

บทบาทของบริษัทธุรกิจ เอกชนกับการพัฒนาการ เกษตร



โดย

อมรา	พงศาพิชญ์
กิตติ	ชม เขย
กฤษ	เชื้อวงศ์
สมศักดิ์	คณาคำ
ประทีป	ปานนิล
นิติ	ภวัตรพันธุ์
จันทร์ชม	จินตยานนท์

สารบัญ

		หน้า
คำนำ		
บทที่ ๑ โครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า	- กิตติ ชมเชย	๔
บทที่ ๒ บทบาทของบริษัทธุรกิจ เอกชนกับการพัฒนาการเลี้ยงสุกร	- กฤษ เอื้อวงศ์ สมศักดิ์ คณาภำ ประทีป ปานนิล	๒๔
บทที่ ๓ การพัฒนาชนบทโดยบริษัท เอกชน : กรณีบริษัท เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม	- นิตี ภวัครพันธ์ จันทร์ชม จินตยานนท์	๑๒๔



คำนำ

ประเทศไทยเป็นบ้านเมืองที่มีชื่อในด้านความอุดมสมบูรณ์ จนได้รับการขนานนามว่า "สุวรรณภูมิ" หรือแหลมทอง แต่เกษตรกรซึ่งเป็นผู้ผลิตอาหาร ยังคงมีความเป็นอยู่อย่างยากจน ขณะที่ความกดดันในด้านประชากร และค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพสูงขึ้นทุกที ทำให้เกษตรกรที่อาศัยอยู่ในชนบทจำนวนมากหลั่งไหลเข้ามาในเมือง หรือเดินทางออกไปหางานทำยังต่างประเทศเพื่อแสวงหาช่องทางที่ดีกว่าในการดำรงชีวิต

การแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและสังคมนี้ จึงมิได้เป็นหน้าที่เฉพาะของรัฐบาล หน่วยงานใด หรือบุคคลใดบุคคลหนึ่ง หากแต่เป็นเรื่องที่ทุกฝ่ายในสังคมจะต้องช่วยกันหาทางแก้ไข ช่วยกันพัฒนาเกษตรกรในชนบท ปัจจุบันธุรกิจเอกชนได้เริ่มเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาการเกษตรกรรมสมัยใหม่ในชนบท ทั้งนี้ด้วยการริเริ่มของเอกชนเอง และโดยได้รับแรงกระตุ้นจากรัฐบาล ธุรกิจการเกษตรที่มีอยู่ในปัจจุบัน มีทั้งธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดเล็ก ทั้งธุรกิจแบบอุตสาหกรรมเต็มรูป ซึ่งทำการผลิตในโรงงานและธุรกิจกึ่งอุตสาหกรรม ซึ่งพยายามประสานงานกับเกษตรกรโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาธุรกิจโดยตรง และเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรด้วย รายงานฉบับนี้มุ่งเสนอรูปแบบการพัฒนาการเกษตรโดยเอกชนในรูปแบบที่สอง คือ รูปแบบที่นักธุรกิจประสานงานร่วมกับเกษตรกร ทั้งนี้เพราะนักวิจัยมีความสนใจที่จะศึกษาการพัฒนาการเกษตรจากแง่มุมของเกษตรกร ไม่ใช่จากแง่มุมของธุรกิจ และโดยที่ธุรกิจอุตสาหกรรมการเกษตรได้รับการพิสูจน์แล้วว่าสามารถดำเนินการได้ดีและคุ้มทุน รายงานชิ้นนี้จึงมุ่งศึกษาเฉพาะธุรกิจการเกษตรขนาดกลางและขนาดเล็กเท่านั้น และจะเน้นเฉพาะธุรกิจในรูปแบบที่ทำนายผู้ลงทุน เพราะเป็นธุรกิจที่ต้องเกี่ยวข้องกับเกษตรกรอยู่มาก

งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานที่เลือกศึกษาเฉพาะกรณีของการพัฒนาธุรกิจการเกษตรในภาคกลาง และเลือกทำธุรกิจการเลี้ยงสุกรและการทำนา เนื่องจากงบประมาณและเวลาจำกัด จึงเลือกทำได้เฉพาะกรณีของโครงการเลี้ยงสุกรของโครงการหนองหว้า จังหวัดฉะเชิงเทรา

และธุรกิจการเลี้ยงสุกรรูปแบบอื่นที่มีอยู่ในจังหวัดราชบุรี ทั้งนี้เพื่อศึกษาเปรียบเทียบธุรกิจการเลี้ยงสุกรในรูปแบบต่าง ๆ และเพื่อให้ผู้อ่านได้ภาพเกี่ยวกับธุรกิจการเกษตรเพิ่มขึ้น คณะผู้วิจัยจึงได้นำเสนอผลงานวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจการทำนาที่อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดสุพรรณบุรีไว้ในรายงานฉบับนี้ เพื่อผู้อ่านจะได้ข้อมูลจากแง่มุมของเกษตรกรที่ทำการเพาะปลูก โดยมีสัญญาผูกพันกับบริษัทในลักษณะที่คล้ายคลึง แต่แตกต่างจากโครงการเกษตรกรรมหนองหว้า

รายงานที่เสนอนี้ประกอบด้วย บทความเกี่ยวกับโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า ซึ่งเป็นโครงการที่นำเอารูปแบบการพัฒนาแบบสมบูรณ์แบบมาใช้ และจะครบกำหนดการดำเนินงานในช่วงแรกในปี ๒๕๒๘ แต่เนื่องจากการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรไม่สามารถทำได้ดังที่มุ่งหวังไว้ด้วยเหตุผลหลาย ๆ ประการ เหตุผลประการหลักคือนักวิจัยไม่สามารถสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงสุกรโดยตรงได้ การนำเสนอข้อมูลในบทนี้จึงเป็นการนำเสนอในลักษณะของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการมากกว่าการสัมภาษณ์จากผู้เลี้ยงสุกรโดยตรง

ในบทความที่สองเกี่ยวกับการเลี้ยงสุกรในจังหวัดราชบุรีนั้น ได้เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงโดยตรง ทำให้สามารถนำเสนอรายละเอียดต่าง ๆ ทั้งทางด้านรายรับรายจ่าย และทัศนคติของผู้เลี้ยงสุกรได้ ทั้งนี้เพราะผู้เลี้ยงสุกรเป็นผู้เลี้ยงรายย่อยที่มีอิสระและไม่ได้มีข้อตกลงกับบริษัทใดบริษัทหนึ่งโดยเฉพาะ ผู้เลี้ยงสุกรจึงยินดีที่จะให้ข้อมูลแก่นักวิจัย ซึ่งมีผลทำให้นักวิจัยสามารถวิเคราะห์ในรายละเอียดได้พอสมควร สามารถเข้าใจสถานภาพและทัศนคติของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยได้

บทความที่สามแตกต่างจากสองบทความแรก เพราะงานเกษตรกรรมที่ทำการศึกษาเป็นการทำนา และพื้นที่ในเขตอำเภอลาดบัวหลวง ซึ่งโครงการได้เลือกลงไปทำนั้นเป็นพื้นที่ที่แห้งแล้งเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่ภาคกลางในเขตอื่น ๆ ฉะนั้นโครงการนี้จึงมีปัญหาพอสมควร โดยที่นักวิจัยสามารถสัมภาษณ์เกษตรกรได้ จึงทำให้มีข้อมูลมากพอที่จะวิเคราะห์จากแง่มุมของเกษตรกร โครงการนี้ในแง่ของผู้ลงทุน ถือได้ว่าไม่ได้รับความสำเร็จ เพราะไม่สามารถทำกำไรได้พอที่จะเรียกว่าคุ้มทุนได้

กรณีของการพัฒนาธุรกิจการเกษตรที่นำเสนอในเอกสารนี้ เป็นตัวอย่างของรูปแบบ
ของธุรกิจการเกษตรในภาคกลาง ซึ่งมีทั้งที่เรียกได้ว่า ได้รับความสำเร็จหรือเป็นที่พอใจทั้ง
จากแง่มุมมองของผู้เลี้ยงสุกรและนายทุนผู้เกี่ยวข้อง และมีตัวอย่างของความพยายามที่ไม่สู้จะได้ผลนัก
อย่างไรก็ตามในภาพรวมคงจะต้องกล่าวว่า มีความจำเป็นที่จะต้องเปลี่ยนรูปแบบการพัฒนาการ
เกษตรจากรูปแบบเดิมมาสู่รูปแบบที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งในกรณีที่จะต้องมีการลงทุนมากขึ้น
โดยที่เกษตรกรไม่มีทุนทรัพย์ ก็จำเป็นที่จะต้องหารูปแบบที่เหมาะสม เพื่อดำเนินการต่อไป

เอกสารชิ้นนี้ไม่ได้เสนอรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งว่าเป็นทางออก แต่จากการพยายาม
ศึกษารวบรวมข้อมูลของนักวิจัยกลุ่มนี้พบว่า เอกชนรายย่อยในจังหวัดราชบุรี ดูจะมีอิสระใน
การดำเนินงานและมีความพอใจในธุรกิจของตัวพอสมควร ถ้าเปรียบเทียบโครงการสาม
โครงการที่นำเสนอในเอกสารชุดนี้ ก็พอสรุปได้ว่า การส่งเสริมให้เอกชนรายย่อยดำเนินการ
ธุรกิจการเกษตรโดยเอกเทศ ไม่ผูกมัดอยู่กับบริษัทใหญ่ เป็นรูปแบบการพัฒนาการเกษตรโดย
เอกชน ซึ่งน่าจะส่งเสริมให้เกิดมีมากขึ้น เพราะนอกจากจะเป็นพัฒนาเกษตรกรรายย่อยแล้ว
ยังเป็นการป้องกันการผูกขาดโดยบริษัทใหญ่อีกด้วย

โครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า

บทนำ : ประเทศไทยกับวิกฤตการณ์ของโลก

ประเทศไทยอยู่ในกลุ่มประเทศกำลังพัฒนา เพียงไม่กี่ประเทศ ที่โชคดีมีความเหมาะสมในด้านภูมิประเทศ และสภาพดินฟ้าอากาศ สามารถผลิตอาหารได้เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศ และยังสามารถส่งออกเป็นสินค้าหลักที่นำรายได้เข้าประเทศมาเป็นเวลานาน* ขณะที่ในระยะหลายสิบปีที่ผ่านมาโลกผลิตอาหารเพิ่มขึ้นได้น้อยกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของประชากร ในทศวรรษที่ผ่านมา มีเพียงอเมริกาเหนือ และตะวันออกไกลเท่านั้นที่เป็นภูมิภาคที่ผลผลิตอาหารต่อประชากรมีอัตราเพิ่มสูงขึ้น ในภูมิภาคอื่น ๆ ต่างมีอัตราการเพิ่มของผลผลิตอาหารต่อประชากรลดต่ำลง โดยเฉพาะในอัฟริกาอัตราการเพิ่มผลผลิตอาหารลดต่ำลง ขณะที่อัตราการเพิ่มขึ้นของประชากรสูงขึ้น^{๑/} ในปี ๑๙๘๔ องค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ ได้ออกรายงานพิเศษ เตือนถึงภัยของวิกฤตการณ์อาหารที่กำลังจะเกิดขึ้นในโลก โดยแสดงบัญชีรายชื่อของประเทศที่มีสภาวะการขาดแคลนอาหารอยู่ในขั้นน่าวิตก ซึ่งได้แก่ประเทศส่วนใหญ่ในอัฟริกา ประเทศโบลิเวียในอเมริกาใต้ ประเทศลาว กัมพูชา เวียดนาม บังคลาเทศ และเลบานอนในเอเชีย รวมทั้งประเทศที่อยู่ในภาคหิมาลัยทรอย่างพิจิตัว^{๒/} อย่างไรก็ตามบรรดาประเทศที่ขาดแคลนอาหารเหล่านี้ ก็ไม่สามารถเป็นลูกค้าของไทยได้ ทั้งนี้ถ้าไม่ใช่เพราะความยากจนขาดแคลนเงินตราต่างประเทศที่จะจัดซื้อได้ ก็เป็นเพราะการอยู่ในภาวะสงคราม และความเป็นอริต่อกันทางการเมือง

* ประเทศในกลุ่มนี้ประกอบด้วย ประเทศไทย พม่า เนปาล และเขมรในเอเชีย
ประเทศเม็กซิโก บราซิล อาร์เจนตินา และอุรุกวัย ในลาตินอเมริกา
และประเทศอังกฤษ ไคยา มาลากาซี และซิมบับเว ในอัฟริกา

^{๑/} FAO., Statistics Series - No. 111, The Forth World Food Survey, Rome 1977, Page 4

^{๒/} FAO., Special Report, Rome 20 August 1984.

วิกฤตการณ์เศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ได้ทำให้ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำไปทั่วโลก การค้าระหว่างประเทศขบเซา ระดับราคาสินค้าโดยทั่วไปจึงลดต่ำลงกว่าในภาวะปกติ ประเทศไทยซึ่งส่งผลผลิตทางการเกษตรเป็นสินค้าออกสำคัญ ก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันทางด้านราคากับประเทศที่มีการเกษตรเจริญก้าวหน้า เช่น สหรัฐอเมริกา ซึ่งทำการผลิตโดยใช้ทรัพยากรสมัยใหม่ ทำให้ผลผลิตสูง ต้นทุนโดยเฉลี่ยจึงต่ำกว่าที่ผลิตในประเทศไทย รวมทั้งมาตรการสนับสนุนเพื่อการส่งออกของรัฐบาลในประเทศนั้น ๆ ซึ่งช่วยให้ผลผลิตทางการเกษตรสามารถแข่งขันได้เป็นอย่างดีในตลาดโลก ขณะที่การผลิตของเกษตรกรไทยยังเป็นแบบดั้งเดิม ขาดการรวมกลุ่มที่มีพลังในรูปของสถาบันเกษตรกร จึงมีต้นทุนการผลิต และขั้นตอนทางการตลาดมาก ราคาสินค้าที่นำออกเสนอขายในตลาดโลกจึงไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้เท่าที่ควร การเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิตจึงเป็นทางออกที่จำเป็น ในการฟันฝ่าวิกฤตการณ์ของโลกในปัจจุบัน และการพัฒนาประเทศต่อไปในอนาคต

ประสิทธิภาพทางการผลิตของประเทศไทย

ตั้งแต่ประเทศไทยใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เพื่อเร่งรัดพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเป็นต้นมา ได้มีการขยายการผลิตเพื่อส่งออกเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในสาขาการเกษตร ดังจะเห็นได้จากมูลค่าของสินค้าออกที่เพิ่มขึ้นจาก ๔,๔๘๗ ล้านบาท ในปี ๒๕๐๔ เป็น ๑๕๓,๐๐๑ ล้านบาทในปี ๒๕๒๔ หรือเพิ่มขึ้นกว่า ๑๕ เท่าตัวในระยะ ๑๐ ปี แต่สัดส่วนของมูลค่าสินค้าออกที่เป็นผลิตภัณฑ์อาหารยังคงมีค่าคงเดิมคือ ประมาณร้อยละ ๕๒ ของมูลค่าส่งออกรวม^{๑/} ซึ่งจะเห็นได้ว่าการผลิตทางการเกษตรยังคงมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยมาโดยตลอด

การเพิ่มขึ้นของผลผลิตทางการเกษตรของประเทศไทยโดยทั่วไปแล้ว ไม่ได้เป็นผลมาจากการเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต แต่เป็นผลมาจากการใช้ทรัพยากรสิ้นเปลืองอย่างรวดเร็ว หรือการขยายพื้นที่เพาะปลูกออกไปเป็นสำคัญ ทำให้ทรัพยากรธรรมชาติเสื่อมโทรมลง

^{๑/} วารสารสถิติรายปี สำนักงานสถิติแห่งชาติ

อย่างรวดเร็ว เช่นป่าไม้ ซึ่งตั้งแต่เริ่มแผนพัฒนา ประเทศไทยสามารถส่งไม้สักออกเป็นสินค้าที่มีความสำคัญรองลงมาจากข้าว แต่ในปัจจุบันกลับกลายเป็นประเทศผู้นำเข้าไป การประมงก็เป็นตัวอย่างที่ดีอันหนึ่งของการใช้ทรัพยากรให้สูญสิ้นไปอย่างรวดเร็ว เพียง ๑๔ ปีนับตั้งแต่ปี ๒๕๐๔ ปริมาณปลาที่จับได้ในอ่าวไทยโดยใช้อวนลาก ได้ลดลงโดยลำดับจาก ๒๔๘ เป็น ๕๒ กิโลกรัมต่อชั่วโมง^{๑/}

การกสิกรรมแม้จะเป็นสาขาการเกษตรที่สำคัญที่สุดของประเทศ และนำรายได้เข้าประเทศมากที่สุด แต่ผลผลิตโดยเฉลี่ยเมื่อคิดเป็นกิโลกรัมต่อไร่ เมื่อประมาณ ๑๐ ปีที่ผ่านมาี้แทบจะไม่มีเปลี่ยนแปลงเพิ่มมากขึ้นเลย (ดูตารางที่ ๑) ในจำนวนพืชเศรษฐกิจสำคัญที่ทำรายได้เข้าประเทศมากที่สุด ๔ ชนิด มีเพียงยางพาราเท่านั้นที่ผลผลิตต่อไร่เพิ่มสูงขึ้นอย่างช้า ๆ เป็น ๗๐ กิโลกรัมต่อไร่ เพราะได้มีการจัดตั้งกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เพื่อให้ทุนแก่เกษตรกรในการเปลี่ยนพันธุ์อย่างเป็นอย่างพันธุ์ดี ขณะที่ทางมาเลเซียได้เปลี่ยนแปลงพันธุ์อย่างไปหมดแล้ว และให้ผลผลิตโดยเฉลี่ยมากกว่า ๑๐๐ กิโลกรัมต่อหนึ่งไร่

^{๑/} สุมน เสวกวรรณ, ข่าวกรมประมง ฉบับวันที่ ๒๔ พค.-๔ มิย. ๒๕๒๑,

ตารางที่ ๑ : ผลผลิตของพืชเศรษฐกิจสำคัญของประเทศไทย ๒๕๑๖-๒๕๒๕

หน่วย : ก.ก./ไร่

ปีการเพาะปลูก	ข้าว	ยางพารา*	ข้าวโพด	อ้อย	มันสำปะหลัง
๒๕๑๖	๓๐๔.๔	๕๖.๘	๓๑๔	๓,๖๐๔	๒,๔๒๔
๒๕๑๗	๒๔๗.๔	๕๔.๓	๓๑๑	๓,๖๘๔	๒,๔๗๒
๒๕๑๘	๓๒๒.๓	๕๐.๕	๓๒๔	๓,๔๘๒	๒,๔๐๔
๒๕๑๙	๓๒๕.๕	๕๖.๕	๓๔๓	๓,๔๓๘	๒,๔๘๓
๒๕๒๐	๒๘๔.๓	๕๘.๕	๒๔๐	๔,๔๐๓	๒,๒๑๐
๒๕๒๑	๒๔๗.๑	๖๓.๔	๓๒๑	๖,๔๔๗	๒,๓๗๐
๒๕๒๒	๓๐๒.๔	๗๐.๖	๓๒๖	๕,๒๘๑	๒,๒๓๐
๒๕๒๓	๓๐๕.๑	๖๖.๒	๓๓๔	๓,๘๓๐	๒,๓๐๐
๒๕๒๔	๓๐๕.๔	๖๗.๒	๓๒๗	๓,๖๗๒	๒,๔๖๑
๒๕๒๕	๒๔๕.๕	๗๐.๓	๓๒๑	๖,๖๕๕	๒,๔๓๒
ผลผลิตเฉลี่ย	๓๐๕.๗	๖๑.๔	๓๑๘.๖	๓,๐๐๔	๒,๔๔๘

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ

* สถาบันวิจัยยาง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ศักยภาพทางการผลิตของประเทศไทย

นอกเหนือจากการผลิตที่อาศัยทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ป่าไม้ และการประมงทะเล ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว การเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจของไทยยังคงมีระดับผลผลิตที่ต่ำมาก เมื่อเทียบกับประเทศที่เจริญก้าวหน้า เช่น ผลผลิตเฉลี่ยโดยเปรียบเทียบระหว่างไทยและสหรัฐอเมริกาในระหว่างปี ๒๕๒๑ - ๒๕๒๔ ผลผลิตข้าวของไทยเท่ากับ ๓๐๒.๒๔ ขณะที่สหรัฐผลิตได้ ๔๐๔ ก.ก./ไร่ และในช่วงเวลาเดียวกันผลผลิตข้าวโพดโดยเฉลี่ยของไทยเท่ากับ ๓๒๗ ก.ก./ไร่ แต่ของสหรัฐสูงถึง ๑,๐๒๖ ก.ก./ไร่^{๑/} ขณะที่เขตที่ปลูกข้าวโพดของสหรัฐสามารถปลูกได้เพียงปีละ ๒ ครั้ง เนื่องจากอากาศหนาว แต่ของไทยสามารถเพาะปลูกได้ตลอดปีถ้ามีน้ำเพียงพอ จึงเห็นได้ว่าถ้าการเกษตรของประเทศไทยได้ใช้วิทยาศาสตร์ที่ทันสมัยและเหมาะสมแล้ว เราก็ยังมีศักยภาพในการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ให้สูงกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้อีกมาก

น่าสังเกตว่าสินค้าการเกษตรของไทยที่ส่งออก มีหลายชนิดที่นำไปใช้เพื่อเป็นอาหารสัตว์โดยตรง เช่น มันสำปะหลัง ข้าวโพด ปลายข้าว หรือสิ่งที่เป็นกากเหลือจากพืช และสัตว์ เช่น ปลายุ่น กากน้ำตาล กระจุกป่น กากถั่ว ฯลฯ ถ้าได้มีการนำเอาผลผลิตเหล่านี้มาผลิตเป็นอาหารสัตว์ แล้วส่งออกขาย หรือนำมาใช้เลี้ยงสัตว์ แล้วส่งออกขาย ก็จะทำให้ได้มูลค่าเพิ่ม (Value Added) แก่การค้าระหว่างประเทศของไทยได้อีกมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเลี้ยงสัตว์ในประเทศไทยยังมีบางสาขาที่ยังผลิตได้ไม่เพียงพอกับความต้องการใช้ในประเทศ เช่น ในปัจจุบันประเทศไทยนำเข้าผลิตภัณฑ์นมจากต่างประเทศปีละกว่า ๒ พันล้านบาท เนื่องจากปริมาณน้ำนมดิบที่ผลิตได้ในประเทศ มีเพียงประมาณร้อยละ ๔ - ๕ ของความต้องการในการบริโภคทั้งหมด^{๒/} นอกจากนั้นจำนวนวัวควายที่มีเลี้ยงอยู่ในประเทศขณะนี้ก็อยู่ในขั้นนำวิกฤต การ

^{๑/} ปรากฏการ วิรุณ, เปรียบเทียบผลผลิตและต้นทุนการผลิตของพืชเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับสหรัฐอเมริกา, วารสารเศรษฐกิจการวิจัย ฉบับเดือนสิงหาคม ๒๕๒๔, หน้า ๔๐-๔๑.

^{๒/} องค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย, ร่างเค้าโครงแผนวิสาหกิจ อสค., มวกเหล็ก สระบุรี ๒๕๒๗, หน้า ๓.

เลี้ยงวัวควายแบบการค้าแทบไม่มีเลยในบ้านเรา. นอกจากวัวควายพื้นเมืองที่มีปริมาณลดลงจนราคาเนื้อเชือดสูงขึ้นมาโดยตลอดแล้ว ขณะนี้เราต้องสั่งซื้อเนื้อคุณภาพดีจากออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ มาบริโภคในภัตตาคารหรือโรงแรมใหญ่ ๆ ปีละหลายร้อยล้านบาท^{๒/} ส่วนการเลี้ยงสัตว์อื่น ๆ แม้จะมีปริมาณไม่ขาดแคลน แต่ก็มีความไม่แน่นอนผันผวนไปตามสภาวะการตลาดในขณะหนึ่ง ๆ

การเลี้ยงสัตว์จึงเป็นการผลิตทางการเกษตรที่มีศักยภาพในประเทศไทย ดังจะเห็นได้จากที่ธุรกิจการเกษตรขนาดใหญ่หลายราย ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการปศุสัตว์ โดยใช้วิชาการใหม่ในการผลิต และการจัดการด้านการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องกัน ก็สามารถประสบความสำเร็จได้ดีไม่แพ้การผลิตในธุรกิจอุตสาหกรรมอื่น ๆ

โครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า

ความเป็นมา

การริเริ่มโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า เกิดจากการปรารภของ คุณทิวา พูนสมบัติ นายอำเภอพนมสารคาม กับคุณธนิทร์ เจียรวรรณัท กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทเจริญโภคภัณฑ์อุตสาหกรรม จำกัด เมื่อต้นปี ๒๕๒๐ ขอให้ทางบริษัทฯ ซึ่งมีนโยบายด้านการส่งเสริมการเลี้ยงสัตว์อยู่แล้ว เข้ามาช่วยพัฒนาอาชีพของราษฎรในท้องที่อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่มีฐานะยากจน การดำรงชีพนี้พอติดตรงกับแนวคิดในการอำนวยความสะดวกในระบบเบ็ดเสร็จของธนาคารกรุงเทพ จำกัด กล่าวคือ การอำนวยความสะดวกในอัตราดอกเบี้ยต่ำ ภายใต้การดูแลและควบคุมการผลิต และการจัดระบบการจัดการที่มีประสิทธิภาพสูง ทั้ง ๓ ฝ่ายจึงร่วมกันจัดตั้งโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้าขึ้น จนเป็นผลสำเร็จให้เกษตรกรที่ได้รับคัดเลือกเข้าทำงานได้ ในต้นปี ๒๕๒๑ จนถึงปัจจุบัน

^{๒/} จรัญ ชันฉกษณา, นายกสมาคมสัตวบาลแห่งประเทศไทย, สัมภาษณ์พิเศษ ในวารสารเกษตรวันนี้ ฉบับเดือนพฤษภาคม ๒๕๒๗, หน้า ๕๑.

โครงการระบบเบ็ดเสร็จ หรือระบบสมบูรณ์แบบ เป็นการพัฒนารูปแบบของการอำนวย
สินเชื่อ ซึ่งแต่เดิมเป็นเพียงการให้สินเชื่อและบริการให้คำปรึกษาแก่ผู้ยืมที่มีคุณสมบัติเหมาะสม
มาเป็น "การประยุกต์รวมการควบคุมกับการจัดการ และระบบการตลาดเข้าด้วยกันให้เป็นระบบ
เบ็ดเสร็จ"^{๑/} ซึ่งจะเป็นวิธีที่ทำให้การลงทุนในภาคเกษตรกรรมได้รับผลตอบแทนคุ้มค่า เพราะ
เมื่อมีการควบคุม การจัดการ และการตลาดที่ดีแล้ว เกษตรกรก็จะมีหลักประกันในการทำมาหากิน
ที่มั่นคง สามารถยึดถือเป็นอาชีพหลัก ที่จะก่อให้เกิดความมั่นคงสมบูรณ์ได้ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการ
อาชีพในแขนงอื่น ๆ

วัตถุประสงค์ของโครงการ^{๒/}

๑) เพื่อทดสอบแนวความคิดในการพัฒนาแบบผสมผสาน เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้
แก่เกษตรกรโดยไม่จำเป็นต้องเพิ่มราคาสินค้า อันจะทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่ผู้บริโภคทั่วไป
กล่าวคือเกษตรกรจะมีรายได้จากการประกอบอาชีพหลายประเภทร่วมกัน ได้ผลผลิตเพิ่มขึ้นจาก
การใช้วิทยาการใหม่ และลดต้นทุนการผลิตจากการใช้วัตถุดิบที่ผลิตได้เอง

๒) เพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องราคาของพืชผล หรือรายได้ของเกษตรกร แต่เพิ่ม
ความแน่นอนในการคืนเงินกู้แก่สถาบันการเงิน สร้างเครดิตแก่เกษตรกร และลดการเคลื่อนไหว
อย่างไม่มีเหตุผลสมควรของราคาผลผลิตที่จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ด้วยวิธีการวางแผนการ
จัดการทางด้านตลาดที่ถูกต้อง และการบริหารที่มีประสิทธิภาพ การเพาะปลูกด้วยเครื่องมือ
สมัยใหม่ และเลี้ยงสุกรด้วยวิธีการใหม่ ที่มีสัตวแพทย์ สัตวบาลดูแลให้การช่วยเหลืออย่างใกล้ชิด
ซึ่งจะช่วยให้สามารถควบคุมปริมาณการผลิตที่แน่นอนได้

^{๑/} ธนาคารกรุงเทพ จำกัด, ธนาคารกรุงเทพ จำกัด กับการช่วยเหลือเกษตรกร
แนวใหม่, ๒๕๒๒, หน้า ๗๐.

^{๒/} บริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด, หมู่บ้านเกษตรกรหนองหัว โครงการพัฒนา
อาชีพ อำเภอนวมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา, ๒๕๒๑, หน้า ๑๗.

ค) เพื่อเพิ่มมูลค่าแก่สินค้าเกษตรกรรมชั้นปฐม กล่าวคือ แทนที่จะส่งผลผลิตออกขายในรูปวัตถุดิบ เช่น ข้าวโพด หรือมันสำปะหลังออกไปขายต่างประเทศ กลับนำพืชผลเหล่านั้นมาเลี้ยงสุกร แล้วส่งสุกรหรือเนื้อสุกรแปรสภาพออกไปขาย ซึ่งทำให้ได้ราคาสูงกว่า และคุ้มค่ากว่าการส่งพืชผลการเกษตรโดยตรงออกไป

๔) เพื่อดำรงรักษาสภาพความอุดมสมบูรณ์ของดินด้วยมูลสัตว์ (สุกร) และป้องกันการทำลายป่าอันเนื่องจากเกษตรกรย้ายที่ทำกิน

๕) เพื่อส่งเสริมการเลี้ยงสุกรที่มีคุณภาพ คือ เลี้ยงง่าย โตเร็ว ใช้อาหารน้อย งามตก มีเนื้อแดงมาก มันน้อย เป็นที่นิยมของผู้บริโภค โดยเฉพาะสุกรที่ถูกหลักอนามัย ย่อมจะเป็นที่ต้องการของตลาดโลกมาก

การเตรียมการดำเนินงาน

ในการเตรียมโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า ประกอบด้วยผู้เกี่ยวข้อง ๔ ฝ่ายที่มีส่วนร่วมในการดำเนินโครงการ ได้แก่

๑) ฝ่ายเจ้าหน้าที่ของรัฐ คือนายอำเภอพนมसारคาม รับผิดชอบในการจัดหาสาธารณูปโภค ได้แก่ ไฟฟ้า และระบบการรักษาความปลอดภัยคือ จัดให้มีคูยามตำรวจ รวมทั้งการจัดจ้างแรงงานในการดำเนินงานขั้นต้น และพิจารณาคัดเลือกเกษตรกรในท้องถิ่นเข้าร่วมกับโครงการเป็นอันดับแรก ก่อนที่จะได้รับการพิจารณาจากทางฝ่ายสถาบันการเงิน และบริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด ต่อไป

๒) ฝ่ายสถาบันการเงิน ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด เป็นผู้อำนวยความสะดวกให้ทั้งหมดในวงเงิน ๒๖.๖ ล้านบาท โดยมีระยะปลอดหนี้ ๑๘ เดือน และหลังจากนั้นก็ส่งคืนทุก ๖ เดือน โดยธนาคารเรียกเก็บดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ ๑๒ ต่อปี ในส่วนที่คงค้างอยู่

เงินกู้แยกเป็นการใช้จ่ายในการจัดซื้อที่ดิน การก่อสร้าง และเสริมสร้างทรัพย์สินถาวรในหมู่บ้าน ๑๔.๒ ล้านบาท และที่เหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียน เพื่อใช้จ่ายเป็น

ค่าแรงงาน เพื่อเป็นรายได้สุทธิของเกษตรกร และการซื้ออาหารสัตว์ ยา และอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จำเป็น นอกจากนี้ยังเป็นผู้ดูแลควบคุมการใช้จ่ายและรายได้ที่เกษตรกรจะพึงมีสิทธิได้รับในแต่ละเดือนด้วย

๓) ฝ่ายเอกชนที่มีธุรกิจเกี่ยวข้องกับเกษตรกร ได้แก่บริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือบริษัทเจริญโภคภัณฑ์และอุตสาหกรรม จำกัด รับผิดชอบในการจัดรูปที่ดินที่ได้ตกลงซื้อไว้ ๑,๒๕๓ ไร่ รวมถึงการสร้างถนน อ่างเก็บน้ำระบบชลประทาน บ้านพัก โรงเรียน เลี้ยงสุกร สำนักงาน สโมสร และอื่น ๆ ดังจะเห็นได้จากแผนผังแสดงการจัดพื้นที่โครงการ นอกจากนี้ยังมีหน้าทีในด้านอื่น ๆ อีกคือ

ก. รับผิดชอบในการผลิต โดยการสร้างโรงเรียนสุกรทันสมัย ถูกสุขลักษณะ จัดหาสุกรพันธุ์ที่มีคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ จัดหาอาหารสัตว์ อุปกรณ์การเลี้ยง ยาป้องกันรักษาโรค ตลอดจนเจ้าหน้าที่สัตวแพทย์ สัตวบาล คอยช่วยเหลือให้คำแนะนำในด้านการผลิต และการจัดการฟาร์ม เพื่อให้ผลผลิตของเกษตรกรมีคุณภาพสูง และต้นทุนต่ำที่สุด

ข. รับผิดชอบด้านการตลาด โดยการจัดหาตลาดจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกร เพื่อเกษตรกรจะได้มีความมั่นใจ และมีกำลังใจในการประกอบอาชีพของตนตลอดไป

ค. รับผิดชอบการประกันรายได้ของเกษตรกร โดยการจัดระบบการผลิตที่เหมาะสม เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น เป็นการยกระดับฐานะครอบครัวให้สูงขึ้น และสามารถใช้จ่ายเงินกู้พร้อมทั้งดอกเบี้ย ในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งบริษัทได้ประกันรายได้ เฉพาะการเลี้ยงสุกรอย่างเดียวเฉลี่ยตลอดปี ไม่ต่ำกว่าเดือนละ ๒,๐๐๐ บาท

