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา 2 ข้อ คือ 1) เพื่อทราบลักษณะการจำหน่ายข้าวเปลือกของชาวนา ปัญหาและอุปสรรค และข้อจำกัดที่ชาวนาได้รับจากการนำข้าวเปลือกมาจำหน่ายกับโครงการรับจำนำข้าวเปลือกของรัฐบาล และ 2) เพื่อทราบรายรับที่ชาวนาจะได้รับจากการจำหน่ายข้าวเปลือก ค่าขนส่ง และต้นทุนการเก็บรักษา โดยเก็บรวบรวมข้อมูล จากการใช้แบบสอบถามจากชาวนาในพื้นที่อำเภอสันกำแพงและอำเภอสันป่าตอง จำนวน 142 ครัวเรือน ในด้านการจำหน่ายข้าวเปลือกหอมมะลิ การประเมินความคุ้มค่า เป็นการพิจารณาเปรียบเทียบรายรับจากการจำหน่าย รวมทั้งค่าเสียโอกาสของรายได้จากการจำหน่าย และหักด้วยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละกรณีกับรายได้จากการขายพื้นที่ที่รวมผลตอบแทนจากการใช้เงินที่ได้ ณ เวลาเดียวกัน

ผลจากการศึกษา พบว่าผู้ที่ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นหัวหน้าครัวเรือนที่มีอายุอยู่ในช่วง 41-50 ปี และมีการศึกษาระดับประถมศึกษาตอนปลาย ครัวเรือนชาวนาดังกล่าวมีจำนวนสมาชิกโดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 4 คน ในจำนวนนี้เป็นแรงงานภาคเกษตรที่ทำงานเต็มเวลาเฉลี่ยครัวเรือนละ 2 คน ครัวเรือนชาวนาดังกล่าวมีพื้นที่ทำการเกษตรทั้งหมด เฉลี่ยครัวเรือนละ 14.48 ไร่ต่อครัวเรือน ซึ่งเป็นพื้นที่ปลูกข้าว เฉลี่ย 13.86 ไร่ต่อครัวเรือน

ในการจำหน่ายข้าวเปลือกของชาวนา มี 2 วิธี คือการจำหน่ายแบบยุ่งฉาง และการจำหน่ายแบบโบประทวน โดยชาวนามีทางเลือกในการไถ่ถอนข้าวคืน ถ้าราคาข้าวในตลาดสูงขึ้น หรือไม่ไถ่ถอนข้าวคืน ถ้าราคาข้าวในตลาดไม่สูงขึ้น สำหรับการศึกษา พบว่าชาวนาดังกล่าวที่จำหน่ายยุ่งฉาง ไม่มีการ

ไถ่ถอนข้าวคืน และชวานาต้องนำไปขายให้โครงการระบายข้าว ในทำนองเดียวกัน ชวานาที่จำหน่ายไปประทวนอาจเลือกที่จะไถ่ถอนหรือไม่ไถ่ถอนคืนก็ได้ แต่ชวานาตัวอย่างที่จำหน่ายไปประทวน ไม่มีการไถ่ถอนข้าวคืน ปัญหาสำคัญในการจำหน่ายที่ชวานาส่วนใหญ่ระบุถึงคือ ขั้นตอนในการดำเนินงานค่อนข้างช้า ทำให้ได้รับเงินช้าตามไปด้วย และการขาดความมั่นใจการวัดความชื้นข้าวที่จำหน่าย

ในการจำหน่ายข้าวแบบยุ่งฉางของชวานา จะเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาเพิ่มขึ้น 61 บาทต่อตันเมื่อทำการเก็บรักษาเพิ่มขึ้นทุกๆ 1 เดือน และถ้าการเก็บรักษาเพิ่มขึ้น 1 ตัน การเก็บรักษาจะลดลง 12.50 บาท หากชวานาต้องขนส่งข้าวไปโครงการระบายข้าว จะเสียค่าขนส่งข้าวเปลือกเฉลี่ย 239 บาทต่อตัน ส่วนชวานาที่จำหน่ายแบบไปประทวนจะต้องขนส่งข้าวเปลือกไปยังโรงสีที่เข้าร่วมโครงการ โดยเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งเฉลี่ย 182 บาทต่อตัน

