

พิทักษ์พงษ์ พงนา. 2547. การจัดการการผลิตและการซื้อขายอ้อยโดยการทำสัญญากับ
โรงงานน้ำตาล ในตำบลพังทวย อำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น. รายงานการศึกษาอิสระ
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-666-037-3]
อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ : รศ.จรัญ ไทยานนท์, รศ.เพียรศักดิ์ ภักดี

บทคัดย่อ

T163216

ความเป็นมาของการวิจัยมาจากการเล็งเห็นความสำคัญของอ้อย ซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทย มีผลต่อการพัฒนาและทำรายได้ให้แก่ประเทศจำนวนมหาศาล ก่อให้เกิดการกระจายรายได้สู่ท้องถิ่นทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นปลูกในภูมิภาคใด ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าวิจัยวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาการจัดการการผลิตและกระบวนการซื้อขายอ้อย โดยจะศึกษาถึงการจัดการการผลิตและการซื้อขาย โอกาสการขยายตัวของธุรกิจอ้อย สภาพเศรษฐกิจและสังคม โดยทั่วไปและปัญหาอุปสรรคในการทำธุรกิจ สภาพทั่วไปในการจัดการผลิต กระบวนการซื้อขายอ้อย และปัญหาและอุปสรรคในการปลูกอ้อย โดยได้เลือกพื้นที่ในเขตอำเภอน้ำพอง จังหวัดขอนแก่น รวมจำนวนครัวเรือนที่ใช้ศึกษาทั้งหมด 40 ครัวเรือน

การจัดการด้านการผลิต ได้แก่ การส่งเสริมและขยายพื้นที่การผลิต การจัดการปัจจัยการผลิต การจัดการผลิตผล กระบวนการด้านการซื้อขาย ได้แก่ ข้อตกลงและเงื่อนไขการรับซื้อ การวางแผนรวบรวมผลิตผล การรวบรวมผลิตผลและปัญหาอุปสรรค,แนวทางในการแก้ไข

ผลการศึกษาพบว่า เพศหัวหน้าครัวเรือนของเกษตรกร ส่วนใหญ่ เป็นเพศชาย จำนวน 38 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 95.0 มีอายุเฉลี่ย 47.90 ปี เกษตรกรส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.28 คน สามารถช่วยงานเต็มที่เฉลี่ย 1.75 คน ที่ตั้งของพื้นที่ทำกิน ส่วนใหญ่จะอยู่นอกเขตชลประทาน คิดเป็นร้อยละ 90 พื้นที่ถือครองที่ดินเฉลี่ย 18 ไร่ โดยเป็นพื้นที่ปลูกอ้อยเฉลี่ย 16.50 ไร่ มีประสบการณ์ในการปลูกอ้อยมาเป็นระยะเฉลี่ย 11.50 ปี และมีการทำสัญญากับโรงงานน้ำตาลในระยะเวลาเฉลี่ย 8 ปี จำนวนโคเวต้าส่วนใหญ่มีปริมาณโคเวต้ามากกว่า 151 ตันขึ้นไป หรือเฉลี่ย 137.50 ตันต่อครัวเรือนทั้งหมด เหตุผลส่วนใหญ่ของเกษตรกรที่ปลูกอ้อย คือ สามารถเป็นอาชีพเลี้ยงครอบครัวได้ และอยู่ใกล้แหล่ง รับซื้อผลิตผล

ด้านต้นทุนและผลตอบแทนในการปลูกอ้อย พบว่า อ้อยปลูก จะมีต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 5,534.89 บาท โดยเป็นต้นทุนผันแปร 5,087.66 บาท ส่วนต้นทุนคงที่ทั้งหมด เท่ากับ 447.24 บาท ผลผลิตเฉลี่ย 11.87 ตันต่อไร่ ต้นทุนเฉลี่ยต่อตัน 466.29 บาท ราคาที่ขายได้เฉลี่ย 520.14 บาทต่อตัน รายได้ทั้งหมดเฉลี่ย 6,174.06 บาทต่อไร่ รายได้เหนือต้นทุนผันแปร 1,086.40 บาทต่อไร่ กำไรสุทธิเฉลี่ย 639.17 บาทต่อไร่ กำไรสุทธิเฉลี่ย 53.85 บาทต่อตัน