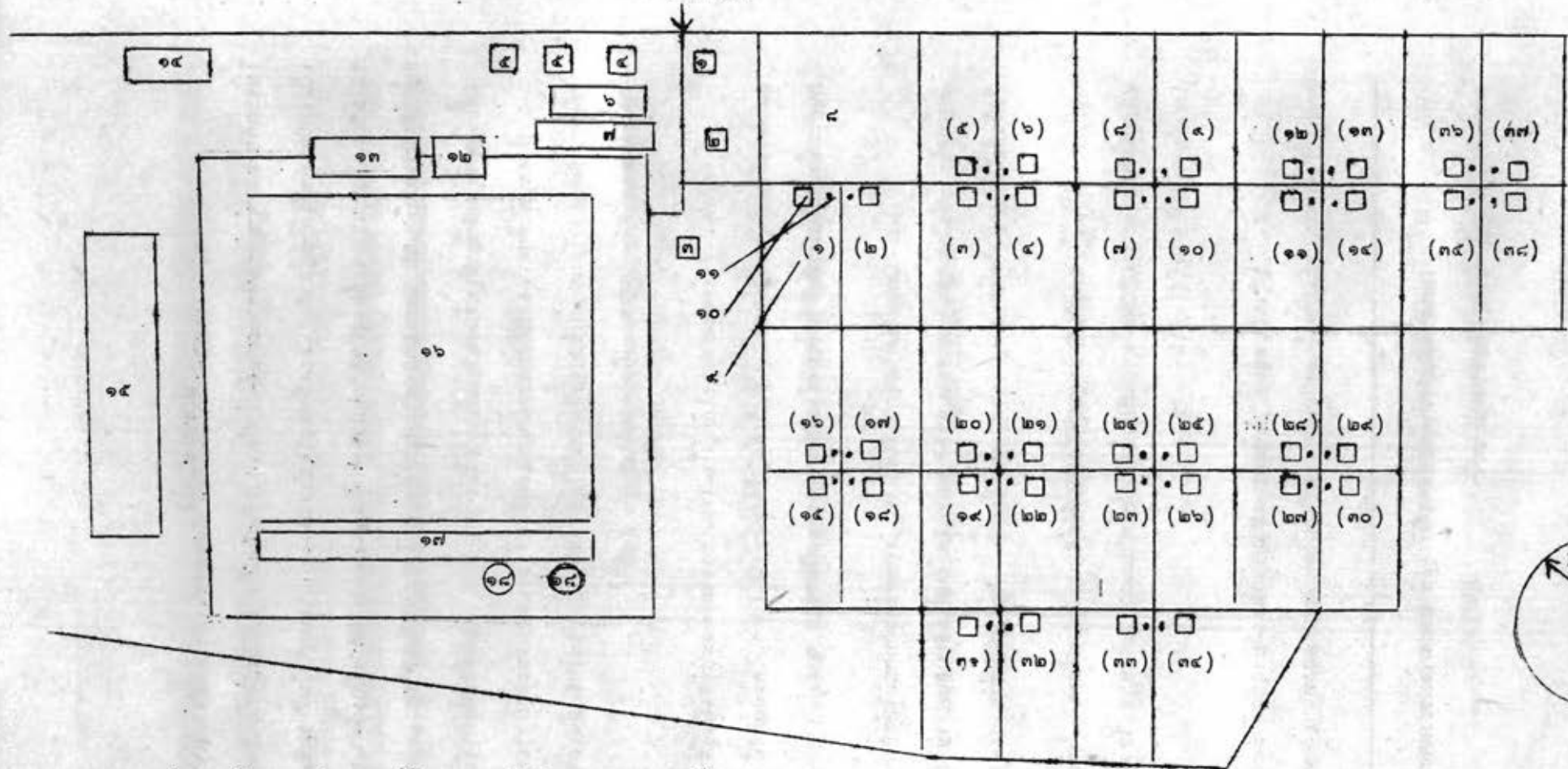
ง. รับผิดชอบการชำระคืนเงินเชื่อเพื่อการลงทุนแก่ธนาคาร โดยรับเป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้และการชำระคืนเงินกู้ทั้งสิ้นแก่เกษตรกร

๔) เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ แบ่งออกเป็น ๒ ประเภทตามที่มาคือ

ก. เจ้าของที่ดินซึ่งขายที่ดินให้แก่โครงการ จำนวน ๑๔ ครอบครัว

ข. ... เกษตรกรซึ่งไม่มีที่ดินทำกินของตนเอง แต่มีเจตน์จำนงที่จะเข้าร่วมในโครงการ และผ่านการพิจารณาแล้วว่ามีความขยันขันแข็ง และซื่อสัตย์สุจริต อีก ๑๖ ราย รวมเป็นเกษตรกรที่เข้าอยู่อาศัย และเลี้ยงสุกรจำนวน ๓๔ ครอบครัวในปี ๒๕๒๑ ซึ่งเกษตรกรเหล่านี้ จะได้รับการอบรมการเลี้ยงสุกรจากบริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด เป็นเวลา ๒ สัปดาห์ และเข้าอยู่อาศัยประจำบ้านพัก และแปลงเพาะปลูกต่าง ๆ โดยการจับสลาก

แผนภาพที่ ๑ : แผนผังแสดงการจัดพื้นที่โครงการ
ทางเขา



* เลขในวงเล็บหมายถึง เลขที่บ้านเกษตรในโครงการสุกรพันธุ์

- | | | |
|------------------------------------|---------------------------|--|
| ๑. บ่อขยาย | ๒. สถานีอนามัย | ๓. โรงเรียนสเปย์ฆ่าเชื้อโรคโครงการสุกรพันธุ์ |
| ๔. บ้านพักผู้จัดการโครงการ | ๕. บ้านพักสัตวบาล | ๖. สำนักงานและหอประชุม |
| ๗. โรงผสมอาหารและคลังพืช | ๘. แปลงทดลองพืชไร่ | ๙. แปลงพืชไร่ |
| ๑๐. โรงเรือนสุกรพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ | ๑๑. บ้านพักเกษตรกร | ๑๒. โรงเรียนสเปย์ฆ่าเชื้อโรคโครงการสุกรขุน |
| ๑๓. อาคารสำนักงานโครงการสุกรขุน | ๑๔. โรงเรือนเตรียมสุกรขาย | ๑๕. บ้านพักเกษตรกรโครงการสุกรขุน |
| ๑๖. โรงเลี้ยงสุกรขุน | ๑๗. บ่อเก็บมูลสุกร | ๑๘. บ่อทิ้งซากสุกร |

เงื่อนไขในการดำเนินโครงการ

บริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด และเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรม-หนองหว้า ได้ทำสัญญาว่าด้วยการเลี้ยงสุกรและประกอบกิจการเกษตร ในที่ดินจัดสรรตามโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าชั้นฉบับหนึ่ง โดยทางบริษัทมีข้อตกลงว่า จะยินยอมมอบที่ดินจัดสรรโรงเลี้ยงสุกรและบ้านพักให้แก่เกษตรกรเพื่อใช้ประโยชน์ทำกิน หลังจากที่เกษตรกรเข้าอยู่อาศัยเลี้ยงสุกรตามสัญญาถูกต้องเรียบร้อย เป็นเวลา ๗ ปี นับแต่วันที่สุกรรุ่นแรกได้ส่งเข้าโรงเลี้ยง และเมื่อครบกำหนด ๑๐ ปีก็จะหมดอายุของสัญญา เกษตรกรจะสามารถประกอบอาชีพในที่ดินจัดสรรได้อย่างอิสระ โดยทางบริษัทจะพิจารณาให้การสนับสนุนช่วยเหลือส่งเสริมต่อไป ตามที่เห็นสมควร โดยเกษตรกรก็ต้องปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา ดังนี้^{๑/}

๑. จะมอบอำนาจให้หมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า เป็นผู้รับเงินกู้ที่เกษตรกรกู้จากธนาคารทั้งหมดแทนเกษตรกร ทั้งนี้เพื่อใช้จ่ายให้เป็นไปตามโครงการนี้ โดยหมู่บ้านเกษตรกรรม-หนองหว้า จะแสดงบัญชีรับจ่ายให้เกษตรกรทราบเป็นคราว ๆ ไป

๒. นับแต่วันทำสัญญาเป็นต้นไป เกษตรกรยินยอมให้พนักงานของหมู่บ้านเกษตรกรรม-หนองหว้า เข้าไปตรวจดูแลการก่อสร้าง และทรัพย์สินที่ได้รับมอบหมาย เพื่อดูแลรักษาให้คำแนะนำ ทั้งนี้เพื่อให้ผลผลิตในการเกษตรกรรมและเลี้ยงสัตว์ ได้ผลสมบูรณ์ตามโครงการ

๓. จะเก็บรักษาดูแลทรัพย์สินที่ได้รับมอบหมายทั้งหมด ให้อยู่ในสภาพใช้การได้ดี และปลอดภัยและจะปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับ คำแนะนำในวิธีการเลี้ยงสุกรของหมู่บ้าน-เกษตรกรรมหนองหว้าโดยเคร่งครัด

๔. การเลี้ยงสุกร เกษตรกรสัญญาว่าจะเลี้ยงสุกรด้วยแรงงานของตนเองและครอบครัวเท่านั้น จะไม่ว่าจ้างหรือมอบหมายให้ผู้อื่นทำแทน ตลอดอายุสัญญานี้

^{๑/} เอกสารสัญญาว่าด้วยการเลี้ยงสุกร และการประกอบกิจการเกษตร ในที่ดินจัดสรรตามโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

๕. จะไม่จำหน่ายจ่ายโอนสุกรพันธุ์ ลูกสุกรพันธุ์ สุกรขุน อาหารเลี้ยงสุกร หรือผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นในที่ดินจัดสรรให้แก่บุคคลอื่น ไม่ว่าด้วยประการใด ๆ

๖. จะเลี้ยงสุกรพันธุ์ และลูกสุกร ด้วยอาหารที่ทางหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า จัดมอบให้ จะรักษาความสะอาดของโรงเลี้ยงมิให้สกปรก หรือเปียกชื้น อันเป็นเหตุให้สุกรเกิดโรค

๗. จะแจ้งจำนวนลูกสุกรที่เกิดให้หมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าทราบทุกครั้ง ที่สุกรพันธุ์ออกลูกภายใน ๓ วันนับตั้งแต่วันสุกรออกลูก ทั้งจะเลี้ยงดูลูกสุกรทั้งหมดเป็นอย่างดี เพื่อส่งคืนให้กับหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า ทั้งจะยินยอมให้ความสะดวกในการจับหรือขนย้ายลูกสุกร หรือสุกรขุนออกสู่ตลาดด้วย

๘. จะไม่นำสัตว์อื่น หรือยินยอมให้ผู้เลี้ยงสัตว์อื่น นำสัตว์เข้ามาเลี้ยงในบริเวณที่จัดสรร เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

๙. จะไม่ประกอบอาชีพอื่นใด อันจะทำให้การเลี้ยงสุกร หรือการประกอบการอื่นใดที่ได้รับมอบหมายต้องเสียหาย หรือเกิดความล่าช้าไม่เป็นไปตามสัญญา และโครงการนี้

๑๐. จะไม่ก่อสร้างต่อเติมโรงเรือน ที่อยู่อาศัย หรือโรงเลี้ยงสุกร โดยไม่ได้รับอนุญาตจากหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

๑๑. จะไม่ยอมให้บุคคลภายนอกอื่นใด เข้าอยู่อาศัยในบ้านพัก นอกจากครอบครัวของเกษตรกร ซึ่งได้แจ้งรายชื่อ จำนวน ให้หมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าทราบในวันทำสัญญา เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

๑๒. สุกรพันธุ์ที่รับเลี้ยงก็ดี ลูกสุกรพันธุ์ที่เกิดขึ้นและยังไม่ได้ส่งมอบให้หมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าก็ดี หากเกิดสูญหาย ตาย หรือเสียหายโดยถูกลักไปก็ดี เกิดอุบัติเหตุทำให้สุกรต้องพิการก็ดี ถ้าเกิดจากความประมาทเลินเล่อ หรือเกิดจากการไม่ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับ หรือคำแนะนำของหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า เกษตรกรยินยอมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเสียหาย ที่เกิดขึ้นให้แก่หมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าทั้งสิ้น (ค่าชดเชยความเสียหายทางหมู่บ้านฯ จะแจ้งให้ทราบทั่วกันเป็นครั้งคราว)

สัญญาจะมีผลกำหนดใช้เป็นระยะเวลา ๑๐ ปี เว้นแต่

๑) ถ้าปรากฏภายหลังว่าเกษตรกรผู้สัญญาขาดคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้* หรือประพฤติปฏิบัติฝ่าฝืนกฎระเบียบ หรือคำแนะนำของหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า เกี่ยวกับการเลี้ยงสุกรก็ดี หรือปฏิบัติผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดก็ดี หมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า มีสิทธิที่จะว่ากล่าวตักเตือนให้ทำหัดค้นหรือบอกเลิกสัญญานี้ และให้เกษตรกรออกไปจากที่และโรงเรือนที่จัดสรรให้ ทั้งนี้แล้วแต่ว่าหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้าจะพิจารณาใช้มาตรการใด ตามที่เห็นสมควร... โดยเกษตรกรจะไม่เรียกร้องค่าเสียหาย ค่าขนย้ายใด ๆ ทั้งสิ้น

๒) หากเกษตรกรประสงค์จะเลิกสัญญานี้หรือจะออกจากโครงการนี้ก่อนอายุสัญญา มีสิทธิทำได้ โดยจะต้องแจ้งให้หมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้าทราบก่อน ไม่น้อยกว่า ๑๔ วัน ... เกษตรกรจะนำออกไปจากที่จัดสรรได้ เฉพาะทรัพย์สินอันเป็นส่วนตัวเท่านั้น

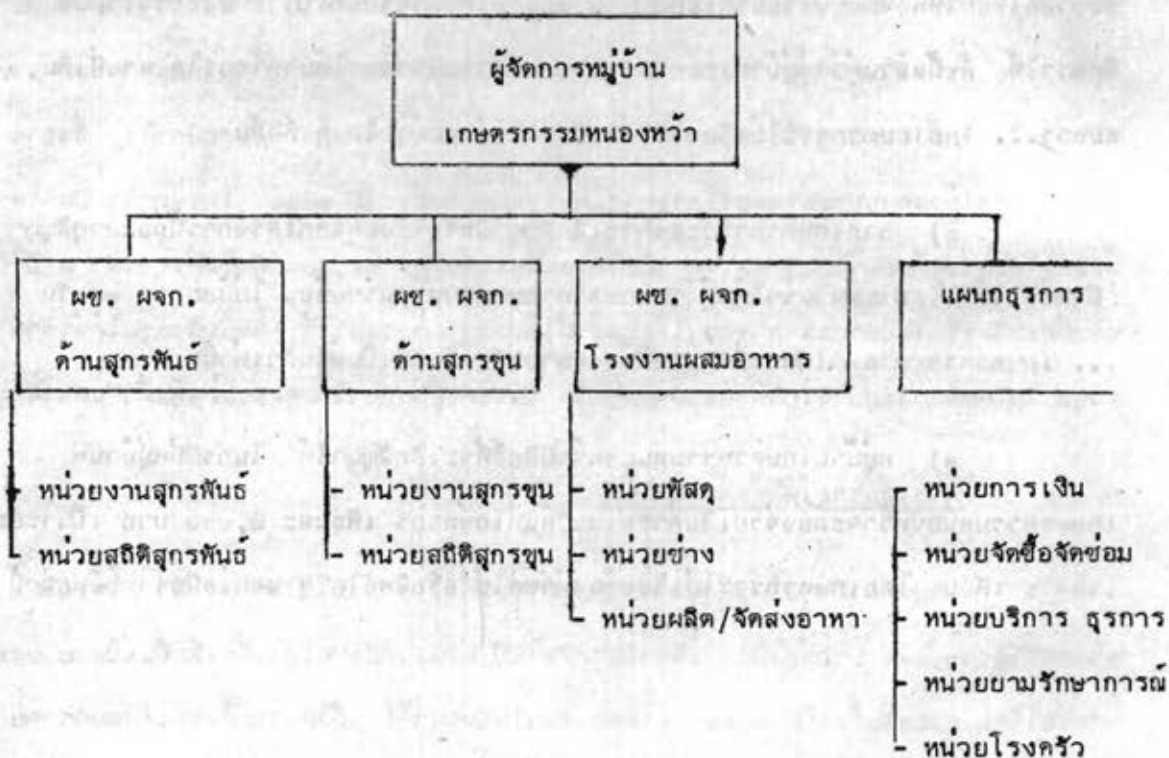
๓) หมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้ามีสิทธิที่จะเลิกสัญญาได้ ในกรณีที่หมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้าจะต้องจ่ายเงินค่าชดเชยให้แก่เกษตรกร เดือนละ ๒,๐๐๐ บาท เป็นระยะเวลา ๖ เดือน โดยเกษตรกรจะไม่เรียกร้องค่าชดเชย หรือสิทธิใด ๆ นอกเหนือจากข้อตกลงนี้

* คุณสมบัติของเกษตรกร (จากเอกสารต่อท้ายสัญญา) คือ

๑. ต้องเป็นผู้มีความซื่อสัตย์สุจริต และรักอาชีพในการเลี้ยงสัตว์ และเป็นผู้ประกอบอาชีพเกษตรกรการเลี้ยงสัตว์เป็นหลัก
๒. เป็นบุคคลธรรมดา มีสัญชาติไทย และบรรลุนิติภาวะ
๓. ต้องไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง หรือโรคที่สังคมรังเกียจ เช่น โรคเรื้อน โรคพิษสุราเรื้อรัง และวัณโรค เป็นต้น
๔. ต้องได้รับการฝึกอบรมจากเจ้าหน้าที่ของหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า เป็นเวลา ๒ สัปดาห์ก่อนเข้าร่วมโครงการ
๕. ต้องไม่เป็นบุคคลล้มละลายหรือมีหนี้สินต้นพันตัว

การดำเนินงานตามโครงการ

การดำเนินงานของโครงการ อยู่ภายใต้การบริหารของคณะบุคคลที่ทางบริษัทฟาร์ม
กรุงเทพ จำกัด มอบหมายและจัดตั้งขึ้น มีผู้จัดการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าเป็นผู้บริหารงาน
ทั่วไป และผู้ช่วยผู้จัดการ ๔ ฝ่าย ซึ่งประกอบด้วยหน่วยงานในสังกัด ดังนี้



หน่วยงานที่ทำงานติดต่อกับสหพันธ์กับเกษตรกรเป็นประจำทุกวัน ได้แก่ หน่วยงานใน
ด้านสุกรพันธุ์ สุกรขุน และหน่วยจัดส่งอาหาร โดยจะมีเจ้าหน้าที่สัควบาลรับผิดชอบดูแล ให้
คำแนะนำในการเลี้ยง การผสมพันธุ์ การให้อาหาร การควบคุมโรคติดต่อ และการดูแลโดยทั่ว ๆ
ไปแก่เกษตรกรในโครงการ สุกรพันธุ์ ๑๔ ครอบครัวต่อ ๑ คน และในโครงการสุกรขุน ๖
ครอบครัวต่อ ๑ คน นอกจากนี้ก็ยังมีเจ้าหน้าที่สถิติ และเจ้าหน้าที่จากโรงงานผลิตอาหาร ที่คอย
ติดตามความเปลี่ยนแปลงของการเป็นสัตว์ การเจริญเติบโตของสุกร เพื่อให้อาหารได้ตรงกับความ
ต้องการของสุกรในแต่ละช่วงอายุ หรือระยะต่าง ๆ ให้สุกรได้รับอาหารที่เพียงพอ และเหมาะสม
ตามหลักวิชาการอยู่ตลอดเวลา

ผลการดำเนินงานในระยะ ๗ ปีแรก

ผลตอบแทนของโครงการ

โครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า นับว่าประสบผลสำเร็จในด้านธุรกิจ กล่าวคือ สามารถชำระคืนเงินกู้พร้อมดอกเบี้ย ให้แก่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ในการลงทุนระยะแรกที่ใช้ในการก่อสร้าง และเสริมสร้างสินทรัพย์ถาวรของโครงการ ภายใน ๔ ปี ปัจจุบันคงเหลือที่กู้ยืม เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเท่านั้น การดำเนินงานในส่วนของหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า หลังจากคืนเงินต้นและดอกเบี้ยแก่ธนาคารและหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว ก็ยังคงมีกำไร ซึ่งอาจประมาณการได้จากงบประมาณของโครงการโดยคิดต้นทุนคงที่ของปี ๒๕๒๑ โครงการจะมีกำไรต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับร้อยละ ๑๓.๕๔ เมื่อได้ผลผลิตเฉลี่ยปีละ ๑๔,๕๓๖ ตันในช่วงเวลา ๗ ปี^{๑/} ขณะที่ผลผลิตจริงเกษตรกรสามารถทำได้สูงกว่าที่ได้ประมาณการเอาไว้ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าการลงทุน ในโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า ในระยะที่ผ่านมาให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน

การเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร

เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิม ซึ่งก่อนที่จะเข้าร่วมในโครงการมีรายได้เฉลี่ย ..
ครอบครัวละ ๑,๔๕๔ บาทต่อเดือน เพียงปีแรกคือในปี ๒๕๒๑ ก็มีรายได้เฉลี่ยเพิ่มขึ้นเป็น ๒,๒๕๒
บาทต่อเดือน และเพิ่มขึ้นเป็น ๒,๕๒๕ บาทต่อเดือนในปีต่อมา^{๒/} ถ้านับรวมตั้งแต่เดือนมกราคม
๒๕๒๑ ถึงเดือนมิถุนายน ๒๕๒๗ เกษตรกรมีรายได้จากการผลิตลูกสุกร ดังนี้^{๓/}

๑/ งบประมาณ โครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

๒/ ถนนวงค์ เต๋โหลสิฐพงษ์, การศึกษาการจัดการโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรม-
หนองหว้า, บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ๒๕๒๓, จากบทคัดย่อ

๓/ บริษัทเจริญโภคภัณฑ์, (ร่าง) ระบบการดำเนินงาน บทบาท ความรับผิดชอบ
ในแต่ละระยะของโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า, หน้า ๔

เกษตรกร ๓๔ รายแรกมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ	๓,๖๑๔.๘๔ บาท
เกษตรกร ๔ ราย ที่เพิ่มในปี ๒๔๒๒ เฉลี่ยเดือนละ	๓,๑๕๐.๕๔ บาท
เกษตรกร ๑๒ ราย ที่เพิ่มในปี ๒๔๒๔ เฉลี่ยเดือนละ	๓,๕๖๖.๘๗ บาท

ซึ่งรายได้ของเกษตรกรนี้เป็นรายได้สุทธิ ได้หักต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตลอดจน
เงินคืน เงินกู้และดอกเบี้ยแก่ธนาคารแล้ว

การเลี้ยงสุกร

มาตรฐานที่บริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด ตั้งไว้สำหรับโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรม-
หนองหัวคือ แม่สุกร จะให้ลูกเฉลี่ย ๒.๑ ครอกต่อปี และขนาดของครอกมาตรฐาน ๔ ตัวต่อครอก
ซึ่งผลการดำเนินงานในระยะ ๔ ปีแรกจะเห็นได้ว่า แม้ว่าในระยะแรกจะทำได้ไม่ถึงที่กำหนด
มาตรฐานไว้ แต่ก็สามารถทำได้ในระยะต่อมา แม้ว่าในปี ๒๔๒๔ จะมีผลจากการเกิดโรค-
ปากเปื่อยเท้าเปื่อย และโรคพิษสุนัขบ้าเหิมระบาด ทำให้ลูกสุกรที่คลอดใหม่ตายไปมาก แต่
จำนวนแม่ที่คลอดก็ทำได้ถึงมาตรฐานที่กำหนด คือเฉลี่ยแล้วแม่พันธุ์แต่ละตัวคลอด ๒.๑๖ ครอกต่อปี

ตารางที่ ๒ : เปรียบเทียบอัตราการคลอด และลูกสูรต่อครอก กับมาตรฐาน
ของแม่พันธุ์สุกร โดยเฉลี่ยในหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า^{๑/}

วัน เดือน ปี	จำนวนแม่พันธุ์	จำนวนแม่ที่คลอด	อัตราการคลอด ครั้ง/ปี	เฉลี่ยจำนวนลูกคลอด ต่อครอก
๒๓ ธ.ค. ๒๑	๒๔.๗๐	๓๑.๓๘	๑.๐๕๖	๘.๓๖
๓๑ ธ.ค. ๒๒	๓๐.๑๓	๕๔.๘๒	๑.๘๘	๔.๐๘
๓๑ ธ.ค. ๒๓	๓๓.๔๒	๖๗.๖๐	๒.๐๒	๔.๖๔
๓๑ ธ.ค. ๒๔	๓๕.๓๗	๗๖.๓๗	๒.๑๖	๔.๒๕
มาตรฐานที่บริษัทฟาร์มกรุงเทพ จำกัด กำหนด			๒.๑	๔.๐

ที่มา : สรุปผลงานเฉลี่ยของครอบครัวในหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า ประจำปี

จะเห็นได้ว่าเกษตรกรสามารถทำการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้ว่าระดับการศึกษาของเกษตรกรในโครงการจะอยู่ในระดับประถมศึกษาปีที่ ๔ และต่ำกว่าถึงกว่าร้อยละ ๔๐ แต่เมื่อได้ให้ความช่วยเหลืออย่างครบวงจรแล้ว เกษตรกรก็สามารถที่จะประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ นั่นคือต้องให้ความสนับสนุนทั้งในด้านการเงิน ด้านวิชาการ การจัดการ และในด้านการตลาด

อนาคตของโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า

เครือบริษัทเจริญโภคภัณฑ์อุตสาหกรรม จำกัด มีความเห็นว่าการดำเนินงานในระยะต่อไปของหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า สมควรที่จะเป็นในรูปของ "บริษัท จำกัด" เพราะจะทำให้การบริหารงานมีความคล่องตัวสูงกว่าที่จะเป็นสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกร ซึ่งจะต้องไปปฏิบัติตามกฎข้อบังคับต่าง ๆ ที่ทางราชการกำหนดไว้

^{๑/} ธนาคารกรุงเทพ จำกัด, ๒๐ ปี สิ้นเชิงการเกษตร, ๒๕๒๕, หน้า ๔

ทรัพย์สินของโครงการในอนาคต จะแยกออกเป็น ๒ ส่วนด้วยกันคือ ส่วนหนึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของเกษตรกร ซึ่งเป็นส่วนที่เกษตรกรได้รับการจัดสรรอยู่แล้ว อีกส่วนหนึ่งเป็นทรัพย์สินส่วนกลางของบริษัทเกษตรกรที่ตั้งขึ้นใหม่ โดยการประเมินมูลค่าแล้วจัดสรรเป็นหุ้นให้แก่เกษตรกรเป็นมูลค่าหุ้นเท่า ๆ กัน

การเปลี่ยนแปลงระบบการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ จะค่อย ๆ มีการเปลี่ยนมือ และเปลี่ยนแปลงฐานะบทบาทให้เกษตรกรได้เข้ามามีส่วนร่วม และฝึกหัดในการบริหารงานในด้านต่าง ๆ เพื่อให้สามารถรับผิดชอบค่าเงินการเองได้ในเมื่อครบกำหนด ๑๐ ปี ตามสัญญาแล้ว ดังแสดงในตารางที่ ๓

ตารางที่ ๓ : ระบบการดำเนินงาน, บทบาท, และความรับผิดชอบในแต่ละระยะ
ของโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า

กิจกรรม	ระยะที่ ๑ (๑-๗ ปีแรก)	ระยะที่ ๒ (๗-๑๐ ปี)	ระยะที่ ๓ หลังปีที่ ๑๐
<p><u>กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - บ้านพัก, โรงเรือนสุกรพันธุ์และที่ดินตามสัญญา - ทรัพย์สินกลาง (บ้านพักพนักงาน, โรงเรือนสุกรขุน, สำนักงาน, โรงผสมอาหาร, โกดัง, ระบบประปา, ไฟฟ้าและที่ดินส่วนกลาง และทรัพย์สินกลางอื่น ๆ ทั้งหมด) 	<p>ซี.พี.</p> <p>ซี.พี.</p>	<p>เกษตรกร</p> <p>บริษัท เกษตรกร (โดยเกษตรกรนำมาตีเป็นมูลค่าหุ้น)</p>	<p>เกษตรกร</p> <p>บริษัท เกษตรกร</p>
<p><u>การจัดการด้านการเงิน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้กู้ - ผู้ค้ำ - รับผิดชอบประกันรายได้ต่อตัวลูกสุกรและประกันรายได้ขั้นต่ำต่อเดือนของเกษตรกร 	<p>เกษตรกร</p> <p>ซี.พี.</p> <p>โครงการฯ หนองหว้า</p>	<p>เกษตรกร</p> <p>ซี.พี.</p> <p>บริษัท เกษตรกรได้มีเงินสำรองเมื่อราคาสุกรตกต่ำ</p>	<p>เกษตรกร</p> <p>เกษตรกร</p> <p>บริษัท เกษตรกร</p>
<p><u>ความรับผิดชอบการบริหารงานทั่วไป</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - การบริหารโครงการฯ <p>ฝึกอบรมเพื่อให้เกษตรกรสามารถปกครองตนเองได้</p>	<p>โครงการฯ หนองหว้า</p> <p>ซี.พี.</p>	<p>บริษัท เกษตรกรโดยมอบให้ ซี.พี. เป็นผู้บริหารตามสัญญา</p> <p>ซี.พี.</p>	<p>บริษัท เกษตรกรบริหารเองหรือมีอิสระในการที่จะเลือกจ้างบริษัทใดมาเป็นผู้รับจ้างบริหารกิจการ</p>

กิจกรรม	ระยะที่ ๑ (๑-๗ ปีแรก)	ระยะที่ ๒ (๗-๑๐ ปี)	ระยะที่ ๓ หลังปีที่ ๑๐
<u>การจัดการด้านผลิต</u> - การสร้างโรงเรียน, จัดหาพันธุ์ สุกอร์ที่มีคุณภาพดี, อาหารสัตว์ อุปกรณ์การเลี้ยง, ยาป้องกัน รักษาโรค และวิชาการและ การจัดการฟาร์ม - การผลิตลูกสุกอร์ - การผลิตสุกอร์เนื้อ	โครงการฯ หองหว้า เกษตรกรผลิตลูก สุกอร์แล้วส่งขายให้ โครงการฯ โดยวิธี การประกันกำไร สุทธิต่อตัว โครงการฯ หองหว้า	บริษัทเกษตรกร เกษตรกรผลิตลูก สุกอร์แล้วส่งขายให้ บริษัทฯ เกษตรกร โดยวิธีการประกัน กำไรสุทธิต่อตัว บริษัทเกษตรกร	บริษัทเกษตรกร เกษตรกร บริษัทเกษตรกร
<u>การจัดการด้านตลาด</u> - ขายสุกอร์เนื้อสู่ตลาด	ซี. พี.	ซี . พี.	บริษัทเกษตรกรขาย เข้าสู่ตลาดปรมาณู

ลักษณะการดำเนินงานของโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า เป็นโครงการที่อาศัยความพร้อมมูลของกิจการในเครือบริษัทเจริญโภคภัณฑ์ จึงสามารถที่จะแยกขั้นตอนการผลิตบางขั้นตอนออกมาให้เกษตรกรเป็นผู้ปฏิบัติตามตารางการทำงาน และคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่โครงการได้ โดยที่มาตรฐานทางการผลิตก็ไม่ได้แตกต่างไปจากเดิมมากนัก ดังนั้นการเรียนรู้และทักษะที่เกษตรกรได้รับจากการร่วมโครงการมา จึงยังไม่ใช้การเรียนรู้เพื่อการบริหารธุรกิจในอนาคตต่อไป จึงเป็นเรื่องยากที่จะใช้เวลาช่วงสั้น ๆ เพียง ๓ ปี ที่จะฝึกหัดการดำเนินงานเองในด้านการผลิต การบริหารงาน และโดยเฉพาะการจัดการทางด้านการตลาด เพราะเป็นงานที่ต้องการผู้มีความรู้ ความชำนาญเฉพาะด้านหลายสาขาประกอบกัน

สรุปและข้อเสนอแนะ

โครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า เป็นโครงการเกษตรกรรมสมบูรณ์แบบเป็นโครงการแรกที่กำลังดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ ให้ผลดีแก่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องโดยตรงเป็นอย่างดี และเป็นแม่แบบของโครงการในลักษณะเดียวกันในระยะต่อมา แต่การจะจัดโครงการเช่นนี้ขึ้นได้ จำเป็นต้องมีปัจจัยเกื้อหนุนในด้านต่าง ๆ อย่างพร้อมมูล ผู้ที่จะจัดทำขึ้นได้จึงต้องเป็นธุรกิจการเกษตรขนาดใหญ่ที่กำลังดำเนินธุรกิจครบวงจรอยู่แล้วเท่านั้น

โครงการเกษตรกรรมสมบูรณ์แบบเป็นการระดมเงินทุนจำนวนมาก เพื่อมีเป้าหมายในการพัฒนาเกษตรกรในพื้นที่โครงการเฉพาะจุด มีผลต่อเนื่องไปสู่ชุมชนที่อยู่ใกล้เคียงน้อยมาก เนื่องจากต้องมีมาตรการที่เข้มงวดกวดขันในการป้องกันโรคระบาดสัตว์ ดังนั้นวัสดุค้ำที่ใช้ในโครงการและผลผลิตของโครงการ จึงซื้อขายกันในระหว่างบริษัทในเครือเป็นสำคัญ ไม่มีบทบาทในการเป็นตลาดรับซื้อสินค้าจากท้องถิ่นให้แพร่หลาย หรือจำหน่ายสู่กรพันธุ์ หรือเป็นศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีก้าวหน้าในการเลี้ยงสุกรไปยังท้องถิ่นชนบทเท่าที่ควร

สิ่งที่น่าจะได้พิจารณาเพิ่มเติม เพื่อความสมบูรณ์ของโครงการหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้าในระยะต่อไป เพื่อให้เป็นผลดีต่อการพัฒนาชนบท มีดังนี้

