

ปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจการต่อรองขององค์กรธุรกิจในจังหวัดจันทบุรี



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต  
สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (สหสาขาวิชา) สหสาขาวิชาการจัดการด้านโลจิสติกส์  
บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
ปีการศึกษา 2565  
ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

FACTORS AFFECTING BARGAINING POWER OF DURIAN PACKING HOUSES IN  
CHANTHABURI PROVINCE.



A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements  
for the Degree of Master of Science in Logistics and Supply Chain Management

Inter-Department of Logistics Management

GRADUATE SCHOOL

Chulalongkorn University

Academic Year 2022

Copyright of Chulalongkorn University

|                                 |                                                                    |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| หัวข้อวิทยานิพนธ์               | ปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจการต่อรองขององค์กรธุรกิจใน<br>จังหวัดจันทบุรี |
| โดย                             | นายพรพาศย์ คุณวัฒน์                                                |
| สาขาวิชา                        | การจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน (สหสาขาวิชา)                       |
| อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก | รองศาสตราจารย์ ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์                             |

---

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

|                                          |                                 |
|------------------------------------------|---------------------------------|
| .....                                    | คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย             |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.ยุทธนา ฉัพรรณรัตน์)   |                                 |
| คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์                 |                                 |
| .....                                    | ประธานกรรมการ                   |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.จักรกฤษณ์ ดวงพิศตรา)  |                                 |
| .....                                    | อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.สมพงษ์ ศิริโสภณศิลป์) |                                 |
| .....                                    | กรรมการภายนอกมหาวิทยาลัย        |
| (รองศาสตราจารย์ ดร.ธัญญา วสุศรี)         |                                 |

CHULALONGKORN UNIVERSITY

พรพากย์ คุณวัฒน์ : ปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุทุเรียนในจังหวัด  
จันทบุรี. ( FACTORS AFFECTING BARGAINING POWER OF DURIAN PACKING  
HOUSES IN CHANTHABURI PROVINCE. ) อ.ที่ปรึกษาหลัก : รศ. ดร.สมพงษ์ ศิริ  
โสภณศิลป์

วัตถุประสงค์ในงานวิจัยคือ ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรต่อล้ง  
ต่างชาติที่จังหวัดจันทบุรี ด้วยการประเมินความสำคัญของปัจจัยต่างๆในหลายมิติที่มีต่ออำนาจ  
ต่อรองของล้งและต่อกำไรของเกษตรกร ผ่านการสำรวจความคิดเห็นของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน ที่  
จังหวัดจันทบุรี จำนวน 100 คน แบ่งเป็นวิธีสัมภาษณ์ตัวต่อตัว 67 คนและใช้แบบสอบถาม  
ออนไลน์ ผ่านช่องทาง google sheet 33 คน โดยกลุ่มปัจจัยที่ทำการศึกษาประกอบด้วย ลักษณะ  
ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติ ลักษณะของอุตสาหกรรม การเข้าถึงทรัพยากร ลักษณะ  
ของเกษตรกร และลักษณะของผลิตภัณฑ์

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของเกษตรกรเกี่ยวกับค่าอรรถิพลของปัจจัยที่มีต่ออำนาจ  
ต่อรองและต่อกำไรของเกษตรกรด้วย 5-point Likert Scale พบว่า ในความคิดเห็นของเกษตรกร  
ปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างมากที่จะเสริมให้ล้งมีอำนาจต่อรองสูง คือ การรวมกลุ่มกันของล้ง และ  
การพึ่งพาล้งของเกษตรกร นอกจากนี้ เกษตรกรยังให้ความเห็นว่า ล้งต่างชาติมีอำนาจต่อรองใน  
ระดับที่ค่อนข้างสูงอยู่แล้วในขณะนี้ ในขณะที่นโยบายของรัฐ ไม่ส่งเสริมอะไรอย่างเป็นรูปธรรม ทั้ง  
ด้านการส่งเสริมมาตรฐานคุณภาพผลผลิต การยกระดับคุณภาพของผลผลิต หรือมาตรการที่  
ป้องกันไม่ให้ล้งต่างชาติมีการรวมตัวกัน

จากผลการศึกษา จึงจำเป็นที่จะต้องดำเนินการไม่ให้ล้งต่างชาติมีอำนาจต่อรองสูงเกินไป  
โดยเกษตรกรไทยไม่พึ่งพาล้งมากเกินไป และดำเนินมาตรการไม่ให้เกิดการรวมกลุ่มกัน  
ของล้ง โดยรัฐบาลจะต้องเพิ่ม ช่องทางการจัดหน่ายให้กับเกษตรกร ไม่ว่าจะเปิดตลาดใหม่ใน  
ต่างประเทศ หรือ ส่งพ่อค้าชาวไทยเข้าไปเปิดตลาดในประเทศจีน และมีมาตรการให้เกิดการ  
แข่งขันระหว่างล้ง เพื่อไม่ให้ล้งต่างชาติเกิดการรวมตัวกัน

สาขาวิชา การจัดการโลจิสติกส์และโซ่ ลายมือชื่อนิสิต .....

อุปทาน (สหสาขาวิชา)

ปีการศึกษา 2565

ลายมือชื่อ อ.ที่ปรึกษาหลัก .....

# # 6187183320 : MAJOR LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

KEYWORD: durian farmer, Packing house, bargaining power, durian, Chanthaburi  
 Pornpark Khunnawat : FACTORS AFFECTING BARGAINING POWER OF DURIAN  
 PACKING HOUSES IN CHANTHABURI PROVINCE. . Advisor: Assoc. Prof.  
 SOMPONG SIRISOPONSILP, Ph.D.

The research objective is to study the factors affecting the bargaining power of foreign packing houses in Chanthaburi Province. The study determines the degree of influence of various factors on the packing houses' bargaining power and the farmers' profit by surveying the perception of 100 farmers of which 67 through face-to-face interviews and 33 online questionnaires using google sheet. The groups of factors considered in the study consist of nature of relationship between farmers and foreign packing houses, industry characteristics, accessibility to resources, farmers' characteristic, and product characteristics.

The result of the analysis of the influence of factors on bargaining power and on the farmers' profit using the 5-point Likert Scale indicates that in the view of farmers factors that have the greatest influence on the packing houses' bargaining power are the formation of packing houses' cartel and the overreliance of farmers on packing houses. In addition, farmers also comments that foreign packing houses have presently enjoyed have a relatively high bargaining power while the government policies on the promotion of product quality standards, the enhancement of product quality, and the prevention of packing houses' cartel have failed to yield any tangible results.

Field of Study: Logistics and Supply Chain Management      Student's Signature .....

Academic Year: 2022      Advisor's Signature .....

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สมพงษ์ศิริโสภณศิลป์เป็นอย่างสูงที่ให้ความรู้และคำแนะนำ รวมถึงข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการทำงานวิจัยครั้งนี้และกราบ

ขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา และรองศาสตราจารย์ ดร.ธัญญา วสุศรี ที่กรุณาให้เกียรติเป็นคณะกรรมการสอบโครงการงานพิเศษ รวมถึงให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์และตรวจสอบโครงการงานวิจัยจนสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

ขอขอบพระคุณเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน จังหวัดจันทบุรีที่มีความเมตตาให้ข้อมูลและแบ่งปันประสบการณ์ความคิดเห็นให้งานวิจัยครั้งนี้สามารถเสร็จสิ้นได้ด้วยดี

ขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ทั้งในบทเรียนและนอกบทเรียน ซึ่งเป็นประโยชน์ในการทำงานวิจัย รวมถึงประโยชน์ในชีวิตประจำวัน

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณ นางสาว วรรณนิดา ชมงาม ที่เป็นกำลังใจให้เสมอมา รวมถึงคุณแม่ ผู้เป็นแรงบันดาลใจให้ศึกษากับสถาบันอันทรงเกียรติแห่งนี้ คุณพ่อที่ทำให้มีความฝันเพื่อสร้างสังคมที่ดีขึ้น เพื่อนๆ และทุกคน ที่ได้ให้การสนับสนุนทุกช่วงเวลาในการทำวิจัยในครั้งนี้ ขอขอบพระคุณมา ณ ที่นี้

พรพากย์ คุณวัฒน์

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
CHULALONGKORN UNIVERSITY

## สารบัญ

|                                             | หน้า |
|---------------------------------------------|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย.....                        | ค    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....                     | ง    |
| กิตติกรรมประกาศ.....                        | จ    |
| สารบัญ.....                                 | ฉ    |
| สารบัญตาราง.....                            | ช    |
| สารบัญภาพ.....                              | ฎ    |
| บทที่ 1 .....                               | 1    |
| บทนำ.....                                   | 1    |
| 1.1 ที่มาและความสำคัญ.....                  | 1    |
| 1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย.....             | 7    |
| 1.3 กลุ่มเป้าหมาย .....                     | 7    |
| 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....          | 7    |
| 1.5 นิยามศัพท์ .....                        | 8    |
| บทที่ 2 .....                               | 9    |
| แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....   | 9    |
| 2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจต่อรอง.....          | 9    |
| 2.2 ห่วงโซ่อุปทานทุเรียน .....              | 15   |
| 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....              | 20   |
| บทที่ 3 .....                               | 44   |
| ระเบียบการวิจัย.....                        | 44   |
| 3.1 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง..... | 43   |

|                             |                                                                                                                             |    |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.2                         | สร้างสมมุติฐานเพื่อกำหนดปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจของสิ่งมีชีวิตต่อกำไรของเกษตรกร.....                                          | 43 |
| 3.3                         | การเก็บรวบรวมข้อมูล.....                                                                                                    | 46 |
| 3.4                         | ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง .....                                                                                               | 47 |
| 3.5                         | เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....                                                                                             | 47 |
| 3.6                         | การทดสอบความถูกต้องของข้อมูล .....                                                                                          | 49 |
| 3.7                         | การวิเคราะห์ข้อมูล .....                                                                                                    | 52 |
| 3.8                         | สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ .....                                                                                           | 53 |
| บทที่ 4                     | .....                                                                                                                       | 54 |
| ผลการวิจัย                  | .....                                                                                                                       | 54 |
| 4.1                         | ผลวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร .....                                                                                    | 56 |
| 4.2                         | ผลวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของสิ่งมีชีวิตกับเกษตรกรและผลวิเคราะห์ความสำคัญ<br>ของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร ..... | 58 |
| 4.3                         | ผลวิเคราะห์ความเข้มของอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกร. ....                                          | 80 |
| 4.4                         | ผลวิเคราะห์ข้อเสนอแนะ .....                                                                                                 | 84 |
| บทที่ 5                     | .....                                                                                                                       | 85 |
| สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ | .....                                                                                                                       | 85 |
| 5.1                         | ข้อเสนอแนะผลการวิจัย.....                                                                                                   | 87 |
| 5.2                         | ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งถัดไป .....                                                                                    | 88 |
| ภาคผนวก                     | .....                                                                                                                       | 89 |
| บรรณานุกรม                  | .....                                                                                                                       | 94 |
| ประวัติผู้เขียน             | .....                                                                                                                       | 97 |



## สารบัญตาราง

|                                                                                                                                                                                         | หน้า |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| ตารางที่ 1 ปริมาณส่งออกทุเรียน .....                                                                                                                                                    | 1    |
| ตารางที่ 2 ร้อยละผลผลิตทุเรียนเก็บเกี่ยวรายเดือน ปี พ.ศ. 2555 .....                                                                                                                     | 3    |
| ตารางที่ 3 เนื้อที่การเพาะปลูกทุเรียนและผลผลิตต่อไร่รายจังหวัด .....                                                                                                                    | 4    |
| ตารางที่ 4 สถิติเชิงพรรณนาของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรโคนม (ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน).....                                                                                            | 27   |
| ตารางที่ 5 ตารางความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับส่วนลดอาหารสัตว์ .....                                                                                                                      | 28   |
| ตารางที่ 6 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis) .....                                         | 30   |
| ตารางที่ 7 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis) .....                                         | 31   |
| ตารางที่ 8 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่ส่งผลต่อกำไร) .....                                                                                               | 32   |
| ตารางที่ 9 ตารางแสดงตัวค่าของแปรต้นที่จะส่งผลต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่ส่งผลต่อกำไร) .....                                                                                                  | 33   |
| ตารางที่ 10 แสดงลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิต .....                                                                                                                         | 35   |
| ตารางที่ 11 แสดงลักษณะอายุของผลิตภัณฑ์ของแต่ละผู้ผลิต .....                                                                                                                             | 35   |
| ตารางที่ 12 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis) .....                                        | 36   |
| ตารางที่ 13 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรต้นหมวดลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม โดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis) .....       | 37   |
| ตารางที่ 14 (ต่อ) แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรต้นหมวดลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม โดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis) ..... | 39   |
| ตารางที่ 15 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่สัมพันธ์กับกำไร) .....                                                                                           | 40   |

|                                                                                                                                                                                                                      |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ตารางที่ 16 ที่แสดงถึงตัวแปรต้นละตัวแปรจะส่งผลต่อตัวแปรตามเป็นค่าเท่าไรเมื่อตัวแปรต้นเปลี่ยนแปลงจึงทำให้เกิดแบบจำลองดังต่อไปนี้.....                                                                                 | 41 |
| ตารางที่ 17 ตารางผลการตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient) .....                                                                                                                           | 50 |
| ตารางที่ 18 ผลการตรวจสอบสถิติ KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) .....                                                                                                                            | 52 |
| ตารางที่ 19 ข้อมูลพื้นฐานเกษตรกรที่เรียนได้แก่ พื้นที่เพาะปลูกรวม พื้นที่เพาะปลูกแยกตามประเภทพืชและ ประสบการณ์การเพาะปลูก.....                                                                                       | 57 |
| ตารางที่ 20 ตารางแสดงผลคำตอบของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน .....                                                                                              | 59 |
| ตารางที่ 21 ตารางแสดงผลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน .....                                                                                                              | 62 |
| ตารางที่ 22 ตารางแสดงความคิดเห็นในมุมมองของเกษตรกรเรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน กับโรงคัดบรรจุ (ล้ง) ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้ง) ชาวไทย และระดับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายภาครัฐ.....           | 65 |
| ตารางที่ 23 ตารางแสดงผลคำตอบของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่.....                                                                      | 66 |
| ตารางที่ 24 ตารางแสดงผลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่.....                                                                      | 69 |
| ตารางที่ 25 ตารางแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับโรงคัดบรรจุ (ล้ง)ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้ง) ชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ..... | 72 |
| ตารางที่ 26 ตารางแสดงผลคำตอบของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ .....                                                                     | 73 |
| ตารางที่ 27 ตารางแสดงผลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่.....                                                                      | 76 |

ตารางที่ 28 ตารางแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่น้อยกว่า 26 ไร่ เรื่อง  
 อำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติ , ล้งชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ 79

ตารางที่ 29 ความคิดเห็นความเข้มข้นของอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของ  
 เกษตรกร..... 81



## สารบัญภาพ

|                                                                                    | หน้า |
|------------------------------------------------------------------------------------|------|
| รูปที่ 1 ปริมาณและมูลค่าส่งออกทุเรียนในปี พ.ศ. 2562 ถึงปี พ.ศ. 2564.....           | 2    |
| รูปที่ 2 แหล่งเพาะปลูกทุเรียนของประเทศไทย .....                                    | 5    |
| รูปที่ 3 ห่วงโซ่อุปทานทุเรียนสด .....                                              | 15   |
| รูปที่ 4 ลักษณะการรวบรวมทุเรียนของล้ง.....                                         | 20   |
| รูปที่ 5 แมทริกซ์บอกตำแหน่งของอำนาจของเกษตรกรโคนม.....                             | 26   |
| รูปที่ 6 ภาพของสมมติฐานที่แสดงตัวแปรต้นที่ส่งผลด้านบวกและด้านลบต่อตัวแปรตาม .....  | 29   |
| รูปที่ 7 แสดงปัจจัยของอำนาจที่ส่งผลต่อกำไรของร้านค้าปลีกโดยแบ่งตามหมวดหมู่ .....   | 34   |
| รูปที่ 8 ขั้นตอนการวิจัย.....                                                      | 45   |
| รูปที่ 9 แบบจำลองของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจของล้งมีผลต่ออำนาจต่อรองต่อเกษตรกร ..... | 44   |

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาและความสำคัญ

ทุเรียนเป็นผลไม้ส่งออกอันดับหนึ่งของประเทศไทย ทั้งยังเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญต่อทั้งระบบเศรษฐกิจ และภาคการเกษตรของประเทศไทยอีกด้วย จากสถิติการส่งออกที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2562 ที่มีการส่งออก 655,394,989 ตัน คิดเป็นมูลค่า 45,481,462,947 บาท จนถึง ปี พ.ศ. 2564 ที่มีการส่งออกจำนวน 875,097,018 ตัน คิดเป็นมูลค่า 109,205,936,124 บาท (ตารางที่1) จากมูลค่าการส่งออกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2562 ถึง พ.ศ. 2564 โดยมีตลาดสำคัญคือสาธารณรัฐประชาชนจีนเนื่องจากทุเรียนร้อยละ 99.99 เป็นการนำเข้าจากประเทศไทย ส่วนอีกร้อยละ 0.1 นั้นนำเข้าจากประเทศเวียดนามและประเทศมาเลเซีย แต่ในปัจจุบันพบว่าประเทศที่มีสถิติมูลค่าส่งออกจากไทยไปมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งคือประเทศเวียดนาม และการส่งออกไปสาธารณรัฐประชาชนจีนนั้นตกลงเป็นอันดับสอง โดยมูลเหตุที่สำคัญที่ทำให้การส่งออกทุเรียนไปประเทศเวียดนามเป็นอันดับหนึ่งนั้น มิได้เกิดจากการบริโภคทุเรียนของเวียดนามเพิ่มสูงขึ้น แต่เป็นเพราะประเทศจีนซึ่งเป็นผู้บริโภคหลักได้มอบสิทธิพิเศษด้านภาษีให้แก่ประเทศที่มีพรมแดนติดกับประเทศจีน เหตุนี้ส่งผลให้ภาษีมูลค่าเพิ่มจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยไปยังประเทศจีนมีภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ที่ร้อยละ 13 แต่ประเทศเวียดนามมีภาษีมูลค่าเพิ่มเพียงร้อยละ 5 โดยทุเรียนที่ขนส่งจากประเทศไทยไปยังประเทศจีนโดยตรงจะมีต้นทุนที่แพงกว่าและเกิดการเสียเปรียบทางการแข่งขันในด้านราคา จากเหตุข้างต้นจึงทำให้สรุปได้ว่ามูลค่าการส่งออกไปยังประเทศเวียดนามนั้นแท้จริงปลายทางถูกส่งไปยังประเทศจีนเนื่องจากความแตกต่างด้านภาษีมูลค่าเพิ่ม

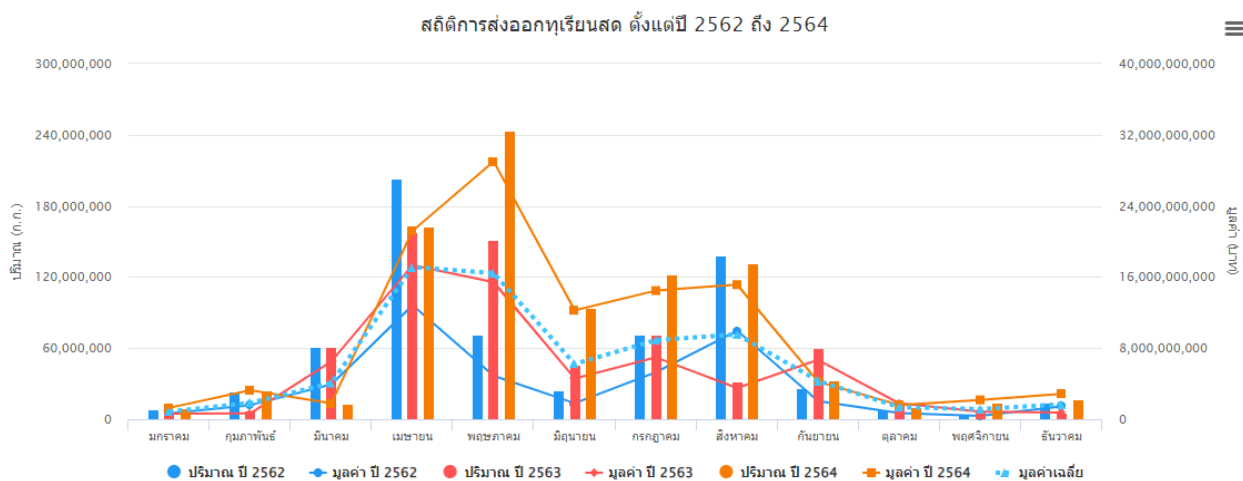
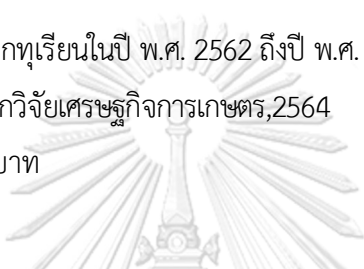
ตารางที่ 1 ปริมาณส่งออกทุเรียน

ข้อมูลปี พ.ศ. 2565 : ที่มา สำนักงานวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร,2564 ปริมาณ : ตัน มูลค่า : บาท

| เดือน<br>Month         | 2562<br>2019       |                 | 2563<br>2020       |                 | 2564<br>2021       |                 | ปริมาณ : กก.,มูลค่า : บาท |
|------------------------|--------------------|-----------------|--------------------|-----------------|--------------------|-----------------|---------------------------|
|                        | ปริมาณ<br>Quantity | มูลค่า<br>Value | ปริมาณ<br>Quantity | มูลค่า<br>Value | ปริมาณ<br>Quantity | มูลค่า<br>Value |                           |
|                        | มกราคม<br>January  | 8,638,707       | 668,847,831        | 6,355,648       | 615,784,060        | 9,196,051       |                           |
| กุมภาพันธ์<br>February | 23,350,026         | 1,580,010,546   | 7,558,948          | 646,231,278     | 24,061,277         | 3,268,213,548   | 1,831,485,124             |
| มีนาคม<br>March        | 60,982,550         | 3,930,117,294   | 60,881,503         | 6,513,226,511   | 12,932,840         | 1,773,047,280   | 4,072,130,362             |
| เมษายน<br>April        | 203,283,226        | 12,809,920,883  | 158,005,058        | 17,332,333,007  | 162,664,394        | 21,197,666,662  | 17,113,306,851            |
| พฤษภาคม<br>May         | 71,927,447         | 4,890,344,505   | 150,961,300        | 15,425,388,204  | 243,320,381        | 28,985,707,166  | 16,433,813,292            |
| มิถุนายน<br>June       | 24,543,712         | 1,796,243,237   | 46,254,096         | 4,581,863,201   | 94,233,097         | 12,263,826,311  | 6,213,977,583             |
| กรกฎาคม<br>July        | 71,204,029         | 5,283,515,682   | 71,425,666         | 6,951,336,127   | 122,277,062        | 14,467,850,435  | 8,900,900,748             |
| สิงหาคม<br>August      | 137,785,969        | 9,962,196,865   | 32,415,098         | 3,517,857,638   | 132,028,812        | 15,140,720,916  | 9,540,258,473             |
| กันยายน<br>September   | 26,523,181         | 2,051,512,971   | 59,858,034         | 6,673,755,941   | 32,655,687         | 4,213,670,593   | 4,312,979,835             |
| ตุลาคม<br>October      | 8,210,233          | 684,938,129     | 14,403,241         | 1,779,258,054   | 10,679,595         | 1,593,626,782   | 1,352,607,655             |
| พฤศจิกายน<br>November  | 4,403,957          | 375,923,314     | 7,035,978          | 850,983,057     | 13,661,644         | 2,176,262,671   | 1,134,389,681             |
| ธันวาคม<br>December    | 14,541,952         | 1,447,891,690   | 5,738,009          | 743,005,864     | 17,386,178         | 2,855,998,075   | 1,682,298,543             |
| รวม/Total              | 655,394,989        | 45,481,462,947  | 620,892,579        | 65,631,022,942  | 875,097,018        | 109,205,936,124 | 73,439,474,004            |

การที่ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตทุเรียนรายใหญ่ของโลกมีผลมาจากสภาพอากาศ และภูมิประเทศที่เหมาะสมในการเพาะปลูกทุเรียนโดยเฉพาะภาคตะวันออกและภาคใต้จากข้อมูลของสำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร โดยในพ.ศ. 2564 ประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกทุเรียนรวมที่เก็บเกี่ยวได้ 868,221 ไร่ โดยมีพื้นที่เพาะปลูกจำนวนมากที่ภาคใต้และภาคกลางและตะวันออก โดยมีการเพาะปลูกมากที่สุดที่จังหวัดชุมพรจำนวน 207,376 ไร่ และในภาคตะวันออกโดยเพาะปลูกมากที่สุดที่จังหวัดจันทบุรีจำนวน 219,340 ไร่ ซึ่งจังหวัดจันทบุรียังเป็นจังหวัดที่เพาะปลูกทุเรียนมากที่สุดในประเทศไทยอีกด้วย

รูปที่ 1 ปริมาณและมูลค่าส่งออกทุเรียนในปี พ.ศ. 2562 ถึงปี พ.ศ. 2564  
 ข้อมูลปี พ.ศ. 2565 : ที่มา สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร,2564  
 ปริมาณ : ตัน           มูลค่า : บาท



## การเพาะปลูกทุเรียนของประเทศไทย

เนื่องจากทุเรียนเป็นผลไม้ที่เก็บได้ทั้งปี มีการออกผลผลิตทั้งในและนอกฤดูกาลแหล่งผลิตสำคัญมาจากภาคตะวันออกและภาคใต้โดยมีการเก็บเกี่ยวทุเรียนได้ในปริมาณที่ต่างกันมาก ดังแสดงในตารางที่ 2 จากตารางจะแสดงให้เห็นว่าในรอบปีจะมีการเก็บเกี่ยวมากที่สุดคือเดือน เมษายน และเดือนพฤษภาคม ซึ่งเป็นร้อยละ 50 ของการเก็บเกี่ยวตลอดทั้งปี โดยภาคตะวันออกจะมีการเก็บเกี่ยวมากในช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนมิถุนายนส่วนในภาคใต้จะมีการเก็บเกี่ยวมากในเดือนสิงหาคมถึงกันยายนจึงส่งผลให้สามารถมีผลผลิตจัดจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี

ตารางที่ 2 ร้อยละผลผลิตทุเรียนเก็บเกี่ยวรายเดือน ปี พ.ศ. 2555

ที่มา : สุเทพ นิมสาย และคณะ (2556)

| รายการ                 | มค   | กพ   | มีค  | เมย   | พค    | มิย  | กค   | สค    | กย   | ตค   | พย   | ธค  |
|------------------------|------|------|------|-------|-------|------|------|-------|------|------|------|-----|
| ร้อยละของผลผลิต        | 1.19 | 0.64 | 1.31 | 25.02 | 28.82 | 8.64 | 8.34 | 10.09 | 8.04 | 3.33 | 2.12 | 2.5 |
| เดือนที่เก็บเกี่ยวได้  |      |      |      |       |       |      |      |       |      |      |      |     |
| ผลผลิตมากในภาคตะวันออก |      |      |      |       |       |      |      |       |      |      |      |     |
| ผลผลิตมากในภาคใต้      |      |      |      |       |       |      |      |       |      |      |      |     |

