

## บทคัดย่อ

บทคัดย่อวิทยานิพนธ์ เสนอต่อบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร

**ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือกของสหกรณ์ในจังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต 2541/42**

โดย

นางสาวพัชรี สุขภูมิ

พฤษภาคม 2543

ประธานกรรมการที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรพศิริ

ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร

คณะธุรกิจการเกษตร

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาโครงสร้างการตลาด จำนวนสมาชิกของสหกรณ์ที่มารับบริการตลาด การทำหน้าที่ด้านการตลาด การกำหนดราคาข้าวเปลือกของสหกรณ์ และส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ 2) เพื่อศึกษาประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือกของสหกรณ์ และเปรียบเทียบประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวิเคราะห์จากต้นทุนการตลาดและส่วนเหลืออมการตลาด 3) ศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานด้านการตลาดของสหกรณ์

ในการศึกษาเรื่องนี้ ได้เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ ผู้จัดการของสหกรณ์ทั้งสี่แห่ง คือ สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด และสหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด และผู้ที่สามารถให้ข้อมูลได้ โดยใช้แบบสอบถาม การวิเคราะห์ข้อมูลใช้ทั้งวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์เชิงปริมาณการใช้ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย เลขคณิต ผลการศึกษาพบว่า ปีการผลิต 2541/42 สมาชิกของสหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด นำข้าวเปลือกมาขายกับสหกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 76.36 ของข้าวเปลือกทั้งหมด ซึ่งสหกรณ์นำข้าวเปลือกทั้งหมดเก็บไว้เพื่อแปรรูป เพราะสหกรณ์มีโรงสีเป็นของตนเอง ระหว่างปี สหกรณ์แปรรูปข้าวเปลือกทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 74.44 สมาชิก สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด นำข้าวเปลือกมาขายให้กับสหกรณ์คิดเป็นร้อยละ 87.64 ของข้าวเปลือกทั้งหมด สหกรณ์นำข้าวเปลือกทั้งหมดเก็บไว้เพื่อแปรรูป ซึ่งระหว่างปีสหกรณ์แปรรูป คิดเป็นร้อยละ 92.16 สมาชิกสหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด นำข้าวเปลือกมาขายให้กับสหกรณ์ คิดเป็น

ร้อยละ 64.18 ของข้าวเปลือกทั้งหมด สหกรณ์นำข้าวเปลือกทั้งหมดขายให้พ่อค้าเอกชนแห่งหนึ่ง ที่ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า 1 ปี และสมาชิกสหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด นำข้าวเปลือกมาขายให้กับสหกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 88.78 ของข้าวเปลือกทั้งหมด สหกรณ์จำหน่ายข้าวเปลือกให้กับพ่อค้าเอกชนคิดเป็นร้อยละ 56.06

ผลการศึกษา การกำหนดราคาและส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ สหกรณ์ทั้งสี่แห่งจะดูจากราคาซื้อขายในท้องถิ่น สอบถามราคาจากชุมนุมสหกรณ์ และสอบถามราคาจากสหกรณ์การเกษตรที่รับซื้อข้าวเปลือกเป็นปริมาณที่มาก แล้วนำมาพิจารณาเป็นราคาซื้อขาย ของสหกรณ์ สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด รับซื้อข้าวเปลือกราคาเฉลี่ย 6.99 บาท/ก.ก. ขายราคาเฉลี่ย 9.09 บาท/ก.ก. ส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ คิดเป็นร้อยละ 76.90 สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด รับซื้อข้าวเปลือกราคาเฉลี่ย 9.55 บาท/ก.ก. ขายราคาเฉลี่ย 10.55 บาท/ก.ก. ส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ คิดเป็นร้อยละ 90.52 สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด รับซื้อข้าวเปลือกราคาเฉลี่ย 6.17 บาท/ก.ก. ขายราคาเฉลี่ย 8 บาท/ก.ก. ส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ คิดเป็นร้อยละ 88.14 สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด รับซื้อข้าวเปลือกราคาเฉลี่ย 6.06 บาท/ก.ก. ขายราคาเฉลี่ย 8.36 บาท/ก.ก. ส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ คิดเป็นร้อยละ 72.49

