



การขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน  
ในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
**Farmers' Behavior on Selling of Oil Palm Fresh Fruit Bunch (FFB)**  
**in Tachana District, Suratthani Province**

เฉลิมศักดิ์ พ่วงแพ  
**Chalerm Sak Phuangpae**

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร  
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

**A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements**  
**for the Degree of Master of Arts in Agribusiness Management**  
**Prince of Songkla University**

2553

ชื่อสารนิพนธ์ การขายผลปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ  
จังหวัดสุราษฎร์ธานี  
ผู้เขียน นายเฉลิมศักดิ์ พวงแพ  
สาขาวิชา การจัดการธุรกิจเกษตร

---

**อาจารย์ที่ปรึกษา**

**คณะกรรมการสอบ**

.....  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุชัยญา ทองรักษ์)

.....ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุชัยญา ทองรักษ์)

.....กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.จำเริญ อ่อนทอง)

.....กรรมการ  
(ดร. สิริรัตน์ เกียรติปฐมชัย)

.....  
(รองศาสตราจารย์ ดร.สุชัยญา ทองรักษ์)

ประธานคณะกรรมการบริหารหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร

**ชื่อสารนิพนธ์** การขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน อำเภอท่าชนะ  
จังหวัดสุราษฎร์ธานี

**ผู้เขียน** นาย เฉลิมศักดิ์ พ่วงแพ

**สาขาวิชา** ธุรกิจเกษตร

**ปีการศึกษา** 2552

### บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน 2) สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันและการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร 3) ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตของเกษตรกร 4) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร และ 5) ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการขายผลผลิตปาล์มของเกษตรกร โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน 117 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาและเชิงปริมาณโดยใช้สถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ )

ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย นับถือศาสนาพุทธ มีสถานภาพสมรส อายุเฉลี่ย 42.8 ปี มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3.9 คน ส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่เกินชั้นมัธยมศึกษา มีเกษตรกรเพียงร้อยละ 44.4 ที่ทำสวนปาล์มน้ำมันเป็นอาชีพหลัก มีรายได้ของครอบครัวเฉลี่ย 60,914.5 บาท/เดือน และมีรายได้จากสวนปาล์มน้ำมันเฉลี่ย 29,132.4 บาท/เดือน มีหนี้สินเฉลี่ย 3,355,777.7 บาท/ครอบครัว ส่วนมากเป็นหนี้ ธ.ก.ส. และกู้ยืมเงินเพื่อการผลิตปาล์มน้ำมัน เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีที่ดินถือครองเฉลี่ย 48.0 ไร่ และมีพื้นที่สวนปาล์มน้ำมันเฉลี่ย 33.1 ไร่ ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ถือครองของตนเอง พันธุ์ปาล์มน้ำมันที่ปลูกมากที่สุด คือ ลูกผสมเทเนอรา เกษตรกรร้อยละ 60 ใช้แรงงานในครอบครัว โดยมีแรงงานในครอบครัวเฉลี่ย 2.4 คน และร้อยละ 50 ใช้แรงงานจ้าง โดยจ้างเฉลี่ย 7.3 คน

ในภาพรวมเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ของตนเองขนส่งปาล์ม รongลงมา คือ จ้างรถยนต์ด้วยอัตราค่าจ้างเฉลี่ย 0.26 บาท/กิโลกรัม ในรอบ 1 เดือนเกษตรกรขายผลผลิตประมาณ 2 ครั้ง ราคาที่ขายได้เฉลี่ย 3.75 บาท/กิโลกรัม เหตุผลสำคัญที่สุดที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง เลือกขายผลผลิตปาล์มให้กับโรงงาน คือ โรงงานให้ราคายุติธรรมและให้ราคาสูง ส่วนเหตุผลสำคัญที่สุดที่เกษตรกรเลือกขายให้กับลานเท คือ ลานเทอยู่ใกล้สวนโดยมีระยะทางจากสวนถึงโรงงานสกัดและลานเทเฉลี่ย 9.10 กิโลเมตรและ 7.10 กิโลเมตร ตามลำดับ แนวโน้มใน

อนาคตเกษตรกรยังคงขายกับแหล่งขายเดิม เกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด และราคา โดยเฉพาะจากญาติและเพื่อนบ้าน โรงงานและลานเท

ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรมากที่สุดคือ ราคาผลผลิตปาล์มสดและความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก ส่วนปัจจัยอื่นมีผลอยู่ในระดับมาก เช่น การชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว ระยะทางของแหล่งขายที่ใกล้กว่า แหล่งขายที่เข้มงวดในการคัดคุณภาพปาล์มน้อยกว่า สามารถรับซื้อผลผลิตได้หมดในฤดูผลผลิตมาก ความคุ้นเคยของแหล่งขาย คำแนะนำจากญาติ/เพื่อนบ้าน ยกเว้นปัจจัยบริการเสริมมีผลปานกลางและปัจจัยข้อผูกมัดจากแหล่งซื้อมีผลน้อย

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน พบว่า เพศ และรายได้จากการทำสวนปาล์มมีความสัมพันธ์กับแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และอายุ พื้นที่สวนปาล์มน้ำมันมีความสัมพันธ์กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99

ปัญหาสำคัญที่เกษตรกรประสบมากที่สุดในการขายผลผลิตปาล์มสด คือ ราคาปาล์มผันผวน ส่วนข้อเสนอแนะหลักของเกษตรกร คือ การประกันราคาปาล์มน้ำมันไม่ให้มีการแกว่งตัวมากเกินไป และโรงงานควรมีการจัดระเบียบคิวการรอขายในช่วงที่ผลผลิตออกมามาก

**Minor Thesis Title** : Farmers' Behavior on Selling of Oil Palm Fresh Fruit Bunch (FFB) in Tachana District, Suratthani Province

**Author** : Mr. Chalernsak PhaungPae

**Major Program** : Agribusiness Management

**Academic Year** : 2009

### **Abstract**

This research aimed to study 1) the social and economic features of oil palm farmers 2) the situation of oil palm production and fresh fruit bunch sales 3) marketing factors affecting the FFB sales 4) the correlation between the social and economic factors and the selection of FFB buying sources and 5) problems, threats, and suggestions regarding FFB sales. The data were collected through the interview of 117 oil palm farmers. The descriptive analysis was implemented and Chi-square statistic was applied for the quantitative analysis.

The results revealed that most of the farmers were male, Buddhists, and married. The average age was 42.8 years old. The average household members were 3.9 people. The farmers were mostly secondary educated as their highest educational level. Only 44.44% of the farmers do oil palm plantations as their main career. The average household income was 60,914.5 baht/month. The average income deriving from oil palm plantations was 29,132.4 baht/month. The average debt was 3,355,777.7 baht/household. The majorities were loan supported by Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC). The loan was invested in oil palm productions. The farmers owned the average land area of 48.0 rais. The average oil palm plantations were 33.1 rais. Most of the land area was owned by the farmers themselves. The popular seed was Tenera. The farmers, 60%, were labor supported by their household members. The average household members were 2.4 people. Half of the farmers were supported by employed workforce with the average 7.3 workers.

Most of the farmers arranged their own vehicles for their FFB transportation. Next, the vehicles were rent at 0.26 baht/kilogram in average. The farmers sold their FFB twice a month. The average selling price was 3.75 baht/kilogram. The most important reasons, which the farmers sell their FFB to the factories, were fair deals and high price. The main reason, which

the farmers sell their FFB to the ramps, was the short distance. The average distance from plantations to the refinery plants were 9.10 kilometers while the average distance from plantations to the ramps was 7.10 kilometers. However, the farmers maintained their FFB sales to the same buying sources in the future trend. Most of the farmers perceived the marketing and price information through relatives, neighbors, factories and ramps.

The factors, which influenced the fruit sales in the highest level, were price of FFB and weighing precision. The other factors were rated in the high level, for example, fast and convenient payment, short transportation, less quality restrictiveness, full quantity acceptance during the peak season, familiarity with FFB buying sources, recommendations by relatives/neighbors. The supplementary service factor influenced in the moderate level while the obligation factor by FFB buying sources influenced in the low level.

The independence analysis between the social and economic factors and FFB buying sources revealed as details. Sex and income deriving from oil palm plantations related to FFB buying sources with statistical significance at the level of confidence 95%. Age and total owned oil palm plantations related to the selection of FFB buying sources with statistical significance at the level of confidence 99%.

The important problem, which the farmers mostly encounter, was the fluctuated price. The main suggestions raised by the farmers were as details. The price guarantee should be implemented to prevent too much fluctuation. In addition, the queuing system for the delivery should be organized by the factories during the peak season.

## กิตติกรรมประกาศ

ผลงานวิจัยเรื่อง การขายผลปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีเป็นผลมาจากความกรุณาเอาใจใส่ให้คำปรึกษาในกระบวนการอย่างสม่ำเสมอของ รองศาสตราจารย์ ดร.สุรัชญา ทองรักษ์ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ เริ่มตั้งแต่การเริ่มเขียน โครงร่างสารนิพนธ์ การเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนการเขียนสารนิพนธ์อย่างถูกต้องสมบูรณ์ ปลูกฝังให้ผู้วิจัยมีวินัยและความละเอียดรอบคอบในการทำงานมากยิ่งขึ้น ตลอดจนกำลังใจ และแบบอย่างที่ดีแก่ผู้วิจัยเสมอมา ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.จำเริญ อ่อนทอง และดร.สิริรัตน์ เกียรติปฐมชัย กรรมการสอบสารนิพนธ์ที่ได้กรุณาตรวจสอบความเที่ยงตรงและถูกต้องเชิงเนื้อหา และให้ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงงานวิจัยให้สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น รวมทั้งขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สุรัชญา ทองรักษ์ สำหรับแนวทางและเทคนิคในการเขียนสารนิพนธ์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของคณาจารย์ทั้ง 3 ท่านเป็นอย่างยิ่ง และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นอกเหนือจากคณาจารย์ทั้ง 3 ท่านแล้ว ผู้วิจัยขอขอบพระคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์และเสียสละเวลาอันมีค่าในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งทำให้ผู้วิจัยได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง

ผู้วิจัยขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่คอยช่วยเหลือและเป็นกำลังใจ รวมทั้งมิตรภาพที่ดีระหว่างการเรียน คุณค่าและประโยชน์จากสารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอบอบแด่บุพการีและครูบาอาจารย์ทุกท่านที่ถ่ายทอดองค์ความรู้ทั้งหมดให้แก่ผู้วิจัย

เฉลิมศักดิ์ พ่วงแพ

พฤษภาคม 2553

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
Abstract	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	
1.1 ความสำคัญของการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย	3
1.3 ขอบเขตของการวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย	4
<b>บทที่ 2 การตรวจสอบเอกสาร</b>	
2.1 องค์ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมัน	5
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	8
2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	13
<b>บทที่ 3 วิธีการวิจัย</b>	
3.1 ข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	19
3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล	21
<b>บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล</b>	
4.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	23
4.2 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	30
4.3 การจัดการด้านการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	36
4.4 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	47
4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขาย ผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	48
4.6 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการขายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	50



**สารบัญ (ต่อ)**

<b>บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ</b>	
5.1 สรุปผลการวิจัย	52
5.2 ข้อเสนอแนะ	55
5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการทำวิจัย	57
<b>บรรณานุกรม</b>	59
<b>ภาคผนวก แบบสอบถาม</b>	62
<b>ประวัติผู้เขียน</b>	70

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันแยกเป็นรายอำเภอในจังหวัดสุราษฎร์ธานี	2
ตารางที่ 2.1 พื้นที่ให้ผล ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ เป็นรายจังหวัด ปี 2550-2551	6
ตารางที่ 4.1 ลักษณะทางสังคมของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	24
ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	27
ตารางที่ 4.3 พื้นที่ปลูกและผลผลิตปาล์มน้ำมัน	31
ตารางที่ 4.4 พันธุ์ การใช้แรงงานและการจัดการการเก็บเกี่ยวของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	35
ตารางที่ 4.5 การขายผลผลิตปาล์มน้ำมันจำแนกตามแหล่งรับซื้อ	37
ตารางที่ 4.6 การเลือกแหล่งซื้อขายปาล์มน้ำมันในอนาคต	44
ตารางที่ 4.7 การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดปาล์มน้ำมันและความคิดเห็นต่อคุณภาพผลปาล์มสด	45
ตารางที่ 4.8 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	48
ตารางที่ 4.9 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน	49
ตารางที่ 4.10 ปัญหาและอุปสรรคในการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	51
ตารางที่ 4.11 ข้อเสนอแนะในการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร	51

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ช่องทางการไหลของผลผลิตปาล์มน้ำมัน	7
ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลปาล์มสดของเกษตรกร	22

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความสำคัญของการวิจัย

ปาล์มน้ำมันเป็นพืชน้ำมันที่สามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้หลากหลาย ทั้งในรูปของพืชอาหาร พืชอุตสาหกรรม พืชพลังงาน ในขณะที่ปาล์มน้ำมันมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับพืชน้ำมันชนิดอื่นๆ ทำให้มีการนำน้ำมันปาล์มไปใช้ทดแทนน้ำมันพืชชนิดอื่นๆ ที่ใช้ทดแทนกันได้ ส่งผลให้ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มมีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ปาล์มน้ำมันเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคใต้ เนื่องจากมีสภาพพื้นที่ที่เหมาะสม ประกอบกับนโยบายรัฐบาลวางยุทธศาสตร์อุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน ปี 2547-2552 มุ่งสู่การเป็นผู้ผลิตและส่งออกน้ำมันปาล์มเคียงคู่ผู้นำระดับโลก และนโยบายกำหนดให้ปาล์มน้ำมันเป็นแหล่งพลังงานทดแทนของประเทศ โดยกำหนดนโยบายในปี 2547 ขยายพื้นที่ปลูกปาล์มเป็น 10 ล้านไร่ และผลผลิตปาล์มสด 25.88 ล้านตัน ในปี 2572 จากปี 2546 ที่มีพื้นที่ปลูก 2.04 ล้านไร่และผลปาล์มสด 4.90 ล้านตัน และมีนโยบายให้ขยายพื้นที่ปลูกจากแผนในปี 2547 (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2550) จากนโยบายดังกล่าวทำให้พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันของประเทศมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องตามสภาพความเหมาะสมของพื้นที่ปลูกของแต่ละจังหวัด โดยพื้นที่ปลูกหลักของประเทศอยู่ในจังหวัดกระบี่ ชุมพร และสุราษฎร์ธานี คิดเป็นพื้นที่ปลูกรวมร้อยละ 74 ของพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันของทั้งประเทศ

จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีพื้นที่ปลูกผลผลิตปาล์มน้ำมันคิดเป็นร้อยละ 26 และ 28 ของพื้นที่ปลูกและปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันทั้งประเทศตามลำดับ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2551) นับเป็นจังหวัดที่มีปริมาณพื้นที่ปลูกมากเป็นอันดับสองรองจากจังหวัดกระบี่ เมื่อพิจารณาแยกรายอำเภอ พบว่า พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันมีมากที่สุด 3 อันดับแรกในอำเภอพระแสง (ร้อยละ 21) พุนพิน (ร้อยละ 14) และท่าชนะ (ร้อยละ 13) โดยอำเภอที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ปลูกสูงในช่วง 6 ปีที่ผ่านมา (2545-2550) คืออำเภอบ้านนาสาร อำเภอท่าชนะ (ตารางที่ 1.1) โดยในอำเภอท่าชนะมีพื้นที่ปลูกปาล์ม 96,605 ไร่ มีเกษตรกรที่ลงทะเบียนจำนวน 4,279 ราย มีผู้ประกอบการลานเทปาล์ม จำนวน 38 ราย และมีโรงงานสกัด 1 โรงงาน (สำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ, 2551)

จนถึงปัจจุบันในการผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรยังมีปัญหาสำคัญหลายประการ ทั้งการผลิตและการตลาด ที่สำคัญได้แก่ ผลผลิตต่อไร่ต่ำ ปริมาณผลปาล์มสดไม่เพียงพอ คุณภาพของผลปาล์มสดต่ำ ปัญหาการกำหนดมาตรฐานการซื้อขายและราคาผลปาล์มสด เกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับปาล์มน้ำมันและการจัดการสวน และปัญหาอื่นๆ เช่น เกษตรกรขาด

แคลนเงินทุน ต้นทุนการผลิตสูง ปัญหานโยบายของภาครัฐ การไม่ร่วมมือกันของผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน และการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันยังอยู่ในแวดวงจำกัด (สุรัชัญญา ทองรักษ์และคณะ, 2552)

ตารางที่ 1.1 พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันแยกเป็นรายอำเภอในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2545-2550

อำเภอ	เนื้อที่ยืนต้น (ไร่)						ร้อยละ	อัตราการเปลี่ยนแปลง
	2545	2546	2547	2548	2549	2550		
เมือง	3,051	3,051	4,459	6,575	5,638	7,164	0.73	21.28
กาญจนดิษฐ์	49,030	49,030	49,030	63,258	66,459	72,557	8.53	8.65
คอนสัก	9,239	9,239	17,083	21,710	21,710	23,450	2.5	24.00
ไชยา	16,926	17,223	19,505	25,598	26,154	31,746	3.35	13.96
ท่าชนะ	35,761	43,044	114,156	123,046	131,202	98,838	13.14	34.74
คีรีรัฐนิคม	30,916	32,532	32,532	24,732	24,532	25,438	4.17	-3.17
บ้านตาขุน	8,223	8,223	6,890	6,890	6,890	7,409	1.09	-1.74
พนม	25,122	25,122	44,629	44,731	44,736	51,532	5.76	18.62
ท่าฉาง	40,997	41,045	41,045	45,537	46,737	51,907	6.53	4.95
บ้านนาสาร	1,023	1,023	4,490	5,536	7,736	8,356	0.69	81.99
บ้านนาเดิม	1,081	2,359	2,359	6,421	6,421	10,273	0.71	70.08
เคียนซา	40,213	40,213	41,750	45,262	45,894	43,535	6.27	1.70
เวียงสระ	3,237	3,237	3,998	3,998	4,703	8,216	0.67	23.17
พระแสง	142,000	142,700	150,200	137,528	137,528	157,095	21.18	2.31
พุนพิน	75,403	75,403	68,080	117,060	123,560	126,206	14.31	13.99
ชัยบุรี	62,500	62,500	55,032	55,032	55,032	56,096	8.46	-2.00
วิภาวดี	12,788	12,788	12,788	12,870	12,876	12,881	1.88	0.15
<b>รวมทั้งจังหวัด</b>	<b>560,055</b>	<b>571,278</b>	<b>670,573</b>	<b>748,332</b>	<b>770,357</b>	<b>795,249</b>	<b>100</b>	<b>7.47</b>

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2551

อย่างไรก็ตาม ปัญหาด้านการตลาดนับเป็นปัญหาที่สำคัญปัญหาหนึ่งซึ่งผู้ผลิตปาล์มน้ำมันประสบอยู่ เนื่องจากการกำหนดราคาซื้อปาล์มสดจะเปลี่ยนแปลงไปตามกลไกของตลาดที่อ้างอิงจากราคาซื้อขายน้ำมันปาล์มในประเทศมาเลเซีย และธรรมชาติของปาล์มน้ำมันที่ไม่

สามารถเก็บรักษาเพื่อรอราคาได้ แต่จำเป็นต้องส่งเข้าโรงงานแปรรูปหลังจากเก็บเกี่ยวแล้วภายในเวลาอันจำกัด เพื่อรักษาคุณภาพของผลผลิต ทำให้ข้อมูลด้านการตลาดในเรื่องของแหล่งรับซื้อ การจัดการด้านการตลาดของเกษตรกร มีผลต่อคุณภาพของปาล์มน้ำมัน อีกทั้งปัจจัยด้านต้นทุนของการขายผลผลิตปาล์มสดจากพื้นที่ปลูกไปยังลานเทหรือ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มเป็นข้อมูลที่มีความสำคัญในการช่วยสนับสนุนการตัดสินใจขายปาล์มน้ำมันของเกษตรกรให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ตลอดจนภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการวางแผนเพื่อพัฒนาระบบการตลาดปาล์มน้ำมันในพื้นที่ศึกษาได้

ดังนั้นการวิจัยเรื่องการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี จึงเป็นประเด็นที่น่าสนใจ ประกอบกับงานวิจัยเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าวในพื้นที่ศึกษายังมีน้อยมากหรือไม่มีเลย

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยเรื่องการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีวัตถุประสงค์ 5 ประการ คือ

- 1) เพื่อศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในพื้นที่ศึกษา
- 2) เพื่อศึกษาสถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันและการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรในพื้นที่ศึกษา
- 3) เพื่อศึกษาปัจจัยทางการตลาด ที่มีผลต่อการขายผลผลิตของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่ศึกษา
- 4) เพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่ศึกษา
- 5) เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะในการขายผลผลิตปาล์มของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ในพื้นที่ศึกษา

## 1.3 ขอบเขตของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ โดยมีรายละเอียดขอบเขตของการวิจัย ดังนี้

### 1) ขอบเขตด้านพื้นที่

พื้นที่ศึกษา คือ อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยเลือกเจาะจงพื้นที่จาก 3 ตำบลของอำเภอท่าชนะ ได้แก่ ตำบลคันธูลี ตำบลคลองพา และตำบลประสงค์ ซึ่งทั้ง 3 ตำบล เป็นตำบลที่มีพื้นที่ปลูกปาล์มมากที่สุดในอำเภอท่าชนะ โดยมีพื้นที่ปลูกปาล์มรวมกันทั้งสิ้น 79,663

ไร่ คิดเป็นร้อยละ 82.46 ของพื้นที่ปลูกปาล์มทั้งหมดของอำเภอท่าชนะ (สำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ, 2551)

## 2) ขอบเขตด้านประชากร

ในการศึกษาครั้งนี้ประชากรที่ทำการศึกษาคือ เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มที่ให้ผลผลิตแล้ว และสวนปาล์มตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอท่าชนะ 3 ตำบล ซึ่งมีจำนวนเกษตรกรรวม 3,067 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.67 ของจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มทั้งหมดในอำเภอท่าชนะ (สำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ, 2551)

## 3) ขอบเขตด้านเวลา

ในการศึกษาครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลระหว่างเดือนมกราคม-มีนาคม 2553

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษาในครั้งนี้ มีดังนี้

- 1) ทราบถึง ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจ สถานการณ์การผลิตและการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการขายปาล์มสดของเกษตรกร ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขาย และปัญหา อุปสรรครวมถึงข้อเสนอแนะของเกษตรกรชาวสวนปาล์ม
- 2) latanเทและโรงงานสกัดสามารถได้รับข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจประกอบธุรกิจ เพื่อพัฒนาการประกอบธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น
- 3) ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้มีฐานข้อมูลด้านการตลาดปาล์มน้ำมันของอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการตลาดปาล์มน้ำมันของพื้นที่ศึกษา

## บทที่ 2

### การตรวจสอบเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้เกิดความเข้าใจเกี่ยวกับพื้นฐานงานวิจัยด้านปาล์มน้ำมัน และการตลาดปาล์ม น้ำมัน การทบทวนเอกสารจะแบ่งเป็น 3 ประเด็นหลัก คือ 1) องค์ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมัน 2) แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง 3) งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง อธิบายรายละเอียด ดังนี้

#### 2.1 องค์ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมัน

##### 2.1.1 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของไทย

###### 1) พื้นที่ปลูกและพื้นที่ให้ผล

ในปี 2551 ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันทั้งสิ้น 3.6 ล้านไร่ เพิ่มขึ้น 2.4 ล้านไร่ ในปี 2547 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.33 ในทำนองเดียวกันกับพื้นที่ให้ผลที่เพิ่มขึ้นจาก 1.9 ล้านไร่ ในปี 2547 เป็น 2.8 ล้านไร่ ในปี 2551 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.14 จึงทำให้ปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้นจาก 5.2 ล้านตัน ในปี 2547 เป็น 9.3 ล้านตัน ในปี 2551 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 44.09 (ตารางที่ 2.1)