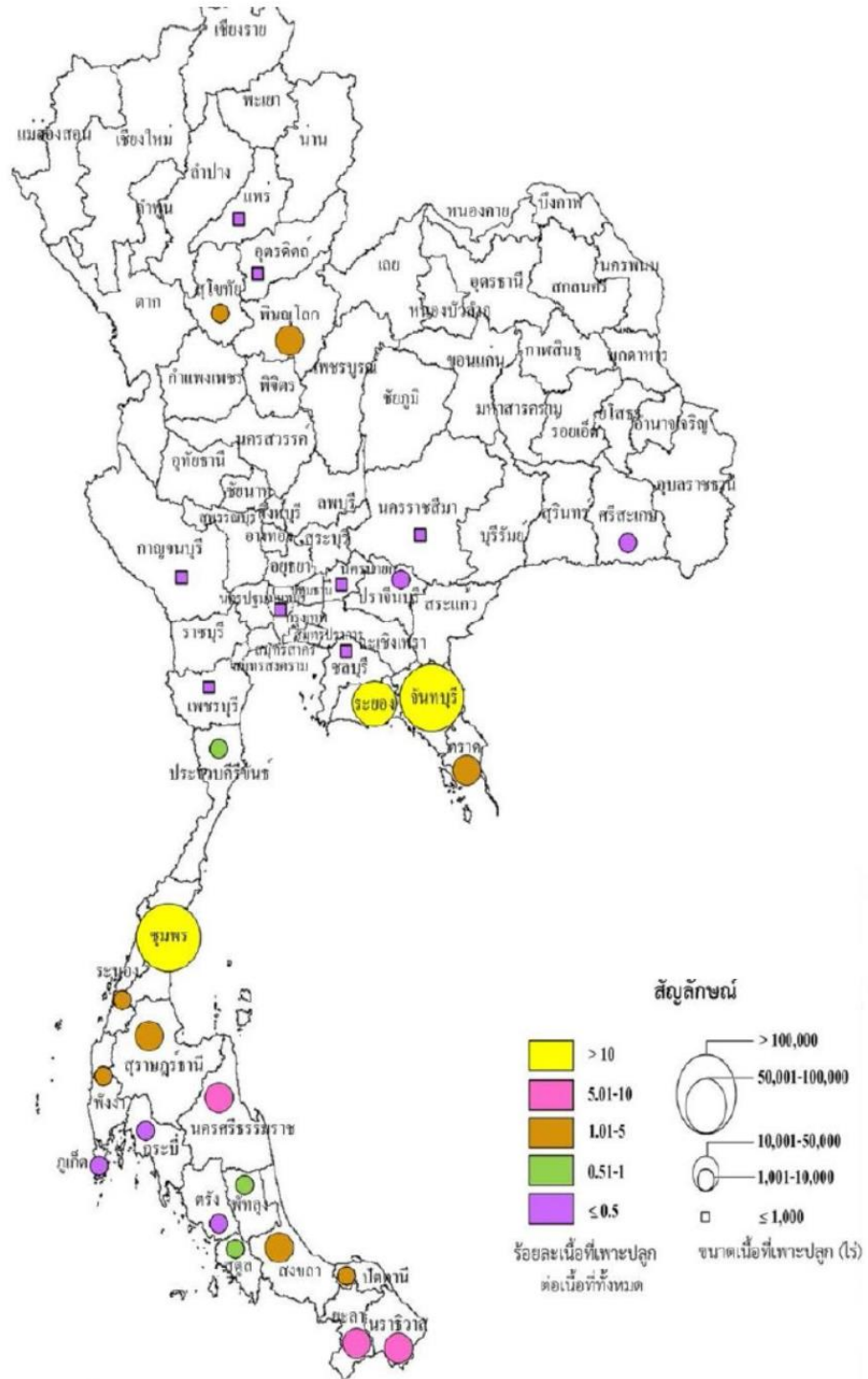


ตารางที่ 3 เนื้อที่การเพาะปลูกทุเรียนและผลผลิตต่อไร่รายจังหวัด

ที่มา สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร,2564

ผลผลิต : ตัน      เนื้อที่ : ไร่      ผลผลิตต่อไร่ : กิโลกรัม

| ผลผลิตทุเรียนแยกตามจังหวัด ปี 2564 |             |         |                         |                                  |
|------------------------------------|-------------|---------|-------------------------|----------------------------------|
| จังหวัด                            | ผลผลิต(ตัน) | สัดส่วน | เนื้อที่เก็บเกี่ยว(ไร่) | ผลผลิตต่อเนื้อที่เก็บเกี่ยว(กก.) |
| จันทบุรี                           | 402,357     | 33%     | 219,340                 | 1,834.40                         |
| ชุมพร                              | 343,900     | 28%     | 207,376                 | 1,658.34                         |
| ระยอง                              | 120,080     | 10%     | 68,555                  | 1,751.59                         |
| นครศรีธรรมราช                      | 59,738      | 5%      | 57,695                  | 1,035.41                         |
| ตราด                               | 56,844      | 5%      | 32,053                  | 1,773.44                         |
| ยะลา                               | 56,695      | 5%      | 55,872                  | 1,014.73                         |
| สุราษฎร์ธานี                       | 46,957      | 4%      | 46,489                  | 1,010.07                         |
| ระนอง                              | 29,257      | 2%      | 32,018                  | 913.77                           |
| อุดรดิตถ์                          | 27,334      | 2%      | 39,549                  | 691.14                           |
| นราธิวาส                           | 13,577      | 1%      | 24,861                  | 546.12                           |
| ประจวบคีรีขันธ์                    | 13,460      | 1%      | 10,052                  | 1,339.04                         |
| สงขลา                              | 13,437      | 1%      | 15,879                  | 846.21                           |
| ศรีสะเกษ                           | 4,739       | 0%      | 3,542                   | 1,337.94                         |
| สโขทัย                             | 4,658       | 0%      | 10,433                  | 446.47                           |
| ปัตตานี                            | 4,447       | 0%      | 5,766                   | 771.25                           |
| พังงา                              | 2,856       | 0%      | 6,504                   | 439.11                           |
| ปราจีนบุรี                         | 2,733       | 0%      | 2,190                   | 1,247.95                         |
| พิจิตร                             | 1,836       | 0%      | 3,651                   | 502.88                           |
| กาญจนบุรี                          | 1,480       | 0%      | 2,433                   | 608.30                           |
| กระบี่                             | 1,299       | 0%      | 3,269                   | 397.37                           |
| ตรัง                               | 1,005       | 0%      | 1,806                   | 556.48                           |
| เพชรบูรณ์                          | 931         | 0%      | 1,521                   | 612.10                           |
| เพชรบุรี                           | 913         | 0%      | 2,418                   | 377.58                           |
| สตูล                               | 866         | 0%      | 1,611                   | 537.55                           |
| นครราชสีมา                         | 814         | 0%      | 1,653                   | 492.44                           |
| เชียงใหม่                          | 727         | 0%      | 1,416                   | 513.42                           |
| ภูเก็ต                             | 724         | 0%      | 2,479                   | 292.05                           |
| นครนายก                            | 672         | 0%      | 722                     | 930.75                           |
| ชัยภูมิ                            | 592         | 0%      | 1,148                   | 515.68                           |
| พิษณุโลก                           | 587         | 0%      | 1,131                   | 519.01                           |
| ราชบุรี                            | 534         | 0%      | 783                     | 681.99                           |
| อุบลราชธานี                        | 437         | 0%      | 586                     | 745.73                           |
| ชลบุรี                             | 421         | 0%      | 338                     | 1,245.56                         |
| บุรีรัมย์                          | 361         | 0%      | 594                     | 607.74                           |
| อุทัยธานี                          | 359         | 0%      | 551                     | 651.54                           |
| กำแพงเพชร                          | 206         | 0%      | 536                     | 384.33                           |
| แพร่                               | 185         | 0%      | 600                     | 308.33                           |
| สระบุรี                            | 74          | 0%      | 200                     | 370.00                           |
| สุรินทร์                           | 67          | 0%      | 142                     | 471.83                           |
| นนทบุรี                            | 16          | 0%      | 287                     | 55.75                            |
| ลพบุรี                             | 9           | 0%      | 40                      | 225.00                           |
| สุพรรณบุรี                         | 7           | 0%      | 125                     | 56.00                            |
| กาฬสินธุ์                          | 3           | 0%      | 7                       | 428.57                           |
| รวม                                | 1,218,194   | 100%    | 868,221                 | 31,745                           |



รูปที่ 2 แหล่งเพาะปลูกทุเรียนของประเทศไทย

ข้อมูลปี 2558 : ที่มา งานวิจัย “การสังเคราะห์ข้อมูลพานลำไยและทุเรียนสู่นโยบายส่งเสริมภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”

ในการขนส่งทุเรียนจากไทยไปยังต่างประเทศนั้น มักจะมีตัวกลางเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการคัดแยก และขนส่งโดยตลาดสินค้าเกษตรของประเทศไทยในปัจจุบันกำลังถูกแทรกแซงกลไกของตลาด โดยการเข้ามามีบทบาทของโรงคัดบรรจุต่างชาติโดยล้งมีหน้าที่รวบรวมผลผลิตให้ได้ตามจำนวนที่ต้องการ ซึ่งมีข้อดีนั่นก็คือ สามารถลดต้นทุนบางส่วนให้แก่เกษตรกรและอีกประการหนึ่งเนื่องจากล้งต่างชาติมีทุนจำนวนมากจึงทำให้สามารถตั้งราคาซื้อสูงกว่าล้งชาวไทย ทำให้สร้างกำไรให้แก่เกษตรกรโดยไม่จำเป็นต้องให้รัฐบาลเข้าแทรกแซงในการตั้งราคาขั้นต่ำ โดยล้งที่มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย (ล้งที่ร่วมทุนกับคนไทยในอัตราส่วน ต่างชาติร้อยละ 49 และคนไทยร้อยละ 51) แต่ก็ยังมีล้งนอกระบบอีกจำนวนมากที่เข้ามาแทรกแซงกลไกกระบวนการสินค้าเกษตร ล้งต่างชาติที่ไม่ถูกกฎหมายจะเข้ามาเหมาซื้อผลผลิตถึงสวนตัวอย่างเช่น ทุเรียน มังคุด ลำไย และมะม่วง ส่งผลให้สินค้าเกษตรราคาในประเทศสูงขึ้น จากที่กล่าวไปข้างต้นนั้นสาเหตุที่ ที่ทำให้ล้งต่างชาติเหล่านี้มีศักยภาพด้านการเงินสูงซึ่งสามารถซื้อสินค้าทั้งหมดด้วยเงินสดเกิดจากการที่รัฐบาลจีนให้เงินสนับสนุน

โดยลักษณะการทำงานของล้งจีนจะมีทีมงานในการสำรวจสวนต่าง ๆ ก่อนเก็บผลผลิตเพื่อเสนอราคาซื้อเหมา และทำสัญญากับเกษตรกรเพื่อเข้ามาเก็บเกี่ยวผลผลิตเมื่อถึงเวลาตามที่ตกลง โดยล้งจะส่งคนงานเข้ามาเก็บเกี่ยวผลผลิตถึงสวนและนำไปที่โรงคัดบรรจุเพื่อส่งออกไปยังประเทศจีน ซึ่งข้อดีคือสามารถลดต้นทุนบางอย่างให้แก่เกษตรกร แต่ข้อเสียคือ การกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับล้งต่างชาติแทบทั้งหมด เนื่องจากข้อมูลข่าวสารจะอยู่กับทางจีน และการนำเข้าสินค้าเกษตรไปยังประเทศจีนจะตกอยู่กับพ่อค้าชาวจีนเท่านั้น จึงเป็นส่วนหนึ่งที่สามารถทำให้เกิดการกำหนดราคาที่ไม่เป็นธรรม ยิ่งไปกว่านั้นจะเกิดการแย่งส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจคัดแยกบรรจุ รวมถึงธุรกิจส่งออกสัญชาติไทยที่เสียเปรียบด้านเงินทุนและถูกกีดกันทางด้านกฎระเบียบนำเข้าสินค้าของประเทศจีนจึงทำให้ประเทศไทยถูกครอบงำกลไกตลาดตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำให้แก่พ่อค้าชาวจีนทำให้ขาด ซึ่งอำนาจต่อรองในการเจรจากับพ่อค้าชาวจีน ตัวอย่างเช่น เกษตรกรผู้ปลูก ยางพารา และลำไย เป็นต้นงานวิจัยนี้จึงจัดทำขึ้นเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองในห่วงโซ่อุปทานระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าชาวต่างชาติเพื่อหาแนวทางในการป้องกันการครอบงำกลไกตลาดที่เคยเกิดขึ้นในอุตสาหกรรมยางพาราและลำไย

ซึ่งการรักษาเสถียรภาพราคาทุเรียนและป้องกันการถูกแทรกแซงกลไกตลาดจากต่างชาติเป็นสิ่งสำคัญที่ควรมีการควบคุมและถูกจัดระเบียบให้ถูกต้อง เพื่อให้เกิดการแข่งขันทางการค้า และลดความเหลื่อมล้ำในการแข่งขันระหว่างธุรกิจไทยและต่างชาติเพื่อที่เราจะสามารถรักษาเสถียรภาพของราคาสินค้า ทั้งนี้นอกจากการการบริหารจัดการต้นทุนและเพิ่มผลผลิตทุเรียน รวมถึงเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันแล้วนั้น การรวมกลุ่ม หรือการจัดการของเกษตรกรให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน เพื่อให้เกิดอำนาจในการต่อรองก็เป็นสิ่งที่ทำให้อุตสาหกรรมทุเรียนไทยสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปได้เช่นกัน

ดังนั้นผู้วิจัยจึงมุ่งศึกษาความสัมพันธ์ห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมทุเรียนเกี่ยวกับอำนาจต่อรองลี้่งต่างชาติเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับลี้่งต่างชาติในมุมมองของเกษตรกรเพื่อหาแนวทางในการป้องกันการสูญเสียอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและลี้่งต่างชาติ

## 1.2 วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการค้าระหว่างเกษตรกรกับลี้่งต่างชาติ
2. เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยในการกำหนดอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับลี้่งต่างชาติ
3. จัดทำข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตรในปัจจุบันเพื่อให้เกิดความสมดุลในด้านอำนาจต่อรองแก่ห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตรไทย

## 1.3 กลุ่มเป้าหมาย

เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนภาคตะวันออก – จังหวัดจันทบุรี

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องของอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับลี้่งต่างชาติ
2. สามารถแสดงให้เห็นถึงห่วงโซ่อุปทานที่มีปัญหา
3. หาแนวทางปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมทุเรียนให้มีประสิทธิภาพ

### 1.5 นิยามศัพท์

โรงคัดบรรจุ (ล้าง) (Packing house) – สถานที่ ที่จัดการกับผักผลไม้หลังจากการเก็บเกี่ยว ตั้งแต่การรับวัตถุดิบจนถึงการเก็บเกี่ยวโดยมีการปฏิบัติการ เช่น การจัดเตรียม การคัดเลือก ตัดแต่ง บรรจุ การเก็บรักษา และการขนส่ง เป็นต้น

โรงคัดบรรจุต่างชาติ (ล้างต่างชาติ) – โรงคัดบรรจุที่มีเจ้าของเป็นสัญชาติอื่นๆ หรือผ่านตัวแทน (นอมินี) โดยในปัจจุบัน มีการทำธุรกิจที่จดทะเบียนในรูปแบบบริษัท และในรูปแบบที่ผิดกฎหมาย เช่นการใช้หนังสือเดินทางท่องเที่ยว หรือพำนักชั่วคราว แล้วดำเนินกิจการโรงคัดบรรจุชั่วคราว เป็นต้น



## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้า แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้การเข้าใจในรูปแบบการค้าของอุตสาหกรรมทุเรียน และการต่อรองทางการค้าซึ่งใช้เป็นแนวทางในการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและล้งเพื่อพัฒนากลยุทธ์การค้าของเกษตรกรให้มีความยั่งยืน โดยมีหัวข้อดังต่อไปนี้

2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจต่อรอง

2.2 ห่วงโซ่อุปทานทุเรียน

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจต่อรอง

**Gaski ( 1984 )** คำจำกัดความของอำนาจ คือ ความสามารถของสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานที่มีอิทธิพลต่อ การตัดสินใจในด้านพฤติกรรม หรือเป็นกลยุทธ์ของสมาชิกอื่นในห่วงโซ่อุปทาน โดยสมาชิกจะขาดอิสระในการตัดสินใจ ซึ่งการตัดสินใจจะเป็นไปตามผู้ที่มีอิทธิพลเป็นหลักและยังได้กล่าวถึงอำนาจและอิทธิพลอีกด้วยการอ้างถึงการที่มีอำนาจอาจไม่มีอิทธิพลก็ได้เนื่องจากการมีอิทธิพลต้องแสดงออกถึงการมีอิทธิพลนั้นกรณีที่มีอำนาจเช่น สามารถควบคุมราคาตลาดได้แต่ ไม่แสดงถึงการควบคุมนั้นก็เรียกได้ว่าไม่มีอิทธิพล

**Chen (2007)** ได้ให้คำจำกัดความของอำนาจของผู้ซื้อไว้ว่า ความสามารถของผู้ซื้อในการลดราคาในการทำกำไรของผู้ผลิตให้ต่ำกว่าราคาขายปกติหรือให้ผู้ผลิตยอมรับในเงื่อนไขที่ผู้ผลิตจะได้รับประโยชน์น้อยกว่าปกติ

**French and Raven (1959)** ระบุฐานของอำนาจเป็น 5 อย่างคือ

1. อำนาจในการให้รางวัล มุมมองของ A ที่รับรู้ได้ว่า B มีความสามารถในการให้รางวัลเขาได้
2. อำนาจในการบีบบังคับ มุมมองของ A ที่รับรู้ได้ว่า B สามารถลงโทษเขาได้
3. อำนาจของกฎเกณฑ์ที่ตั้งไว้ มุมมองของ A ที่ B มีสิทธิ์กำหนดพฤติกรรมของเขาได้
4. อำนาจในการอ้างอิง มุมมองของ A ที่รับรู้ที่สามารถถูกระบุได้ด้วย B
5. อำนาจของความเชี่ยวชาญ มุมมองของ A ที่รับรู้ได้ว่า B มีความสามารถเฉพาะตัวอยู่

**Watkin (2003)** กล่าถึงแนวคิดการเจรจาต่อรอง 4 ประการคือ

1. การรับรู้ BATNA (Best alternative to a negotiated agreement) หมายถึง หากไม่มีข้อตกลงจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด เป็นกรณีและผู้เจรจาไม่ได้รับผลประโยชน์อย่างที่ตั้งเป้าไว้  
 อย่างที่น่าพอใจ ผู้เจรจาต้องรู้ทางเลือกที่ดีกว่าก่อนเจรจา ไม่เช่นนั้นผู้เจรจา ไม่สามารถทราบ  
 ได้ว่า ข้อตกลงฝ่ายผู้เจรจาได้ประโยชน์อย่างที่ตั้งใจหรือไม่
2. จุดพึงพอใจน้อยที่สุดที่รับได้ (Reservation price) จุดที่พึงพอใจน้อยที่สุดที่จะทำการตกลง
3. เขตพื้นที่ที่สามารถตกลงกันได้ ZOPA (Zone of possible agreement) เป็นช่วงของ  
 ข้อตกลงที่ แต่ละฝ่ายยังสามารถเจรจากันได้เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ทั้งสองฝ่ายมากกว่า  
 ทางเลือกอื่น
4. การเจรจาแลกเปลี่ยนที่สร้างสรรค์ เป็นการเจรจาต่อรองเชิงบูรณาการเป็นการแสดงจุดยืน  
 และ แลกเปลี่ยนจุดยืนซึ่งกันและกัน เสนอข้อแลกเปลี่ยน เสนอสิ่งที่มีค่าให้แก่ข้อเจรจา หรือ  
 อาจหาแนวที่ ที่หาสิ่งที่มีคุณค่าน้อยของผู้เจรจา แต่มีคุณค่ามากสำหรับฝั่งเรา มาเป็นการ  
 แลกเปลี่ยน

## มรกด จรจวบโชค (2547) ปัจจัยที่กำหนดอำนาจต่อรองระหว่างผู้ซื้อสินค้ากับผู้ขายสินค้า

### ปัจจัยกำหนดอำนาจต่อรองผู้ซื้อ

1. จำนวนผู้ผลิตในอุตสาหกรรม ถ้าผู้ซื้อที่มีจำนวนน้อยอำนาจต่อรองจะมาก
2. ลักษณะของสินค้า หากมีความแตกต่างกันน้อย ผู้ซื้อจะมีความภักดีต่อยี่ห้อ (Brand Loyalty) ต่ำ ลูกค้านำสามารถซื้อสินค้าจากผู้ผลิตรายใดก็ได้ เพราะมีต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงต่ำ (Switch Cost) ผู้ซื้อจะมีอำนาจต่อรองสูง
3. กรณีสินค้าที่ผลิตได้เป็นวัตถุดิบหรือเป็นสินค้าที่ต้องนำไปผลิตต่อและมีผลกระทบต่อคุณภาพสินค้านั้นๆแล้ว ผู้ซื้อจะมีอำนาจต่อรองต่ำ
4. หากผู้ซื้อที่มีความสามารถในการมีส่วนร่วมในกิจการของผู้ผลิตหรือถือหุ้นในบริษัทผู้ผลิตอำนาจต่อรองของผู้ซื้อจะมากขึ้นหรืออาจใช้วิธีการซื้อบางส่วนบางส่วนเอาจากบริษัทที่เข้าไปถือหุ้น
5. หากผู้ซื้อมีแหล่งข้อมูลที่ดี ในด้านการตลาด การแข่งขัน ต้นทุนการผลิตของผู้ผลิต และในทางตรงกันข้ามผู้ผลิตมีข้อมูลผู้ซื้อไม่เพียงพอ เช่น ตลาดผู้ซื้อมีใครบ้าง ระดับความจำเป็นของผลิตภัณฑ์ต่อผู้ซื้อ อำนาจต่อรองผู้ซื้อจะมากกว่าผู้ขาย

### ปัจจัยกำหนดอำนาจต่อรองผู้ผลิต

1. จำนวนผู้ผลิตในอุตสาหกรรมมีมากหรือน้อย
2. ตลาดสินค้าที่รองรับผลผลิต หากมีตลาดรองรับมากกว่า 1 อุตสาหกรรมผู้ผลิตสามารถเลือกได้ว่าให้ใครได้ประโยชน์มากที่สุด
3. ไม่มีวัตถุดิบหรือสินค้าอื่นมาทดแทนได้อย่างสมบูรณ์
4. ความได้เปรียบด้านต้นทุนและคุณภาพซึ่งผู้ผลิตจะมีอำนาจต่อรองสูง
5. เป็นสินค้า intermediat ที่สำคัญ
6. ผู้ผลิตสินค้าจะมีอำนาจต่อรองสูงหากสามารถสร้างความแตกต่างในสินค้าให้เหนือกว่าโดดเด่นชัดเจนจากผู้ผลิตอื่นๆ เช่น ราคา คุณภาพหรือความสะอาด
7. ผู้ผลิตจะมีอำนาจต่อรองสูงหากผู้ซื้อ มีต้นทุนหรือความเสียหายเมื่อเปลี่ยนไปซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตรายอื่น (Switch Cost)
8. ผู้ผลิตจะมีอำนาจต่อรองสูงหากมีทรัพยากรมากและมีก้าวไปครอบครองกิจการที่ทำการผลิตขั้นต่อไปหรือเพื่อจำหน่ายเอง



**สันตัน ศะศิวนิช (2551)** กล่าวว่าเจรจาต่อรองคือ การที่บุคคล 2 คนหรือสองฝ่ายขึ้นไป มีกระบวนการและเปลี่ยนข้อเสนอ ซึ่งต่างฝ่ายต่างมีผลประโยชน์ที่ได้เสียซึ่งกันและกัน แล้วหาทางลดหย่อนในเงื่อนไขข้อตกลงระหว่างกันเพื่อให้ได้ประโยชน์ร่วมกันมากที่สุด และสูญเสียน้อยที่สุดเพื่อหาข้อตกลงที่ทุกฝ่ายยอมรับได้ โดยจะใช้การโน้มน้าว กระประนีประนอม ในลักษณะต่างตอบแทน เพื่อให้บรรลุข้อตกลงโดยไม่ใช้กำลังบีบบังคับ

**สมชาย ภคภาสน์วิวัฒน์ (2554 ก)** ศึกษาแนวทางจิตวิทยา เป็นวิธีที่ใช้หลักการจิตวิทยา โดยการหว่านล้อม ต้องทำความเข้าใจ สถานภาพทางอารมณ์ นิสัยใจคอของผู้เจรจา แรงบีบบังคับ รวมถึงสถานการณ์ เนื่องด้วยองค์ประกอบเหล่านี้ มีผลต่อการแสดงออกในส่วนของแนวความคิด ทำที่ในการเจรจานั้นสามารถนำมากำหนดกลยุทธ์ที่ใช้ในการเจรจาต่อรองกับคู่เจรจาได้ รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพในการต่อรอง ให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ หลักการนี้ใช้หลักจิตวิทยาจำเป็นต้องวิเคราะห์คู่เจรจาดังต่อไปนี้

1. นิสัย (Nature)
2. อารมณ์และเหตุผล (Emotional and Rational Side)
3. สถานภาพ (Status) และบทบาท (Role)

**เชี่ยวชาญ รัตนามัทธนะ (2559)** กล่าวว่า แนวทางทฤษฎีเกม (Game Theory Approach) เป็นแนวทางการเจรจาต่อรองที่มีการศึกษาและไปใช้อย่างแพร่หลาย ทฤษฎีเกมได้ถูกนำมาใช้และเกิดประสิทธิภาพต่อการเจรจาต่อรอง ซึ่งการเจรจาต่อรองนั้นเป็นไปตามเงื่อนไข หรือทิศทางที่กำหนดไว้ โดยตั้งอยู่ในสมมุติฐาน ที่ว่าคู่เจรจามีความรู้ความสามารถและข้อมูลที่ เท่าเทียมกัน โดยองค์ประกอบดังกล่าวจะส่งผลให้การเจรจา มีผลลัพธ์ที่คาดการณ์ได้แต่อย่างไรก็ตาม ทฤษฎีเกมสามารถอธิบายได้ อย่างดี ในกรณีที่เมื่อมีผู้เจรจาฝั่งใดฝั่งหนึ่งมีข้อมูลที่ดีกว่า เตรียมพร้อมได้ดีกว่า จะมีโอกาสที่จะบรรลุผลการเจรจา จะมีความได้เปรียบกว่าอีกฝั่งที่ขาดข้อมูลและการเตรียมการ

ทฤษฎีเกม (Game Theory) จำแนกออกเป็น 3 ลักษณะ ดังนี้

#### 1. เกมศูนย์ (Zero Sum Game)

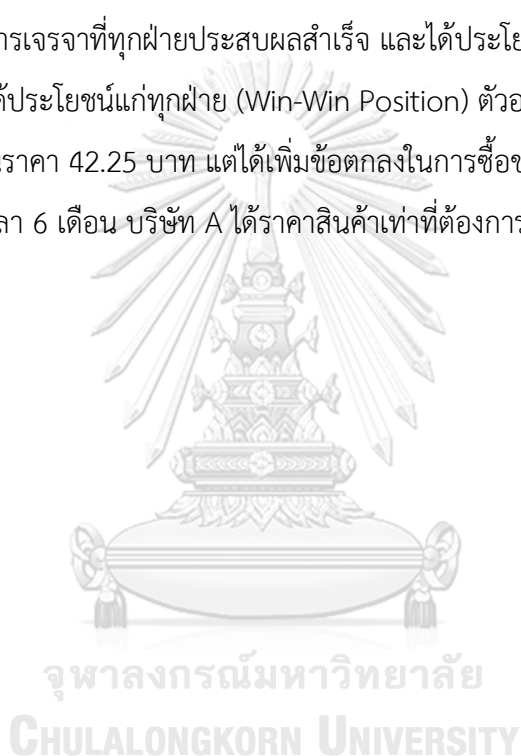
ในพื้นฐานของการเจรจา หากมีผู้ได้และผู้เสีย จะทำให้ไม่ประสบความสำเร็จในการเจรจา เนื่องจากผู้เสียจะไม่เจรจาด้วย การเจรจาต้องอยู่ในสมมุติฐานที่ว่าคู่เจรจาจะได้ผลประโยชน์จากการเจรจาร่วมกัน ลักษณะเกมศูนย์จึงเป็นตัวที่อธิบายได้ว่า การเจรจาจะไม่ประสบผลสำเร็จ นอกจากคู่เจรจามีอำนาจต่อรองที่ไม่เท่ากันคู่เจรจาที่มีอำนาจต่อรองมากกว่าจะเป็นฝ่ายได้เปรียบ ซึ่งในความเป็นจริงการเจรจาที่มีแต่ฝ่ายเดียวได้ และอีกฝ่ายยอมเสียทั้งหมดเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ยาก ตัวอย่างเช่น บริษัท A ซื้อสินค้าให้บริษัท B จำนวน 50,000 ชิ้นในระยะเวลา 3 เดือน โดยบริษัท A ตั้งเป้าที่ราคาต่ำสุดคือ 45.25 บาท แต่ บริษัท B ต้องการที่ขายในราคา 47.25 บาท แต่ทั้งสองบริษัท ไม่ได้พูดในเรื่องอื่นๆ นอกจากเรื่องราคา จึงตกลง ซื้อขายกันในราคา 45.25 บาท เนื่องจาก สินค้าชนิดนี้สามารถซื้อที่ผู้ขายรายอื่นได้