ผลการศึกษา ต้นทุนการตลาด ส่วนเหลือการตลาด พบว่า ต้นทุนการตลาดเกิดจาก ค่าเก็บรักษา, ค่าเบี่ยงเคียงคณะกรรมการ, ค่าแรงขึ้น - ลงข้าวเปลือก และค่ากระสอบ สหกรณ์ที่มีต้นทุนสูงสุด คือ สหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด รองลงมาสหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.96, 0.83, 0.80 และ 0.74 บาท/กิโลกรัม ตามลำดับ ส่วนเหลือการตลาดที่มีมากที่สุด คือ สหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด รองลงมา สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด ซึ่งมีค่าเท่ากับ 2.30, 2.10, 1.83 และ 1 บาท/กิโลกรัม

ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวัดจากอัตราส่วนระหว่างราคาข้าวเปลือกที่สหกรณ์ได้รับกับต้นทุนการตลาดมีค่าสูงสุด พบว่า สหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด คือ สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด รองลงมา สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1,425.68 , 1,136.25 , 963.86 , 870.83 ตามลำดับ

ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวัดจากต้นทุนการตลาดต่ำสุด พบว่า สหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด คือ สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด และสหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด

ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวัดจากส่วนเหลือการตลาดน้อยที่สุด

พบว่า สหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพสูงสุด คือ สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด รองลงมา สหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด และสหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด

ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวัดจากจำนวนผู้ใช้บริการตลาดมากที่สุด พบว่า สหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด คือ สหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด รองลงมา สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด

ประสิทธิภาพการตลาดข้าวเปลือก โดยวัดจากปริมาณข้าวเปลือกที่เข้าสู่สหกรณ์มากที่สุด พบว่า สหกรณ์ที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด คือ สหกรณ์การเกษตรพร้าว จำกัด รองลงมา สหกรณ์นิคมแม่แตง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรสันกำแพง จำกัด คิดเป็นร้อยละ 57.65 , 51.48 , 35.58 และ 26.66 ตามลำดับ

ผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินงานด้านการตลาดข้าวเปลือกของสหกรณ์ พบว่า สหกรณ์ทั้งสี่แห่งมีลักษณะปัญหาที่เหมือนกัน เช่น ปัญหาการรับซื้อข้าวเปลือก เนื่องจากสมาชิกที่นำข้าวเปลือกมาขายให้กับสหกรณ์ มีการปนของข้าวชนิดอื่นมาด้วย ปัญหาการจำหน่ายข้าวเปลือก สหกรณ์ที่รวบรวมข้าวเปลือกแล้วจำหน่ายให้กับพ่อค้าเอกชน จะขาดการต่อรองราคา ปัญหาการจัดเก็บรักษาข้าวเปลือก สหกรณ์มียุ้ง-ฉาง ข้าวไม่เพียงพอในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพข้าวเปลือก สมาชิกจะขายข้าวช่วงฤดูเก็บเกี่ยว จะมีความขึ้นเกิน 15% ปัญหาเกี่ยวกับเงินลงทุนในการที่จะรวบรวมข้าวเปลือก เมื่อสหกรณ์มีเงินทุนน้อยทำให้ไม่สามารถจ่ายเงินสดให้แก่สมาชิกได้ ซึ่งมีผลทำให้สมาชิคนำผลผลิตไปขายให้แก่พ่อค้าเอกชน ฉะนั้นการพัฒนาระบบตลาดสหกรณ์ ควรทำการวางแผนงานการผลิตข้าวเปลือก ปริมาณที่คาดว่าจะได้รับทั้งหมด และปริมาณที่คาดว่าจะขายได้ จะได้ทำการหาตลาดไว้ล่วงหน้าเป็นการเฉพาะและส่งเสริมให้มีการจัดชั้นคุณภาพก่อนขาย เป็นต้น