จะเห็นว่าพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันของประเทศไทยส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้ โดยมีจังหวัดที่มีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันมากหรือมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันมากกว่า 500,000 ไร่ ได้แก่ จังหวัดกระบี่ สุราษฎร์ธานีและชุมพร

###### 2) ปริมาณผลผลิตและผลผลิตต่อไร่

เนื่องจากพื้นที่เหมาะสมสำหรับปลูกปาล์มน้ำมันส่วนใหญ่อยู่ในภาคใต้ ทำให้พื้นที่ให้ผลปาล์มน้ำมันประมาณเป็นร้อยละ 93 อยู่ในภาคใต้ ดังนั้นปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันรวมทั้งประเทศในปี 2549 จำนวน 6.24 ล้านตัน จึงเป็นผลผลิตปาล์มน้ำมันจากภาคใต้จำนวน 5.81 ล้านตัน คิดเป็น 93.13 ของปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันรวมทั้งประเทศ ในปี 2550 ปริมาณผลผลิตปาล์มน้ำมันทั้งประเทศเพิ่มขึ้นเป็น 7.27 ล้านตัน หรือเพิ่มขึ้นจากปี 2549 ร้อยละ 16.50 ทั้งนี้เนื่องจากพื้นที่ให้ผลรวมทั้งประเทศเพิ่มขึ้นจาก 2.37 ล้านไร่ ในปี 2549 เป็น 2.74 ล้านไร่ ในปี 2550 และผลผลิตต่อไร่ที่เพิ่มขึ้นจาก 2.63 ตันต่อไร่ ในปี 2549 เป็น 2.65 ตันต่อไร่ ในปี 2550 (ตารางที่ 2.1)



ตารางที่ 2.1 พื้นที่ให้ผล ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ เป็นรายจังหวัด ปี 2550-2551

จังหวัด	เนื้อที่ให้ผล (ไร่)		ผลผลิต (ตัน)		ผลผลิตต่อไร่(กก.)	
	2550	2551	2550	2551	2550	2551
<b>รวมทั้งประเทศ</b>	<b>2,663,252</b>	<b>2,872,836</b>	<b>6,389,983</b>	<b>9,264,655</b>	<b>2,399</b>	<b>3,225</b>
<b>ภาคตะวันออก</b>	<b>124,342</b>	<b>145,085</b>	<b>220,564</b>	<b>431,233</b>	<b>1,774</b>	<b>2,972</b>
ฉะเชิงเทรา	4,346	5,936	4,876	11,597	1,122	1,954
สระแก้ว	954	5,609	1,008	11,694	1,057	2,085
จันทบุรี	3,786	4,561	4,967	8,455	1,312	1,854
ตราด	30,184	40,874	48,089	132,523	1,593	3,242
ระยอง	13,843	14,092	23,812	36,357	1,720	2,580
ชลบุรี	71,228	74,023	137,812	230,607	1,935	3,115
<b>ภาคกลาง</b>	<b>78,805</b>	<b>82,424</b>	<b>150,195</b>	<b>241,114</b>	<b>1,906</b>	<b>2,925</b>
กาญจนบุรี	1,342	2,342	905	3,541	674	1,512
เพชรบุรี	-	451	-	632	-	1,401
ประจวบคีรีขันธ์	77,463	79,631	149,290	236,941	1,927	2,975
<b>ภาคใต้</b>	<b>2,460,105</b>	<b>2,645,317</b>	<b>6,019,224</b>	<b>8,591,437</b>	<b>2,447</b>	<b>3,248</b>
ชุมพร	578,920	642,626	1,356,638	2,171,318	2,343	3,379
ระนอง	41,301	48,041	107,402	140,520	2,600	2,925
สุราษฎร์ธานี	719,527	752,749	1,770,157	2,429,963	2,460	3,228
พังงา	77,901	81,740	170,644	232,820	2,191	2,848
ภูเก็ต	1,133	1,133	1,421	2,344	1,254	2,069
กระบี่	763,884	806,721	2,049,589	2,755,306	2,683	3,415
ตรัง	83,766	90,572	132,198	258,946	2,482	2,859
นครศรีธรรมราช	65,728	90,345	132,198	265,264	2,011	2,936
พัทลุง	2,375	3,221	4,347	8,252	1,830	2,562
สงขลา	17,938	19,232	50,660	50,660	2,066	2,634
สตูล	87,353	88,083	148,681	225,730	1,702	2,563
ปัตตานี	-	420	-	596	-	1,419
ยะลา	898	944	1,439	1,890	1,602	2,002
นราธิวาส	19,381	19,490	31,714	47,828	1,636	2,454

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2551

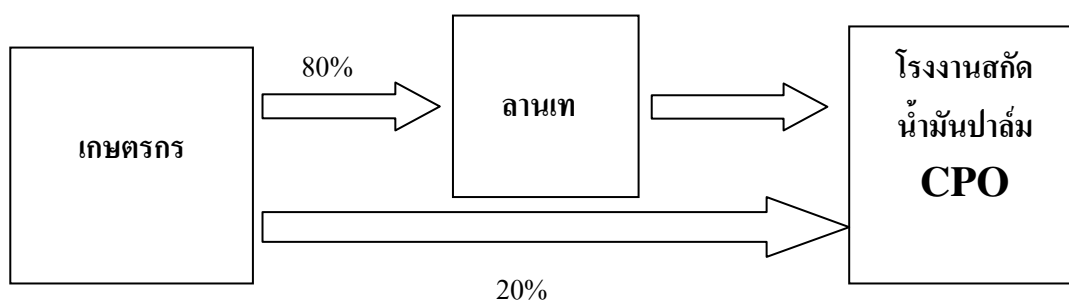
จังหวัดที่มีพื้นที่ให้ผลและปริมาณผลผลิตมากที่สุดของประเทศ ได้แก่ จังหวัดกระบี่ ในปี 2551 มีพื้นที่ให้ผล 806,712 ไร่ และมีปริมาณผลผลิต 2.76 ล้านตัน คิดเป็นร้อยละ 28.08 ของพื้นที่ให้ผลรวมทั้งประเทศ และร้อยละ 29.74 ของปริมาณผลผลิตรวมทั้งประเทศ ตามลำดับ มีผลผลิตต่อไร่เฉลี่ยสูงสุด คือ 3.42 ตันต่อไร่ รองลงมาได้แก่ จังหวัดสุราษฎร์ธานีและชุมพร มีพื้นที่ให้ผล 752,749 และ 642,626 ไร่ มีปริมาณผลผลิต 2.43 และ 2.17 ล้านตัน และผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 3.23 และ 3.38 ตัน ตามลำดับ

### 3) การตลาดปาล์มน้ำมัน

ในระบบการตลาดปาล์มน้ำมันของไทย ในปัจจุบันมีผู้เกี่ยวข้องหลัก 3 กลุ่ม คือ

- 1) เกษตรกรผู้ผลิตหรือชาวสวนปาล์มน้ำมัน
- 2) ผู้รับซื้อผลปาล์มสดจากเกษตรกรหรือที่เรียกว่า “ลานเท”
- 3) โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ

ซึ่งในช่องทางการตลาดปาล์มน้ำมันที่จะอธิบายในส่วนนี้ จะชี้ให้เห็นว่าผลผลิตปาล์มสดที่เกษตรกรชาวสวนปาล์มผลิตได้นั้น จะไปสู่โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบอย่างไร ใครมีส่วนเกี่ยวข้องบ้าง ภาพรวมช่องทางการไหลของผลผลิต (Output) ที่สามารถผลิตได้จากปาล์มน้ำมันแสดงใน ภาพที่ 2.1 ปริมาณผลปาล์มสดที่เกษตรกรผลิตได้มีมากกว่า 9 ล้านตันต่อปี ซึ่งผลปาล์มสดจะเข้าสู่โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบผ่าน 2 ช่องทางหลักคือ ผ่านผู้รับซื้อผลปาล์มสดหรือลานเท(Lamps) และเกษตรกรขายผลปาล์มสดตรงให้กับโรงงานจากข้อมูลเบื้องต้นชี้ว่า ลานเทเป็นผู้รับซื้อผลปาล์มสดป้อนให้กับโรงงานสกัดสูงถึงร้อยละ 80 ของผลปาล์มสดทั้งหมดที่เข้าโรงงานสกัด ที่เหลือร้อยละ 20 เกษตรกรขายให้กับโรงงานสกัดโดยตรง จะเห็นได้ว่าลานเทมีบทบาทมากในระบบตลาดและคุณภาพปาล์มน้ำมันของไทย



ภาพที่ 2.1 ช่องทางการไหลของผลผลิตปาล์มน้ำมัน

ที่มา : สุรัญญา ทองรักษ์, 2552

## 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

### 2.2.1 ทฤษฎีการตัดสินใจ

อุมพร จันทรศร (2536) ได้กล่าวถึงทฤษฎีเกี่ยวกับการตัดสินใจและการกระทำทางสังคม ซึ่งเป็นทฤษฎีของ William Reader โดยทฤษฎีดังกล่าวอธิบายว่า เหตุผลในการกระทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดของบุคคลนั้นประกอบด้วยปัจจัยต่างๆดังนี้

1) ปัจจัยดึงดูด (Pull Factors) ประกอบด้วยวัตถุประสงค์หรือจุดมุ่งหมายความเชื่อ มาตรฐาน ค่านิยม นิธิย และขนบธรรมเนียมประเพณี

2) ปัจจัยผลักดัน (Push Factors) ประกอบด้วยความคาดหวังจากผู้อื่นข้อผูกพันที่จะต้องกระทำให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และแรงเสริมที่ผู้กระทำจะมีจากผู้อื่น

3) ปัจจัยสนับสนุน (Able Factors) ประกอบด้วยโอกาส ความสามารถ การสนับสนุน

ยุพินพรรณ ศิริวิธนนกุล (2540) ได้ให้ความหมายว่า การตัดสินใจ คือ การตกลงใจว่าจะกระทำการใดสิ่งหนึ่ง เป็นการยอมรับทัศนคติใดทัศนคติหนึ่ง โดยปกติคนเราต้องมีการตัดสินใจอยู่ตลอดเวลา การตัดสินใจไม่ว่าเป็นการตัดสินใจที่ดีหรือไม่ดีจะเป็นตัวกำหนดการกระทำของเรา กระบวนการการตัดสินใจ ความชัดเจนของการสื่อสารในการตัดสินใจและขั้นตอนการตัดสินใจที่มีผลต่อชีวิตประจำวันของเราและต่อปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ส่วนการตัดสินใจทำได้ง่ายหรือยากขึ้นอยู่กับปรัชญาชีวิตของบุคคลและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับผู้อื่น แต่อย่างไรก็ตามมีปัจจัยบางประการที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ คือ

1) การเสี่ยง ไม่มีการตัดสินใจใดๆที่ไม่มีความเสี่ยง แต่ระดับความเสี่ยงแตกต่างกัน

2) ทัศนคติต่อความสำเร็จและความล้มเหลว การกลัวต่อความล้มเหลวสามารถทำให้กระบวนการตัดสินใจหยุดชะงัก เมื่อไม่มีการตัดสินใจก็ไม่อาจตัดสินใจว่ากระบวนการตัดสินใจนั้นๆหรือไม่กล้าตัดสินใจทำให้บุคคลเสียโอกาสที่จะเรียนรู้

3) การลำเอียงส่วนบุคคล ระบบของเหตุผลอยู่ภายใต้อิทธิพลของนิธิย ความลำเอียง ความต้องการและอารมณ์ สิ่งต่างๆทั้งหลายเหล่านี้อยู่บนฐานของความรู้สึกและผูกพันส่วนบุคคล บางครั้งความรู้สึกเหมาะสมต่อสถานการณ์หนึ่งแต่ไม่เหมาะสมกับอีกสถานการณ์หนึ่ง

4) ความเด็ดเดี่ยว เป็นลักษณะเฉพาะบุคคลที่แสดงออกถึงความเป็นผู้นำและการตัดสินใจที่นับไว้ ความเด็ดเดี่ยว เป็นลักษณะที่คนในสังคมปัจจุบันควรมีเพื่อจะได้เหมาะสมกับภาวะการณ์ของสังคมที่เปลี่ยนไป

5) ประสบการณ์ ความรู้ซึ่งได้จากประสบการณ์ช่วยในการตัดสินใจ

6) การรู้ตามความรู้สึก การรู้โดยความรู้สึกจะช่วยในการตัดสินใจ บางครั้งเรารู้สึกว่าควรตัดสินใจเช่นนี้ โดยไม่ขึ้นอยู่กับเหตุผลใดๆ

7) การแสวงหา คำแนะนำ คำสุภาพคิดว่า “คนเดียวหัวหาย สองคนเพื่อนตาย” เป็นการให้ข้อคิดที่ดีสำหรับผู้ที่มึบตบตาหน้าที่จะต้องตัดสินใจ

8) สถานภาพทางเศรษฐกิจเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจค่อนข้างมาก โดยเฉพาะการตัดสินใจในเชิงธุรกิจที่ต้องเสี่ยงต่อการลงทุน

**อนันท์ งามสะอาด (2546)** กล่าวว่า การตัดสินใจเป็นกระบวนการเลือกทางปฏิบัติ ซึ่งเป็นลักษณะหนึ่งของพฤติกรรมในการเลือกสิ่งที่มีให้เลือกหลายๆอย่าง ซึ่งกระบวนการเหล่านี้ต้องอาศัยทั้งเหตุผล ความรู้ ความชำนาญ ประสบการณ์ และการหยั่งรู้เหตุผลที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต การตัดสินใจจึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องใช้ศิลปะอย่างยิ่ง ซึ่งการตัดสินใจอาจทำได้หลายรูปแบบ แต่ละรูปแบบเหมาะกับการตัดสินใจแต่ละเรื่อง โดยทั่วไปแบ่งรูปแบบการตัดสินใจเป็น 2 ประเภท คือ

1) การตัดสินใจโดยบุคคลเดียว เหมาะสำหรับเรื่องที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อน มีข้อมูลทักษะเพียงพอ จะทำการตัดสินใจด้วยตัวเองได้ และอาจใช้ในภาวะฉุกเฉิน เร่งด่วน ในการตัดสินใจโดยบุคคลเดียวอาจทำได้ในลักษณะต่างๆดังนี้

- (1) ตัดสินใจโดยไม่ใช้ข้อมูลที่มีอยู่
- (2) ตัดสินใจโดยหาข้อมูลเพิ่มเติมจากบุคคลอื่นทั่วไป
- (3) ตัดสินใจโดยรับฟังเพิ่มเติมจากผู้เกี่ยวข้องรายบุคคล
- (4) ตัดสินใจโดยรับฟังความเห็นจากกลุ่ม

2) การตัดสินใจโดยกลุ่ม เป็นการตัดสินใจที่ไม่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า เป็นเรื่องที่มีความยุ่งยากซับซ้อน ผู้ที่มีความรู้และทักษะไม่กว้างขวางพอที่จะตัดสินใจให้เกิดผลดีที่สุดได้ การใช้กลุ่มตัดสินใจจะช่วยให้ได้ความคิดกว้างขวางหลายแง่มุม และเกิดความรอบคอบมั่นใจในการตัดสินใจ การตัดสินใจโดยกลุ่มมีวิธีการตัดสินใจ 4 วิธี คือ

- (1) สมาชิกในกลุ่มแต่ละคนมีสิทธิออกเสียงในการตัดสินใจขั้นสุดท้ายเท่าเทียมกัน
- (2) สมาชิกเพียงแต่เสนอข้อคิดเห็นให้นำมาประกอบการตัดสินใจขั้นสุดท้าย
- (3) การตัดสินใจโดยได้ข้อมูลเป็นมติเอกฉันท์ คือ สมาชิกในกลุ่มเห็นพ้องต้องกันทุกคนไม่มีขัดแย้ง

- (4) การตัดสินใจโดยข้อยุติที่เป็นเสียงข้างมาก หมายถึง สมาชิกจำนวนเกินครึ่งหรือสองในสามของกลุ่มเห็นด้วย

### 2.2.2 กระบวนการตัดสินใจ

วุฒิชัย จ๋านง (2533) ได้กล่าวถึงขั้นตอนการตัดสินใจไว้ดังนี้

ขั้นที่ 1 การแยกแยะปัญหาของการตัดสินใจ เป็นเรื่องของการสร้างความแน่ใจมั่นใจโดยการค้นหา ทำความเข้าใจกับตัวปัญหาอย่างแท้จริง คือ เมื่อมีความรู้สึกได้ว่ามีปัญหาเกิดขึ้นนั้นคือความรู้สึกเกิดขึ้นภายในตัวเขาว่าได้ปรากฏเหตุการณ์บางอย่างมีได้เป็นไปตามที่คาดคิด นั่นคือปัญหาเกิดขึ้นแล้ว และต้องทำการแยกแยะปัญหาที่แท้จริงออกมาให้ได้

ขั้นที่ 2 การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องของปัญหานั้น คือการหาที่เป็นสาเหตุที่ก่อให้เกิดปัญหานั้นมากที่สุด และข่าวสารที่หาได้นั้นจะต้องเกี่ยวข้องกับและเป็นกับตัวปัญหาตลอด จนมีความเพียงพอในการแก้ปัญหา

ขั้นที่ 3 การประเมินข่าวสาร ข่าวสารที่หาได้ทั้งหมดอาจจะไม่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหาอย่างแท้จริงทั้งหมด ดังนั้นจึงต้องประเมินค่าข่าวสารว่าถูกต้องเพียงพอกับเวลา สามารถนำไปวิเคราะห์ปัญหาหรือไม่ ถ้าไม่เพียงพอจำเป็นต้องหาเพิ่มเติมหรือไม่

ขั้นที่ 4 การกำหนดทางเลือก เป็นวิธีการที่พยายามจะครอบคลุมวิถีทางที่จะแก้ปัญหาได้หลายๆวิธี และจัดลำดับความสำคัญได้หลายๆอย่างวิธี และจัดลำดับความสำคัญที่จำเป็นและเหมาะสมในระดับต่างๆของการแก้ปัญหาที่จะเลือกในขั้นต่อไป

ขั้นที่ 5 การเลือกทางเลือก เมื่อกำหนดทางเลือกต่างๆออกมาแล้ว พร้อมทั้งกำหนดลำดับความสำคัญและความเหมาะสมในการแก้ปัญหา

ขั้นที่ 6 การปฏิบัติตามการตัดสินใจ เมื่อทางเลือกถูกเลือกขึ้นมาแล้วก็เป็นการปฏิบัติตามผลของการตัดสินใจหรือทางเลือกนั้น และการตัดสินใจถูกต้องหรือไม่นั้นก็ขึ้นอยู่กับผลการตัดสินใจนั้น

ยุพินพรรณ ศิริวัฒนกุล (2540) ได้กล่าวถึงปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของเกษตรกร คือ

1) สภาพทางเศรษฐกิจมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงที่แตกต่างกัน เช่น ในอาชีพเกษตรกรรม ผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินมาก มีรายได้มาก มีแนวโน้มจะยอมรับการเปลี่ยนแปลงได้ง่ายกว่า รวมถึงต้นทุนการผลิต ถ้าลงทุนน้อยที่สุดมีกำไรมากที่สุด ก่อให้เกิดประโยชน์ทางการเพิ่มรายได้ ย่อมจะเป็นแรงจูงใจให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ง่ายกว่า

2) สภาพสังคมและวัฒนธรรม มีส่วนกับการยอมรับเร็วหรือช้า มีเหตุผลหลายประการ เช่น บุคคลในท้องถิ่นที่อยู่ในสังคมหรือชุมชนที่รักษาขนบธรรมเนียมประเพณีอย่างเคร่งครัดจะเป็นอุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลง มีผลต่อการยอมรับการเปลี่ยนแปลงช้าลง

3) สภาพภูมิศาสตร์ มีส่วนเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ คือท้องถิ่นที่สามารถติดต่อกับท้องถิ่นอื่นๆ โดยเฉพาะท้องถิ่นที่มีความเจริญทางด้านเทคโนโลยีมาก เช่น การคมนาคมสะดวก มีทรัพยากรที่เป็นปัจจัยการผลิต มีผลทำให้เกิดแนวโน้มการยอมรับและตัดสินใจได้ง่าย

4) เทคโนโลยี ที่จะนำมาสู่การเปลี่ยนแปลงภายใต้สถานการณ์หนึ่งหรือสิ่งแวดล้อมหนึ่งๆ นั้น จะต้องคำนึงถึงต้นทุน ค่าไร ความสามารถนำไปปฏิบัติได้ง่าย ไม่ยุ่งยาก สามารถปฏิบัติตามแล้วและใช้ได้ผลจริง

5) สมรรถภาพของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สถาบันการเงินและการจัดการ สถาบันวิจัยและส่งเสริมการเกษตร สถาบันที่เกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาด สถาบันเกี่ยวกับสื่อมวลชน ถ้าสถาบันเหล่านี้มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้เกิดประโยชน์ได้อย่างจริงจังจะมีผลให้เกิดแรงจูงใจยอมรับการเปลี่ยนแปลงได้รวดเร็ว

### 2.2.3 การตัดสินใจของผู้ผลิต

**สุทธัญญา ทองรักษ์ (2551)** ได้อธิบายการดำเนินธุรกิจฟาร์มเกษตรกรหรือผู้ประกอบการผลิต มีหน้าที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจฟาร์ม คือ การจัดการฟาร์ม เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุประสงค์ที่ฟาร์มต้องการภายใต้ความเสี่ยงและความไม่แน่นอน โดยการจัดการดังกล่าว ผู้จัดการฟาร์มต้องตัดสินใจแก้ไขปัญหา ในการดำเนินธุรกิจฟาร์ม ซึ่งปัญหาที่ต้องการการตัดสินใจ สามารถแยกได้เป็น 2 ด้านใหญ่ๆ ดังนี้

#### 1) การตัดสินใจทางการผลิต

การตัดสินใจทางการผลิต ได้แก่ การตัดสินใจว่าจะต้องผลิตอะไร ผลิตจำนวนเท่าไร และผลิตอย่างไร โดยการผลิตอย่างไรนั้นจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ ผู้ใช้ปัจจัยการผลิตและเทคโนโลยีทางการผลิต นอกจากนี้การตัดสินใจทางการผลิตยังรวมถึงการหาแหล่งเงินทุนในการผลิต ตลอดจนการใช้เงินทุนในการผลิต ซึ่งหลักเกณฑ์การตัดสินใจในกระบวนการผลิตมี ดังนี้

1.1) การตัดสินใจว่าจะควรผลิตอะไร (What to Produce) ในบางครั้งเกษตรกรหรือผู้ผลิตอาจกำลังสับสนว่าเขาควรจัดการอย่างไรกับปัจจัยทางการผลิตที่มีอยู่ ซึ่งเป็นปัญหาพื้นฐาน ให้เขาคิดว่าจากปัจจัยที่มีอยู่จำนวนหนึ่ง เกษตรกรควรจัดสรรปัจจัยการผลิตเหล่านั้นไปในการผลิตสินค้าเกษตร อะไรบ้าง จึงจะก่อให้เกิดรายได้สูงสุดแก่เกษตรกรเอง การตัดสินใจในเรื่องทำนองนี้เรียกว่า Output-Output Decision

1.2) การตัดสินใจว่าควรจะมีผลผลิตอย่างไร (How to Produce) การผลิตทางด้านการเกษตร เกษตรกรอาจต้องใช้ปัจจัยผันแปรมากกว่า 1 ชนิด ในขบวนการผลิตร่วมกับปัจจัยคงที่จำนวนหนึ่ง และในบรรดาปัจจัยผันแปรที่ใช้ในนั้น ปัจจัยบางอย่างสามารถใช้ทดแทนกันได้ เพื่อให้กระทบกระเทือนกับผลผลิตที่จะผลิตออกมาจำหน่าย เพื่อเป็นการเสียดันทุนที่ต่ำสุดอันจะนำมาซึ่งการได้รายได้สุทธิสูงสุด หรือมีกำไรสูงสุด ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการตัดสินใจแบบ Input-Input Decision การตัดสินใจในเรื่องดังกล่าว จะเกี่ยวข้องกับการใช้แทนกันของปัจจัยการผลิต (Resource Substitution)