## 2. เกมลบ (Negative Sum Game)

เกมลบคือการเจรจาใดๆ ที่จะทำให้คู่เจรจาทั้งสองฝ่ายเสียผลประโยชน์ การเจรจาที่จะไม่นำไปสู่ข้อยุติเนื่องจากจะนำผลเสียแก่ทุกฝ่าย ทุกฝ่ายจึงต้องเจรจาไม่ให้เกิดเกมลบตัวอย่างเช่น บริษัท A และ B ต่อรอราคากันและตกลงกันที่ราคา 46.25 บาทต่อชิ้น จึงเป็นเหตุให้เสียประโยชน์ทั้งสองฝ่าย

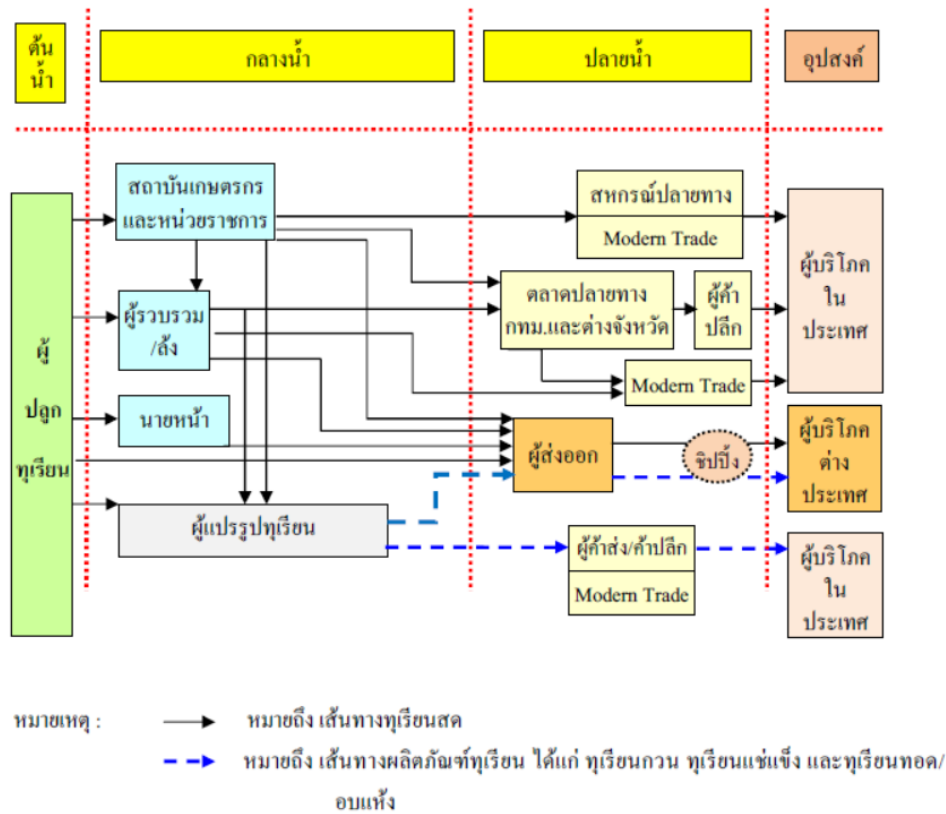
## 3. เกมบวก (Positive Sum Game)

เกมบวกคือการเจรจาที่ทุกฝ่ายประสบผลสำเร็จ และได้ประโยชน์อย่างเท่าเทียม การเจรจาตั้งอยู่ในสมมุติฐานที่ได้ประโยชน์แก่ทุกฝ่าย (Win-Win Position) ตัวอย่างเช่น บริษัท A และ B ตัดสินใจ ซื้อขายกันในราคา 42.25 บาท แต่ได้เพิ่มข้อตกลงในการซื้อขายคือให้คำสั่งซื้อจำนวน 100,000 ชิ้น ระยะเวลา 6 เดือน บริษัท A ได้ราคาสินค้าเท่าที่ต้องการ บริษัท B ได้ยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น



## 2.2 ห่วงโซ่อุปทานทุเรียน

โครงสร้างห่วงโซ่อุปทานทุเรียน นงนุช อังยูริกุล , สายทิพย์ โสรรัตน์ (2558)



รูปที่ 3 ห่วงโซ่อุปทานทุเรียนสด  
 ข้อมูลปี 2558 : ที่มา งานวิจัย “การสังเคราะห์โซ่อุปทานลำไยและทุเรียนสู่นโยบายส่งเสริมภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน”

จากรูปที่ 3 จะเห็นได้ว่าห่วงโซ่อุปทานของทุเรียนแบ่งออกเป็น 3 ส่วนซึ่งมีผู้เล่นในแต่ละกลุ่มแตกต่างกันโดยมีจุดมุ่งหมายและวิธีการดำเนินงานที่แตกต่างกันดังนี้

### 1. ห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำ

ห่วงโซ่อุปทานต้นน้ำประกอบไปด้วย เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนจะทำหน้าที่เพาะปลูกผลผลิตทางการเกษตร

### 2. ห่วงโซ่อุปทานกลางน้ำ

ห่วงโซ่อุปทานกลางน้ำของทุเรียนประกอบด้วย 3 กลุ่มหลักได้แก่ สถาบันเกษตรกร ผู้รวบรวมผลผลิต (ล้ง) และนายหน้า

1. สถาบันการเกษตร ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรและกลุ่มเกษตรกร สหกรณ์จะมีหน้าที่เสมือนตัวกลางในการส่งเสริมการตลาดเท่านั้นรวมถึงการมีข้อจำกัดในการดำเนินงานต่างๆซึ่งแต่ละสหกรณ์ก็มีรูปแบบแตกต่างกันไปตามรูปแบบของสมาชิก แต่ก็มีบางสหกรณ์ที่มีการนำระบบการจัดการโซ่อุปทานและการตลาดเข้ามาใช้โดยการดำเนินงานของสถาบันเกษตรกรจะมีการดำเนินงานดังต่อไปนี้
  - รวบรวมข้อมูลราคาจากผู้บริโภคปลายทางเพื่อนำมาต่อรองกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้มาซื้อผลผลิต
  - เปิดรับการขอซื้อผลผลิตซึ่งการเจรจาต่อรองสามารถทำได้ดีกว่าการที่เกษตรกรต่อรองด้วยตนเอง
  - สถาบันเกษตรกรจะรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก โดยเกษตรกรจะนำผลผลิตมาส่งให้ที่จุดรับซื้อของสหกรณ์โดยสหกรณ์บางแห่งจะใช้วิธีโควตาในการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกในแต่ละครั้งอีกด้วย
  - สถาบันเกษตรกรจะทำการคัดเกรดผลผลิต
  - ดำเนินการบรรจุทุเรียนเพื่อทำการขนส่งโดยจะใช้กล่องลูกฟูกในการบรรจุทุเรียน 1 กล่องสามารถใส่ได้ประมาณ 3-4 ลูก มีน้ำหนัก 12-19 กิโลกรัมโดยประมาณต่อ 1 กล่อง
  - นำทุเรียนที่บรรจุลงกล่องแล้วนำขึ้นรถบรรทุกขนาดต่างๆปรับอากาศเพื่อส่งจุดหมายปลายทางทั้งในและต่างประเทศ

2. ผู้รวบรวม (ล้ง) เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีวิธีการใช้นายหน้าลงพื้นที่เพื่อติดต่อซื้อผลผลิตจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนโดยตรงล้งจะดำเนินการคัดเกรดเพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศจัดเรียงทุเรียนใส่บรรจุภัณฑ์และส่งมอบเอง โดยปกติแล้วล้งจะเป็นคนในพื้นที่ ที่มีความสนิทชิดเชื้อหรือค้าขายผลผลิตกันมานานแต่ในปัจจุบันพบว่าผู้รวบรวมชาวต่างชาติ คือ ล้งชาวจีนและกัมพูชา เข้ามาในประเทศไทยมากขึ้นโดยเฉพาะล้ง ชาวจีนโดยจะมีลักษณะการทำงานโดยใช้วิธีเหมาสวนและให้ราคาสูงกว่าราคาตลาดแต่กรณีที่ราคาตลาดมีราคน้อยกว่าราคาที่ตกลงไว้ก็เป็นไปได้ที่ล้งจะไม่รับสินค้าโดยยอมทิ้งเงินจอง โดยขั้นตอนการดำเนินการค้าของล้ง มีการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- ล้งประเมินผลผลิตโดยการสำรวจเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในพื้นที่ ที่พร้อมเก็บเกี่ยวและคาดคะเนการสุกของทุเรียนแต่ละราย แล้วจึงกำหนดช่วงเวลาในการเข้าซื้อ
- ติดต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนเพื่อทำการซื้อขาย และระบุวันเวลาในการซื้อผลผลิต โดยปกติล้งจะมีคนงานสำหรับเก็บเกี่ยว และจัดเรียงซึ่งการจัดหาและรวบรวมผลผลิตของล้งมีสองรูปแบบ คือ การรวบรวมจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนที่ตกลงไว้ และ การรับซื้อโดยการตั้งจุดรับซื้อ เพื่อให้เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนนำผลผลิตมาส่งด้วยตนเอง
- ผู้รวบรวมจะคัดเกรดผลผลิตตามมาตรฐานที่กำหนด และนำทุเรียนไปทำความสะอาดด้วยการใช้ลมเป่าเพื่อกำจัดเศษวัสดุและแมลงออกจากผิวทุเรียน
- ดำเนินการบรรจุทุเรียนเพื่อทำการขนส่งโดยจะใช้กล่องลูกฟูกในการบรรจุทุเรียน 1 กล่องโดยประมาณสามารถใส่ได้ประมาณ 3-4 ลูก มีน้ำหนัก 12-19 กิโลกรัม
- นำทุเรียนที่บรรจุลงกล่องแล้วนำขึ้นรถบรรทุกขนาดต่างๆปรับอากาศเพื่อส่งจุดหมายปลายทางทั้งในและต่างประเทศ

3. นายหน้า (Broker) นายหน้ามี 2 ประเภท แบบที่หนึ่งคือเป็นคนในท้องถิ่นที่จะรับซื้อผลเพื่อนำไปขายในประเทศหรือส่งออก แบบที่สองจะเป็นนายหน้าของบริษัทต่างประเทศที่ทำการรับซื้อผลผลิตและส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่จะนิยมใช้รูปซื้อขายล่วงหน้าแบบเกษตรพันธสัญญา (contract farming) ซึ่งนายหน้าจะมีรูปแบบการดำเนินงานดังต่อไปนี้

- นายหน้าจะได้รับคำสั่งซื้อจากผู้ต้องการซื้อผลผลิตเช่น ผู้ประกอบการ พ่อค้า ปลายทาง หรือผู้ส่งออก โดยจะมีการตกลงเรื่องราคา และปริมาณล่วงหน้าก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิต
- นายหน้าทำการรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนที่ได้ทำการตกลงซื้อขายเอาไว้ โดยนายหน้าส่วนใหญ่จะไปรับผลผลิตด้วยตนเองซึ่งนายหน้า จะรับผลผลิตทุกเกรด (คละเกรด) แล้วทำการคัดแยกด้วยตนเอง และจะนำผลผลิตตกรเกรดไปขายในประเทศและที่ได้มาตรฐานส่งออกไปยังต่างประเทศ
- ในเรื่องการบรรจุจัดส่งจะดำเนินการเหมือนผู้รวบรวม (ล้าง)

#### 4. ห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำ

ห่วงโซ่อุปทานปลายน้ำแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท

1. ห่วงโซ่อุปทานภายในประเทศประกอบด้วย ตลาดค้าส่งและค้าปลีกทั้งใน กทม.และต่างจังหวัด modern Trade ซึ่งจะตอบสนองความต้องการภายในประเทศ

2. ห่วงโซ่อุปทานนอกประเทศประกอบด้วย ผู้ส่งออกโดยผู้ส่งออกมีทั้งจัดการเตรียมผลผลิตเพื่อส่งออกด้วยตนเองและก็มีผู้ส่งออกที่จ้างผู้รวบรวม (ล้ง) นายหน้าหรือสถาบันเกษตรกรดำเนินการให้ ทั้งการรวบรวมผลผลิตและการคัดเกรด จากนั้นในส่วนพิธีทางศุลกากรส่วนใหญ่ในปัจจุบันจะทำการว่าจ้างบริษัทชิปปิงให้เป็นตัวแทนส่งออกในการดำเนินพิธีทางศุลกากรรวมถึงการจัดหาหัวลากและตู้คอนเทนเนอร์ จัดทำเอกสารขนส่งยื่นเอกสารขนส่งสินค้าต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากร

#### โครงสร้างตลาดทุเรียน

**สัญญาภาค หล้าแหล่ง และคณะ (2560)** โครงสร้างตลาดของอุตสาหกรรมทุเรียนค่อนข้างไม่ซับซ้อนโดยแบ่งออกเป็น 3 ระดับต่อไปนี้

1. ตลาดระดับพื้นที่ ผู้มีส่วนร่วมกับโครงสร้างตลาดนี้คือ พ่อค้าที่มีหน้าที่รวบรวมสินค้าในท้องถิ่น พ่อค้าจากต่างพื้นที่ นายหน้าและตัวแทนของพ่อค้าคนกลาง ผู้ประกอบการจัดเก็บและเทกองสินค้าผู้รวบรวม โรงคัดแยกและบรรจุสินค้า (ล้ง) ตัวแทนผู้ส่งออก ผู้แปรรูป สุดท้ายคือผู้บริโภครที่ต้องการซื้อสินค้า

2. ตลาดระดับท้องถิ่น จะเป็นตลาดที่มีลักษณะที่มีทั้งการค้าส่งและค้าปลีก เป็นแหล่งรวบรวมผลิตภัณฑ์ โครงสร้างตลาดนี้จะมีผู้มีส่วนร่วมกับโครงสร้างตลาดนี้คือ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าจากต่างจังหวัด นายหน้าและพ่อค้าคนกลาง (ขายส่ง) ผู้ประกอบการจัดเก็บและเทกองสินค้าผู้รวบรวมและคัดแยกสินค้า (ล้ง) ตัวแทนผู้ส่งออก ผู้แปรรูป สุดท้ายคือผู้บริโภครที่ต้องการซื้อสินค้า

3. ตลาดส่งออก เป็นตลาดที่ผู้ส่งออกหรือตัวแทนจะมีการรับซื้อผลิตภัณฑ์โดยจะรวบรวมผลิตภัณฑ์จากตลาดต่างๆ เพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ



## 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องที่ใช้ในการศึกษาเพื่อที่จะเข้าใจ เกี่ยวกับห่วงโซ่อุปทานทุเรียนในประเทศไทย และงานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับอำนาจต่อรองของสินค้าเกษตรประเภทต่างๆ จึงจะแบ่งหัวข้องานวิจัยที่เกี่ยวข้องออกเป็น 2 หัวข้อดังนี้

2.3.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับเกษตรกรและล้งจิ้น

2.3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง

### 2.3.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับเกษตรกรและล้งจิ้น

จนนี่ สว่างศรีสกุลพร (2560) ได้ศึกษาความสัมพันธ์เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน ผู้รับซื้อทุเรียน และล้งจิ้นในจังหวัดจันทบุรี โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษากระบวนการจัดการหลังจากเก็บเกี่ยว ผลผลิตทุเรียนรวมถึงกระบวนการของผู้รับซื้อทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี และศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับผู้รับซื้อทุเรียนโดยใช้วิธีการดำเนินงานวิจัยในงานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research ในการเลือกประชากรกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีการสุ่มแบบมีจุดมุ่งหมาย (Purposive sampling)) โดยการศึกษาของวิจัยจะเป็นการศึกษาแบบเจาะจงพื้นที่ ได้แก่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน และผู้รับซื้อทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี การเก็บข้อมูลจะใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกกับเกษตรกรจำนวน 17 ราย โดยมีเงื่อนไขต้องเป็นเกษตรกรที่มีประสบการณ์ในการปลูกทุเรียนไม่ต่ำกว่า 10 ปีในจังหวัดจันทบุรี และผู้รับซื้อในจังหวัดจันทบุรีต้องมีประสบการณ์การรับซื้อไม่ต่ำกว่า 5 ปี



รูปที่ 4 ลักษณะการรวบรวมทุเรียนของล้ง

จากรูปที่ 4 สามารถอธิบายได้ว่าลักษณะการทำงานของผู้รับซื้อจะเข้าไปจับจองผลผลิตตั้งแต่กระบวนการทุเรียนติดลูกและรับซื้อทุเรียนรูปแบบเหมาสวน ซึ่งจะมีการเก็บทั้งในรูปแบบที่เกษตรกรเข้ามาเก็บเกี่ยวเอง และผู้รับซื้อเข้ามาเก็บเกี่ยวผลผลิตด้วยตนเอง หลังจากการเก็บเกี่ยว เกษตรกรจะจำหน่ายผลผลิตให้แก่พ่อค้าคนกลางที่ชาย และกระจายผลผลิตไปยังส่วนต่างๆภายในประเทศ และจำหน่ายผลผลิตให้แก่คลังเงินตามใบสั่งซื้อโดยราคาทุเรียนจะใช้ขนาด ความสุกและน้ำหนัก เป็นตัวกำหนดราคา

โดยในการวิจัยในขณะนั้นคลังเงินยังไม่มี การเจรจาซื้อขายด้วยตนเอง จะเป็นเพียงการสังเกตการณ์เท่านั้น จึงต้องพึ่งพ่อค้าคนกลางในการรวมผลผลิตแต่ในอนาคตคาดการณ์ว่าคลังจะมีบทบาทมากขึ้น เพราะเกษตรกรชาวไทยไม่สามารถกำหนดราคาได้เนื่องจากพ่อค้าชาวไทยไม่สามารถนำผลผลิตไปจำหน่ายยังประเทศจีนได้โดยตรง เนื่องจากมีผู้อิทธิพลเข้ามาควบคุมการนำเข้าอยู่ อีกทั้งยังขาดองค์ความรู้ในด้านการส่งออกในด้านต่าง ๆ เช่น การบ่ม การจุ่มน้ำยา การป้ายขี้ผึ้ง รวมถึงความรู้ด้านการเช่าตู้ปรับอากาศเพื่อส่งออก และที่สำคัญนั้นยังขาดเงินทุนอีกด้วย ปัญหาดังกล่าวอาจจะแก้ไขโดยการให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือโดยหาช่องทางนำเข้าผลผลิตไปยังประเทศต่าง ๆ เช่นประเทศจีน นอกจากนี้การสร้างการรวมกลุ่มให้แก่เกษตรกร และการให้ความรู้เกี่ยวกับการส่งออก ยังเป็นปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรอีกด้วย

**สาคร ศรีमुख (2562)** ได้นำเสนอความสัมพันธ์ล้งต่างชาติที่เข้ามามีบทบาทในห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรไทย จากบทความทางวิชาการที่นำเสนอต่อวุฒิสภามีโดยบทความได้กล่าวว่าการที่ปริมาณการส่งออกผลไม้ของไทยมีปริมาณและมูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมากในรอบ 10 ปี เป็นผลจากการพัฒนาของช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) และความต้องการของตลาดต่างประเทศโดยปลายทางที่สำคัญคือ สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และเขตบริหารพิเศษฮ่องกงแห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน ส่งผลให้มีการเข้ามาของล้งต่างชาติทั้งแบบจดทะเบียนและไม่จดทะเบียนเข้ามารวบรวมผลผลิตทางการเกษตรในประเทศไทย ซึ่งการเข้ามาของล้งต่างชาตินี้ส่งผลกระทบต่อทั้งบวกและด้านลบได้ดังต่อไปนี้

- ด้านราคาในระยะเวลา 3-5 ปีที่ผ่านมาผลผลิตทางการเกษตรที่เป็นผลไม้ มีราคาเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมากเนื่องด้วยปัจจัยด้านความต้องการในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนที่มีความต้องการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และได้เข้ามาติดต่อซื้อสินค้ากับทางเกษตรกรโดยตรงเพื่อขจัดพ่อค้าคนกลางทำให้เกษตรกรขายสินค้าได้ราคาที่ดีขึ้นและมีรายได้มากขึ้นกว่าในอดีต
- ด้านการครอบงำตลาดผลไม้ของไทย การเข้ามาของล้งอาจส่งผลให้ราคาผลผลิตทางการเกษตรนั้นสูงขึ้น แต่ก็อาจส่งผลกระทบต่อในระยะยาวเนื่องจากล้งมีอำนาจเหนือตลาดสินค้าเกษตรของไทย โดยมีสาเหตุจากการที่ตลาดสินค้าเกษตรส่วนใหญ่อยู่ที่ประเทศจีน และยังมีตลาดต่างประเทศอื่นๆ ทำให้ผู้ประกอบการชาวจีนที่มีความใกล้ชิดกับผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะมีอำนาจ ในการกำหนดราคาผลผลิตทางการเกษตรของไทยได้ในอนาคต
- การแข่งขันทางด้านธุรกิจของผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ไทย ลักษณะการประกอบของโรงคัดบรรจุ (ล้ง) ต่างชาติที่เข้ามาธุรกิจในประเทศไทยนั้น ได้ดำเนินการแบบครบวงจรในห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) โดยจัดการตั้งแต่การจัดหาผลผลิต การเข้าไปเก็บเกี่ยว การคัดบรรจุ และการส่งออก อีกทั้งโรงคัดบรรจุ (ล้ง) จีนยังมีความใกล้ชิดกับผู้บริโภค และยังมีรายได้เปรียบในเรื่องกฎระเบียบในการนำเข้าซึ่งเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ทำธุรกิจชาวจีนมากกว่า และ ล้งจีนยังมีความได้เปรียบในด้านเงินทุน รวมถึงเครือข่ายโลจิสติกส์ซึ่งผลกระทบต่อทั้งหลายเหล่านี้สร้างปัญหาแก่ผู้ประกอบการทั้งล้งชาวไทย และผู้ประกอบการส่งผลไม้ชาวไทย

โดยข้อเสนอของงานวิจัยนี้แบ่งออกเป็น 8 ข้อ เพื่อควบคุมและดูแลโรงคัดบรรจุ (ล้าง) เพื่อลดผลกระทบด้านลบที่อาจเกิดขึ้นได้ดังนี้

- ตรวจสอบการจดทะเบียนของล้างว่ามีการประกอบธุรกิจโดยใช้ตัวแทนอำพราง (Nominee) หรือไม่ และการประกอบธุรกิจมีความเหมาะสมและจ่ายภาษีครบถ้วนหรือไม่
- กำกับการเจรจาต่อรองในการซื้อผลิตภัณฑ์ระหว่างเกษตรกร และล้างให้มีความเป็นธรรมตามกลไกตลาดเพื่อป้องกันการผูกขาดกันโดยการร่วมมือกันของผู้ประกอบการ
- ส่งเสริมและสนับสนุนการรวมตัวกันหรือจัดตั้งสหกรณ์เกษตรกร เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรองและวางแผนการผลิต เพื่อลดผลกระทบการเข้ามาควบคุมกลไกตลาดของผู้ประกอบการชาวต่างชาติ
- กำกับดูแลล้างต่างชาติให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ และต้องสามารถตรวจสอบย้อนหลังได้ (Traceability) เพื่อป้องกันการสวมสิทธิของการนำผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพส่งออกในนามผลผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของไทย
- ภาครัฐต้องส่งเสริมตลาดเพิ่มเติมนอกจากการส่งออกผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรไปยังประเทศจีน ประเทศเวียดนาม และเขตปกครองพิเศษฮ่องกงเพื่อลดการพึ่งพิงและสร้างเสถียรภาพทางด้านราคาให้แก่ผลิตภัณฑ์เกษตรของไทย
- ภาครัฐต้องให้การสนับสนุนล้างสัญชาติไทย ด้วยการให้ความรู้ด้านการตลาด รวมถึงโลจิสติกส์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน อีกทั้งภาครัฐยังต้องสนับสนุนในการให้แหล่งเงินทุนที่ง่ายต่อการเข้าถึงและเทคโนโลยีที่จำเป็นในการดำเนินกิจการ
- เนื่องจากมีการใช้แรงงานต่างด้าวเป็นจำนวนมากในล้างจึงต้องมีการตรวจสอบใบอนุญาตทำงานที่รัดกุมและครบถ้วน
- เพื่อให้ง่ายต่อการบริหารจัดการโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ทั้งสัญชาติไทยและต่างชาติอย่างมีประสิทธิภาพจะต้องมีการทำฐานข้อมูลที่เป็นระบบและเข้าถึงง่าย โดยภาครัฐต้องมีส่วนเกี่ยวข้องในการเก็บรวบรวมและดำเนินการ

### 2.3.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง

Rawlikowska , Andrzejewska , Fatkowski (2019) ได้ศึกษาอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรโคนมกับผู้ขายปัจจัยการผลิตโดยใช้ตัวชี้วัดคือ ส่วนลดราคาของอาหารสัตว์เก็บข้อมูลที่จังหวัด Mazowieckie ประเทศโปแลนด์ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีการผลิตน้ำนมดิบมากที่สุดในประเทศโปแลนด์ โดยกลุ่มตัวอย่างในงานวิจัยนี้มีเกษตรกรผู้ผลิตน้ำนมดิบจำนวน 300 ราย ในการเก็บข้อมูลใช้วิธีการสำรวจโดยการสัมภาษณ์โดยตรงกับเกษตรกร หลังจากนั้นจะสร้างแบบจำลองซึ่งมีตัวชี้วัดอำนาจต่อรองของเกษตรกรในงานวิจัยจะใช้ส่วนลดในการซื้ออาหารสัตว์ โดยมีตัวแปรดังต่อไปนี้

$$p_i = \beta \text{strong}_i + \alpha \text{size}_i + \vartheta \text{distance}_i + \mu X_i + \varepsilon_i. \quad (1)$$

ตัวแปรมีความหมายดังต่อไปนี้

| ตัวแปร                        | ความหมาย                                                                 |
|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| $p_i$                         | ส่วนราคาลดปัจจัยการผลิต                                                  |
| $\beta \text{strong}_i$       | ตำแหน่งของอำนาจเกษตรกร                                                   |
| $\vartheta \text{distance}_i$ | ระยะทางระหว่างเกษตรกรกับผู้ขายปัจจัยการผลิต                              |
| $\alpha \text{size}_i$        | ขนาดของฟาร์ม (จำนวน ฝูงสัตว์ในงานวิจัยนี้คือโคนม)                        |
| $\mu X_i$                     | ตัวแปรอื่นๆ (ตัวแปรรอง เช่น ระดับการศึกษา ประสบการณ์การเพาะปลูก เป็นต้น) |
| $\varepsilon_i$               | ค่า error                                                                |

จากแบบจำลองจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลระยะห่างระหว่างผู้ขายอาหารสัตว์กับเกษตรกร ขนาดของฟาร์ม และตัวแปรอื่นๆ เช่น ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการเพาะปลูก อายุ รวมถึงคำถามอื่นๆ เช่น เกษตรกรเคยเปลี่ยนผู้ขายอาหารสัตว์หรือไม่ เกษตรกรเคยเจรจาเรื่องราคากับผู้ขายอาหารสัตว์หรือไม่

ส่วนที่ 2 สร้างแผนภาพอำนาจของเกษตรกร โดยที่ดูในสองกลุ่มโดยใช้คำถามดังต่อไปนี้

“ความยากง่ายของผู้ขายปัจจัยการผลิตในการหาเกษตรกรในการซื้อปัจจัยการผลิตเมื่อเกษตรกรยกเลิกการซื้อขายกับผู้ขายปัจจัยการผลิต” โดยใช้ คะแนน 1-5 เป็นช่วงคะแนนในการวัดความยากง่าย

ในการสร้างตัวแทนของอำนาจต่อรองของเกษตรกรกับผู้รับซื้อผลผลิตจะทำการสำรวจความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับผู้ขายปัจจัยการผลิตด้วยคำถามดังนี้

“ความยากง่ายของผู้รับซื้อผลผลิตในการเปลี่ยนการรับซื้อน้ำนมจากเกษตรกรไปเป็นเกษตรกรอีกรายหนึ่ง” โดยใช้ คะแนน 1-5 เป็นช่วงคะแนนในการวัดความยากง่าย