T163216

ส่วนอ้อยต่อ 1 จะมีต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 3,166.26 บาท โดยเป็นต้นทุนผันแปร 2,786.28 บาท ต้นทุนคงที่ทั้งหมด เท่ากับ 379.98 บาท ผลผลิตเฉลี่ย 7.40 ตันต่อไร่ ต้นทุนเฉลี่ยต่อตัน 427.87 บาท ราคาที่ขายได้เฉลี่ย 482.23 บาทต่อตัน รายได้ทั้งหมดเฉลี่ย 3,568.50 บาทต่อไร่ รายได้เหนือต้นทุนเงินสด 782.22 บาทต่อไร่

ระบบการซื้อขายอ้อย ของเกษตรกรที่ทำสัญญากับโรงงานอ้อย ได้มีการทำสัญญาข้อตกลงมีเงื่อนไขการซื้อขาย ต่าง ๆ ได้แก่ ปริมาณอ้อยที่จะส่งมอบให้แก่โรงงาน ,ข้อตกลงเกี่ยวกับคุณภาพอ้อย ระบุด้วยระดับความหวานขั้นต่ำของอ้อย ด้วยระบบ ซี.ซี.เอส., กำหนดจำนวนและเงื่อนไขการจ่ายเงิน และเงื่อนไขด้านราคารับซื้อ

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของเกษตรกรผู้ปลูกอ้อย คือปัญหาด้านการจัดการการผลิต ได้แก่ ปัจจัยการผลิตขาดแคลนอ้อยพันธุ์ดี จำนวนแรงงาน เงินทุนในการประกอบอาชีพทางการเกษตร ความอุดมสมบูรณ์ในพื้นที่เพาะปลูกอ้อยการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการปลูกอ้อย การขาดแหล่งน้ำ ปัญหาด้านกระบวนการซื้อขายอ้อย ได้แก่ ราคาอ้อยตกต่ำการขนส่งมีค่าใช้จ่ายสูง การกำหนดราคาซื้อขายอ้อย ระหว่างโรงงานน้ำตาลและชาวไร่อ้อย

แนวทางแก้ไขปัญหาคือ ด้านการผลิต เกษตรกรผู้ปลูกควรสรรหาอ้อย พันธุ์ดี มีคุณภาพ และปริมาณเพียงพอเพื่อเพิ่มผลผลิต มีการรวมกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ เพื่อจัดการระบบแรงงานที่มีประสิทธิภาพ เช่น เพิ่มค่าแรงอย่างน้อยให้เท่ากับค่าแรงขั้นต่ำ มีระบบการกระจายแรงงานที่เหมาะสม รัฐบาลควรมีการสนับสนุนในด้านแหล่งเงินทุน และเทคโนโลยี ควรมีการศึกษา การพัฒนาพื้นที่เพาะปลูก โดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพื่อแก้ปัญหาดินเสื่อมสภาพ ด้านกระบวนการซื้อขาย ปัญหา ราคาอ้อยตกต่ำ เกษตรกรต้องการให้มีการกำหนดมาตรฐานด้านราคา และภาครัฐ ควรมีมาตรการในการกำหนดราคาที่สมเหตุสมผล ทันต่อสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลง รวมถึงให้ความช่วยเหลือด้านการขนส่ง เช่นการพยุรราคาน้ำมัน เกษตรกรผู้ปลูกอ้อยมีการรวมกลุ่มเกษตรกรในการต่อรองราคากับโรงงาน ควรมีการให้ความรู้ในด้านวิชาการต่อเกษตรกรผู้ปลูก และมีการฝึกอบรมในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่จะนำไปแก้ไขปัญหาคได้ ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อให้เกิดการพัฒนาและพึ่งพาตนเองได้

Pitakpong Potchana. 2004. *The Production Management and the Purchase of Sugarcane by Contracting with the Sugar Mill in Tambon Pangtuy, Amphoe Namphong, Changwat Khon Kaen*. An Independent Study Report for the Master of Science in Agribusiness, Graduate School, Khon Kaen University. [ISBN 974-666-037-3]