1.3) การตัดสินใจว่าควรจะมีผลผลิตเท่าใด (How Much to Produce) เป็นการตัดสินใจว่าเลือกใช้ปัจจัยหนึ่งอย่าง ปัจจัยผันแปร ร่วมกับปัจจัยคงที่จำนวนหนึ่ง เพื่อผลิตสินค้าจำนวนหนึ่ง ซึ่งอาจเรียกว่าเป็นการตัดสินใจแบบ Input-Output Decision ในกระบวนการผลิต เมื่อเกษตรกรหรือผู้ผลิตสามารถสรุปความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยการผลิตกับผลผลิตได้แล้ว ปัญหาสำคัญที่เกษตรกรต้องหาคำตอบให้ได้ คือ เกษตรกรจะเลือกใช้ปัจจัยผันแปร แต่ละชนิดในจำนวนเท่าใด เพื่อให้กิจการของตนเองประสบความสำเร็จสูงสุด หรือเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด ซึ่งสามารถหาคำตอบได้โดยการนำเอาทฤษฎีว่าด้วยการผลิตภาพส่วนเพิ่ม (Marginal Productivity Theory) เช่น ในการผลิตข้าวโพด เกษตรกรจะใช้ปุ๋ยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทรายใดที่รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้ปุ๋ยแต่ละหน่วย (VMP) นั้นยังคงสูงกว่าค่าใช้จ่ายในการซื้อปุ๋ย

## 2) การตัดสินใจทางการตลาด

การตัดสินใจทางการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งการตัดสินใจเกี่ยวกับการจำหน่ายผลผลิต ว่าควรขายที่ไหน เมื่อไหร่ และขายอย่างไร ซึ่งมีความสำคัญต่อกำไร หรือรายได้ที่เกษตรกรได้รับอย่างยิ่งเพราะการขายผลผลิตในสถานที่ต่างกัน ต่างเวลากันด้วยวิธีที่ต่างกัน จะมีผลให้ราคาที่ได้รับแตกต่างกัน แล้วต้นทุนในการจัดการขายผลผลิตก็จะแตกต่างกันด้วย เกษตรกรหรือผู้จัดการฟาร์ม นอกจากการตัดสินใจทั้งสองด้านนี้แล้ว ยังอาจมีการตัดสินใจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับเรื่องความเสี่ยงและความไม่แน่นอน ซึ่งเกษตรกรหรือผู้จัดการฟาร์มต้องตัดสินใจอย่างสมเหตุสมผล เพื่อให้ได้กำไรสูงสุด

### 2.2.4 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด

Kotler (อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538) กล่าวถึงส่วนประสมทางการตลาด ดังนี้

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ซึ่งธุรกิจใช้ร่วมกัน เพื่อตอบสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบด้วยเครื่องมือต่อไปนี้

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอนั้นจะมีตัวตนหรือไม่มีก็ได้ รวมไปถึงบริการที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์นั้นๆ

2) ราคา (Price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน เช่น อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม เป็นต้น

3) สถานที่หรือการจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบไปด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์หรือบริการจากองค์การไปยังตลาด เช่น ท่าเรือที่ตั้งของธนาคาร ความสวยงาม และความสะอาดของสถานที่สถานที่จอดรถ เป็นต้น

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า เพื่อสร้างทัศนคติที่ดี และพฤติกรรมการซื้อเครื่องมือที่สำคัญ เช่น การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การให้ข่าวประชาสัมพันธ์ การให้พนักงานออกไปแนะนำด้านการบริการ เป็นต้น

### 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

หมะหมุด หะยีหมัด (2545) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการขายผลปาล์มสดของเกษตรกรรายย่อยในกิ่งอำเภอมะนัง จังหวัดสตูล มีวัตถุประสงค์ในการวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางสังคมและเศรษฐกิจ เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยสำคัญๆรวมทั้งทัศนคติที่มีอิทธิพลต่อแหล่งขายผลปาล์มสด และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยสำคัญๆ กับการตัดสินใจในการเลือกแหล่งขายผลปาล์มสดของเกษตรกรรายย่อยในกิ่งอำเภอมะนัง จังหวัดสตูล โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ราย สุ่มรายชื่อเกษตรกรที่ปลูกปาล์มน้ำมันและจดทะเบียนปลูกปาล์ม โดยมีเนื้อที่ปลูกน้อยกว่าหรือเท่ากับ 50 ไร่ ทั้งที่เป็นสมาชิกของนิคมสร้างตนเอง และที่ไม่เป็นสมาชิก โดยการสุ่มเลือกพื้นที่แบบเฉพาะเจาะจง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบโควตา (Quota Random Sampling) คือ สุ่มผู้ตอบแบบสอบถามที่ขายปาล์มสดให้กับโรงงานสกัดหรือผ่านกลุ่มจำนวน 50 ราย และที่ไม่ได้ขายให้กับโรงงานสกัดจำนวน 50 ราย และยังแบ่งกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งย่อยจากผู้ตอบที่ขายปาล์มสดให้กับโรงงานสกัดหรือผ่านกลุ่มจำนวน 50 ราย ได้ออกเป็น 2 กลุ่มย่อย คือ กลุ่มที่รับเงินค่าผลปาล์มตามงวดการจ่ายของโรงงานสกัด จำนวน 25 ราย และกลุ่มที่รับเงินค่า



ปาล์มเป็นเงินสด จำนวน 25 ราย และที่ไม่ได้ขายให้กับโรงงานสกัดจำนวน 50 ราย แบ่งกลุ่มย่อย ออกเป็น 2 กลุ่มย่อยเช่นกัน คือ กลุ่มที่ขายให้กับพ่อค้าคนกลาง จำนวน 25 ราย และกลุ่มที่ขายให้กับสหกรณ์การเกษตร จำนวน 25 ราย

จากผลการวิจัยพบว่าเหตุผลในการนำผลปาล์มสดไปขายให้กับแหล่งขายต่างๆ ในกรณีที่ยังขายให้กับโรงงานสกัด เนื่องมาจากความน่าเชื่อถือทางการเงิน ความมั่นคงของโรงงาน ความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก ความพอใจในการบริการ ความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายชำระเงิน และความคุ้นเคยกับแหล่งขายเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกแหล่งขาย ในส่วนของกลุ่มที่ไม่ได้ขายผลปาล์มให้กับโรงงานสกัดจากการวิจัยพบว่า เหตุผลในการเลือกแหล่งขาย เนื่องมาจากความพอใจในการบริการของพ่อค้าคนกลางหรือสหกรณ์การเกษตร ความสะดวกรวดเร็วในการซื้อขายชำระเงิน และความสะดวกในการซื้อขายเนื่องจากอยู่ใกล้กว่าแหล่งอื่นๆ ซึ่งผู้วิจัยให้ความเห็นว่าราคาที่ดี การชำระเงินที่รวดเร็ว มีอิทธิพลมากที่สุดในการเลือกแหล่งขายปาล์มสดของเกษตรกรสำหรับทัศนคติของเกษตรกรรายย่อยที่ต่อโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ จากการศึกษาพบว่า การขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานมีความมั่นคงและเป็นหลักประกันที่ดีในระยะยาวกว่าขายให้กับแหล่งขายอื่น อีกทั้งมีความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก และยังสามารถขายได้ราคาสูงกว่าการขายให้กับแหล่งขายอื่นอีกด้วย ซึ่งถือว่าเกษตรกรรายย่อยในกิ่งอำเภอมะนัง จังหวัดสตูลมีทัศนคติที่ดีต่อโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบในทางที่ดี

**วิรัช กระแสร์ฉัตร (2546)** ได้ศึกษาศักยภาพการผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมันตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของปาล์มน้ำมันในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างการตลาดปาล์มน้ำมัน ทำการศึกษาเฉพาะจังหวัดกระบี่ สุราษฎร์ธานี และชุมพร โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างจำนวน 564 ตัวอย่าง

ผลการวิจัยพบว่า โครงสร้างการตลาดปาล์มน้ำมันมีผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดคือชาวสวนปาล์ม พ่อค้าท้องถิ่น สหกรณ์ และโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม โดยโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มมีบทบาทมากที่สุดในตลาด เกษตรกรตัวอย่างส่วนใหญ่ที่เป็นสมาชิกกลุ่มจะขายผลผลิตปาล์มให้กับสหกรณ์ นิคมในลักษณะขายทั้งทะลาย ขณะที่เกษตรกรรายย่อยจะขายให้กับพ่อค้าท้องถิ่นในลักษณะขายคละ ซึ่งทำให้ได้ราคาที่ต่ำกว่า ราคาผลปาล์มมีความสัมพันธ์กับราคาน้ำมันปาล์มดิบ ณ ตลาดกรุงเทพฯ โดยมีค่าความยืดหยุ่นของการส่งผ่านมาใกล้เคียงหนึ่ง แสดงว่าระบบข่าวสารด้านราคาของตลาดปาล์มน้ำมันเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ผลการศึกษาสามารถให้ข้อมูลที่มีความสำคัญต่อระดับและแหล่งที่มาของการไม่มีประสิทธิภาพทางเทคนิคของสวนปาล์มน้ำมัน รวมทั้งได้เสนอแนะนโยบายที่ควรใช้

**สุกัญญา กาเซ็ม (2546)** ได้ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมปาล์ม น้ำมันในประเทศไทย เพื่อศึกษาระบบเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน โดยวิเคราะห์

ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมปาล์มน้ำมัน

ผลการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงต่างๆในระบบเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตในปัจจุบันเป็นสำคัญ โดยระดับราคาการนำเข้า การส่งออก จะเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวตามปริมาณผลผลิต ระบบอุตสาหกรรมยังไม่มี การรวมตัวกันให้เกิดความเข้มแข็งของทั้งระบบอุตสาหกรรม การส่งผ่านราคาเกษตรกรยังเป็นผู้เสียเปรียบ โครงสร้างของอุตสาหกรรมยังไม่มีหน่วยงานที่ดำเนินการดูแลแก้ไขปัญหาทั้งระบบ มีเกษตรกรรายย่อยจำนวนมาก ผลผลิตปาล์มสดยังน้อยกว่ากำลังการผลิตของโรงสกัดและโรงกลั่น การแก้ไขปัญหาของรัฐบาลในปัจจุบันมุ่งเน้นพิจารณาแก้ปัญหาเฉพาะส่วน โดยยุทธศาสตร์ปาล์มน้ำมันเริ่มให้ความสำคัญกับการผลิตในระดับต้นให้สามารถผลิตเพียงพอแข่งขันกับน้ำมันปาล์มนำเข้า แต่ยังไม่เห็นหน่วยงานที่จะพิจารณาองค์รวมที่เชื่อมโยงอุตสาหกรรมทั้งระบบ

รังสรรค์ โนชัย และฐิติญา โนชัย (2548) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาเปรียบเทียบการตลาดปาล์มน้ำมันของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรและเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการตลาดปาล์มน้ำมันในระดับท้องถิ่น โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันจำนวน 564 ราย ในจังหวัด ชุมพร สุราษฎร์ธานี และกระบี่ และทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาและสถิติเชิงอนุมาน ภายใต้กรอบการวิเคราะห์หน้าที่การตลาด

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 72.29 จะขายผลผลิตปาล์มน้ำมันให้กับสหกรณ์นิคม ในขณะที่เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 56.22 ขายผลผลิตปาล์มน้ำมันให้กับพ่อค้าท้องถิ่น การขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของกลุ่มตัวอย่มี 3 ลักษณะ คือ การขายทั้งทะลาย การขายผลร่วง และการขายคละ โดยเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 76.11 ขายผลผลิตปาล์มในลักษณะขายทั้งทะลาย ส่วนเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรส่วนใหญ่ร้อยละ 60.00 จะขายผลปาล์มน้ำมันในลักษณะขายคละซึ่งได้ราคาต่ำที่สุด การขายในลักษณะผลร่วงของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรได้ราคาสูงกว่าการขายของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่การขายให้กับพ่อค้าท้องถิ่นทั้ง 3 ลักษณะ จะได้ราคาต่ำกว่าการขายให้กับสหกรณ์นิคมหรือโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม สำหรับการขนย้ายผลปาล์มไปขายของทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่ ใช้วิธีจ้างรถบรรทุก ระยะทางระหว่างสวนปาล์มกับโรงงานสกัดฯ โดยเฉลี่ย 13.05 กิโลเมตร ค่าใช้จ่ายในการขนย้ายโดยเฉลี่ยเท่ากับ 142 บาทต่อวัน แนวทางการพัฒนาการตลาดปาล์มน้ำมันในระดับท้องถิ่นคือการส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่ม

เกษตรกรมากขึ้นเพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้แก่เกษตรกรในการขาย และยังสามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตปาล์มน้ำมันให้ได้มาตรฐานด้วย

**บัณฑูร ภูมิภมร (2549)** ได้ศึกษาเรื่องความต้องการของเกษตรกรในการใช้บริการลานเทปาล์ม กรณีศึกษา อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ มีวัตถุประสงค์ เพื่อทราบความต้องการของเกษตรกรในการใช้บริการลานเทปาล์ม และนำผลที่ได้ไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาการให้บริการลานเทปาล์ม กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มในเขตอำเภอเมืองกระบี่ ซึ่งมีจำนวน 331 ราย ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาอธิบายค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) และการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการในด้านต่างๆ กับข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรผู้ให้บริการลานเทปาล์มโดยใช้สถิติไคสแควร์ (Chi-square statistics)

ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรที่ใช้บริการลานเทปาล์มในเขตอำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ ต้องการให้ลานเทปาล์มมีอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้เกี่ยวกับลานเทปาล์มที่ทันสมัย มีการจ่ายชำระเงินเป็นเงินสดทุกครั้งที่มาขาย เพิ่มราคารับซื้อปาล์มเมื่อมาใช้บริการเป็นเวลานานๆ ขยายบริเวณของลานเทปาล์มให้กว้างขึ้น พนักงานให้บริการมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ มีเครื่องมือและอุปกรณ์มาตรฐานในการรับซื้อ และมีความยุติธรรมในการซื้อ พัฒนาแนวทางในการดำเนินธุรกิจและการให้บริการลานเทปาล์มให้ตรงกับความต้องการของเกษตรกรมากยิ่งขึ้น และตอบสนองความต้องการของเกษตรกรมากยิ่งขึ้น โดยผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับปรุงในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านสินค้าและบริการ ลานเทปาล์มควรมีอุปกรณ์ในการใช้งานที่ทันสมัย ด้านราคา ควรกำหนดให้มีการจ่ายเป็นเงินสดทุกครั้งที่มาขาย และควรมีป้ายแสดงราคาปาล์มทุกวันไว้หน้าลานเทปาล์ม ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรเพิ่มราคารับซื้อปาล์มให้แก่ลูกค้าเมื่อมาใช้บริการเป็นเวลานานๆ ด้านสถานที่หรือช่องทางการจัดจำหน่ายควรขยายบริเวณลานเทปาล์มให้กว้างขึ้น ด้านบุคลากรในการให้บริการพนักงานควรมีความกระตือรือร้นในการให้บริการ ด้านกระบวนการให้บริการ ต้องมีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐานในการรับซื้อและควรมีความยุติธรรมในการรับซื้อปาล์ม

**ณัฐวุฒิ สุวรรณทิพย์ (2550)** ได้ศึกษาเรื่องกลยุทธ์การตลาดปาล์มน้ำมันจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาศักยภาพการผลิตการตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของปาล์มน้ำมันในประเทศไทย โดยทำการศึกษาเกษตรกร จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method) และเชิงปริมาณ (Quantitative Method) เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลกระทบต่อการผลิตและการตลาดของปาล์มน้ำมัน

จากการศึกษาพบว่า โครงสร้างการตลาดปาล์มน้ำมันมีผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด คือ ชาวสวนปาล์ม พ่อค้าท้องถิ่น สหกรณ์และโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม โดยโรงงานสกัดฯ มีบทบาทมากที่สุด

ในตลาด เกษตรกรตัวอย่างส่วนใหญ่ที่เป็นสมาชิกกลุ่มจะขายผลผลิตปาล์มให้กับสหกรณ์นิคมในลักษณะขายทั้งทะลาย ขณะที่เกษตรกรรายย่อยจะขายให้พ่อค้าท้องถิ่นในลักษณะขายคละซึ่งทำให้ได้ราคาต่ำกว่า การขนย้ายผลปาล์มไปขายใช้วิธีจ้างรถบรรทุก ราคาผลปาล์ม และมีความสัมพันธ์กับราคาน้ำมันปาล์มดิบ ณ ตลาดกรุงเทพฯ นอกจากนี้ เนื่องจากโครงสร้างการตลาดปาล์มน้ำมันไม่ซับซ้อนมากนัก ดังนั้น หน้าที่การตลาดปาล์มน้ำมันที่สำคัญคือ การซื้อขาย การขนย้าย การจัดชั้นและมาตรฐาน และข่าวสารการตลาด จากการศึกษาพบว่า รายได้ต่อคนที่แท้จริงมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงปริมาณความต้องการใช้น้ำมันปาล์มมากที่สุด รองลงมาคือ ราคาขายส่งน้ำมันถั่วเหลืองบริสุทธิ์ที่แท้จริง

**ไพศาล นาคกราย (2550)** ได้ศึกษาเรื่องช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการก่อเกิดกลุ่มของเกษตรกร การรับซื้อ และการประกอบการปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปัญหาและแนวโน้มการกระจาย การรับซื้อ การประกอบการปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และศึกษาช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร ระหว่างผู้รับซื้อและผู้ประกอบการโรงงานกลั่นปาล์มน้ำมัน ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยทำการศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกปาล์ม น้ำมัน จำนวน 200 ราย ผู้รับซื้อ จำนวน 10 ราย และผู้ประกอบการโรงงานกลั่นปาล์มน้ำมัน จำนวน 3 ราย ในอำเภอพระแสง อำเภอพุนพิน และอำเภอชัยบุรี จังหวัดสุราษฎร์ธานี เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพรรณนา หาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันส่วนมากไม่มีการรวมตัวในการขายปาล์ม น้ำมัน และผู้รับซื้อส่วนใหญ่เป็นผู้รับซื้อรายย่อยโดยรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรง มีการกระจายปาล์มน้ำมันให้กับโรงงานกลั่นน้ำมันดิบ ปัญหาและแนวโน้มการกระจาย การรับซื้อ และการประกอบการปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยรวมมีปัญหาอยู่ในระดับปานกลาง เกษตรกรมีแนวโน้มปลูกปาล์มน้ำมันเพิ่มขึ้น ผู้รับซื้อและผู้ประกอบการโรงงานกลั่นน้ำมันปาล์มมีแนวโน้มขยายกิจการ ช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร ระหว่างผู้รับซื้อและผู้ประกอบการโรงงานกลั่นปาล์มน้ำมัน ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เมื่อเกษตรกรเก็บผลผลิตได้แต่ละครั้ง มีการกระจายปาล์ม น้ำมันให้กับผู้รับซื้อรายย่อยหรือลานเท ทำให้ราคารับซื้อแต่ละแหล่งมีผลต่อการตัดสินใจขาย และต้นทุนการขนส่งปาล์มน้ำมันไปจำหน่ายของเกษตรกรเพิ่มขึ้นด้วย ส่วนผู้รับซื้อที่เป็นตัวกลางการกระจาย ส่วนใหญ่จะกระจายปาล์มน้ำมันส่งต่อโรงงานกลั่นน้ำมันปาล์มน้ำมันดิบในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันมีข้อเสนอแนะประเด็นควรสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มผลิตปาล์มน้ำมันให้มีคุณภาพและร่วมกันจัดตั้งลานเทปาล์มน้ำมัน สำหรับผู้รับซื้อปาล์ม น้ำมันนั้นมีข้อเสนอแนะประเด็นรัฐควรสนับสนุนแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย ส่วนผู้ประกอบการโรงงานกลั่นน้ำมันปาล์มมีข้อเสนอแนะประเด็นรัฐควรขยายตัวไปยังตลาดใหม่ ๆ ในอนาคต

**มานัส จันตรา (2550)** ได้ศึกษาลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้ผลิตปาล์ม น้ำมันอุตสาหกรรมในจังหวัดชุมพร และศึกษาความต้องการและข้อเสนอแนะการใช้สื่อของเกษตรกรผู้ให้ข้อมูล รวมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการรับรู้ข่าวสารและการสื่อสารกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริม โดยการใช้แบบสัมภาษณ์ 394 ฉบับ และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้สถิติพรรณนา หาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ผลิตปาล์ม น้ำมันอุตสาหกรรมที่ให้ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ เกือบสองในสามเป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 49 ปี เกือบสองในสามจบการศึกษาระดับประถมศึกษา ภาคบังคับ เกือบทั้งหมดมีสถานภาพสมรส และเป็นเจ้าของกิจการการผลิตอุตสาหกรรมน้ำมัน ปาล์ม โดยมีรายได้เกือบทั้งหมดมาจากการผลิตน้ำมันปาล์มอุตสาหกรรมเฉลี่ย 25,451.01 บาทต่อเดือน นอกเหนือจากการผลิตปาล์ม น้ำมันแล้วผู้ให้ข้อมูลบางส่วนยังได้ประกอบอาชีพจากการเกษตรอื่น คือ ทำสวนผลไม้ และเลี้ยงสัตว์ และบางส่วนประกอบอาชีพค้าขาย รับจ้างและรับราชการด้วยเช่นกัน โดยมีรายได้เฉลี่ย 15,666.67 บาทต่อเดือน ผู้ให้ข้อมูลมีประสบการณ์ในการทำสวนปาล์ม น้ำมันเฉลี่ย 9 ปี ครั้งหนึ่งของผู้ให้ข้อมูลใช้แรงงานจากครัวเรือนในการปลูกปาล์ม น้ำมันโดยเฉลี่ย 2 คน เกือบทั้งหมดมีแปลงปลูกปาล์ม น้ำมันเป็นของตัวเอง โดยมีขนาดแปลงปลูกปาล์ม น้ำมันเฉลี่ย 24.35 ไร่

## บทที่ 3

### วิธีวิจัย

ในการศึกษาเรื่องการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยได้รวบรวมทั้งข้อมูลทุติยภูมิและข้อมูลปฐมภูมิ เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล อธิบาย ได้ดังนี้

#### 3.1 ข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

##### 3.1.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ

ศึกษาค้นคว้า และรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับองค์ความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมัน อาทิ เกษตรกรผู้ผลิต สถานะ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในภาพรวม จากเอกสารประเภทรายงานการวิจัย บทความวิจัย ภาคนิพนธ์ สารนิพนธ์ วารสาร และเอกสารทางวิชาการต่างๆ โดยค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ได้แก่ หอสมุดคุณหญิงหลงอรรถกระวีสุนทร ห้องสมุดคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และการสืบค้นข้อมูลจาก Website ทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

##### 3.1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ

ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันในพื้นที่ศึกษา โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 1) ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

##### 1.1) ประชากร (Population)

จากข้อมูลของสำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ พบว่าข้อมูลทางสถิติของประชากรที่ต้องการ ศึกษาสิ้นสุด ณ ปี 2551 มีเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มที่ให้ผลผลิตแล้วและสวนปาล์มตั้งอยู่ในเขตพื้นที่อำเภอท่าชนะ 3 ตำบล ซึ่งมีจำนวนเกษตรกรรวม 3,067 ราย ซึ่งมีพื้นที่ให้ผลผลิตแล้ว 95,605 ไร่ (สำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ, 2551)

##### 1.2) ตัวอย่าง (Sample)

หลังจากมีการเลือกพื้นที่ที่จะทำการศึกษาแล้ว กำหนดกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรชาวสวนปาล์มออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มละ 60 ราย คือ กลุ่มเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานและกลุ่มเกษตรกรที่ขายให้กับลานเท ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยวิธีไม่คำนึงถึงค่าความน่าจะเป็น (Nonprobability