ช่วงคะแนนมีความหมายดังนี้

1 - ง่ายมาก

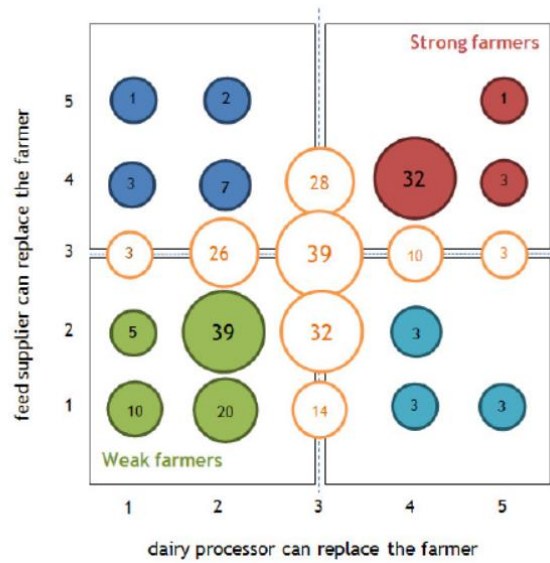
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3 - ปกติ

4 - ยาก

5 - ยากมาก

CHULALONGKORN UNIVERSITY



รูปที่ 5 แมทริกซ์บอกตำแหน่งของอำนาจของเกษตรกรโคนม

เมื่อสอบถามเกษตรกรทั้งหมดจะได้รูปออกมาดังรูปที่ 5 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรที่เกษตรกรจำนวน 300 รายเป็นเกษตรกรที่มีอำนาจมาก 36 รายภายในภาพคือวงกลมสีแดง มีเกษตรกรที่มีอำนาจน้อย 74 รายภายในภาพคือวงกลมสีเขียว มีเกษตรกรที่มีอำนาจปานกลางจำนวน 190 รายในภาพคือวงกลมสีขาว สีน้ำเงินและสีฟ้า

ตารางที่ 4 สถิติเชิงพรรณนาของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรโคนม (ค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน)

| Characteristics                                                                                | (1)<br>Total Sample<br>(n = 300) | (2)<br>Strong Farmers<br>(n = 36) | (3)<br>Weak Farmers<br>(n = 74) | (4)<br>Other Farmers *<br>(n = 190) |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------|
| Herd size 2013 (no. of cows) **                                                                | 26.9<br>(20.6)                   | 31.5<br>(20.9)                    | 24.7<br>(21.3)                  | 27.0<br>(20.2)                      |
| Land owned 2013 **                                                                             | 29.1<br>(18.9)                   | 33.4<br>(17.2)                    | 25.3<br>(14.1)                  | 29.7<br>(20.7)                      |
| Herd size 2004 (no. of cows) **                                                                | 17.6<br>(13.0)                   | 17.9<br>(8.4)                     | 15.4<br>(10.5)                  | 18.3<br>(14.6)                      |
| Land owned 2004 **                                                                             | 24.1<br>(14.3)                   | 25.1<br>(11.4)                    | 21.2<br>(10.0)                  | 25.0<br>(16.0)                      |
| Discount from feed supplier (as a % of the initial price offered)                              | 3.1<br>(3.6)                     | 3.1<br>(3.6)                      | 2.8<br>(3.8)                    | 3.3<br>(3.7)                        |
| Share of farmers buying feed directly from feed producer *                                     | 42%                              | 63%                               | 42%                             | 38%                                 |
| Share of farmers considering change of feed supplier (yes or from time to time) ***            | 36%                              | 72%                               | 36%                             | 29%                                 |
| Do you negotiate prices with feed supplier (% of yes)                                          | 59%                              | 69%                               | 48%                             | 62%                                 |
| Frequency of feed purchases (share of farmers buying once a week and more often)               | 17%<br>(0.9)                     | 17%<br>(0.8)                      | 27%<br>(1.0)                    | 15%<br>(0.9)                        |
| Age (years)                                                                                    | 44.3<br>(10.3)                   | 44.5<br>(11.5)                    | 45.7<br>(9.9)                   | 43.7<br>(10.2)                      |
| Is it possible to get better conditions by group negotiations with feed supplier ** (% of yes) | 63%                              | 83%                               | 57%                             | 61%                                 |

สรุปออกมาเป็นข้อมูลเชิงสถิติเชิงพรรณนาจากตารางที่ 4 จากกลุ่มตัวอย่าง 300 ราย เป็นเกษตรกรที่มีอำนาจมาก 36 รายมีเกษตรกรที่มีอำนาจน้อย 74 ราย และเกษตรกรที่มีอำนาจปานกลาง 190 รายจากตารางแสดงให้เห็นว่าเกษตรกรที่มีอำนาจ มีจำนวนปศุสัตว์เฉลี่ยที่มากกว่าเกษตรกรที่มีอำนาจน้อย และเกษตรกรที่มีอำนาจทั่วไป เกษตรกรที่มีอำนาจมากจะซื้อสินค้าจากผู้ขายอาหารสัตว์โดยตรงไม่ผ่านคนกลาง มีอัตราการเจรจาจากอาหารสัตว์ และมีอัตราการเปลี่ยนผู้ขายอาหารสัตว์ที่มากกว่าอีกสองประเภทและค่าเฉลี่ยโดยในส่วนลดนั้นเกษตรกรที่มีอำนาจมากจะได้ส่วนลดโดยเฉลี่ยที่ร้อยละ 3.1 ซึ่งเท่ากับค่าเฉลี่ย แต่ในงานวิจัยนี้กลุ่มตัวอย่างนั้นให้คำตอบเรื่องส่วนลดมาเพียงร้อยละ 54 จึงทำให้ต้องพิจารณาจากฐานข้อมูลที่จำกัด



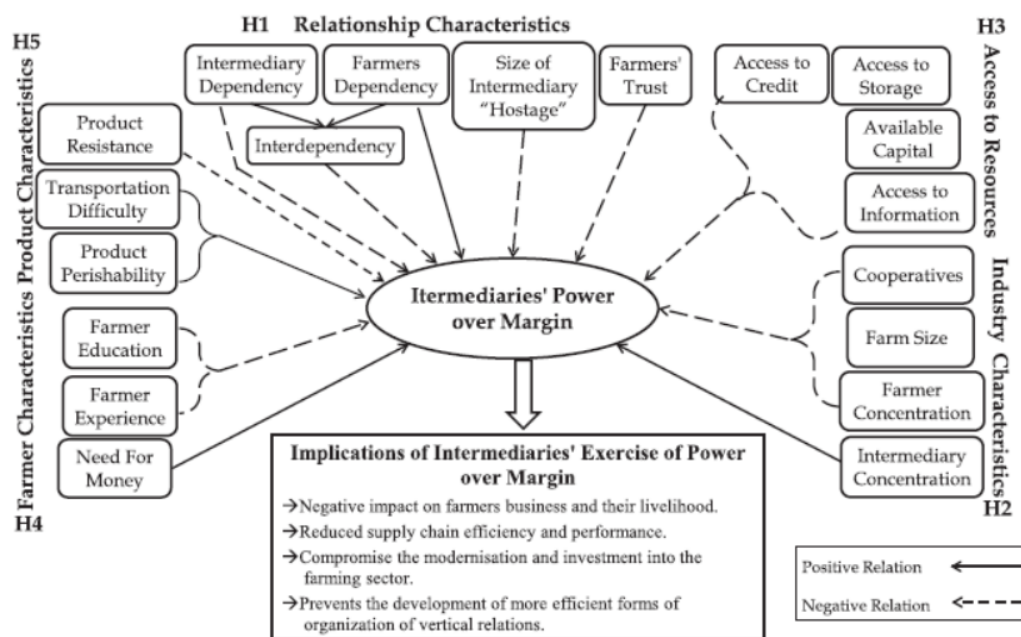
ตารางที่ 5 ตารางความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับส่วนลดอาหารสัตว์

|                                                                                 | (1)      | (2)        | (3)                     | (4)         | (5)         | (6)         |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------|------------|-------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Strong                                                                          | 0.0189 * | 0.0209 *   | 0.0193 *                | 0.0180 *    | 0.0197 *    | 0.0197 *    |
|                                                                                 | (0.0107) | (0.0107)   | (0.0101)                | (0.0102)    | (0.0101)    | (0.0104)    |
| Herd size 2013                                                                  |          |            | 0.000834                | 0.000688    | 0.000668    | 0.000456    |
|                                                                                 |          |            | ***                     | ***         | ***         | ***         |
|                                                                                 |          |            | (0.000239)              | (0.000201)  | (0.000177)  | (0.000163)  |
| Growth in milk quota (2013/2004)                                                |          |            |                         |             |             | 0.00789 **  |
|                                                                                 |          |            |                         |             |             | (0.00316)   |
| Age in years                                                                    |          | -0.000500  | -0.000658               | -0.000733 * | -0.000421   | -0.000459   |
|                                                                                 |          | (0.000349) | (0.000403)              | (0.000392)  | (0.000433)  | (0.000409)  |
| Vocational education dummy                                                      |          | 0.0166     | 0.0338 *                | 0.0321 **   | 0.0329 *    | 0.0340 *    |
|                                                                                 |          | (0.0194)   | (0.0179)                | (0.0161)    | (0.0190)    | (0.0187)    |
| Secondary education dummy                                                       |          | 0.0214     | 0.0357 **               | 0.0304 *    | 0.0318 *    | 0.0318 *    |
|                                                                                 |          | (0.0203)   | (0.0171)                | (0.0163)    | (0.0192)    | (0.0188)    |
| Higher education dummy                                                          |          | 0.0119     | -0.00167                | -0.0111     | -0.00946    | -0.0149     |
|                                                                                 |          | (0.0201)   | (0.0187)                | (0.0185)    | (0.0214)    | (0.0218)    |
| No. of potential feed suppliers                                                 |          |            | 0.00107                 | -0.00396    | -0.00443    | -0.00266    |
|                                                                                 |          |            | (0.00497)               | (0.00412)   | (0.00388)   | (0.00366)   |
| Lot of other farms in neighborhood                                              |          |            | 9.03 × 10 <sup>-2</sup> | 0.00907     | -0.0461 *** | -0.0426 *** |
|                                                                                 |          |            | (0.0396)                | (0.0324)    | (0.0176)    | (0.0163)    |
| Only few other farms in neighborhood                                            |          |            | -0.0340                 | -0.0143     | -0.0717 *** | -0.0820 *** |
|                                                                                 |          |            | (0.0397)                | (0.0323)    | (0.0200)    | (0.0181)    |
| Occasionally some services free of charge by feed supplier<br>(1 = yes, 0 = no) |          |            |                         | 0.0229 **   | 0.0191 *    | 0.0195 *    |
|                                                                                 |          |            |                         | (0.00938)   | (0.0113)    | (0.0106)    |
| Consulting service by feed supplier (1 = yes; 0 = no)                           |          |            |                         | 0.0275 ***  | 0.0258 ***  | 0.0256 ***  |
|                                                                                 |          |            |                         | (0.00680)   | (0.00722)   | (0.00599)   |
| Written contract with feed supplier (1 = yes, 0 = no)                           |          |            |                         |             | 0.0150      | 0.00806     |
|                                                                                 |          |            |                         |             | (0.0125)    | (0.0107)    |
| Farm failed to carry out a contract with feed supplier (1 =<br>yes, 0 = no)     |          |            |                         |             | 0.0216      | 0.0215      |
|                                                                                 |          |            |                         |             | (0.0201)    | (0.0206)    |
| Member of a producer group (1 = yes, 0 = no)                                    |          |            |                         |             | -0.00273    | -0.00696    |
|                                                                                 |          |            |                         |             | (0.0141)    | (0.0136)    |
| Having a successor (1 = yes, 0 = no)                                            |          |            |                         |             | -0.0130     | -0.0112     |
|                                                                                 |          |            |                         |             | (0.00805)   | (0.00747)   |
| Constant                                                                        | -0.0010  | 0.00560    | 0.0142                  | -0.000882   | 0.0481      | 0.0422      |
|                                                                                 | (0.0116) | (0.0260)   | (0.0477)                | (0.0419)    | (0.0293)    | (0.0292)    |
| Observations                                                                    | 284      | 284        | 240                     | 240         | 236         | 232         |

จากตารางที่ 5 ในช่องที่ 6 แสดงให้เห็นว่าปัจจัยที่ส่งผลต่อส่วนลดของราคาอาหารสัตว์คืออำนาจของเกษตรกรเพิ่มขึ้น 1 หน่วยจะส่งผลให้ส่วนลดเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.0197 การที่มีจำนวนเกษตรกรในระแวกน้อยส่งผลให้ส่วนลดราคาของอาหารสัตว์น้อยลงร้อยละ 0.0820

โดยสรุปงานวิจัยผลลัพธ์แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรที่เชื่อว่าตนเองมีอำนาจสูงนั้นจะมีอำนาจต่อรองในการได้รับส่วนลดจากการซื้อปัจจัยการผลิตมากกว่าเกษตรกรที่อำนาจทั่วไปหรือน้อย โดยสิ่งที่เห็นได้ชัดจากเกษตรกรที่มีอำนาจต่อรองสูง คือมีขนาดของฟาร์มใหญ่ (จำนวนปศุสัตว์ในที่นี่คือโคนม) อีกทั้งยังเป็นการซื้อปัจจัยการผลิตจากผู้ขายปัจจัยการผลิตโดยตรงที่ไม่ใช่ผ่านตัวกลางอีกด้วย สำหรับข้อสังเกตในงานวิจัยเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นในอำนาจต่อรองของตนเองว่าสามารถเจรจาต่อรองกับผู้ขายปัจจัยการผลิตได้ แต่ไม่เจรจาเนื่องจากมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขายปัจจัยการผลิตมีการติดต่อซื้อขายกันมายาวนานในงานวิจัยนี้เกษตรกรร้อยละ 90 ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างตัวเกษตรกรกับผู้ขายปัจจัยการผลิต ซึ่งเป็นอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้ได้รับส่วนลดน้อย

Xhoxh, Pedersen, Lind, Yazer (2014) ได้ศึกษาปัจจัยของอำนาจคนกลางที่มีต่อกิจกรรมที่เกี่ยวกับกำไรของเกษตรกรโดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรจำนวน 92 รายที่จังหวัด Adana และ Mersin ในประเทศตุรกีโดยมีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม



รูปที่ 6 ภาพของสมมติฐานที่แสดงตัวแปรต้นที่ส่งผลด้านบวกและด้านลบต่อตัวแปรตาม

การวิจัยมีขั้นตอนดังนี้

- ตั้งสมมติฐานโดยแบ่งออกเป็น 5 ข้อ ดังภาพที่
  - H1 : ลักษณะของความสัมพันธ์ที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
  - H2 : ลักษณะของอุตสาหกรรมที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
  - H3 : การเข้าถึงทรัพยากรที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
  - H4 : ลักษณะของเกษตรกรที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
  - H5 : ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง

ที่แต่ละสมมติฐานจะมีตัวแปรย่อยที่แตกต่างกัน ซึ่งจะมีการส่งผลต่ออำนาจต่อรองของคนกลาง โดยการส่งผลด้านบวกจะแสดงผลด้วยลูกศรสีเข้ม และด้านลบจะแสดงผลด้วยลูกศรเป็นเส้นประ

2. การเก็บข้อมูลโดยการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามเก็บกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรชาวตุรกีที่จังหวัด Adana และ Mersin ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการเพาะปลูกปริมาณมาก
3. ตรวจสอบความเหมาะสมและตัวแปรตาม (Dependent variable) โดยใช้การวัดค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีทางสถิติ 3 วิธี Barlett's test of sphericity , KMO test และ Chronbach's และนำมาแยกปัจจัยโดยใช้ EFA the exploratory factor analysis

ตารางที่ 6 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

|                                                                                                                                   | $\alpha$    | F1   | F2   | F3   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|------|------|
| <b>(F1) Power over activities that contribute to losses at intermediary stage (POLI)</b>                                          | <b>.856</b> |      |      |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision how the product is delivered                                |             | .883 |      |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision when the product is delivered                               |             | .877 |      |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision how the product is harvested                                |             | .872 |      |      |
| <b>(F2) Power over margin (POM)</b>                                                                                               | <b>.727</b> |      |      |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision on the Price of the product                                 |             |      | .851 |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the determination of the credit terms to the buyer (e.g., payment delay) |             |      | .826 |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision on the amount to be paid for the product                    |             |      | .753 |      |
| <b>(F3) Power over input selection (POIS)</b>                                                                                     | <b>.662</b> |      |      |      |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision on what variety of product to produce                       |             |      |      | .819 |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision on what fertilizers to use                                  |             |      |      | .799 |
| How much influence the major buyer of the product has on the Decision on what pesticides/herbicides to use                        |             |      |      | .701 |

จากตารางที่ 6 ตัวแปรตาม (Dependent variable) จะถูกจับกลุ่มด้วยวิธีสถิติเชิงสำรวจ EFA (the exploratory factor analysis ) โดยจะแบ่งออกมาเป็น 3 กลุ่มแต่ในวิจัยจะใช้กลุ่มของ อำนาจที่ส่งผลกระทบต่อไร่ของเกษตรกรและในการตรวจสอบความเชื่อมั่นที่ .7 ซึ่งมีความน่าเชื่อถือระดับพอใช้

4. ตรวจสอบความเหมาะสมและตัวแปรต้น (Independent variable) โดยใช้การวัดค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีทางสถิติ 3 วิธี Barlett's test of sphericity , KMO test และ Chronbach's และนำมาแยกปัจจัยโดยใช้ EFA (the exploratory factor analysis)

ตารางที่ 7 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

|                                                                                                                                                     | $\alpha$    | 1    | 2    | 3    | 4    | 5    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|------|------|------|------|
| <b>(1) Farmers' need for money</b>                                                                                                                  | <b>.838</b> |      |      |      |      |      |
| Since I need the money to pay (e.g., credit, fees, next year production, rent, etc.), I sell my production even when the price in the market is low |             | .849 |      |      |      |      |
| I have to sell the products even if the price in the market is low because I need the money                                                         |             |      | .814 |      |      |      |
| I need to get the money of the production as fast as possible to pay the expenses that I have made                                                  |             |      |      | .793 |      |      |
| I cannot wait for the market price to increase to sell my production because I need the money                                                       |             |      |      |      | .775 |      |
| In case my buyers do not pay in time, I would need to take credit                                                                                   |             |      |      |      |      | .579 |
| <b>(2) Available capital to the farmer</b>                                                                                                          | <b>.856</b> |      |      |      |      |      |
| Aside the income generated from the farm business, I have also other income sources to cover expenses                                               |             |      | .907 |      |      |      |
| Beside the capital generated from the farming business, I have also other capital that helps my business                                            |             |      |      | .879 |      |      |
| If I do not get the money from the production, I do not have capital to start next year production (Reversed)                                       |             |      |      |      | .656 |      |
| <b>(3) Farmer access to credit</b>                                                                                                                  | <b>.759</b> |      |      |      |      |      |
| The commercial terms of the credit make it easy to access                                                                                           |             |      |      | .853 |      |      |
| It is easy to get credit                                                                                                                            |             |      |      |      | .831 |      |
| The interest rate of the credit is very high, this makes it unfavourable (or unprofitable) to get (Reversed)                                        |             |      |      |      |      | .701 |
| <b>(4) Difficulty of transportation</b>                                                                                                             | <b>.710</b> |      |      |      |      |      |
| This product can be damaged very easily during transportation                                                                                       |             |      |      |      | .848 |      |
| The transportation of this product to the market (or buyer) is easy (Reversed)                                                                      |             |      |      |      |      | .705 |
| It is cheap to transport this product to the market (Reversed)                                                                                      |             |      |      |      |      | .699 |
| <b>(5) Farmer experience</b>                                                                                                                        | <b>.754</b> |      |      |      |      |      |
| I have very good knowledge on how to produce this product                                                                                           |             |      |      |      |      | .875 |
| I have a long experience in the cultivation of this product                                                                                         |             |      |      |      |      | .770 |

จากตารางที่ 7 แสดงให้เห็นว่าตัวแปรต้น (Independent variable) จะถูกจับกลุ่มด้วยวิธีทางสถิติเชิงสำรวจ EFA (the exploratory factor analysis ) ออกมาเป็น 5 กลุ่มซึ่งทั้ง 5 กลุ่มมีความเชื่อมั่นที่มากกว่า .7 หมายความว่ามีความน่าเชื่อถือในระดับพอใช้ โดยทั้ง 5 กลุ่มนี้จะตอบในสมมติฐาน 3 สมมติฐานได้แก่

- การเข้าถึงทรัพยากรที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
- ลักษณะของเกษตรกรที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง
- ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง

5. วิเคราะห์สัมพันธเชิงสถิติ (Correlation analyses) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้น และตัวแปรตามว่ามีความสัมพันธ์ไปในทิศทางใด และมีความสัมพันธ์มากน้อยเพียงใด

ตารางที่ 8 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่ส่งผลต่อกำไร)

| Group                        | Independent variables                                     | Dependent variable:<br>power over margin | Hypothesised<br>relationship |    |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------|------------------------------|----|
| Farmer access to resources   | Access to credit                                          | -.343**                                  | Negative                     | H1 |
|                              | Farmers' Available Capital                                | -.126                                    | Negative                     |    |
|                              | Access to storage facility (categ)                        | -.255**                                  | Negative                     |    |
|                              | Access to information (categ)                             | -.364**                                  | Negative                     |    |
| Farmers' characteristics     | Farmer experience                                         | -.115                                    | Negative                     | H2 |
|                              | Farmers' need for money                                   | .309**                                   | Positive                     |    |
|                              | Farmer education level (categ)                            | -.264**                                  | Negative                     |    |
| Product characteristics      | Difficulty of transportation                              | .167                                     | Positive                     | H3 |
|                              | Perishability <sup>a</sup> (categ)                        | -.071                                    | Positive                     |    |
|                              | Product resistance                                        | -.189*                                   | Negative                     |    |
| Industry characteristics     | Farm size                                                 | -.448**                                  | Negative                     | H4 |
|                              | Intermediary concentration                                | .192*                                    | Positive                     |    |
|                              | Farmer concentration                                      | -.167                                    | Negative                     |    |
| Relationship characteristics | Farmers' dependency                                       | .237*                                    | Positive                     | H5 |
|                              | Intermediary's dependency                                 | -.354**                                  | Negative                     |    |
|                              | Interdependency                                           | -.129                                    | Negative                     |    |
|                              | Farmer trust                                              | -.156                                    | Negative                     |    |
|                              | "Hostages"—size of advance payment made by intermediaries | -.243**                                  | Negative                     |    |

จากตารางที่ 8 แสดงให้เห็นถึงตัวแปรต้นที่ส่งผลต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่ส่งผลต่อกำไร) ในด้านบวกหรือด้านลบ ซึ่งแยกตามสมมุติฐานที่กำหนดไว้ในตอนต้นจากตารางจะเห็นได้ว่าจะมีค่าสัมพันธอยู่ระหว่าง .71 - .448 ซึ่งสามารถนำไปใช้ในชั้นถัดไป

6. วิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงถดถอย (Regression analysis) เพื่อหาตัวแปรต้นใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม และเพื่อให้รับรู้ถึงค่าของตัวแปรตามเมื่อรับรู้ผลของตัวแปรต้น

ตารางที่ 9 ตารางแสดงตัวค่าของแปรต้นที่จะส่งผลต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่ส่งผลต่อกำไร)

|                                       | B     | SE B | $\beta$ | Sig.    |
|---------------------------------------|-------|------|---------|---------|
| Constant                              | 17.55 | 1.58 |         | .000*** |
| Farmer dependency                     | .48   | .29  | .13     | .099    |
| Intermediary dependency               | -1.22 | .40  | -.30    | .003**  |
| Farmers' need for money               | .87   | .32  | .23     | .007**  |
| Intermediary concentration            | .53   | .25  | .19     | .036*   |
| Farm size                             | -.06  | .02  | -.36    | .000*** |
| Education (low secondary vs primary)  | -1.37 | .65  | -.17    | .037*   |
| Access to info (institution vs buyer) | -1.17 | .77  | -.14    | .137    |
| Size of intermediary hostages         | -.03  | .02  | -.14    | .100    |

Note:  $R^2 = .48$ ; Adjusted  $R^2 = .43$ ;  $F(8,83) = 9.54$   $p < .000$ .

Abbreviation: B, unstandardized coefficients; SE B, robust standard error;  $\beta$ , standardised coefficients; Sig., statistical significance:

\* $p < .05$ ; \*\* $p < .01$ ; \*\*\* $p < .000$ .

