

ชื่อวิทยานิพนธ์ ความคิดเห็นของเกษตรกรที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการปลูกมะเขือเทศลูกผสม
เพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลง ในจังหวัดขอนแก่น
ชื่อผู้ทำวิทยานิพนธ์ นายเรืองศักดิ์ บุญโสมมัตต์
คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

.....ประธานกรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชัยชาญ วงศ์สำมัญ)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ จลอง บุญธรรมเจริญ)

.....กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุชีลา เศรษฐวงศ์เสถียร)

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) สภาพสังคมและเศรษฐกิจบางประการ
ของเกษตรกรผู้ปลูกมะเขือเทศลูกผสมเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลง ในจังหวัดขอนแก่น
2) ศึกษาสภาพการปลูกมะเขือเทศลูกผสมเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลงของเกษตรกร
3) การดำเนินงานส่งเสริมการปลูกมะเขือเทศลูกผสมเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลง
4) ความคิดเห็นของเกษตรกรที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการปลูกมะเขือเทศลูกผสมเพื่อผลิตเมล็ด
พันธุ์แบบตลาดข้อตกลง กลุ่มตัวอย่างในการวิจัยประกอบด้วย เกษตรกรผู้ปลูกมะเขือเทศ
ลูกผสมเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์แบบตลาดข้อตกลงปี พ.ศ. 2535 ในจังหวัดขอนแก่น สุ่มเลือก
บริษัท เอ จี ซีดส์ จำกัด จำนวน 183 คน และเกษตรกรสมาชิกบริษัทคัมส์เอ็นเทอร์ไพรเซส
จำกัด จำนวน 43 คน รวมทั้งสิ้น 226 คน ซึ่งได้มาโดยวิธีการสุ่มแบบหลายขั้นตอน และ
ใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้คอมพิวเตอร์โปรแกรม
SPSS และใช้สถิติค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า
t-test และค่า F-test ผลการวิจัยมีดังนี้

เกษตรกรมีอายุเฉลี่ย 39.4 ปี มีแรงงานในครอบครัวเฉลี่ย 2.7 คน มีพื้นที่ถือครองทางการเกษตรเฉลี่ยครอบครัวละ 26.5 ไร่ धानาข้าวเป็นอาชีพหลัก และปลูกมะเขือเทศผลิตเมล็ดพันธุ์เป็นอาชีพรอง เคยปลูกมะเขือเทศผลิตเมล็ดพันธุ์มาแล้วเฉลี่ยครอบครัวละ 4.3 ปี มีพื้นที่ปลูกมะเขือเทศเฉลี่ยครอบครัวละ 1.4 งาน ได้รับผลผลิตเมล็ดพันธุ์เฉลี่ย 23.8 กิโลกรัมต่อไร่ ราคาตกลงการรับซื้อเฉลี่ยกิโลกรัมละ 1,844.2 บาท มีรายได้จากการขายเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศเฉลี่ยครอบครัวละ 33,250.7 บาทต่อไร่ โดยมีต้นทุนเงินสดเฉลี่ยไร่ละ 17,388.6 บาท

เกษตรกรส่วนใหญ่ทราบการรับสมัครเป็นสมาชิกบริษัทจากพนักงานส่งเสริมของบริษัท มีการจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายเป็นลายลักษณ์อักษร เกษตรกรได้ปฏิบัติตามคำแนะนำการผลิตต่างๆจากพนักงานส่งเสริมของบริษัท ได้รับเงินค่าจำหน่ายเมล็ดพันธุ์เป็นเงินสดจำนวน 2 ครั้ง และได้รับการติดตามนิเทศจากพนักงานบริษัทเฉลี่ยสัปดาห์ละ 3.6 ครั้ง

เกษตรกรต้องการรับรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการป้องกันกำจัดศัตรูมะเขือเทศ การตอนแสร การผสมแสร และมีความคิดเห็นว่าการจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายมีความจำเป็นมาก มาตรฐานความชื้นเมล็ดพันธุ์ สถานที่จำหน่าย และสถานที่รับเงินค่าเมล็ดพันธุ์ มีความเหมาะสมมาก และพนักงานส่งเสริมควรพูดภาษาท้องถิ่นกับเกษตรกร

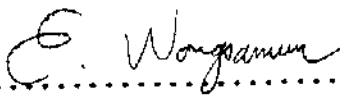
เปรียบเทียบความคิดเห็นของเกษตรกรที่มีต่อวิธีการส่งเสริม เทคโนโลยีการผลิต มาตรฐานคุณภาพเมล็ดพันธุ์ การตลาดและการเงิน และการติดตามนิเทศงานของพนักงานส่งเสริมของบริษัท มีความแตกต่างกันทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ตามเพศ การเป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตร ขนาดพื้นที่ถือครองทางการเกษตร จำนวนปีที่ปลูกมะเขือเทศ และรายได้จากการจำหน่ายเมล็ดพันธุ์ของเกษตรกร