Sampling) โดยการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) โดยมีการคัดกรองเกษตรกรที่มีสวนปาล์มที่ให้ผลผลิตแล้วก่อน ทั้งนี้กำหนดให้จำนวนรวมของตัวอย่างเกษตรกรที่รวบรวมทั้ง 2 กลุ่มจากทั้ง 3 ตำบล คือ 120 ราย (ตัดตัวอย่างที่มีความผิดพลาดทางข้อมูลออกจำนวน 3 ราย เหลือกลุ่มตัวจำนวน 117 ราย โดยเหลือเป็นกลุ่มเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานจำนวน 58 รายและกลุ่มเกษตรกรที่ขายให้กับลานเทจำนวน 59 ราย)

## 2) วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง (Structured Questionnaires) เป็นคำถามที่มีทั้งแบบเปิดและแบบปิด แนวคำถามในแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้ (ภาคผนวก)

ส่วนที่ 1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกร เช่น เพศ อายุ ระดับรายได้ รายได้จากสวนปาล์ม ลักษณะครอบครัว ภาวะหนี้สิน เป็นต้น

ส่วนที่ 2 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์ม เช่น ขนาดพื้นที่ปลูก อายุปาล์ม ปริมาณผลผลิต การเก็บเกี่ยว การจ้างแรงงาน

ส่วนที่ 3 การจัดการด้านการตลาด ลักษณะการขาย การขนส่ง ค่าใช้จ่าย ความรอบรู้ด้านการตลาด ราคา ความรู้เกี่ยวกับแหล่งรับซื้อปาล์มสด

ส่วนที่ 4 ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะในการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร

อนึ่งสำหรับคำถามเกี่ยวกับปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจขายผลผลิตปาล์มสดของกลุ่มตัวอย่าง ผู้วิจัยได้ใช้คำถามลักษณะความคิดเห็น โดยได้จำแนกคะแนนความคิดเห็นออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้ คือ (ดัดแปลงจาก สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล, 2551)

ระดับคะแนน	ความหมาย
5	มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด
4	มีผลต่อการตัดสินใจมาก
3	มีผลต่อการตัดสินใจปานกลาง
2	มีผลต่อการตัดสินใจน้อย
1	มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด

### 3) การทดสอบแบบสอบถาม (Pretest)

หลังจากจัดทำแบบสอบถามแล้ว มีการทดสอบแบบสอบถามโดยนำแบบสอบถามไปสอบถามเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันที่คล้ายกับกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการศึกษา จำนวน 10 ราย แล้วนำประเด็นต่างๆ มาปรับปรุงแบบสอบถามให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องมากยิ่งขึ้น

#### 3.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ด้วยโปรแกรม SPSS (Statistical Package for the Social Science) ซึ่งแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) และการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis)

##### 3.2.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา

เป็นการวิเคราะห์โดยใช้สถิติอย่างง่าย โดยสถิติที่ใช้ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) การหาร้อยละ (Percentage) การหาค่าเฉลี่ย (Mean) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์ ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกร สถานการณ์ทางการผลิต ลักษณะการขายผลผลิต ปัจจัยทางการตลาด และปัญหาอุปสรรค

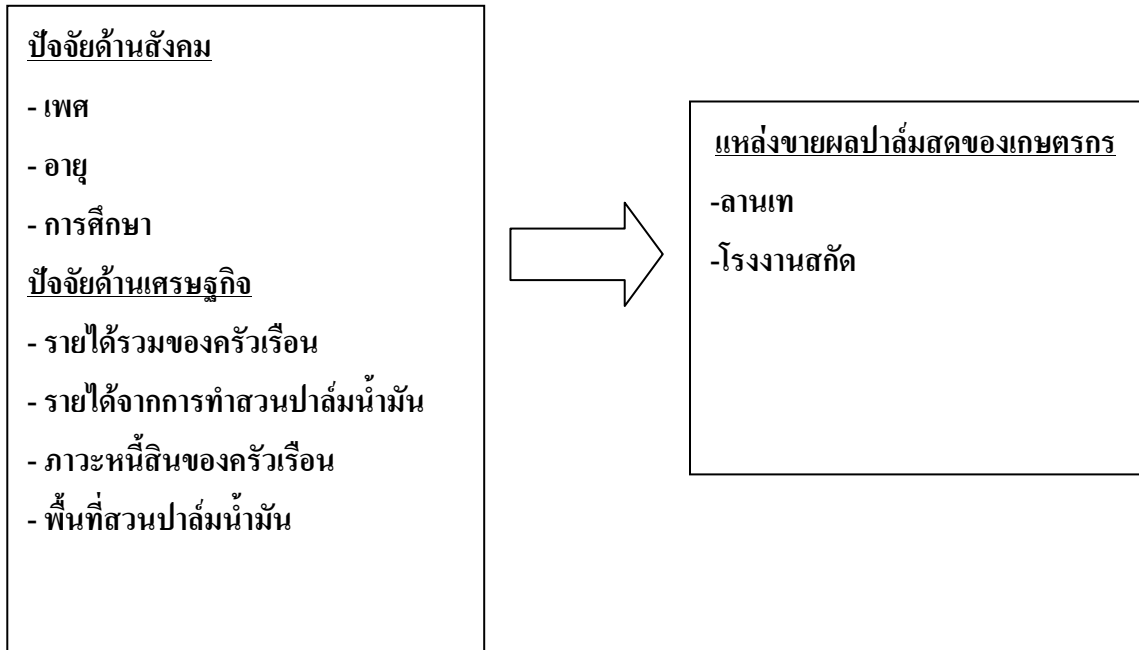
สำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยทางการตลาดในประเด็นต่างๆ ของกลุ่มตัวอย่างที่มีผลต่อการตัดสินใจการขายผลผลิตปาล์มสด ผู้วิจัยได้ใช้กรอบการพิจารณาดังนี้ (ดัดแปลงจากสมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล, 2551)

ระดับคะแนน	ความหมาย
4.50-5.00	มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด
3.50-4.49	มีผลต่อการตัดสินใจมาก
2.50-3.49	มีผลต่อการตัดสินใจปานกลาง
1.50-2.49	มีผลต่อการตัดสินใจน้อย
1.00-1.49	มีผลต่อการตัดสินใจน้อยที่สุด

##### 3.2.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ

สถิติที่ใช้คือ สถิติไคสแควร์ (Chi-Square) เพื่อทดสอบความเป็นอิสระต่อกัน (Independence Test) ระหว่างปัจจัยด้านสังคมได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา และปัจจัยเศรษฐกิจได้แก่ รายได้รวมของครัวเรือน รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน ภาวะหนี้สิน และพื้นที่สวนปาล์ม น้ำมัน ซึ่งเป็นตัวแปรอิสระ (Independent Variables) กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตคือ ขายให้กับลานเทหรือโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบซึ่งเป็นตัวแปรตาม (Dependent Variables) (ภาพที่ 3.1)





ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลปาล์มสดของเกษตรกร

#### ขั้นตอนการทดสอบสมมติฐาน

##### 1) การตั้งสมมติฐาน

$H_{01}$ : ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจไม่มีความสัมพันธ์กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร

$H_{A1}$ : ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจมีความสัมพันธ์กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร

2) กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติ (Significant Level :  $\alpha$ ) โดยกำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 หรือ ระดับความเชื่อมั่น (Level of Confidence) เท่ากับร้อยละ 95

3) คำนวณค่าทางสถิติ โดยโปรแกรม SPSS

4) คำนวณ P-value ซึ่งคือค่า Probability ที่จะมีค่า  $\chi^2$  เท่ากับหรือมากกว่า  $\chi^2$  ที่คำนวณได้จากการสุ่มตัวอย่าง เมื่อ  $H_0$  เป็นจริง ซึ่งในการศึกษานี้ใช้ Software SPSS คำนวณให้

5) สรุปผลการทดสอบ คือ เปรียบเทียบ P-value กับค่า  $\alpha$  ถ้า ค่า P-value <  $\alpha$  จะปฏิเสธสมมติฐาน  $H_0$  แสดงว่า ตัวแปรคู่หนึ่งมีความสัมพันธ์กัน แต่ถ้า ค่า  $\alpha$  ถ้า ค่า P-value >  $\alpha$  จะยอมรับสมมติฐาน  $H_0$  แสดงว่า ตัวแปรคู่หนึ่งไม่มีความสัมพันธ์กัน

## บทที่ 4

### ผลการวิจัยและอภิปรายผล

บทนี้เป็นการนำเสนอผลการศึกษาระยะยาวของการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันใน อำเภอนาทัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี จากกลุ่มตัวอย่าง 117 ราย ผลการศึกษามีรายละเอียดตามลำดับ ดังนี้

- 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน
- 2) สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร
- 3) การจัดการด้านการขายผลผลิตปาล์มน้ำมัน
- 4) ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร
- 5) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน
- 6) ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

#### 4.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

ข้อมูลทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ดังแสดงในตารางที่ 4.1 และตารางที่ 4.2 ตามลำดับ

##### 4.1.1 ลักษณะทางสังคมของเกษตรกร

ผลการวิเคราะห์ลักษณะทางสังคมของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ ศาสนา ระดับการศึกษา สถานภาพสมรส และจำนวนสมาชิกในครอบครัว โดยมีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.1)

##### 1) เพศ

จากผลการศึกษาเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน พบว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 75.2 และเป็นเพศหญิง ร้อยละ 24.8 ทั้งนี้เนื่องจากการสัมภาษณ์มุ่งที่หัวหน้าครอบครัวหรือผู้มีบทบาทสำคัญในการตัดสินใจขายผลผลิตปาล์มและการทำสวนปาล์มเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเพศชาย

ตารางที่ 4.1 ลักษณะทางสังคมของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	88	75.2
หญิง	29	24.8
<b>อายุ (ปี)</b>		
≤ 30	25	21.4
31-40	30	25.6
41-50	29	24.8
> 50	33	28.2
เฉลี่ย	42.8	
<b>ศาสนา</b>		
พุทธ	114	97.4
คริสต์	1	0.9
อิสลาม	2	1.7
<b>ระดับการศึกษา</b>		
ประถมศึกษา	38	32.5
มัธยมศึกษา	35	29.9
อนุปริญญา	5	4.3
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	39	33.3
<b>สถานภาพสมรส</b>		
โสด	34	29.1
สมรส	82	70.0
หม้าย	1	0.9
<b>จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)</b>		
≤ 2	20	17.1
3-4	55	47.0
5-7	42	35.9
เฉลี่ย	3.9	

## 2) อายุ

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีอายุมากกว่า 50 ปีในสัดส่วนมากที่สุดคือร้อยละ 28.2 รองลงมา มีอายุระหว่าง 31-40 ปี อายุระหว่าง 41-50 ปี และมีอายุน้อยกว่า 30 ปี ร้อยละ 25.6 , 24.8 และ 21.4 ตามลำดับ เกษตรกรชาวสวนปาล์มมีอายุเฉลี่ย 42.8 ปี ซึ่งถือว่าเป็นช่วงอายุที่ต้องการสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัวเพื่อเป็นหลักประกันในการดำเนินชีวิตและเป็นช่วงอายุที่มีประสิทธิภาพในการทำสวนปาล์มน้ำมันมามากพอสมควร

## 3) ศาสนา

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ คิดเป็นร้อยละ 97.4 รองลงมานับถือศาสนาอิสลาม และคริสต์ ร้อยละ 1.7 และ 0.9 ตามลำดับ ซึ่งเป็นไปตามโครงสร้างของสังคมในเขตพื้นที่อำเภอท่าชนะ ซึ่งประชากรนับถือศาสนาพุทธมากที่สุด (ที่ว่าการอำเภอท่าชนะ, 2553)

## 4) ระดับการศึกษา

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาไม่เกินชั้นมัธยมศึกษา โดยมีการศึกษาระดับปริญญาตรีและสูงกว่าปริญญาตรี และการศึกษาระดับประถมศึกษา มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันคิดเป็นร้อยละ 33.3 และ ร้อยละ 32.5 ตามลำดับ โดยระดับมัธยมศึกษา ร้อยละ 29.9 และระดับอนุปริญญา ร้อยละ 4.3 ตามลำดับ เมื่อพิจารณาระดับการศึกษาของเกษตรกรร่วมกับระดับอายุเฉลี่ยของเกษตรกร ผู้วิจัยมีข้อสังเกตว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างเป็นคนรุ่นใหม่มีสัดส่วนมาก ซึ่งกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีการศึกษาอยู่ในระดับสูง

## 5) สถานภาพสมรส

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นผู้ที่สมรสแล้ว คิดเป็นร้อยละ 70.1 รองลงมา มีสถานภาพโสดและหม้าย คิดเป็นร้อยละ 29.1 และ 0.9 ตามลำดับ

## 6) จำนวนสมาชิกในครอบครัว

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 47.0 มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ในช่วง 3 - 4 คน รองลงมาอยู่ในช่วง 5 - 7 คน และน้อยกว่า 2 คน คิดเป็นร้อยละ 35.9 และ 17.1 ตามลำดับ โดยมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.9 คน ซึ่งถือว่าเป็นครอบครัวขนาดกลางค่อนข้างเล็ก

### 4.1.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของเกษตรกร

ผลการศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ซึ่งประกอบด้วยอาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้รวมของครัวเรือน รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน ภาวะหนี้สิน

ของครอบครัว หนี้สินรวม แห่่งเงินกู้ยืม วัตถุประสงค์ของการกู้ยืมเงิน และการถือครองที่ดิน ทั้งหมด มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.2)

### 1) อาชีพหลัก

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างประกอบอาชีพหลักโดยทำสวนปาล์มน้ำมัน คิดเป็นร้อยละ 44.4 รองลงมา คือ ทำสวนยางพาราคิดเป็นร้อยละ 16.2 อาชีพรับจ้างร้อยละ 12.0 เป็นข้าราชการและประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 10.3 เท่ากัน และพนักงานบริษัท ร้อยละ 6.8 ตามลำดับ

### 2) อาชีพรอง

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพรองมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 79.5 และในจำนวนนี้มีเกษตรกรที่ทำสวนปาล์มน้ำมันเป็นอาชีพรอง คิดเป็นร้อยละ 69.9 รองลงมาทำสวนยางพารา ไม้ผลและเกษตรอื่นๆ ร้อยละ 23.7 รับจ้าง ร้อยละ 3.2 ข้าราชการ ร้อยละ 2.2 อาชีพค้าขาย ร้อยละ 1.1 ตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างทำสวนปาล์มน้ำมันเป็นอาชีพรองมากกว่าอาชีพหลัก อาจเนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ หลายประการ เช่น ความไม่มีเสถียรภาพด้านราคา ปัญหาด้านการตลาด ผลผลิตไม่ได้คุณภาพ หรือมีอาชีพอื่นๆ ที่สามารถทำรายได้ที่ดีกว่า เป็นต้น

### 3) รายได้รวมของครัวเรือน

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีการกระจายของรายได้อยู่ในช่วง 30,001– 60,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมามีรายได้ ในช่วง 60,001– 90,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 23.1 นอกจากนั้นมียาได้้น้อยกว่า 30,000 บาท รายได้มากกว่า 120,000 บาท และรายได้ 90,001– 120,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.4, 12.8 และ 10.3 ตามลำดับ โดยเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีระดับรายได้รวมของครัวเรือนต่อเดือนเฉลี่ย 60,914.5 บาท

### 4) รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน

สำหรับรายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมันต่อเดือน พบว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีการกระจายของรายได้ น้อยกว่า 20000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 70.1 รองลงมามีรายได้ 20,001– 40,000 บาท ร้อยละ 16.2 นอกจากนั้นมียาได้้น้อยกว่า 80,000 บาท ร้อยละ 5.1 มีรายได้ในช่วง 40,001– 60,000 บาท และ 60,001– 80,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.3 เท่ากัน และเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีรายได้จากสวนปาล์มเฉลี่ย 29,132.4 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า ครัวเรือนของเกษตรกรในพื้นที่อำเภอท่าชนะยังมีการพึ่งพิงรายได้หลักจากทำสวนปาล์มน้ำมันในสัดส่วนร้อยละ 47.83 ซึ่งถือว่าสูงมาก เมื่อเทียบกับการพึ่งพิงรายได้จากส่วนอื่นๆ ประกอบกับช่วง 1-2 ปี ที่ผ่านมาก่อนที่ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์เกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ราคาปาล์มน้ำมันปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่าง

ต่อเนื่องจนมีราคาสูงถึง 3.5-6.00 บาทต่อกิโลกรัม จึงมีผลทำให้ระดับรายได้ของเกษตรกรที่ได้จากการทำสวนปาล์มเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ตารางที่ 4.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>อาชีพหลัก</b>		
ทำสวนปาล์มน้ำมัน	52	44.4
ทำสวนยางพารา	19	16.2
รับจ้าง	14	12.0
ข้าราชการ	12	10.3
ธุรกิจส่วนตัว	12	10.3
พนักงานบริษัท	8	6.8
<b>อาชีพรอง</b>		
ไม่มี	24	20.5
มี	93	79.5
<b>ลักษณะอาชีพรอง</b>	(n=93)	
ทำสวนปาล์มน้ำมัน	65	69.8
ทำสวนยางพารา ไม้ผลและเกษตรอื่นๆ	22	23.7
รับจ้าง	3	3.2
ข้าราชการ	2	2.2
ค้าขาย	1	1.1
<b>รายได้รวมของครัวเรือน (บาทต่อเดือน)</b>		
≤ 30,000	25	21.4
30,001– 60,000	38	32.5
60,001– 90,000	27	23.1
90,001–120,000	12	10.3
> 120,000	15	12.7
เฉลี่ย	60,914.5	

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน</b> (บาทต่อเดือน)		
≤ 20,000	82	70.1
20,001– 40,000	19	16.2
40,001– 60,000	5	4.3
60,001– 80,000	5	4.3
> 80,000	6	5.1
เฉลี่ย	29,132.4	
<b>ภาวะหนี้สินของครอบครัว</b>		
มี	45	38.5
ไม่มี	72	61.5
<b>หนี้สินรวม (บาท)</b>	<b>(n=45)</b>	
≤ 300,000	23	51.2
300,001– 600,000	11	24.4
600,001– 900,000	2	4.4
900,001– 1,200,000	1	2.2
> 1,200,000	8	17.8
เฉลี่ย	3,355,777.7	
<b>แหล่งเงินกู้ยืม*</b>	<b>(n=45)</b>	
ช.ก.ส.	20	44.4
ไฟแนนซ์	13	28.9
ธนาคารพาณิชย์	11	24.4
สหกรณ์การเกษตร	4	8.9
กองทุนหมู่บ้าน	4	8.9
แหล่งเงินกู้นอกระบบ	3	6.7
ธนาคารออมสิน	1	2.2
ลานเทปาล์ม	1	2.2

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>วัตถุประสงค์ของการกู้ยืมเงิน*</b>	<b>(n=45)</b>	
การผลิตปาล์มน้ำมัน	19	42.2
ซื้อรถ/ผ่อนรถ	14	31.1
ใช้จ่ายในการบริโภค	6	13.3
เพื่อการเกษตร	6	13.3
ลงทุนธุรกิจ	6	13.3
ซื้อที่ดิน	5	11.1
สร้างบ้าน	3	6.7
<b>ที่ดินถือครองทั้งหมด (ไร่)</b>		
≤ 50	93	79.4
51-100	12	10.3
> 100	12	10.3
เฉลี่ย	48.0	

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

#### 5) ภาวะหนี้สินของครอบครัว

สำหรับข้อมูลภาวะหนี้สินของครอบครัว พบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ร้อยละ 61.5 ไม่มีหนี้สิน มีเพียงบางส่วนหรือร้อยละ 38.5 ที่มีหนี้สิน

#### 6) หนี้สินรวม

ในส่วนของหนี้สิน พบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินไม่เกิน 300,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.1 รองลงมามีหนี้สิน 300,001– 600,000 บาท ร้อยละ 24.4 นอกจากนั้นมีหนี้สิน มากกว่า 1,200,000 บาท ร้อยละ 17.8 หนี้สิน 600,001– 900,000 บาท และ 900,001– 1,200,000 บาท ร้อยละ 4.4 และ 2.2 ตามลำดับ และมีเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหนี้มีจำนวนหนี้สินเฉลี่ยเท่ากับ 3,355,777.7 บาท สังเกตได้ว่า หนี้สินเฉลี่ยของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างสูงมาก เนื่องจากมีเกษตรกรรายใหญ่จำนวนหนึ่งมีหนี้มาก ทำให้หนี้เฉลี่ยสูง และเมื่อสังเกตจะพบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีหนี้ต่ำกว่า 300,000 บาท

#### 7) แหล่งเงินกู้ยืม

สำหรับแหล่งเงินกู้พบว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นหนี้สินโดยการกู้จาก ธ.ก.ส. คิดเป็นร้อยละ 44.4 เนื่องจากเป็นสถาบันการเงินที่เกษตรกรเข้าถึงได้ง่ายที่สุด รองลงมาเป็น



หนี้สิน โดยการกู้จากไฟแนนซ์ ร้อยละ 28.9 ธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 24.4 นอกจากนั้นเป็นเงินกู้จากสหกรณ์การเกษตร และกองทุนหมู่บ้าน ร้อยละ 8.9 เท่ากัน เป็นหนี้สินจากแหล่งเงินกู้นอกระบบ ร้อยละ 6.7 หนี้สินจากลานเทปาล์ม และธนาคารออมสิน ร้อยละ 2.2 เท่ากัน ตามลำดับ

#### 8) วัตถุประสงค์ของการกู้ยืมเงิน

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 42.2 กู้ยืมเงินเพื่อการผลิตปาล์มน้ำมัน รองลงมากู้เงินเพื่อซื้อรถ/ผ่อนรถ ร้อยละ 31.1 เพื่อใช้จ่ายในการบริโภค และเพื่อการเกษตรอื่นๆ ร้อยละ 13.3 เท่ากัน นอกจากนั้น มีวัตถุประสงค์เพื่อซื้อที่ดิน และสร้างบ้าน ร้อยละ 11.1 และ 6.7 ตามลำดับ

#### 9) การถือครองที่ดิน

สำหรับการถือครองที่ดินของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง พบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีที่ดินถือครองไม่เกิน 50 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 79.5 รองลงมา มีที่ดินถือครองมากกว่า 100 ไร่ และ 50-100 ไร่ ร้อยละ 10.3 เท่ากัน ตามลำดับ และเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีที่ดินถือครองเฉลี่ย 48.0 ไร่

### 4.2 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร สามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้

#### 4.2.1 พื้นที่ปลูกและผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

เป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ทำสวนปาล์มน้ำมันรวม พื้นที่สวนปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้ว พื้นที่สวนปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วจำแนกตามอายุ พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิต การถือครองที่ดินปลูกปาล์มน้ำมัน และผลผลิตปาล์มน้ำมัน ดังรายละเอียดในตารางที่ 4.3

##### 1) พื้นที่ทำสวนปาล์มน้ำมันรวม

เมื่อพิจารณาการถือครองที่ดินสวนปาล์มน้ำมันพบว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีพื้นที่ถือครองไม่เกิน 50 ไร่ มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 86.3 รองลงมาอยู่ในช่วง 50-100 ไร่ และมากกว่า 100 ไร่ ร้อยละ 8.5 และ 5.1 ตามลำดับ โดยเกษตรกรมีพื้นที่ทำสวนปาล์มน้ำมันเฉลี่ย 33.1 ไร่ จะเห็นว่าเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างเป็นเกษตรกรรายย่อย โดยพิจารณาจากพื้นที่ปลูกปาล์มเป็นหลัก

##### 2) พื้นที่สวนปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้ว

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างมีการกระจายของพื้นที่อยู่ในช่วง 11 – 20 ไร่ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 33.3 รองลงมาพื้นที่น้อยกว่า 10 ไร่ ร้อยละ 28.2 นอกจากนั้น มีพื้นที่ มากกว่า 30 ไร่ และอยู่ในช่วง 21 – 30 ไร่ ร้อยละ 26.5 และ 12.0 ตามลำดับ โดยมีพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วเฉลี่ย 30.7 ไร่