๑) ยังไม่ได้มีการนำพลังงานธรรมชาติมาใช้ให้เป็นประโยชน์อย่างเต็มที่ แม้โครงการฯ จะได้จัดสร้างบ่อแก๊สชีวภาพให้เกษตรกรใช้ในครัวเรือน แต่ยังมีมูลสุกรที่ทิ้งเหลืออีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งน่าจะนำมาใช้ประโยชน์ได้ ดังจะเห็นได้จากการใช้แก๊สชีวภาพไปเดินเครื่องกำเนิดไฟฟ้าใช้ในฟาร์มของอุตสาหกรรม สกลสุวรรณ เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรจังหวัดสระบุรี ซึ่งสามารถคืนทุนจากการประหยัดค่าไฟฟ้าได้ภายในเวลาไม่ถึง ๑ ปี^{๒/} ดังนั้นมูลสุกรที่มีอยู่มากในหมู่บ้านเกษตรกรรมหนองหว้า ถ้านำมาใช้ในการผลิตกระแสไฟฟ้า ก็น่าจะเพียงพอแก่การผลิตกระแสไฟฟ้าใช้ในโครงการ ในการสูบน้ำบาดาลในโรงงานผลหมากราก และอาจจะจำหน่ายให้แก่ชุมชนรอบ ๆ โครงการได้อีกในราคาถูก

^{๒/} วารสารสัตว์เศรษฐกิจ ฉบับเดือนตุลาคม ๒๕๒๗, หน้า ๑๔-๒๔

๒) เนื่องจากตลาดจำหน่ายสุกร มีการผันแปรของวัฏจักรสุกรเป็นระยะ ๆ ทำให้ในบางช่วงเวลาผู้เลี้ยงอาจมีกำไร หรืออาจจะขาดทุนก็ได้ ทำให้การเลี้ยงสุกรแต่เพียงอย่างเดียวไม่ใช่อาชีพที่จะทำให้มีรายได้แน่นอนเสมอไป เมื่อครบกำหนดตามสัญญาแล้ว เกษตรกรก็ต้องเผชิญกับการผันผวนของราคาสุกร ทำให้บางช่วงอาจต้องงดการเลี้ยงสุกรไปก็ได้ ดังนั้นเกษตรกรจึงจำเป็นต้องมีอาชีพสำรองเมื่อราคาสุกรตกต่ำลงมาก เช่นการเลี้ยงสัตว์ชนิดอื่นที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่า แต่อย่างไรก็ตามก็ต้องไม่ให้มาตรฐานในการเลี้ยงสุกรแต่เดิมตกต่ำลง ซึ่งอาจจะทำได้โดย การจัดผังของฟาร์มให้มีเขตที่ควบคุมที่จะใช้เลี้ยงสุกรอย่างถูกต้องตามหลักวิชาการอยู่ในบริเวณหนึ่ง ขณะเดียวกันที่ที่สามารถจะปรับปรุงเพื่อใช้ในการเกษตรด้านอื่น ๆ ที่มีความเหมาะสมในแต่ละโอกาสด้วย การจะจัดทำเช่นนี้อย่างได้ผล ก็จำเป็นต้องมีการทดลองใช้และพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมซึ่งอาจใช้ทุนน้อยลงและใช้วัสดุในท้องถิ่นที่มีอยู่ให้มากขึ้น

๓) รัฐบาลควรจะได้มีการกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาการเกษตรในเขตเกษตรก้าวหน้าให้ชัดเจน เพื่อจะได้เป็นหลักในการส่งเสริม ทั้งโดยหน่วยงานของรัฐเอง และธุรกิจเอกชนที่แสดงความจำนง จะเข้ามามีส่วนร่วม เพื่อให้ผลของการพัฒนาเป็นไปในทิศทาง และจุดหมายที่สอดคล้องกัน สิ่งหนึ่งที่นอกเหนือจากรายได้และประโยชน์ต่าง ๆ ที่เกษตรกรจะพึงได้รับ ก็คือ การพัฒนาการเกษตร ควรมีเป้าหมายร่วมกันในการพัฒนาโดยให้มีการรวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมของเกษตรกรเพื่อแก้ไขปัญหาของตนเอง การมีส่วนร่วมในการผลิต การค้า และการบริหารงาน ในรูปของสถาบันเกษตรกร ซึ่งจะเป็นหลักประกันต่อไปในอนาคตว่า เกษตรกรที่ร่วมอยู่ในโครงการพัฒนานั้น ๆ จะได้มีพื้นฐานในการพัฒนาการเกษตรของท้องถิ่น และประเทศด้วยตัวของตัวเองในโอกาสต่อไป

บรรณานุกรม

๑. FAO. in 1980, Rome 1982.
๒. The Forth World Food Survey, FAO. 1971.
๓. ร่างเค้าโครงแผนวิสาหกิจ อสค., มวกเหล็ก สระบุรี ๒๕๒๗.
๔. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด กับการช่วยเหลือเกษตรกรแนวใหม่, ๒๕๒๒.
๕. หมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า โครงการพัฒนาอาชีพ อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา, ๒๕๒๑.
๖. การศึกษาการจัดการโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า, ถนอมวงศ์ เต๋โฬสิษฐพงษ์ บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ๒๕๒๓.
๗. ร่าง ระบบการดำเนินงานบทบาท ความรับผิดชอบในแต่ละระยะของโครงการหมู่บ้าน-เกษตรกรหนองหว้า, ๒๕๒๔.
๘. สัญญาว่าด้วยการเลี้ยงสุกร และการประกอบการเกษตร ในที่ดินจัดสรรตามโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า.
๙. ๒๐ ปี สืบเชื้อเพื่อการเกษตร, ธนาคารกรุงเทพ จำกัด, ๒๕๒๔.
๑๐. วารสารเศรษฐกิจการวิจัย, สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรฯ ฉบับเดือนสิงหาคม ๒๕๒๕.
๑๑. วารสารข่าวกรมประมง ฉบับวันที่ ๔ พค. - ๔ มิย. ๒๕๒๑.
๑๒. วารสารสัตว์เศรษฐกิจ ประจำเดือนตุลาคม ๒๕๒๗.



บทที่ ๒

บทบาทของธุรกิจ เอกชนกับการพัฒนาการเลี้ยงสุกร

สภาพปัญหา

จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๕ ได้ให้ความสำคัญกับภาคเอกชน ในการที่จะเข้ามาพัฒนาชนบทและพัฒนาการเกษตรเป็นครั้งแรก ทั้งนี้เนื่องมาจากรัฐบาลมองเห็น ปัญหาว่าความล้มเหลวของภาคการเกษตร อาทิ เช่น ความล้มเหลวทางด้านวิทยาการผลิต ความล้มเหลวในการรวมกลุ่มเพื่อจัดการกับระบบตลาด รวมตลอดถึงความขาดแคลนในเงินทุนประกอบ การนั้นสามารถสืบลายได้ด้วย การประสานงานกับทุก ๆ ส่วนงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับกลุ่ม ธุรกิจเอกชนที่มีความเกี่ยวข้องกับภาคการเกษตร

ปัญหา คือ การเปิดโอกาสและสนับสนุนกลุ่มธุรกิจเอกชนเหล่านี้ ในระดับจุลภาคแล้ว บทบาทของธุรกิจเอกชน จะก่อให้เกิดผลประโยชน์ที่กระทบต่อเกษตรกรโดยตรงหรือไม่ อย่างไร และในระดับไหน ซึ่งเรื่องนี้ก็ยังคงเป็นสิ่งที่ต้องทำการสำรวจเพื่อตอบคำถามอยู่ชุกมาก และได้เกิดแนวความคิดที่เกี่ยวข้องขึ้น ๒ แนวทางคือ แนวทางแรกมองว่าการพัฒนาโดยการประสานงานระหว่างภาครัฐบาลกับธุรกิจเอกชนนั้น น่าจะก่อให้เกิดการพัฒนาไปสู่ระบบการแข่งขันแบบเสรี อันเป็นจุดเริ่มต้นของการพัฒนาทางด้านการเกษตร โดยผลประโยชน์ทางตรงจะตกอยู่กับเกษตรกร ด้วย กล่าวคือในวิธีการผลิตเพื่อการค้ำนิน เกษตรกรสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและ เกิดความคล่องตัวมากขึ้นในด้านการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นการจำกัดพ่อค้าคนกลางรายย่อยที่ไม่จำเป็นออกไป ทำให้ผลกำไรที่จะตกถึงมือเกษตรกรมีมากขึ้นกว่าในระบบเดิม สำหรับแนวทางที่สองนั้น แม้มิได้ขัดแย้งกับแนวทางแรกทั้งหมด โดยเฉพาะในเรื่องของการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต แต่อย่างไรก็ตามแนวทางนี้ได้ตั้งข้อสังเกตว่า การเข้าไปบทบาทของธุรกิจเอกชนเหล่านี้ มีเป้าหมายหลักอยู่ที่การทำให้ระบบภายในของตนเองสามารถดำเนินการได้อย่างครบวงจร อันเป็นส่วนหนึ่งของระบบการผูกขาดทางเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยที่การสนองตอบทางผลประโยชน์คือ เกษตรกรนั้นแม้จะมีอยู่บ้างก็เป็นเพียงองค์ประกอบรอง

และงานวิจัยชิ้นนี้ ก็เป็นความพยายามที่กระทำขึ้นเพื่อตอบปัญหาโดยจะ เน้นที่ระดับ
จุลภาคว่าหลังจากการ เข้ามามีบทบาททางด้านการผลิตและการตลาดของธุรกิจ เอกชน เหล่านี้แล้ว^{๑/}
สามารถจะตอบสนองหลักการพื้นฐานของการกินดีอยู่ดี และ เชื้ออำนวยการนโยบายให้กับ เกษตรกร
หรือไม่เพียงใด

บทบาทของบริษัทธุรกิจ เอกชนกับการ เลี้ยงสุกร

กิจการการ เลี้ยงสุกร นับ เป็นตัวอย่างที่ดีที่ช่วยแสดงให้ เห็นถึงความสัมพันธ์ของ เกษตรกร
หรือผู้เลี้ยงกับกลุ่มธุรกิจ เอกชนต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับบริษัทที่มีกิจการ เกี่ยวกับการขายอาหาร
สัตว์ จากแต่เดิมในจำนวนของผู้เลี้ยงสุกรทั้งหมด พบว่ามีถึง ๔๕ เปอร์เซ็นต์เป็นผู้เลี้ยงสุกรแบบ
หลังบ้าน^{๒/} โดยมีจำนวนสุกรที่เลี้ยงเพียง ๒-๑๐ ตัว พันธุ์สุกรที่ใช้ก็คือพันธุ์พื้นบ้าน (หมูน้ำ)
และอาหารที่ใช้เลี้ยงส่วนใหญ่ก็คือ เศษอาหาร หยวกกล้วย และรำ โดยการเลี้ยงประเภทนี้ผู้เลี้ยง
มิได้ยึดถือ เป็นอาชีพหลักหรือกล่าวอีกนัยหนึ่ง ก็คือไม่ได้ เป็นการผลิตเพื่อการค้า แต่เป็นการผลิต
เพื่อส่ง เสริมการยังชีพ จากลักษณะดังกล่าวนี้ทำให้ผู้เลี้ยงค่อนข้างจะ เป็นอิสระจากระบบตลาด
และมีความสัมพันธ์น้อยมากกับบริษัทธุรกิจ เอกชน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากข้อจำกัดในประสิทธิภาพ
การผลิต และราคาข้าว-รำ อันเป็นส่วนหนึ่งของอาหารที่ใช้เลี้ยงมีราคาแพงขึ้น ทำให้ผู้เลี้ยง
สุกรแบบหลังบ้านนับวันจะลดจำนวนลงทุกขณะ โดยที่ส่วนหนึ่งของผู้เลี้ยงรายย่อยนี้ ได้เปลี่ยนแปลง
ลักษณะการผลิตของตนเองไปเป็นการผลิต เพื่อธุรกิจและการค้ามากขึ้น โดยมีการพัฒนาและปรับปรุง

^{๑/}อนึ่ง จะเห็นได้ว่าการ เข้ามามีบทบาทของธุรกิจ เอกชนในโครงการที่ผู้วิจัยได้ทำ
การศึกษานี้ มิได้มีความผูกพันกับ เกษตรกรในด้านการ เงินหรือทุนประกอบการแต่อย่างใด ซึ่ง
ประเด็นนี้นับว่ามีความสำคัญต่อปัญหาการรับภาระที่เกินตัวในการขยายและ เพิ่มประสิทธิภาพการ
ผลิตของเกษตรกรเป็นอย่างยิ่ง ดังจะได้กล่าวในลำดับต่อไป

^{๒/}จากการสำรวจของ ฉัตรชัย เสมอประเสริฐ, "รายงานการศึกษาริวิจัยสูตร"
(เอกสารฝ่ายวิจัยสินค้าเกษตรกรรม, กองวิจัยสินค้าและการตลาด กรม เศรษฐกิจการค้า
กระทรวงพาณิชย์, ๒๔๒๐) หน้า ๓

รชการเลี้ยง เช่น การคัดเลือกพันธุ์สุกร การใช้อาหารผสมที่มีส่วนประกอบของสารอาหาร (Nutrients) ครบถ้วนยิ่งขึ้น ประมาณการกันว่าในระยะแรกของการเปลี่ยนแปลงนั้น สุกรกว่าร้อยละ ๔๕ มาจากผู้เลี้ยงรายย่อยที่เริ่มพัฒนามาเป็นฟาร์มขนาดเล็ก^{๑/} และสุกรเหล่านี้มีปริมาณมากเพียงพอที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของราคาสุกรและราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ มีผลให้ในปี ๒๕๒๐/๒๕๒๑ เกิดภาวะวิกฤติการณ์ ราคาสุกรตกต่ำอย่างรุนแรง จนผู้เลี้ยงสุกรหรือฟาร์มรายย่อยเหล่านี้ต้องเลิกกิจการไปเป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าในระยะต่อมาราคาสุกรมีชีวิต และราคาอาหารสัตว์จะกระเตื้องขึ้นบ้าง (และมีอัตราขึ้น-ลงมาโดยตลอด) ตามปริมาณการผลิตและความต้องการในการบริโภค แต่โอกาสที่ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยจะสามารถเติบโตและขยายตัวนั้นก็ เป็นไปได้น้อยเต็มที ทั้งนี้เพราะปัญหาเกี่ยวกับเรื่องทุนประกอบการและความสามารถในการเข้าถึงการตลาด ดังนั้นหนทางที่ถูกจำกัดสำหรับผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยจึงมีผู้ด้วยกัน ๔ หนทางคือ

- ๑) เลิกเลี้ยงสุกรของตนเองและหันมาประกอบอาชีพอื่น หรืออาจจะเลี้ยงสุกรในลักษณะของการรับจ้างเลี้ยง ซึ่งไม่ต้องเสี่ยงต่อภาวะราคาสุกรและอาหารสัตว์
- ๒) พัฒนาตนเองให้เป็นผู้เลี้ยงรายใหญ่ ที่สามารถกำหนดเป้าหมายการผลิตและต้นทุนตลอดจนการตลาดของตนเองได้
- ๓) รวมกลุ่มผู้เลี้ยงรายย่อยด้วยกันในรูปของสหกรณ์ ทั้งนี้เพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับระบบตลาดให้กับตนเอง
- ๔) ยอมรับในความผูกพันกับธุรกิจการเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับบริษัทที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาด ทั้งนี้เพื่ออาศัยความผูกพันหรือพันธะกับธุรกิจการเกษตร เหล่านี้เข้ามาช่วยลดช่องว่าง หรือข้ออ่อนของตนเอง ทั้งนี้เพื่อความอยู่รอดของผู้เลี้ยงรายย่อยนั้น ๆ

^{๑/} ชาวเศรษฐกิจการเกษตร ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๓๒๔ เดือนมีนาคม ๒๕๒๗.

ในทางเลือกที่ ๒ จะเห็นได้ว่าเป็นโอกาสของผู้เลี้ยงสุกรบางรายเท่านั้น ที่มีความ
ได้เปรียบในเรื่องของทุนประกอบการ ซึ่งหากจะกล่าวไปแล้ว เป็นไปได้ยากมากสำหรับระบบ
การผลิตและการตลาดปัจจุบัน ส่วนในทางเลือกที่ ๓ นั้น แม้จะเป็นทางเลือกที่ติดตามหลักการ
แต่ในทางปฏิบัติจะเห็นข้อจำกัดมากมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของข้อจำกัดจากตัวกฎหมาย
ที่แทบจะไม่ให้ความสำคัญกับสหกรณ์ เช่นกรณีอำนาจการออกอาญาบัตร และความละเลยของผู้เลี้ยง
รายย่อยเอง ที่มีมองเห็นแต่ผลประโยชน์เฉพาะตน และผลประโยชน์ระยะใกล้มากกว่าผลประโยชน์
ส่วนรวมในระยะยาว

ด้วยเหตุนี้ทางเลือกที่มีความเป็นไปได้สูงกว่าของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย คือ ทางเลือก
ที่ ๑ และทางเลือกที่ ๔ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในข้างต้นนี้จะเน้นถึงทางเลือกที่ ๔ อันเป็นการ
เลี้ยงสุกรของผู้เลี้ยงรายย่อยภายใต้การส่งเสริมและสนับสนุนของบริษัท เอกชน ซึ่งปกติจะเป็น
ผู้ผลิตและจำหน่ายพันธุ์สุกร อาหารสัตว์ วัคซีน และเวชภัณฑ์ เป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าในหนทางของ
ความสัมพันธ์กับบริษัทธุรกิจการ เกษตร เหล่านี้ในปัจจุบันจะยังไม่ถึงกับ เป็นรูปแบบที่เห็นได้ชัด และ
แพร่หลายมากนัก แต่เชื่อว่าในอนาคตโอกาสของความสัมพันธ์แบบนี้ น่าจะขยายตัวเพิ่มขึ้น ทั้งนี้
ด้วยเหตุผลดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

ประเด็นที่น่าพิจารณาก็มีอยู่ว่า เมื่อธุรกิจ เอกชนมีแนวโน้มที่จะเข้ามาจับตลาดโดย
เฉพาะอย่างยิ่งต่อเกษตรกรหรือผู้เลี้ยงรายย่อยแล้ว ลักษณะของความสัมพันธ์จะเป็นเช่นใด และ
จุดร่วมของผลประโยชน์ระหว่างผู้เลี้ยงกับธุรกิจ เอกชนมีจริงหรือไม่ และในสัดส่วนอย่างไร และ
ทั้งนี้เพื่อความถูกต้องชัดเจนมากขึ้นของงานวิจัย ผู้วิจัยก็จะอาศัยแนวการมองปัญหาจากทั้ง ๒
แนวคือ ทั้งจากส่วนของธุรกิจ เอกชนเอง และทั้งจากส่วนของ เกษตรกร

สมมุติฐานการวิจัย

จากความสำคัญของปัญหาดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น สามารถกำหนดเป็นสมมุติฐานได้ ๔ ประการคือ

๑) การเข้ามาจับตลาดของบริษัทธุรกิจ เอกชนในภาคการ เกษตร ทำให้เกษตรกร
หรือผู้เลี้ยงสุกรขาดความเป็นอิสระในการผลิตและการตลาด

๒) การเข้ามามีบทบาทของบริษัทธุรกิจ เอกชน ทำให้เกษตรกรต้องเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนให้ก้าวหน้าและได้มาตรฐาน

๓) จากการเข้าเกี่ยวข้องกับบริษัทธุรกิจ เอกชน ทำให้เกษตรกรต้องประสบปัญหาด้านการเงิน โดยเฉพาะในกรณีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพและมาตรฐานการผลิต

๔) การเข้าผูกพันกับบริษัทธุรกิจ เอกชนไม่ก่อให้เกิดความแตกต่างในเรื่องผลตอบแทนมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงที่ปลอดจากภาวะผูกพัน

๕) การเข้ามามีบทบาทของบริษัทธุรกิจ เอกชนมีเป้าหมายอยู่ที่การขยายตัวทางด้านธุรกิจของตนเองเป็นหลัก

ขอบเขตการวิจัย

ในเรื่องบทบาทธุรกิจ เอกชนกับการพัฒนาการเกษตร ในกรณีการเลี้ยงสุกรนั้น ขอบเขตการวิจัยจะมุ่งศึกษาเปรียบเทียบ ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยซึ่งสามารถแบ่งออกได้ ๓ ลักษณะคือ

๑. เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทธุรกิจ เอกชน^{๑/}
๒. เกษตรกรผู้เลี้ยงอิสระ
๓. เกษตรกรผู้รับจ้างเลี้ยง

โดยเหตุผลที่แบ่งจำแนกประเภทของผู้เลี้ยงสุกรข้างต้น ทั้งนี้เพื่อให้สะดวกต่อการนำมาเปรียบเทียบกันระหว่างผู้เลี้ยงในแต่ละประเภท และทั้งหมดนี้เพื่อนำมายืนยัน (Confirm) สมมุติฐานที่ตั้งไว้ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยแค่ไหน และจะทำให้เราเห็นข้อแตกต่างจากลักษณะความเป็นไปของผู้เลี้ยงในแต่ละประเภท

^{๑/} โครงการกับบริษัทธุรกิจ เอกชนในที่นี้หมายถึง โครงการรับซื้อลูกสุกรคืน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของฝ่ายงานส่งเสริมการขายของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ จำกัด ดังจะได้กล่าวในรายละเอียดภายหลัง

วิธีการวิจัย

ในการศึกษานี้เลือก จ.ราชบุรี และ จ.นครปฐม เนื่องจากทั้งสองจังหวัดนี้ จัดว่าเป็นจังหวัดที่มีการเลี้ยงสุกรอยู่มาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ใช้วิธีการคัดเลือกพื้นที่ (Case Study) โดยยึดถือหลักประเภทของผู้เลี้ยงเป็นเกณฑ์ในการคัดเลือก ซึ่งจากการสำรวจพบว่าในเขต จ.ราชบุรี มีผู้เลี้ยงสุกรที่อยู่ในโครงการกับบริษัทเป็นกลุ่มใหญ่อยู่ที่ ม.๑, ม.๔ ต.คอนกระเบื้อง อ.โพธาราม และรองลงไปคือที่ ม.๓ ต.หนองโพ อ.โพธาราม และอีกหนึ่งรายที่ ต.วัดแก้ว อ.บางแพ โดยรวมทั้ง ๓ พื้นที่ของ จ.ราชบุรี จะมีผู้เลี้ยงในโครงการทั้งหมดเท่ากับ ๑๑ ราย ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการสำรวจเก็บข้อมูลทั้งหมด แต่สำหรับในเขต จ.นครปฐม ปรากฏว่ามีผู้เลี้ยงในโครงการกลุ่มใหญ่อยู่ ๒ กลุ่ม คือที่ อ.นครชัยศรี และอ.กำแพงแสน รวม ๒๒ ราย และอีกหนึ่งรายที่ อ.สามพราน ซึ่งผู้วิจัยได้คัดเลือกเฉพาะที่ อ.นครชัยศรี ในหมู่ที่ ๑ ต.ท่าพระยา หมู่ที่ ๒ ต.ท่ากระชับ และหมู่ ๔ ต.บางแก้ว ทั้งนี้เพราะเห็นว่าในพื้นที่ดังกล่าวเป็นจุดเริ่มต้นของโครงการ^{๑/} และมีการดำเนินการนานกว่าในพื้นที่อื่น เช่น อ.กำแพงแสน รวมผู้เลี้ยงในโครงการสำหรับที่ อ.นครชัยศรี เท่าที่สำรวจได้เท่ากับ ๗ ราย

สำหรับกลุ่มรับจ้างเลี้ยงนั้น จากการสำรวจซึ่งได้กระทำเฉพาะที่ จ.ราชบุรี พบว่าพื้นที่หมู่ที่ ๓ ต.บ้านสิงห์ และหมู่ที่ ๖ ต.บ้านฆ้อง อ.โพธาราม มีกลุ่มผู้รับจ้างเลี้ยงอยู่หนาแน่นที่สุด รวมทั้งสิ้นเท่ากับ ๑๖ ราย ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้เป็นพื้นที่เป้าหมาย และได้ทำการสำรวจจำนวน ๑๑ ราย ส่วนกรณีของผู้เลี้ยงอิสระนั้น เนื่องจากผู้เลี้ยงรายย่อยประเภทนี้ มักมีอยู่อย่างกระจัดกระจายทั่วไป ดังนั้นเพื่อมิให้เกิดความแตกต่างกันมากในค่านพื้นที่ทำการสำรวจ ผู้วิจัยจึงอาศัยพื้นที่เดิมที่ใช้ในการสำรวจผู้เลี้ยงประเภทอื่น แต่โดยส่วนใหญ่กลุ่มผู้เลี้ยงอิสระรายย่อยที่คัดเลือกนั้นจะมาจากที่ หมู่ที่ ๔ และหมู่ที่ ๖ ต.วัดแก้ว อ.บางแพ จ.ราชบุรี และรองลงไปคือที่ ต.บ้านสิงห์ ต. บ้านฆ้อง และ ต.คอนกระเบื้อง (๑ ราย) อ.โพธาราม จ.ราชบุรี รวมจำนวนของผู้เลี้ยงอิสระที่ได้ทำการสำรวจทั้งสิ้นเท่ากับ ๑๓ ราย

^{๑/} เริ่มต้นครั้งแรกที่ อ.นครชัยศรี จ.นครปฐม ซึ่งมีประมาณ ๑๓-๑๔ ราย และได้ขยายไปยัง จ.ราชบุรี จ.สุพรรณบุรี และอื่น ๆ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

๑) แบบสอบถาม โดยเนื้อหาของแบบสอบถามนี้ จะครอบคลุมถึงผู้เลี้ยงทั้ง ๓ ประเภทคือทั้งที่อยู่ในโครงการ อีสระและรับจ้างเลี้ยง ซึ่งแบ่งออกได้เป็น ๔ หมวดใหญ่ ๆ ในด้านเนื้อหาสาระ คือ

- ตอนที่ ๑ เป็นบทของการสำรวจทั่วไป
- ตอนที่ ๒ เป็นหมวดว่าด้วยการผลิต ต้นทุนการผลิต การตลาดและผลตอบแทนที่ได้รับ
- ตอนที่ ๓ ว่าด้วยทัศนคติของผู้เลี้ยงต่อสภาวะการผลิตและการตลาดปัจจุบัน
- ตอนที่ ๔ เป็นการสำรวจสถานะทางการเงินของผู้เลี้ยง

โดยคำถามทั้งหมดจะมีทั้งลักษณะคำถามที่ปิดและเปิดสลับกันไปตาม เนื้อหาของคำถาม^{๑/}

๒) การสัมภาษณ์ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เป็นข้อมูลเชิงคุณภาพที่ใช้เสริมข้อมูลเชิงปริมาณที่ได้จากแบบสอบถาม ทั้งนี้ เพื่อให้การวิเคราะห์เป็นไปได้อย่างชัดเจนและถูกต้องยิ่งขึ้น โดยกลุ่มประชากรที่เป็นเป้าหมายในการสัมภาษณ์ ได้แก่ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขายของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ ประชามกลุ่มสหกรณ์ผู้เลี้ยงหมู อำเภอโพธาราม และอำเภอบางแพ จังหวัดราชบุรี และผู้เลี้ยงสุกรขนาดใหญ่บางราย

ความเป็นมาและลักษณะของโครงการรับซื้อลูกสุกรกิน

โครงการรับซื้อลูกสุกรกิน หรือชื่อเต็มว่าโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อลูกสุกรกิน เป็นโครงการหนึ่งของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ จำกัด โดยที่บริษัท เจริญโภคภัณฑ์นั้นมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านการเกษตร ซึ่งมีเครือข่ายงานที่ครอบคลุมไปแทบทุกด้าน สำหรับด้านการปศุสัตว์

^{๑/} รายละเอียดของแบบสอบถาม โปรดดูภาคผนวก

โดยเฉพาะเรื่องสุกร เราอาจจะจำแนกถึงความสัมพันธ์ หรือกิจกรรมที่บริษัทนี้ได้เกี่ยวข้องและผูกพันกับเกษตรกรผู้เลี้ยงรายย่อยออกเป็น ๒ ลักษณะคือ

๑) โครงการเบ็ดเสร็จ เป็นโครงการที่บริษัทจะมีความเกี่ยวข้องกับเกษตรกร โดยมีลักษณะประกอบการที่มีองค์ประกอบดังนี้คือ

๑.๑ ด้านการลงทุน บริษัทจะจัดการในเรื่องการลงทุน อาทิเช่น การสร้างโรงเรือน, ที่อยู่อาศัย/ที่ดิน ให้กับเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งลักษณะนี้บริษัทจะออกเงินทุนให้ทั้งหมดหรือค่าประกันเงินกู้ทั้งหมดที่เกษตรกรกู้จากธนาคารพาณิชย์ โดยมีเงื่อนไขว่าเกษตรกรต้องร่วมอยู่ในโครงการไม่น้อยกว่า ๑๐ ปี จึงจะได้กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงตลอดถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบการต่าง ๆ ที่บริษัทได้ลงทุนไว้

๑.๒ ด้านวัตถุดิบ หรือการลงทุนหมุนเวียนเช่น การให้แม่พันธุ์ อาหารสุกร และอื่น ๆ บริษัทจะเป็นผู้สนับสนุนโดยตรงแก่เกษตรกรในโครงการ

๑.๓ ด้านการจัดการ ในกรณีนี้บริษัทจะเป็นผู้กำหนดแผนงานและระบบการจัดการทั้งหมด เช่น เป้าหมายในการผลิต ระบบการผลิต ซึ่งเท่ากับว่าฐานะของเกษตรกรในโครงการจะเป็นเพียงผู้ปฏิบัติตามเป้าหมายที่บริษัทได้วางไว้

๑.๔ ด้านการตลาด ทางบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบในด้านการตลาดและส่งเสริมการขายให้แก่เกษตรกร และบางครั้งอาจมีการประกันความเสียหายให้กับเกษตรกร หากเกิดวิกฤติการณ์ด้านการผลิตและตลาดที่ไม่สามารถจะแก้ไขได้

ในรูปแบบของโครงการเบ็ดเสร็จนี้ แม้จะยังมีจำนวนไม่มากนัก แต่ก็เป็นที่กล่าวถึงกันมากในปัจจุบัน ภายใต้การจัดการแผนใหม่ ซึ่งโครงการนี้ได้เริ่มจัดตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกที่หนองหว้า ตำบลบ้านซ่อง อำเภอพนมสารคาม จังหวัดฉะเชิงเทรา หรือชื่อที่มักเรียกกันว่าโครงการหมู่บ้านเกษตรกรหนองหว้า และปัจจุบันได้ขยายตัวไปยังหมู่บ้านเกษตรกรรวมแสงพัน บ้านหนองกรด อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี และที่จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดพิษณุโลก และจังหวัดกำแพงเพชร เป็นต้น

๒) โครงการเฉพาะส่วน เป็นโครงการที่ทางบริษัทได้เข้าไปจัดตั้งอย่างไม่ครบวงจรดังเช่นโครงการเบ็ดเสร็จ หากบริษัทได้มีความผูกพันในบางส่วนเท่านั้น โดยเฉพาะในด้านวัตถุดิบและการตลาดสำหรับในด้านการลงทุน เกษตรกรผู้เลี้ยงจะยังคงเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาทุนดำเนินการเอง เช่นเดียวกับในด้านของระบบจัดการ บริษัทอาจมีฐานะที่เป็นผู้ให้คำแนะนำแต่ไม่ใช่เป็นผู้วางแผนและดำเนินการตัดสินใจขั้นสุดท้าย โดยผู้เลี้ยงเองยังคงเป็นอิสระในการวางแผนการผลิตและการเลี้ยงของตนเองอยู่บ้าง

โครงการเฉพาะส่วนนี้ ทางบริษัทไม่ต้องรับภาระและมีความเสี่ยง ดังเช่นโครงการเบ็ดเสร็จและโครงการเฉพาะส่วนนี้ ยังได้มีการแยกออกเป็นส่วนย่อย คือ โครงการเลี้ยงสุกรขุนและโครงการรับซื้อลูกสุกรคืน (โครงการเลี้ยงแม่พันธุ์เพาะลูก) โดยทั้งสองโครงการนี้มีความต่อเนื่องเกี่ยวพันกัน กล่าวคือลูกสุกรจากโครงการแม่พันธุ์ อาจจะนำไปเป็นส่วนป้อนโครงการสุกรขุนได้

ในการศึกษารายครั้งนี้ มุ่งที่จะทำการศึกษาในโครงการเฉพาะส่วน ทั้งนี้เพราะยังไม่มีผู้ศึกษามากนักเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการเบ็ดเสร็จ ทั้ง ๆ ที่แนวโน้มการขยายตัวของโครงการเฉพาะส่วนนี้มีโอกาสมากกว่าโครงการเบ็ดเสร็จ และเป้าหมายในการศึกษาโครงการเฉพาะส่วนนั้น งานวิจัยนี้จะศึกษาในประเด็นโครงการรับซื้อลูกสุกรคืน ทั้งนี้เพราะโครงการนี้เป็นส่วนแรกเริ่มที่จะนำไปสู่โครงการเลี้ยงสุกรขุน อีกทั้งจำนวนผู้เลี้ยงก็มีจำนวนมากกว่าผู้เลี้ยงในโครงการสุกรขุน

สำหรับในเรื่องของความเป็นมาและลักษณะของโครงการรับซื้อลูกสุกรคืนนั้น จากการสำรวจพบว่าโครงการนี้ได้มีการจัดตั้งเริ่มแรกที่ อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ในปี ๒๕๒๔ ซึ่งคาดว่ามิได้มีเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยที่อยู่ในโครงการกับบริษัท เริ่มแรกประมาณ ๗-๘ ราย ต่อมาในปี ๒๕๒๕-๒๕๒๖ ได้มีการขยายตัวไปยัง ตำบลห้วยหลวง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม และตำบลคอนกระเบื้อง อำเภोधาราม จังหวัดราชบุรี นอกจากนั้นในส่วนของจังหวัดอื่น ๆ ก็มีอยู่บ้างประปราย เช่นที่ ระยอง, ชลบุรีและสุพรรณบุรี อย่างไรก็ตาม เฉพาะในพื้นที่ทำการศึกษาคือ จังหวัดนครปฐมและราชบุรีนั้น พบว่ามีเกษตรกรผู้เลี้ยงอยู่ในโครงการทั้งสิ้น ๔ จุด คือ