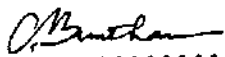
จากการศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้ 1) ควรจัดประชุมชี้แจงรายละเอียดของสัญญาจะซื้อจะขายแก่เกษตรกร โดยมีเจ้าหน้าที่จากภาครัฐร่วมประชุมด้วย 2) ควรจัดฝึกอบรมเกษตรกรเกี่ยวกับการป้องกันกำจัดศัตรูมะเขือเทศ การตอนแสรและการผสมแสร 3) ควรจ่ายเงินค่าเมล็ดพันธุ์เป็นเงินก้อนเพียงครั้งเดียวภายใน 30 วันหลังจากการขาย 4) ควรให้บริการสินเชื่อในรูปแบบปัจจัยการผลิตเท่าที่จำเป็น 5) ควรส่งเสริมให้เกษตรกรป้องกันกำจัดศัตรูมะเขือเทศแบบผสมผสาน 6) ควรถ่ายทอดความรู้ด้วยภาษาท้องถิ่นแก่เกษตรกร 7) ควรติดตามนิเทศงานเกษตรกรในช่วงเวลาเข้าขณะที่เกษตรกรปฏิบัติงานในแปลงปลูก 8) ควรส่งเสริมปลูกพืชแบบตลาดข้อตกลงกับเกษตรกรแต่ละรายระยะยาว 3-5 ปี 9) ควรส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มการผลิต

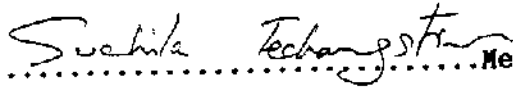
THESIS TITLE : OPINIONS OF FARMERS TOWARDS CONTRACT FARMING
EXTENSION IN HYBRID TOMATO SEED PRODUCTION IN
CHANGWAT KHON KAEN

AUTHOR : MR. RIANGSAK BOONNONTAE

THESIS ADVISORY COMMITTEE :

..........Chairman
(Assistant Professor Dr. Chaicharn Wongsamun)

..........Member
(Assistant Professor Chalong Bunthamcharoen)

..........Member
(Assistant Professor Dr. Suchila Techawongstien)

ABSTRACT

The objectives of the study were : 1) to study selected socio-economic characteristics of farmers who grew tomato for seed production in contract farming, 2) to study cultural practices of tomato seed production under contract farming, 3) to study the extension operation of contract farming and 4) to study the opinions of participating farmers towards contract farming.

The study sample consisted of 226 farmers in Changwat Khon Kaen who grew tomato for seed production under contract farming in 1992. The farmers were selected from 183 members of A.G. Seeds

Co., Ltd. and 43 members of Adams Enterprised Co., Ltd. by using multi-stage sampling technique. The constructed interview schedules were used to collect the data which were statistically analysed by using computer with the Statistical Package for Social Sciences (SPSS) Program. Frequency, percentage, arithmetic mean, standard deviation, t-test and F-test were used to analyse and compare the data. The results of the study were the followings :

The farmers had the average age of 39.4 years. The average labor forces were 2.7 persons per family. The average area of cultivated land was 26.5 rai per family. The main occupation of the farmers was rice growing. Tomato seed production was their secondary occupation and they had planted tomato for the average of 4.3 years.

The average tomato planting area was 0.35 rai per family, average seed yield was 23.8 kilograms per rai and average price was 1,844.2 baht per kilogram. The average income was 33,250.7 baht per rai per year while the average cost in cash was 17,388.6 baht per rai.

Most of the farmers knew about the registration schedules for tomato seed production members from company extension agents. The contracts between the companies and the farmers were done in written forms. The farmers practised tomato seed production according to the recommendations of the companies' extension agents.

The companies paid the money to the farmers in cash for 2 times. During planting the farmers were supervised by the company extension agents for the average of 3.6 times a week.

9

The farmers wanted additional knowledge on tomato pest control and hybridization technology. The farmers viewed that the agreement was very important in contract farming. They stated that the standard of seed moisture content, place for selling and payment were suitable. The farmers suggested that the company extension agents should speak local dialect to them.

Comparing the farmers' opinions toward the companies' extension operation, production techniques, seed quality, marketing, finance and supervision, it was found that there were statistically significant differences at the 0.05 level on sex of the farmers, agricultural group membership, the size of family's agricultural land, number of years of growing tomato, and income from tomato seed production.

The recommendations from the study were : 1) should organize meetings to explain the details of the contract to farmers and related government officials should be invited to join the meetings, 2) farmers should be trained about tomato pest control and tomato hybridization before planting, 3) the companies should pay the whole amount of money at one time to farmers within 30 days after seed selling, 4) the companies should support necessary inputs in form of credit to farmers, 5) integrated pest control should be promoted to farmers, 6) technology should be transferred to farmers by using local dialect, 7) supervision of the company extension agents should be taken place in the morning while farmers working in the field, 8) duration of contract farming should be in long term for 3-5 years and 9) should encourage farmers to form production groups.