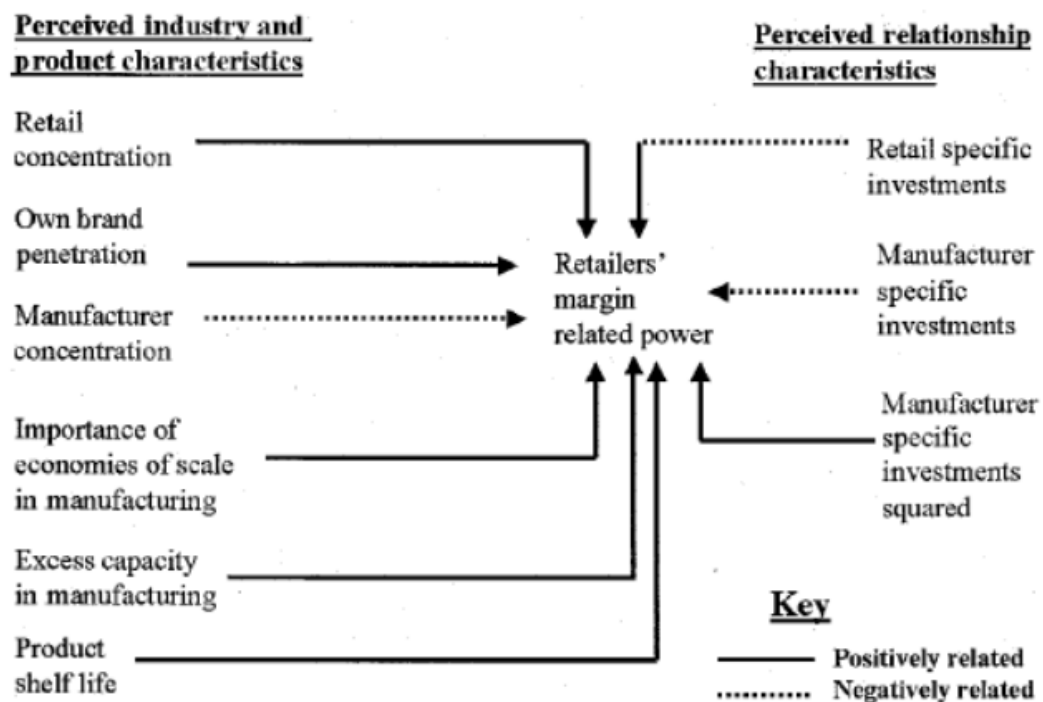
จากตารางที่ 9 จะแสดงให้เห็นถึงตัวแปรที่มีค่าความสัมพันธ์มากที่สุดที่ถูกเลือกนำมาใช้ในการวิเคราะห์เชิงถดถอยซึ่งถูกเลือกมา 8 ตัวแปรซึ่งในตารางนี้จะแสดงให้เห็นว่าแต่ละตัวแปรจะส่งผลต่อตัวแปรตามเป็นค่าเท่าไรเมื่อตัวแปรต้นเปลี่ยนแปลง

เมื่อนำผลของข้อมูลมาวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าตัวแปรต้น 8 ตัวที่ส่งผลต่อ อำนาจต่อรองที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรคือ

1. การไม่เป็นอิสระของเกษตรกรส่งผลให้พ่อค้าคนกลางมีอำนาจต่อรองที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรมากขึ้นเนื่องจากเกษตรกรต้องหวังพึ่งพ่อค้าคนกลาง โดยมีสาเหตุจากพ่อค้าคนกลางมีจำนวนน้อยรายเป็นต้น
2. การไม่เป็นอิสระของพ่อค้าคนกลางส่งผลให้อำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่มีต่อกำไรของเกษตรกรน้อยลงเนื่องจากพ่อค้าคนกลางจำเป็นต้องพึ่งเกษตรกรในการซื้อผลผลิต
3. ความต้องการเงินของเกษตรกรส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีมากขึ้น เนื่องจากเกษตรกรจำเป็นต้องใช้เงินไม่ว่าจะจ่ายให้กับการกู้ยืมธนาคารหรือค่าปัจจัยการผลิตอื่นๆ เป็นต้น
4. การรวมตัวของพ่อค้าคนกลางส่งผลต่ออำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีมากขึ้น เพราะสามารถกำหนดราคาซื้อขายได้ทำให้ผลประโยชน์ด้านราคาที่เกษตรกรจะได้รับ มีจำนวนที่น้อยลง

5. ขนาดพื้นที่การเพาะปลูกส่งผลต่ออำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีน้อยลงเนื่องจากเกษตรกรใช้ จำนวนผลผลิตใช้ในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง
6. ระดับการศึกษาส่งผลต่ออำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีน้อยลง
7. การเข้าถึงข้อมูลส่งผลต่ออำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีน้อยลงเนื่องจากเกษตรกรได้รับข้อมูลข่าวสาร ไม่ว่าจะเป็นราคาตลาด หรือแนวโน้มของตลาดจึงทำให้เกษตรกรมีทางเลือก และวิธีในการดำเนินงานมากขึ้น
8. สถานภาพการจ่ายเงินมัดจำ (การจ่ายเงินล่วงหน้าไปก่อนจากพ่อค้าคนกลาง) ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลกำไรของเกษตรกรมีน้อยลง

Collins (2002) ศึกษาปัจจัยของอำนาจต่อรองที่สัมพันธ์กับกำไรของพ่อค้าปลีกโดยใช้ข้อมูลฐานจากอุตสาหกรรมอาหารของประเทศไอร์แลนด์มีเก็บข้อมูลโดยใช้วิธีสัมภาษณ์เชิงลึกโดยใช้แบบสอบถามกับผู้ผลิตอาหารชาวไอร์แลนด์ 55 รายได้รับข้อมูลผู้ค้าปลีก 97 รายโดยวิธีการวิจัยดังนี้



รูปที่ 7 แสดงปัจจัยของอำนาจที่ส่งผลต่อกำไรของร้านค้าปลีกโดยแบ่งตามหมวดหมู่

1. ดังรูปที่ 7 กำหนดแบบจำลองของอำนาจของร้านค้าปลีกทั้งด้านบวก และด้านลบซึ่งแบ่งออกเป็นได้ 3 หมวดได้แก่

- 1.1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อผู้ค้าปลีกในมุมมองของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก
- 1.2 ปัจจัยที่ส่งผลต่อผู้ค้าปลีกในมุมมองของลักษณะของอุตสาหกรรม
- 1.3 ปัจจัยที่ส่งผลต่อผู้ค้าปลีกในมุมมองของลักษณะของผลิตภัณฑ์

2. การเก็บข้อมูลโดยการสำรวจโดยวิธีสัมภาษณ์เชิงลึกโดยใช้แบบสอบถามกับผู้ผลิตอาหารชาวไอร์แลนด์ 55 รายซึ่งได้รับข้อมูลของร้านค้าปลีก 97 ราย โดยสามารถแสดงสถิติเชิงพรรณนาได้ดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงลักษณะของกลุ่มตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิต

| Category         | Fresh |       |                |             |              |             |                  | Frozen foods | Other consumer foods |
|------------------|-------|-------|----------------|-------------|--------------|-------------|------------------|--------------|----------------------|
|                  | Dairy | Bread | meat & poultry | Dry grocery | Chilled food | Soft drinks | Alcoholic drinks |              |                      |
| % of sample      | 20    | 7     | 10             | 24          | 7            | 7           | 2                | 9            | 13                   |
| Observations (n) | 11    | 4     | 6              | 13          | 4            | 4           | 1                | 5            | 7                    |

จากตารางที่ 10 แสดงผู้ผลิตที่ผลิตผลิตภัณฑ์ออกมาดังต่อไปนี้ น้านมดิบ 11 ราย ขนมปัง 4 ราย อาหารพร้อมรับประทาน 6 ราย อาหารแห้ง 13 ราย อาหารแช่เย็น 4 ราย เครื่องดื่ม 4 ราย เครื่องดื่มมีแอลกอฮอล์ 1 ราย อาหารแช่แข็ง 5 ราย สินค้าอื่นๆ 7 ราย

ตารางที่ 11 แสดงลักษณะอายุของผลิตภัณฑ์ของแต่ละผู้ผลิต

| Days life        | 1-3 | 4-7 | 8-14 | 15-31 | > 31 |
|------------------|-----|-----|------|-------|------|
| % of sample      | 6   | 9   | 6    | 25    | 55   |
| Observations (n) | 3   | 5   | 3    | 14    | 30   |

จากตารางที่ 11 แสดงอายุของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในชั้นวางเพื่อจัดจำหน่ายของแต่ละผู้ผลิตโดยมีรายละเอียดดังนี้อยู่บนชั้นวาง 1-3 วันมีจำนวน 3 ราย 4-7 วันจำนวน 5 ราย 8-14 วันจำนวน 3 ราย 15-31 วันจำนวน 14 ราย มากกว่า 31 วันจำนวน 30 ราย



3. ตรวจสอบความเหมาะสมและตัวแปรตาม (Dependent variable) โดยใช้การวัดค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีทางสถิติ 3 วิธี Barlett's test of sphericity , KMO test และ Chronbach's และนำมาแยกปัจจัยโดยใช้ EFA the exploratory factor analysis

ตารางที่ 12 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรตามโดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

| <i>Item</i>                                          | $\alpha$    | <i>F1</i> <sup>1</sup> | <i>F2</i> |
|------------------------------------------------------|-------------|------------------------|-----------|
| <b>Product related power<sup>1</sup></b>             | <b>0.80</b> |                        |           |
| Retail power over supplier (input) selection         |             | 0.77                   |           |
| Retail power over production processes               |             | 0.86                   |           |
| Retail power over new production process development |             | 0.86                   |           |
| Retail power over product specifications             |             | 0.62                   |           |
| <b>Margin related power</b>                          | <b>0.59</b> |                        |           |
| Retail power over promotional activity               |             |                        | 0.43      |
| Retail power over price                              |             |                        | 0.85      |
| Retail power over credit                             |             |                        | 0.80      |

*Notes*

Extraction method: principal components.

*Rotation method:* Varimax with Kaiser normalization. Rotation converged in three iterations.

<sup>1</sup> Factor titles given in bold.

จากตารางที่ 12 ตัวแปรตาม (Dependent variable) จะถูกจับกลุ่มด้วยวิธีสถิติเชิงสำรวจ EFA (the exploratory factor analysis ) โดยจะแบ่งออกมาเป็น 2 กลุ่มได้แก่ อำนาจที่สัมพันธ์กับผลิตภัณฑ์ และอำนาจที่สัมพันธ์กับกำไร แต่ในวิจัยจะใช้กลุ่มของ อำนาจที่สัมพันธ์กับกำไร ในการตรวจสอบความเชื่อมั่นที่ .59

4. ตรวจสอบความเหมาะสมและตัวแปรต้น (Independent variable) โดยใช้การวัดค่าความเชื่อมั่นด้วยวิธีทางสถิติ 3 วิธี Barlett's test of sphericity , KMO test และ Chronbach's และนำมาแยกปัจจัยโดยใช้ EFA the exploratory factor analysis

ตารางที่ 13 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรต้นหมวดลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม โดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

|                                                                                                                                          | $\alpha$ | $F1^1$ | F2   | F3   | F4   | F5   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|------|------|------|------|
| <b>Manufacturer concentration<sup>1</sup></b>                                                                                            | 0.76     |        |      |      |      |      |
| Most output in this industry is attributable to a few firms                                                                              |          | 0.70   |      |      |      |      |
| Our industry is controlled by a small number of large manufacturing enterprises                                                          |          | 0.77   |      |      |      |      |
| Our industry is dominated by a few manufacturers                                                                                         |          | 0.78   |      |      |      |      |
| Our industry consists of a large number of similarly sized manufacturers (reversed)                                                      |          | 0.67   |      |      |      |      |
| <b>Retail concentration</b>                                                                                                              | 0.71     |        |      |      |      |      |
| A few retailers dominate our industry                                                                                                    |          |        |      |      |      | 0.84 |
| Our market is controlled by a small number of large retailers                                                                            |          |        |      |      |      | 0.88 |
| <b>Own brand penetration</b>                                                                                                             | 0.73     |        |      |      |      |      |
| Own brands dominate this retailer's market                                                                                               |          |        |      | 0.85 |      |      |
| Own brand products account for a large proportion of their total grocery industry's sales                                                |          |        |      | 0.76 |      |      |
| They and their competitors have an own brand alternative for almost all products                                                         |          |        |      | 0.52 |      |      |
| Most of this retailer's competitors have substantial own brand sales                                                                     |          |        |      | 0.74 |      |      |
| <b>Importance of scale economies</b>                                                                                                     | 0.66     |        |      |      |      |      |
| Scale economies play a significant role in maintaining competitiveness in this industry                                                  |          |        |      |      | 0.78 |      |
| In our industry, long production runs are necessary for cost competitiveness                                                             |          |        |      |      | 0.70 |      |
| <b>Availability of alternative capacity</b>                                                                                              | 0.84     |        |      |      |      |      |
| If we were to cease trading, our competitors could easily supply sufficient volumes to meet our customers' needs                         |          |        | 0.91 |      |      |      |
| Retailers can find other manufacturers with unused capacity to supply their needs                                                        |          |        | 0.85 |      |      |      |
| Our customers would have considerable difficulty in finding alternative suppliers if we were to stop doing business with them (reversed) |          |        | 0.85 |      |      |      |

*Notes*

Extraction method: principal analysis.

Rotation method: Varimax with Kaiser normalization.

<sup>1</sup> Factor titles given in bold in column 1.

จากตารางที่ 13 แสดงให้ปัจจัยทั้ง 5 แสดงให้เห็นว่าตัวแปรต้น (Independent variable) จะถูกจับกลุ่มด้วยวิธีสถิติเชิงสำรวจ EFA (the exploratory factor analysis ) ออกมาเป็น 5 กลุ่ม ในหมวดของ ลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม

ตารางที่ 14 แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรต้นหมวดลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม โดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

|                                                                                                                              | $\alpha$ | $F1^1$ | $F2$ | $F3$ | $F4$ | $F5$ |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|------|------|------|------|
| <b>Manufacturer dependency<sup>1</sup></b>                                                                                   | 0.87     |        |      |      |      |      |
| The loss of their business would be a serious blow to our future profitability                                               |          | 0.85   |      |      |      |      |
| The volume of business we do with them helps us to be cost competitive vis-à-vis other manufacturers                         |          | 0.60   |      |      |      |      |
| The loss of their business would increase our unit costs as a result of lost economies of scale                              |          | 0.74   |      |      |      |      |
| The loss of their account would significantly reduce our short-term profits                                                  |          | 0.86   |      |      |      |      |
| We would find it very difficult to replace their business if we were to lose it                                              |          | 0.66   |      |      |      |      |
| Our business would be in jeopardy if we lost their business                                                                  |          | 0.81   |      |      |      |      |
| <b>Retail dependency</b>                                                                                                     | 0.70     |        |      |      |      |      |
| Few of our competitors could easily meet their quantity requirements                                                         |          |        |      |      |      | 0.84 |
| Few of our competitors could meet their quality requirements                                                                 |          |        |      |      |      | 0.81 |
| If we discontinued supplying to them, they would have difficulty making up the sales volume in our product category          |          |        |      |      | 0.68 |      |
| If we were to stop doing business with them, they would find it hard to source products quickly with similar customer appeal |          |        |      |      | 0.64 |      |
| If our product is out of stock, their customers are unlikely to purchase a substitute                                        |          |        |      |      | 0.71 |      |
| If they were to stop doing business with us, their customers would quickly notice                                            |          |        |      |      | 0.78 |      |
| <b>Manufacturer specific assets</b>                                                                                          | 0.85     |        |      |      |      |      |
| Their delivery conditions are particularly demanding                                                                         |          |        | 0.60 |      |      |      |
| We spent considerable effort training our staff to deal with their specific requirements                                     |          |        | 0.54 |      |      |      |
| We spent considerable effort establishing procedures and routines to cater to their specific needs                           |          |        | 0.75 |      |      |      |
| If we were to cease trading with them, we would waste a lot of knowledge that's tailored to their method of operations       |          |        | 0.78 |      |      |      |
| We have strong personal relationships with them                                                                              |          |        | 0.59 |      |      |      |
| We spent considerable resources tailoring our production processes to meet their product specifications                      |          |        | 0.61 |      |      |      |
| Integrating our information systems to cater to their specific needs proved difficult                                        |          |        | 0.66 |      |      |      |
| <b>Retailer specific assets</b>                                                                                              | 0.80     |        |      |      |      |      |

ตารางที่ 14 (ต่อ) แสดงค่าความเชื่อมั่นของตัวแปรต้นหมวดลักษณะผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรม โดยวิธี Chronbach's และ การแบ่งกลุ่มของตัวแปรตามด้วยวิธี EFA (the exploratory factor analysis )

|                                                                                                             | $\alpha$ | F1 <sup>1</sup> | F2 | F3   | F4 | F5 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------------|----|------|----|----|
| They carry out a very time consuming due diligence before approving a new supplier                          |          |                 |    | 0.58 |    |    |
| Their buyers and technologists have spent a lot of time and effort providing us with advice and information |          |                 |    | 0.69 |    |    |
| They have allocated a lot of shelf space to our products                                                    |          |                 |    | 0.76 |    |    |
| Their product specifications are particularly demanding                                                     |          |                 |    | 0.67 |    |    |

*Notes*

Extraction method: principal analysis.

Rotation method: Varimax with Kaiser normalization.

<sup>1</sup> Factor titles given.

จากตารางที่ 14 แสดงให้ปัจจัยทั้ง 5 แสดงให้เห็นว่าตัวแปรต้น (Independent variable) จะถูกจับกลุ่มด้วยวิธีสถิติเชิงสำรวจ EFA (the exploratory factor analysis ) ออกมาเป็น 4 กลุ่ม ในหมวดของ ลักษณะของความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก



5. วิเคราะห์สัมพันธเชิงสถิติ (Correlation analyses) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตั้งแต่ละตัวมีความอิสระต่อกันหรือไม่

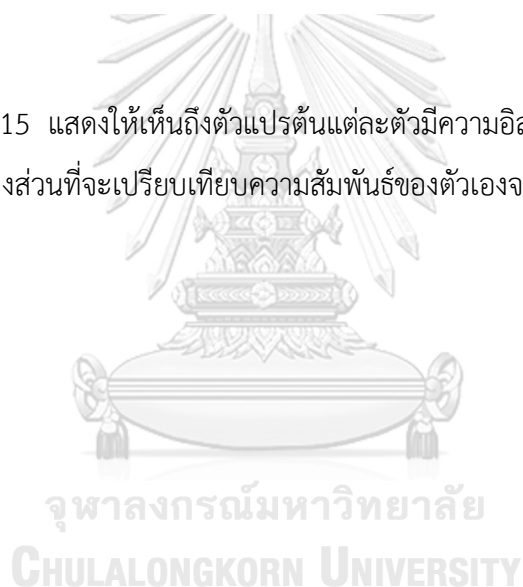
ตารางที่ 15 ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นต่อตัวแปรตาม (อำนาจที่สัมพันธ์กับกำไร)

|                                   | <i>Cap</i> | <i>Scale</i> | <i>Mcon</i> | <i>Rcon</i> | <i>Obmk</i> | <i>Mspec</i> | <i>Rspec</i> |
|-----------------------------------|------------|--------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| Alternative capacity              | 0.84       |              |             |             |             |              |              |
| Importance of economies of scale  | 0.05       | 0.66         |             |             |             |              |              |
| Manufacturer concentration        | -0.15      | 0.45         | 0.76        |             |             |              |              |
| Retail concentration              | 0.09       | 0.10         | -0.08       | 0.71        |             |              |              |
| Own brand market penetration      | 0.10       | 0.29         | 0.10        | 0.01        | 0.73        |              |              |
| Manufacturer specific investments | 0.05       | 0.36         | 0.16        | 0.11        | 0.35        | 0.85         |              |
| Retailer specific investments     | -0.03      | 0.12         | 0.04        | 0.26        | 0.37        | 0.65         | 0.80         |

*Note*

The diagonal values are Cronbach's  $\alpha$ .

จากตารางที่ 15 แสดงให้เห็นถึงตัวแปรต้นแต่ละตัวมีความอิสระต่อกันหรือไม่นำไปใช้ในขั้นตอนต่อไป ในตารางส่วนที่จะเปรียบเทียบความสัมพันธ์ของตัวเองจะใส่ค่าความเชื่อมั่นของ *Chronbach's* แทน



6. วิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงถดถอย (Regression analysis) โดยวิธี OLS (Ordinary least squares) เพื่อหาตัวแปรต้นใดบ้างที่มีอิทธิพลต่อตัวแปรตาม และเพื่อให้รับรู้ถึงค่าของตัวแปรตามเมื่อรับรู้ผลของตัวแปรต้น

ตารางที่ 16 ที่แสดงถึงตัวแปรต้นละตัวแปรจะส่งผลต่อตัวแปรตามเป็นค่าเท่าไรเมื่อตัวแปรต้นเปลี่ยนแปลงจึงทำให้เกิดแบบจำลองดังต่อไปนี้

| Ordinary least squares estimation              |                    |                       |                |                                 |
|------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|----------------|---------------------------------|
| Dependent variable is retail power over margin |                    |                       |                |                                 |
| 97 observations                                |                    |                       |                |                                 |
|                                                | <i>Coefficient</i> | <i>Standard error</i> | <i>P value</i> | <i>Standardized coefficient</i> |
| Const.                                         | 5.7110             | 3.882                 | 0.145          | 0.000                           |
| Retail concentration                           | 0.54296            | 0.2680                | 0.046          | 0.1379                          |
| Own brand market penetration                   | 0.56525            | 0.2742                | 0.042          | 0.1856                          |
| Manufacturer concentration                     | -0.34334           | 0.2072                | 0.101          | -0.0968                         |
| Importance of economies of scale               | 0.93818            | 0.2484                | 0.000          | 0.2844                          |
| Alternative capacity                           | 0.23031            | 0.2345                | 0.329          | 0.0844                          |
| Product shelf life                             | 0.00490            | 0.0022                | 0.030          | 0.1662                          |
| Retailer specific investments                  | -0.44065           | 0.3404                | 0.199          | -0.1447                         |
| Manufacturer specific investments              | -0.34097           | 1.522                 | 0.028          | -0.9571                         |
| Manufacturer specific Investments <sup>2</sup> | 0.58445            | 0.1931                | 0.003          | 1.3590                          |

*Notes*

R squared 0.4247 F-statistic F (9, 87) 7.135(0.000)

R bar-squared 0.3651

Using heteroscedastic-consistent covariance matrix

Ramsey Reset Specification Test using powers of yhat

Reset (2) = 0.007851 – F with DF1 = 1 and DF 2 = 86

Reset (3) = 0.29957 – F with DF1 = 2 and DF 2 = 85

Reset (4) = 0.77321 – F with DF1 = 3 and DF 2 = 84

CHULALONGKORN UNIVERSITY

แบบจำลอง

Retailers' margin related power = Const +  $\alpha_1$  perceived retail concentration +  $\alpha_2$  perceived own brand penetration of the market +  $\alpha_3$  perceived manufacturer concentration +  $\alpha_4$  importance of economies of scale in manufacturing +  $\alpha_5$  perceived availability of alternative manufacturing capacity +  $\alpha_6$  product shelf life +  $\alpha_7$  perceived manufacturer specific investments +  $\alpha_8$  perceived manufacturer specific investments squared +  $\alpha_9$  perceived retailer specific investments + U.

ตารางสรุปผลการรวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับหัวข้ออุปทานทุเรียน

| ชื่อผู้วิจัย                  | ชื่อเรื่อง                                                                                     | จุดประสงค์                                                                                                                                                 | การศึกษาความสัมพันธ์ของอำนาจต่อรองระหว่าง | เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย               | เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์                                                                               |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| จอนันต์ สว่างศรีสกุลพร (2560) | การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน ผู้รับซื้อทุเรียน และล้งเงินในจังหวัดจันทบุรี | 1. ศึกษากระบวนการหลังเก็บเกี่ยวของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน และการรับซื้อทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี<br>2. ศึกษาความสัมพันธ์ขอเกษตรกรผู้รับซื้อทุเรียน และล้งเงิน | เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน<br>ล้งเงิน          | การสำรวจโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก            | ใช้วิธีถอดเทปและวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) แล้วนำเสนอด้วยวิธีพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive analysis) |
| ศาสตราจารย์ ศรีมูขุ (2562)    | โรคภัยบรรลุมลไม่ (ล้ง) ต่างชาติในประเทศไทย                                                     | เสนอความสัมพันธ์ล้งต่างชาติที่เข้ามามีบทบาทในห่วงโซ่อุปทานของสินค้าเกษตรไทย                                                                                | เกษตรกร<br>ล้งเงิน                        | ศึกษาจากวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง | วิเคราะห์จากข้อมูลที่เกี่ยวข้องและนำเสนอตามลำดับความสำคัญของล้งเงินที่มีบทบาทภายในอุตสาหกรรมทุเรียนไทย       |

ตารางสรุปผลการรวบรวมงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง

| ชื่อผู้วิจัย                                                                         | ชื่อเรื่อง                                                                                                          | จุดประสงค์                                                                                  | การศึกษาความสัมพันธ์ของอำนาจต่อรองระหว่าง | เครื่องมือที่ใช้ในงานวิจัย | เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Alan Collins (2002,)                                                                 | The determinants of retailers' margin related bargaining power: evidence from the Irish food manufacturing industry | ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างผู้ผลิตในอุตสาหกรรมอาหารกับผู้ค้าปลีก               | ผู้ผลิตอาหาร<br>ผู้ค้าปลีก                | การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม    | Exploratory factor analysis (EFA)<br>Correlation analyses และ Multiple regression analysis |
| Orjon Xhoxhi, Soren Marcus Pedersen, Kim Martin Lind,Attila Yazar (2014)             | The Determinants of Intermediaries' Power over Farmers' Margin-Related Activities: Evidence from Adana, Turkey      | ศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง                              | เกษตรกร<br>พ่อค้าคนกลาง                   | การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม    | Exploratory factor analysis (EFA)<br>regression analysis และ Pearson correlation           |
| Agata Malak-Rawlikowska , Dominika Milczarek-Andrzejewska , and Jan Fatkowski (2019) | Farmers' Bargaining Power and Input Prices: What Can We Learn from Self-Reported Assessments                        | ศึกษาอำนาจต่อรองและความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรโคนมที่มีผลผลิตเป็นนมดิบและผู้ขายปัจจัยการผลิต | เกษตรกรโคนม<br>ผู้ขายปัจจัยการผลิต        | การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม    | แบบจำลอง และ ordinary least squares method (OLS)                                           |



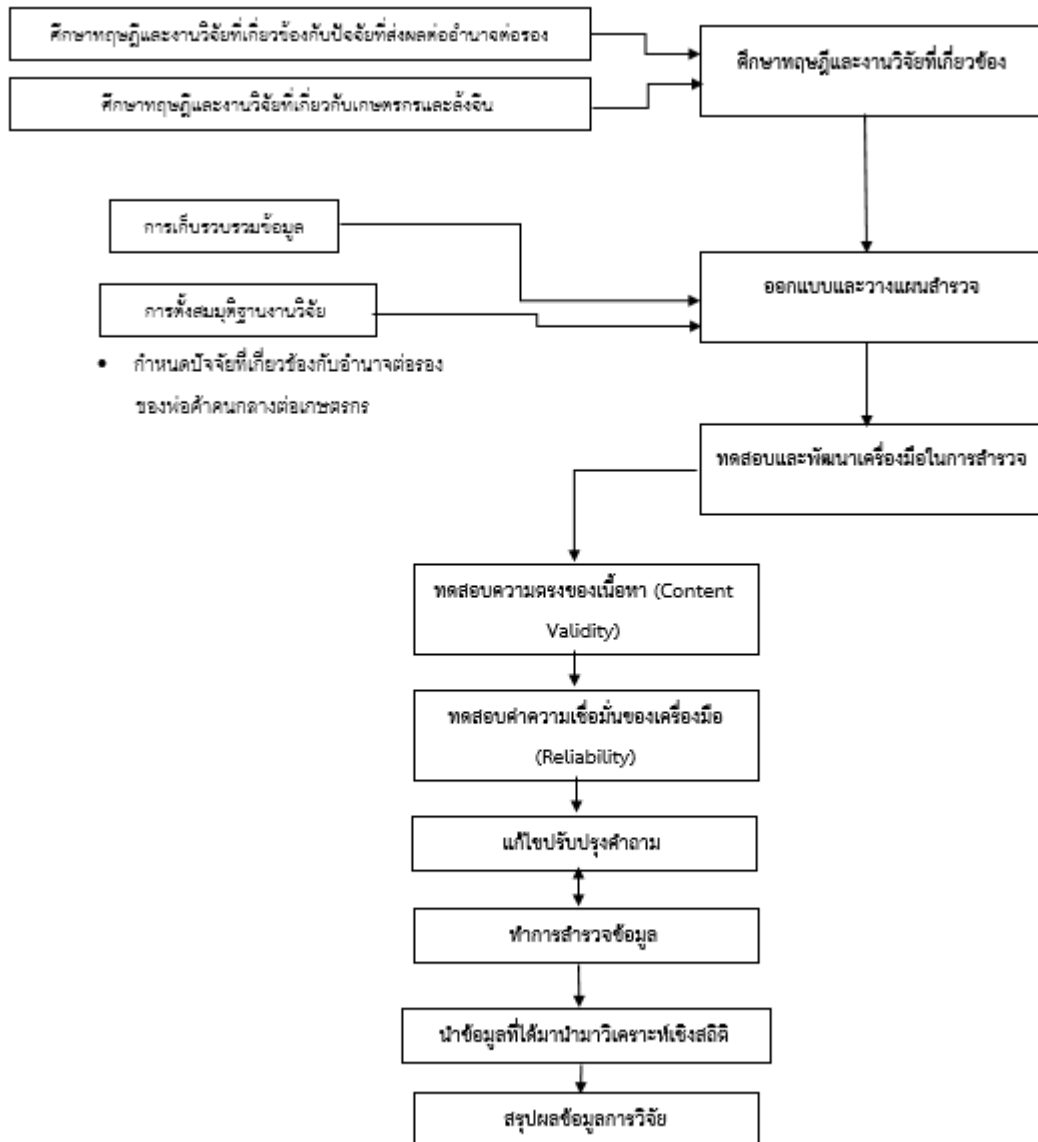
## บทที่ 3

### ระเบียบการวิจัย

งานวิจัยเรื่องนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) เก็บข้อมูลการโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเพื่อศึกษารูปแบบธุรกิจ (การค้า) ระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติเพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่การกำหนดอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกร กับล้งต่างชาติของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในภาคตะวันออกของประเทศไทย ในการตั้งสมมุติฐานจะอ้างอิงจากงานวิจัยของ Xhoxhi et al. (2014)

#### ขั้นตอนการดำเนินงาน

- 3.1 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 3.2 สร้างสมมุติฐานเพื่อกำหนดปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจของล้งต่างชาติมีผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกร
- 3.3 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
- 3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล
- 3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- 3.6 การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ
- 3.7 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล



รูปที่ 8 ขั้นตอนการวิจัย

### 3.1 ศึกษาทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ศึกษาทฤษฎีที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สามารถเข้าใจรูปแบบของอุตสาหกรรมทุเรียน และการต่อรอง  
จิ้งแบ่งทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