๑) ตำบลท่ากระชับ, ตำบลบางแก้ว, ตำบลท่าพระยา อำเภอนครชัยศรี

มีทั้งหมดประมาณ ๑๐ ราย

๒) ตำบลทับหลวง อำเภอกำแพงแสน มี ๑๒ ราย

๓) วัดนักบุญเปโตร อำเภอสามพราน มี ๑ ราย

๔) ตำบลดอนกระเบื้อง ตำบลหนองโพ อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี

มี ๑๐ ราย

และ ๕) ตำบลวัดแก้ว อำเภอบางแพ จังหวัดราชบุรี มี ๑ ราย

เป็นที่น่าสังเกตว่าโครงการนี้ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ในปี ๒๕๒๖ ทั้งนี้เพราะขณะนั้นราคาสุกรมียังมีราคาสูง ซึ่งก็หมายความว่าในขณะนั้นความต้องการลูกสุกรที่จะนำไปเลี้ยงเป็นสุกรขุน ในท้องตลาดมีอยู่มาก (จากสถิติราคาลูกสุกร ในปี ๒๕๒๖ อยู่ในอัตราตัวละ ๗๗๐ บาท)^{๑/} ดังนั้นโครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้มากที่จะมีเป้าหมาย เพื่อเพิ่มจำนวนลูกสุกรให้สามารถรองรับความต้องการของตลาด และจากปรากฏการณ์ดังกล่าวนี้ ได้ส่งผลต่อการขยายตัวของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยที่เป็นอิสระด้วย เนื่องมาจากแรงดึงดูดใจในเรื่องราคาสุกรที่สูงนั่นเอง

วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งโครงการ ตามที่ได้มีการชี้แจงโดยทั่วไปนั้นมี ๓ ประการ คือ^{๒/}

- ๑) ส่งเสริมให้เกษตรกรได้มีพันธุ์สุกรพันธุ์ดีที่ได้รับการคัดเลือกแล้ว
- ๒) ส่งเสริมและแก้ปัญหาการตลาดให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงรายย่อย
- ๓) ส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาประสิทธิภาพและมาตรฐานการเลี้ยงของ

เกษตรกร

^{๑/} ข่าวเศรษฐกิจการเกษตร ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๓๒๔ มีนาคม ๒๕๒๗ หน้า ๖

^{๒/} วัตถุประสงค์ทั้ง ๓ ประการนี้ เป็นวัตถุประสงค์ที่ทางบริษัทใช้กล่าวถึงในเหตุผลของการจัดตั้งโครงการโดยทั่วไป

อย่างไรก็ตาม จากวัตถุประสงค์ทั้ง ๓ ประการนี้ มีข้อที่น่าสังเกตว่าเป็นเหตุผลหรือวัตถุประสงค์ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ของบริษัทว่ามีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรหรือผู้เลี้ยงรายย่อย แต่ในอีกด้านหนึ่ง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้มีการริเริ่มจัดตั้งโครงการขึ้นในทางปฏิบัติ นั้น พบว่าเหตุผลที่สำคัญของบริษัทจะ เน้นหนักในประเด็น ๒ ประเด็นคือ

- ๑) เพื่อสร้างตลาดถาวรในการรับซื้ออาหารจากบริษัท
- ๒) เพื่อการระบายพันธสุกรของบริษัท

ซึ่งเหตุผล ๒ ประการนี้ จะเห็นได้ชัดในรายละเอียดของสัญญาาระหว่างบริษัทกับผู้เลี้ยงรายย่อยที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า เป็นประเด็นที่สำคัญและสามารถยืนยันได้เป็นอย่างดีต่อข้อสังเกตในเรื่องนี้

ลักษณะการดำเนินการ : โครงการรับซื้อสุกรสุกรคินนี้เป็นลักษณะความสัมพันธ์อย่างหนึ่งของบริษัทกับผู้เลี้ยงรายย่อย ซึ่งการจัดตั้งโครงการนี้จะอาศัยหนังสือสัญญาเป็นเครื่องรองรับ อันแสดงถึงความยินยอมร่วมกันทั้งสองฝ่าย^{๑/} โดย บริษัทเจริญโภคภัณฑ์ (CP) จะกำหนดคุณสมบัติหรือคัด เลือกผู้เข้าร่วมโครงการ ๔ ประการคือ^{๒/}

๑. โรงเรือนดี ซึ่งหมายความว่า จุดเริ่มต้นของการคัดเลือกนี้ทางบริษัท จะให้ความสำคัญต่อผู้เคยเลี้ยงแม่สุกรอยู่ก่อนแล้ว ก็เท่ากับว่าเกษตรกรต้องมีโรงเรือนเลี้ยงอยู่แล้ว เพียงแต่ว่าโรงเรือนที่มีอยู่ยังไม่มีความมาตรฐาน ทางบริษัทก็มีสิทธิที่จะเสนอให้เกษตรกรผู้เลี้ยงปรับปรุงโรงเรือนใหม่ทั้งหมด โดยยึดหลักการแบ่งสัดส่วนออกเป็น ๓ ลักษณะคือ ต้องมีจุดผสมพันธุ์ ห้องคลอด และห้องอนุบาล ซึ่งค่าใช้จ่ายในการปรับปรุง หรือการสร้างโรงเรือนนี้เป็นภาระของฝ่ายผู้เลี้ยงโดยลำพัง บริษัทจะไม่เป็นผู้ออกเงินกู้หรือค้ำประกันเงินกู้ใด ๆ ทั้งสิ้น บริษัทมีหน้าที่เพียงให้ความเห็นชอบกับธนาคารพาณิชย์อัน เป็นแหล่ง เงินกู้ที่สำคัญในการอนุมัติ เงินกู้หรือไม่

^{๑/}โปรดดูภาคผนวก สัญญาร่วมโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อสุกรคิน

^{๒/}จากการสัมภาษณ์ คุณณรงค์ เจริญใจบรรจง พนักงานส่งเสริมการขายของ บริษัทเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด เมื่อวันที่ ๔ มีนาคม ๒๕๒๔

๒. เกษตรกร ต้องมีความขยันและมีความกระตือรือร้นในการที่จะปฏิบัติตามคำแนะนำของบริษัทอย่างเคร่งครัด

๓. ต้องมีแรงงานภายในครอบครัวอย่างเพียงพอ ทั้งนี้เพื่อให้การดูแลรักษาเป็นไปอย่างทั่วถึง และเพื่อลดต้นทุนการผลิตผู้เข้าร่วมโครงการจะต้องให้หลักประกันกับทางบริษัทว่าตนเองจะไม่จ้างผู้หนึ่งผู้ใดภายนอกครัวเรือนของตัวเองให้เข้ามาดูแลกิจการแทน

๔. มีความซื่อสัตย์ ต่อสัญญา บริษัทได้กระทำต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงและปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้คือ ภายใน ๓ ปี

๕. การเงินดี โดยทั้งนี้ บริษัทจะพิจารณาจากฐานะทางการเงิน สิทธิประโยชน์ของเกษตรกร ประกอบความเห็นเพิ่มเติมจากตัวแทนขายอาหารของบริษัทในท้องถิ่นนั้น ทั้งนี้เพื่อเป็นหลักประกันว่า ผู้เลี้ยงจะดำเนินกิจการไปโดยตลอด และบริษัทจะถือสิทธิในการไม่พิจารณาให้เกษตรกรผู้มีหนี้สินมาก เข้าร่วมโครงการ

โดยหลักการของสัญญานี้จะมีสาระสำคัญอยู่ ๔ ประการคือ

๑. ต้องปรับปรุงโรงเรือน เกษตรกรผู้เลี้ยงต้องปรับปรุงโรงเรือนเลี้ยงเกษตรกรทำตามคำแนะนำและความเห็นชอบของบริษัท

๒. ผู้เลี้ยงจะต้องรับซื้อ แม่พันธุ์และพ่อพันธุ์สุกรจากบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

๓. ผู้เลี้ยงต้องซื้ออาหารสุกรพันธุ์และลูกสุกรของบริษัท เพื่อนำไปใช้เลี้ยงสุกรตามโครงการนี้เท่านั้น

๔. ผู้เลี้ยงต้องขายลูกสุกรตามโครงการให้กับทางบริษัท ตามราคาบริษัทได้แจ้งให้ทราบล่วงหน้า โดยทางบริษัทจะหักค่าดำเนินงานรับซื้อลูกสุกรคืนตัวละ ๔๐ บาท และลดหลั่นตามราคาในท้องตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป นอกจากนั้นทางบริษัทมีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับซื้อลูกสุกรทั้งหมดหรือบางส่วนหากเกิดโรคระบาดในฟาร์มของ เกษตรกรผู้เลี้ยง

โดยสัญญาที่ตกลงร่วมกันมีอายุที่ใช้บังคับเป็นระยะเวลา ๓ ปี สิทธิในการบอกเลิกสัญญาจะเป็นของบริษัท หากฟาร์มสุกรของผู้เลี้ยงเกิดโรคระบาดหรือมาตรฐานการเลี้ยงไม่เป็นไปตามที่กำหนด โดยทางผู้เลี้ยงสละสิทธิในการเรียกร้องค่าเสียหายในกรณีใด ๆ หากบริษัทบอกเลิกสัญญา และเรื่องอาหารที่จะนำมาใช้ในงานกิจการนั้น เกษตรกรผู้เลี้ยงต้องซื้อจากตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โดยทั้งนี้ทางตัวแทนจะนำเอามาส่งถึงฟาร์มโดยคิดค่าขนส่งไปในตัวด้วยและในการจำหน่ายนั้นเกษตรกรผู้เลี้ยงจะซื้อด้วยเงินสด และจะชำระ เมื่อมีการจำหน่ายลูกสุกรให้ทางบริษัทในแต่ละครั้งไป

จากลักษณะดังกล่าวที่เราได้กล่าวไว้คร่าว ๆ ในเรื่องการดำเนินการของบริษัทและเกษตรกรผู้เลี้ยง ทั้งนี้เพื่อเราจะได้รู้จักถึงลักษณะการดำเนินการว่าเป็นอย่างไร ทั้งนี้เพื่อจะง่ายแก่การเข้าใจและการวิเคราะห์ในบทต่อ ๆ ไป

บทวิเคราะห์ที่ ๑ : การสำรวจทั่วไป

ในส่วนที่กล่าวต่อไปนี้เป็นบทวิเคราะห์ที่ได้จากข้อมูลที่เราได้จากแบบสอบถาม ที่เราได้รวบรวม โดยการวิเคราะห์นี้จะใช้วิธีการเชิงเปรียบเทียบทั้งในส่วนของผู้เสี่ยงในโครงการและนอกโครงการ ทั้งนี้เพื่อเราจะได้เห็นถึงความคล้ายและความแตกต่างกันในด้านการผลิตและการตลาด อันจะนำไปสู่ข้อสรุปเบื้องต้นถึงผลลัพธ์ ที่เกิดขึ้นภายหลังการที่บริษัทธุรกิจเอกชนได้เข้าไปมีบทบาทในภาคธุรกิจการเกษตร

และดังได้กล่าวไว้ข้างต้นแล้วว่า แบบสอบถามทั้งหมดมีอยู่ ๔ ส่วนใหญ่ ๆ ในที่นี้เราจะแยกวิเคราะห์ แต่ละส่วนให้เห็นถึงสภาพความเป็นไปได้ดังนี้คือ

๑) การสำรวจทั่วไป

ในส่วนนี้เราเน้นที่จะ เปรียบเทียบส่วนที่อยู่ในโครงการและรายเสี่ยงอิสระ เป็นส่วนสำคัญ แต่การที่เรายกเอาผู้รับจ้างเสี่ยงมาเกี่ยวข้องในบทสำรวจทั่วไป เพื่อเราจะได้เข้าใจในพื้นฐานของแต่ละประเภท และในที่นี้ได้ตั้งข้อสังเกตว่า ผู้รับจ้างเสี่ยงแต่เดิมนั้นเขาเป็นผู้เสี่ยงรายที่เป็นอิสระมาก่อน แต่ต่อมาประสบปัญหาเรื่องการขาดทุนทำให้เขาต้องหยุดกิจการเสี่ยงของตนเองไปแต่เราไม่อาจเรียกการเปลี่ยนแปลง นี้ว่าเป็นการหยุดกิจการไปโดยสิ้นเชิง ทั้งนี้เพราะในเมื่อแท้แล้วอาจถือได้ว่าการรับจ้างเสี่ยง เป็นลักษณะหนึ่งของความสัมพันธ์เชิงธุรกิจแบบเก่า (ขณะเดียวกันผู้เสี่ยงที่อยู่ในโครงการ และเป็นอิสระ เราถือว่าเป็นลักษณะการเสี่ยงแบบใหม่) ดังนั้นผู้รับจ้างเสี่ยงจึงไม่ได้มีฐานะของแรงงานรับจ้างเท่านั้น แต่ในแง่หนึ่งแล้วก็อาจจัดได้ว่า เขาผู้นั้นเป็นผู้เสี่ยงสุจริตประเภทหนึ่งได้เช่นกัน แต่แน่นอนว่าความรับผิดชอบของผู้รับจ้างจะไม่ครอบคลุมไปถึงเรื่องการผลิตและการตลาด ดังนั้นประเด็นในการเปรียบเทียบในเรื่องนี้จึงไม่สามารถที่จะกล่าวถึงผู้รับจ้างเสี่ยงได้

เป้าหมายในการสำรวจพื้นฐานทั่ว ๆ ไปของผู้เสี่ยงสุจริตในแต่ละประเภทที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นนั้น เพื่อจะได้ทราบลักษณะถึงพื้นฐานของผู้เสี่ยงว่าเป็นอย่างไร ทั้งนี้เพื่อเป็นการดูพื้นฐานก่อนที่จะนำไปสู่ถึงการวิเคราะห์เปรียบเทียบในส่วนอื่น ๆ ต่อไป (ซึ่ง ทั้งนี้เพื่อจะนำมายืนยันในสมมุติฐานหรือความเป็นไปในการดำเนินการที่วางไว้หรือไม่อย่างไร)

ตารางที่ ๑ : ภูมิภาคของผู้เลี้ยงแต่ละประเภท

ภูมิภาค	ผู้เลี้ยงสุกรในโครงการ		นอกโครงการ			
			ผู้เลี้ยงอิสระ		ผู้รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
ในหมู่บ้าน	๔	๔๐	๔	๓๘	๗	๖๔
หมู่บ้านข้างเคียง	๔	๒๒	๔	๓๑	๑	๙
ท้องที่อื่น	๔	๒๘	๔	๓๑	๓	๒๗
รวม	๑๒	๑๐๐	๑๒	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

ตารางที่ ๒ : แสดงช่วงอายุของหัวหน้าครัวเรือน

ช่วงอายุหัวหน้าครัวเรือน	ในโครงการ		นอกโครงการ			
			ผู้เลี้ยงอิสระ		ผู้รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
๒๐-๓๐	๑	๖	๑	๘	๑	๙
๓๑-๔๐	๔	๒๒	๑	๘	๓	๒๗
๔๑-๕๐	๖	๓๓	๔	๓๔	๑	๙
๕๑-๖๐	๔	๒๘	๔	๓๔	๔	๔๖
๖๑ ขึ้นไป	๒	๑๑	๑	๘	๑	๙
รวม	๑๗	๑๐๐	๑๑	๑๐๐	๑๑	๑๐๐



ตารางที่ ๓ : แสดงระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	%	ผู้เลี้ยงอิสระ		ผู้รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	%	จำนวน	%
ไม่เคยเรียน	-	-	-	-	๑	๔
ป. ๔	๑๐	๔๖	๑๑	๘๔	๑๐	๔๑
ป. ๗	-	-	๑	๘	-	-
ม. ๓	-	-	๑	๘	-	-
สูงกว่า ม.๓	๘	๔๔	-	-	-	-
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๑, ๒, และ ๓ เราจะเห็นในส่วนของภูมิลำเนา กล่าวคือ ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่จะมีภูมิลำเนาอยู่ในหมู่บ้าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กรณีของพวกผู้รับจ้างเลี้ยงมีถึง ๖๔% ซึ่งเป็นสิ่งที่ยืนยันในส่วนถึงลักษณะการเลี้ยงแบบดั้งเดิมซึ่งผู้ที่เลี้ยงอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวหรือความผูกพันการเป็นญาติพี่น้องภายในท้องถิ่นเป็นสิ่งสำคัญ ดังนั้นจึงไม่เป็นลักษณะเชิงธุรกิจการค้า (ดังปรากฏอยู่ในตารางที่ ๒๔ ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้จ้างและผู้รับจ้าง) และในทำนองเดียวกันส่วนที่เลี้ยงในโครงการ เราก็เห็นได้จากความสัมพันธ์ในลักษณะของความนับ เคารพญาติระหว่างผู้เลี้ยงต่อผู้เลี้ยงค่อนข้างสูง โดยเฉพาะในพื้นที่ของ ตำบลคอนกระเบื้อง อำเภอโพธาราม จังหวัดราชบุรี และเราจะเห็นได้ว่าจากการเลี้ยงแบบรับจ้างหรือส่วนที่เลี้ยงเป็นอิสระนั้นจะเห็นได้ว่าการศึกษายู่ในระดับที่ต่ำ คือ ๘๔% ของผู้เลี้ยงอิสระ และ ๔๑% ของผู้รับจ้างเลี้ยงมีการศึกษาในระดับประถมศึกษา ๔ ซึ่งส่วนนี้ส่งผลถึงลักษณะการเลี้ยงที่ยังเป็นแบบดั้งเดิมของผู้รับจ้างเลี้ยงและเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาไปสู่การเลี้ยงที่ใช้วิทยาการแผนใหม่ ผู้รับจ้างเลี้ยงยังมีความพอใจในสภาพที่เป็นอยู่ ไม่มุ่งที่จะขยับขยายการเลี้ยงเพื่อธุรกิจการค้า เมื่อเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งจะเป็นลักษณะของธุรกิจการค้ามากกว่ากลุ่มอื่น ๆ เมื่อเปรียบเทียบ



กันแล้ว ซึ่งการศึกษาก็เป็นตัวแปรหนึ่งที่ทำให้ลักษณะการผลิตของผู้เลี้ยงแต่ละประเภทมีลักษณะที่แตกต่างกันไป

เช่นกันในกรณีของอายุของหัวหน้าครัวเรือนก็也将มีความเกี่ยวข้องกับเรื่องความกระตือรือร้นทางด้านการผลิต ซึ่งจะเห็นว่าอายุโดยเฉลี่ย ช่วงสำคัญอยู่ในช่วง ๓๐-๔๐ เมื่อรวมกันแล้วจะมากกว่าช่วงอายุอื่น ๆ และระดับอายุ ๔๐-๕๐ มีถึง ๓๓% สำหรับกรณีที่อยู่นอกโครงการจะมีอายุ ๔๐-๖๐ ปี ซึ่งรวมแล้วจะมี ๗๔% และในพวกที่รับจ้างเลี้ยงจะมีช่วงอายุ ๔๐-๖๐ จะมี ๔๖% และเมื่อเราเปรียบเทียบในช่วงอายุ ๓๐-๔๐ ปี แล้วจะเห็นได้ว่าผู้ที่อยู่ในโครงการนั้นมีจำนวนมากคือ ๔๔% ในขณะที่ผู้เลี้ยงอิสระมี ๔๗% และผู้รับจ้างเลี้ยงมี ๓๖% ซึ่งเมื่อเราพิจารณาช่วงอายุและการศึกษาของประเภทผู้เลี้ยงจะเห็นได้ว่าผู้ที่เข้าร่วมโครงการนั้นนอกจากจะอยู่ในช่วงอายุที่เป็นวัยแรงงานที่มีประสิทธิภาพแล้วยังมีการศึกษาที่สูง (เมื่อเปรียบเทียบกันแล้วทั้ง ๓ ประเภทตามตารางที่ ๓) ดังนั้นจะเห็นว่า เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัทธุรกิจเอกชนที่วางเป้าหมายสำหรับการคัดเลือกเกษตรกรเข้าโครงการ และโดยสรุป ก็คือ ผู้เลี้ยงสุกรในส่วนของโครงการนั้นโดยส่วนใหญ่จะเป็นคนในพื้นที่ มีความสัมพันธ์แบบเครือญาติใกล้ชิด (เช่นเดียวกับผู้รับจ้างเลี้ยง) ระหว่างผู้เลี้ยงด้วยกันเอง แต่ความสัมพันธ์กับบริษัทยังคงเป็นไปในแบบเชิงธุรกิจการค้า เช่นเดียวกับผู้เลี้ยงอิสระ นอกจากนี้ในเรื่องของช่วงอายุและการศึกษา พวกที่อยู่ในโครงการมักจะมีแนวโน้มที่จะมีลักษณะอายุน้อยการศึกษาสูง ขณะที่พวกอิสระจะมีการศึกษาระดับปานกลาง และพวกรับจ้างเลี้ยงจะมีลักษณะอายุมากกว่าการศึกษาต่ำ ซึ่งทั้งหมดนี้ก็น่าจะมีความเกี่ยวข้องกับเรื่องของความกระตือรือร้นในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต ดังที่ได้กล่าวมาแล้วนั่นเอง

ตารางที่ ๔ : แสดงถึงแรงงานในครัวเรือนเปรียบเทียบ

จำนวนแรงงาน ในครัวเรือน	ในโครงการ		นอกโครงการ			
			อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
๑ คน	-	-	๑	๓	-	-
๒ คน	๖	๓๓	๑	๓	๓	๒๗
๓ คน	๕	๒๘	๕	๑๖	๕	๔๖
๔ คน	๔	๒๒	๖	๒๖	๒	๑๘
๕ คนขึ้นไป	๓	๑๗	-	-	๑	๙
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

ตารางที่ ๕ : จำนวนสุกรที่เลี้ยง

จำนวนสุกรที่เลี้ยง (ตัว)	ในโครงการ		นอกโครงการ			
			อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า ๕๐	๑๑	๖๑	๒	๑๕	๑	๙
๕๑-๑๐๐	๓	๑๗	๔	๓๑	๖	๕๕
๑๐๑-๑๕๐	๒	๑๒	๓	๒๓	๒	๑๘
๑๕๑-๒๐๐	๑	๕	๑	๗	๑	๙
มากกว่า ๒๐๐	๑	๕	๒	๑๕	๑	๙
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๔-๔ แสดงให้เห็นว่า จำนวนแรงงานที่ใช้ในการเลี้ยงสุกรในส่วนของ
ผู้เลี้ยงในโครงการส่วนใหญ่แรงงาน จะอยู่ในช่วง ๒-๓ คน (ซึ่งนับเป็นอัตราแรงงานที่น้อย)
โดยรวมกันแล้วจะมีจำนวนถึงร้อยละ ๖๑ ขณะที่จำนวนแรงงานของผู้เลี้ยงอิสระจะอยู่ในช่วง
๓-๔ คน รวมแล้วมีถึงร้อยละ ๔๔ และจำนวนแรงงานของภาคการรับจ้าง จะมีจำนวนประมาณ
๓ คน ในอัตราถึงร้อยละ ๔๔ ซึ่งเมื่อเราพิจารณาจำนวนสุกรที่เลี้ยง ดังตารางที่ ๔ จะเป็น
ว่าส่วนในโครงการร้อยละ ๖๑ จะเลี้ยงสุกรจำนวนที่ต่ำกว่า ๕๐ ตัว ขณะที่พวกเลี้ยงอิสระมี
ค่าเฉลี่ยของการเลี้ยงประมาณ ๑๓๐ ตัว และประเภทการรับจ้างจะอยู่ในอัตรา ๗๖-๑๐๐ ตัว
เป็นส่วนใหญ่ และจากการเปรียบเทียบในประเด็นนี้ จะได้ข้อสังเกตประการหนึ่งคือ จำนวน
สุกรที่เลี้ยงอิสระนั้นจะมีมากกว่าถึงสองเท่าครึ่ง เมื่อเปรียบเทียบกับในโครงการ และในส่วนการ
รับจ้างจะมีมากกว่าจำนวนเท่าครึ่ง ซึ่งส่วนนี้หากเป็นไปตามอัตราส่วนแล้ว ถ้าจำนวนแรงงานของ
ผู้เลี้ยงในโครงการเป็น ๒ คน ในส่วนของการเลี้ยงอิสระจำนวนแรงงานก็จะเป็น ๔ คน และ
เป็น ๓ คน สำหรับการรับจ้างเลี้ยง และข้อเท็จจริงก็ปรากฏว่าจำนวนแรงงานของแต่ละประเภท
นี้ ได้เปลี่ยนแปลงไปในอัตราข้างต้นจริง ทำให้เกิดข้อสงสัยที่ว่า สมรรถนะในการผลิตแผนใหม่
จะก่อให้เกิดการใช้แรงงานที่เป็นไปอย่างคุ้มค่า โดยถือหลักงานเท่ากันแต่แรงงานน้อยกว่าได้
จริงหรือไม่ ซึ่งข้อพิสูจน์เบื้องต้นจากการสำรวจทำให้รู้ได้ว่าไม่ได้เป็นไปตามหลักการของการ
ผลิตแผนใหม่แต่อย่างใด กล่าวคือ แม้ระบบการผลิตจะต่างกัน (ระหว่างผู้เลี้ยงในโครงการกับ
ประเภทอื่น) อัตราส่วนการใช้แรงงานก็ยังคงเป็นไปในมาตรฐานเดียวกัน (มาก-น้อยตามจำนวน
สุกรที่เลี้ยง) ซึ่งหากปรับให้จำนวนสุกรที่เลี้ยงเท่ากัน ก็พบว่า มีการใช้แรงงานในอัตราที่
เท่ากันด้วย อย่างไรก็ตามในประเด็นนี้ ผู้วิจัยไม่สามารถยืนยันหรือพิสูจน์ได้ว่า ภาระการเลี้ยง
สุกรในลักษณะการเลี้ยงแม่พันธุ์ เมื่อผลิตลูกสุกรกับการเลี้ยงสุกรชน (ซึ่งพบมากในหมู่ผู้เลี้ยงอิสระ)
จะเท่ากันในเรื่องของภาระหรือจำนวนแรงงานที่จำเป็นต้องใช้ในการเลี้ยงหรือไม่ ถ้าหากเท่ากัน
ก็แสดงว่าข้อสังเกตเบื้องต้นได้รับการยืนยัน

ตารางที่ ๖ : แสดงการเป็นเจ้าของสินทรัพย์อุปโภคประเภทอาคารและการออมทรัพย์

ฐานะ	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ยากจนหรือก่อน- ข้างยากจน	๒	๑๑	๒	๑๔	๔	๘๒
ปานกลาง	๔	๕๐	๖	๔๖	๒	๑๔
ดีหรือก่อนข้างดี	๗	๓๔	๕	๓๔	-	-
รวม	๑๔	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๖ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงในโครงการนั้นโดยส่วนมากจะมีฐานะปานกลาง จนถึงฐานะดีหรือก่อนข้างดี ทั้งนี้เนื่องมาจากกลุ่มผู้เลี้ยงที่เข้าร่วมโครงการนี้เป็นกลุ่มเป้าหมายที่บริษัทต้องการเพื่อความอยู่รอดของโครงการ ชันสามารถจะดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิผล โดยที่ทางบริษัทจะได้ไม่ต้องมีความกังวลและไม่ต้องเสี่ยงในเรื่องของทุนดำเนินการ ซึ่งก็สรุปได้ว่ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทนั้น จะมีใช้เกษตรกรที่มีฐานะยากจนหรือก่อนข้างยากจนทั้ง ๆ ที่กลุ่มเหล่านี้มีปัญหาในเรื่องการผลิตและการตลาดสูง ดังนั้นโครงการนี้ในขั้นหนึ่งจึงไม่อาจเรียกได้ว่าเป็นโครงการแบบช่วยเหลือ หากเป็นโครงการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้เลี้ยงที่มีฐานะหรือมีความมั่นคงทางการเงินพอสมควรกับบริษัท หรืออาจจะกล่าวได้ว่าผลประโยชน์ที่ทางบริษัทต้องการคือ เป้าหมายทางธุรกิจของตนเองเป็นหลัก

นอกจากนี้เมื่อ เปรียบ เทียบประเภทผู้เลี้ยงแล้วจะ เห็นได้ว่าผู้เลี้ยงอิสระกับในโครงการนั้นจะมีลักษณะที่คล้ายกันในด้านของฐานะทางการเงินและการออมทรัพย์ ดังนั้นข้อสันนิษฐานของผู้วิจัยนั้น เห็นว่ากลุ่มเป้าหมายที่ทางบริษัทธุรกิจ เอกชนต้องการขยายต่อไปในอนาคต ก็คือกลุ่มผู้เลี้ยงอิสระมากกว่าจะเป็นผู้รับจ้างเลี้ยง และนอกจากนี้อีกประการหนึ่งเราจะ เห็นถึงข้อแตกต่างอย่างชัดเจน ระหว่างผู้เลี้ยงในโครงการกับผู้รับจ้างเลี้ยง กล่าวคือ ผู้รับจ้างเลี้ยงส่วนใหญ่นอกจากการ

ศึกษาคำแล้วยังมีฐานะที่ยากจน แต่พวกที่อยู่ในโครงการนั้นจะมีลักษณะที่ค่อนข้างจะเป็นไปในทางตรงข้าม

ข้อสังเกต : จากกรณีที่มีผู้เลี้ยงในโครงการที่มีฐานะยากจนหรือค่อนข้างยากจนด้วย ๒ รายนั้นไม่ได้ทำให้คำอธิบายข้างต้นผิดไปจากความเป็นจริง กล่าวคือ ผู้เลี้ยงในโครงการทั้ง ๒ รายนั้น จากการสำรวจพบว่าเป็นผู้ที่เข้าร่วมโครงการโดยการติดต่อผ่านผู้เลี้ยงที่มีฐานะดีหรือค่อนข้างดี และใช้ความสัมพันธ์ทางเครือญาตินั้นเองเป็นเครื่องค้ำประกัน การเข้าร่วมโครงการกับบริษัท โดยที่บริษัทเองมิได้เป็นผู้ริเริ่มในการดึงผู้เลี้ยงทั้ง ๒ รายนี้เข้าร่วมโครงการ

ตารางที่ ๗ : เปรียบเทียบรายได้ของครัวเรือน/เดือน

รายได้ของครัวเรือน/เดือน	ในโครงการ		นอกโครงการ			
			อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า ๒,๐๐๐ บาท	-	-	๑	๘	๔	๓๖
๒,๐๐๐-๔,๐๐๐ บาท	๔	๒๒	๘	๖๒	๖	๕๕
๔,๐๐๐-๖,๐๐๐ บาท	๖	๓๓	๒	๑๕	๑	๙
๖,๐๐๐ บาทขึ้นไป	๘	๔๕	๒	๑๕	-	-
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

ตารางที่ ๘ : อาชีพอื่น ๆ นอกจากการเลี้ยงสุกร

อาชีพ	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ	๔	๒๒	-	-	-	-
กสิกรรมและเลี้ยงสัตว์	๖	๓๓	๖	๔๖	๔	๓๗
ค้าขาย	๒	๑๑	๓	๒๓	๑	๔
รับจ้างทั่วไป	-	-	-	-	๔	๓๗
อื่น ๆ	๑	๖	-	-	-	-
เลี้ยงสุกรอย่างเหี่ยว	๔	๒๘	๔	๓๑	๒	๑๗
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๗ แสดงถึงรายได้ของครัวเรือน จะเห็นได้ว่าในเบื้องต้นมีความสอดคล้องกับตารางที่ ๖ ที่แสดงถึงฐานะและการออมทรัพย์ของเกษตรกรผู้เลี้ยง กล่าวคือ ส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการรายได้ต่อครัวเรือนตั้งแต่ ๖,๐๐๐ บาทขึ้นไป มีสูงถึง ๔๔ เปอร์เซ็นต์ และในช่วง ๔,๐๐๐-๖,๐๐๐ บาท มีถึง ๓๓ เปอร์เซ็นต์ซึ่งเมื่อกำหนดค่าเฉลี่ยแล้ว รายได้ต่อครัวเรือนของผู้เลี้ยงในโครงการจะเท่ากับ ๔,๐๐๐ บาท สำหรับผู้เลี้ยงนอกโครงการประเภทอิสระ จะอยู่ในอัตราที่ต่ำกว่าเล็กน้อยโดยมีค่าเฉลี่ยของรายได้ต่อครัวเรือนเท่ากับ ๓,๕๐๐-๔,๐๐๐ บาท และกว่า ๖๐ เปอร์เซ็นต์ รายได้จะอยู่ในช่วง ๒,๐๐๐-๔,๐๐๐ บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับในส่วนของรับจ้างเลี้ยงแล้ว จะเห็นว่าครัวเรือนรับจ้างมีอัตรารายได้ต่อครัวเรือนต่ำสุด กล่าวคือ มีค่าเฉลี่ยอยู่เพียง ๒,๘๐๐ บาทต่อเดือน

ประเด็นที่น่าวิเคราะห์ก็คือ การเข้าร่วมโครงการกับบริษัทธุรกิจมีผลต่อรายได้ของ
ครัวเรือน หรือทำให้รายได้ของครัวเรือนสูงขึ้นจริงหรือไม่ ซึ่งดูผิวเผินแล้วน่าจะสรุปได้เช่นนั้น
จริง ๆ แต่อย่างไรก็ตามเมื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบในเรื่องหนี้สินและการกู้ยืม^{๑/} และอาชีพ
อื่น ๆ นอกจากการเลี้ยงสุกร ดังตารางที่ ๘ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในที่นี้จะขอเน้นในส่วนอาชีพ
อื่น ๆ ก่อนเป็นอันดับแรก ก็จะได้เห็นว่า รายได้ส่วนหนึ่งของครัวเรือนอาจมาจากอาชีพอื่น ๆ
นอกเหนือจากการเลี้ยงสุกร เช่น กรณีผู้เลี้ยงในโครงการรวมแล้วจะมีถึง ๗๒ เปอร์เซ็นต์ ที่
ประกอบอาชีพอื่น ๆ ด้วย ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น ๓ กิจกรรมและการเลี้ยงสัตว์ ๓๓ เปอร์เซ็นต์
รับราชการ ๒๒ เปอร์เซ็นต์, ค้าขาย ๑๑ เปอร์เซ็นต์ และอาชีพอื่น ๆ ๖ เปอร์เซ็นต์ ส่วนใน
กรณีผู้เลี้ยงนอกโครงการประเภทอิสระนั้น ๖๔ เปอร์เซ็นต์ จะประกอบอาชีพอื่นด้วย อาทิ
กิจกรรมและการเลี้ยงสัตว์ ๔๖ เปอร์เซ็นต์, ค้าขาย ๒๓ เปอร์เซ็นต์ และประเภทรับจ้างมีถึง
๘๒ เปอร์เซ็นต์ และประเภทผู้รับจ้างเลี้ยงที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ โดยแบ่งเป็นกิจกรรมและการ
เลี้ยงสัตว์ ๓๗ เปอร์เซ็นต์, รับจ้างทั่วไป ๓๗ เปอร์เซ็นต์ และค้าขาย ๔ เปอร์เซ็นต์ และจะเห็นได้
ชัดยิ่งขึ้น เมื่อพิจารณาถึงความเป็นหลักของแต่ละอาชีพ กล่าวคือผู้เลี้ยงในโครงการจะมีถึง
๔๔ เปอร์เซ็นต์ ที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ เป็นหลัก ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนอกโครงการมีเพียง ๓๐.
๖ เปอร์เซ็นต์ที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ เป็นหลักและ ๓๗ เปอร์เซ็นต์สำหรับผู้รับจ้างเลี้ยงที่ประกอบ
อาชีพอื่นเป็นหลัก