ตารางที่ 4.3 พื้นที่ปลูกและผลผลิตปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>พื้นที่ทำสวนปาล์มน้ำมันรวม (ไร่)</b>		
≤ 50	101	86.3
50-100	10	8.5
> 100	6	5.2
เฉลี่ย	33.1	
<b>พื้นที่สวนปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้ว (ไร่)</b>		
≤ 10	33	28.2
11 – 20	39	33.3
21 – 30	14	12.0
> 30	31	26.5
เฉลี่ย	30.7	
<b>พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วจำแนกตามอายุ (ปี)*</b>		
4-10	66	56.4
11-16	49	41.9
17-25	18	15.4
> 25	3	2.6
<b>พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิต (ไร่)</b>	<b>(n=20)</b>	
≤ 10	10	50.0
11 – 20	5	25.0
21 – 30	3	15.0
> 30	2	10.0
เฉลี่ย	15.7	
<b>การถือครองที่ดินปลูกปาล์มน้ำมัน (ไร่)</b>		
ที่ดินของตนเอง	104	88.9
เช่า	13	11.1

ตารางที่ 4.3 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>การถือครองที่ดินของตนเองเพื่อปลูกปาล์มน้ำมัน</b>	<b>(n=104)</b>	
≤ 10	30	28.8
11 – 20	31	29.8
21 – 30	15	14.4
> 30	28	26.9
เฉลี่ย	32.2	
<b>ผลผลิตปาล์มน้ำมัน</b>		
ไม่สามารถให้ข้อมูลผลผลิตได้	20	17.1
ให้ข้อมูลผลผลิตได้	97	82.9
<b>ปริมาณผลผลิต (ตัน/ปี)</b>	<b>(n=97)</b>	
≤ 25	31	32.0
26 – 50	25	25.8
51 – 75	20	20.6
> 75	21	21.6
เฉลี่ย	82.4	

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

## 2) พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วจำแนกตามอายุ

เมื่อจำแนกพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันตามอายุของปาล์มน้ำมัน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่มีอายุอยู่ในช่วง 4-10 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.4 รองลงมามีอายุอยู่ในช่วง 11-16 ปี ร้อยละ 41.9 นอกจากนั้นมีอายุอยู่ในช่วง 17-25 ปี และตั้งแต่ 25 ขึ้นไป ร้อยละ 15.4 และ 2.6 ตามลำดับ สังกัดได้ว่าพื้นที่ปาล์มน้ำมันในช่วงอายุ 4-10 ปีมีสัดส่วนมากที่สุด เพราะนโยบายรัฐในช่วงหลายปีที่ผ่านมาสนับสนุนให้มีการปลูกปาล์มน้ำมัน ประกอบกับเกษตรกรหลายรายมีปัญหาขาดแคลนแรงงานในสวนยางพาราทำให้หันมาปลูกปาล์มน้ำมันกันมากและยังพบปัญหาในการปลูกยางพาราเพราะเกิดปัญหาโรคราขาว ซึ่งเป็นโรคระบาดที่เกิดในพื้นที่อำเภอท่าชนะ และจะต้องใช้ทุนจำนวนมากในการรักษาโรคนี้ ทำให้เกษตรกรหลายรายเลือกที่จะปลูกปาล์มน้ำมันทดแทนยางพาราที่โค่นไป

#### 4) พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิต

มีเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 17.09 มีสวนปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิต โดยมีการกระจายของพื้นที่น้อยกว่า 10 ไร่ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.0 รองลงมาอยู่ในช่วง 11 – 20 ไร่ ร้อยละ 25.0 นอกจากนั้นกระจายอยู่ในช่วง 21 – 30 ไร่ และมากกว่า 30 ไร่ ร้อยละ 15.0 และ 10.0 ของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่มีสวนปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิต ตามลำดับ และมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิตเฉลี่ย 15.7 ไร่

#### 5) การถือครองที่ดินปลูกปาล์มน้ำมัน

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 88.9 มีเพียงบางส่วนที่ไม่ใช่ของตนเอง โดยเป็นพื้นที่เช่า คิดเป็นร้อยละ 11.1 ในส่วนพื้นที่ของตนเองนั้นมีการกระจายของขนาดพื้นที่ดังกล่าวอยู่ในช่วง 11 – 20 ไร่ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 29.8 รองลงมามีที่ดินเป็นของตนเองน้อยกว่า 10 ไร่ ร้อยละ 28.8 นอกจากนั้นมียังมีที่ดินของตนเองมากกว่า 30 ไร่ และมีที่ดินในช่วง 21 – 30 ไร่ ร้อยละ 26.9 และ 14.4 ตามลำดับ และมีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันเป็นของตนเองทั้งหมดเฉลี่ย 32.2 ไร่ จากการสัมภาษณ์เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างให้ข้อมูลว่า พื้นที่ทั้งหมดเป็นการเช่าพื้นที่จากราชพัสดุ อัตราค่าเช่าประมาณไร่ละ 100 บาท/ปี

#### 6) ผลผลิตปาล์มน้ำมัน

สำหรับพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วมีเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 17.1 ที่ไม่ได้ทำการเก็บข้อมูล ส่วนเกษตรกรที่มีการเก็บข้อมูล มีสัดส่วนให้ผลผลิตอยู่ในช่วงน้อยกว่า 25 ตัน/ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.5 รองลงมาให้ผลผลิตอยู่ในช่วง 26 – 50 ปี ร้อยละ 21.4 นอกจากมีผลผลิตมากกว่า 75 ตัน/ปี และอยู่ในช่วง 51 – 75 ตัน/ปี ร้อยละ 17.9 และ 17.1 ตามลำดับ และให้ผลผลิตเฉลี่ย 82.4 ตัน/ปี หากนำเอาผลผลิตเฉลี่ยมาคำนวณกับพื้นที่สวนปาล์มน้ำมันเฉลี่ย จะพบว่า ผลผลิตต่อไร่ต่อปีจะเท่ากับ 2.68 ตัน/ไร่/ปี ซึ่งต่ำกว่าค่าเฉลี่ยทั่วประเทศปี 2552 ประมาณ 3.22 ตัน/ไร่/ปี (สำนักงานเศรษฐกิจเกษตร, 2552) จะสังเกตได้ว่าปาล์มน้ำมันของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างยังเป็นปาล์มที่มีอายุน้อย ซึ่งปาล์มอายุน้อยจะให้ผลผลิตน้อย โดยปาล์มน้ำมันจะเริ่มให้ผลผลิตเต็มที่เมื่อมีอายุ 7-20 ปี (ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันราชบุรีธานี, 2552) ทำให้ตัวเลขค่าเฉลี่ยเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างต่ำกว่าค่าเฉลี่ยทั่วประเทศ

#### 4.2.2 พันธุ์ การใช้จ่ายแรงงานและการจัดการการเก็บเกี่ยวผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร

จากผลการวิจัยเกี่ยวกับพันธุ์ การใช้จ่ายแรงงาน และการจัดการการเก็บเกี่ยวผลผลิตของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน ซึ่งมีรายละเอียดของประเด็นต่างๆ ดังนี้ (ตารางที่ 4.4)

### 1) พันธุ์ปาล์มน้ำมัน

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างจำนวนร้อยละ 28.2 ปลูกปาล์มลูกผสมพันธุ์เทเนอรา รองลงมา ปลูกโดยใช้พันธุ์สุราษฎร์ 2 ร้อยละ 21.4 นอกจากนั้นใช้พันธุ์ต่างๆ ได้แก่ พันธุ์คูรา พันธุ์กานา พันธุ์มาเล พันธุ์คอสตาริกา และพันธุ์เคลีคอมแพ็ค ตามลำดับ และพบว่าเกษตรกรรายย่อยกว่า ร้อยละ 10 ที่ไม่สามารถระบุพันธุ์ปาล์มที่ปลูกได้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของสาเหตุที่ทำให้ ประสิทธิภาพการผลิตต่ำ โดยส่วนใหญ่พันธุ์ปาล์มที่มีชื่อเรียกต่างกัันนั้น โดยส่วนมากแล้วคือ สายพันธุ์ลูกผสมเทเนอราซึ่งเป็นพันธุ์ที่ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานีแนะนำให้นำมาผลิต เพื่อการค้า (ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานี, 2553) ยกตัวอย่างเช่น ชื่อ พันธุ์สุราษฎร์ 2 ก็คือ สายพันธุ์ลูกผสมเทเนอรา

### 2) สภาพการใช้แรงงาน

สภาพการใช้แรงงานในสวนปาล์มน้ำมัน พบว่า เกษตรกรมีกลุ่มตัวอย่างการใช้แรงงาน ในครอบครัวสัดส่วนที่สูงกว่าใช้แรงงานจ้าง กล่าวคือ เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้แรงงาน ครอบครัว ร้อยละ 59.0 และใช้แรงงานจ้าง ร้อยละ 49.6

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้แรงงานในครอบครัวใช้แรงงานเฉลี่ย 2.4 คน โดยกระจาย อยู่ในช่วง 1 – 2 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.3 รองลงมาใช้แรงงานครอบครัวระหว่าง 3 – 4 คน และมากกว่า 4 คน ร้อยละ 31.9 และ 5.8 ของกลุ่มตัวอย่างที่ใช้แรงงานในครอบครัว ตามลำดับ จากการสัมภาษณ์พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใช้แรงงานในครอบครัวนั้น โดยมากแล้วจะ ประกอบอาชีพทำสวนปาล์มน้ำมันเป็นอาชีพหลัก

ส่วนการใช้แรงงานจ้าง พบว่า มีการใช้แรงงานจ้างเฉลี่ย 7.3 คน โดยกระจายอยู่ในช่วง 6 – 10 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.1 รองลงมาใช้แรงงานจ้าง 1 – 5 คน และมากกว่า 10 คน ร้อยละ 36.2 และ 1.7 ของกลุ่มตัวอย่างใช้แรงงานจ้างตามลำดับ สำหรับลักษณะงานที่ต้องมีการ จ้างแรงงาน พบว่า จะเป็นงานเกี่ยวกับการเก็บเกี่ยว มากที่สุด รองลงมาเป็นงานกำจัดวัชพืช งาน ใส่ปุ๋ย และบรรทุกส่งไปยังแหล่งขาย ร้อยละ 67.2 และ 53.4 ตามลำดับ โดยมากการจ้างเก็บเกี่ยว ผลปาล์มนั้นมักจะจ้างในลักษณะจ้างผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะมีทีมงานในการเก็บเกี่ยวหลายคน ทำให้ตัวเลขจำนวนแรงงานที่จ้างจึงสูงตามไปด้วย

### 3) การจัดการด้านการเก็บเกี่ยว

การจัดการด้านการเก็บเกี่ยวของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างบางรายมีการ จัดการเก็บเกี่ยวหลายรูปแบบ โดยการจัดการเก็บเกี่ยวโดยใช้แรงงานในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 50.4 รองลงมาเก็บเกี่ยวโดยจ้างผู้รับเหมาเก็บเกี่ยว และเก็บเกี่ยวโดยลานเท คิดเป็นร้อยละ 41.9 และ 11.1 ตามลำดับ โดยโรงงานในเขตอำเภอท่าชนะไม่มีการเก็บเกี่ยวให้กับเกษตรกร

ตารางที่ 4.4 พันธุ์ การใช้แรงงานและการจัดการการเก็บเกี่ยวของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>พันธุ์ปาล์มน้ำมันที่ปลูก</b>		
พันธุ์เทนอรา	33	28.2
พันธุ์สุราษฎร์ 2	25	21.4
พันธุ์คูรา	21	17.9
พันธุ์มาเล	8	6.8
พันธุ์คอสตาริกา	7	6.0
พันธุ์กานา	6	5.1
พันธุ์เดลีคอมเม็ค	2	1.7
จำไม่ได้	12	10.3
<b>สภาพการใช้แรงงานในสวนปาล์มน้ำมัน*</b>		
ใช้แรงงานในครอบครัว	69	59.0
ใช้จ้างแรงงาน	58	49.6
<b>จำนวนแรงงานในครอบครัว (คน)</b>	<b>(n=69)</b>	
1 – 2	43	62.3
3 – 4	22	31.9
> 4	4	5.8
เฉลี่ย	2.4	
<b>จำนวนแรงงานจ้าง (คน)</b>	<b>(n=58)</b>	
1 – 5	21	36.2
6 – 10	36	62.1
>10	1	1.7
เฉลี่ย	7.3	
<b>ลักษณะงานที่จ้างแรงงาน*</b>	<b>(n=58)</b>	
เก็บเกี่ยว	54	93.1
กำจัดวัชพืช	44	75.9
ใส่ปุ๋ย	39	67.2
บรรทุกส่งแหล่งขาย	31	53.4

## ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>การจัดการด้านการเก็บเกี่ยว*</b>		
เก็บเกี่ยวโดยใช้แรงงานในครอบครัว	59	50.4
เก็บเกี่ยวโดยจ้างผู้รับเหมาเก็บเกี่ยว	49	41.9
เก็บเกี่ยวโดยลานเท	13	11.1

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

## 4.3 การจัดการด้านการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

การขายผลผลิตปาล์มน้ำมันมี 2 ลักษณะ คือ ขายให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบโดยตรง และขายให้กับลานเท ดังรายละเอียดต่อไปนี้

## 4.3.1 การขายผลผลิตปาล์มน้ำมัน

ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับ พาหนะที่ใช้ในการขนส่ง อัตราค่าจ้างกรณีใช้รถยนต์รับจ้าง จำนวนครั้งที่น่าผลปาล์มไปขายที่โรงงานในรอบ 1 เดือน ราคาผลปาล์มสด สาเหตุที่น่าผลปาล์มสดไปขายให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ สาเหตุที่น่าผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเท ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อ ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อที่ใกล้ที่สุด และการนำผลปาล์มสดไปขายให้กับแหล่งซื้ออื่นซึ่งมีรายละเอียดในประเด็นต่างๆ ดังนี้ (ตารางที่ 4.5)

## 1) พาหนะที่ใช้ในการขนส่ง

พาหนะที่ใช้ในการขนส่งปาล์มดิบไปขาย พบว่าโดยส่วนใหญ่เกษตรกรทั้งที่ขายกับโรงงานและลานเทจะใช้รถยนต์ตนเองขนส่งปาล์มดิบไปขาย คิดเป็นร้อยละ 58.6 และ 42.4 รองลงมาเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานจะใช้รถยนต์รับจ้าง โดยกลุ่มตัวอย่างบางรายให้ข้อมูลว่าปริมาณผลผลิตยังไม่คุ้มค่ากับการลงทุนซื้อรถยนต์มาใช้ขนส่ง ส่วนเกษตรกรที่ขายให้กับลานเทจะใช้รถยนต์ญาติหรือเพื่อนบ้านเป็นอันดับรองลงมา โดยกลุ่มตัวอย่างหลายรายอยู่ใกล้กับลานเทและมีปริมาณผลผลิตไม่มากจึงสะดวกที่จะใช้รถยนต์ของญาติหรือเพื่อนบ้านในการขนส่ง โดยมีการจ่ายค่าจ้างเป็นเงินตอบแทนความมีน้ำใจเพียงเล็กน้อย นอกจากนั้นเกษตรกรบางราย ลานเทจะมารับซื้อถึงสวน ในขณะที่เกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานจะไม่มีบริการดังกล่าว และจากผลการศึกษาประเด็นนี้พบว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ ไพศาล นาคกราย (2550) ที่ศึกษาเรื่องช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้รถของตัวเองในการบรรทุกปาล์มน้ำมันไปจำหน่าย

ตารางที่ 4.5 การขายผลผลิตปาล์มน้ำมันจำแนกตามแหล่งรับซื้อ

รายการ	ขายให้กับโรงงาน		ขายให้กับลานเท		รวม	
	จำนวน (n=58)	ร้อยละ	จำนวน (n=59)	ร้อยละ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>พาหนะที่ใช้ในการขนส่งปาล์มดิบไปขาย</b>						
รถยนต์ตนเอง	34	58.6	25	42.4	59	50.4
รถยนต์รับจ้าง	15	25.9	10	16.9	25	21.4
รถยนต์ญาติหรือเพื่อนบ้าน	9	15.5	14	23.7	23	19.7
ผู้ซื้อมารับถึงสวน	-	-	10	16.9	10	8.5
<b>อัตราค่าจ้างกรณีใช้รถยนต์รับจ้าง (บาท/กิโลกรัม)</b>	<b>(n=15)</b>		<b>(n=10)</b>		<b>(n=25)</b>	
≤ 0.20	6	40.0	7	70.0	13	52.0
0.21 – 0.30	6	40.0	1	10.0	7	28.0
> 0.30	3	20.0	2	20.0	5	20.0
เฉลี่ย	0.28		0.24		0.26	
<b>จำนวนครั้งที่นำผลปาล์มไปขายให้ แหล่งซื้อในรอบ 1 เดือน (ครั้ง)</b>						
1	10	17.2	3	5.1	13	11.1
2	47	81.0	51	86.4	98	83.8
3	-	-	4	6.8	4	3.4
4	1	1.7	1	1.7	2	1.7
เฉลี่ย	1.86		2.05		1.96	
<b>ราคาผลปาล์มสดที่ขายได้ครั้งล่าสุด (บาท/กิโลกรัม)</b>						
≤ 3.80	25	43.1	56	94.9	81	69.2
3.81 – 4.00	23	39.7	-	-	23	19.7
> 4.00	10	17.2	3	5.1	13	11.1
เฉลี่ย	3.85		3.65		3.75	



ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

รายการ	ขายให้กับโรงงาน		ขายให้กับลานเท		รวม	
	จำนวน (n=58)	ร้อยละ	จำนวน (n=59)	ร้อยละ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>เหตุผลที่นำผลปาล์มสดไปขายให้กับโรงงานสกัด*</b>						
ราคายุติธรรมและมีราคาสูงกว่าลานเทรับซื้อ	57	98.3	-	-	57	48.7
การขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานจะมีความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก	54	93.1	-	-	54	46.2
ในช่วงผลผลิตมาก ไม่มีปัญหาขายผลผลิตไม่ได้	37	63.8	-	-	37	31.6
ความน่าเชื่อถือทางการเงินของโรงงานสกัด	34	58.6	-	-	34	29.1
การขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานจะได้ราคาตามคุณภาพ	32	55.2	-	-	32	27.4
ใกล้บ้าน	4	6.9	-	-	4	3.4
<b>เหตุผลที่นำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเท*</b>						
สามารถขายให้กับลานเทได้ง่ายเนื่องจากอยู่ใกล้	-	-	56	94.9	56	47.9
พอใจในการบริการของลานเท	-	-	39	66.1	39	33.3
ความสะดวก รวดเร็วในการชำระเงิน	-	-	24	40.7	24	20.5
ลานเทคัดคุณภาพน้อยกว่าโรงงานสกัด	-	-	20	33.9	20	17.1
มีข้อตกลงทางการเงินกับลานเทไว้แล้ว	-	-	11	18.6	11	9.4
ปริมาณผลปาล์มสดที่นำไปขายมีจำนวนน้อย	-	-	-	-	-	-
ใช้บริการเก็บเกี่ยวของลานเท	-	-	1	1.7	1	0.9
ผู้เก็บเกี่ยวแนะนำ	-	-	1	1.7	1	0.9
ตาชั่งเที่ยงตรง	-	-	1	1.7	1	0.9

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

รายการ	ขายให้กับโรงงาน		ขายให้กับลานเท		รวม	
	จำนวน (n=58)	ร้อยละ	จำนวน (n=59)	ร้อยละ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อ (กิโลเมตร)</b>						
< 5	22	37.9	30	50.8	52	44.4
6 – 10	12	20.7	16	27.1	28	23.9
11 – 15	16	27.6	11	18.6	27	23.1
>15	8	13.8	2	3.4	10	8.5
เฉลี่ย	9.10		7.10		8.1	
<b>ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อที่ใกล้ที่สุด (กิโลเมตร)</b>						
< 5	25	43.1	37	62.7	62	53.0
6 – 10	12	20.7	21	35.6	33	28.2
11 – 15	16	27.6	1	1.7	17	14.5
>15	5	8.6	-	-	5	4.3
เฉลี่ย	8.31		4.66		6.49	
<b>การนำผลปาล์มสดไปขายให้กับแหล่งซื้อ อื่น</b>						
เคย	11	19.0	6	10.2	17	14.5
ไม่เคย	47	81.0	53	89.8	100	85.5
<b>เหตุผลที่นำไปขายให้กับลานเท*</b>	<b>(n=11)</b>				<b>(n=11)</b>	
ปาล์มหลงเก็บไม่หมด	2	18.2	-	-	2	18.2
โรงงานปิดต้องไปขายลานเท	3	27.3	-	-	3	27.3
ให้ลานเทตัดให้	1	9.1	-	-	1	9.1
โรงงานคัดปาล์มดิบมากเกินไป	3	27.3	-	-	3	27.3
ขายปาล์มร่วง	1	9.1	-	-	1	9.1
ราคาดีกว่าโรงงาน	1	9.1	-	-	1	9.1
ใกล้บ้าน	1	9.1	-	-	1	9.1

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

รายการ	ขายให้กับโรงงาน		ขายให้กับลานเท		รวม	
	จำนวน (n=58)	ร้อยละ	จำนวน (n=59)	ร้อยละ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
เหตุผลที่นำไปขายให้กับโรงงานสกัด*			(n=6)		(n=6)	
ตาชั่งได้มาตรฐาน	-	-	2	33.3	2	33.3
ราคาดีกว่าลานเท	-	-	1	16.7	1	16.7
ช่วงผลผลิตจำนวนมาก	-	-	2	33.3	2	33.3
ช่วงที่ลานเทไม่รับซื้อ	-	-	1	16.7	1	16.7

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

## 2) อัตราค่าจ้างกรณีใช้รถยนต์รับจ้าง

สำหรับกรณีที่เกษตรกรจ้างรถยนต์ พบว่าอัตราค่าจ้างเฉลี่ยของเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานเท่ากับ 0.28 บาท/กิโลกรัม ส่วนอัตราค่าจ้างเฉลี่ยที่เกษตรกรที่ขายให้กับลานเท เท่ากับ 0.24 บาท/กิโลกรัม โดยอัตราค่าจ้างส่วนใหญ่ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 0.20 บาท/กิโลกรัม จะสังเกตได้ว่า ค่าจ้างของกลุ่มตัวอย่างที่ขายให้กับโรงงานสูงกว่ากลุ่มตัวอย่างที่ขายให้กับลานเท เพราะฉะนั้นระยะทางโดยเฉลี่ยจากสวนถึงโรงงานไกลกว่าระยะทางเฉลี่ยจากสวนถึงลานเท

## 3) จำนวนครั้งที่นำผลปาล์มไปขายที่โรงงานในรอบ 1 เดือน

จำนวนครั้งที่นำไปขายให้กับโรงงานในรอบ 1 เดือนมากที่สุด คือ จำนวน 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 81.0 รองลงมาจำนวน 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 17.2 นอกจากนั้นนำขายจำนวน 4 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 1.7 ส่วนเกษตรกรที่ขายให้กับลานเทนำผลปาล์มไปขายที่ลานเทเฉลี่ย 2.05 ครั้ง โดยจำนวนครั้งที่นำไปขายให้กับโรงงานในรอบ 1 เดือนมากที่สุด คือ จำนวน 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 86.4 ในรอบ 1 เดือนเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานนำผลปาล์มไปขายที่โรงงานเฉลี่ย 1.86 ครั้ง ผู้วิจัยสังเกตว่า เกษตรกรจะเก็บเกี่ยวประมาณ 15-20 วันต่อครั้ง ซึ่งเป็นระยะเวลาที่เกษตรกรให้ข้อมูลว่า ภายในเวลาขณะนี้ผลปาล์มจะสุกพอดี ไม่มีปาล์มร่วงมากเกินไป

## 4) ราคาผลปาล์มสด

ราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายที่โรงงานได้รายน้อยกว่า 3.80 บาท/กิโลกรัม มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.1 รองลงมาขายได้ราคา 3.81 – 4.00 บาท/กิโลกรัม และมากกว่า 4.00 บาท/กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 39.7 และ 17.2 ตามลำดับ และราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายที่โรงงานได้ครั้งล่าสุดเฉลี่ย 3.85 บาท/กิโลกรัม ส่วนราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายลานเทได้รายน้อยกว่า 3.80 บาท/กิโลกรัม มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.9 รองลงมาขายได้ราคา