- ทฤษฎีเกี่ยวกับอำนาจต่อรอง
- ห่วงโซ่อุปทานทุเรียน

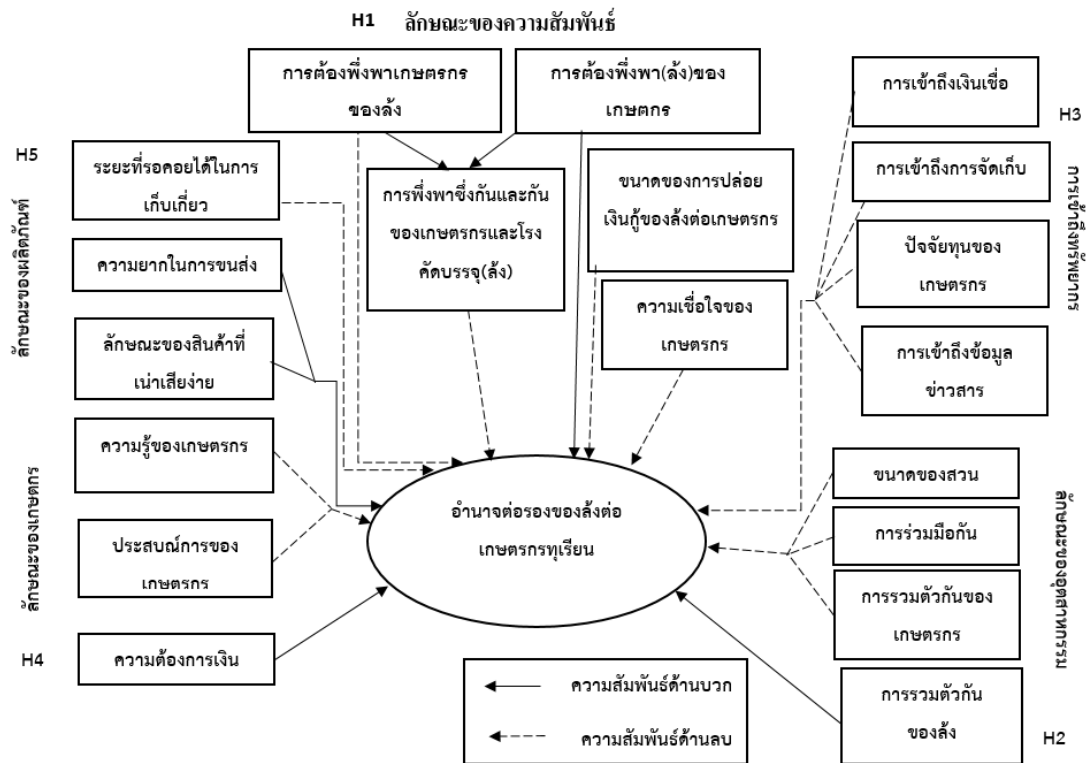
ในส่วนของงานวิจัยที่เกี่ยวข้องจะศึกษางานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับ ห่วงโซ่อุปทานของทุเรียนในประเทศไทย  
และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับอำนาจต่อรอง

### 3.2 สร้างสมมุติฐานเพื่อกำหนดปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจของสิ่งมีผลต่อกำไรของเกษตรกร

ในการตั้งสมมุติฐานได้นำกรอบแนวคิดมาจากงานวิจัยของ **Xhoxhi et al. (2014)**

1. สมมุติฐานที่ 1 ลักษณะของความสัมพันธ์ส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้ง)  
กับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน
2. สมมุติฐานที่ 2 ลักษณะของอุตสาหกรรมส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้ง)  
กับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน
3. สมมุติฐานที่ 3 การเข้าถึงทรัพยากรส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้ง) กับเกษตรกร  
ผู้ปลูกทุเรียน
4. สมมุติฐานที่ 4 ลักษณะของเกษตรกรส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้ง)  
กับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

## ปัจจัยของอำนาจต่อรองของโรงคับริวจู (ลั้ง) ที่มีต่อเกษตรกรทุเรียน



รูปที่ 9 แบบจำลองของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจของลั้งมีผลต่ออำนาจต่อรองต่อเกษตรกร

ตัวแปรอิสระและตัวแปรต้นจากสมมุติฐาน

**H1 : ลักษณะของความสัมพัธ์ส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคับริวจู (ลั้ง) ที่ส่งผลต่อเกษตรกรประกอบด้วยตัวแปรต้น**

- 1.การต้องพึ่งพาเกษตรกรของโรงคับริวจู (ลั้ง)
- 2.การต้องพึ่งพาโรงคับริวจู (ลั้ง) ของเกษตรกร
- 3.การพึ่งพาซึ่งกันและกันของเกษตรกรและโรงคับริวจู (ลั้ง)
- 4.ขนาดของการปล่อยเงินกู้ของคณกลางต่อเกษตรกร
- 5.ความเข้าใจของเกษตรกร

H2 : ลักษณะของอุตสาหกรรมส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ที่ส่งผลต่อ เกษตรกรประกอบด้วยตัวแปรต้น

- 1.ขนาดของสวน
- 2.การรวมตัวกันของเกษตรกร
- 3.การรวมตัวกันของโรงคัดบรรจุ (ล้าง)
- 4.การร่วมมือกันของเกษตรกรในการขายสินค้า

H3 : การเข้าถึงทรัพยากรส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ที่ส่งผลต่อเกษตรกร ประกอบด้วยตัวแปรต้น

- 1.การเข้าถึงเงินเชื่อ
- 2.การเข้าถึงการจัดเก็บ
- 3.ปัจจัยทุนของเกษตรกร
- 4.การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร

H4 : ลักษณะของเกษตรกรส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ที่ส่งผลต่อเกษตรกร ประกอบด้วยตัวแปรต้น

- 1.ความรู้ของเกษตรกร
- 2.ประสบการณ์ของเกษตรกร
- 3.ความต้องการเงิน

H5 : ลักษณะของผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อ อำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ที่ส่งผลต่อเกษตรกร ประกอบด้วยตัวแปรต้น

- 1.ลักษณะของสินค้าที่เน่าเสียง่าย
- 2.ความยากในการขนส่ง
- 3.ระยะเวลาที่รอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว

### ตัวแปรต้นเพิ่มเติม

- 1.เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- 2.เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- 3.คุณภาพผลผลิตของเกษตรกร
- 4.การดำเนินงานของภาครัฐ

### 3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูลรวบรวมจาก 2 แหล่ง คือ

#### แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ

ได้จากการศึกษาจากข้อมูลที่ถูกรวบรวมไว้จากหน่วยงานต่างๆของจากทั้งภาครัฐและเอกชน มีดังต่อไปนี้

- บทความ วิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- ข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต

#### แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ

ได้จากการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างจำนวน ตัวอย่างโดยเริ่มเก็บข้อมูลในระหว่างเดือน พฤษภาคม ถึงเดือน มิถุนายน พ.ศ. 2563 จนกระทั่งได้ข้อมูลตัวอย่างตามที่ต้องการซึ่งเป็นข้อมูลที่เก็บโดยผู้วิจัยจะทำการเก็บข้อมูลแบบสะดวก (Convenience Sampling) โดยการเข้าไปสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรีตามรายชื่อเกษตรกรของ ธนาकारเพื่อการเกษตร และหอการค้าจันทบุรี และการเก็บข้อมูลแบบ snowball sampling โดยให้เกษตรกรให้คำแนะนำเกษตรกรรายอื่นเพื่อไปสัมภาษณ์เป็นลำดับต่อไป

### 3.4 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

การกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษามีดังนี้ ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนจังหวัดจันทบุรี

การกำหนดกลุ่มตัวอย่างใช้ตารางกำหนดตัวอย่างของ Yamane (1973) โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในภาคตะวันออกในจังหวัดจันทบุรีเมื่อมาคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ Yamane ซึ่งกำหนดความเชื่อมั่นที่ 95 % และความคลาดเคลื่อนไว้ที่ 0.05 โดยกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ไว้ที่ 397 แต่เนื่องจากงบประมาณและเวลาที่จำกัดจึงอ้างอิงจากงานวิจัยของ Xhoxhi et al. (2014) ที่เก็บข้อมูลจำนวน 100 ตัวอย่างโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์และการใช้แบบสอบถามซึ่งจะใช้เวลาต่อเกษตรกร 1 รายประมาณ 1 ชั่วโมง 1 วันคาดการณ์ได้จะสามารถสัมภาษณ์ได้ 5 ราย เพื่อรวบรวมข้อมูลเสร็จสิ้นจะต้องใช้เวลาโดยประมาณ 1 เดือน

### 3.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลซึ่งแบ่งออกเป็น ส่วน

ส่วนที่ 1 รายละเอียดทั่วไปได้แก่ อายุ พื้นที่เพาะปลูก ประสบการณ์เพาะปลูก

ส่วนที่ 2 เป็นการวัดอำนาจต่อรองและความสำคัญของปัจจัยในส่วนนี้จะใช้การเก็บข้อมูลแบบ 5-point Likert Scale ดังนี้โดยจะใช้คะแนนวัดอำนาจต่อรอง 1-5 คะแนน 1 คือการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรน้อยและ 5 คือการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมาก ในส่วนของความสำคัญก็เช่นเดียวกันจะใช้การวัดคะแนน 1-5 คะแนน ในการบ่งบอกความสำคัญต่อกำไรของกิจกรรมนั้นในมุมมองของเกษตรกร 1 คือกิจกรรมนั้นมีความสำคัญต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรน้อย และ 5 คือกิจกรรมนั้นมีความสำคัญต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรมาก

การอภิปรายผลการวิจัย ผู้วิจัยใช้เกณฑ์ค่าเฉลี่ยการแปลผลซึ่งผลเกิดจากการคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้น (ข้อมูลที่มีค่าสูงสุด-ข้อมูลที่มีค่าต่ำสุด)/จำนวนชั้น

$$= (5-1)/5$$

$$= 0.8$$

ดังนั้นเกณฑ์การประเมินผล การอภิปรายส่วนของ Descriptive ผลของการวิจัยของลักษณะ แบบสอบถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (interval Scale) ผู้วิจัยใช้เกณฑ์เฉลี่ยของการวัดค่าอิทธิพลของพ่อค้าคนกลางต่อเกษตรกรในมุมมองของเกษตรกรดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00 หมายถึงการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมีค่าสูงมาก

คะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20 หมายถึงการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมีค่าสูง

คะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40 หมายถึงการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมีค่าปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81-2.60 หมายถึงการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมีค่าน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.80 หมายถึงการมีอำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรมีค่าน้อยมาก

ดังนั้นเกณฑ์การประเมินผล การอภิปรายส่วนของ Descriptive ผลของการวิจัยของลักษณะ แบบสอบถามที่ใช้ระดับการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาคชั้น (interval Scale) ผู้วิจัยใช้เกณฑ์เฉลี่ยของการวัดค่าความสำคัญของกิจกรรมในมุมมองของเกษตรกรดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 4.21-5.00 หมายถึงกิจกรรมนี้มีความสำคัญในมุมมองของเกษตรกรสูงมาก

คะแนนเฉลี่ย 3.41-4.20 หมายถึงกิจกรรมนี้มีความสำคัญในมุมมองของเกษตรกรสูง

คะแนนเฉลี่ย 2.61-3.40 หมายถึงกิจกรรมนี้มีความสำคัญในมุมมองของเกษตรกรปานกลาง

คะแนนเฉลี่ย 1.81-2.60 หมายถึงกิจกรรมนี้มีความสำคัญในมุมมองของเกษตรกรน้อย

คะแนนเฉลี่ย 1.00-1.80 หมายถึงกิจกรรมนี้มีความสำคัญในมุมมองของเกษตรกรน้อยมาก



### 3.6 การทดสอบความถูกต้องของข้อมูล

นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นสำหรับการวิจัยไปทดสอบคุณภาพเครื่องมือ 2 ส่วน คือ การทดสอบความตรงของเนื้อหา (Content Validity) การทดสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ดังนี้

#### 3.6.1 การทดสอบความตรงของเนื้อหา (Content Validity)

สร้างแบบสอบถามจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากนั้นทำแบบสอบถามไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง และนำแบบสอบถามมาปรับปรุงให้ถูกต้องโดยนำข้อมูลที่ได้จากกลุ่มตัวอย่างไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาและภาษาที่ใช้ในแบบสอบถาม

#### 3.6.2 การทดสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability)

ในการตรวจสอบค่าความเชื่อมั่นจะใช้วิธีตรวจสอบจำนวน 3 วิธี จากแบบสอบถามทั้งหมด

3.6.2.1 วิธีที่ 1 จะใช้ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient) โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป มาตรวจสอบค่าความเชื่อมั่นตามสูตรครอนบาคแอลฟา ดังนี้

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right]$$

โดยที่  $\alpha$  คือ สัมประสิทธิ์แอลฟา

$k$  คือ จำนวนข้อคำถาม

$\sum S_i^2$  คือ ผลรวมของความแปรปรวนของคะแนนข้อที่  $i$

$S_t^2$  คือ ความแปรปรวนของคะแนนรวม  $t$

ซึ่งการประเมินความเที่ยงตรงสัมประสิทธิ์แอลฟาได้มีการพิจารณาจากเกณฑ์ประเมินความเที่ยงตรงของค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ ) การแปลความหมายระดับความเที่ยงตรง

| ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ ) | ผลลัพธ์         |
|-----------------------------------|-----------------|
| มากกว่า .9                        | ดีมาก           |
| มากกว่า .8                        | ดี              |
| มากกว่า .7                        | พอใช้           |
| มากกว่า .6                        | ค่อนข้างพอใช้   |
| มากกว่า .5                        | ต่ำ             |
| น้อยกว่า หรือ เท่ากับ .5          | ไม่สามารถรับได้ |

ตารางที่ 17 ตารางผลการตรวจสอบค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Coefficient)

#### Case Processing Summary

|       |                       | N   | %     |
|-------|-----------------------|-----|-------|
| Cases | Valid                 | 100 | 100.0 |
|       | Excluded <sup>a</sup> | 0   | .0    |
|       | Total                 | 100 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .700             | 51         |

จากตารางที่ 17 มีผลค่าค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ( $\alpha$ ) เท่ากับ .70 ข้อมูลจึงมีค่าพอใช้ได้

3.6.2.2 วิธีที่ 2 ใช้สถิติ KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy) ซึ่งเป็นค่าที่ใช้วัดความเหมาะสมของข้อมูลตัวอย่างที่จะมาวิเคราะห์โดยเทคนิค Factor Analysis กัลยา วานิชย์บัญชา (2548)

โดยที่เมื่อ  $r$  คือค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ซึ่งทำให้ค่า  $0 > KMO > 1$

- ถ้าค่า KMO มีค่าน้อย (เข้าสู่ศูนย์) แสดงว่าเทคนิค Factor analysis ไม่เหมาะสมกับข้อมูลที่มีอยู่
- ถ้าค่า KMO มีค่ามาก (เข้าสู่หนึ่ง) แสดงว่าเทคนิค Factor analysis เหมาะสมกับข้อมูลที่มีอยู่
- โดยทั่วไปถ้าค่า  $KMO < .5$  จะถือว่า ข้อมูลที่มีอยู่ไม่เหมาะสมที่จะใช้เทคนิค Factor Analysis

3.6.2.3 วิธีที่ 3 Bartlett's Test of Sphericity เป็นการทดสอบค่าไค-สแควร์ (Chi-square) ของดีเทอร์มิแนนท์ (Determinant) ของเมทริกซ์สหสัมพันธ์ มีการทดสอบสมมติฐานว่าเมทริกซ์สหสัมพันธ์นั้นเป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์ (Identity matrix) หรือไม่จากสมมติฐาน กัลยา วานิชย์บัญชา (2548)

$H_0$  : ตัวแปรต่างๆไม่มีความสัมพันธ์กันหรือ

$H_1$  : ตัวแปรต่างๆมีความสัมพันธ์กัน

ดังนั้นถ้ายอมรับ  $H_0$  แสดงว่าตัวแปรไม่มีความสัมพันธ์กันจึงไม่ควรใช้เทคนิค Factor analysis แต่ถ้าปฏิเสธ  $H_0$  (หรือยอมรับ  $H_1$ ) นั่นคือตัวแปรมีความสัมพันธ์กันจึงสามารถใช้เทคนิค Factor analysis ได้

ตารางที่ 18 ผลการตรวจสอบสถิติ KMO (Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy)

| KMO and Bartlett's Test                          |                    |          |
|--------------------------------------------------|--------------------|----------|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. |                    | .486     |
| Bartlett's Test of Sphericity                    | Approx. Chi-Square | 3121.767 |
|                                                  | df                 | 1275     |
|                                                  | Sig.               | .000     |

จากตารางที่ 18 ซึ่งผลออกมามีค่าดังนี้ KMO มีค่า .486 และค่าไค-สแควร์ (Chi-square) มีค่าเท่ากับ 3121.767

### 3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากการประมวลแบบสอบถามแล้วผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาสังเคราะห์ทางสถิติด้วยคอมพิวเตอร์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS ซึ่งจะใช้วิธีวิเคราะห์เชิงอนุมาน (inferential Statistic) เป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่าง

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนาของปัจจัยพื้นฐาน
2. การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างลัทธิต่างชาติดกับเกษตรกร
3. การวิเคราะห์ความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร
4. การวิเคราะห์ความเข้มข้นของอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกร
5. วิเคราะห์ข้อเสนอแนะ

### 3.8 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

เมื่อได้ผลลัพธ์จากการวิเคราะห์ข้อมูลจะนำมาสรุปผลได้ดังต่อไปนี้

1. ระบุตัวแปรที่ส่งผลมากต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกร
2. ระบุตัวแปรที่เกษตรกรให้ความสำคัญที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกร
3. ระบุความเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกร

โดยการวิจัยในเพื่อหาปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน แล้วนำข้อมูลไปประยุกต์ให้เกษตรกร เพื่อสร้างกลยุทธ์ในการการค้าและเพื่อปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร (ทุเรียน) งานวิจัยนี้คาดหวังที่จะส่งข้อมูลให้แก่ ภาครัฐ (หน่วยงานส่งเสริมเกษตรกร , กระทรวงพาณิชย์ ) ภาคเอกชน และสุดท้ายคือ เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในการนำผลการวิจัยเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง และการวางแผนดำเนินการผลิตที่ยั่งยืน

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

ผลการวิจัยเรื่องอำนาจต่อรองของเกษตรกรทุเรียนไทยในจังหวัดจันทบุรี การเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 100 คน โดยมีวิธีเก็บข้อมูลจากการลงพื้นที่เข้าไปสอบถามเกษตรกรเอง จำนวน 67 ตัวอย่าง และใช้แบบสอบถามแบบออนไลน์ ผ่านช่องทาง Google form จำนวน 33 ตัวอย่าง โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บแบบสอบถามทั้งหมด 3 เดือน ในการวิจัยจะแบ่งเกษตรกรออกเป็น 2 กลุ่ม โดยคิดจากค่าเฉลี่ยพื้นที่เพาะปลูกของกลุ่มตัวอย่างที่ได้เก็บข้อมูลมาคือ เกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่ขึ้นไปกับเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ลงมาเนื่องจากจะได้ดูความคิดเห็นที่ต่างกัันของเกษตรกรที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากและพื้นที่เพาะปลูกน้อย ในงานวิจัยนี้จำนวนตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 26 ไร่มีจำนวน 35 รายคิดเป็นร้อยละ 35 และเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่ไม่เกิน 26 ไร่ มีจำนวน 65 รายคิดเป็นร้อยละ 65 เป็นต้น

ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำเสนอและอธิบายผลการวิจัยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ผลวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร ข้อมูลที่จะวิเคราะห์ในส่วนนี้ได้แก่ ข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกของเกษตรกรโดยพื้นที่เพาะปลูกนั้นจะแบ่งแยกย่อยเป็นข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกรวมของเกษตรกร ข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกแยกตามประเภทพืชที่เกษตรกรเพาะปลูก และประสบการณ์เพาะปลูกของเกษตรกร โดยจะนำมาเปรียบเทียบโดยแสดงผลเป็น จำนวน ค่าน้อยที่สุด ค่ามากที่สุด และ ค่าเฉลี่ย แยกเป็นรายปัจจัย

ส่วนที่ 2 ผลวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งกับเกษตรกรและผลวิเคราะห์ความสำคัญของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร ข้อมูลจะแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ ข้อมูลรวมของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่ขึ้นไป และข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ โดยจะนำมาเปรียบเทียบโดยแสดงผลเป็น ค่าเฉลี่ย แยกเป็นรายปัจจัย

ส่วนที่ 3 ผลวิเคราะห์ค่าเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของ  
เกษตรกร คิดจาก ค่าอิทธิพลของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งกับเกษตรกร  $X$  ค่าความสำคัญ  
ของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร หาดด้วย 5 โดยจะนำมาวิเคราะห์ ค่าเฉลี่ย แยกเป็นรายปัจจัย

ส่วนที่ 4 ผลวิเคราะห์ข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นเพิ่มเติมจากเกษตรกรที่ตอบ  
แบบสอบถาม



#### 4.1 ผลวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร นำเสนอในตารางที่ 19 จากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรทุเรียน 100 รายจะมีค่าเฉลี่ยพื้นที่เพาะปลูกรวมต่อรายอยู่ที่ 25.815 ไร่ หรือประมาณ 26 ไร่ และมีพื้นที่โดยเฉลี่ยในการปลูกทุเรียน 15.57 จากข้อมูลเกษตรกรส่วนจะปลูกพืชเชิงผสมไม่ปลูกพืชเชิงเดี่ยวดังกลุ่มตัวอย่างที่จะมีการปลูกพืชอื่นๆ โดย มังคุดเป็นพืชที่ปลูกมากที่สุดนอกเหนือจากทุเรียนโดยมีจำนวนเกษตรกรที่เพาะปลูก 69 ราย มีพื้นที่เพาะปลูกค่าต่ำสุด 0.25 ไร่ และพื้นที่เพาะปลูกค่าสูงสุด 40 ไร่ เกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกลองกองมีเกษตรกรปลูกจำนวน 26 ราย พื้นที่เพาะปลูกที่ค่าต่ำสุด 0.5 และค่าสูงสุด 19 ไร่ เกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกเงาะมีจำนวน 23 ราย พื้นที่เพาะปลูกค่าต่ำสุด 0.5 ไร่ พื้นที่เพาะปลูกค่าสูงสุด 15 ไร่ เกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกสละ มีจำนวน 7 ราย พื้นที่ค่าต่ำสุด 1 ไร่ พื้นที่เพาะปลูกค่าสูงสุด 10 ไร่ เกษตรกรที่มีพื้นที่เพาะปลูกยางพารา 7 รายพื้นที่ค่าต่ำสุด 5 ไร่ พื้นที่เพาะปลูกค่าสูงสุด 90 ไร่ เกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกลำไย มีจำนวน 5 ราย พื้นที่ค่าต่ำสุด 1 ไร่ พื้นที่เพาะปลูกค่าสูงสุด 45 ไร่ ในส่วนของประสบการณ์เพาะปลูกของเกษตรกร มีประสบการณ์น้อยที่สุด 2 ปี (เป็นรุ่นที่ทำต่อจากเกษตรกรรุ่นพ่อแม่) และ ประสบการณ์มากที่สุด 60 ปี และมีประสบการณ์เพาะปลูกเฉลี่ยอยู่ที่ 19 ปี



ตารางที่ 19 ข้อมูลพื้นฐานเกษตรกรทุเรียนได้แก่ พื้นที่เพาะปลูกรวม พื้นที่เพาะปลูกแยกตามประเภทพืชและ ประสบการณ์การเพาะปลูก

| หัวข้อ                                 | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|----------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| พื้นที่เพาะปลูกรวมของเกษตรกร (ไร่)     | 100   | .50       | 165.00    | 25.82     |
| พื้นที่เพาะปลูกทุเรียนของเกษตรกร (ไร่) | 100   | .25       | 110.00    | 15.57     |
| พื้นที่เพาะปลูกมังคุดของเกษตรกร (ไร่)  | 69    | .25       | 40.00     | 7.94      |
| พื้นที่เพาะปลูกเงาะของเกษตรกร (ไร่)    | 23    | .50       | 15.00     | 4.02      |
| พื้นที่เพาะปลูกลำไยของเกษตรกร (ไร่)    | 5     | 1.00      | 45.00     | 14.20     |
| พื้นที่เพาะปลูกสละของเกษตรกร (ไร่)     | 7     | 1.00      | 10.00     | 3.29      |
| พื้นที่เพาะปลูกต้นยางของเกษตรกร (ไร่)  | 7     | 5.00      | 90.00     | 28.86     |
| พื้นที่เพาะปลูกลองกองของเกษตรกร (ไร่)  | 26    | 0.50      | 19.00     | 2.79      |
| ประสบการณ์เพาะปลูกของเกษตรกร (ปี)      | 100   | 2.00      | 60.00     | 19.04     |

#### 4.2 ผลวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งกับเกษตรกรและผลวิเคราะห์ความสำคัญ ของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร

ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองและความสำคัญของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกรจะแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ส่วน ในการแบ่งเกษตรกรเป็น 2 กลุ่มได้แก่เกษตรกรรายใหญ่ผู้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่ และรายเล็กผู้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ โดยแบ่งจากค่าเฉลี่ยพื้นที่เพาะปลูกของกลุ่มตัวอย่าง

- การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง และความสำคัญของปัจจัยของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน
- การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง และความสำคัญของปัจจัยของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่โดยเป็นผู้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่
- การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรอง และความสำคัญของปัจจัยของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรทุเรียนรายเล็กโดยเป็นผู้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรนำเสนอในตารางที่ 20

ตารางที่ 20 ตารางแสดงผลคำตอบของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองของล้ง  
ต่างชาติกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

| ปัจจัย                                                                                     | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 1.87      |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                     | 100   | 1.00      | 3.00      | 1.89      |
| อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                       | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.02      |
| อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน                                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.10      |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                          | 100   | 1.00      | 4.00      | 2.54      |
| อำนาจของล้งกับประสบการณ์ของเกษตรกร                                                         | 100   | 1.00      | 3.00      | 2.57      |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                            | 100   | 1.00      | 3.00      | 2.64      |
| อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                            | 100   | 1.00      | 3.00      | 2.64      |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                             | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.75      |
| อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                               | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.75      |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง                                                       | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.77      |
| อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ                                                        | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.79      |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ<br>ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 100   | 1.00      | 4.00      | 2.80      |
| อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                        | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.87      |
| อำนาจของล้งจากการล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                                 | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.04      |
| อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร                                                        | 100   | 1.00      | 4.00      | 3.07      |
| อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง                                                        | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.10      |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง                                   | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.11      |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                               | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.15      |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                                  | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.19      |
| อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                               | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.22      |
| อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                     | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.27      |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร                                                       | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.77      |
| อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน                                                         | 100   | 1.00      | 5.00      | 4.46      |

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลคำตอบของระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติดังกล่าวกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน จากตารางที่ 20 แสดงให้เห็นว่า ค่าเฉลี่ยของคำตอบเกษตรกรที่มีค่ามากจะส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่างชาติดีมีมาก และคำตอบของเกษตรกรที่มีค่าน้อยจะส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งมีค่าน้อย ในมุมมองของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- อำนาจของล้งกับประสบการณ์ของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 - 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง
- อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ
- อำนาจของล้งจากการล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร
- อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 - 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าน้อยถึงปานกลาง ได้แก่ (ต่อ)

- อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย
- อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.4 - 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าปานกลางถึงมาก ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 - 5 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่ามากถึงมากที่สุด ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน

โดยสรุปปัจจัยที่ส่งผลให้ล้งมีอำนาจต่อรองสูงสุดในมุมมองของเกษตรกรคือปัจจัยที่ล้งรวมกลุ่มกัน และปัจจัยที่ส่งผลเกษตรกรมีอำนาจต่อรองสูงได้แก่ปัจจัยที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันและรวมกลุ่มกันขายสินค้าซึ่งเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยขนาดพื้นที่ของสวน จะกล่าวได้ว่าปริมาณของผลผลิตมีส่วนทำให้เกษตรกรมีอำนาจต่อรองที่สูงขึ้น รวมถึงคุณภาพของผลผลิตก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนอีกด้วย

ตารางที่ 21 ตารางแสดงผลค่าตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกร  
ผู้ปลูกทุเรียน

| ปัจจัย                                                                                | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| ความสำคัญของการที่ปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                              | 100   | 1.00      | 5.00      | 1.61      |
| ความสำคัญของระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.24      |
| ความสำคัญของการความยากง่ายในการขนส่ง                                                  | 100   | 1.00      | 5.00      | 2.95      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.06      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                       | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.06      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.08      |
| ความสำคัญระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                     | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.17      |
| ความสำคัญของคุณลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                         | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.28      |
| ความสำคัญของการความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.39      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรและล้งต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน                                | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.46      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                          | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.53      |
| ความสำคัญของการที่ล้งต้องพึ่งพาเกษตรกร                                                | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.56      |
| ความสำคัญของระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.58      |
| ความสำคัญของการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.74      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.80      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรต้องพึ่งพาล้ง                                                | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.82      |
| ความสำคัญของขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.91      |
| ความสำคัญของล้งรวมกลุ่มกัน                                                            | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.93      |
| ความสำคัญของการเกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                     | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.94      |
| ความสำคัญของการข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                  | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.94      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.95      |
| ความสำคัญประสบการณ์ของเกษตรกร                                                         | 100   | 2.00      | 5.00      | 3.95      |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.95      |
| ความสำคัญของคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 100   | 1.00      | 5.00      | 4.34      |