และทั้งหมดนี้ก็หมายความว่า รายได้มากกว่าของผู้เลี้ยงในโครงการ เมื่อเปรียบ-
เทียบกับผู้เลี้ยงประเภทอื่น ๆ แล้ว ไม่สามารถยืนยันให้เห็นได้ว่าเป็นผลที่เกิดจากการเข้า
โครงการกับบริษัทธุรกิจ ทั้งนี้เพราะว่าในส่วนที่เพิ่มขึ้นมานี้อาจจะเป็นรายได้ที่มาจาก การประกอบ
อาชีพนอกเหนือจากการเลี้ยงสุกร และในการวิเคราะห์อีกทางหนึ่ง ก็อาจกล่าวได้ว่า ยังมีจำนวน
หรือปริมาณของการประกอบอาชีพอื่นมากขึ้นเพียงใดก็เท่ากับเป็นการชี้ให้เห็นว่าอาชีพการเลี้ยง
สุกรจะเป็นเพียงอาชีพรอง ที่โดยลำพังแล้วไม่สามารถจะทำให้เกิดความสมดุลกับรายจ่ายใน
ครัวเรือนได้

^{๑/} ดูหมวดหนี้สินและการกู้ยืม ตารางที่ ๒๒ และ ๒๓

ตารางที่ ๔ : พื้นฐานด้านการเลี้ยงสุกร

	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	อิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เคยเลี้ยงมาก่อน	-	-	๑๐	๗๗	-	-
เคยเลี้ยงมา ๒-๔ ปี	๒	๑๑	-	-	๒	๑๘
เคยเลี้ยงมา ๕-๑๐ ปี	๑๖	๘๔	๒	๑๕	๗	๖๔
เคยเลี้ยงมา มากกว่า ๑๐ ปี	-	-	๑	๘	๒	๑๘
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๔ จะเห็นได้ว่า ผู้เลี้ยงที่อยู่ในโครงการเกือบทั้งหมด (๘๔ เปอร์เซ็นต์) จะมีพื้นฐานการเลี้ยงสุกร ระหว่างช่วง ๕-๑๐ ปี ซึ่งคล้ายกับผู้เลี้ยงประเภทรับจ้างที่มีจำนวนถึง ๖๔ เปอร์เซ็นต์ ที่เคยเลี้ยงมาก่อน ๕-๑๐ ปี เช่นกัน (แต่ในส่วนของผู้เลี้ยงรับจ้างนี้ จะมีพื้นฐานมากกว่า ๑๐ ปี อยู่ด้วยถึง ๑๘ เปอร์เซ็นต์) ในกรณีนี้จะต่างกับผู้เลี้ยงอิสระที่มีจำนวนถึง ๗๗ เปอร์เซ็นต์ ที่ไม่เคยเลี้ยงสุกรมาก่อน ทั้งนี้อาจวิเคราะห์ได้ว่า ทั้งบริษัทธุรกิจและผู้จ้างเลี้ยง มีหลักการคัดเลือกเกษตรกรผู้เลี้ยงที่ตรงกัน กล่าวคือ จะให้ความสำคัญกับประสบการณ์ในการเลี้ยงสุกรเป็นหลัก โดยถือว่าผู้ที่เคยเลี้ยงมาก่อนจะมีความชำนาญในการเลี้ยงและสามารถตัดสินใจแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการเลี้ยงได้ดีกว่า พวกที่ไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อน ทั้งนี้เพื่อป้องกันความสูญเสียหรือให้มีการสูญเสียน้อยที่สุดสำหรับบริษัทธุรกิจและผู้จ้างเลี้ยง

ปัญหาที่น่าคิดก็คือว่า พวกที่มีพื้นฐานเคยเลี้ยงสุกรมาก่อนหลาย ๆ ปี น่าจะมีความชัดเจนในเรื่องการผลิตและการตลาดอยู่แล้ว ด้วยสาเหตุอะไรที่ทำให้ผู้เลี้ยงเหล่านั้น ต้องนำ

ตัวเองมาผูกพันกับบริษัทหรือผู้จ้าง ซึ่งประเด็นนี้ก็ดังที่กล่าวแล้วในข้างต้นถึงหนทางเลือกที่ถูกจำกัดสำหรับผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยที่ไม่สามารถพัฒนาตนเองให้เป็นผู้เลี้ยงรายใหญ่ หรือรวมกลุ่มระหว่างผู้เลี้ยงสุกรเองเพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับระบบตลาด ก็จะมีแนวโน้มที่จะต้องพึ่งพิงกลไกจากภายนอก เพื่อความอยู่รอดของตนเอง กลไกในที่นี้คือ บริษัทธุรกิจเอกชน และผู้จ้างเลี้ยง (ซึ่งเป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับภาวะความเสี่ยงจากการตลาดแทนตน)^{๑/}

และข้อที่น่าสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ในส่วนของผู้เลี้ยงอิสระที่โดยส่วนใหญ่ จะไม่เคยเลี้ยงสุกรมาก่อนนั้นจะเห็นได้ว่าจำนวนของผู้เลี้ยงประเภทนี้จะมีอัตราขึ้น-ลง ตามภาวะการตลาดที่มีอยู่ กล่าวคือ ขณะที่ราคาสุกรอยู่ในเกณฑ์ที่สูง เช่น ต้นปี ๒๕๒๖ จะมีผลให้จำนวนผู้เลี้ยงอิสระเหล่านี้เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยส่วนหนึ่งอาจเป็นเกษตรกรผู้เลี้ยงสัตว์ชนิดอื่น โดยเฉพาะไก่ซึ่งเมื่อประสบการขาดทุนในกิจการ ก็จะเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงโรงเรือนเป็นการเลี้ยงสุกรแทน และเมื่อภาวะการตลาดตกต่ำจำนวนของผู้เลี้ยงประเภทอิสระนี้ ก็จะลดน้อยลงตามลำดับ โดยจะหันไปประกอบอาชีพอื่นแทน

ตารางที่ ๑๐ : ปีที่เข้าร่วมโครงการ (พิจารณาเฉพาะกรณีผู้เลี้ยงในโครงการ)

ปี (พ.ศ.)	จำนวน	ร้อยละ
๒๕๒๔	๒	๑๑
๒๕๒๕	๑	๖
๒๕๒๖	๔	๕๐
๒๕๒๗	๖	๓๓
รวม	๑๔	๑๐๐

^{๑/} นอกจากนั้นในอีกทางหนึ่งได้ว่า ระบบการให้เครดิตแก่ผู้เลี้ยงในโครงการเป็นตัวชักจูงให้ผู้เลี้ยงรายย่อยเหล่านี้ยอมรับในการเข้าร่วมโครงการ ทั้งนี้เพราะเห็นว่าจะช่วยลดภาระทางด้านการเงินให้กับตนได้

ดังที่ได้กล่าวไปข้างแล้วในหัวข้อ "ความเป็นมาและลักษณะของโครงการรับซื้อลูกสุกรคืน" ว่าจุดเริ่มต้นของโครงการนี้เกิดขึ้นในปี ๒๕๒๔ และขยายตัวอย่างมากในปี ๒๕๒๖-๒๕๒๗ ข้อสังเกตในเบื้องต้นของสาเหตุในการริเริ่มโครงการนี้ จะปรากฏชัดยิ่งขึ้นเมื่อเราได้ศึกษาเปรียบเทียบกับราคาลูกสุกรหย่านมในช่วงปีต่าง ๆ ดังนี้คือ

ตารางที่ ๑๑ : ราคาลูกสุกรหย่านมปี ๒๕๒๐-๒๕๒๖*

ปี	ราคาลูกสุกรหย่านม (บาท/ตัว)
๒๕๒๐	๔๔๕.๔๔
๒๕๒๑	๒๖๗.๓๔
๒๕๒๒	๔๔๕.๔๔
๒๕๒๓	๖๐๓.๔๔
๒๕๒๔	๖๔๑.๒๔
๒๕๒๕	๔๑๑.๐๐
๒๕๒๖	๗๗๐.๔๒

จากตารางที่ ๑๑ จะเห็นได้ว่าช่วงปีที่ราคาลูกสุกรหย่านม มีแนวโน้มสูงขึ้นนั้นเริ่มจากปี ๒๕๒๓-๒๕๒๔ โดยเฉพาะในปี ๒๕๒๔ ที่มีราคาถึงตัวละ ๖๔๑ บาท และในภาวะการณ์เช่นนั้นก็หมายความว่า ปริมาณความต้องการ (Demand) ลูกสุกรในท้องตลาดมีสูง ขณะเดียวกันจำนวนลูกสุกรที่ผลิตได้จากฟาร์มต่าง ๆ นั้น มีอัตราที่น้อยกว่าความต้องการของตลาด อีกทั้งยังมีการแข่งขันกันเองในหมู่ผู้รับซื้อลูกสุกรทั่วไป ยิ่งทำให้ราคาลูกสุกรสูงขึ้นตามลำดับ และบริษัทธุรกิจการเกษตรที่มีความเกี่ยวข้องกับเรื่องสุกร ก็กลายเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่มผู้แข่งขัน ด้วยเหตุนี้เองจึงผลักดันให้บริษัทธุรกิจการเกษตรต้องริเริ่มจัดตั้งโครงการรับซื้อลูกสุกรของตนขึ้นเพื่อเป็น

* ที่มา : ข่าวเศรษฐกิจการเกษตร ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๓๒๘ เดือนมีนาคม ๒๕๒๗ หน้า ๑๐

หลักประกันว่าตนเองจะยังคงมีลูกสุกรป้อนตลาดหรือกลไกการผลิตของตนอยู่^{๑/} ดังนั้นในปี ๒๕๒๔ บริษัทธุรกิจจึงได้ทดลองเริ่มโครงการนี้ขึ้น และขยายตัวอย่างรวดเร็วในปี ๒๕๒๖ ดังตารางที่ ๑๐ อันเป็นที่ ราคาลูกสุกรสูงเป็นประวัติการณ์ และมีแนวโน้มที่จะลดลงจากกลางปี ๒๕๒๗-๒๕๒๘ ซึ่งส่วนนี้เองก็ได้รับคำยืนยันจากการสัมภาษณ์ตัวแทนฝ่ายส่งเสริมการขายของบริษัท^{๒/} ว่า ในภาวะปัจจุบันจะไม่มีโครงการออกไปสู่ผู้เลี้ยงรายใหม่ และสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการที่สัญญายังไม่หมดอายุ ทางบริษัทก็จะให้คงปริมาณการผลิตไว้ ทั้งนี้เพราะความต้องการของตลาดต่อลูกสุกรมีต่ำ (ราคาลูกสุกรหย่านม ช่วงปลายปี ๒๕๒๗-๒๕๒๘ อยู่ในอัตราประมาณ ๓๐๐ บาท/ตัว และผู้วิจัยคาดการณ์ว่าหากภาวะราคาและความต้องการลูกสุกรในท้องตลาดยังเป็นเช่นปัจจุบันอยู่ ภายหลังจากครบอายุสัญญาแล้ว เป็นไปได้มากที่จะมีการลดจำนวนผู้เลี้ยงในโครงการลงไปจำนวนหนึ่ง)

และทั้งหมดนี้ก็อาจกล่าวได้ว่าในความผูกพันระหว่างผู้เลี้ยงกับบริษัทธุรกิจนั้น ทางฝ่ายบริษัทจะเป็นผู้ตัดสินใจ โดยอาศัยหลักของการเห็นผลในประโยชน์ทางธุรกิจของตนเป็นหลัก และบริษัทอาจจะยุติความผูกพัน หากตนเองเริ่มมองว่าผลประโยชน์ทางธุรกิจของตนมีความเสี่ยงมากขึ้น ภายใต้อายุสัญญา ๓ ปี และทันทีที่ความผูกพันยุติลง ผู้เลี้ยงก็ยังคงต้องเป็นคู่ปรับการดำเนินการตลาดทั้งหมดอีกต่อไป

^{๑/} น่าสังเกตว่า โครงการรับซื้อลูกสุกรสินนี้ มิได้เริ่มต้นขึ้นจากเป้าหมายการช่วยแบ่งเบาภาระด้านการตลาดกับผู้เลี้ยง ทั้งนี้เพราะขณะที่เริ่มโครงการนั้น เป็นช่วงที่ความต้องการของตลาดมีอยู่สูง ซึ่งผู้เลี้ยงเองก็ไม่มีภาระจำเป็นที่จะต้องชวนชวาย หากตลาดระบายผลผลิตของตนเองแต่อย่างใดในระบะนั้น แต่ต่อมาช่วงหลังคือกลางปี ๒๕๒๗ โครงการนี้ก็กลับช่วยแบ่งเบาภาระการตลาดให้กับผู้เลี้ยงได้บ้าง ขณะที่ราคาลูกสุกรเริ่มต่ำลง

^{๒/} สัมภาษณ์ คุณณรงค์ เจริญใจบรรจง เมื่อวันที่ ๔ มี.ค. ๒๕๒๘

ตารางที่ ๑๒ : การชักจูงให้เข้าร่วมโครงการ

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
เพื่อนบ้านแนะนำ	๑	๖
ตัวแทนจากบริษัทแนะนำ	๘	๕๔
ญาติพี่น้องแนะนำ	๗	๓๘
เอเยนต์ขายอาหารแนะนำ	๒	๑๑
รวม	๑๘	๑๐๐

จากตารางที่ ๑๒ จะเห็นได้ว่าผู้เลี้ยงที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัท มีจำนวน ๔๔ เปอร์เซ็นต์ หรือเกือบครึ่งหนึ่งของทั้งหมด ได้รับคำแนะนำ หรือการชักจูงจากตัวแทนบริษัท หรือพนักงานส่งเสริมการขายของบริษัทโดยตรง และจำนวนที่รองลงไปคือ ๓๘ เปอร์เซ็นต์ เป็นการแนะนำจากญาติพี่น้องในละแวกใกล้เคียงที่ได้เข้าร่วมโครงการก่อนหน้าแล้ว ซึ่งลักษณะนี้ก็หมายความว่าในระบบการผลิตและการตลาดปัจจุบัน ผู้เลี้ยงอิสระ (ก่อนหน้าเข้าโครงการ) ส่วนหนึ่งมีความผูกพัน เชิงธุรกิจอยู่กับบริษัทก่อนแล้ว และอาศัยความผูกพันหรือความสัมพันธ์กันในเบื้องต้นนี้เอง ชักจูงให้ผู้เลี้ยงรายย่อย เหล่านี้เข้าร่วมโครงการกับบริษัท และเมื่อผู้เลี้ยงรายย่อยเข้าร่วมโครงการได้ระยะหนึ่งแล้ว ก็จะใช้กลไกการเผยแพร่โดยผ่านผู้ที่เคยเลี้ยง เดิมไปสู่ผู้เลี้ยงรายใหม่ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากผู้เลี้ยงรายใหม่มีฐานะทางการเงินที่ค่อนข้างต่ำ (ซึ่งมีอยู่น้อย) ก็ยังจะต้องอาศัยผู้ที่เคยเลี้ยงอยู่เดิมนี้อย่างยิ่ง คำประกันกับทางบริษัท ทั้งนี้เพื่อเป็นการรับรองว่าผู้เลี้ยงรายใหม่จะสามารถดำเนินธุรกิจกับทางบริษัทได้ครบตามอายุสัญญา และทั้งหมดนี้ก็อาจกล่าวได้ว่าวิธีการชักจูงให้ผู้เลี้ยงรายย่อยเข้าร่วมโครงการนั้น จะใช้วิธีแบบผสม ระหว่างการอาศัยความสัมพันธ์ทางธุรกิจการค้า ซึ่งถือเป็นวิธีการในระบบการผลิตและการตลาดสมัยใหม่กับวิธีการแบบเดิมคือ การอาศัยความผูกพันในฐานะเครือญาติไปพร้อม ๆ กัน แต่อย่างไรก็ตามการตัดสินใจขั้นสุดท้ายที่จะรับหรือปฏิเสธผู้เลี้ยงบางรายนั้นขึ้นอยู่กับตัวแทนจากบริษัทภายใต้คำแนะนำจาก เอเยนต์อาหารในพื้นที่และทายาทให้หลักการของการคัดเลือกคุณสมบัติของผู้เลี้ยงที่จะเข้าโครงการดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น

บทวิเคราะห์ที่ ๒ : การผลิตและการตลาด

ตอนที่ ๑ : การลงทุน/รายจ่ายที่ใช้ในการผลิต

สำหรับในบทวิเคราะห์ที่ ๒ นี้จะเป็นการเปรียบเทียบระหว่างผู้เลี้ยงในโครงการและผู้เลี้ยงอิสระ ทั้งนี้เพราะในส่วนของผู้รับจ้างเลี้ยงนั้น ผู้รับจ้างจะไม่ต้องเกี่ยวข้องกับเรื่องของต้นทุน-รายรับ รายจ่ายอันเกิดจากการผลิตและการตลาด

หลักการประการหนึ่งที่สำคัญ ที่บริษัทได้ระบุไว้ถึงวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งโครงการรับซื้อลูกสุกรกิน คือจะเป็นการเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้ผู้เลี้ยงในโครงการสามารถที่จะประหยัดต้นทุนในการผลิตหรือการเลี้ยงสุกรให้ได้มากที่สุด ขณะเดียวกันก็สามารถที่จะผลิตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ดังนั้นการวิเคราะห์ในส่วนนี้ก็คือการพิสูจน์ให้เห็นในเบื้องต้นว่า การลงทุนหรือรายจ่ายส่วนใหญ่ที่ใช้ในการเลี้ยงสุกรนั้นสูญเสียไปอย่างไร โดยเปรียบเทียบแล้วจริงหรือไม่เพียงใด ที่ผู้เลี้ยงในโครงการจะสามารถดำเนินการผลิตโดยใช้ต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้เลี้ยงอิสระ

โดยต้นทุนหรือรายจ่ายในการเลี้ยงสุกร ที่จะนำมาวิเคราะห์ในที่นี้ จะคำนึงเฉพาะรายจ่ายที่ใช้ในการผลิตแบบหมุนเวียน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น ๓ ประเภทคือ

- ๑) รายจ่ายด้านอาหารสุกร/ยารักษาโรค
- ๒) รายจ่ายด้านพันธุ์สุกร
- และ ๓) รายจ่ายด้านการขนส่งและบริการ

อย่างไรก็ตาม จุดต่างในการเปรียบเทียบประการแรกคือ การเลี้ยงในส่วนของโครงการนั้นทั้งหมดจะเป็นการเลี้ยงแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูก แต่ประเภทอิสระนั้นโดยส่วนใหญ่จะเป็นการเลี้ยงแบบสุกรขุนและแบบผสม คือนำลูกสุกรจากการเลี้ยงแม่พันธุ์มาขุนเป็นสุกรเนื้อ ซึ่งระหว่างการเลี้ยง ๒ ประเภทนี้ อัตราส่วนของทุนที่ใช้ย่อมแตกต่างกัน ดังนั้นการคำนวณรายจ่ายเปรียบเทียบจะพอกระทำได้ ก็ด้วยวิธีแยกประเภทการเลี้ยงออกจากกัน เพื่อที่จะหาข้อพิสูจน์ถึงความแตกต่างในเรื่องของทุนที่ใช้

ตารางที่ ๑๓ : รายจ่ายอาหารแม่พันธุ์/ตัว/๑ ท้อง

ระยะ	จำนวนที่บริโภค/วัน (ก.ก.)	มูลค่า/วัน (บาท)	มูลค่าทั้งหมด (บาท)
ระยะท้องว่าง-ฉุ่มีท้อง (รวม ๑๒๐-๑๓๐ วัน)	๒	๑๐	๑,๒๕๐
ระยะเลี้ยงลูก (ให้นม) (รวม ๓๐ วัน)	๔	๒๐	๖๐๐
รวม			๑,๘๕๐

* อนึ่ง : ราคาอาหารแม่พันธุ์สุกรในที่นี้ คำนวณราคาโดยประมาณเป็นก.ก.ละ ๔ บาท สำหรับอาหารสำเร็จรูป

ส่วนราคา/กิโลกรัมของอาหารประเภทผสมเองนั้น จะอยู่ในอัตราที่ไม่แน่นอนแล้ว แต่สูตรผสมอาหารของแต่ละคน แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมีอัตราใกล้เคียงกับอาหารสำเร็จรูป โดยอาจจะต่ำกว่ากันบ้างเล็กน้อย และหากคิดในอัตรา กิโลกรัมละ ๔ บาท ก็จะมีมูลค่าของอาหารทั้งสิ้นเท่ากับ ๑,๘๕๐ บาทต่อแม่พันธุ์ ๑ ตัว และ ๑ ท้อง โดยพี่น้องโดยเฉลี่ยแม่พันธุ์จะออกลูกได้ ๒ ครอก (๒ ท้อง) ซึ่งเมื่อคิดเป็นค่าอาหารของแม่พันธุ์ ๑ ตัว ทั้งปีเท่ากับ ๓,๗๐๐ บาท สำหรับอาหารของพ่อพันธุ์ จะแตกต่างจากแม่พันธุ์อยู่บ้างตรงที่แม่พันธุ์จะบริโภคอาหารเป็น ๒ เท่าในระยะให้นมลูก แต่พ่อพันธุ์จะบริโภคโดยเฉลี่ยเท่ากันคือวันละ ๒ กิโลกรัม ซึ่งคิดเป็นมูลค่าอาหาร/วัน เท่ากับ ๑๐ บาท

ตารางที่ ๑๔ : รายจ่ายอาหารลูกสุกร/ตัว (คิดจากราคาอาหารโดยเฉลี่ย
กิโลกรัมละ ๗ บาท)

ระยะ (สัปดาห์)	ปริมาณที่บริโภค/วัน (ก.ก.)	มูลค่าอาหาร/วัน (บาท)	มูลค่าทั้งหมด (บาท)
๑	-	-	-
๒	๐.๒	๑.๔	๑.๔
๓	๐.๒๕	๑.๗๕	๓.๑๕
๔	๐.๔	๒.๘	๕.๙๕
๕	๐.๖	๔.๒	๑๐.๑๕
๖	๐.๗	๔.๙	๑๕.๐๕
๗	๐.๙	๖.๓	๒๑.๓๕
๘	๑.๑	๗.๗	๒๙.๐๕
		รวม	๒๐๒.๓

จากตารางที่ ๑๔ จะเห็นได้ว่าเราไม่สามารถหาค่าเฉลี่ยของปริมาณอาหารที่ลูกสุกรบริโภคต่อวันได้ ทั้งนี้เนื่องจากในแต่ละระยะ (๘ สัปดาห์จากคลอดจนถึงขาย) ลูกสุกรจะบริโภคอาหารในปริมาณที่ต่างกัน และที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งคือ ประเภทอาหารที่ใช้กับลูกสุกรนี้โดยส่วนมากไม่ว่าจะเป็นผู้เลี้ยงในโครงการหรือผู้เลี้ยงอิสระก็ตาม จะใช้อาหารสำเร็จรูป ทั้งนี้ด้วยเหตุผลที่ผู้เลี้ยงต้องการความมั่นใจในการเจริญเติบโตของลูกสุกรเป็นหลัก

และเมื่อรวมมูลค่าอาหารลูกสุกร/๑ ครอกซึ่งมีประมาณ ๔ ตัวนั้น ก็จะเสียค่าอาหารสำหรับลูกหมูทั้งสิ้นเท่ากับ ๑,๘๒๐.๗ บาท รวมกับมูลค่าอาหารของแม่พันธุ์ ๑ ตัว/๑ ท้อง อีก ๑,๘๕๐ บาท (ดังตารางที่ ๑๓) และรวมกับมูลค่าอาหารที่พ่อพันธุ์บริโภค (คิดในอัตรา ๖ เดือน และสัดส่วนพ่อพันธุ์ ๑ ตัว/แม่พันธุ์ ๒๐ ตัว) ก็จะเท่ากับ ๕๐ บาท/ตัว

ดังนั้นเมื่อรวมมูลค่าอาหารทั้งหมด (ทั้งแม่พันธุ์ + พ่อพันธุ์ + ลูกสุกร) ที่ใช้ในการผลิตลูกสุกร ๑ ครอก ก็จะมีอยู่ในอัตรา ๓,๗๐๐ บาท

และเมื่อนำมาเปรียบเทียบสัดส่วนจากรายได้ โดยหากเราสมมุติให้ลูกสุกร ๑ ตัว มีมูลค่า ๓๐๐ บาท (ซึ่งเป็นอัตราที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน) ต่อ ๑ ครอก (๔ ตัว) ที่ขายได้ผู้เลี้ยงก็จะมีรายได้ = ๒,๗๐๐ บาท

หากลูกสุกรตัวละ ๔๐๐ บาท/๑ ครอก จะมีรายได้ = ๓,๖๐๐ บาท

และ หากลูกสุกรตัวละ ๕๐๐ บาท/๑ ครอก จะมีรายได้ = ๔,๕๐๐ บาท

จากการเปรียบเทียบราคาอาหารสุกรกับสัดส่วนรายได้ จะเห็นได้ว่าในสภาวะการณปัจจุบัน รายได้ที่ผู้เลี้ยงได้จากการขายลูกหมู แทบจะไม่เพียงพอกับมูลค่าอาหารที่เสียไป ซึ่งในส่วนนี้ไม่ว่าผู้เลี้ยงจะอยู่ในโครงการหรืออิสระต่างก็ประสบปัญหาเดียวกัน แม้ว่าราคาลูกสุกรที่ผู้เลี้ยงในโครงการขายให้กับบริษัทในปัจจุบันอาจจะสูงกว่าราคาท้องตลาด ๒๐-๒๕ บาท/ตัว^{๑/} แต่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาอาหารโดยเฉพาะอาหารสำเร็จรูปของบริษัทที่แพงกว่า^{๒/} อาหารผสมเองและอาหารสำเร็จรูปจากบริษัทอื่น ๆ แล้ว ก็ถือได้ว่ารายได้สุทธิของผู้เลี้ยงในโครงการก็เทียบเท่ากับผู้เลี้ยงอิสระ และการขาดทุนของบริษัทในการรับซื้อลูกสุกร โดยข้อเท็จจริงแล้วก็อาจจะกล่าวได้ในอีกแง่หนึ่งว่า บริษัทได้ขายอาหารในราคาถูกลง หรือบริษัทได้นำผลกำไรจากการขายอาหารสุกร มาชดเชยให้กับราคาลูกสุกรที่ฝ่ายตนขาดทุนอยู่นั่นเอง ทั้งนี้เพราะในช่วงปัจจุบันรายจ่ายจากค่าอาหารเพียงอย่างเดียวก็จะเท่ากับ ๑๓๗ เปอร์เซ็นต์ของรายได้ หรือรายรับจากการขายลูกสุกร

^{๑/} ได้รับการเปิดเผยว่าปัจจุบัน ทางบริษัทแบกภาระการขาดทุนต่อลูกหมู ๑ ตัวที่ซื้อมาจากผู้เลี้ยงในโครงการถึงตัวละประมาณ ๕๐ บาท (รวมค่าขนส่ง + บริการ)

^{๒/} คำว่า "แพงกว่า" ในที่นี้ หมายถึงตัวเลขราคา ยังมีได้คิดจากคุณภาพของอาหารและอัตราการแลกเนื้อแต่อย่างไร

ตารางที่ ๑๔ : รายจ่ายอาหารสุกรขุน/ตัว

โดยมีระยะเวลาจาก ๔ สัปดาห์-๓๐ สัปดาห์ (๑๕๐ วัน)

ระยะ (สัปดาห์)	ปริมาณที่บริโภค/วัน (ก.ก.)	มูลค่าอาหาร/วัน (บาท)	มูลค่ารวม (บาท)
๔ -๑๒	๑	๕	๑๕๐
๑๒-๑๘	๑.๕	๕	๓๕๐
๑๘-๒๔	๒.๕	๑๒	๕๐๐
๒๔-๓๐	๒.๑	๑๐.๕	๕๕๐
		รวม	๑,๕๕๐

ราคาอาหารสุกรขุน ตามตารางที่ ๑๔ จะอยู่ในอัตราเฉลี่ย ก.ก.ละ ๕ บาท แต่
ถ้าเป็นกรณีที่ผสมอาหารเอง อาจลดต้นทุนได้เป็น ก.ก.ละ ๔.๕ บาท มูลค่าอาหารทั้งหมดที่ใช้
ในการเลี้ยงสุกรขุนจากอายุ ๔-๓๐ สัปดาห์ ก็จะเป็นอยู่ในอัตรา ๑,๓๒๐ บาท และเมื่อรวมกับมูลค่า
อาหารที่ใช้ในการเลี้ยงลูกสุกรอายุ ๑-๔ สัปดาห์อีกตัวละ ๒๐๐ บาท ก็จะเป็นมูลค่าอาหารทั้งหมด
ที่ใช้ในการเลี้ยงตั้งแต่ระยะเป็นลูกสุกรถึงขายเท่ากับ ๑,๕๒๐ บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับราคา
สุกรมีชีวิตที่ขายในปัจจุบัน ก.ก.ละ ๑๖ บาท หากคิดน้ำหนักตัวโดยเฉลี่ย ๑๑๐ ก.ก. ก็จะมีมูลค่า
เป็นรายได้ทั้งสิ้น ๑,๗๖๐ บาท/ตัว

ข้อที่น่าสังเกตในเรื่องรายจ่ายประเภทอาหารที่ใช้ในการเลี้ยงสุกรซึ่งถือกันว่าเป็น
รายจ่าย ส่วนใหญ่ของรายจ่ายทั้งหมด จะเห็นได้ว่าผู้เลี้ยงในโครงการมีข้อผูกพันกับบริษัทฯ ที่
จะต้องซื้ออาหารสำเร็จรูปจากบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารที่ใช้กับลูกสุกรวัย ๑-๔ สัปดาห์
ซึ่งแน่นอนว่าผลประโยชน์ประการนี้ย่อมตกเป็นของบริษัท ทั้งนี้เพราะเป้าหมายทางธุรกิจส่วนหนึ่ง
ของบริษัทคือ การขายอาหารสัตว์ ดังนั้นเมื่อเกิดสัญญาร่วมกัน ระหว่างผู้เลี้ยงกับบริษัทแล้ว ก็
เท่ากับว่า บริษัทสามารถมีตลาดรับซื้ออาหารสัตว์ของตนอย่างถาวร (หรืออย่างน้อยที่สุดก็ตาม

กำหนด ๓ ปี) ในทางกลับกันเมื่อพิจารณาถึงผลประโยชน์ที่ผู้เลี้ยงในโครงการจะได้กับเงื่อนไขสัญญาข้อนี้ ก็ก่อให้เกิดคำถามขึ้นประการหนึ่งว่า ราคาอาหารสุกรสำเร็จรูปของทางบริษัทมีความสมมูลย์ หรือได้สัดส่วนกันอย่างไรกับคุณภาพของอาหาร (อัตราการผลิตเนื้อ) ซึ่งผลจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้เลี้ยงรายย่อย ทั้งที่อยู่ในโครงการและประเภทอิสระทั้ง ๓๑ ราย พบว่ามีจำนวนถึง ๒๗ ราย หรือร้อยละ ๘๗ ที่เห็นว่าราคาอาหารสำเร็จรูปของบริษัทแพงกว่าอาหารที่ผสมเอง และแพงกว่าเมื่อเทียบกับอาหารสำเร็จรูปจากแหล่งอื่น ส่วนในการพิจารณาคุณภาพอาหารเปรียบเทียบระหว่างอาหารสำเร็จรูปจากบริษัทและอาหารผสมเองนั้น มีคุณภาพที่ทัดเทียมกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสูตรผสมอาหาร ซึ่งหากเป็นไปตามสัดส่วนจริง ๆ แล้ว บางครั้งอาหารผสมอาจจะมีความดีกว่าอาหารสำเร็จรูปได้ ส่วนผู้เลี้ยงที่เห็นว่าคุณภาพอาหารสำเร็จรูปของบริษัทดีกว่า นั้น มีร้อยละ ๓๒ หรือจำนวน ๑๐ ราย จาก ๓๑ ราย

ตารางที่ ๑๖ : ความเห็นของผู้เลี้ยงเกี่ยวกับราคาและคุณภาพของอาหารสุกร
เปรียบเทียบ

ราคา	จำนวน	ร้อยละ
สำเร็จรูปของ บริษัทแพงกว่า	๒๗	๘๗
เท่ากัน	๓	๑๐
ผสมเองแพงกว่า	๑	๓
รวม	๓๑	๑๐๐

คุณภาพ	จำนวน	ร้อยละ
สำเร็จรูปของ บริษัทดีกว่า	๑๐	๓๒
เท่ากัน	๑๘	๕๘
ผสมเองดีกว่า	๓	๑๐
รวม	๓๑	๑๐๐