ผลการศึกษาความคุ้มค่าของการจำหน่ายข้าวเปลือกหอมมะลิ พบว่า การจำหน่ายแบบไปประทวนและไม่ไถ่ถอนมีความคุ้มค่ามากที่สุด (รายรับเท่ากับ 9,044 บาทต่อตัน ตลอดในช่วงระยะเวลาการจำหน่ายจนถึงสิ้นสุดการจำหน่ายรวม 8 เดือน) รองลงมาเป็นการจำหน่ายแบบยุ่งฉางและขายเข้าโครงการระบายข้าว (8,988 บาทต่อตัน) ขายข้าวทันทีที่ตลาด (8,292 บาทต่อตัน) การขายข้าวทันทีให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อ (8,211 บาทต่อตัน) การจำหน่ายแบบยุ่งฉางและไถ่ถอนคืนไปขายให้พ่อค้าที่มารับซื้อ (7,954 บาทต่อตัน) และการจำหน่ายแบบไปประทวนและไถ่ถอนแล้วขายข้าวให้พ่อค้าที่มารับซื้อ (7,896 บาทต่อตัน) ตามลำดับ การศึกษาด้านราคารับจำหน่ายที่เหมาะสม พบว่า สำหรับการจำหน่ายแบบยุ่งฉาง ทั้งราคาจำหน่ายและราคารับซื้อของโครงการระบายข้าวที่อยู่ในระดับ 8,400 บาทต่อตันขึ้นไป และสำหรับการจำหน่ายแบบไปประทวน ที่ระดับราคาจำหน่าย 8,450 บาทต่อตันขึ้นไป จะทำให้ชวานามีรายรับจากการจำหน่ายไม่ต่ำกว่าการขายทันที ผลการศึกษาดังกล่าวช่วยยืนยันผลที่ปรากฏว่าเมื่อชวานาจำหน่ายข้าวเปลือกแล้วจะไม่ทำการไถ่ถอนคืน และช่วยสนับสนุนให้ชวานาเข้าร่วมโครงการจำหน่ายข้าวเปลือก และด้วยเงื่อนไขที่เป็นอยู่ ถ้าชวานาเข้าร่วมโครงการรับจำหน่ายข้าวเปลือกแล้วไม่ควรไถ่ถอนคืน ดังนั้นเมื่อมีโครงการรับจำหน่ายข้าวเปลือกแบบยุ่งฉาง รัฐบาลจะต้องเตรียมโครงการระบายข้าวให้พร้อมที่จะรับผลผลิตข้าวจากโครงการด้วย เนื่องจากเงื่อนไขที่กำหนดตามที่เป็นอย่างนี้จะทำให้ชวานาไม่ไถ่ถอนคืนท้ายที่สุด การศึกษานี้ได้ให้ข้อมูลพื้นฐานและสูตรการคำนวณราคาจำหน่ายและราคารับซื้อของโครงการระบายข้าวที่เหมาะสมซึ่งหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อไปได้

The study had to two main objectives. First, it was to know the characteristics of paddy pledging, problems and obstacles or limitations encountered by farmers participating in the project. Second, it was to know farmers' revenue from paddy pledging as well as transportation and storage cost associated with this scheme. Data for 2005/06 crop year from 142 Khaw Dok Mali 105 rice farm households were collected to support this study. The value gained from paddy pledging was assessed by comparing the gross revenues resulted from selling rice through different pledging types and withdrawal conditions including selling rice immediately just after harvest. Hence, the gross revenue was the pledging price (or selling price) plus opportunity cost of using revenue for the pledging and less storage and transportation costs, interest paid during the pledging period and loss form selling paddy at the end. Unrelated cost and revenue items were eliminated when they were not applicable.

Majority of the respondents were farm household heads. They were 41-50 years of age and had only elementary education. On the average, these farm households had 4 members and about two labor forces. They owned 14.48 rais of agricultural land per household and used 13.86 rais of this land for rice production. There were 2 of paddy pledging i.e., pledging by retaining paddy at owned storehouse or delivering paddy to assigned warehouses to get "the pledging bill". The later pledging was heretofore referred

to as “the pledging bill type”. After the end of pledging period, 4 months for the first pledging type and 3 months for the pledging bill type, the farmers then had to choices to redeem or not redeem depending on the market price at that time. For the first pledging type, if the farmers did not withdraw their paddy, they had to bring the paddy to “pledging support program” of the government at the determined price. The farmer would have to bear loss or gain (depending on the different between the pledging price at the beginning and the determined price of the pledging support program). The study found that all farmers did not redeem or withdraw their paddy for both cases. By participating in the paddy pledging scheme, the farmers encountered the problem of complicating steps involving in the implementation. They thus got the delayed payment. On the other hand, the farmers also raised the problem of unreliable measure of moisture content made by the scheme.

The paddy pledging scheme made by farmers retaining paddy at owned storehouse had to pay for the storage cost 61 baht/ton for each additional month of the storage. The storage cost would reduce by 12.50 baht/ton for an additional one ton of paddy put in the storehouse. In cast that farmer had to transport their paddy to the pledging support program, they had to pay an average of 239 baht/ton. On the other hand, the farmers who did the pledging bill type had to brought their paddy to the assigned warehouses at the cost of 182 baht/ton.

The assessment of value gained form paddy pledging scheme found that the paddy pledging bill type brought the farmers the highest gross revenue (9,044 baht/ton for the whole period of 8 months in pledging scheme). It followed by paddy pledging by retaining paddy at owned storehouse (not withdraw) and brought paddy to the pledging support program (8,988 baht/ton), selling paddy immediately after harvest at market center (8,292 baht/ton), selling paddy immediately after harvest at their households (8,211 baht/ton), pledging by retaining paddy at owned storehouse and withdraw to sell to trader at household (7,954 baht/ton) and paddy pledging bill type, withdraw and sold at farm household (7,896 baht/ton) respectively. The analysis on critical pledging price by assuming other things being constant revealed that the farmers would be indifferent between selling paddy immediately after harvest and participating in the pledging scheme by retaining paddy at owned storehouse if both the paddy pledging price and the determined price for the pledging support program were to stay

above 8,400 baht/ton. The critical pledging price for the pledging bill type was 8,450 baht/ton. The results from this study were confirmed by apparently none of the farmers participating in the scheme withdraw their paddy. It also supported the farmers to participate the paddy pledging scheme. In any cases, the farmers who participated the paddy pledging were not suggested to withdraw their products. At the same time, the government must prepare the paddy pledging support program at any time it launches the paddy pledging scheme. This is because the conditions set forth would force farmers not to withdraw their paddy from the scheme. Finally, this study provide basic information and formula to set appropriate levels of paddy pledging price and predetermined price of the paddy pledging support program that can be utilized by concerned government offices.