มากกว่า 4.00 บาท/กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 5.1 ตามลำดับ และราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายที่ลานเตได้ครั้งล่าสุดเฉลี่ย 3.65 บาท/กิโลกรัม ผู้วิจัยสังเกตว่าราคาผลปาล์มสดเฉลี่ยขายที่โรงงานจะมีราคาสูงกว่าราคาขายที่ลานเตประมาณ 0.20 บาท/กิโลกรัม เพราะลานเตต้องนำผลปาล์มสดมาขายที่โรงงานทำให้ลานเตจำเป็นต้องตั้งราคาขายให้ต่ำกว่าโรงงาน เพื่อให้คุ้มกับค่าใช้จ่ายและสามารถทำกำไรได้มากขึ้น

##### 5) เหตุผลที่นำผลปาล์มสดไปขายให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ

สำหรับเหตุผลที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างนำผลปาล์มสดไปขายให้กับโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบนั้น ประเด็นเรื่องราคายุติธรรมและมีราคาสูงกว่าลานเทรับซื้อ เป็นเหตุผลที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 98.3 รองลงมาเห็นว่าการขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานจะมีความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก ร้อยละ 93.1 นอกจากนั้นให้เหตุผลในประเด็นต่างๆ เรียงตามลำดับ คือ ในช่วงผลผลิตมาก ไม่มีปัญหาขายผลผลิตไม่ได้ ร้อยละ 63.8 ความน่าเชื่อถือทางการเงินของโรงงานสกัด ร้อยละ 58.6 การขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานจะได้ราคาตามคุณภาพ ร้อยละ 55.2 และอยู่ใกล้บ้าน ร้อยละ 6.9 ตามลำดับ

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่าราคาเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเลือกขายให้กับโรงงาน โดยส่วนต่างของราคาระหว่างโรงงานกับลานเทขึ้นอยู่กับระยะทางระหว่างโรงงานกับลานเท และเหตุผลสำคัญอีกประการหนึ่งคือความเที่ยงตรงของตาชั่ง เพราะในเขตอำเภอท่าชนะเคยเกิดเหตุลานเทเอาเปรียบเกษตรกร โดยการโกงตาชั่งมาแล้ว ทำให้เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างบางรายไม่ต้องการเสี่ยงขายให้กับลานเท เพราะไม่มีความมั่นใจ กลุ่มตัวอย่างยังให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าการขายให้กับลานเทจะมีปัญหาเมื่อถึงช่วงที่ผลผลิตออกมามาก ลานเทจะไม่รับซื้อหรือถ้ารับซื้อก็จะให้ราคาที่ต่ำเป็นอย่างมาก แต่ถ้านำไปขายที่โรงงานสกัดอาจจะต้องรอการขายนานเนื่องจากมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก แต่ก็ยังคิดว่าการขายให้กับลานเทที่เอาเปรียบในเรื่องราคา และผู้วิจัยสังเกตว่ากลุ่มตัวอย่างหลายรายเห็นด้วยกับการที่โรงงานสกัดนำการจัดชั้นคุณภาพปาล์มมาใช้ โดยกลุ่มตัวอย่างให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าทำให้รายได้เพิ่มขึ้น คุ้มค่ากับการตั้งใจเก็บเกี่ยว และการจัดชั้นคุณภาพปาล์มของทางโรงงานใช้การคัดด้วยตาเปล่าไม่ได้ใช้เครื่องมือที่ซับซ้อนแต่อย่างใด โดยแบ่งเป็น 3 ชั้น แต่ละชั้นจะมีส่วนต่างราคาชั้นละ 10 สตางค์ (แต่ปัจจุบันโรงงานสกัดได้ยกเลิกการจัดชั้นคุณภาพแล้ว)

##### 6) เหตุผลที่นำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเท

ส่วนสาเหตุที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างนำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเทนั้น ประเด็นเรื่องสามารถขายให้กับลานเทได้ง่ายเนื่องจากอยู่ใกล้ เป็นเหตุผลที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 94.9 รองลงมาเห็นว่าการบริการของลานเท ความสะดวก รวดเร็วในการชำระเงิน ร้อยละ 66.1 นอกจากนั้นให้เหตุผลในประเด็นต่างๆ เรียงตามลำดับ คือ ลานเทคัด

คุณภาพน้อยกว่าโรงงานสกัด ร้อยละ 40.7 มีข้อตกลงทางการเงินกับลานเทไว้แล้ว ร้อยละ 33.9 ปริมาณผลปาล์มสดที่นำไปขายมีจำนวนน้อย ร้อยละ 18.6 ใช้บริการเก็บเกี่ยวของลานเท ผู้เก็บเกี่ยวแนะนำ และตาซังเที่ยงตรง ร้อยละ 1.7 เท่ากัน

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่าระยะทางเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างตัดสินใจเลือกขายให้กับลานเท โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างที่ไม่มีรถยนต์ส่วนตัวในการขนส่งปาล์มไปขาย รวมถึงกลุ่มตัวอย่างที่มีสวนปาล์มขนาดเล็กทำให้การขนส่งปาล์มที่มีปริมาณน้อยไปขายที่โรงงานสกัดไม่คุ้มค่าขนส่ง เหตุผลที่เกษตรกรให้ความสำคัญอีกเรื่อง คือความสะดวก รวดเร็วในการชำระเงิน กลุ่มตัวอย่างหลายรายให้ความเห็นว่า การขายผลปาล์มสดให้กับโรงงานมีขั้นตอนการขายที่ค่อนข้างยุ่งยาก เพราะการขายให้โรงงานจะต้องมีการลงทะเบียนเป็นสมาชิกก่อน และการรับเงินจะมีขั้นตอนมากกว่าลานเท ทำให้กลุ่มตัวอย่างหลายรายรู้สึกไม่สะดวกในการขายให้กับโรงงาน ซึ่งแตกต่างจากการขายให้กับลานเทที่ไม่มีขั้นตอนมาก กลุ่มตัวอย่างหลายรายให้ความเห็นในเรื่องการคัดคุณภาพน้อยกว่าโรงงานสกัดว่า ในการเก็บเกี่ยวหลายครั้งจะมีผลปาล์มถึงสุกผสมอยู่บ้าง ซึ่งโรงงานไม่รับซื้อผลผลิตนี้ ทำให้สูญเสียรายได้ แต่ถ้าหากนำไปขายที่ลานเทลานเทจะรับซื้อ ซึ่งเกษตรกรรู้สึกพึงพอใจ และพบว่ากลุ่มตัวอย่างหลายรายมีข้อตกลงทางการเงินกับลานเทไว้แล้ว โดยมีข้อตกลงต่างๆ เช่น การให้กู้เงิน การนำปุ๋ย มาใช้ก่อน รวมถึงกลุ่มตัวอย่างที่ใช้แรงงานจ้างเก็บเกี่ยว โดยแรงงานเก็บเกี่ยวบางรายมีข้อตกลงกับทางลานเทไว้ล่วงหน้าแล้วจึงต้องนำผลผลิตไปขายให้กับลานเท

#### 7) ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อ

ระยะทางจากสวนถึงโรงงานสกัดปาล์มน้ำมันที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายอยู่ในช่วงระยะทางน้อยกว่า 5 กิโลเมตร มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 37.9 รองลงมาอยู่ในช่วง 11 – 15 กิโลเมตร ร้อยละ 27.6 นอกจากนั้นอยู่ในช่วง 6 – 10 กิโลเมตร และมากกว่า 15 กิโลเมตร ร้อยละ 20.7 และ 13.8 ตามลำดับ และระยะทางจากสวนถึงโรงงานสกัดปาล์มน้ำมันที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายเฉลี่ย 9.10 กิโลเมตร ส่วนระยะทางจากสวนถึงลานเทที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายในช่วงระยะทางน้อยกว่า 5 กิโลเมตร มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 50.8 รองลงมาอยู่ในช่วง 6 – 10 กิโลเมตร ร้อยละ 27.1 นอกจากนั้นอยู่ในช่วง 11 – 15 กิโลเมตร และมากกว่า 15 กิโลเมตร ร้อยละ 18.6 และ 3.4 ตามลำดับ และระยะทางจากสวนถึงลานเทที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายเฉลี่ย 7.10 กิโลเมตร

### 8) ระยะเวลาจากสวนถึงแหล่งซื้อที่ใกล้ที่สุด

สำหรับระยะเวลาทางจากสวนถึงโรงงานสกัดปาล์มน้ำมันที่ใกล้ที่สุดอยู่ในช่วงน้อยกว่า 5 กิโลเมตร มีสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 43.1 รองลงมาอยู่ในช่วง 11 – 15 กิโลเมตร ร้อยละ 27.6 นอกจากนั้นอยู่ในช่วง 6 – 10 กิโลเมตร และมากกว่า 15 กิโลเมตร ร้อยละ 20.7 และ 8.6 ตามลำดับ และระยะเวลาทางจากสวนถึงโรงงานสกัดปาล์มน้ำมันที่ใกล้ที่สุดเฉลี่ย 8.31 กิโลเมตร ส่วน โดยสำหรับระยะเวลาทางจากสวนถึงลานเทที่ใกล้ที่สุดอยู่ในช่วงน้อยกว่า 5 กิโลเมตร มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 62.7 รองลงมาอยู่ในช่วง 6 – 10 กิโลเมตร ร้อยละ 35.6 และอยู่ในช่วง 11 – 15 กิโลเมตร ร้อยละ 1.7 ตามลำดับ และระยะเวลาทางจากสวนถึงลานเทที่ใกล้ที่สุดที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายเฉลี่ย 4.66 กิโลเมตร

ผู้วิจัยสังเกตว่า ระยะเวลาทางจากสวนถึงลานเทที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายเฉลี่ย 7.10 กิโลเมตร และระยะเวลาทางจากสวนถึงลานเทที่ใกล้ที่สุดที่เกษตรกรนำผลปาล์มน้ำมันสดไปขายเฉลี่ย 4.66 กิโลเมตร แสดงว่า กลุ่มตัวอย่างหลายรายไม่ได้ขายผลปาล์มให้ลานเทที่อยู่ใกล้ที่สุด โดยให้เหตุผลแตกต่างกัน เช่น ราคาที่ดีกว่า มีความสนิทสนมและความเชื่อมั่นมากกว่า มีบริการเกี่ยวเกี่ยวและขนส่ง เป็นต้น

### 9) การนำผลปาล์มสดไปขายให้กับแหล่งซื้ออื่น

สำหรับเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงาน นอกจากนำผลปาล์มสดไปขายให้กับโรงงานสกัดแล้วมีการนำไปขายลานเท คิดเป็นร้อยละ 19.0 โดยเกษตรกรที่ขายให้กับลานเทดังกล่าว ให้เหตุผลที่นำไปขายกับลานเทคือ โรงงานปิดต้องไปขายลานเท (ส่วนนี้เกษตรกรหลายรายให้ข้อมูลว่า โรงงานปิดก่อนลานเทประมาณ 1 ชม ทำให้บางครั้งไปขายปาล์มไม่ทัน) และโรงงานคัดปาล์มดิบมากเกินไป (ทำให้มีปาล์มบางส่วนที่ไม่สามารถขายที่โรงงานได้ ต้องนำไปขายให้กับลานเท) มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.3 เท่ากัน รองลงมาให้เหตุผลว่าปาล์มน้ำมันที่ตกหล่นเก็บไม่หมด ร้อยละ 18.2 นอกจากนั้นมีสาเหตุจาก ให้ลานเทตัดให้ ขายปาล์มร่วง ราคาดีกว่าโรงงาน และอยู่ใกล้บ้าน ร้อยละ 9.1 เท่ากัน ส่วนเกษตรกรที่ขายให้กับลานเท นอกจากนำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเทแล้วมีการนำไปขายให้กับโรงงานสกัด คิดเป็นร้อยละ 10.2 โดยเกษตรกรที่ขายให้กับโรงงานดังกล่าว ให้เหตุผลที่นำไปขายกับโรงงานคือ ตาซังได้มาตรฐาน และเป็นช่วงผลผลิตจำนวนมาก ร้อยละ 33.3 เท่ากัน นอกจากนั้นเห็นว่าเพราะราคาดีกว่าลานเท และเป็นช่วงที่ลานเทไม่รับซื้อ ร้อยละ 16.7 เท่ากัน

#### 4.3.2 แนวโน้มการเลือกแหล่งซื้อขายปาล์มน้ำมันในอนาคต

ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลการเลือกแหล่งซื้อขายปาล์มน้ำมันในอนาคตของเกษตรกร ประกอบด้วย แนวโน้มแหล่งที่คิดจะขายผลปาล์มในอนาคต เหตุที่เลือกแหล่งขายเดิม เหตุที่เลือกขายแหล่งใหม่ ดังนี้ ซึ่งมีรายละเอียดของประเด็นต่างๆ ดังนี้ (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 การเลือกแหล่งขายปาล์มน้ำมันในอนาคต

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>แนวโน้มแหล่งที่คิดจะขายผลปาล์มในอนาคต</b>		
แหล่งขายเดิม	109	93.2
แหล่งขายใหม่	8	6.8
<b>เหตุผลที่เลือกแหล่งขายเดิม*</b>	<b>(n=109)</b>	
ราคาดี	43	39.4
สะดวก สบาย รวดเร็ว	29	26.6
เป็นโรงงานที่ใกล้ที่สุด	23	21.1
ตาชั่งเที่ยงตรง	10	9.2
มั่นใจ/ไว้ใจ	5	4.6
มีพันธะสัญญา	2	1.8
พอใจการบริการ	1	0.9
คัดคุณภาพปาล์มน้ำมันน้อยกว่าโรงงาน	1	0.9
<b>เหตุผลที่เลือกขายแหล่งใหม่*</b>	<b>(n=8)</b>	
ราคาสูงกว่า	7	87.5
การคัดคุณภาพปาล์มน้ำมันน้อยกว่า	1	12.5
ระยะทางใกล้กว่า	1	12.5

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.6 พบว่า แนวโน้มแหล่งที่คิดจะขายผลปาล์มให้ในอนาคต ส่วนใหญ่ เกษตรกรยังคงขายกับแหล่งขายเดิม คิดเป็นร้อยละ 93.2 และเลือกจะขายกับแหล่งขายใหม่ เพียง ร้อยละ 6.8 โดยเหตุผลที่เลือกแหล่งขายเดิมเป็นเพราะให้ราคาดี ร้อยละ 39.4 เหตุผลเพราะสะดวก สบาย รวดเร็ว ร้อยละ 26.6 เป็นโรงงานที่ใกล้ที่สุด ร้อยละ 21.1 ตาชั่งเที่ยงตรง ร้อยละ 9.2 มั่นใจ/ไว้ใจ ร้อยละ 4.6 มีพันธะสัญญา ร้อยละ 1.8 พอใจการบริการและคัดคุณภาพปาล์มน้ำมันน้อยกว่า โรงงาน ร้อยละ 0.9 เท่ากัน ส่วนเหตุผลที่เลือกจะขายกับแหล่งขายใหม่ เรียงตามลำดับคือ ให้ราคาสูงกว่า ร้อยละ 87.5 รองลงมา มีการคัดคุณภาพปาล์มน้ำมันน้อยกว่าและระยะทางใกล้กว่า ร้อยละ 12.5 เท่ากัน ตามลำดับ

### 4.3.3 การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดปาล์มน้ำมัน และความคิดเห็นต่อคุณภาพผลปาล์มสด

ผู้วิจัยนำเสนอข้อมูลในประเด็นต่างๆ ประกอบด้วย การรับรู้ข่าวสาร แหล่งรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาผลปาล์มสด ปัจจัยที่มีผลต่อการรับซื้อผลปาล์มสด ความคิดเห็นต่อผลปาล์มสดทั้งทะเลาะที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน ซึ่งมีรายละเอียดของประเด็นต่างๆ ดังนี้ (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดปาล์มน้ำมันและความคิดเห็นต่อคุณภาพผลปาล์มสด

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
<b>การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสด</b>		
เคย	116	99.1
ไม่เคย	1	0.9
<b>แหล่งรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสด*</b>	<b>(n=116)</b>	
ญาติและเพื่อนบ้าน	101	87.1
เจ้าหน้าที่ของโรงงานสกัด	48	41.4
ลานเท	46	39.7
เจ้าหน้าที่ของทางราชการ	14	12.1
<b>ปัจจัยที่คิดว่ามีผลต่อราคาซื้อผลปาล์มสด*</b>		
ฤดูกาล	78	66.7
รัฐบาล	72	61.5
ราคาขายน้ำมันปาล์มดิบของโรงงานสกัด	67	57.3
คุณภาพของผลปาล์มสดที่ตัดส่งโรงงาน	61	52.1
ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบในประเทศ	44	37.6
ราคาน้ำมันดีเซล	1	0.9



ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
ความคิดเห็นต่อผลปาล์มสดทั้งทะเลาะที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน*		
ความสด คือตัดส่งโรงงานสกัดภายใน 24 ชม.	103	88.0
ความสุก โดยสังเกตลูกปาล์มชั้นนอกของทะเลาะร่วงหลุดจากทะเลาะประมาณ 5-20 ผล	102	87.2
ไม่มีทะเลาะเปลา่เจี๊อปน	91	77.8
ไม่มีสิ่งสกปรกเจี๊อปน ไม่มีทะเลาะเป็นโรคใดๆ หรือน้ำเสียน	80	68.4
น้ำหนักของผลปาล์มทะเลาะจะต้องไม่น้อยกว่า 15 กก.ขึ้นไป	44	37.6
ความยาวของก้านทะเลาะจะต้องไม่เกิน 2 นิ้ว	35	29.9

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

### 1) ข้อมูลการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดปาล์มน้ำมันและความคิดเห็นต่อคุณภาพผลปาล์มสด

การได้รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสด พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่เคยรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสด คิดเป็นร้อยละ 99.1 โดยแหล่งรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสดส่วนใหญ่มาจากญาติและเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะทางด้านราคาซึ่งเวลาเกษตรกรไปขายปาล์มก็จะมาการบอกต่อกันให้เพื่อนบ้านได้รับทราบ คิดเป็นร้อยละ 87.1 รองลงมาได้รับจากเจ้าหน้าที่ของโรงงานสกัด ร้อยละ 41.4 นอกจากนั้นได้รับจากลานเท และเจ้าหน้าที่ของทางราชการ ร้อยละ 39.7 และ 12.1 ตามลำดับ จะสังเกตได้ว่าเจ้าหน้าที่ของทางราชการมีบทบาทน้อยมาก

### 2) ปัจจัยที่มีผลต่อการราคารับซื้อผลปาล์มสด

เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าราคารับซื้อผลปาล์มสดขึ้นอยู่กับปัจจัยของฤดูกาล คิดเป็นร้อยละ 66.7 เพราะในช่วงที่มีผลผลิตออกมาราคापาล์มจะลดลง และเกิดปัญหาผลผลิตเกินกำลังการผลิต ทำให้โรงงานไม่สามารถรับซื้อปาล์มได้หมด เกษตรกรให้ความเห็นว่าปัจจัยรองลงมาขึ้นอยู่กับรัฐบาล ร้อยละ 61.5 นอกจากนั้นเห็นว่าขึ้นอยู่กับราคายาน้ำมันปาล์มดิบของโรงงานสกัด ร้อยละ 57.3 ขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลปาล์มสดที่ตัดส่งโรงงาน ร้อยละ 52.1 โดยส่วนนี้ผู้วิจัยสังเกตว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยนี้เป็นเกษตรกรที่ขายผลปาล์มสดให้

โรงงานสกัด เพราะโรงงานสกัดเคยนำการจัดชั้นคุณภาพปาล์มน้ำมันมาใช้ และกลุ่มตัวอย่างเห็นว่าขึ้นอยู่กับความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบในประเทศ ร้อยละ 37.6 ขึ้นอยู่กับราคาน้ำมันดีเซล และปริมาณปาล์มน้ำมัน ร้อยละ 0.9 เท่ากัน

### 3) ความคิดเห็นต่อผลปาล์มสดทั้งทะเลยที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน

ความคิดเห็นของเกษตรกรต่อผลปาล์มสดทั้งทะเลยที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน พบว่าประเด็นความสด คือตัดส่งโรงงานสกัดภายใน 24 ชม. ถือเป็นปาล์มที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 88.0 รองลงมาเป็นประเด็นความสุก โดยสังเกตลูกปาล์มชั้นนอกของทะเลयर่วงหลุดจากทะเลยประมาณ 5-20 ผล คิดเป็นร้อยละ 87.2 นอกจากนั้นได้แก่ประเด็นต่างๆ ตามลำดับ คือ ไม่มีทะเลยเปลา่เจือปน ร้อยละ 77.8 ไม่มีสิ่งสกปรกเจือปน ไม่มีทะเลยเป็นโรคใดๆหรือเน่าเสีย ร้อยละ 68.4 น้ำหนักของผลปาล์มทะเลยจะต้องไม่น้อยกว่า 15 กก.ขึ้นไป ร้อยละ 37.6 และความยาวของก้านทะเลยจะต้องไม่เกิน 2 นิ้ว ร้อยละ 29.9 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีความเข้าใจที่ถูกต้องในมาตรฐานคุณภาพปาล์มที่ดี

## 4.4 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

สำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร ผู้วิจัยได้กำหนดปัจจัยต่างๆ ที่คาดว่าจะมีผลต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรไว้ 10 ปัจจัย (ตารางที่ 4.8)

1) ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรมี 2 ปัจจัย คือ (1) แหล่งขายที่ให้ราคาดีกว่า (2) ความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนักของแหล่งขายสังเกตได้ว่าทั้งสองปัจจัย เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรโดยตรง และเนื่องจากเกษตรกรให้ความสำคัญกับความซื่อสัตย์ของลานเท เพราะในเขตพื้นที่อำเภอท่าชนะมีการโกงตาชั่งเกิดขึ้น เกษตรกรจึงให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด และจากผลการศึกษาประเด็นนี้พบว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ ไพศาล นาคกราย (2550) ที่ศึกษาเรื่องช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลการวิจัยพบว่า ราคารับซื้อในแต่ละแหล่งซื้อมีผลมากต่อการตัดสินใจขายของเกษตรกร

2) ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุดต่อการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรมี 6 ปัจจัย คือ (1) การชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว (2) ระยะทางของแหล่งขายที่ใกล้กว่า (3) แหล่งขายที่เข้มงวดในการคัดคุณภาพปาล์มน้อยกว่า (4) สามารถรับซื้อผลผลิตได้หมดในฤดูผลผลิตมาก (5) ความคุ้นเคยของแหล่งขาย (6) คำแนะนำจากญาติ/เพื่อนบ้าน สังเกตได้ว่าปัจจัยที่มีผลในระดับมากจะเป็นปัจจัยที่อำนวยความสะดวกให้กับเกษตรกรในการขายผลผลิต และเป็นปัจจัยที่ทำให้ความรู้สึกสบายใจแก่เกษตรกร

3) ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับปานกลางต่อการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกรมี 1 ปัจจัย คือ บริการเสริมของแหล่งขาย เช่น รับผลปาล์มถึงสวน การรับจ้างเก็บเกี่ยว จากการสัมภาษณ์เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างหลายรายบอกว่าไม่พอใจบริการนี้ เพราะเหมือนเป็นการบังคับให้ขายกับลานเท่านั้น ทำให้อาจโดนกดราคาได้ แต่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างหลายรายพอใจในบริการนี้ โดยเฉพาะกลุ่มเกษตรกรที่ไม่มีเวลาดูแลสวน

4) ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับน้อยต่อการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกรมี 1 ปัจจัย คือ ข้อผูกมัดของแหล่งขาย เช่น การกู้เงินจากแหล่งขาย เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะไม่ทราบว่าบางลานเทมีบริการนี้ และประกอบกับลานเทส่วนมากก็ไม่มีบริการนี้