และจากผลการสำรวจความเห็นในประเด็นนี้ ก็อาจกล่าวได้ว่าในเรื่องราคาอาหารสุกรนั้น ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่หรือแทบทั้งหมดเห็นว่าอาหารสำเร็จรูปจากบริษัทนั้นมีอัตราที่แพงกว่าผสมเอง ส่วนเรื่องของคุณภาพนั้น อยู่ในภาวะกำกวมกัน แต่ส่วนหนึ่งก็ยังคงเห็นว่าคุณภาพดีเยี่ยมกัน^{๑/} และถ้าเป็นไปดังความเห็นของผู้เลี้ยงสุกรจริงแล้ว การผลิตที่น่าจะช่วยลดต้นทุนได้ขณะที่ประสิทธิภาพไม่เสียไปนั้น ในเรื่องอาหารสุกรก็ควรจะเป็นอาหารแบบผสมเอง โดยอาจจะซื้อหัวอาหารและตัวยาจากบริษัทขายอาหาร สำหรับส่วนผสมอื่น ๆ เช่น ข้าว, รำ, ปลาป่น ก็ซื้อโดยทั่วไป แต่ข้อเท็จจริงผู้เลี้ยงในโครงการเหล่านี้ต่างถูกปิดโอกาสในการที่จะผสมเอง และนี่คือข้อสรุปในเบื้องต้นว่า ระบบการผลิตสมัยใหม่ที่มากับโครงการของบริษัทธุรกิจนั้น เป็นระบบที่ปิดกั้น มิให้เกษตรกรหรือผู้เลี้ยงในโครงการสามารถดำเนินการผลิตได้อย่างครบวงจร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของอาหารสุกร ซึ่งเป็นกิจกรรมทางการผลิตที่สำคัญมากประการหนึ่ง

รายจ่ายประเภทที่ ๒ คือ รายจ่ายด้านพันธุ์สุกร

พันธุ์สุกรที่นิยมเลี้ยงในประเทศไทย มี ๒ ลักษณะใหญ่ ๆ คือ

ก) สุกรพันธุ์แท้ (Pure Breed) แบ่งออกเป็นพันธุ์

๑) ลาร์จไวท์ (Large white) โดยสุกรพันธุ์นี้ สามารถปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมได้ง่าย ลำตัวสีขาว หูตั้ง เลี้ยงลูกเก่ง และคุณภาพซากดี

๒) แลนด์เรซ (Landrace) เป็นสุกรสีขาว หูปรก ลำตัวยาวกว่าพันธุ์อื่น เพราะมีซี่โครงมากกว่าพันธุ์อื่น ๑ คู่ มีลูกดก

๓) ดูรอก (Duroc) มีผิวสีเหลืองทองจนถึงสีแดงออกดำหรือสีน้ำตาลแก่ สันหลังโค้ง อัตราการเจริญเติบโตและประสิทธิภาพของการใช้อาหารดีหลังจากหย่านมแล้ว ขาแข็งแรง

^{๑/} ซึ่งประเด็นนี้ ตัวแทนจากบริษัท ก็ยอมรับ เฉพาะในเรื่องราคาว่าอาหารสำเร็จรูปจากบริษัทจะแพงกว่า แต่ในเรื่องของคุณภาพนั้น จะกล่าวว่าอาหารสำเร็จรูปของบริษัท อัตราการแลกเนื้อสูงกว่าที่อื่น

ข) สุกรมผสม (Hybrid) เป็นสุกรที่เกิดจากการผสมของสุกรพันธุ์แท้ ตั้งแต่ ๒ พันธุ์ขึ้นไป เรียกว่าการผสมข้ามพันธุ์ (Cross breeding) เป็นการรวมเอาลักษณะที่ดีหลาย ๆ ประการแรก คือ การส่งเสริมให้ผู้เลี้ยงได้มีสุกรพันธุ์ที่ได้รับการคัดเลือกแล้ว ซึ่งก็ปรากฏว่า สุกรที่ใช้เลี้ยงในโครงการทั้งหมด ฝ่ายพ่อพันธุ์จะเป็นพันธุ์ดुरอด ส่วนฝ่ายแม่จะเป็นสุกรมผสม ๒ สาย (Hybrid) จากพันธุ์ลาร์จไวท์ และพันธุ์แลนด์เรซ โดยวัตถุประสงค์เกี่ยวกับการส่งเสริมพันธุ์สุกรนี้ นับเป็นเรื่องที่เคร่งครัดมากสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการที่จะต้องจัดซื้อสุกรพันธุ์ เฉพาะจากบริษัทหรือตัวแทนบริษัท ซึ่งในแง่หนึ่งก็นับเป็นเรื่องดีที่ทำให้ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย เหล่านี้สามารถมีพันธุ์สุกรที่ได้มาตรฐาน มีอัตราการเจริญเติบโตเร็ว และคุณภาพซากดี และหากเปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงอิสระนอกโครงการที่ได้สำรวจมา ๑๓ ราย นั้นก็จะพบว่ามี ๔ ราย หรือร้อยละ ๖๐ ที่ใช้สุกรพันธุ์ (ดुरอด และ Hybrid) ส่วนอีก ๙ รายหรือร้อยละ ๔๐ ยังคงใช้สุกรพันธุ์พื้นบ้าน อันเป็นพันธุ์ที่ใช้เลี้ยงกันมาแต่ดั้งเดิม มีอัตราการเจริญเติบโตไม่แน่นอน คุณภาพซากไม่ดี (มีชิ้นไขมันมากเกินไป) และราคาต่ำ ทำให้ผู้เลี้ยงสุกรพันธุ์พื้นบ้านนี้ ไม่สามารถตัดสินใจลงทุนปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนได้ เพราะมีความเสี่ยงต่อการไม่คุ้มทุนสูงกว่าหากเทียบกับการเลี้ยงพันธุ์สุกรฟาร์มทั่วไป

สำหรับการคิดค่าพันธุ์สุกรนั้น ในส่วนของแม่พันธุ์ จะมีความแตกต่างกันระหว่าง การซื้อแม่พันธุ์จากบริษัท กับการซื้อแม่พันธุ์จากแหล่งอื่น ๆ ทั้ง ๆ ที่เป็นพันธุ์สองสาย (Hybrid) เช่นกัน ซึ่งกรณีนี้ผู้เลี้ยงในโครงการ ๑๒ ราย จากทั้งหมด ๑๔ ราย (หรือ ๖๗%) ยอมรับว่า พันธุ์สุกรจากบริษัทมีคุณภาพดีกว่าจากแหล่งอื่น อาทิ เช่น ฟาร์มในท้องถิ่นทั่วไป และจากการยอมรับถึงมาตรฐานพันธุ์สุกรของบริษัทสำหรับผู้เลี้ยง ทั้งในโครงการและผู้เลี้ยงอิสระทั่วไปเอง ทำให้ราคาแม่พันธุ์ที่บริษัทประเภทนี้ขายนั้น จะมีอัตราที่สูงกว่าราคาในท้องตลาดทั่วไป กล่าวคือ ถ้าเป็นแม่พันธุ์ที่ซื้อจากบริษัทจะบวกค่าพันธุ์ต่างหากอีกตัวละ ๒,๕๐๐ บาท โดยรวมกับราคาซื้อขายทั่วไปที่คิดตามน้ำหนักของแม่พันธุ์ที่ชั่ง (อัตรา กิโลกรัมละ ๒๐-๒๒ บาท ซึ่งเป็นราคาซื้อขายระหว่างปลายปี ๒๕๒๗-๒๕๒๘) ซึ่งโดยเฉลี่ยน้ำหนักแม่พันธุ์จะอยู่ระหว่าง ๕๐-๑๐๐ ก.ก. ดังนั้นราคาตามน้ำหนักจะอยู่ในช่วง ๑,๕๘๐-๒,๕๒๐ บาท และเมื่อรวมกับราคาค่าพันธุ์ตัวละ ๒,๕๐๐ บาท ก็จะเป็นราคาแม่พันธุ์สุทธิตัวละ ๔,๐๘๐-๕,๐๒๐ บาท สำหรับกรณีการซื้อแม่พันธุ์จากแหล่งอื่น

ทั่วไปนั้นราคาจะไม่แน่นอน แต่ส่วนใหญ่ราคาเฉลี่ยต่อตัวประมาณ ๔,๓๐๐-๔,๕๐๐ บาท แล้วแต่การต่อรองและความสมบูรณ์ของแม่พันธุ์ ซึ่งผู้ซื้อมีสิทธิ์คัดเลือกได้ตามความพอใจ ส่วนสุกรพันธุ์พื้นบ้าน (หมูน้ำ) ราคาจะตกประมาณตัวละ ๒,๐๐๐ บาท ถูกกว่าสุกรพันธุ์ดังกล่าวครึ่ง

เช่นเดียวกัน ในกรณีการซื้อพ่อพันธุ์นั้น ราคาพ่อพันธุ์ที่ซื้อจากบริษัทจะสูงกว่าราคากลางทั่วไป โดยน้ำหนักตัวเฉลี่ยของพ่อพันธุ์ประมาณ ๑๑๐-๑๒๐ ก.ก. และราคาจะอยู่ในช่วง ๑๐,๐๐๐-๑๑,๐๐๐ บาท ซึ่งพันธุ์ที่ใช้เป็นพันธุ์แท้นิยมสุกร อายุโดยเฉลี่ยคือ ๔ ปีครึ่ง และในกรณีที่อยู่ในโครงการ เนื่องจากมีการจัดการฟาร์มที่ได้มาตรฐานกว่า จึงมีการกำหนดอัตราส่วนพ่อพันธุ์ที่ใช้กับแม่พันธุ์ในอัตราที่ใกล้เคียงกันคือ ๑:๒๕ ตัว ส่วนพวกอิสระนอกโครงการนั้น อัตราส่วนนี้จะมีความแตกต่างกันมาก และเมื่อหาค่าเฉลี่ยจะได้เท่ากับ ๑:๒๐ ตัว (พ่อพันธุ์ ๑ ตัวใช้กับแม่พันธุ์ ๒๐ ตัว) ซึ่งแสดงให้เห็นว่าระบบจัดการของการเลี้ยงในโครงการสามารถใช้พ่อพันธุ์ได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพมากกว่า

ส่วนรายจ่ายอันเกิดจากการซื้อลูกสุกรมาขุนเองนั้น พวกที่เลี้ยงในโครงการจะไม่มีรายจ่ายด้านนี้ แต่ในกิจการประเภทสุกรขุนทั่วไปจะมีรายจ่ายจากการซื้อลูกสุกรมาขุน โดยเฉลี่ยลูกสุกร (พันธุ์) ๑ ตัว น้ำหนักประมาณ ๑๓-๑๕ ก.ก. จะมีราคา ๓๕๐-๔๐๐ บาท (ราคาจะสูงขึ้นอีกถ้าน้ำหนักลูกสุกรมากขึ้น) แต่หากเป็นลูกสุกรประเภทหมูน้ำ ราคาต่อตัวจะอยู่เพียงประมาณ ๓๐๐-๓๒๐ บาท

อย่างไรก็ตามประเด็นที่น่าสังเกตประการหนึ่งเกี่ยวกับเรื่องพันธุ์สุกรที่นำมาใช้เลี้ยงก็คือ ขณะที่ผู้เลี้ยงรายย่อยโดยเฉพาะที่อยู่ในโครงการ ส่วนใหญ่จะมีความเห็นว่าพันธุ์สุกรที่ซื้อของบริษัทนี้เป็นพันธุ์ดี มีคุณภาพที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับแหล่งอื่น ๆ ปัญหาที่ถือหากเป็นเช่นนี้แล้ว ก็หมายความว่าพันธุ์สุกรที่ผู้เลี้ยงในโครงการซื้อมาจากบริษัท ก็ไม่ควรจะมีปัญหาด้านคุณภาพพันธุ์ หรืออาจมีบ้าง ก็ควรเป็นอัตราที่น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงอิสระนอกโครงการ แต่ผลจากการสำรวจกลับพบว่า ทั้งผู้เลี้ยงในโครงการ (ที่ผูกขาดพันธุ์สุกรจากบริษัท) และผู้เลี้ยงอิสระต่างประสบปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพพันธุ์ในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน ดังตารางที่ ๑๗

ตารางที่ ๑๗ : คุณภาพของพันธบัตร

ปัญหาคุณภาพพันธบัตร (ความถี่)	ในโครงการ		อิสระ (นอกโครงการ)	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มี	๑	๕.๕๖	๑	๗.๖๙
มีบ้างบางครั้ง	๑๐	๕๕.๕๖	๗	๕๓.๘๕
มีบ่อย ๆ	๗	๓๘.๘๘	๕	๓๘.๔๖
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐

จากตารางที่ ๑๗ จะเห็นได้ว่า ทั้งผู้เลี้ยงในโครงการและอิสระ กว่าครึ่งหนึ่งมัก จะประสบปัญหาคุณภาพพันธบัตรอยู่บางครั้ง และเกือบ ๔๐ เปอร์เซ็นต์ของผู้เลี้ยงทั้ง ๒ ประเภท จะประสบปัญหานี้บ่อย ๆ ซึ่งปัญหาที่พบส่วนใหญ่ คือ แม่พันธบัตรเป็นโรค อาทิเช่น โรคหนองไหล หรือมีจะนั้นก็จะเป็นหมัน และแม้ว่าในส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการจะเสียเปรียบอยู่บ้าง เพราะ ไม่ได้ทำการคัดเลือกพันธบัตรด้วยตนเอง หากทางบริษัทเป็นผู้จัดส่งมาให้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีของการเลี้ยงในโครงการ หากเกิดปัญหาเรื่องคุณภาพพันธบัตร ผู้เลี้ยงก็สามารถจะขอให้ ทางบริษัทจัดส่งมาให้ใหม่ได้ โดยมีเงื่อนไขว่า การขอเปลี่ยนสินนั้น จะต้องแจ้งภายในระยะเวลา ๑๔ วันสำหรับโรค หรือความพิการภายนอก หากเป็นความพิการภายในเช่นเป็นหมัน ทาง บริษัทจะให้เวลาไม่เกิน ๒ เดือน เพื่อที่จะสับเปลี่ยนพันธบัตรตัวใหม่มาให้ และการสับเปลี่ยนนี้ โดยสัญญาระบุว่าพันธบัตรที่มีปัญหาผู้เลี้ยงจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบขายเป็นสุกรขุนเอง แต่สำหรับ พันธุ์ใหม่ที่จะเข้ามาแทนที่นี้ ทางบริษัทจะจัดส่งมาให้ โดยยกเว้นค่าพันธุ์ที่เคยคิดตัวละ ๒,๕๐๐ บาท ซึ่งประการนี้ก็นับเป็นข้อได้เปรียบของผู้เลี้ยงในโครงการอยู่บ้าง เมื่อเปรียบเทียบกับ ผู้เลี้ยงอิสระที่โดยส่วนใหญ่จะไม่สามารถคืนพันธบัตรที่มีปัญหาได้ แต่อย่างไรก็ตาม กรณีนี้ผู้เลี้ยง ในโครงการบางรายก็ตั้งข้อสังเกตไว้ว่า ระยะเวลาการกำหนดคืนของทางบริษัทที่ระบุไว้ ก็คือ การปิดโอกาสในการรับคืนของบริษัท ทั้งนี้เพราะภายในเวลา ๒ เดือนนั้น สำหรับความพิการ ภายใน โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือการเป็นหมันนั้น ยังไม่สามารถพิสูจน์ทราบได้ เพราะระยะเวลา

ที่จะเห็นผลนั้น โดยเฉลี่ยจะอยู่ในช่วง ๓-๔ เดือน (ถึงช่วงตั้งท้อง) โดยหากรอถึงระยะนั้นแล้ว หากแม่สุกรเป็นหมันจริง ก็ไม่สามารถจะคืนได้ เท่ากับผู้เลี้ยงต้องเสียค่าพันธุ์ไปโดยเปล่าถึง ๒,๔๐๐ บาท และด้วยเหตุผลนี้ทำให้โอกาสของความสูญเสียอันเกิดจากความไม่สมบูรณ์ของพันธุ์สุกรทั้งผู้เลี้ยงในโครงการและผู้เลี้ยงอิสระต่างก็อยู่ในอัตราที่ใกล้เคียงกัน

ตารางที่ ๑๔ : แหล่งที่มาของอาหารสัตว์และพันธุ์สุกร (เปรียบเทียบผู้เลี้ยงก่อนเข้าร่วมโครงการและผู้เลี้ยงอิสระ)

แหล่งที่มา	ผู้เลี้ยงในโครงการ (ก่อนเข้าร่วม)		ผู้เลี้ยงอิสระ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
๑. อาหารสัตว์				
๑.๑ จากเอเยนต์ และบริษัท	๔	๒๘	๔	๓๑
๑.๒ หัวไป	๑๓	๗๒	๔	๖๔
๒. พันธุ์สุกร				
๒.๑ จากเอเยนต์ และบริษัท	๓	๑๗	๗	๔๔
๒.๒ ฟาร์มที่ผลิตใน ท้องถิ่น	๑๔	๘๓	๖	๕๖
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐

* อนึ่ง กรณีพันธุ์สุกรที่ผลิตเองนั้นพอมือผู้บ้างแต่จำนวนน้อยมาก และเป็นการผลิตเพื่อเสริมส่วนที่ขาดเท่านั้น

จากตารางที่ ๑๔ จะเห็นได้ว่าผู้เลี้ยงอิสระ และก่อนเข้าร่วมโครงการ โดยทั่วไป จะมีจำนวนประมาณร้อยละ ๓๐ ที่ซื้ออาหารสุกรทั้งแบบสำเร็จรูปและหัวอาหารจากบริษัทฯ อยู่แล้ว แต่สำหรับ กรณีพันธุ์สุกรนั้นผู้เลี้ยงก่อนเข้าร่วมโครงการนั้นมีเพียงร้อยละ ๑๗ ที่ซื้อพันธุ์สุกรจากเอเยนต์หรือบริษัทโดยตรง ขณะที่ผู้เลี้ยงอิสระ (ที่ไม่ได้เข้าโครงการ) มีจำนวนถึงร้อยละ ๔๔ ที่ซื้อพันธุ์สุกรจากบริษัทหรือตัวแทนบริษัท ซึ่งก็แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้เลี้ยงเป้าหมายอันดับแรกที่ทางบริษัทเพิ่งเลี้ยง ก็คือกลุ่มผู้เลี้ยงที่สามารถตอบสนองความต้องการ ๒ ประการของบริษัทได้มากที่สุด คือ การรับซื้ออาหารและพันธุ์สุกรจากบริษัท ในเมื่อเปอร์เซ็นต์ของการรับซื้ออาหารอยู่ในอัตราที่ใกล้เคียงกันแล้ว สิ่งที่บริษัทจะนำมาพิจารณาต่อไปคือ เรื่องพันธุ์สุกร และกลุ่มเป้าหมายที่สามารถเพิ่มอัตราการผลิตเป็นแหล่งระบายพันธุ์สุกรของบริษัทได้ดี ก็คือ กลุ่มที่มีเปอร์เซ็นต์การซื้อพันธุ์สุกรจากบริษัทต่ำกว่า นั่นคือ ทางบริษัทสามารถใช้ข้อตกลงทางสัญญาให้ผู้เลี้ยงกลุ่มนี้ทั้งหมดรับซื้อพันธุ์สุกร และอาหารจากบริษัท ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนอกเหนือจากนี้ เนื่องจาก เป็นกลุ่มที่มีเปอร์เซ็นต์การรับซื้อพันธุ์สุกรจากบริษัทและตัวแทนบริษัทสูงอยู่แล้ว (๔๔%) ดังนั้นจึงยังไม่มีควมจำเป็นเร่งด่วนที่บริษัทจะต้องระบายพันธุ์สุกรเพิ่มไปแต่อย่างใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาศัยความใกล้ชิดทางด้านการผลิตและประเภทของพันธุ์สุกร ก็มีแนวโน้มว่าผู้เลี้ยงอิสระเหล่านี้ จะต้องถูกจูงใจให้หันมาซื้ออาหารสุกรอยู่โดยปริยาย^{๑/} ดังนั้นการนำโครงการนี้ไปให้กับกลุ่มผู้เลี้ยงอิสระนี้ จึงไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ในทางเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มผู้เลี้ยงก่อนหน้าเข้าโครงการ

ข้อที่น่าสังเกตประการหนึ่งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับรายจ่ายด้านพันธุ์สุกร จะเห็นได้ว่าระหว่างกลุ่มผู้เลี้ยงในโครงการและกลุ่มผู้เลี้ยงอิสระมีความแตกต่างกันมากในด้านวิธีการชำระเงินค่าพันธุ์สุกร กล่าวคือในจำนวนผู้เลี้ยงในโครงการ ๑๔ รายนั้น พบว่ามีจำนวนถึง ๑๗ รายหรือร้อยละ ๔๔ ที่ใช้วิธีการชำระเงินค่าพันธุ์สุกรประเภทคิดค้าง โดยมีอัตราการคิดค้าง ๒ เดือน จำนวน ๓ ราย, ๓ เดือน จำนวน ๑๐ ราย, ๔ เดือน จำนวน ๑ ราย และ ๖ เดือน

^{๑/} ในความเห็นของผู้เลี้ยงอิสระเหล่านี้ เชื่อกันว่า พันธุ์สุกรที่ซื้อจากบริษัทจะเติบโตอย่างเต็มที่และได้มาตรฐานมากขึ้น หากเลี้ยงด้วยอาหารสุกรจากบริษัทเช่นกัน

จำนวน ๔ ราย ซึ่งพิจารณาจากระยะเวลาการเข้าร่วมโครงการและฐานะทางการเงินของผู้เลี้ยงแต่ละรายเป็นเกณฑ์สำคัญในการกำหนดระยะเวลาการติดค้ำขำระนี้ (ดังตารางที่ ๑๔ : วิธีการชำระเงินค้ำพันธสุกร)

ตารางที่ ๑๔ : วิธีการชำระเงินค้ำพันธสุกร

วิธีการชำระเงินค้ำพันธ	ผู้เลี้ยงในโครงการ		ผู้เลี้ยงอิสระ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ติดค้ำ	๑๗	๔๔	๕	๓๘
สด	๑	๖	๔	๖๒
รวม	๑๘	๑๐๐	๙	๑๐๐

สำหรับในส่วนของผู้เลี้ยงอิสระนั้น จากจำนวน ๑๓ ราย พบว่ามีเพียง ๕ ราย หรือเท่ากับร้อยละ ๓๘ ที่ใช้วิธีการชำระเงินแบบติดค้ำ แต่ส่วนใหญ่อีก ๘ รายนั้น จะใช้วิธีการชำระเงินโดยใช้เงินสด

และในข้อความแตกต่างประเด็นนี้เอง เป็นจุดที่สำคัญที่ดึงดูดให้ผู้เลี้ยงสุกรยินยอมเข้าร่วมโครงการกับบริษัท ทั้งนี้เพราะการเลี้ยงสุกรเพื่อการค้ำพันธนั้น รายจ่ายอันเกิดจากค้ำพันธนับเป็นรายจ่ายที่มากสำหรับการลงทุนในแต่ละครั้ง ซึ่งผู้เลี้ยงรายย่อยบางรายอาจไม่มีขีดความสามารถเพียงพอที่จะหาเงินก้อนใหญ่เพื่อมาลงทุนหรือใช้จ่ายในการซื้อพันธสุกร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีการทำฟาร์มผลิตลูกสุกร ซึ่งต้องซื้อแม่พันธจำนวนหนึ่งเข้ามายังฟาร์มของตนเอง และเนื่องจากราคาแม่พันธ / พ่อพันธ ค่อนข้างมีราคาแพงมาก ดังนั้น ทางบริษัทจึงใช้วิธีการบรรเทาภาระด้านนี้แก่ผู้เลี้ยง ด้วยการให้ผู้เลี้ยงผ่อนชำระเป็น ๒ งวด (๒-๖ เดือนแล้วแต่เงื่อนไขที่ตกลงกัน) และเป็นการผ่อนชำระแบบไม่คิดดอกเบี้ย วิธีการเช่นนี้เองทำให้แม่ราคาพันธสุกรของบริษัทอาจจะสูงกว่าราคาตลาดทั่วไป แต่ผู้เลี้ยงในโครงการก็สามารถที่จะผ่อนชำระเป็นงวดได้

จนกระทั่งเมื่อสามารถผลิตลูกสุกรรุ่นแรกได้ ก็จะหมดจากภาวะผูกพันในการผ่อนชำระ แต่อย่างไรก็ตามในจุดนี้เนื่องจากอายุการใช้งานของแม่พันธุ์สุกรแต่ละตัวนั้นมีเพียง ๓ ปี และด้วยระบบการผลิตแบบหมุนเวียน^{๑/} ทำให้ในความเป็นจริงแล้วไม่มีช่วงใดและที่ผู้เลี้ยงในโครงการจะหมดภาวะในเรื่องนี้สินได้ เพราะทันทีที่ผ่อนชำระงวดสุดท้าย ก็จะเป็นช่วงเดียวกับที่จะต้องส่งพันธุ์สุกรชุดใหม่เข้ามาแทนที่พันธุ์สุกรบางตัวที่หมดอายุ เป็นเช่นนี้ตลอดไป

รายจ่ายจากค่าขนส่งและบริการ

ในเรื่องการขนส่งและบริการ ก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งที่แสดงให้เห็นถึงคำว่า "การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ในเชิงธุรกิจ" ได้อย่างชัดเจน กล่าวคือ กิจกรรมการขนส่ง อันถือเป็นบริการชนิดหนึ่งเมื่อนำมาเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์เชิงธุรกิจนี้ การขนส่งและบริการจึงต้องตีค่าออกมาเป็นตัวเงิน และตัวอย่างนี้เห็นได้ชัดเจนกว่าโดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้เลี้ยงที่อยู่ในโครงการกับทางบริษัท โดยที่ผู้เลี้ยงในโครงการ จะต้องเสียค่าขนส่งพันธุ์สุกร (แม่พันธุ์ + พ่อพันธุ์) ในอัตราตัวละ ๑๒๐ - ๑๒๕ บาท (แล้วแต่ระยะทาง) และกรณีการขายลูกสุกรที่อายุครบกำหนดให้กับบริษัท ก็มีสัญญาที่ระบุอย่างชัดเจน ว่า^{๒/} บริษัทจะรับซื้อลูกสุกรจากผู้เลี้ยงตามราคาลูกสุกรที่บริษัทประกาศขายในขณะนั้น โดยบริษัทจะหักค่าดำเนินงาน (หรือที่เรือดักอย่างหนึ่งว่า ค่าขนส่งและบริการ) รับซื้อลูกสุกรคืนถึงตัวละ ๔๐ บาท ซึ่งโดยอัตราเช่นนี้ทำให้ราคารับซื้อลูกสุกรคืนของทางบริษัทในความเป็นจริงจะต่ำกว่าราคาตลาดยิ่งขึ้น และประเด็นนี้เองทำให้เกิดคำวิพากษ์วิจารณ์กันมากในกลุ่มผู้เลี้ยงในโครงการ จนกระทั่งปลายปี ๒๕๒๗ เมื่อราคาสุกรในท้องตลาดเริ่มตกต่ำลงเรื่อย ๆ ในส่วนหนึ่งนอกจากบริษัทจะระงับการขยายโครงการประเภทเดียวกันออกไปอีกแล้ว สำหรับผู้เลี้ยงในโครงการเดิม บริษัทเองก็ได้กำหนดเงื่อนไขใหม่

^{๑/} ระบบการผลิตแบบหมุนเวียน เป็นระบบที่มีการผลิตลูกสุกรอย่างต่อเนื่อง โดยปิดหลักการสับเปลี่ยนแม่พันธุ์อยู่ตลอดเวลาเพื่อมิให้คอกว่าง และเพื่อให้มีลูกสุกรบ่อนตลาดได้อย่างสม่ำเสมอ

^{๒/} ดูรายละเอียดใน สัญญาร่วมโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อลูกสุกรคืน ข้อสัญญาที่ ๑.๔.

เพิ่มเติมสำหรับเรื่องหักค่าขนส่งและบริการ โดยถือว่า การหักค่าขนส่งและบริการลูกสุกรในอัตรา ตัวละ ๔๐ บาทนั้น จะใช้ได้ต่อเมื่อลูกสุกรมีราคา ๔๐๐ บาทขึ้นไป และจะลดหลั่นลงมาตามลำดับ จนถึงราคาลูกสุกรตัวละ ๓๔๐ บาท จึงยกเว้นค่าบริการ (ปัจจุบันผู้เลี้ยงในโครงการทั้งหมดได้รับการยกเว้นค่าบริการนี้)^{๑/}

และจากกรณีนี้เอง ก็แสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ตระหนักดีว่าในภาวะราคาสุกรปัจจุบัน ผู้เลี้ยงรายย่อยทั่ว ๆ ไปแทบจะไม่สามารถดำรงตนอยู่ได้ หากมีการหักค่าบริการสำหรับลูกสุกร อีกจะทำให้ผู้เลี้ยงในโครงการไม่สามารถแบกรับภาระการขาดทุนนี้ได้ จนถึงกับอาจจะต้องหยุด กิจการไป ดังนั้นทางเลือกของบริษัทก็คือยอมรับภาระนี้เองชั่วคราว ทั้งนี้เพื่อผลประโยชน์ในระยะยาว เมื่อราคาสุกรในท้องตลาดดีขึ้น และอย่างไรก็ตาม แม้ในภาวะปัจจุบันบริษัทอาจจะ ต้องเสี่ยงต่อการขาดทุนในการรับซื้อลูกสุกรคืนอยู่บ้าง แต่ในส่วนหนึ่งก็ยังคงให้กิจการขายอาหาร ยังคงดำเนินไปได้อย่างปกติ และการขาดทุนที่ว่า ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น ก็อาจจะถือ เป็น การขายอาหารในราคาต่ำกว่าปกติในช่วงระยะเวลาของทางบริษัท จากแต่เดิมที่บริษัท เคยมีรายได้ จากการขายอาหารลูกสุกร ๑ ตัว จนครบอายุขาย ๒๐๒.๓ บาท^{๒/} บริษัทก็อาจมีรายได้จากการ ขายอาหารลดลงเหลือเพียง ๑๔๐ บาทต่อตัว และ เมื่อพิจารณาจากต้นทุนอาหารหรือวัตถุดิบแล้ว การขาดทุนตามที่กล่าวมาในความเป็นจริงอาจเป็นเพียง การลดต่ำลงของผลกำไรก็เป็นได้ ซึ่งแน่นอนว่า บริษัทที่มีเครือข่ายของการผลิตและการตลาดที่กว้างขวาง เช่นนี้ ย่อมมีสายป่าน ยาวพอที่จะอยู่ในภาวะเช่นนี้ได้ยาวนานกว่า ผู้เลี้ยงหรือกลุ่มผู้ขายอาหารสัตว์กลุ่มอื่น ที่นับวันอาจจะ ต้องทยอยเลิกกิจการกันไป

สำหรับกรณีผู้เลี้ยงอิสระนอกโครงการนั้น แม้ว่าผู้เลี้ยงจะต้องรับผิดชอบด้าน การขนส่งมากกว่าผู้เลี้ยงในโครงการ เช่นการซื้อพันธุ์สุกร ที่ผู้เลี้ยงอิสระส่วนมากจะต้องดำเนินการ ขนส่งพันธุ์เอง แต่อย่างไรก็ตามในเรื่องของการขายสุกรนั้น นอกจากที่ผู้เลี้ยงจะไม่ต้อง

^{๑/} เงื่อนไขนี้มิได้ระบุลงในข้อบังคับตามสัญญา หาก เป็นการตกลงกันภายนอกและ ไม่ถือเป็นข้อผูกมัดสำหรับบริษัทในการปฏิบัติตาม : ผู้วิจัย

^{๒/} อุตสาหกรรมที่ ๑๔ : รายจ่ายอาหารลูกสุกร/ตัว

รับผิดชอบเรื่องการขนส่งเองแล้ว ก็ยังไม่ต้องเสียค่าบริการหรือค่าขนส่งให้กับพ่อค้าที่มาซื้อ
สุกรหน้าฟาร์มของตนเอง (ในข้อเท็จจริง เรื่องค่าขนส่งสำหรับกรณีผู้เลี้ยงอิสระ แม้จะไม่มีกา
กำหนดออกเป็นอัตราที่แน่นอนตายตัวเช่น กรณีผู้เลี้ยงในโครงการ แต่ส่วนหนึ่งแล้วก็รวมอยู่กับ
ค่าสุกรที่ซื้อ-ขายกันหน้าฟาร์ม นั่นเอง)

รายจ่ายจากค่ายารักษาโรคสุกร

จากการสำรวจปรากฏว่า แม่สุกร ๑ ตัว/๑ท้อง ใช้ยารักษาโรครวมทั้งสิ้นประมาณ
๕๐ บาท โดยแบ่งเป็น วัคซีนอหิวาต์ ๕ บาท, ยาแก้ปากและเท้าเปื่อย (โรคกับ) ๕ บาท,
ยาเร่งคลอด ๓-๕ บาท, ยาถ่ายพยาธิ ๕ บาท, และอื่น ๆ อาทิ ยาแก้โรคพิษสุนัขบ้าเหี้ยม
ประมาณ ๒๐-๒๕ บาท

ลูกสุกร ๑ ตัว จนถึงอายุ ๔ สัปดาห์ (ครบกำหนดขาย) จะใช้ยาประเภทอหิวาต์,
ปากเท้าเปื่อย, โพรงจมูกอักเสบ, ธาตุเหล็ก, วิตามิน รวมโดยเฉลี่ย ๑๕-๒๐ บาท

ลูกสุกรขุน นับจาก ๔ อาทิตย์เป็นต้นไป จนครบ ๗ เดือน ใช้ยาโดยประมาณ
๕๐-๕๐ บาทต่อตัว

และพ่อสุกร (พ่อพันธุ์) จะใช้ยาประเภทเดียวกับสุกรขุน โดยเฉลี่ย ๑ ปี ใช้ประมาณ
๖๐-๗๐ บาทต่อตัว

และจากที่ได้แจกแจงมาทั้งหมด เกี่ยวกับประเภทและมูลค่าของยารักษาโรคที่ใช้กับ
สุกรนี้ จะเห็นได้ว่าในหมวดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับเรื่องยารักษาโรค ก็เป็นหมวดที่มีมูลค่าคิดเป็น
ตัวเงินไม่มากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับรายจ่ายจากค่าอาหารสัตว์และพันธุ์สุกร โดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ที่กิจกรรมทางการผลิตและการค้าของบริษัท (c.p) ไม่ได้มีความเกี่ยวข้องกับการผลิตยารักษาโรค
ดังนั้น ตามสัญญาที่บังคับใช้ ผู้เลี้ยงในโครงการสามารถเป็นอิสระจากการเลือกแหล่งที่มาของยา
ได้เช่นเดียวกับผู้เลี้ยงอิสระ อย่างไรก็ตาม ในกรณีนี้ผู้เลี้ยงในโครงการจะไม่ได้เปรียบผู้เลี้ยง
อิสระอยู่บ้าง โดยที่สำหรับในโครงการ ทางบริษัทจะมีสัตวแพทย์มาคอยดูแล เยี่ยม เยียนและ
ตรวจสอบสุขภาพของสุกรที่เลี้ยงอย่างสม่ำเสมอประมาณอาทิตย์ละครั้ง ซึ่งเป้าหมายของสัตวแพทย์