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน จากตารางที่ 21 แสดงให้เห็นว่า ค่าเฉลี่ยของคำตอบเกษตรกรที่มีค่ามากจะส่งผลความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรมาก และคำตอบของเกษตรกรที่มีค่าน้อยจะส่งผลความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรน้อย

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรให้ความสำคัญน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- การที่ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- ระดับความต้องการเงินของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.6 ขึ้นไป – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรให้ความสำคัญน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- ความยากง่ายในการขนส่ง
- การที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- การที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- การที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- ระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว
- ลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย
- ความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรให้ความสำคัญปานกลางถึงมาก ได้แก่

- การที่เกษตรกรและล้งต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน
- การที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- การที่ล้งต้องพึ่งพาเกษตรกร
- ระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- การดำเนินงานของภาครัฐ
- การที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- การที่เกษตรกรต้องพึ่งพาล้ง
- ขนาดพื้นที่ของสวน
- ล้งรวมกลุ่มกัน
- เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ
- การที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- ประสบการณ์ของเกษตรกร
- การที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากถึงมากที่สุด ได้แก่

- คุณภาพผลผลิตของเกษตรกร

โดยสรุปปัจจัยที่เกษตรกรให้ความสำคัญมากที่สุดที่จะส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร คือ คุณภาพของผลผลิตที่ซึ่งเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยที่สำคัญอื่นๆ เช่นการเข้าถึงปัจจัยการผลิต และ ประสบการณ์เพาะปลูกเนื่องจากปัจจัยเหล่านี้ เป็นปัจจัยที่ส่งผลเกี่ยวเนื่องกับคุณภาพของผลผลิตทั้งสิ้น และ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่เพาะปลูก ส่วนปัจจัยที่เกษตรกรให้ความสำคัญน้อยที่สุด คือ ความสำคัญของการที่ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนส่วนใหญ่ค่อนข้างมีฐานะและมีเงินทุนเป็นของตัวเองจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องกู้ยืมจากล้งเพื่อมาทำการผลิตเหมือนเกษตรกรพืชชนิดอื่นๆ



ตารางที่ 22 ตารางแสดงความคิดเห็นในมุมมองของเกษตรกรเรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน กับโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้าง) ชาวไทย และระดับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายภาครัฐ

| ปัจจัย                                           | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|--------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจต่อรองโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ต่างชาติต่อเกษตรกร | 100   | 1.00      | 5.00      | 3.9800    |
| อำนาจต่อรองโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ชาวไทยต่อเกษตรกร   | 100   | 1.00      | 5.00      | 4.1900    |
| ระดับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายภาครัฐ        | 100   | 1.00      | 3.00      | 2.0000    |

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลความคิดเห็นในมุมมองของเกษตรกรเรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน กับโรงคัดบรรจุ (ล้าง) ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้าง) ชาวไทย และระดับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายภาครัฐ จากตารางที่ 22 เป็นคำถามที่ถามถึงความเห็นของเกษตรกรของอำนาจต่อรองระหว่างล้างไทยและล้างต่างชาติ รวมถึงความเห็นต่อการตอบสนองของนโยบายภาครัฐที่ส่งผลถึงตัวเกษตรกร จากตารางที่ 22 แสดงให้เห็นว่า ความคิดเห็นของเกษตรกร เกษตรกรมีประสบการณ์ที่ล้างไทยมีอำนาจต่อรองเหนือล้างต่างชาติเล็กน้อยอาจเป็นเพราะล้างต่างชาติในปัจจุบันยังไม่มีมาตรการราคาของทุเรียนอีกทั้งยังให้ราคาสูง โดยยังไม่มีความเข้มงวดด้านคุณภาพจึงเป็นเหตุให้อำนาจต่อรองของล้างต่างชาติต่ำกว่าล้างชาวไทย แต่ภาพรวมยังถือว่าล้างยังมีอำนาจต่อรองค่อนข้างสูงไม่ว่าจะเป็นล้างชาวไทยหรือล้างต่างชาติ จากการทดสอบทางสถิติพบว่าความคิดเห็นในมุมมองของเกษตรกรเรื่องอำนาจต่อรองระหว่างล้างชาวไทย และล้างต่างชาติไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญสุดท้ายนี้สำหรับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายด้านการเกษตรของภาครัฐ ในแบบสอบถามจะแบ่งเป็นสามระดับ 1 มีความหมายว่านโยบายภาครัฐตอบสนองได้น้อย ระดับที่ 2 มีความหมายว่าไม่รู้สึถึงความแตกต่างของนโยบายภาครัฐระหว่างมีหรือไม่มี ระดับ 3 มีความหมายว่า นโยบายภาครัฐสามารถตอบสนองความต้องการได้มาก ซึ่งผลที่แสดงออกมาว่า เกษตรกรไม่เห็นผลของนโยบายภาครัฐซึ่งอาจบอกได้ว่านโยบายภาครัฐในปัจจุบันไม่ตอบโจทย์ถึงความต้องการของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

ในลำดับต่อไปผู้วิจัยจะนำเสนอคำตอบของเกษตรกรโดยจะจำแนกเป็นสองกลุ่มคือ เกษตรกรรายเล็กและเกษตรกรรายใหญ่ โดยจะเริ่มจากเกษตรกรรายใหญ่ ผลการสำรวจปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติดังกับเกษตรกรรายใหญ่ นำเสนอในตารางที่ 23 และผลสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรใน ตารางที่ 24 ตารางที่ 23 ตารางแสดงผลคำตอบของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติดังกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่

| ปัจจัย                                                                                  | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.7429    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                  | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.7714    |
| อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.9143    |
| อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.9429    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                       | 35    | 1.00      | 3.00      | 2.3429    |
| อำนาจของล้งกับประสิทธิภาพของเกษตรกร                                                     | 35    | 1.00      | 3.00      | 2.5429    |
| อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 35    | 1.00      | 3.00      | 2.5714    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                          | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.6000    |
| อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.6000    |
| อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.6000    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.6571    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 35    | 2.00      | 3.00      | 2.7143    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง                                                    | 35    | 2.00      | 5.00      | 2.8857    |
| อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                     | 35    | 1.00      | 5.00      | 2.9143    |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 35    | 1.00      | 5.00      | 2.9714    |
| อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง                                                     | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.0286    |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.0571    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง                                | 35    | 1.00      | 4.00      | 3.0857    |
| อำนาจของล้งจากการล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                              | 35    | 3.00      | 5.00      | 3.1143    |
| อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร                                                     | 35    | 1.00      | 4.00      | 3.1143    |
| อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                            | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.2286    |
| อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                  | 35    | 3.00      | 5.00      | 3.4286    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร                                                    | 35    | 3.00      | 5.00      | 3.9429    |
| อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน                                                      | 35    | 2.00      | 5.00      | 4.5143    |

จากตารางที่ 23 จะแสดงให้เห็นถึงคำตอบของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติกับเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ มีค่าน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- อำนาจของล้งกับประสบการณ์ของเกษตรกร
- อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร
- อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ มีค่าน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง
- อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ
- อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง
- อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง
- อำนาจของล้งจากการปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร
- อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ มีค่าปานกลางถึงมาก ได้แก่

- อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 ขึ้นไป – 5 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ มีค่ามากถึงมากที่สุด ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน

โดยสรุปปัจจัยที่ส่งผลให้ล้งมีอำนาจต่อรองสูงสุดในมุมมองของเกษตรกรคือปัจจัยที่ล้งรวมกลุ่มกันและปัจจัยที่ส่งผลเกษตรกรมีอำนาจต่อรองสูงได้แก่ ปัจจัยที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันและรวมกลุ่มกันขายสินค้าซึ่งเกี่ยวเนื่องกับ ปัจจัยขนาดพื้นที่ของสวน จะกล่าวได้ว่าปริมาณของผลผลิตมีส่วนทำให้เกษตรกรมีอำนาจต่อรองที่สูงขึ้น รวมถึงคุณภาพของผลผลิตก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

ผลวิเคราะห์คำตอบของเกษตรกรรายใหญ่ต่อปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรตั้งที่นำเสนอใน ตารางที่ 24

ตารางที่ 24 ตารางแสดงผลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกร ผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่

| ปัจจัย                                                                                | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| ความสำคัญของการที่ปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                              | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.5714    |
| ความสำคัญของระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.3143    |
| ความสำคัญของความยากง่ายในการขนส่ง                                                     | 35    | 1.00      | 4.00      | 2.9714    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 35    | 1.00      | 4.00      | 3.0286    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.0286    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                       | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.0857    |
| ความสำคัญของลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                            | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.2286    |
| ความสำคัญของความเชื่อใจของเกษตรกรต่อคลัง                                              | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.3143    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรและคลังต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน                               | 35    | 1.00      | 4.00      | 3.3143    |
| ความสำคัญระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                     | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.3429    |
| ความสำคัญของระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.5429    |
| ความสำคัญของการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.5714    |
| ความสำคัญของการที่คลังต้องพึ่งพาเกษตรกร                                               | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.6286    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                          | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.7143    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.8571    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรต้องพึ่งพาลัง                                                | 35    | 2.00      | 5.00      | 3.8571    |
| ความสำคัญของคลังรวมกลุ่มกัน                                                           | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.8571    |
| ความสำคัญของการข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                  | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.8857    |
| ความสำคัญของเกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                        | 35    | 1.00      | 5.00      | 3.9429    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 35    | 1.00      | 5.00      | 4.0000    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 35    | 2.00      | 5.00      | 4.0000    |
| ความสำคัญประสบการณ์ของเกษตรกร                                                         | 35    | 2.00      | 5.00      | 4.0000    |
| ความสำคัญของขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 35    | 2.00      | 5.00      | 4.1714    |
| ความสำคัญของคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 35    | 1.00      | 5.00      | 4.2286    |

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ให้ความสำคัญน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- การที่ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- ระดับความต้องการเงินของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.6 – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ให้ความสำคัญน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- ความยากง่ายในการขนส่ง
- การที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- การที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- การที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- ลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย
- ความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง
- การที่เกษตรกรและล้งต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน
- ระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.4 – 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ให้ความสำคัญปานกลางถึงมาก ได้แก่

- ระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- การดำเนินงานของภาครัฐ
- การที่ล้งต้องพึ่งพาเกษตรกร
- การที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- การที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- การที่เกษตรกรต้องพึ่งพาล้ง
- ล้งรวมกลุ่มกัน
- ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ
- เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- การที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- การที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- ประสบการณ์ของเกษตรกร
- ขนาดพื้นที่ของสวน

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5 เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่

- คุณภาพผลผลิตของเกษตรกร

โดยสรุปปัจจัยที่เกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่ ให้ความสำคัญมากที่สุดคือคุณภาพของผลผลิตที่จะส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรซึ่งเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยที่สำคัญอื่นๆ เช่นการเข้าถึงปัจจัยการผลิต และประสบการณ์เพาะปลูกเนื่องจากปัจจัยเหล่านี้ เป็นปัจจัยที่ส่งผลเกี่ยวเนื่องกับคุณภาพของผลผลิตทั้งสิ้น และปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับปริมาณของผลผลิตได้แก่ ขนาดของพื้นที่เพาะปลูก, การรวมกลุ่มกันขายสินค้า เป็นต้น

ลำดับต่อไปจะนำเสนอในประเด็นความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับโรงคัดบรรจุ (ล้ง)ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้ง)ชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ นำเสนอในตารางที่ 25

ตารางที่ 25 ตารางแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับโรงคัดบรรจุ (ล้ง)ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้ง)ชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ

| ปัจจัย                                          | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|-------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจต่อรองโรงคัดบรรจุ (ล้ง) ต่างชาติต่อเกษตรกร | 35    | 1.00      | 5.00      | 4.0286    |
| อำนาจต่อรองโรงคัดบรรจุ (ล้ง) ชาวไทยต่อเกษตรกร   | 35    | 1.00      | 5.00      | 4.0571    |
| ระดับความคิดเห็นต่อการตอบสนองนโยบายภาครัฐ       | 35    | 1.00      | 3.00      | 1.9429    |

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่มากกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับโรงคัดบรรจุ (ล้ง)ต่างชาติ , โรงคัดบรรจุ (ล้ง)ชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ จากตารางที่ 25 แสดงให้เห็นความคิดเห็นของเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่นั้นคิดว่าอำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุ (ล้ง)ชาวไทย และโรงคัดบรรจุ (ล้ง) ต่างชาติมีอำนาจต่อรองที่สูง และมีอำนาจต่อรองในระดับที่เท่าๆกัน ส่วนในเรื่องระดับความคิดเห็นต่อนโยบายภาครัฐนั้นกลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นว่านโยบายภาครัฐส่งผลได้น้อยจนถึงระดับที่ไม่รู้สึกถึงความแตกต่างว่ามีหรือไม่มีนโยบายของภาครัฐมาช่วยเหลือเกษตรกร



ในส่วนของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็กนั้น ผลสำรวจปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อรองของล้งต่างชาติ  
นำเสนอในตารางที่ 26 และผลสำรวจปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรใน ตารางที่ 27

ตารางที่ 26 ตารางแสดงผลคำตอบของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติกับเกษตรกรผู้  
ปลูกทุเรียนรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่

| ปัจจัย                                                                                  | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 65    | 1.00      | 5.00      | 1.9385    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                  | 65    | 1.00      | 3.00      | 1.9538    |
| อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.0769    |
| อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.1846    |
| อำนาจของล้งกับประสบการณ์ของเกษตรกร                                                      | 65    | 1.00      | 3.00      | 2.5846    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 65    | 1.00      | 3.00      | 2.6000    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                       | 65    | 1.00      | 4.00      | 2.6462    |
| อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 65    | 2.00      | 3.00      | 2.6769    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง                                                    | 65    | 1.00      | 4.00      | 2.7077    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                          | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.8308    |
| อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.8308    |
| อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                     | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.8462    |
| อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 65    | 1.00      | 4.00      | 2.8769    |
| อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.8923    |
| อำนาจของล้งจากการล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                              | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.0000    |
| อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร                                                     | 65    | 1.00      | 4.00      | 3.0462    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง                                | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.1231    |
| อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง                                                     | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.1385    |
| อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                  | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.1846    |
| อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                            | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.2154    |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.2462    |
| อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.2615    |
| อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร                                                    | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.6769    |
| อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน                                                      | 65    | 1.00      | 5.00      | 4.4308    |

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรรายเล็กนำเสนอในตารางที่ 26

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก มีค่าน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- อำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน
- อำนาจของล้งกับประสิทธิภาพของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก มีค่าน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- อำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- อำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร
- อำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ
- อำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- อำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ
- อำนาจของล้งจากการล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- อำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร
- อำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง
- อำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง
- อำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว
- อำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย
- อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก มีค่าน้อยถึงปานกลาง (ต่อ)

อำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 - 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก มีค่าปานกลางถึงมาก ได้แก่

อำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21 – 5 เป็นปัจจัยที่ให้อำนาจต่อรองของล้งต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก มีค่ามากถึงมากที่สุด

อำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน

โดยสรุปปัจจัยที่ส่งผลให้ล้งมีอำนาจต่อรองสูงที่สุดคือปัจจัยที่ล้งรวมกลุ่มกันในมุมมองของเกษตรกร และปัจจัยที่ส่งผลเกษตรกรมีอำนาจต่อรองสูงได้แก่ ปัจจัยที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันและรวมกลุ่มกันขายสินค้าซึ่งเกี่ยวเนื่องกับ ปัจจัยขนาดพื้นที่ของสวน จะกล่าวได้ว่าปริมาณของผลผลิตมีส่วนทำให้เกษตรกรมีอำนาจต่อรองที่สูงขึ้น รวมถึงคุณภาพของผลผลิตก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

ในส่วนของผลการสำรวจคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ ได้ผลสรุปในตารางที่ 26

ตารางที่ 27 ตารางแสดงผลคำตอบระดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อกำไรในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่

| ปัจจัย                                                                                | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| ความสำคัญของการที่ปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                              | 65    | 1.00      | 5.00      | 1.6308    |
| ความสำคัญของระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 65    | 1.00      | 5.00      | 2.2000    |
| ความสำคัญของความยากง่ายในการขนส่ง                                                     | 65    | 2.00      | 5.00      | 2.9385    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)                       | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.0462    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.0769    |
| ความสำคัญระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                                     | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.0769    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.1077    |
| ความสำคัญของลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                            | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.3077    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                          | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.4308    |
| ความสำคัญของความเชื่อใจของเกษตรกรต่อคลัง                                              | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.4308    |
| ความสำคัญของการที่คลังต้องพึ่งพาเกษตรกร                                               | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.5231    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรและคลังต้องพึ่งพาซึ่งกันและกัน                               | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.5385    |
| ความสำคัญของระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.6000    |
| ความสำคัญของขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.7692    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.7692    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรต้องพึ่งพาล้าง                                               | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.8000    |
| ความสำคัญของการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.8308    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.9231    |
| ความสำคัญประสิทธิภาพของเกษตรกร                                                        | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.9231    |
| ความสำคัญของการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.9231    |
| ความสำคัญของเกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                        | 65    | 2.00      | 5.00      | 3.9385    |
| ความสำคัญของการข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                  | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.9692    |
| ความสำคัญของคลังรวมกลุ่มกัน                                                           | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.9692    |
| ความสำคัญของคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 65    | 1.00      | 5.00      | 4.4000    |

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 ถึง 2.6 เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนรายเล็ก ให้ความสำคัญน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- การที่ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- ระดับความต้องการเงินของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.4 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรให้ความสำคัญน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- ความยากง่ายในการขนส่ง
- การที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า (ห้องเย็น)
- การที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- ระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว
- การที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- ลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41– 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรรายเล็กให้ความสำคัญปานกลางถึงมาก ได้แก่

- การที่เกษตรกรรวมเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- ความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง
- การที่ล้งต้องพึ่งพาเกษตรกร
- การที่เกษตรกรและล้งต้องพึ่งพากันและกัน
- ระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- ขนาดพื้นที่ของสวน
- การที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- การที่เกษตรกรต้องพึ่งพาล้ง
- การดำเนินงานของภาครัฐ
- การที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร(น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- ประสบการณ์ของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41– 4.2 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรรายเล็กให้ความสำคัญปานกลางถึงมาก (ต่อ)

- การที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ

ความสำคัญของล้งรวมกลุ่มกัน

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.21– 5 เป็นปัจจัยที่ส่งผลกำไรของเกษตรกร ที่เกษตรกรรายเล็กให้ความสำคัญมากถึงมากที่สุด ได้แก่

- คุณภาพผลผลิตของเกษตรกร

โดยสรุปปัจจัยที่เกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ ให้ความสำคัญมากที่สุดคือคุณภาพของผลผลิตที่จะส่งผลต่อกำไรของเกษตรกรซึ่งเกี่ยวเนื่องกับปัจจัยที่สำคัญอื่นๆ เช่นการเข้าถึงปัจจัยการผลิต และประสบการณ์เพาะปลูกเนื่องจากปัจจัยเหล่านี้ เป็นปัจจัยที่ส่งผลเกี่ยวเนื่องกับคุณภาพของผลผลิตทั้งสิ้น และ ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับปริมาณของผลิต ได้แก่ขนาดของพื้นที่เพาะปลูก, การรวมกลุ่มกันขายสินค้า เช่นเดียวกันกับเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกเกิน 26 ไร่

ในประเด็นของความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่น้อยกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติ, ล้งชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ นำเสนอนตารางที่ 28

ตารางที่ 28 ตารางแสดงความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่น้อยกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติ, ล้งชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐ

| ปัจจัย                           | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|----------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| อำนาจต่อรองล้งต่างชาติต่อเกษตรกร | 65    | 1.00      | 5.00      | 3.9538    |
| อำนาจต่อรองล้งชาวไทยต่อเกษตรกร   | 65    | 3.00      | 5.00      | 4.2615    |
| ระดับความคิดเห็นต่อนโยบายภาครัฐ  | 65    | 2.00      | 3.00      | 2.0308    |

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่น้อยกว่า 26 ไร่ เรื่องอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติ, ล้งชาวไทย และระดับความคิดเห็นนโยบายภาครัฐจากตารางที่ 28 แสดงให้เห็นความคิดเห็นของเกษตรกรที่รายเล็กมีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ นั้นคิดว่าอำนาจต่อรองของล้งชาวไทยมีอำนาจต่อรองที่สูงกว่าล้งต่างชาติ เนื่องจากการเก็บข้อมูลภาคสนามเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่น้อยกว่า 26 ไร่นั้นคิดว่าการขายของให้ล้งต่างชาติดีกว่าเพราะให้ราคาสูง อีกทั้งรับซื้อทั้งหมด ส่วนในเรื่องระดับความคิดเห็นต่อนโยบายภาครัฐนั้นกลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นว่านโยบายภาครัฐส่งผลได้ในระดับปานกลางคือไม่รู้สึถึงการช่วยเหลือจากภาครัฐ

อย่างไรก็ดีการศึกษาได้ใช้วิธี Paired Samples t-test ในการตรวจสอบนัยสำคัญของความแตกต่างของความคิดเห็นระหว่างกลุ่มเกษตรกรรายใหญ่ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่า 26 ไร่ กับกลุ่มเกษตรกรรายเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกไม่เกิน 26 ไร่ นั้นอาจจะมีค่าเฉลี่ยคำตอบที่มีความแตกต่างกันอยู่บ้างแต่ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ดังนั้นการนำเสนอจากนี้ไปจะไม่มีผลการวิเคราะห์ตามกลุ่มเกษตรกร

#### 4.3 ผลวิเคราะห์ความเข้มของอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกร

ความเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกรเกิดจากนำค่าอิทธิพลปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของลี้กับเกษตรกรและค่าความสำคัญของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร มาคูณกันและนำผลที่ได้ออกมาวิเคราะห์ได้ดังต่อไปนี้

ค่าเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกร =

(ค่าอิทธิพลของปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของลี้กับเกษตรกร X ค่าความสำคัญของปัจจัยในมุมมองของเกษตรกร) / 5

ผลการวิเคราะห์นำเสนอในตารางที่ 29





ตารางที่ 29 ความคิดเห็นความเข้มข้นของอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของ  
เกษตรกร

| ปัจจัย                                                                                                       | จำนวน | ค่าต่ำสุด | ค่าสูงสุด | ค่าเฉลี่ย |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร                                                 | 100   | .20       | 5.00      | 1.0120    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับระดับความต้องการเงินของเกษตรกร                                            | 100   | .20       | 3.00      | 1.1840    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า                                         | 100   | .20       | 5.00      | 1.4180    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน                                                  | 100   | .20       | 2.40      | 1.4440    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บ สินค้า (ห้องเย็น)                      | 100   | .20       | 3.20      | 1.5380    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากขนาดพื้นที่ของสวน                                                         | 100   | .20       | 5.00      | 1.5960    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับคุณภาพผลผลิตของเกษตรกร                                                    | 100   | .20       | 5.00      | 1.7040    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับความยากง่ายในการขนส่ง                                                     | 100   | .60       | 5.00      | 1.8620    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร                                         | 100   | .60       | 3.00      | 1.8760    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ                             | 100   | .40       | 4.00      | 1.9340    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ                                            | 100   | .20       | 5.00      | 1.9800    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการพึ่งพาเกษตรกรของล้ง                                                    | 100   | .80       | 5.00      | 1.9820    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                         | 100   | .60       | 3.00      | 1.9900    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับการที่เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย                                               | 100   | .20       | 5.00      | 2.0000    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับประสบการณ์ของเกษตรกร                                                      | 100   | .60       | 3.00      | 2.0060    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากความเชื่อใจของเกษตรกร                                                     | 100   | .40       | 3.20      | 2.0820    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับการดำเนินงานของภาครัฐ                                                     | 100   | .20       | 5.00      | 2.1320    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในกรณีเกี่ยว                                     | 100   | .40       | 5.00      | 2.1400    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย                                            | 100   | .60       | 5.00      | 2.1680    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง                                | 100   | .20       | 4.00      | 2.1760    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร) | 100   | .40       | 4.00      | 2.2180    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งกับข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                                     | 100   | .20       | 5.00      | 2.2560    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการพึ่งพาล้งของเกษตรกร                                                    | 100   | .20       | 5.00      | 2.9300    |
| ความเข้มข้นของอิทธิพลอำนาจของล้งจากการที่ล้งรวมกลุ่มกัน                                                      | 100   | .60       | 5.00      | 3.5780    |

ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นความเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรของเกษตรกรจากตารางที่ 29 แสดงให้เห็นว่า ค่าเฉลี่ยของคำตอบเกษตรกรที่มีค่ามากส่งผลต่ออำนาจต่อรองและผลกำไรของเกษตรกรสูงเกษตรกรจึงควรตระหนักเป็นปัจจัยที่ควรเฝ้าระวัง และคำตอบของเกษตรกรที่มีค่าน้อยจะส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งและผลกำไรของเกษตรกรน้อย

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่มีค่าความเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าน้อยที่สุดถึงน้อย ได้แก่

- ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร
- ระดับความต้องการเงินของเกษตรกร
- เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า
- เกษตรกรรวมกลุ่มกัน
- เกษตรกรเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า(ห้องเย็น)
- ขนาดพื้นที่ของสวน
- คุณภาพผลผลิตของเกษตรกร
- ความยากง่ายในการขนส่ง
- ระดับความรู้และการศึกษาของเกษตรกร
- เกษตรกรเข้าถึงแหล่งเงินทุนหรือเงินเชื่อ
- เกษตรกรมีการรับเงินมัดจำ
- พึ่งพาเกษตรกรของล้ง
- เกษตรกรเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร
- เกษตรกรทำสัญญาซื้อขาย
- ประสบการณ์ของเกษตรกร
- ความเชื่อใจของเกษตรกร
- การดำเนินงานของภาครัฐ

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 0 – 2.6 เป็นปัจจัยที่มีค่าความเข้มข้นอิทธิพลของปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองและกำไรต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมีค่าน้อยที่สุดถึงน้อย (ต่อ)

- ระยะเวลาที่สามารถรอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว
- ลักษณะสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย
- การพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรกับล้ง
- เกษตรกรเข้าถึงปัจจัยทุนทางการเกษตร (น้ำ ปุ๋ย เครื่องมือทางการเกษตร)
- ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.61 – 3.4 เป็นปัจจัยที่มีค่าความเข้มข้นมีค่าน้อยถึงปานกลาง ได้แก่

- การพึ่งพาล้งของเกษตรกร

ปัจจัยที่มีค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.41 – 4.2 เป็นปัจจัยที่มีค่าความเข้มข้นมีค่าปานกลางถึงสูง ได้แก่

- ล้งรวมกลุ่มกัน

สรุป ปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองและผลกำไรของเกษตรกรมากที่สุดคือ การที่ล้งรวมกลุ่มกัน และลำดับรองลงมาคือ การพึ่งพาล้งของเกษตรกร กล่าวคือเป็นปัจจัยเสี่ยงของเกษตรกรเมื่อล้งรวมกลุ่มกัน จะทำให้เกษตรกรสามารถโดนกดราคาเนื่องจากไม่มีช่องทางจัดจำหน่ายในช่องทางอื่นๆ ต้องพึ่งพาล้งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นช่องทางเดียว จึงเป็นปัจจัยที่เกษตรกรควรเฝ้าระวังอย่างใกล้ชิด