ตารางที่ 4.8 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

ปัจจัยการตลาด	ค่าเฉลี่ย (n=117)	ระดับการมีผล
แหล่งขายที่ให้ราคาดีกว่า	4.72	มากที่สุด
การชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว	4.21	มาก
ระยะทางของแหล่งขายที่ใกล้กว่า	4.21	มาก
แหล่งขายที่เข้มงวดในการคัดคุณภาพปาล์มน้อยกว่า	3.80	มาก
สามารถรับซื้อผลผลิตได้หมดในฤดูผลผลิตมาก	3.76	มาก
ความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนักของแหล่งขาย	4.79	มากที่สุด
ความคุ้นเคยกับแหล่งขาย	4.09	มาก
บริการเสริมของแหล่งขาย เช่น การขนส่งปาล์ม การรับจ้างเก็บเกี่ยว	3.09	ปานกลาง
คำแนะนำจากญาติ/เพื่อนบ้าน	3.71	มาก
ข้อผูกมัดของแหล่งขาย เช่น การกู้เงินจากแหล่งขาย	2.33	น้อย
เฉลี่ย	3.87	มาก

#### 4.5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

สำหรับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิต  
ปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

ปัจจัย	ค่า $\chi^2$	ระดับนัยสำคัญ
<b>ปัจจัยทางสังคม</b>		
เพศ	5.801	*
อายุ	11.088	**
ระดับการศึกษา	3.159	NS
<b>ปัจจัยทางเศรษฐกิจ</b>		
รายได้รวมของครัวเรือนต่อเดือน (บาท)	2.156	NS
รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน (บาท)	7.698	*
ภาวะหนี้สินของครัวเรือน	0.014	NS
พื้นที่สวนปาล์มน้ำมัน (ไร่)	7.440	**

หมายเหตุ NS ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$

\*\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.01$

### 1) ปัจจัยทางด้านสังคม

สำหรับปัจจัยทางด้านสังคมพบว่า เพศและอายุของเกษตรกรมีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$  และนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.01$  ตามลำดับ สำหรับระดับการศึกษาเป็นปัจจัยทางด้านสังคมที่ไม่มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$

1) เพศ มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$  กล่าวคือ เกษตรกรที่เป็นเพศหญิงส่วนใหญ่จะขายผลผลิตให้กับโรงงานสกัดมากกว่าขายให้กับลานเท เนื่องจากเพศหญิงเป็นเพศที่มีความละเอียดรอบคอบกว่าเพศชาย มีการคิดคำนวณความคุ้มค่าผลตอบแทนในการเลือกขายผลปาล์ม เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด ซึ่งส่วนมากแล้วการขายปาล์มให้กับโรงงานจะได้ราคาดีกว่าขายให้กับลานเท

2) อายุ มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.01$  กล่าวคือ เกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีสัดส่วนของการขายปาล์มน้ำมันให้กับโรงงานสกัดสูงกว่าเกษตรกรที่มีอายุอยู่ในกลุ่มอื่นๆ เนื่องจาก เกษตรกร

กลุ่มตัวอย่างที่มีอายุไม่เกิน 30 จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีการศึกษาสูงและกล้าตัดสินใจ มีการเปรียบเทียบส่วนต่างระหว่างต้นทุนกับผลตอบแทนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด

## 2) ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ

สำหรับปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจพบว่า พื้นที่สวนปาล์มน้ำมัน มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.01$  และรายได้จากการทำสวนปาล์ม มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$  ส่วนปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจอื่นๆ ได้แก่ รายได้รวมของครัวเรือนต่อเดือน ภาวหนี้สินของครอบครัว พบว่าไม่มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร ชาวสวนปาล์มน้ำมัน

1) พื้นที่สวนปาล์มน้ำมัน มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.01$  กล่าวคือ เกษตรกรที่มีพื้นที่สวนปาล์มน้ำมันตั้งแต่ 50 ไร่ขึ้นไป ส่วนใหญ่จะขายผลผลิตให้กับโรงงานสกัดมากกว่าขายให้กับลานเท เนื่องจากเกษตรกรที่สวนขนาดใหญ่กว่า 50 ไร่ เลือกที่จะขนส่งไปขายที่โรงงานสกัด ซึ่งอาจมีระยะทางไกลกว่าลานเท แต่เนื่องจากปริมาณผลผลิตที่มีมากทำให้ส่วนต่างระหว่างราคาของโรงงานสกัดกับลานเทยังคงสูงกว่าต้นทุนการขนส่ง ทำให้เกษตรกรขายที่โรงงานสกัดมีรายได้มากกว่าขายที่ลานเท

2) รายได้จากการทำสวนปาล์ม มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$  กล่าวคือ เกษตรกรที่มีรายได้จากการทำสวนปาล์ม น้ำมันตั้งแต่ 20,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป ส่วนใหญ่จะขายผลผลิตให้กับโรงงานสกัดมากกว่าขายให้กับลานเท หากพิจารณาร่วมกับปัจจัยจำนวนถือครองสวนปาล์มพบว่า เกษตรกรที่มีสวนปาล์มขนาดใหญ่ส่วนใหญ่มักจะเลือกขายที่โรงงานสกัด ดังนั้นเกษตรกรที่มีสวนขนาดใหญ่จึงมีรายได้จากการทำสวนปาล์มมากเช่นเดียวกัน

## 4.6 ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ ในการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนข้อเสนอแนะ ในการขายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร มีรายละเอียดดัง ตารางที่ 4.10 และ 4.11 ตามลำดับ

จากตารางที่ 4.10 จะเห็นว่า ปัญหาที่เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างตอบมากที่สุด คือ ราคาขึ้นลงอย่างรวดเร็ว หรือราคาผันผวนไม่แน่นอน รองลงมาเป็นปัญหาโรงงานคัดปาล์มมากเกินไป และการรอขนาน ช่วงผลผลิตออกมามาก โรงงานปิดเร็ว ขนส่งไม่ทัน ปัญหาปาล์มน้ำมันถูกคัดคั้น กรณีส่งขายโรงงาน ปัญหาราคาคงต่ำ และปัญหาช่วงผลผลิตปาล์มมีมากมักพบปัญหาปาล์มไม่ได้คุณภาพ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 ปัญหาและอุปสรรคในขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

ปัญหาและอุปสรรค*	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
ราคาขึ้นลงอย่างรวดเร็ว/ไม่แน่นอน	10	8.5
โรงงานคัดปาล์มมากเกินไป	2	1.7
การรอขายนาน ช่วงผลผลิตออกมามาก	2	1.7
โรงงานปิดเร็ว ไปส่งไม่ทัน	1	0.9
ปาล์มน้ำมันถูกคัดคั้นกรณีส่งขายโรงงาน	1	0.9
ราคาตกต่ำ	1	0.9
ช่วงผลผลิตปาล์มมีมากมักพบปัญหาปาล์มไม่ได้คุณภาพ	1	0.9

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 4.11 สรุปข้อเสนอแนะของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่างต่อการขายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรมีการเสนอแนะในประเด็นต่างๆ เรียงตามลำดับ ได้แก่ ควรมีการประกันราคาปาล์มน้ำมันไม่ให้เกิดการแกว่งตัวมากเกินไป โดยเฉพาะช่วงผลผลิตออกมามาก ควรมีการบอกข่าวสารเกี่ยวกับการขึ้นลงราคาล่วงหน้า โรงงานควรมีการจัดระเบียบคิวการรอขาย ช่วงผลผลิตออกมามาก โรงงานควรให้ความสำคัญกับเกษตรกรเป็นอันดับแรก และโรงงานควรมารับซื้อปาล์มถึงสวนของเกษตรกร ตามลำดับ

ตารางที่ 4.11 ข้อเสนอแนะในการขายผลผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

ข้อเสนอแนะ*	จำนวน (n=117)	ร้อยละ
ควรมีการประกันราคาปาล์มน้ำมันไม่ให้เกิดการแกว่งตัวมากเกินไป โดยเฉพาะช่วงผลผลิตออกมามาก	6	5.1
ควรมีการบอกข่าวสารเกี่ยวกับการขึ้นลงราคาล่วงหน้า	5	4.3
โรงงานควรมีการจัดระเบียบคิวการรอขาย ช่วงผลผลิตออกมามาก	4	3.4
โรงงานควรให้ความสำคัญกับเกษตรกรเป็นอันดับแรก	1	0.9
โรงงานควรมารับซื้อปาล์มถึงสวนของเกษตรกร	1	0.9

หมายเหตุ \* สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ผู้วิจัยได้เสนอในส่วนของการสรุปผลการวิจัยจากการศึกษาการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันใน อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี และข้อเสนอแนะในงานวิจัย ดังนี้

#### 5.1 สรุปผลการศึกษา

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน 2) สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันและการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร 3) ปัจจัยทางการตลาดที่มีผลต่อการขายผลผลิตของเกษตรกร 4) ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจ กับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกร และ 5) ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในการขายผลผลิตปาล์มของเกษตรกร โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน 117 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาและเชิงปริมาณโดยใช้สถิติไคสแควร์ ( $\chi^2$ ) ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

##### 5.1.1 ลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 42.8 ปี ส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีการศึกษาไม่เกินระดับชั้นมัธยมมากที่สุด ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 3.9 คน ส่วนใหญ่มีอาชีพหลัก คือ ทำสวนปาล์มน้ำมัน รองลงมาทำสวนยาง และมีอาชีพรองทำสวนปาล์มน้ำมันมากที่สุดเช่นกัน เกษตรกรมีรายได้รวมของครัวเรือนต่อเดือนเฉลี่ย 60,914.5 บาท สำหรับรายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมันต่อเดือน พบว่า เกษตรกรมีรายได้จากกิจกรรมดังกล่าวเฉลี่ย 29,132.4 บาท เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่ไม่มีหนี้สิน กลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินจะมีจำนวนหนี้สินเฉลี่ย 3,355,777.7 บาท ซึ่งหนี้ดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นหนี้สินโดยการกู้จาก ธ.ก.ส. ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ของการกู้ยืมเพื่อการผลิตปาล์มน้ำมัน สำหรับการถือครองที่ดินของเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมัน พบว่า เกษตรกรมีที่ดินถือครองทั้งหมดเฉลี่ย 48.0 ไร่

##### 5.1.2 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมัน

เกษตรกรมีพื้นที่ทำสวนปาล์มน้ำมันรวมเฉลี่ย 33.1 ไร่ เป็นพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วเฉลี่ย 30.7 ไร่ ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่มีอายุอยู่ในช่วง 4-10 ปี มากที่สุด ส่วนพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันที่ยังไม่ให้ผลผลิตเฉลี่ย 15.7 ไร่ เกษตรกรส่วนใหญ่มีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันเป็น

ของตนเอง และมีพื้นที่ดังกล่าวเฉลี่ย 32.2 ไร่ สำหรับพื้นที่ปาล์มน้ำมันที่ให้ผลผลิตแล้วสามารถให้ผลผลิตปาล์มน้ำมันเฉลี่ย 82.4 ตัน/ปี

พื้นที่ปาล์มน้ำมันที่เกษตรกรนำมาปลูกมากที่สุด คือ พื้นที่เทเนอรัลูกผสม รองลงมาปลูกโดยใช้พันธุ์สุราษฎร์ 2 มีการใช้แรงงานในครอบครัวสัดส่วนที่สูงกว่าใช้แรงงานจ้าง สำหรับแรงงานในครอบครัวที่ใช้เฉลี่ย 2.4 คน ส่วนการใช้แรงงานจ้าง พบว่า มีการใช้แรงงานจ้างเฉลี่ย 7.3 คน สำหรับลักษณะงานที่ต้องมีการจ้างแรงงาน พบว่า เป็นการเก็บเกี่ยวมากที่สุด การจัดการด้านการเก็บเกี่ยวของเกษตรกร พบว่า เป็นการจัดการเก็บเกี่ยวโดยใช้แรงงานในครอบครัวมากที่สุด

### 5.1.3 การจัดการด้านการขายผลผลิตปาล์มน้ำมัน

#### 1) การขายผลผลิตปาล์มน้ำมัน

เกษตรกรมากกว่าครึ่งใช้รถยนต์ตนเองเป็นพาหนะขนส่งปาล์มสดไปขาย เมื่อพิจารณาตามแหล่งขาย พบว่า โดยส่วนใหญ่เกษตรกรทั้งที่ขายกับโรงงานและลานเทจะใช้รถยนต์ตนเองขนส่งปาล์มดิบไปขายเช่นกัน สำหรับกรณีที่จ้างรถยนต์ พบว่า อัตราค่าจ้างเฉลี่ยกรณีใช้รถยนต์รับจ้าง เท่ากับ 0.26 บาท/กิโลกรัม ในรอบ 1 เดือน เกษตรกรนำผลปาล์มไปขายที่แหล่งซื้อเฉลี่ย 1.96 ครั้ง ราคาผลปาล์มสดที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ย 3.75 บาท/กิโลกรัม สำหรับเหตุผลที่เกษตรกรนำผลปาล์มสดไปขายให้กับ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบนั้น ประเด็นเรื่องราคายุติธรรมและมีราคาสูงกว่าลานเทรับซื้อ เป็นเหตุผลที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุด ส่วนสาเหตุที่เกษตรกรนำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเทนั้น ประเด็นเรื่องสามารถขายให้กับลานเทได้ง่ายเนื่องจากอยู่ใกล้ เป็นเหตุผลที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุด ระยะทางจากสวนถึงแหล่งซื้อเฉลี่ย 8.1 กิโลเมตร นอกจากการขายให้กับแหล่งขายที่ขายเป็นประจำแล้วเกษตรกรเคยนำผลปาล์มสดไปขายให้กับแหล่งอื่นในสัดส่วนน้อย

#### 2) แนวโน้มการเลือกแหล่งขายปาล์มน้ำมันในอนาคต

แนวโน้มแหล่งที่คิดจะขายผลปาล์มให้ในอนาคต ส่วนใหญ่เกษตรกรยังคงขายกับแหล่งขายเดิม โดยเหตุผลที่เลือกแหล่งขายเดิมเป็นเพราะให้ราคาดี สะดวก สบาย รวดเร็ว เป็นต้น

#### 3) การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับตลาดปาล์มน้ำมัน และความคิดเห็นต่อคุณภาพผลปาล์มสด

เกษตรกรส่วนใหญ่เคยรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสด โดยแหล่งรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาปาล์มสดส่วนใหญ่มาจากญาติและเพื่อนบ้าน เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าราคารับซื้อผลปาล์มสดขึ้นอยู่กับปัจจัยของฤดูกาล ส่วนความคิดเห็นของเกษตรกรต่อผลปาล์มสดทั้งทะเลาะที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐาน พบว่า ประเด็นความสด คือตัดส่งโรงงานสกัดภายใน 24 ชม. ถือเป็นปาล์มที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานมากที่สุด



#### 5.1.4 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

เกษตรกรให้ความสำคัญกับประเด็นความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก และแหล่งขายที่ให้ราคาดีกว่า มากที่สุด ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับมากมี 6 ปัจจัย คือ (1) การชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว (2) ระยะทางของแหล่งขายที่ใกล้กว่า (3) แหล่งขายที่เข้มงวดในการคัดคุณภาพปาล์มน้อยกว่า (4) สามารถรับซื้อผลผลิตได้หมดในฤดูผลผลิตมาก (5) ความคุ้นเคยของแหล่งขาย (6) คำแนะนำจากญาติ/เพื่อนบ้าน ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับปานกลาง คือ บริการเสริมของแหล่งขาย เช่น รับผลปาล์มถึงสวน การรับจ้างเก็บเกี่ยว ปัจจัยการตลาดที่มีผลอยู่ในระดับน้อย คือ ข้อผูกมัดของแหล่งขาย เช่น การกู้เงินจากแหล่งขาย

#### 5.1.5 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางสังคมและเศรษฐกิจกับการเลือกแหล่งขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

ปัจจัยด้านอายุ ที่ดินถือครองทั้งหมด ขนาดสวนปาล์มน้ำมัน มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ส่วนเพศ และรายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมัน พบว่า มีความสัมพันธ์กับลักษณะการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

#### 5.1.6 ปัญหาและอุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการตลาดที่มีผลต่อการขายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

ปัญหาที่เกษตรกรพบ ได้แก่ ราคาขึ้นลงอย่างรวดเร็ว หรือราคาผันผวนไม่แน่นอน ปัญหาโรงงานคัดปาล์มมากเกินไป และการรอขายนาน ช่วงผลผลิตออกมามาก นอกจากนั้นยังประสบปัญหาโรงงานปิดเร็ว ไปส่งไม่ทัน ปัญหาปาล์มน้ำมันถูกคัดคั้นกรณีส่งขายโรงงาน ปัญหาราคาคตกต่ำ และปัญหาช่วงผลผลิตปาล์มมีมากมักจะเจอปัญหาปาล์มไม่ได้คุณภาพ สำหรับข้อเสนอแนะในการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายปาล์มน้ำมันของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรมีการเสนอแนะในประเด็นต่างๆ เรียงตามลำดับ ได้แก่ ควรมีการประกันราคาปาล์มน้ำมัน ไม่ให้มีการแกว่งตัวมากเกินไป โดยเฉพาะช่วงผลผลิตออกมามาก ควรมีการบอกข่าวสารเกี่ยวกับการขึ้นลงราคาร่วงหน้า โรงงานควรมีการจัดระเบียบคิวการรอขาย ช่วงผลผลิตออกมามาก โรงงานควรให้ความสำคัญกับเกษตรกรเป็นอันดับแรก โรงงานควรมารับซื้อปาล์มถึงสวนของเกษตรกร

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยเรื่องการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ทำให้ได้มาซึ่งข้อเสนอแนะที่จะเป็นประโยชน์ทั้งในส่วนของเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมัน ผู้รับซื้อปาล์มน้ำมัน และผู้ประกอบการ โรงงานกลั่นปาล์มน้ำมัน ตลอดจนหน่วยงานที่นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้แก่กลุ่มเกษตรกรและหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชนที่สนับสนุนทางด้านการเกษตรในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาครั้งนี้

### 5.2.1 เกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมัน

1) เกษตรกรควรมีการสร้างเสริมความเข้มแข็งให้กับกลุ่มของตัวเอง โดยการรวมตัวในการขายปาล์มน้ำมัน เช่น สหกรณ์การเกษตรต่างๆ หรือการรวบรวมในรูปแบบต่างๆ ซึ่งการรวมกลุ่มนี้จะก่อให้เกิดประโยชน์ในด้านอำนาจในการต่อรอง และเป็นการลดต้นทุนในการขนส่งโดยอาจรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรหลายๆ รายและขนส่งผลผลิตขายพร้อมกัน โดยเฉพาะเกษตรกรรายย่อยที่มีสวนปาล์มขนาดเล็ก อำนาจในการต่อรองต่างๆ น้อย และมักเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้คุ้มกับต้นทุนค่าน้ำมัน

### 5.2.2 ลานเทพ

1) ลานเทพต้องไม่หมักปาล์มร่วง เพราะจะเกิดปัญหาปาล์มเน่า ทำให้เปอร์เซ็นต์น้ำมันปาล์มลดลง ลานเทพบางแห่งเกิดแรงจูงใจที่จะแสวงหากำไรเพิ่มจากการขายผลปาล์มในรูปผลร่วง โดยการพรมน้ำและบ่มปาล์มให้มีน้ำหนักมากขึ้น ซึ่งผลปาล์มร่วงสามารถจำหน่ายได้ในราคาที่สูงกว่าปาล์มทะเลาะ 1 – 1.50 บาทต่อกิโลกรัม อันส่งผลให้คุณภาพปาล์มของลานเทพมีคุณภาพด้อยลง และเปอร์เซ็นต์น้ำมันที่โรงสกัดได้รับลดลง

2) ลานเทพควรมีบริการสนับสนุนเกษตรกรในด้านต่างๆ ทั้งการรับขนส่งปาล์มจากสวนครบวงจรทั้งรับขนส่ง ดูแลการจัดการเก็บเกี่ยวที่ถูกต้อง เพื่อให้ผลผลิตของเกษตรกรได้คุณภาพและเป็นการรักษาลูกค้าของลานเทพไม่ให้เกิดการเปลี่ยนใจไปขายที่อื่น ทำให้ลานเทพสามารถคาดคะเนปริมาณปาล์มในแต่ละวันได้ แล้วนำข้อมูลไปวางแผนการขนส่งปาล์มสู่โรงงาน เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด

3) การควบคุมปริมาณลานเทพให้มีจำนวนที่เหมาะสมภายใต้ระบบการแข่งขัน เป็นอีกประเด็นหนึ่งที่จะส่งเสริมให้ผลผลิตปาล์มสดในระบบมีคุณภาพที่ดีขึ้น ดังนั้นก่อนการเปิดลานเทพใหม่ควรมีการสำรวจว่า พื้นที่ในรัศมีใกล้เคียงมีลานเทพกี่แห่ง เพื่อป้องกันจำนวนลานเทพที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้มีการแย่งกันซื้อและตัดราคากันเพียงเพื่อให้ได้ปริมาณปาล์มที่คุ้มทุน โดยไม่สามารถให้ความสำคัญกับคุณภาพปาล์มได้มากนัก

4) ลานเทควรมีการแสดงป้ายราคารับซื้อผลปาล์มทุกวัน เพื่อให้เกษตรกรสามารถรู้ความเคลื่อนไหวราคาได้ทุกวัน และควรมีการแจ้งการเปลี่ยนแปลงราคาล่วงหน้าให้กับเกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรสามารถวางแผนเก็บเกี่ยวได้

5) ลานเทควรมีการตั้งราคาให้ใกล้เคียงกับโรงงาน โดยเฉพาะให้กับเกษตรกรรายใหญ่ เพื่อให้เกษตรกรรายใหญ่เกิดแรงจูงใจที่จะขายให้กับลานเทมากกว่านี้

### 5.2.3 ผู้ประกอบการโรงงานปาล์มน้ำมัน

1) เพิ่มความรวดเร็ว ในการให้บริการ โดยเฉพาะการชำระเงินซึ่งมีความล่าช้าและมีขั้นตอนมาก และควรมีการให้ความช่วยเหลือเกษตรกรในด้านต่างๆ เช่น การกู้ยืมเงิน การสนับสนุนปัจจัยการผลิตต่างๆ รวมถึงความรู้เกี่ยวกับปาล์มน้ำมัน เพื่อให้เกษตรกรสามารถผลิตปาล์มน้ำมันได้ ประสิทธิภาพมากขึ้น ผลผลิตที่เข้าสู่โรงงานในอนาคตเพิ่มมากขึ้นและมีคุณภาพที่ดี

2) ควรนำการจัดชั้นคุณภาพปาล์มน้ำมันมาใช้อีกครั้ง เพื่อให้เกิดแรงจูงใจแก่เกษตรกรที่ดูแลปาล์มได้ดีและเป็นการลดปัญหาการบ่มปาล์มร่วงของลานเทได้ด้วย

3) ในฤดูกาลที่มีผลผลิตปาล์มน้ำมันมาก โรงงานควรรับซื้อผลผลิตทั้งหมดโดยรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรงก่อนและต้องไม่มีการฉวยโอกาสกดราคาปาล์มน้ำมัน

4) โรงงานควรมีการจัดคิว เพื่อให้ลูกค้ามีความสะดวกในการขาย และเพื่อลดอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในโรงงาน

### 5.2.4 ภาครัฐ

1) ควรมีการประกันราคาผลปาล์มสดเพื่อให้สามารถขายปาล์มได้ราคาที่แน่นอน ทั้งนี้ไม่ได้ต้องการราคาซื้อที่สูง แต่ต้องการราคาที่แน่นอน เพื่อเกษตรกรจะสามารถวางแผนการผลิตได้ล่วงหน้า

2) สนับสนุนให้เกษตรกรรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันใน อำเภอกำแพง จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการจัดตั้งสหกรณ์ขนาดใหญ่ โดยรวมเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันทั้งเกษตรกรรายย่อย และรายใหญ่ เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการผลิต และการตลาดแบบครบวงจร โดยรัฐควรสนับสนุนเงินลงทุนเพื่อสร้างโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มให้ขนาดที่เหมาะสมกับปริมาณผลผลิตของกลุ่ม ในรูปของเงินกู้ระยะยาว ดอกเบี้ยต่ำ ภายใต้งบประมาณ จะต้องให้มีการบริหารงานโดยผู้มีความรู้และความสามารถสูง เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