ประจำโครงการ คือการแนะนำให้ผู้เลี้ยงเกี่ยวกับเรื่องการดูแลรักษาสุกรที่เลี้ยง แต่ในขั้นตอนการรักษาโรคแล้ว ก็ยังเป็นหน้าที่ของผู้เลี้ยงในโครงการ เองที่จะต้องจัดซื้อยาและรักษาเอง ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนั้น ต้องอาศัยสัตวแพทย์จากร้านเอกชนและจากรัฐมาดูแลรักษาให้ในช่วงที่ประสบปัญหาที่ไม่สามารถแก้ไขด้วยตัวเองได้ ซึ่งการให้บริการของสัตวแพทย์ทั้งจากบริษัทและภายนอก ก็เป็นการให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งสิ้น (การให้บริการของสัตวแพทย์จากร้านเอกชน) เป้าหมายเพื่อที่จะขยายยาของตนเอง)

จากรายจ่ายหลัก ๆ ที่ได้กล่าวไปแล้วทั้งหมด จะเห็นได้ว่า รวมทั้งสิ้นเกือบร้อยละ ๙๐^{๑/} จะเป็นรายจ่ายที่ผู้เลี้ยงสุกร เสียไปกับค่าอาหารและค่าพันธุ์สุกร ดังนั้นการที่จะสรุปได้ว่าต้นทุนการผลิตสูงหรือต่ำอย่างไรนั้น ตัวชี้ขาดที่สำคัญคือ เรื่องของราคาอาหารสุกรและค่าพันธุ์ และจากสมมุติฐานประการหนึ่งที่ได้วางไว้ในตอนต้น ดังที่กล่าวว่า "การเข้าผูกพันกับบริษัทธุรกิจเอกชนไม่ก่อให้เกิดความแตกต่างในเรื่องผลตอบแทนมากขึ้น เมื่อเทียบกับผู้เลี้ยงที่ปลอดจากภาวะผูกพัน" ประเด็นที่น่าสนใจของสมมุติฐานอยู่ที่คำว่า "ผลตอบแทน" ซึ่งเมื่อพูดถึงคำนี้แล้ว สิ่งที่จะต้องพิจารณาก็คือ ต้นทุนการผลิตและรายได้จากการผลิต สำหรับในส่วนที่ผ่านไปแล้วปีคือส่วนที่ว่าด้วยต้นทุนการผลิต ซึ่งได้ข้อสังเกตอีกประการหนึ่ง นอกจากการขาดความเป็นอิสระของผู้เลี้ยงที่อยู่ในโครงการ ก็คือ เราไม่สามารถยืนยันได้อย่างแน่นอนว่า การเข้าร่วมโครงการของผู้เลี้ยงรายย่อยเหล่านี้ จะช่วยลดต้นทุนการผลิต อันเป็นเป้าหมายของการผลิตสมัยใหม่แต่อย่างใดไม่ ทั้งนี้เพราะการผลิตดังกล่าวนี้มักจะเป็นรูปการนำเข้าจากภายนอกหรือจากบริษัท ทำให้วงจรการผลิตในหลาย ๆ ตอนของผู้เลี้ยงต้องขาดช่วง และการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตของผู้เลี้ยงในโครงการเองถึงที่สุดแล้ว ก็จะทำไม่ได้เฉพาะบางส่วน เช่นไม่สามารถปรับปรุงหรือ เริ่มผสมอาหารของตนเองได้ ไม่สามารถนำลูกสุกรมา เพาะ เป็นแม่พันธุ์ / พ่อพันธุ์ได้ สิ่งเหล่านี้ย่อมทำให้ต้นทุนการผลิตอยู่ในอัตราที่สูงและไม่สามารถควบคุมได้ แต่อย่างไรก็ตามปัญหานี้อาจถูกหักล้างลงได้อย่างสิ้นเชิง หากว่าการลงทุนในอัตราที่เพิ่มขึ้นนี้ จะก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการผลิตในสัดส่วนเดียวกัน ซึ่งส่วนนี้ผู้วิจัยจะได้นำมาวิเคราะห์ในลำดับถัดไป ด้วยเรื่องของรายรับหรือรายได้จากการผลิตโดย เปรียบเทียบและกลไกการตลาดที่แตกต่างกันของผู้เลี้ยงทั้งสองประเภท

^{๑/} อัตรานี้ไม่นับรวมถึง เรื่องค่าเสื่อมสภาพของวัสดุอุปกรณ์ และโรงเรือนที่ใช้ในการเลี้ยง

ตอนที่ ๒ : กลไกการตลาดและผลตอบแทนที่ได้จากการเลี้ยง

เรื่องกลไกการตลาดนี้ กรณีผู้เลี้ยงในโครงการจะมีลักษณะที่แตกต่างจากผู้เลี้ยงอิสระ ทั้งนี้เพราะสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการนั้น จะมีบริษัท เป็นตลาดรับซื้อผลผลิตหรือลูกสุกรที่ได้จากการผลิตโดยตรง ตามสัญญาที่มีต่อกัน โดยที่ผู้เลี้ยงในโครงการจะไม่มีสิทธิ์ที่จะนำลูกสุกรที่ตนผลิตได้ไปขายกับแหล่งรับซื้ออื่น ๆ โดยเด็ดขาด และการละเมิดข้อสัญญาดังกล่าว บริษัทมีสิทธิ์ที่จะบอกเลิกสัญญากับผู้เลี้ยงได้ สำหรับกรณีของผู้เลี้ยงอิสระนั้น การติดต่อกับแหล่งรับซื้อนั้น จะสามารถจำแนกได้หลายประเภท ดังตารางที่ ๒๐

ตารางที่ ๒๐ : แสดงแหล่งรับซื้อและการติดต่อของผู้เลี้ยงอิสระ

	ติดต่อขายให้กับผู้ซื้อโดยตรง	ติดต่อขายผ่านคนกลางซึ่งเกี่ยวข้องกับท่านโดยเป็น			
		เอเยนต์ขายอาหาร	ผู้ออกเงินกู้	ญาติ, เพื่อนบ้าน	อื่น ๆ
จำนวนผู้เลี้ยงอิสระ	๔	๗	๑	๑	-

และจากตารางที่ ๒๐ ก็จะได้เห็นว่าสำหรับผู้เลี้ยงอิสระนั้น เมื่อพูดถึงกลไกการตลาด ก็จะมีลักษณะที่คล้ายกับผู้เลี้ยงในโครงการ กล่าวคือ จากจำนวนตัวอย่างที่สำรวจพบว่า ๔ ใน ๑๓ ราย หรือประมาณร้อยละ ๓๐ ของทั้งหมดนั้น เป็นการติดต่อขายผ่านคนกลาง (ในที่นี้สำหรับผู้เลี้ยงในโครงการก็คือว่า บริษัทเป็นคนกลางประเภทหนึ่ง เพราะโดยลักษณะแล้วบริษัทจะเป็นผู้รับซื้อลูกสุกรจากผู้เลี้ยงในโครงการ และนำไปขายต่อให้กับฟาร์มหมูขุนอื่น ๆ ที่ต้องการลูกสุกร โดยอาจจะมีส่วนที่ทางบริษัทจะนำไปขุนเองก็ได้) แต่อย่างไรก็ตาม ก็ยังพบว่าในส่วนของผู้เลี้ยงอิสระนั้น ยังมีอีก ๔ ราย หรือร้อยละ ๓๐ ที่สามารถจะติดต่อขายให้กับผู้ซื้อได้โดยตรง โดยไม่ผ่านคนกลางใด ๆ ทั้งสิ้น ซึ่งโอกาสนี้เองที่ผู้เลี้ยงในโครงการไม่สามารถกระทำได้นอกจากนั้นแล้ว คนกลางในความหมายของผู้เลี้ยงอิสระนั้น อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปได้

เรื่อย ๆ (หากไม่มีข้อผูกมัดในเรื่องการกู้ยืมเงินและเรื่องอาหาร) แล้วแต่เงื่อนไขที่ผู้เลี้ยงจะ
สังเกตเห็นว่าเป็นประโยชน์กับตนมากที่สุด

สำหรับ เรื่องความแตกต่างในเรื่องราคาซื้อขายระหว่างบริษัทกับตลาดภายนอกยังไม่
มีตัวชี้วัดที่ยืนยันได้ว่า ส่วนไหนจะให้ผลตอบแทนหรือให้ราคาดีกว่ากัน แต่จากการสัมภาษณ์
ผู้เลี้ยงจำนวนหลายรายได้ตั้งข้อสังเกตเดียวกันว่า ในช่วงราคาสุกรสูง อันหมายถึงความต้องการ
สุกรในตลาดมีมาก เช่นในช่วงปี ๒๕๒๖-๒๕๓๗ ตอนต้น ผู้เลี้ยงที่อยู่นอกโครงการหรือผู้เลี้ยง
อิสระนั้นมีแนวโน้มจะได้เปรียบมากกว่า ทั้งนี้เพราะราคาสุกรและลูกสุกรในท้องตลาดนั้นจะสูงกว่า
ราคาที่ทางบริษัทประกาศรับซื้อกับผู้เลี้ยงในโครงการ ประมาณร้อยละ ๑๐ นอกจากนี้ ในขณะที่
ที่สุกรราคาดี แม้ว่าการประกาศราคาซื้อของบริษัทจะต่ำกว่าราคาในท้องตลาดแล้ว ทางบริษัท
ยังหักค่าบริการสำหรับผู้หมู่อีกตัวละ ๔๐ บาท ทำให้รายได้จากการขายของผู้เลี้ยงในโครงการ
นั้น ยิ่งต่ำกว่าความเป็นจริงในท้องตลาดมากยิ่งขึ้น แต่อย่างไรก็ตามในภาวะที่สุกรมีราคาตกต่ำ
ลงนั้น อันหมายความว่าความต้องการในท้องตลาดมีน้อยลง ความได้เปรียบ-เสียเปรียบ ใน
เรื่องราคาซื้อขายก็จะกลับกันกับภาวะปกติ กล่าวคือผู้เลี้ยงที่อยู่ในโครงการนั้นมีโอกาสที่จะได้เปรียบ
ในเรื่องราคาซื้อขายบ้าง แม้ว่าการรับซื้อของบริษัทจะไม่ใช้การประกันราคาเช่นเดียวกับกรณี
ไก่ แต่เพื่อผลประโยชน์ในทางอื่น เช่นการขายอาหารสุกร และผลประโยชน์ระยะยาวหากราคา
สุกรดีขึ้น ทำให้บริษัทอาจจะรับซื้อลูกสุกรคืนในราคาที่สูงกว่าท้องตลาดเล็กน้อย เพื่อความอยู่รอด
และเพื่อขวัญกำลังใจของผู้เลี้ยงในโครงการ เช่นในขณะนี้พบว่าในช่วงวิกฤติการณ์ในเรื่องราคา
สุกรที่ตกต่ำมากเป็นประวัติการณ์ ผู้เลี้ยงที่ขึ้นอยู่กับโครงการนั้นสามารถขายลูกสุกรให้กับทางบริษัท
ได้ตัวละ ๒๔๐ บาท^{๑/} แต่ในขณะที่ผู้เลี้ยงอิสระซึ่งมักประสบปัญหาในเรื่องแหล่งรับซื้อที่มีอยู่จำกัด
(เนื่องจากความต้องการในตลาดมีต่ำ) จะสามารถขายได้เพียงตัวละ ๒๖๐ บาทโดยประมาณ
ซึ่งจุดนี้เองทำให้ในปัจจุบันมีผู้เลี้ยงอิสระจำนวนมากที่ต้องการจะเข้าร่วมโครงการกับบริษัทเพื่อ

^{๑/} อัตรานี้เป็นอัตราที่ตกลงในปัจจุบันว่า ๑๒ กิโลกรัมแรกของน้ำหนักลูกสุกร จะมี
ราคาในการรับซื้อ ๒๔๐ บาท ถ้ามมากกว่า ๑๒ กิโลกรัม ให้บวกเพิ่มอีกกิโลกรัมละ ๑๖ บาท

เพื่อลดภาระดังกล่าว แต่ทางบริษัท เองก็ยังไม่มีการทำตอบรับ การสมัคร เข้าร่วมโครงการของ
ผู้เลี้ยงเหล่านั้น

อย่างไรก็ตามในภาวะราคาสุกรปกติ ที่มีการขึ้น-ลงอยู่เช่นนั้น ผู้เลี้ยงในโครงการ
เองก็ตั้งข้อสงสัยได้ว่า การกำหนดราคารับซื้อตามใบประกาศราคาของทางบริษัทนั้น มีลักษณะขึ้น
ช้า-ลงเร็ว กล่าวคือ ในขณะที่ราคาสุกรในท้องตลาดกำลังสูงขึ้น เรื่อย ๆ นั้น ราคาที่ทาง
บริษัทประกาศจะไล่ตามราคาตลาดไม่ค่อยทัน ตรงกันข้ามหากราคาสุกรในท้องตลาด เริ่มลง-
ราคาตามใบประกาศรับซื้อของบริษัทจะ เคลื่อนไหวตามอย่างรวดเร็ว โดยในวันเดียวกันอาจมี
ใบประกาศแจ้งการเปลี่ยนแปลงราคาสุกรที่จะรับซื้อถึง ๒ ครั้ง

บทวิเคราะห์ที่ ๓ : ความเห็นของผู้เลี้ยงต่อการผลิตและการตลาด

ตารางที่ ๒๑ : ความคิดเห็นของผู้เลี้ยงสุกร เกี่ยวกับสภาพที่เป็นอยู่ของการเลี้ยงสุกร

เรื่อง	สภาพที่เป็นอยู่							
	พอใจ				ไม่พอใจ			
	๑		๒		๑		๒	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ราคาสุกร	๑	๖	๑	๑	๑๗	๕๔	๑๓	๑๐๐
ราคาอาหารสุกร	๑	๖	๔	๓๑	๑๗	๕๔	๔	๖๔
แหล่งรับซื้อ (ตลาด)	๑๔	๑๐๐	๑๐	๗๗	-	-	๓	๒๓
ด้านการเงิน	๑๔	๘๓	๗	๕๔	๓	๑๗	๕	๔๖
ด้านวิทยาการผลิต	๑๔	๘๓	๔	๖๔	๓	๑๗	๔	๓๑
เงื่อนไขหรือรูปแบบการตกลงซื้อขาย	๗	๖๗	๔	๖๔	๖	๓๓	๔	๓๑
ด้านการขนส่ง	๑๔	๘๓	๑๑	๘๕	๓	๑๗	๓	๑๔

หมายเหตุ ๑ หมายถึงผู้เลี้ยงในโครงการ

๒ หมายถึงผู้เลี้ยงอิสระนอกโครงการ

จากตารางที่ ๒๑ จะเห็นได้โดยชัดเจนถึงความรู้สึกของผู้เลี้ยงต่อ เชื้อไขที่เป็นประโยชน์หรือที่คิดว่า เป็นประโยชน์ต่อตัวผู้เลี้ยงเอง ซึ่งการนำผู้เลี้ยงทั้ง ๒ ประเภทมาเปรียบเทียบกันนั้น จะช่วยให้เราเห็นว่า ในสภาพแวดล้อมที่ต่างกันของการเข้าโครงการและการเลี้ยงแบบอิสระนั้น ผู้เลี้ยงพึงพอใจและไม่พึงพอใจหรือประสบปัญหาต่างกันอย่างไร

ในประการแรกเกี่ยวกับ เรื่องราคาสุกร ที่ เป็นอยู่ในปัจจุบันพบว่าผู้เลี้ยงทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดใน ๒ ประเภทต่างรู้สึกไม่พอใจกับสภาวะราคาที่เป็นอยู่ แม้ในส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการเองก็ตามก็มีเพียงรายเดียวที่คงเห็นว่าราคาที่เป็นอยู่น่าพอใจแล้ว ซึ่งประการนี้ก็เป็นสะท้อนให้เห็นว่าการเข้าโครงการหรือไม่ก็ตาม ไม่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเรื่องของราคาสุกรนัก จริงอยู่ในขณะนี้ราคาซื้อขายของทางบริษัทต่อผู้เลี้ยงในโครงการอาจจะสูงกว่าราคาในห้องตลาดอยู่บ้าง แต่เมื่อคำนึงถึงต้นทุนการผลิต โดยเปรียบเทียบแล้วผลกำไร (หรือขาดทุน) ที่มีต่อผู้เลี้ยงก็จะอยู่ในอัตราที่ใกล้เคียงกัน จึงเห็นผลให้ผู้เลี้ยงต่างไม่พอใจในสภาวะราคา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เนื่องจากปัจจุบันสภาวะราคาสุกรในห้องตลาดตกต่ำลงอย่างมาก

ประการที่สองเกี่ยวกับ เรื่องราคาอาหารสุกร พบว่าผู้เลี้ยงในโครงการ เกือบทั้งหมด คือ ๑๗ ราย จากจำนวน ๑๔ ราย ที่ทำการสำรวจ หรือคิดเป็นร้อยละ ๔๔ ต่างมีความรู้สึกไม่พอใจในเรื่องของราคาอาหารสุกร โดยให้เหตุผลว่า ราคาอาหารสำเร็จรูปที่ต้องซื้อกับบริษัทนั้นสูง เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายสุกรและ เปรียบเทียบกับราคาอาหารจากแหล่งอื่น ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนั้นมีจำนวน ๔ ราย หรือร้อยละ ๖๔ ที่ไม่พอใจในราคาอาหาร และมีจำนวน ๔ ราย หรือร้อยละ ๓๑ ที่พอใจกับสภาวะราคาในปัจจุบัน เมื่อพิจารณาโดยเปรียบเทียบแล้ว ก็จะได้เห็นว่า อัตราส่วนของผู้เลี้ยงที่คิดเห็นว่าราคาอาหารสุกรที่ตนเองใช้อยู่นั้นสูงเกินไปนั้น กลุ่มผู้เลี้ยงในโครงการจะมีอัตราความไม่พอใจที่สูงกว่า ทั้งนี้เพราะในขณะที่ราคาสุกรตกต่ำนั้น กลุ่มผู้เลี้ยงในโครงการยังคงต้องผูกขาดการรับซื้ออาหารสำเร็จรูปจากบริษัท ขณะที่เดียวกันกลุ่มผู้เลี้ยงอิสระสามารถที่จะผสมอาหารเองได้ โดยซื้อหัวอาหารมาจากที่ต่าง ๆ และสามารถที่จะหารวัตถุดิบทดแทนในการผสมอาหารได้ ซึ่งก็เท่ากับเป็นการลดต้นทุนการผลิตได้จำนวนหนึ่ง แม้จะไม่มากก็ตาม จึงทำให้ในส่วนของผู้เลี้ยงอิสระเองจะมีจำนวนหนึ่งเห็นว่าราคาอาหารสุกรในปัจจุบันพออยู่ได้

ประการที่สามคือแหล่งรับซื้อหรือตลาด ปัจจุบัน ดังที่ไคกล่าวมาแล้วว่า ช่วงนี้เป็นช่วงที่ความต้องการสุกรในท้องตลาดทั่วไปมีค่าต่ำ ดังนั้นโอกาสที่ผู้เลี้ยงจะหาตลาดระบายผลผลิตของตนจึงมีน้อยลง ซึ่งจากการสำรวจพบว่า ผู้เลี้ยงในโครงการทั้งหมดยังคงพอใจในสภาวะการตลาดของตนเองอยู่ ทั้งนี้สืบเนื่องมาจากการที่ตนเองได้ผูกขาดการตลาดไว้กับบริษัท ซึ่งทำให้ในช่วงราคาสุกรถูกนี้ ตนเองไม่ต้องประสบปัญหาการตลาด เช่นเดียวกับผู้เลี้ยงนอกโครงการ และสำหรับผู้เลี้ยงอิสระ ก็จะพบว่าผู้เลี้ยงจำนวนหนึ่งคือ ๓ ราย จากทั้งหมด ๑๓ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๒๓ ประสบปัญหาในเรื่องการตลาด และแม้ว่ากลุ่มผู้เลี้ยงอิสระที่ประสบปัญหาเรื่องการตลาด จะมีจำนวนไม่มากนัก แต่ก็สามารถเป็นเครื่องบ่งบอกได้ว่าโอกาสที่จะเกิดปัญหาด้านการตลาด หรือการหาแหล่งรับซื้อสุกรของผู้เลี้ยงอิสระนี้ มีอยู่มากกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงในโครงการ อย่างไรก็ตาม กลุ่มผู้เลี้ยงอิสระเหล่านี้ก็ได้ตั้งข้อสังเกตว่า ปัญหาด้านการตลาดของตนนั้น เพิ่งจะมีขึ้นในภาวะวิกฤติการณ์ราคาสุกรในปัจจุบัน แต่สำหรับในภาวะการปกตินั้นตนเองไม่เคยประสบปัญหาด้านนี้เลย และคิดว่าปัญหานี้จะคลี่คลายไปในที่สุดเมื่อความต้องการสุกรในท้องตลาดสูงขึ้น

ประการที่สี่ คือ เรื่องการเงิน ผลจากการสำรวจก็เป็นไปในทำนองเดียวกับในเรื่องการตลาด กล่าวคือ ผู้เลี้ยงอิสระจะประสบปัญหาด้านการเงินมากกว่าผู้เลี้ยงในโครงการ อาทิเช่น ปัญหาการผ่อนชำระในเรื่องต้นทุนการผลิตและวัตถุดิบต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัญหาเรื่องค่าพันธุ์สุกร ซึ่งผู้เลี้ยงอิสระโดยส่วนมากต้องชำระเป็นเงินสด กับท่าร่วมที่ขายพันธุ์สุกรให้ (ส่วนปัญหาเรื่องการผ่อนชำระในด้านอาหารสุกรนั้น ทั้งผู้เลี้ยงอิสระและผู้เลี้ยงในโครงการต่างก็ใช้วิธีการผ่อนชำระเป็นงวดแบบเดียวกัน) นอกจากนี้ในเรื่องของการชำระเงินจากผู้ซื้อ (บริษัท หรือพ่อค้าทั่วไป) ก็ปรากฏข้อเท็จจริงอีกประการหนึ่งว่า สำหรับบริษัทนั้น การชำระเงินค่าสุกรที่ซื้อคืน จะเป็นไปอย่างมีหลักมีเกณฑ์และเชื่อถือได้มากกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีการชำระเงินค่าสุกรของพ่อค้าทั่วไป โดยเฉพาะพ่อค้ารายใหม่ที่ไม่เคยติดต่อกับซื้อขายกันมาก่อน ซึ่งมักจะเกิดปัญหาในเรื่องการชำระเงินมากสำหรับผู้เลี้ยงอิสระ แต่อย่างไรก็ตามหากการซื้อขายของผู้เลี้ยงอิสระ กระทำโดยผ่านคนกลางซึ่งเคยติดต่อกันมาก่อน อาทิเช่น เคยเป็นเอเยนต์ขายอาหาร หรือผู้ออกเงินกู้ ปัญหาเหล่านี้ก็จะหมดไป

ประการที่ห้า เรื่องของวิทยาการผลิต หรือความก้าวหน้าในการผลิตแบบสมัยใหม่
นั้น จากการสำรวจก็ปรากฏผลว่า ผู้เลี้ยงในโครงการถึงร้อยละ ๔๓ พอใจในเรื่องวิทยาการผลิตของตนเอง ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนั้นอัตราความพอใจลดลงเหลือเพียงร้อยละ ๖๔ ซึ่งกรณีนี้ก็อาจกล่าวได้ว่า การตัดสินใจเข้าร่วมโครงการกับทางบริษัทของผู้เลี้ยงนั้น อันดับแรกที่ผู้เลี้ยงจะต้องกระทำคือ การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนให้ทันสมัย และมีประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ระบบการสร้างโรงเรือน ต้องมี ๓ ตอน คือ ตอนที่ ๑ จุดผสม, ตอนที่ ๒ ห้องคลอด และตอนที่ ๓ ห้องอนุบาล ซึ่งทั้ง ๓ ตอนนี้จะต้องสร้างขึ้นอย่างถูกต้องตามหลักเกณฑ์ตามที่บริษัทกำหนด เพื่อประโยชน์ในการรักษาความสะอาดและการควบคุมโรคติดต่อ นอกจากนี้ในเรื่องโรงเรือนแล้ววัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่จะใช้ในการเลี้ยง ก็จะต้องมีการปรับปรุงให้ทันสมัยยิ่งขึ้น เช่น แต่เดิมเคยใช้รางสำหรับใส่อาหาร ก็เปลี่ยนมาเป็นถังใส่อาหาร เป็นต้น โดยวิทยาการผลิตเหล่านี้ ต้องยอมรับว่ากรณีของผู้เลี้ยงอิสระ (รายย่อย) นั้น โอกาสที่จะพัฒนาให้ทัดเทียมนั้นมีจำนวนน้อยกว่า จะยกเว้นอยู่บ้างก็เฉพาะผู้เลี้ยงอิสระบางรายที่มีฐานะทางการเงินดีหรือค่อนข้างดี และเป็นผู้ชวนช่วยในการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนเองโดยสม่ำเสมอ นอกจากนี้แล้วในกรณีผู้เลี้ยงในโครงการ ยังมีโอกาสได้รับคำแนะนำจากเจ้าหน้าที่ของบริษัทในการเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยง และการแก้ปัญหาต่าง ๆ อยู่เป็นประจำ ทำให้ผู้เลี้ยงในโครงการมีความรู้สึกพอใจในระบบการผลิตของตนมากกว่า

ซึ่งในเรื่องวิทยาการผลิตนี้ ก็อาจกล่าวได้ว่า สำหรับผู้เลี้ยงที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทนั้น สามารถที่จะได้รับประโยชน์เป็นอย่างมากในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตของตนเอง แต่อย่างไรก็ตามจุดนี้ก็มีข้อน่าสังเกตหรือคำถามที่ว่า การพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตนั้น เป็นไปอย่างเหมาะสมและคำนึงถึงพื้นฐานและความสามารถในการรองรับของผู้เลี้ยง หรือไม้อย่างไร และผลจากการสำรวจ ก็พบว่าภายใต้การพัฒนาเช่นว่านี้ ผู้เลี้ยงในโครงการแทบทั้งหมดต้องแบกรับภาระหนี้สินในการกู้ยืม เพื่อจะมาลงทุนปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนเอง เป็นจำนวนมาก^{๑/}

^{๑/} ดูรายละเอียดใน หมวดหนี้สินและการกู้ยืม ในตารางที่ว่าด้วยวัตถุประสงค์ของการกู้ยืม

และการถุ่ยืมดังกล่าว มักจะใช้ที่ดินของตนเองไปจำนองไว้แทบทั้งสิ้น โดยผู้เลี้ยงในโครงการจำนวนหนึ่ง ได้กล่าวว่า ตนเองจำเป็นต้องเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตให้ทันสมัยก่อน เพื่อที่จะได้เข้าโครงการกับบริษัท ซึ่งลักษณะเช่นนี้ก็หมายความว่า การพัฒนาวิทยาการผลิตสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการนั้น ไม่ได้เน้นไปในลักษณะที่ค่อยเป็นค่อยไป หรือพัฒนาไปในแบบที่ผู้เลี้ยงสามารถควบคุมทิศทางและอัตราการพัฒนาได้ แต่การพัฒนาดังกล่าวนั้นเป็นการพัฒนาที่ไม่คำนึงถึงพื้นฐานและขีดจำกัดของผู้เลี้ยง และมุ่งเอาความสมบูรณ์ของการพัฒนาอย่างเร่งด่วนเกินไป ซึ่งผลกระทบที่สำคัญประการหนึ่งของการเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตนี้เอง ทำให้ผู้เลี้ยงในโครงการจำนวนมาก หรือแทบทั้งหมดยังไม่สามารถหลุดพ้นภาวะหนี้สินได้ จนกระทั่งปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาวะที่ราคาหมูตกต่ำเป็นอย่างมากเช่นนี้ ปัญหาหนี้สินก็กลายมาเป็นปัญหาที่ทวีความรุนแรงมากขึ้นทุกขณะ โดยที่ปัญหาเหล่านี้เอง ทางบริษัทก็มิได้มีความเกี่ยวข้องด้วยเช่น ในโครงการเกษตรกรรมแบบเบ็ดเสร็จ

ประการที่หก เรื่องของเงื่อนไขหรือรูปแบบการตกลงซื้อขาย จากผลการสำรวจความคิดเห็น พบว่าทั้งผู้เลี้ยงในโครงการและผู้เลี้ยงอิสระต่างพอใจในรูปแบบการตกลงซื้อขายของตนเอง ในอัตราร้อยละ ๖๗-๖๘ ซึ่งก็หมายความว่าไม่ว่ารูปแบบการตกลงซื้อขาย จะเข้าไปในรูปของสัญญาที่เป็นทางการ หรือเป็นการติดต่อโดยอาศัยการรู้จักกันเป็นส่วนตัวระหว่างผู้เลี้ยงกับผู้ซื้อ (บริษัท หรือพ่อค้า) ต่างก็ให้ประโยชน์หรือผลตอบแทนต่อผู้เลี้ยงในอัตราที่ใกล้เคียงกัน แม้โดยหลักการแล้วน่าจะดูเหมือนว่าเงื่อนไขการตกลงซื้อขายแบบมีสัญญาเป็นทางการนั้น จะให้หลักประกันที่มั่นคงกว่าสำหรับผู้เลี้ยง แต่กลับพบว่าในจำนวนผู้เลี้ยงในโครงการมีถึงร้อยละ ๓๓ ที่ไม่พอใจกับสัญญาอันเป็นรูปแบบการตกลงซื้อขาย โดยให้เหตุผลว่า สัญญาดังกล่าวผูกมัดผู้เลี้ยงมากเกินไป พร้อมกับนั้นผู้เลี้ยงในโครงการจำนวนนี้ ยังตั้งข้อสันนิษฐานอีกว่าในอนาคตหากภาวะราคาสุกรในท้องตลาดดีขึ้นกว่าปัจจุบัน จะมีผู้เลี้ยงในโครงการที่ไม่พอใจในเงื่อนไขการตกลงซื้อขายเพิ่มขึ้นอีกมาก ส่วนในกรณีของผู้เลี้ยงอิสระนั้นจะเป็นไปในทางตรงข้ามคือ หากภาวะราคาสุกรในท้องตลาดดีขึ้น แสดงว่าความต้องการในท้องตลาดมีสูง ก็จะส่งผลให้อำนาจในการต่อรองของผู้เลี้ยงมีสูง นั่นคือ ผู้เลี้ยงอิสระจะมีแนวโน้มในการกำหนดเงื่อนไขหรือรูปแบบการตกลงซื้อขายกับพ่อค้ามากขึ้นเช่นกัน

ประการสุดท้าย คือ เรื่องการแข่งขัน จากที่ได้กล่าวไว้ในตอนต้นถึงความแตกต่างในเรื่องภาระการแข่งขันและค่าใช้จ่ายในการแข่งขันของผู้เลี้ยงทั้งสองประเภท แต่อย่างไรก็ตาม ผลจากการสำรวจพบว่า ผู้เลี้ยงทั้งสองประเภทคือ ผู้เลี้ยงในโครงการและผู้เลี้ยงอิสระ จำนวนร้อยละ ๘๓-๘๔ ต่างยังคงพอใจในระบบการแข่งขันปัจจุบัน ซึ่งก็แสดงให้เห็นว่าการเข้าโครงการหรือไม่ก็ตาม ก็อาจจะไม่ก่อให้เกิดความแตกต่างในเรื่องภาระการแข่งขัน (สำหรับในเรื่องค่าใช้จ่ายในการแข่งขันเป็นอีกเรื่องหนึ่ง) เพราะผู้เลี้ยงทั้งสองประเภทต่างมีอัตราส่วนของความพอใจในระดับที่ใกล้เคียงกัน และจุดที่นำสังเกต ในประการนี้ก็คือ ส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการที่ไม่พอใจเรื่องการแข่งขัน ประเด็นที่ไม่พอใจทั้งหมดจะอยู่ในเรื่องการคิดค่าบริการจากการแข่งขัน (โดยเฉพาะค่าบริการในการขนส่งพันธุ์สุกร และลูกสุกร) ซึ่งผู้เลี้ยงเหล่านี้มีความเห็นว่าการคิดค่าบริการดังกล่าวสูงเกินไป และถ้าเป็นไปได้ตนเองต้องการที่จะรับภาระการแข่งขันเอง เพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านนี้ สำหรับผู้เลี้ยงอิสระจำนวน ๓ ราย ที่ไม่พอใจนั้น พบว่า ความไม่พอใจจะอยู่ในเรื่องของความไม่สะดวกในการขนส่ง (พันธุ์สุกร) อาทิเช่น การซื้อลูกสุกรจากที่อื่นมาเลี้ยงในฟาร์มของตนเองนั้น ผู้เลี้ยงจะต้องเป็นผู้ดำเนินการขนส่งเอง