#### 4.4 ผลวิเคราะห์ข้อเสนอแนะ

ในการสัมภาษณ์ข้อมูลเชิงลึกจากเกษตรกร ในมุมมองของเกษตรกร โดยส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายเล็กที่มีลักษณะปลูกพืชเป็นพืชสวนผสม ขาดความรู้ด้านการตลาด โดยมองว่าตัวเองเป็นผู้ผลิต และอยู่ในภูมิศาสตร์ที่ปลูกพืชสวนได้ผลผลิตที่ดีมีคุณภาพสามารถขายในราคาที่สูงกว่าที่อื่น และใช้พ่อค้าคนกลางหรือล้ง เป็นช่องทางในการจัดจำหน่ายผลผลิตที่ได้ราคาสูง ในขณะที่เดียวกันเกษตรกรบางส่วนยังมีความกังวลเรื่องการค้าที่ล้งต่างชาติเข้ามาซื้อที่ดินในจังหวัดจันทบุรี และว่าจ้างอดีตเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนมาให้ดูแลสวนในการสร้างผลผลิตจะเป็นคู่แข่งที่สำคัญกับเกษตรกรรายย่อยเพราะ ผู้ลงทุนเหล่านี้มีเงินทุนที่สูงมีช่องทางการจัดจำหน่าย โดยมีความสัมพันธ์โดยตรงกับล้งหลายแห่ง ในส่วนความคิดเห็นต่อนโยบายภาครัฐเกษตรกรส่วนใหญ่ยังไม่เห็นการทำงานภาครัฐในด้านการส่งเสริมอะไรอย่างเป็นรูปธรรมทั้งการบริหารจัดการน้ำให้พอเพียงต่อการผลิต ราคาของต้นทุนด้านการเกษตร เช่น ยาฆ่าแมลง และปุ๋ยที่ต้องนำเข้าจากต่างประเทศไม่สามารถผลิตในประเทศได้ ในส่วนการส่งเสริมสำหรับการส่งออกอย่าง GAP นั้นภาครัฐก็ไม่ได้ดำเนินการอย่างเต็มกำลังแต่เป็นการรวมกลุ่มกันของนักวิชาการ เกษตรกร และเจ้าหน้าที่ภาครัฐบางส่วนร่วมมือกันเพื่อเป็นสมาคมทุเรียนไทยอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งมีความคืบหน้าในด้านการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร แต่ยังไม่มีความชัดเจนเท่าที่ควร สุดท้ายนี้สำหรับเกษตรกรมองว่าภาครัฐยังไม่จัดการปัญหาอย่างจริงจัง และจริงใจเท่าที่ควร

ในมุมมองของเจ้าหน้าที่ภาครัฐเช่น เจ้าหน้าที่สหกรณ์เกษตร และเจ้าหน้าที่กระทรวงเกษตร มองว่าเกษตรกรยังต้องพึ่งพาล้งเพราะไม่มีช่องทางการตลาดอื่นๆ ที่จะนำสินค้าเข้าสู่ประเทศจีนได้โดยตรง อีกทั้งยังขาดแคลนห้องเย็นเนื่องจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลักอย่างเกษตรกร ไม่เห็นความสำคัญเพราะมองว่าเป็นต้นทุนของล้งที่ต้องจัดเก็บและดูแลเรื่องจัดเก็บผลผลิต และสุดท้ายภาครัฐยังไม่มีส่งเสริม และแสวงหาช่องทางการจัดจำหน่ายทุเรียนในตลาดอื่นๆ หรือทำการแปรรูป หรือสนับสนุนรูปแบบอุตสาหกรรมอย่างครบวงจร ขาดการตรวจสอบคุณภาพผลผลิต เช่น ทุเรียนอ่อน ทำให้ภาพลักษณ์ทุเรียนไทยเสียหาย ปัจจุบันมีการตรวจสอบและจับกุมการตัดทุเรียนอ่อนสำหรับล้งที่ไม่ได้รับการจดทะเบียนมากขึ้น แต่ยังไม่เป็นนโยบายที่สำคัญของภาครัฐในการจัดการเรื่องคุณภาพผลผลิต

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

งานวิจัยนี้ทำการศึกษาเรื่องความคิดเห็นของเกษตรกรเกี่ยวกับอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรีกับโรงคัดบรรจุต่างชาติ เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรีกับโรงคัดบรรจุต่างชาติ ในมุมมองของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน

งานวิจัยนี้เป็นงานวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) โดยประชากรสำหรับสำหรับงานวิจัยครั้งนี้คือ เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี โดยทำการรวบรวมข้อมูลกับกลุ่มตัวอย่าง โดยสัมภาษณ์เชิงลึกแต่จากสภาวะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส Covid 19 อีกทั้งข้อจำกัดด้านเวลา จึงรวบรวมกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน

สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป เป็นการใช้โปรแกรมทางสถิติในการวิเคราะห์ผล และใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ในการอธิบายผล โดยใช้ค่าเฉลี่ย (Mean) สำหรับการวิเคราะห์ อิทธิพลของปัจจัยที่มีอำนาจต่อรองของล้ง

จากผลการวิจัย กลุ่มปัจจัยตัวแปรที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองจะถูกแบ่งเป็นตัวแปรที่จะส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งเพิ่มมากขึ้นและตัวแปรที่จะส่งผลให้อำนาจต่อรองของล้งน้อยลงตามความคิดเห็นของเกษตรกร กลุ่มตัวแปรที่ส่งผลให้ล้งมีอำนาจต่อรองมากขึ้นตามความคิดเห็นของเกษตรกร ได้แก่ การพึ่งพาล้งของเกษตรกร การที่ล้งรวมกลุ่มกัน จะเห็นได้ว่าจุดอ่อนของเกษตรกรไทยคือการที่เกษตรกรไทยต้องพึ่งพาล้งในการหาช่องทางการตลาดเพื่อจัดจำหน่ายผลผลิตโดยต้องพึ่งพาล้งต่างชาติเป็นหลัก เนื่องจากไม่มีคนกลางสัญชาติไทยเขาไปทำตลาดหรือนำผลผลิตไปจัดจำหน่ายในประเทศจีนได้ จึงเป็นเหตุให้ตัวแปรดังต่อไปนี้เป็นตัวแปรที่ส่งผลให้ล้งต่างชาติมีอำนาจต่อรองสูง

อีกกลุ่มตัวแปรหนึ่งที่เกษตรกรเห็นว่าปัจจัยที่อาจทำให้อำนาจต่อรองของล้งมีน้อยคือ ขนาดพื้นที่ของสวน การที่เกษตรกรรวมกลุ่มกัน เกษตรกรรวมกันขายสินค้า คุณภาพของผลผลิต และปัจจัยที่อาจทำให้อำนาจต่อรองของล้งอยู่ในระดับปานกลาง คือ การที่ล้งต้องพึ่งพาเกษตรกร การเข้าถึงสถานที่จัดเก็บสินค้า การเข้าถึงปัจจัยการผลิต และปัจจัยทุน ความรู้และประสบการณ์ของเกษตรกร การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร รวมถึงการดำเนินงานของภาครัฐ

นอกจากนี้ ผลการวิจัยแสดงว่า ตัวแปรที่เกษตรกรคิดว่าจะมีความสำคัญมากต่อกำไร ประกอบด้วย เกษตรกรต้องพึ่งพาล้ง, ขนาดพื้นที่ของสวน, เกษตรกรรวมกลุ่มกัน, ลังรวมกลุ่มกัน, เกษตรกรรวมกลุ่มกันขายสินค้า, การเข้าถึงปัจจัยทุน, การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร ประสบการณ์ เพาะปลูกของเกษตรกร, คุณภาพของผลผลิต และข้อกำหนดของมาตรฐานผลผลิต ตัวแปรที่มีความสำคัญน้อย ประกอบด้วย การที่ล้งปล่อยเงินกู้ให้เกษตรกร และความต้องการเงินของเกษตรกร เนื่องจากเกษตรกรโดยส่วนใหญ่ไม่นั้น ค่อนข้างมีฐานะจึงไม่ต้องการเงินกู้หรือต้องการเงินเพื่อใช้จ่าย ปัจจัยทุนต่างๆ เกษตรกรจากกลุ่มตัวอย่างจะซื้อสินค้าเป็นเงินสด หรือเงินเชื่อจากทางสหกรณ์เป็นหลัก จึงไม่เห็นความสำคัญของสองปัจจัยนี้ ผู้วิจัยให้ข้อสังเกต 2 ปัจจัยดังต่อไปนี้ ได้แก่ การเข้าถึงห้องเย็น และความยากง่ายต่อการขนส่ง ซึ่งเกษตรกรมองเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญปานกลาง เนื่องจากว่า เกษตรกรไม่ได้มีส่วนร่วมหรือไม่เห็นความสำคัญในการใช้งาน เนื่องจากในมุมมองของเกษตรกรนั้น หน้าที่จุดนี้เป็นหน้าที่ของล้งในการจัดเก็บ และเคลื่อนย้าย เกษตรกรมีหน้าที่ปลูกดูแลผลผลิตให้มีปริมาณมากและมีคุณภาพเท่านั้น

จากผลการวิจัย โดยสรุป จากความเข้มข้นของอิทธิพลของปัจจัยที่เป็นผลคูณของค่า ความสำคัญที่มีต่ออำนาจต่อรองและค่าความสำคัญที่มีต่อกำไรพบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลสูงสุดคือ การที่ล้งรวมกลุ่มกัน ตามมาด้วยการพึ่งพาล้งของเกษตรกร การที่ล้งรวมกลุ่มกันเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญสูงมาก การที่เกษตรกรมีความพึ่งพาล้งในการขายสินค้า และกรณีที่ล้งรวมกลุ่มกันจะทำให้ล้งสามารถกำหนดราคาได้ เมื่อเกษตรกรพึ่งพาล้งในทุกๆเรื่อง ไม่ว่าจะเป็นการเก็บเกี่ยว การขนส่ง การเก็บรักษา การจำหน่ายผลผลิต จะทำให้ล้งต่างชาติเข้ามาครอบงำห่วงโซ่อุปทานทุเรียนได้อย่างสมบูรณ์ เกษตรกรจึงมีหน้าที่แค่เพียงปลูกและดูแลผลผลิตเท่านั้น ซึ่งจะเป็นปัญหาในอนาคต เป็นปัจจัยที่เกษตรกรจะต้องตระหนักต่อความเสี่ยงจากปัจจัยเสี่ยงเหล่านี้ จึงควรหาทางลดการพึ่งพิงล้งต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นผลึกพ่อค้าชาวไทยเข้าไปเปิดตลาดและทำตลาดเองในประเทศจีน สนับสนุนโรงคัดบรรจุ (ล้ง) สัญชาติไทย สร้างการรวมกลุ่มให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนเพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้แก่เกษตรกร เป็นต้น

## 5.1 ข้อเสนอแนะผลการวิจัย

สำหรับปัจจัยจุดแข็งของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี คือเรื่องคุณภาพ และปริมาณของผลผลิตที่มีผลผลิตลูกขนาดใหญ่ และมีรสชาติที่ดี มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการเพาะปลูก มีภูมิรัฐศาสตร์ ที่เหมาะสมในการทำสวน ในส่วนที่ต้องปรับปรุงในด้านต่างๆดังนี้

ด้านการพึ่งพาลังต่างชาติเนื่องจากการพึ่งพาลังต่างชาติทำให้ล้งมีอำนาจต่อรองที่สูงเพราะเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายเดียวที่จะส่งผลผลิตไปยังปลายทาง ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการร่วมมือกับภาคเอกชน จะต้องดำเนินการเพื่อสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายไม่ว่าจะเป็นการเปิดตลาดใหม่หรือส่งพ่อค้าชาวไทยเข้าไปเปิดตลาดในประเทศจีน เพื่อเป็นทางเลือกให้เกษตรกรในการจำหน่ายผลผลิตเพื่อลดการพึ่งพาลังต่างชาติ และสร้างมาตรการป้องกันไม่ให้ล้งต่างชาติรวมตัวกัน เพื่อป้องกันการกดราคา ในทางกลับกันเกษตรกรต้องสร้างความร่วมมือซึ่งกันและกัน ด้วยการรวมกลุ่มกัน หรือรวมกลุ่มกันขายผลผลิต เพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับล้งต่างชาติด้วยปริมาณผลผลิต

ด้านคุณภาพผลผลิตเกษตรกรต้องรักษาคุณภาพของผลผลิตเนื่องจาก เป็นปัจจัยสำคัญที่สามารถต่อรองกับล้งต่างชาติได้ ภาครัฐต้องกำกับดูแลไม่ให้เกิดการส่งผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพไปยังปลายทาง รวมถึงการช่วยเรื่องปัจจัยทุนในการผลิตที่จะส่งผลต่อคุณภาพของผลผลิต ไม่ว่าจะเป็นการทำปุ๋ย ยารักษาโรคพืช เครื่องจักร เป็นต้น ภาครัฐจึงต้องเข้ามามีบทบาทในการกำหนดต้นทุนที่ใช้ในการผลิตเพื่อให้เกษตรกรสามารถรักษาคุณภาพของผลผลิตได้คงที่

สุดท้ายนี้ในปัจจุบัน ทุเรียนเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีคู่แข่งทั้งในและต่างประเทศเข้ามามากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันประเทศไทยก็เพิ่มพื้นที่เพาะปลูกทุเรียน ไม่เพียงเท่านั้นต่างประเทศก็ยังมีที่จะเพาะปลูกทุเรียนมากขึ้นจึงเป็นคู่แข่งและเหตุที่สำคัญที่ภาครัฐจะต้องวางนโยบายที่ชัดเจนเนื่องจากตลาดหลักมีเพียงประเทศจีนประเทศเดียวที่ซื้อทุเรียนปริมาณมาก ในอนาคตอาจจะส่งผลให้ทุเรียนราคาตกต่ำก็เป็นได้ ภาครัฐจึงต้องเข้าใจปัญหาด้วยการลดการพึ่งพาลังต่างชาติผลักดันช่องทางการจัดจำหน่ายให้กับทุเรียนไทย เข้าไปเปิดตลาดร่วมกับภาคเอกชน เป็นต้น

## 5.2 ข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยครั้งถัดไป

- 1.เนื่องด้วยข้อจำกัดด้านเวลาและสถานการณ์โรคระบาดจึงไม่สามารถเก็บข้อเชิงลึกได้มากกว่านี้เนื่องจากหมู่บ้านปิดไม่ให้คนนอกเข้า ในครั้งถัดไปถ้าสามารถเข้าหาเกษตรกรได้มากกว่านี้ จะสามารถได้ความคิดเห็นที่มีจำนวนมากกว่านี้ได้
- 2.เพิ่มขอบเขตไปยังเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดอื่นๆในภาคตะวันออก เช่น ระยอง ตราด หรือในภาคใต้ ได้แก่ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช และระนอง เป็นต้น
- 3.ควรศึกษาเรื่องปริมาณน้ำในระบบชลประทานเพิ่มเติม เนื่องจากขณะที่ผู้วิจัยกำลังศึกษาในพื้นที่มีขยายพื้นที่เพาะปลูกอีกเป็นจำนวนมากซึ่งจะส่งผลต่อปริมาณการใช้น้ำในอนาคตและจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพและปริมาณในการผลิต
- 4.การศึกษานี้สำรวจความเห็นของเกษตรกรเกี่ยวกับปัจจัยในมิติต่างๆที่ส่งผลให้ล้งมีอำนาจต่อรองแต่ไม่ได้สำรวจสถานการณ์อำนาจต่อรองของล้งที่เป็นอยู่จริงในมิติต่างๆว่าอยู่ในสถานะรุนแรงมากน้อยแค่ไหน ซึ่งน่าจะเป็นหัวข้อวิจัยในอนาคต เพื่อที่ผู้เกี่ยวข้องจะได้ทราบถึงสถานะของอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและล้งที่เกิดขึ้นจริงในปัจจุบัน และที่เป็นต่อไปในอนาคต



## ภาคผนวก

### แบบสอบถาม

#### อำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนกับผู้รวบรวม(ล้ง)ต่างชาติ

**คำชี้แจง** แบบสอบถามฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิทยานิพนธ์เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองของโรงคัดบรรจุทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี” ซึ่งดำเนินการวิจัยโดย นาย พรพาศย์ คุณวัฒน์ นิสิตปริญญาโท หลักสูตรการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทาน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนกับล้งต่างชาติเพื่อ หาปัจจัยและกลุ่มปัจจัยที่ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติที่มีอิทธิพลกับกำไรของเกษตรกร และนำผลการวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางการพัฒนาให้ห่วงโซ่อุปทานอุตสาหกรรมทุเรียนมีประสิทธิภาพสูงขึ้น

1. แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อการวิจัยอันเป็นประโยชน์ในทางวิชาการ โดยข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามนี้ ไม่ได้อ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลซึ่งไม่มีความสำคัญในการพิจารณา และไม่มีเปิดเผยแหล่งข้อมูลสู่สาธารณะ การตอบคำถามจะไม่มีผลกระทบใด ๆ ต่อท่าน และผู้วิจัยจะเก็บรักษาข้อมูลของท่านไว้เป็นความลับ
2. ขอความกรุณากรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและตามความรู้สึกที่เป็นจริงของท่าน เพื่อเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อ งานวิจัยและเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่มีส่วนร่วมกับการงานชิ้นนี้ต่อไป

กรุณาทำตอบคำถามและทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1: ข้อมูลพื้นฐาน

| หัวข้อ                 | คำตอบ |
|------------------------|-------|
| พื้นที่เพาะปลูกรวม     |       |
| พื้นที่เพาะปลูกทุเรียน |       |
| พื้นที่เพาะปลูก.....   |       |
| พื้นที่เพาะปลูก.....   |       |
| พื้นที่เพาะปลูก.....   |       |
| พื้นที่เพาะปลูก.....   |       |
| พื้นที่เพาะปลูก.....   |       |
| ประสพการณ์เพาะปลูก     |       |

ส่วนที่ 2 : แสดงระดับของอำนาจต่อรองของแต่ละปัจจัยที่มีผลต่ออำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับผู้รวบรวม(ล้ง)ต่างชาติ โดยทำเครื่องหมายในส่วนของระดับความสำคัญของปัจจัยต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติ

| 2.ปัจจัยดังต่อไปนี้ส่งผลต่ออำนาจต่อรองของล้งต่างชาติที่มากขึ้น |                                                        |         |      |         |     |           |
|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|---------|------|---------|-----|-----------|
| ข้อ                                                            | หัวข้อ                                                 | น้อยมาก | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
| 2.1                                                            | การต้องพึ่งพาเกษตรกรของโรงคั่วบรรจุ (ล้ง)              |         |      |         |     |           |
| 2.2                                                            | การต้องพึ่งพาโรงคั่วบรรจุ (ล้ง)ของเกษตรกร              |         |      |         |     |           |
| 2.3                                                            | การพึ่งพิงซึ่งกันและกันของเกษตรกรและโรงคั่วบรรจุ (ล้ง) |         |      |         |     |           |
| 2.4                                                            | อัตราการปล่อยเงินกู้ของล้งต่อเกษตรกร                   |         |      |         |     |           |
| 2.5                                                            | ความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง                            |         |      |         |     |           |
| 2.6                                                            | ขนาดของสวน                                             |         |      |         |     |           |
| 2.7                                                            | การรวมตัวกันของเกษตรกร                                 |         |      |         |     |           |
| 2.8                                                            | การรวมตัวกันของพ่อค้าคนกลาง                            |         |      |         |     |           |
| 2.9                                                            | การรวมตัวกันของเกษตรกรในการขายสินค้า                   |         |      |         |     |           |
| 2.10                                                           | การเข้าถึงเงินเชื่อ                                    |         |      |         |     |           |
| 2.11                                                           | การเข้าถึงการจัดเก็บ                                   |         |      |         |     |           |
| 2.12                                                           | ปัจจัยทุนของเกษตรกร                                    |         |      |         |     |           |
| 2.13                                                           | การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                                |         |      |         |     |           |
| 2.14                                                           | ความรู้ของเกษตรกร                                      |         |      |         |     |           |
| 2.15                                                           | ประสบการณ์ของเกษตรกร                                   |         |      |         |     |           |
| 2.16                                                           | ความต้องการเงิน                                        |         |      |         |     |           |
| 2.17                                                           | ลักษณะของสินค้าที่นำเสี่ยง่าย                          |         |      |         |     |           |
| 2.18                                                           | ความยากในการขนส่ง                                      |         |      |         |     |           |
| 2.19                                                           | ระยะเวลาที่รอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                     |         |      |         |     |           |
| 2.20                                                           | สัญญาซื้อขาย                                           |         |      |         |     |           |
| 2.21                                                           | การมัดจำสินค้า                                         |         |      |         |     |           |
| 2.22                                                           | คุณภาพสินค้า                                           |         |      |         |     |           |
| 2.23                                                           | การดำเนินงานของภาครัฐ                                  |         |      |         |     |           |
| 2.24                                                           | ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                                  |         |      |         |     |           |

ส่วนที่ 3 : แสดงระดับความสำคัญของปัจจัยที่เกษตรกรคิดว่าจะมีความสำคัญต่อกำไรของเกษตรกร

| 3. ปัจจัยดังต่อไปนี้ปัจจัยที่เกษตรกรคิดว่าจะมีความสำคัญต่อกำไร |                                                   |         |      |         |     |           |
|----------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------|------|---------|-----|-----------|
| ข้อ                                                            | หัวข้อ                                            | น้อยมาก | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
| 3.1                                                            | การต้องพึ่งพาเกษตรกรของโรคศัตรู (ล้ง)             |         |      |         |     |           |
| 3.2                                                            | การต้องพึ่งพาโรคศัตรู (ล้ง) ของเกษตรกร            |         |      |         |     |           |
| 3.3                                                            | การพึ่งพาซึ่งกันและกันของเกษตรกรและโรคศัตรู (ล้ง) |         |      |         |     |           |
| 3.4                                                            | อัตราการปล่อยเงินกู้ของล้งต่อเกษตรกร              |         |      |         |     |           |
| 3.5                                                            | ความเชื่อใจของเกษตรกรต่อล้ง                       |         |      |         |     |           |
| 3.6                                                            | ขนาดของสวน                                        |         |      |         |     |           |
| 3.7                                                            | การรวมตัวกันของเกษตรกร                            |         |      |         |     |           |
| 3.8                                                            | การรวมตัวกันของพ่อค้าคนกลาง                       |         |      |         |     |           |
| 3.9                                                            | การรวมตัวกันของเกษตรกรในการขายสินค้า              |         |      |         |     |           |
| 3.10                                                           | การเข้าถึงเงินเชื่อ                               |         |      |         |     |           |
| 3.11                                                           | การเข้าถึงการจัดเก็บ                              |         |      |         |     |           |
| 3.12                                                           | ปัจจัยทุนของเกษตรกร                               |         |      |         |     |           |
| 3.13                                                           | การเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร                           |         |      |         |     |           |
| 3.14                                                           | ความรู้ของเกษตรกร                                 |         |      |         |     |           |
| 3.15                                                           | ประสบการณ์ของเกษตรกร                              |         |      |         |     |           |
| 3.16                                                           | ความต้องการเงิน                                   |         |      |         |     |           |
| 3.17                                                           | ลักษณะของสินค้าที่นำเส่ง่าย                       |         |      |         |     |           |
| 3.18                                                           | ความยากในการขนส่ง                                 |         |      |         |     |           |
| 3.19                                                           | ระยะเวลาที่รอคอยได้ในการเก็บเกี่ยว                |         |      |         |     |           |
| 3.20                                                           | สัญญาซื้อขาย                                      |         |      |         |     |           |
| 3.21                                                           | การมัดจำสินค้า                                    |         |      |         |     |           |
| 3.22                                                           | คุณภาพสินค้า                                      |         |      |         |     |           |
| 3.23                                                           | การดำเนินงานของภาครัฐ                             |         |      |         |     |           |
| 3.24                                                           | ข้อกำหนดมาตรฐานคุณภาพ                             |         |      |         |     |           |

ส่วนที่ 4 : แสดงระดับของอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรและล้งชาวไทยและล้งต่างชาติ

| 4.อำนาจต่อรองของเกษตรกรในปัจจุบัน |                                     |         |      |         |     |           |
|-----------------------------------|-------------------------------------|---------|------|---------|-----|-----------|
| ข้อ                               | หัวข้อ                              | น้อยมาก | น้อย | ปานกลาง | มาก | มากที่สุด |
| 4.1                               | อำนาจต่อรองของเกษตรกรต่อล้งต่างชาติ |         |      |         |     |           |
| 4.2                               | อำนาจต่อรองของเกษตรกรต่อล้งชาวไทย   |         |      |         |     |           |

ส่วนที่ 5 : แสดงระดับของความรู้สึกล้นนโยบายที่เกี่ยวข้องกับอำนาจต่อรองระหว่างเกษตรกรกับล้งต่างชาติของภาครัฐ

| 5.ความรู้สึกล้นนโยบายภาครัฐต่ออำนาจต่อรอง |                                     |      |                 |     |
|-------------------------------------------|-------------------------------------|------|-----------------|-----|
| ข้อ                                       | หัวข้อ                              | น้อย | ไม่รู้สึกล้นเลย | มาก |
| 5.1                                       | อำนาจต่อรองของเกษตรกรต่อล้งต่างชาติ |      |                 |     |

ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## บรรณานุกรม



จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย  
**CHULALONGKORN UNIVERSITY**

- Collins, A. (2002). "The determinants of retailers' margin related bargaining power: evidence from the Irish food manufacturing industry." *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* 12(2): 165-189.
- Collins, A. M. (2007). "Retail Control of Manufacturers' Product-Related Activities." *Journal of Food Products Marketing* 13(2): 1-17.
- Courtois, P. and Subervie, J (2014). "Farmer Bargaining Power and Market Information Services." *American Journal of Agricultural Economics* 97(3): 953-977.
- Malak-Rawlikowska, A., et al. (2019). "Farmers' Bargaining Power and Input Prices: What Can We Learn from Self-Reported Assessments?" *Social Sciences* 8(2).
- Xhoxhi, O., et al. (2019). "The Role of Intermediaries' Power on Contracting Decision between Farmers and Intermediaries." *New Medit* 18(3): 3-16.
- Xhoxhi, O., et al. (2014). "The Determinants of Intermediaries' Power over Farmers' Margin-Related Activities: Evidence from Adana, Turkey." *World Development* 64: 815-827.
- คณะกรรมการการพาณิชย์ การอุตสาหกรรม และแรงงาน สภานิติบัญญัติแห่งชาติ. (2016). "รายงานผลการศึกษา การตั้งโรงคัดบรรจุผลไม้ ของผู้ประกอบการต่างชาติในจังหวัดจันทบุรี." สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา.
- จอนนี่ สว่างศรีสกุลพร. (2017). "การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน ผู้รับซื้อทุเรียน และล้งจันทบุรีในจังหวัดจันทบุรี." มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ชัยญากาศ หล้าแหล่ง และคณะ. (2017). "โครงการวิจัย การจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ทุเรียนในภาคใต้." สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- นิพนธ์ พัวพงศกร และ คณะ. (2010). "โครงการศึกษาแนวทางการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตร " สถานวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย.
- มรกต จรจวบโชค. (2004). "อำนาจต่อรองทางการค้าของธุรกิจค้าปลีกไทย." มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พวงเพชร นิธยานนท์. (2018). "การศึกษาระบบบริหารจัดการโรงคัดบรรจุผักและผลไม้สด เพื่อพัฒนาให้เป็นที่ไปตามหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต." สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์.

วนิดา เพ็งจันทร์. (2015). "ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียนสดของไทยไปยังประเทศจีน."

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.

สาคร ศรีมุข. (2019). "โรคตัดบรรจผลไม้ (ลิ่ง) ต่างชาติในประเทศไทย." สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (2018). "สถิติการเกษตรของประเทศไทยปี 2561." สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร.

ศิรดา ศิริเบญจพลกษ. (2017). "ทุเรียนไทยกับความท้าทายที่ไม่ควรมองข้าม." ฝ่ายนโยบายและแผนธนาคารแห่งประเทศไทย.





## ประวัติผู้เขียน

|                   |                                                                                                                                       |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ชื่อ-สกุล         | นาย พรพากย์ คุณวัฒน์                                                                                                                  |
| วัน เดือน ปี เกิด | 22 กรกฎาคม 2536                                                                                                                       |
| สถานที่เกิด       | กรุงเทพมหานคร                                                                                                                         |
| วุฒิการศึกษา      | โรงเรียนสวนกุหลาบวิทยาลัย 2549-2555<br>คณะวิทยาการจัดการ สาขาการจัดการโลจิสติกส์<br>มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขต ศรีราชา 2555-2559 |
| ที่อยู่ปัจจุบัน   | 462/1 ถนนลาดหญ้า เขต คลองสาน แขวง คลองสาน กทม. 10600                                                                                  |