Independent Study Advisors : Assoc.Prof. Charun Dayananda,
Assoc.Prof. Piansak Pakdee

ABSTRACT

TE 163216

The concept of the study is from the importance of sugarcane to the development of Thailand as a whole. Sugarcane is one of our most important cash crops as both the product itself and its by- product have widely caused the distribution of better income to the local people throughout the country wherever it is grown. Thus, the main purposes of this research are to study: 1) the production management and the purchase of sugarcane, 2) the potential to expand sugarcane business, 3) sugarcane growers' economic and social situations and 4) the feasible solutions to their problems. The study is based on forty households of sugarcane growers in Tambon Pangtuy, Amphoe Namphong, Changwat Khon Kaen.

The production management covers the promotion and expansion of production area, the purchase of materials involving in production and the management of the products. The purchasing process of sugarcane refers to the contracts and terms of purchase, the plan to collect the products, the process of collecting the product itself and the problems in management this process with possible strategies in solving the problems.

The findings show that the majority of the subjects (95.5%) who are the heads of the households are males i.e. 38 men and 2 women. They fundamentally earn a living on sugarcane growing. Approximate 1.75 family members can provide optimum labour force out of estimated 3.28 family members in each household. Their average age is 47.90 years with mainly a primary level of education. Their approximate land ownership is 18 rais with 16.50 rais is used for sugarcane production which is mainly (90%) out of the irrigational area but near the sugar mill site. Their experience in

sugarcane production is 11.50 years on average. Their average contract of product purchase with the mill nearby is 8 years. Most of these subjects have got the quota of the sugarcane from 151 tons upward but the average of all is 137.50 tons.

The average cost of production per rai for plant cane is 5,534.89 baht (5,087.66 baht as a variable cost but 447.24 baht as a constant cost). The plant cane yields 11.87 tons of sugarcane per rai which the average cost of production is 466.29 baht per ton. The approximate purchase price is 520.14 baht per ton. The average income in total is 6,174.06 baht per rai. The average income excluding production a variable cost is 1,086.40 baht per rai which results in a net profit for 639.17 baht per rai or 53.85 baht per ton respectively.

The approximate cost of production per rai for ratoon cane is 3,166.26 baht (2,786.28 baht as a variable cost but 379.98 baht as a constant cost). The ratoon cane yields 7.40 tons of sugarcane per rai. While the cost of production per ton is approximately 427.87 baht, the purchase price is 482.23 baht per ton on average. The total income is averagely 3,568.50 baht per rai. As a result, the net income excluding the variable cost of production is 782.22 baht per rai.

The contracts and the terms of purchasing sugarcane cover both the required quantity and quality of products to be supplied. CCS system is used to identify the quality of the sugarcane in terms of the level of its sweetness. The amount of payment and its conditions based on the proposed purchasing price are also included.

The major problems found in this study are divided in two main aspects: the problem involving the management of production and the problem about the purchase of the products or its marketing. The first aspect about the problems of the production management are the lack of improved quality of sugarcane, financial fund, irrigation and better technology for developing the production, the adequate labour force or manpower and the increase of infertile land. The second aspect about the problem of the sugarcane marketing focuses on the low price of the products. The purchase price always fluctuates and is unpredictable. The sugarcane growers have no control over the price of their products. On the opposite, the purchasers control the price through the contract and its terms. Other related problem is the cost of transportation to the mill which has rapidly and continuously increased.

TE 163216

Suggested solutions for the problems of production management mentioned above are: 1) the sugarcane growers should be supported to find enough and better quality sugarcane to increase their products, 2) the government should support them in terms of the source of fund, irrigation system and suitable technology to enhance their production, 3) the growers should form their own cooperative group to organize the labour force more efficiently and 4) home-made organic fertilizers should be promoted to solve infertile soil.

Feasible solutions for the purchasing problems are: 1) the government should revise the criteria of setting the price of sugarcane to suit the changing economic and social situation, 2) the sugarcane growers should be encouraged and supported to form their own cooperative group for bargaining power with the mill owner over the price of their products, 3) the government should subsidize the cost of transportation. In short the government should educate the sugarcane growers in relevant aspects to solve their own problems both in form of long-term and short term trainings so they will become self-reliant.