3) ภาครัฐสามารถเข้ามาดูแล สุ่มตรวจเครื่องชั่งน้ำหนักอย่างสม่ำเสมอ และติดประกาศแจ้งเพื่อให้เกษตรกรเกิดความมั่นใจ และควรมีการอบรมให้ความรู้การตรวจสอบราคาปาล์มน้ำมันผ่านสื่อต่างๆ เพื่อจะทำให้เกษตรกรมีตัวเลือกช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันได้อย่างเหมาะสมทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่เกษตรกร

4) เร่งจัดตั้งองค์กรมาดูแลปาล์มน้ำมันโดยตรง ให้มีการจัดตั้งกองทุนชาวสวนปาล์ม เพื่อให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอย่างเป็นระบบเช่นเดียวกับกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ตลอดจนการจัดอบรมความรู้ด้านการผลิตและการตลาดแก่เกษตรกร เช่น การวิเคราะห์พื้นที่ปลูกปาล์ม การใช้ปุ๋ยที่มีประสิทธิภาพ ดิน การดูแลรักษาปรับปรุงคุณภาพสวนปาล์ม การเพิ่มผลผลิตลดต้นทุน การเก็บเกี่ยวที่ถูกต้อง การวิจัยหาพันธุ์ปาล์มที่เหมาะสมกับพื้นที่

5) การจัดทำเกณฑ์คุณภาพปาล์มเพื่อนำมาใช้ในการซื้อขายปาล์มตามชั้นคุณภาพ การซื้อขายปาล์มปัจจุบันขึ้นกับน้ำหนักปาล์มเป็นหลัก ยังไม่มีการจัดชั้นคุณภาพและรับซื้อปาล์มตามชั้นคุณภาพอย่างชัดเจน รายได้ที่ผู้ขายได้รับจึงไม่ผูกพันกับคุณภาพปาล์มที่ขาย เกษตรกรและผู้ประกอบการลานเทจึงไม่เกิดแรงจูงใจในการพัฒนาหรือรักษาคุณภาพปาล์มสดเพื่อส่งต่อไปให้โรงงานสกัดน้ำมัน ดังนั้น การศึกษาเพื่อกำหนดชั้นคุณภาพปาล์มและแลกราคารับซื้อตามชั้นคุณภาพที่เหมาะสม จะเป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการพัฒนาคุณภาพปาล์มทั้งระบบ ทั้งในส่วนเกษตรกรที่จะพัฒนาคุณภาพผลผลิต แรงงานจ้างเก็บเกี่ยวที่จะเก็บเกี่ยวผลปาล์มอย่างเหมาะสม ไม่เก็บปาล์มดิบ ตลอดจนลดปัญหาการบ่มปาล์มในระดับลานเท เพื่อให้ได้รับราคาขายที่สูงขึ้น

### 5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการทำวิจัย

สำหรับการศึกษาเรื่องการขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์ม อำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยพบว่า มีข้อจำกัดในการทำวิจัย ดังนี้

1) การออกแบบในแบบสอบถาม มีคำถามที่ทำให้ผู้ตอบเข้าใจคลาดเคลื่อน และผู้วิจัยเองขาดความรอบคอบในการตรวจสอบข้อมูล ทำให้ต้องการตัดกลุ่มตัวอย่างบางส่วนที่มีข้อมูลไม่เป็นจริง

2) เกษตรกรบางรายให้ข้อมูลที่ไม่สอดคล้องกับความเป็นจริง โดยเฉพาะในเรื่องของรายได้ของเกษตรกร ยกตัวอย่างเช่น เกษตรกรบางรายมีเนื้อที่ถือครองสวนปาล์มน้ำมันจำนวนมากแต่กลับพบว่ามีรายได้จากการทำสวนปาล์มที่ไม่สอดคล้องกับเนื้อที่ถือครองสวนปาล์มน้ำมัน เป็นต้น

3) ในพื้นที่ที่ผู้วิจัยเข้าทำการสำรวจบางพื้นที่ เกษตรกรเจ้าของสวนปาล์มไม่ได้พักอาศัยอยู่ในพื้นที่นั้นๆ ส่วนใหญ่จะมีเฉพาะแรงงานจ้างที่อาศัยอยู่ในสวนปาล์ม จึงทำให้ไม่สามารถทำการสัมภาษณ์เกษตรกรเจ้าของสวนบางรายได้

4) เกษตรกรเจ้าของสวนบางรายปฏิเสธที่จะให้การสัมภาษณ์ เนื่องจากภาระหน้าที่ในด้านอื่นๆ ที่ทำให้ไม่มีเวลาในการตอบแบบสัมภาษณ์ของผู้วิจัย

5) ข้อจำกัดทางด้านเวลา ซึ่งผู้วิจัยเองมีข้อจำกัดมากในด้านเวลาและการเดินทางไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำให้การเก็บข้อมูลใช้เวลานานกว่าที่กำหนด

สำหรับข้อเสนอแนะในการทำวิจัย ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าควรมีการทำวิจัยในประเด็นที่ต่อเนื่อง ดังนี้

1) ทักษะคติของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันที่มีการจัดชั้นคุณภาพปาล์มน้ำมันในอำเภอท่าชนะ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

2) ต้นทุนโลจิสติกส์ปาล์มน้ำมัน กรณีศึกษา จังหวัดสุราษฎร์ธานี

## บรรณานุกรม

- ณัฐวุฒิ สุวรรณทิพย์. 2550. กลยุทธ์ทางการตลาดปาล์มน้ำมันในจังหวัดสุราษฎร์ธานี. สุราษฎร์ธานี. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- ที่ว่าการอำเภอท่าชนะ. 2553. ข้อมูลประชากร. สุราษฎร์ธานี. ที่ว่าการอำเภอท่าชนะ.
- บัณฑิต ภูมิภมร. 2549. ความต้องการของเกษตรกรในการใช้บริการลานเทพปาล์มกรณีศึกษาอำเภอเมืองจังหวัดกระบี่. ภูเก็ต. มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต.
- ไพศาล นาคกราย. 2550. ช่องทางการกระจายปาล์มน้ำมันจังหวัดสุราษฎร์ธานี. สุราษฎร์ธานี. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.
- มานัส จันตรา. 2550. สื่อที่เหมาะสมในการส่งเสริมการผลิต ตามความคิดเห็นของเกษตรกรผู้ผลิตปาล์มน้ำมันอุตสาหกรรมจังหวัดชุมพร เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ยุพินพรรณ ศิริวิธนนกุล. 2540. จิตวิทยาพัฒนาชนบท. เอกสารสำเนาเย็บเล่ม. ภาควิชาพัฒนาการเกษตร คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- รังสรรค์ โนชัยและฐิติญา โนชัย. 2548. การศึกษาเปรียบเทียบการตลาดปาล์มน้ำมันของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตรและเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มทางการเกษตร. การประชุมวิชาการพืชสวนแห่งชาติครั้งที่ 5. วันที่ 26-29 เมษายน 2548.
- วุฒิชัย จำนง. 2533. พฤติกรรมการตัดสินใจ. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- วิรัช กระแสร์ฉัตร. 2544. การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและใช้ประโยชน์ปาล์มน้ำมัน: กรณีศึกษาศักยภาพการผลิตและการตลาดปาล์มน้ำมันในประเทศไทย. กรุงเทพฯ. ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา
- ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานี. 2552. พันธุ์ปาล์มน้ำมัน. [ออนไลน์].  
URL: <http://it.doa.go.th/palm/breed.html> [สืบค้นวันที่ 22 มีนาคม 2553]
- ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานี. 2552. พันธุ์ปาล์มน้ำมัน. [ออนไลน์].  
<http://it.doa.go.th/palm/breed.html> [สืบค้นวันที่ 22 มีนาคม 2553]
- ศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานี. 2552. วิชาการปาล์มน้ำมัน. [ออนไลน์].  
URL: <http://it.doa.go.th/palm/linkTechnical/oilpalm.html> [สืบค้นวันที่ 22 มีนาคม 2553]

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล. 2551. **ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง**. สงขลา : เอกสารประกอบการบรรยายวิชาการเปรียบเทียบวิธีวิจัยในการจัดการธุรกิจเกษตร. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สุกัลยา กาเข้ม. 2546. **การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมปาล์มน้ำมันในประเทศไทย**. กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิตเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุรัญญา ทองรักษ์และคณะ. 2552. **การศึกษาดัชนีชี้วัดคุณลักษณะสำคัญที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการบ่งชี้คุณภาพ การแข่งขันคุณภาพและการกำหนดรหัสขนาดของปาล์มน้ำมัน**. สงขลา : รายงานฉบับสมบูรณ์ เสนอต่อ สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ. มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์และศูนย์วิจัยปาล์มน้ำมันสุราษฎร์ธานี.
- สุรัญญา ทองรักษ์และคณะ. 2551. **การตัดสินใจของผู้ผลิต**. สงขลา : เอกสารประกอบการบรรยายวิชาเศรษฐศาสตร์การผลิต. คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สุทธิจิตต์ เชิงทอง วิศิษฐ์ ลีพัฒนศิริ สุชาติ เชิงทอง และเสาวลักษณ์ จันทระประสิทธิ์. 2551. **โครงการฐานข้อมูลเชิงพื้นที่และระบบการตลาดปาล์มน้ำมัน จังหวัดสุราษฎร์ธานี**  
รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ กองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- สำนักงานเกษตรอำเภอท่าชนะ. 2552. **ข้อมูลการใช้เกษตรพื้นที่การเกษตรอำเภอท่าชนะปี 2551**.  
[ออนไลน์]. URL: <http://thachana.suratthani.doae.go.th/page2.html>. [สืบค้นวันที่ 22 มีนาคม 2552]
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2551. **สถานการณ์และแนวโน้มสินค้าเกษตรที่สำคัญปี 2551**.  
[ออนไลน์]. URL: <http://www.oae.go.th/E-Book/trend2551.pdf>. [สืบค้นวันที่ 22 ธันวาคม 2551]
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เขต 8 จังหวัดสุราษฎร์ธานี . 2552. **ปาล์มน้ำมัน : Oil palm**.  
[ออนไลน์]. URL: [http://www2.oae.go.th/zone/zone8/roae8/index.php?option=com\\_content&task=view&id=407&Itemid=1](http://www2.oae.go.th/zone/zone8/roae8/index.php?option=com_content&task=view&id=407&Itemid=1). [สืบค้นวันที่ 10 มีนาคม 2553]
- หะหมูด หะยีหมัด. 2545. **ปัจจัยที่มีผลต่อการขายผลปาล์มสดของเกษตรกรรายย่อยในกิ่งอำเภอมะนัง จังหวัดสตูล**. สงขลา : ภาคนิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาธุรกิจเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- อุมาพร จันทรศร. 2536. **การศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้ารับราชการหรือภาคเอกชนของนักศึกษาในสาขาวิชาที่ขาดแคลน**. วารสารพัฒนบริหารศาสตร์ ปีที่ 33 ฉบับที่ 1 ม.ค.-มี.ค. 2536

ภาคผนวก



## ภาคผนวก

## แบบสอบถาม

## โครงการวิจัย

เรื่อง การขายผลผลิตปาล์มสดของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมันใน อำเภอท่าชนะ จังหวัด  
สุราษฎร์ธานี

เลขที่แบบสอบถาม.....

สถานที่.....

วันที่สัมภาษณ์...../...../.....

กรณี  ขายให้โรงงาน

ขายให้ลานเท

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยสำหรับจัดทำ  
สารนิพนธ์ (Minor Thesis) หลักสูตรปริญญาโท ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ  
ธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่  
ผู้ดำเนินการวิจัยใคร่ขอความกรุณาท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามบนความเป็น  
จริงและโดยอิสระ ทั้งนี้ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ในครั้งนี้

แบบสอบถามประกอบด้วยคำถาม 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน

ส่วนที่ 2 เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์ม  
น้ำมัน

ส่วนที่ 3 การจัดการด้านการจำหน่ายผลผลิตปาล์มน้ำมัน

ส่วนที่ 4 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายผลปาล์มของเกษตรกร

ส่วนที่ 5 ปัญหาและอุปสรรคและข้อเสนอแนะ ในการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่าย  
ผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร

กรุณาทำเครื่องหมาย  ลงในช่องว่าง  หน้าข้อที่ตรงกับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวท่านหรือกิจการของท่าน

**ส่วนที่ 1 ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน**

1. เพศ

- 1) ชาย  2) หญิง

2. อายุ (โปรดระบุ).....ปี

3. ศาสนา (โปรดระบุ).....

4. ระดับการศึกษา

- 1) ประถมศึกษา  2) มัธยมศึกษา  
 3) อนุปริญญา  4) ปริญญาตรี  
 5) สูงกว่าปริญญาตรี  6) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. สถานภาพสมรส

- 1) โสด  2) สมรส  3) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. อาชีพ (โปรดระบุ)

- 1) อาชีพหลัก.....  
 2) อาชีพรอง.....

7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว (โปรดระบุ).....คน

8. รายได้รวมของครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือน (โปรดระบุ).....บาท

9. รายได้จากการทำสวนปาล์มน้ำมันเฉลี่ยต่อเดือน.....บาท

10. ภาวะหนี้สินของครอบครัว

- 1) มี  2) ไม่มี (โปรดข้ามไปส่วนที่ 2)

11. ท่านมีหนี้สินรวม (โปรดระบุ).....บาท

12. ท่านกู้ยืมเงินจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ธนาคารพาณิชย์  2) ธกส.  3) สหกรณ์การเกษตร  
 4) กองทุนหมู่บ้าน  5) แหล่งเงินกู้นอกระบบ  
 6) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

13. ท่านกู้ยืมเงินเพื่อวัตถุประสงค์ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) การผลิตปาล์มน้ำมัน  
 2) ใช้จ่ายในการบริโภค  
 3) เพื่อการเกษตรอื่น (โปรดระบุ).....

4) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 2 สถานการณ์การผลิตปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน**

1. ท่านมีที่ดินถือครองทั้งหมดกี่ไร่ (โปรดระบุ)..... ไร่  
แบ่งการใช้ประโยชน์
  - 1) ทำสวนปาล์มน้ำมัน..... ไร่
  - 2) อื่นๆ (โปรดระบุ)..... ไร่
2. กรณีพื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมัน
  - 1) พื้นที่ที่ยังไม่ให้ผลผลิต..... ไร่
  - 2) พื้นที่ให้ผลผลิตแล้ว..... ไร่      ผลผลิตปาล์มน้ำมัน.....ตัน/ปี
3. ลักษณะการถือครองที่ดินปลูกปาล์มน้ำมัน
  - 1) เป็นที่ดินของตัวเองทั้งหมด..... ไร่
  - 2) อื่นๆ (โปรดระบุ)..... ไร่
4. พันธุ์ปาล์มน้ำมันที่ท่านปลูก (โปรดระบุ) .....
5. สภาพการจ้างแรงงานในสวนปาล์มน้ำมัน
  - 1) ใช้แรงงานในครอบครัว.....คน       2) จ้างแรงงาน.....คน
- 5.1 ในกรณีจ้างแรงงาน ท่านจ้างเพื่อการใด
  - 1) เก็บเกี่ยว       2) บรรทุกส่งแหล่งขาย
  - 3) ใส่ปุ๋ย       4) กำจัดวัชพืช
  - 5) อื่นๆ(โปรดระบุ).....
6. การจัดการด้านการเก็บเกี่ยว
  - 1) เก็บเกี่ยวโดยใช้แรงงานในครอบครัว
  - 2) เก็บเกี่ยวโดยจ้างผู้รับเหมาเก็บเกี่ยว
  - 3) เก็บเกี่ยวโดยแหล่งขาย (ลานเทหรือโรงงานจัดการให้)
  - 4) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

### ส่วนที่ 3 การจัดการด้านการจำหน่ายผลผลิตปาล์มน้ำมัน

1. การขายผลปาล์มสด ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ท่านนำไปขายให้แหล่งใดมากที่สุด

1) ขายให้โรงงานสกัด (ตอบข้อ 2)

2) ขายให้กับลานเท (ตอบข้อ 3)

2. ในกรณีขายให้กับ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบโดยตรง

2.1 ท่านใช้พาหนะใดในการขนส่งผลปาล์มดิบไปขาย

1) รถยนต์ตนเอง

2) รถยนต์รับจ้าง..... บาท/กก.

3) รถยนต์ญาติหรือเพื่อนบ้าน

4) โรงงานมารับถึงสวน

5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2.2 ในรอบหนึ่งเดือน ท่านนำผลปาล์มไปขายที่โรงงานสกัดกี่ครั้ง.....ครั้ง

2.3 ครั้งล่าสุดที่ท่านขายผลปาล์มสดได้ราคากิโลกรัมละกี่บาท.....บาท

2.4 เพราะเหตุใดท่านจึงนำผลปาล์มสดไปขายให้กับ โรงงานสกัดน้ำมันปาล์มดิบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) การขายผลปาล์มสดให้กับ โรงงานสกัดจะมีความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนัก

2) ราคายุติธรรมและมีราคาสูงกว่าลานเทรับซื้อ

3) การขายผลปาล์มสดให้กับ โรงงานสกัดจะได้ราคาตามคุณภาพ

4) ในช่วงผลผลิตมาก ไม่มีปัญหาขายผลผลิตไม่ได้

5) ความน่าเชื่อถือทางการเงิน ของ โรงงานสกัด

6) อื่นๆ (โปรด

ระบุ).....

2.5 ระยะทางจากสวนท่านถึง โรงงานสกัดที่ขายระยะทาง.....กม

2.6 ระยะทางจากสวนท่านถึง โรงงานสกัดที่ใกล้ที่สุดระยะทาง.....กม

2.7 เมื่อท่านนำผลปาล์มสดไปขายให้กับ โรงงานสกัดแล้วท่านเคยนำไปขายให้กับลานเทหรือไม่

1) เคย

2) ไม่เคย

กรณีเคยนำไปขายให้กับลานเท

เพราะ.....

## 3.กรณียขายให้กับลานเท

## 3.1 ท่านใช้พาหนะใดในการขนส่งผลปาล์มดิบไปขาย

- 1) รถยนต์ตนเอง                       2) รถยนต์รับจ้าง..... บาท/กก.  
 3) รถยนต์ญาติหรือเพื่อนบ้าน    4) ลานเทมารับถึงสวน  
 5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 3.2 ในรอบหนึ่งเดือน ท่านนำผลปาล์มไปขายที่ลานเทกี่ครั้ง.....ครั้ง

## 3.3 ครั้งล่าสุดที่ท่านขายผลปาล์มสดได้ราคากิโลกรัมละกี่บาท.....บาท

## 3.4 เพราะเหตุใดท่านจึงนำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเท (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) สามารถขายให้กับลานเทได้ง่าย เนื่องจากอยู่ใกล้  
 2) ลานเทคัดคุณภาพปาล์มน้อยกว่าโรงงานสกัด  
 3) มีข้อตกลงทางการเงินกับลานเทไว้แล้ว  
 4) พอใจในการบริการของลานเท ความสะดวก รวดเร็วในการชำระเงิน  
 5) ปริมาณผลปาล์มสดที่นำไปขายมีจำนวนน้อย  
 6) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 3.5 ระยะทางจากสวนท่านถึงลานเทที่ขายระยะทาง.....กม

## 3.6 ระยะทางจากสวนท่านถึงลานเทที่ใกล้ที่สุดระยะทาง.....กม

## 3.7 เมื่อท่านนำผลปาล์มสดไปขายให้กับลานเทแล้วท่านเคยนำไปขายให้กับโรงงานสกัดหรือไม่

- 1) เคย                                       2) ไม่เคย

กรณีเคยนำไปขายให้กับโรงงานสกัด

เพราะ.....

## 4. แนวโน้มในอนาคตท่านคิดจะขายผลปาล์มสดให้กับแหล่งใดมากที่สุด

1. แหล่งขายเดิม เพราะ.....  
 2. แหล่งขายใหม่ เพราะ (โปรดระบุ).....

5. ท่านได้รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการเคลื่อนไหวด้านการตลาดและราคาผลปาล์มสด หรือไม่

1. เคย

2. ไม่เคย

ถ้าท่านเคยได้รับรู้ข่าวสารด้านการตลาดและราคาผลปาล์มสด ท่านได้รับข่าวสารจากแหล่งใดบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) เจ้าหน้าที่ของทางราชการ

2) เจ้าหน้าที่ของโรงงานสกัด

3) ลานเท

4) ญาติและเพื่อนบ้าน

5) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

6. ท่านคิดว่าราคารับซื้อผลปาล์มสดขึ้นอยู่กับปัจจัยใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) คุณภาพของผลปาล์มสดที่ตัดส่งโรงงาน

2) ราคาขายน้ำมันปาล์มดิบของโรงงานสกัด

3) ความต้องการใช้น้ำมันปาล์มดิบในประเทศ

4) ฤดูกาล

5) รัฐบาล เช่นนโยบายประกันราคาสินค้าเกษตร

6) อื่นๆ (ระบุ).....

7. ท่านคิดว่าผลปาล์มสดทั้งทะเลยที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1) ความสด คือตัดส่งถึงโรงงานสกัดภายใน 24 ชม.

2) ความสุก โดยสังเกตลูกปาล์มชั้นนอกของทะเลยร่วงหลุดจากทะเลยประมาณ 5-20 ผล

3) น้ำหนักของผลปาล์มทะเลยจะต้องไม่น้อยกว่า 15 กิโลกรัมขึ้นไป

4) ความยาวของก้านทะเลยจะต้องไม่เกิน 2 นิ้ว (5 ซม.)

5) ไม่มีทะเลยเปล่าเจือปน

6) ไม่มีสิ่งสกปรกเจือปน ไม่มีทะเลยเป็นโรคใดๆหรือน้ำเสีย

7) อื่นๆ (โปรดระบุ).....

**ส่วนที่ 4 ปัจจัยการตลาดที่มีผลต่อการจำหน่ายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกร**

ปัจจัยการตลาดที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกแหล่งขาย	ระดับความสำคัญของปัจจัยในการตัดสินใจเลือกแหล่งขาย				
	5 มากที่สุด	4 มาก	3 ปานกลาง	2 น้อย	1 น้อยที่สุด
1. แหล่งขายที่ให้ราคาดีกว่า					
2. การชำระเงินที่สะดวกรวดเร็ว					
3. ระยะทางของแหล่งขายที่ใกล้กว่า					
4. แหล่งขายที่เข้มงวดในการคัดคุณภาพผลปาล์มน้อยกว่า					
5. สามารถรับซื้อผลผลิตได้หมดในฤดูผลผลิตมาก					
6. ความเที่ยงตรงในการชั่งน้ำหนักของแหล่งขาย					
7. ความคุ้นเคยกับแหล่งขาย					
8. บริการเสริมของแหล่งขาย เช่น รับผลปาล์มถึงสวน การรับจ้างเก็บเกี่ยว					
9. คำแนะนำจากญาติ/เพื่อนบ้าน					
10. ข้อผูกมัดของแหล่งขาย เช่น การกู้เงินจากแหล่งขาย					
11. ปัจจัยอื่นๆ (โปรดระบุ).....					

<b>ส่วนที่ 5 ปัญหาและอุปสรรคในการขายผลปาล์มน้ำมันของเกษตรกรชาวสวนปาล์มน้ำมัน</b>
----------------------------------------------------------------------------------

ท่านประสบปัญหาในการขายผลปาล์มหรือไม่ โปรดระบุลักษณะปัญหาและอุปสรรค

1).....

2).....

3).....

ท่านมีข้อเสนอแนะ เพื่อปรับปรุงการให้บริการ ในการขายผลปาล์มหรือไม่

1).....

2).....

3).....

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่าเพื่อตอบแบบสอบถาม

นายเฉลิมศักดิ์ พ่วงแพ  
ผู้วิจัย



**ประวัติผู้เขียน****ชื่อ-สกุล**

เฉลิมศักดิ์ พ่วงแพ

**วัน เดือน ปีเกิด**

24 กรกฎาคม 2523

**วุฒิการศึกษา****วุฒิ****ชื่อสถาบัน****ปีที่สำเร็จการศึกษา**

เศรษฐศาสตรบัณฑิต

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

พ.ศ.2544

**ตำแหน่งงานและสถานที่ทำงาน**

พ.ศ.2545-ปัจจุบัน

ธุรกิจส่วนตัว