โดยสรุป จากตารางที่ ๒๑ ที่แสดงถึง ความคิดเห็นของผู้เลี้ยงสุกรเกี่ยวกับสภาพที่เป็นอยู่ของการเลี้ยงสุกร โดยเปรียบเทียบระหว่างผู้เลี้ยงในโครงการกับผู้เลี้ยงอิสระ จะเห็นได้ว่าในเรื่องของแหล่งรับซื้อ (ตลาด) ด้านการเงิน และด้านวิทยาการผลิตนั้น ผู้เลี้ยงในโครงการจะรู้สึกพึงพอใจกับสภาวะปัจจุบันมากกว่าผู้เลี้ยงอิสระ ซึ่งประเด็นนี้ก็อาจวิเคราะห์ได้ว่า การเข้าร่วมโครงการในระยะปัจจุบันนี้ ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้เลี้ยงรายย่อย เรียงตามลำดับจากมากไปน้อย ๓ ประการคือ ประการที่ ๑ เป็นเรื่องเกี่ยวกับการเงิน โดยมีผู้เลี้ยงสามารถจะผ่อนชำระให้กับบริษัทเป็นงวด ๆ ได้สำหรับค่าพันธุ์สุกร ประการที่ ๒ เกี่ยวกับเรื่องตลาดรับซื้อลูกสุกร จากสัญญาที่ระบุว่า บริษัทจะเป็นผู้รับซื้อลูกสุกรคืนจากผู้เลี้ยงในโครงการทั้งหมด ทำให้ผู้เลี้ยงเองไม่ต้องมีภาระในการวิ่งหาตลาด ดังเช่นผู้เลี้ยงอิสระ และประการสุดท้ายคือเรื่องวิทยาการผลิต ซึ่งผู้เลี้ยงในโครงการมีความพึงพอใจในความก้าวหน้าของระบบการผลิตของตนเอง มากกว่าผู้เลี้ยงอิสระ สำหรับในเรื่องราคาอาหารสุกรนั้น กลับพบในทางตรงกันข้าม กล่าวคือ ผู้เลี้ยงในโครงการกลับมีความไม่พอใจในระดับราคาอาหารสุกรที่ตนเองต้องซื้อจากบริษัท



มากกว่าผู้เลี้ยงอิสระที่สามารถหาซื้อได้ทั่วไปหรือสามารถผสมเอง ซึ่งก็หมายความว่า การที่บริษัท
ได้อาศัยผู้เลี้ยงในโครงการเหล่านี้เป็นแหล่งระบายอาหารหรือผลผลิตของตนนั้น ตามความเห็น
ของผู้เลี้ยงในโครงการเอง เห็นว่าตนเองไม่ได้รับประโยชน์ในทางเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด เมื่อ
เปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงอิสระ ซึ่งอัตราส่วนผู้ที่ไม่พอใจในเรื่องราคาอาหารจะต่ำกว่า นอกจาก
นั้นในเรื่องของราคาสุกร เจื่อนโซหรือรูปแบบการตกลงซื้อขาย และ เรื่องการขนส่ง ก็พบว่า
อัตราความพึงพอใจของผู้เลี้ยงทั้งสองประเภทอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งก็แสดงให้เห็นว่า
การเข้าร่วมโครงการหรือไม่ก็ตาม ไม่ก่อให้เกิดความแตกต่าง. สำหรับในประเด็นทั้งสาม (ใน
เรื่องราคาสุกรนั้น มีผู้เลี้ยงในโครงการเพียงรายเดียวที่มีความรู้สึกพอใจในระดับราคาปัจจุบัน)

อย่างไรก็ตาม ตารางที่ ๒๑ นี้ เป็นการวิเคราะห์จากความคิดเห็นของผู้เลี้ยง
สุกร ต่อสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน คือในขณะที่ภาวะความตึงตัวด้านการตลาด และราคาสุกรมีสูง
ปัญหาที่หือหากภาวะดังกล่าวคลี่คลายไป กล่าวคือ ราคาสุกรในท้องตลาดสูงขึ้น (คาดว่า วงจร
ของภาวะความตกต่ำในเรื่องราคาสุกรนี้จะสิ้นสุดในกลางปี ๒๕๒๔ และราคาจะเริ่มสูงขึ้น
เรื่อย ๆ)^{๑/} ความพึงพอใจของผู้เลี้ยงหรืออีกนัยหนึ่งก็คือความรู้สึกของผู้เลี้ยงที่คิดว่าตนเอง
ได้รับประโยชน์จากเรื่องนั้น ๆ อยู่จะเปลี่ยนไปหรือไม่ อย่างไร สำหรับในกรณีนี้ น่าที่จะ
คาดการณ์ได้ว่า ความพึงพอใจของผู้เลี้ยงจะเปลี่ยนไป โดยที่ส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการจะยังคง
มีอัตราความพึงพอใจสูงกว่าผู้เลี้ยงอิสระนั้น จะเหลือเพียงสองเรื่องคือ ด้านการเงินและ
วิทยาการผลิต ส่วนในเรื่องของตลาดรับซื้อนั้น จากแต่เดิมที่ผู้เลี้ยงอิสระเคยประสบปัญหา
เมื่อความต้องการสุกรในท้องตลาดสูงขึ้น ปัญหาดังกล่าวก็จะหมดไปเอง เช่นเดียวกับผู้เลี้ยง
ในโครงการ และในเรื่องของราคาสุกรนั้น ก็จะเป็นดังเช่นที่กล่าวไว้ตอนต้นว่า ในขณะที่ราคา
สุกรท้องตลาดสูงนั้น ราคาประกาศของบริษัทจะต่ำกว่าเล็กน้อย ซึ่งก็หมายความว่า ผู้เลี้ยง
อิสระน่าจะมีส่วนของกำไรหรือได้รับประโยชน์มากกว่า

^{๑/} จากการสัมภาษณ์ คุณวัฒนา มังคลรังสี ผู้เลี้ยงสุกรรายใหญ่อันดับสองของ
จังหวัดราชบุรี และเป็นสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรขนาดใหญ่ ร่วมกับปฐมฟาร์ม อันถือเป็นผู้เลี้ยง
สุกรรายใหญ่ที่สุดของภาคตะวันตก (ใช้ชื่อกลุ่มว่า "กลุ่มดูปรี" เมื่อวันที่ ๑๗ มีนาคม ๒๕๒๔)

บทวิเคราะห์ที่ ๔ : ภาวะหนี้สิน

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นได้ว่าการคัดเลือกบุคคล เข้าร่วมโครงการของบริษัท นั้น หลักเกณฑ์ประการหนึ่ง ก็คือการพิจารณาจากฐานะทางการเงินของผู้เลี้ยง เป็นสำคัญ ทั้งนี้ เพื่อเป็นหลักประกันในการร่วมกิจการกับโครงการของบริษัทโดยตลอดรอดฝั่ง และในส่วนต่อไป นี้ ก็จะเป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบฐานะทางการเงิน และภาวะหนี้สินของผู้เลี้ยงทั้งสองประเภท ทั้งนี้เพื่อเป็นการพิสูจน์สมมุติฐานในประการที่ ๓ ที่ว่า จากการเข้าเกี่ยวข้องกับบริษัทธุรกิจ เอกชน ทำให้เกษตรกรหรือผู้เลี้ยงสุกรต้องประสบปัญหาด้านการเงิน โดยเฉพาะในกรณีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพและมาตรฐานการผลิต

ตารางที่ ๒๒ : ภาวะหนี้สิน เปรียบเทียบ

จำนวนหนี้สิน (บาท)	ในโครงการ		นอกโครงการ			
			ผู้เลี้ยงอิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ไม่มีหนี้สิน	๓	๑๗	๕	๓๘	๕	๓๗
ต่ำกว่า ๕,๐๐๐ บาท	-	-	-	-	-	-
๕,๐๐๐-๒๐,๐๐๐	-	-	๒	๑๕	๒	๑๘
๒๐,๐๐๑-๕๐,๐๐๐	๑	๕	-	-	๑	๕
๕๐,๐๐๑-๑๘๐,๐๐๐	๒	๑๑	๒	๑๕	๑	๕
๘๐,๐๐๑ ขึ้นไป	๑๒	๖๗	๕	๓๒	๓	๒๗
รวม	๑๘	๑๐๐	๑๓	๑๐๐	๑๑	๑๐๐

ตารางที่ ๒๓ : วัตถุประสงค์การปฏิบัติงาน

วัตถุประสงค์การ ปฏิบัติงาน	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	ผู้เลี้ยงฮิสตระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สร้างโรงเรือน + วัสดุอุปกรณ์และซื้อ แม่พันธุ์	๑๔	๔๓	๔	๖๒	๔	๗๒
ซื้ออาหารสุกรและ ค่าใช้จ่ายในการ เลี้ยงสุกรอื่น ๆ	๑	๗	๓	๓๘	-	-
เพื่อการบริโภคใน ครัวเรือน	-	-	-	-	๑	๑๔
เพื่อการศึกษา	-	-	-	-	๑	๑๔
รวม	๑๕	๑๐๐	๘	๑๐๐	๗	๑๐๐

จากตารางที่ ๒๒ จะเห็นได้ชัดว่าจำนวนผู้เลี้ยงสุกรในโครงการนั้น มีพื้นที่เกิน ๔๐,๐๐๐ บาทขึ้นไปนั้นมีมากที่สุดคือมีถึงร้อยละ ๖๗ นอกนั้นก็กระจายอยู่ระหว่างการมีพื้นที่ ๒๐,๐๐๑-๔๐,๐๐๐ บาท ในจำนวนที่ไม่มากนักรวมกันแล้วมีเพียงร้อยละ ๑๖ ส่วนที่เหลือคือพวกที่ไม่มีพื้นที่ จะมีจำนวนทั้งสิ้น ๓ รายคิดเป็นร้อยละเท่ากับ ๑๗ เปอร์เซ็นต์ แต่เมื่อเทียบกับผู้เลี้ยงฮิสตระแล้วจะเห็นได้ว่า จำนวนผู้เลี้ยงฮิสตระที่ไม่มีพื้นที่นั้นมีมากที่สุดคือร้อยละ ๓๘ รองลงไปคือ พวกที่มีพื้นที่เกิน ๔๐,๐๐๐ บาท ร้อยละ ๓๒ และนอกนั้นจะกระจายอยู่ในระหว่างการมีพื้นที่ ๔,๐๐๐-๒๐,๐๐๐ บาท และ ๔๐,๐๐๑-๔๐,๐๐๐ บาท จำนวนรวมกันเท่ากับร้อยละ ๓๐

และในประเภทสุดท้ายคือขอรับจ้างเลี้ยง^{๒/} ก็จะเห็นว่าจำนวนผู้รับจ้างเลี้ยงที่ไม่มีหนี้สิน
ในมากที่สุดคือร้อยละ ๓๗ รองลงไปคือพวกที่มีหนี้สินตั้งแต่ ๕๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป จำนวนร้อยละ ๒๗
นอกจากนั้น ก็จะมีหนี้สินอยู่ระหว่าง ๕,๐๐๐-๒๐,๐๐๐ บาท และ ๒๐,๐๐๐-๕๐,๐๐๐ บาท รวม
แล้วเป็นร้อยละ ๓๖

และเมื่อนำมาเปรียบเทียบระหว่างผู้เลี้ยงทั้ง ๓ ประเภทแล้วจะเห็นว่า ผู้เลี้ยง
ในโครงการ จะมีหนี้สินมากที่สุด กล่าวคือ พวกที่มีหนี้สินจะมีถึงร้อยละ ๕๓ ส่วนผู้เลี้ยงอิสระ
นั้น พวกที่มีหนี้สินมีจำนวนรวมทั้งสิ้น ๔ ราย คิดเป็นร้อยละ ๖๔ และพวกรับจ้างเลี้ยงคิดเป็น
ร้อยละเท่ากับ ๖๓ ซึ่งเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับผู้เลี้ยงอิสระ และเมื่อหาค่าเฉลี่ยของจำนวน
หนี้สินแล้ว ปรากฏว่า ผู้เลี้ยงในโครงการมีจำนวนหนี้สินสูงสุดต่อรายโดยเฉลี่ยเท่ากับ ๖๒,๕๐๐
บาท แต่ผู้เลี้ยงอิสระจะมีค่าเฉลี่ยเพียงร้อยละ ๓๖,๕๐๐ บาท และผู้รับจ้างเลี้ยงจะมีค่าเฉลี่ย
ร้อยละ ๓๓,๐๐ บาท

และโดยวัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้ก็ปรากฏในตารางที่ ๒๓ ก็ปรากฏว่า สำหรับ
ผู้เลี้ยงสุกรในโครงการนั้น วัตถุประสงค์ของการวิจัย แทบทั้งหมด เป็นไปเพื่อการลงทุนสร้าง
โรงเรือนและซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต อันเป็นส่วนหนึ่งของการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต
และในอีกจำนวนหนึ่งจะใช้ในการซื้อแม่พันธุ์ ส่วนผู้เลี้ยงอิสระแม้ว่าโดยส่วนมาก (ร้อยละ ๖๒)
วัตถุประสงค์ของการวิจัยจะเป็นไปเพื่อกิจการการสร้างโรงเรือน และซื้อแม่พันธุ์ เช่นเดียวกับ
ผู้เลี้ยงในโครงการ แต่ก็พบอีกว่า ในจำนวนที่เหลือนั้น เป็นไปเพื่อซื้ออาหารและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
ด้วย เช่นเดียวกับ กรณีของผู้รับจ้างเลี้ยง วัตถุประสงค์โดยส่วนมาก (ร้อยละ ๗๒) ก็เป็น
ไปเพื่อสร้างโรงเรือนและจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ให้พร้อมก่อนที่จะนำสุกรจากผู้จัดมาเลี้ยง

^{๒/} ที่นำส่วนของพวกรับจ้างเลี้ยง มาเปรียบเทียบในกรณีนี้ด้วยนั้น มีวัตถุประสงค์ก็
คือต้องการจะเปรียบเทียบให้เห็นถึงลักษณะการเลี้ยงสุกรทั้ง ๓ ประเภทว่าจะก่อให้เกิดภาวะ
หนี้สินแตกต่างกันอย่างไรบ้าง : ส่วนในตอนต้นที่กล่าวถึง หมวดรายรับ-รายจ่าย และความคิดเห็น
ต่อสภาพที่เป็นอยู่ของการเลี้ยงสุกรนั้น เนื่องจากผู้รับจ้างเลี้ยงไม่ได้มีความรับผิดชอบในเรื่องของ
ต้นทุนการผลิต และรายรับที่ได้มาจากทางเดียวคือ ค่าจ้าง ดังนั้นจึงไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบได้

ส่วนการกู้ยืมมาเพื่อซื้ออาหารสุกรและค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงอื่น ๆ เนื่องจากในส่วนนี้ต้องเป็นภาระของผู้จ้าง ดังนั้นผู้รับจ้างจึงไม่จำเป็นที่จะต้องใช้เงินของตนเองกับค่าใช้จ่ายในหมวดนี้ นอกจากนั้น วัตถุประสงค์อื่น ๆ ซึ่งมีลักษณะที่แตกต่างไปจากผู้เลี้ยงในโครงการ และผู้เลี้ยงอิสระ ก็คือ การกู้ยืมไปเพื่อการบริโภคในครัวเรือน และเพื่อการศึกษาของบุตรหลาน แม้ว่าอัตราส่วนของการกู้ยืมในวัตถุประสงค์นี้ จะไม่มากนัก คือรวมกันแล้วมีเพียงร้อยละ ๒๔ แต่ก็สามารถสะท้อนถึงฐานะทางการเงินและความมั่นคงในการดำรงชีพของผู้รับจ้างเลี้ยงได้พอสมควร

ซึ่งผลจากการสำรวจ ก็เป็นไปตามสมมุติฐานเกี่ยวกับเรื่องการเงินดังที่กล่าวมาข้างต้น ว่าสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการนั้น ทั้งหมดหรือแทบทั้งหมด จะต้องมีการหนี้สินจำนวนมากที่จะใช้ไปเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตของตนเอง ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ทางบริษัทได้วางไว้ (เช่นเดียวกับผู้จ้างเลี้ยง ซึ่งจะต้องมีโรงเรือนเลี้ยงสุกรให้เป็นไปในลักษณะที่ผู้จ้างเลี้ยงจะพึงพอใจ) และภาวะหนี้สินนี้เองก็คือ ข้อเสียประการที่สำคัญประการหนึ่งที่แฝงอยู่กับระบบการผลิตแบบสมัยใหม่ที่เน้นการเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตอย่างทันที่ทันใจของผู้เลี้ยงในโครงการ

ตารางที่ ๒๔ : แหล่งเงินกู้ของเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร

แหล่งเงินกู้	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	ผู้เลี้ยงอิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ในสถาบันการเงิน	๑๓	๘๖	๔	๖๓	๑	๑๔
นอกสถาบันการเงิน	๒	๑๔	๓	๓๘	๖	๘๖
รวม	๑๕	๑๐๐	๗	๑๐๐	๗	๑๐๐

จากตารางที่ ๒๔ แสดงให้เห็นถึงว่าแหล่งเงินกู้ของผู้เลี้ยงทั้งประเภทผู้เลี้ยงในโครงการ และผู้เลี้ยงอิสระนั้น โดยส่วนใหญ่จะมาจากธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ อันถือเป็นแหล่งเงินกู้ประเภทในสถาบันการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยที่แน่นอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้เลี้ยงในโครงการนั้น มีจำนวนถึงร้อยละ ๘๖ ที่กู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในสถาบันการเงิน หรือธนาคารต่าง ๆ โดยอาศัยการรับรอง (ไม่ใช่การค้ำประกัน) จากบริษัท แต่การผ่อนชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยก็ยังคงเป็นหน้าที่โดยตรงของผู้เลี้ยงเอง บริษัทจะไม่เกี่ยวข้องและกรณีที่เกิดความเสียหายหรือไม่สามารถผ่อนชำระได้ ก็ถือเป็นเรื่องของผู้เลี้ยงจะต้องรับผิดชอบเองอีกเช่นกัน

ที่น่าสนใจประการหนึ่งในเรื่องของแหล่งเงินกู้ ก็คือ ส่วนของผู้รับจ้างเลี้ยงนั้น จะเข้าไปในทางตรงข้ามกับผู้เลี้ยงในโครงการ และผู้เลี้ยงอิสระ กล่าวคือ แหล่งเงินกู้ของผู้รับจ้างเลี้ยงนี้ส่วนใหญ่ (ร้อยละ ๘๖) จะมาจากแหล่งเงินกู้นอกสถาบันการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาจากผู้จ้างเลี้ยง ซึ่งแน่นอนว่าการคิดอัตราดอกเบี้ยย่อมสูงกว่าแหล่งเงินกู้ในสถาบันการเงินหรือธนาคารต่าง ๆ แต่เนื่องจากฐานะทางการเงินและปริมาณสินทรัพย์ของผู้รับจ้างเลี้ยงนี้ไม่มากนักพอ ทำให้ผู้รับจ้างเลี้ยงเหล่านี้ต้องพึ่งพิง แหล่งเงินกู้ที่ใกล้ตัวที่สุดคือ จากผู้จ้างเลี้ยง ซึ่งหากจะกล่าวไปแล้วสำหรับในประเด็นเรื่องแหล่งเงินกู้ ผู้ที่เสียเปรียบที่สุดคือ ผู้รับจ้างเลี้ยง

ตารางที่ ๒๔ : เปรียบเทียบภาระหนี้สิน ก่อน-ภายหลังการดำเนินงาน

ภาระหนี้สิน	ในโครงการ		นอกโครงการ			
	จำนวน	ร้อยละ	ผู้เลี้ยงอิสระ		รับจ้างเลี้ยง	
			จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
มากขึ้น	๑๓	๘๖	๔	๖๓	๔	๗๑
เท่าเดิม	๒	๑๔	๓	๓๗	๒	๒๔
น้อยลง	-	-	-	-	-	-
รวม	๑๕	๑๐๐	๗	๑๐๐	๖	๑๐๐

จากตารางที่ ๒๔ ท่านเองเดียวกับตารางที่ ๒๒ ซึ่งผลจากการสำรวจพบว่า ผู้เลี้ยง
สุกรในโครงการร้อยละ ๘๖ ยืนยันว่าหนี้สินของตนภายหลังการเข้าร่วมโครงการมีมากขึ้น (จาก
การลงทุนสร้างโรงเรือนแบบใหม่) และร้อยละ ๑๔ กล่าวว่าหนี้สินของตนก่อนและภายหลังการ
เข้าร่วมโครงการนั้นเท่าเดิม ส่วนผู้เลี้ยงอิสระนั้นร้อยละ ๖๓ มีความเห็นว่าหนี้สินของตนเอง
ปัจจุบันมากขึ้นจาก ๒-๓ ปีที่แล้ว และร้อยละ ๓๗ เห็นว่ายังคงเท่าเดิม และสำหรับผู้รับจ้างเลี้ยง
นั้น ร้อยละ ๗๑ กล่าวว่า หนี้สินของตนเองมากขึ้นภายหลังการรับจ้างเลี้ยง ส่วนอีกร้อยละ
๒๙ นั้น ยังคงเห็นว่าเท่าเดิม

อย่างไรก็ตาม ในประเด็นนี้ มีผู้เลี้ยงบางรายให้ความเห็นว่าในภาวะราคาหมู
ปัจจุบันไม่ว่าผู้เลี้ยงประเภทไหนก็ตาม จะมีหนี้สินเพิ่มขึ้นทั้งสิ้น ซึ่งแนวความคิดนี้ ก็มีเหตุผลต้อง
อยู่ไม่น้อย แต่จุดที่น่าสังเกตประการหนึ่งคือ หากข้อสรุปดังกล่าวเป็นจริงทั้งหมด จำนวนของ
ผู้เลี้ยงสุกรในแต่ละประเภทที่เห็นว่าหนี้สินของตนเองมากขึ้นนั้น น่าจะอยู่ในอัตราใกล้เคียงกัน
(กล่าวคือ ทั้งหมดต่างเห็นว่าหนี้สินของตนมากขึ้น) แต่ผลจากการสำรวจกลับพบว่า ส่วนของ
ผู้เลี้ยงในโครงการนั้น มีอัตราส่วนมากเป็นพิเศษที่เห็นว่าหนี้สินของตนมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับ
กับผู้เลี้ยงประเภทอื่นด้วย ซึ่งก็หมายความว่านอกจากผลกระทบจากภาวะราคาสุกรในตลาดแล้ว
ผู้เลี้ยงในโครงการยังจะต้องแบกรับภาระหนี้สิน อันมีสาเหตุมาจากเรื่องอื่น ๆ อีกด้วย แม้ผล
จากการสำรวจในประเด็นนี้จะไม่สามารถกล่าวได้อย่างเต็มที่ว่า การเข้าร่วมโครงการจะทำให้
ผู้เลี้ยงมีหนี้สินเพิ่มมากขึ้น แต่เมื่อพิจารณาประกอบกับตารางที่ ๒๒ และ ๒๓ แล้ว ก็อาจกล่าว
ได้ว่า การเข้าร่วมโครงการกับบริษัทนั้น ผู้เลี้ยงรายย่อย จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากกว่า
ปกติสำหรับปรับปรุงและจัดระบบภายใน ซึ่งเงินจำนวนนี้ผู้เลี้ยงจะได้มาก็ด้วยวิธีการกู้ยืม ผล
ก็คือ ปริมาณการกู้ยืมของผู้เลี้ยงในโครงการนั้น จะสูงกว่าผู้เลี้ยงอิสระ และในภาวะที่ราคา
สุกรยังไม่ดีเช่นนี้ ก็เป็นไปได้ยากที่ผู้เลี้ยงจะสามารถปลดภาระหนี้สินของตนเองได้

ตารางสรุป :

ตารางที่ ๒๖ : ข้อดี-ข้อเสีย ของผู้เลี้ยงในการเข้าร่วมโครงการกับบริษัท

ข้อดี	ข้อเสีย
๑. ลดปัญหาด้านการตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะที่ความต้องการสุกรในท้องตลาดมีต่ำ	๑. ผู้เลี้ยงขาดความเป็นอิสระในการตลาด ด้วยผลของพันธะความสัญญา อันมีกำหนด ๓ ปี
๒. แบ่งเบาภาระด้านการเงิน ด้วยการผ่อนชำระค่าพันธุ์สุกร	๒. ผู้เลี้ยงไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องราคาอาหารสุกร และค่าพันธุ์สุกร
๓. เกิดการพัฒนามาตรฐานและประสิทธิภาพการผลิต	๓. การเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตก่อให้เกิดภาระหนี้สินจำนวนมาก กับผู้เลี้ยงในโครงการ
๔. ช่วยให้ผู้เลี้ยงสามารถกู้เงินจากสถาบันการเงินได้โดยสะดวก ภายใต้การรับรองของบริษัท	

ตารางที่ ๒๗ : ข้อดี-ข้อเสีย ของบริษัทในการจัดตั้งโครงการ

ข้อดี	ข้อเสีย
๑. เป็นแหล่งระบายผลิตภัณฑ์อาหารสุกรและพันธุ์สุกรของบริษัท	๑. บริษัทต้องแบกรับภาระในเรื่องการตลาด และราคาสุกรที่รับซื้อคืน หากความต้องการสุกรในท้องตลาดมีต่ำ
๒. ลดปัญหาการแข่งขันด้านการตลาดของบริษัท ในกรณีที่ความต้องการสุกรในท้องตลาดมีสูง	๒. บริษัทจะไม่ได้คอก เบี้ยจากการผ่อนชำระค่าพันธุ์สุกรและอาจมีความเสี่ยง หากในระหว่างการผ่อนชำระนั้นผู้เลี้ยงต้องเลิกกิจการไป
๓. ส่งเสริมให้บริษัทสามารถสร้างอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตขนาดใหญ่รายอื่น และช่วยให้บริษัทสามารถมีบทบาทในการกำหนดราคาสุกร รวมทั้งอาหารสุกรในท้องตลาดมากยิ่งขึ้น	๓. บริษัทต้องเสียค่าใช้จ่ายและ เป็นภาระในการจัดหาบุคลากรมาให้ค่าแนะนำและแก้ปัญหาการเลี้ยงสุกรแก่ผู้เลี้ยงในโครงการ

การรับจ้างเลี้ยง

ในส่วนของกรรับจ้างเลี้ยง นี้ว่ามีลักษณะพิเศษเฉพาะตัว ที่ไม่เหมือนกับการเลี้ยงรายย่อยที่เข้าโครงการ และผู้เลี้ยงอิสระ ดังนั้นการวิเคราะห์ในหลายประเด็น จึงต้องนำมากล่าวโดยแยกส่วนจากการเปรียบเทียบข้างต้น อย่างไรก็ตามในขณะที่ ส่วนการวิเคราะห์บางส่วนแยกกันนั้น ก็ยังมีอีกหลายส่วนที่เกี่ยวข้องกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากเรามองว่าการรับจ้างเลี้ยงค่างก็เป็นรูปแบบหนึ่งของความสัมพันธ์เชิงธุรกิจ เช่นเดียวกับ การเข้าโครงการของผู้เลี้ยงรายย่อยอื่น ๆ เพียงแต่การรับจ้างเลี้ยงนั้นสิ่งที่ผู้รับจ้างจะต้องรับผิดชอบเพียงภาระในการดูแลหรือเลี้ยงสุกรเท่านั้น แต่ในด้านการลงทุน (ยกเว้น การลงทุนจัดสร้างโรงเรือน ซึ่งจะเป็นภาระของผู้รับจ้างเองที่จะต้องออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด) วัสดุคอก และการตลาดนั้น เป็นความรับผิดชอบของผู้จ้าง และหากจะกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ในระบบการรับจ้างเลี้ยงนั้น ผู้รับจ้างจะไม่เป็นนโยบายการผลิตและการตลาดของตนเอง ซึ่งเมื่อกล่าวในแง่นี้แล้ว การเข้าโครงการของผู้เลี้ยงรายย่อยก็มีลักษณะที่คล้ายคลึงกับระบบการรับจ้างมาก เพียงแต่ในระบบโครงการผู้เลี้ยงมีอิสระบ้างพอสมควรในการผลิต (ภายใต้ข้อบังคับของสัญญา) ส่วนด้านการตลาด ผู้เลี้ยงในโครงการ ก็แทบจะไม่ต้องรับผิดชอบหรือเป็นภาระท่านเองเกี่ยวกับในระบบรับจ้างเลี้ยง แต่อย่างไรก็ตามในระบบโครงการผู้เลี้ยงก็มีความเสี่ยงในด้านการตลาดอยู่ด้วย (ซึ่งประเด็นนี้แตกต่างจากกลุ่มรับจ้าง) โดยผลกำไรอาจจะเพิ่มหรือลดได้ แล้วแต่ภาวะการตลาด

ตารางที่ ๒๘ : แสดงความสัมพันธ์ระหว่างผู้จ้างกับผู้รับจ้าง

ความสัมพันธ์	จำนวน	ร้อยละ
เป็นญาติกัน	๔	๔๔.๔
เป็นเพื่อนบ้าน/ เคยติดต่อและให้ความช่วยเหลือกันมาก่อน	๖	๔๔.๔
ไม่ได้เป็นอะไรกันเลย	-	-
รวม	๑๐	๑๐๐

จากตารางที่ ๒๔ จะเห็นได้ว่าในระบบการรับจ้างเลี้ยงนั้น จะมีลักษณะของการอุปถัมภ์ในหมู่ญาติพี่น้องและเพื่อนบ้านกันสูงมาก ซึ่งก็อาจจะกล่าวได้ว่าลักษณะของระบบรับจ้างนั้น จะมีลักษณะของความสัมพันธ์ทางธุรกิจแบบ "ดั้งเดิม" ค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับระบบโครงการ ที่จะมีลักษณะผสมของความสัมพันธ์ทางธุรกิจแบบดั้งเดิมและแบบสมัยใหม่ โดยระบบรับจ้างนี้ ผู้จ้างซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นญาติหรือพ่อค้าอาหารสัตว์ที่เคยติดต่อกันมาก่อน จะเป็นผู้คัดเลือกบุคคลที่จะมารับจ้างตนเองเลี้ยงสุกร การทำสัญญาว่าจ้างนั้น จะเป็นการทำสัญญาแบบไม่เป็นลายลักษณ์อักษร แต่อาศัยความไว้วางใจกันเป็นส่วนตัว ผสมผสานกันกับการพิจารณาด้านพื้นฐานการเลี้ยงสุกรของผู้ที่จะมารับจ้างด้วย ทั้งนี้ด้วยเหตุผล ๒ ประการคือ

- ๑) ผู้รับจ้างจะต้องเป็นผู้มีความสามารถและประสบการณ์ในการเลี้ยงสุกร
- ๒) ผู้รับจ้างจะต้องมีโรงเรือนเลี้ยงสุกรเป็นของตนเองอยู่แล้ว

โดยเฉพาะในเรื่องประสบการณ์ ดังตารางที่ ๕ ที่แสดงไว้ข้างต้น พบว่า ผู้รับจ้างจะมีประสบการณ์ในการเลี้ยงสุกรโดยส่วนใหญ่จะอยู่ระหว่าง ๕-๑๐ ปี และไม่ต่ำกว่า ๒ ปี โดยอาจมีบางรายที่มีประสบการณ์การเลี้ยงมากกว่า ๑๐ ปี ในทางตรงข้าม พบว่า ไม่มีผู้รับจ้างรายใดเลย ที่ไม่เคยเลี้ยงมาก่อน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับผู้เลี้ยงประเภทอื่นแล้วจะเห็นว่า กลุ่มผู้รับจ้างเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงสุกรมากที่สุด แต่ขณะเดียวกัน ก็เป็นกลุ่มที่มีฐานะทางการเงินและการออมทรัพย์ต่ำสุด (ดูตารางที่ ๖) จากเหตุผลเหล่านี้เองทำให้แม้ผู้รับจ้างจะมีความชัดเจนในการเลี้ยงสุกรสูง แต่เมื่อเผชิญกับภาวะวิกฤตการณ์ ราคาสุกรที่ขึ้น-ลง อยู่เป็นประจำนั้น ทำให้ผู้รับจ้างไม่สามารถจะทนต่อภาวะการขาดทุนได้เป็นเวลานาน และต้องเลิกกิจการไปในที่สุด ดังตารางที่ ๒๔

ตารางที่ ๒๙ : สาเหตุสำคัญในการเลิกเลี้ยงสุกรของตนเอง

สาเหตุ	จำนวน	ร้อยละ
ปัญหาด้านการตลาด	-	-
ปัญหาาราคาสุกรตกต่ำ/ขาดทุน	๑๐	๔๑
ปัญหาหนี้สิน	๑	๔
คิดว่ารับจ้างจะได้รายได้แน่นอนกว่า	-	-
รวม	๑๑	๑๐๐

จากตารางที่ ๒๙ ก็เป็นการยืนยันสิ่งที่ได้กล่าวแล้วคือ เนื่องจากฐานะทางการเงินและการออมทรัพย์ของกลุ่มผู้รับจ้างมีค่า ดังนั้นจึงไม่สามารถทนต่อภาวะการขาดทุนได้นาน (เมื่อเทียบกับผู้เลี้ยงอิสระรายอื่น ๆ ที่ยังอยู่ได้) จึงทำให้ต้องเลิกกิจการของตัวเองไป สำหรับปัญหาด้านการตลาด จากผลการสำรวจผู้รับจ้างทั้งหมดต่างยืนยันว่าตนเองไม่เคยมีปัญหาด้านนี้ เพราะสามารถระบายสุกรได้หมดในราคาตลาดขณะนั้น แต่ที่ไม่อาจดำเนินกิจการต่อไปได้นั้น เนื่องมาจากราคาลดต่ำเกินไป เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิต

ตารางที่ ๓๐ : ระยะเวลาที่เลิกเลี้ยง (ปีที่เลิกเลี้ยง)

ระยะเวลาที่เลิกเลี้ยง (พ.ศ.)	จำนวน	ร้อยละ
มากกว่า ๑๐ ปี	๓	๒๗
๕-๑๐ ปี (พ.ศ. ๒๕๑๔-๒๕๒๓)	๓	๒๗
๒-๕ ปี (พ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๖)	๕	๔๕.๕
๒๕๒๗	-	-

จากตารางที่ ๓๐ จะเห็นได้ว่า โดยส่วนใหญ่ของผู้รับจ้างนั้น จะเลิกเลี้ยงสุกรของตนเองในระหว่างปี ๒๕๒๔-๒๖ (ปี ๒๖ มีเพียงรายเดียว) ซึ่งเมื่อพิจารณาจากเหตุผลข้างต้นถึงสาเหตุการเลิกเลี้ยงก็คือ ปัญหาราคาตกต่ำและการขาดทุน และจากเหตุผลดังกล่าวนี้ ก็ได้รับการยืนยันเพื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนการผลิตราคาสุกรในท้องตลาด และกำไรสุทธิระหว่างปี ๒๕๒๐-๒๕๒๖^{๑/} จะเห็นได้ว่าในช่วงปี ๒๕๒๔-๒๕๒๕ นั้นเป็นช่วงที่กำไรสุทธิของผู้เลี้ยงสุกรจะต่ำที่สุด (ไม่นับเดือนพฤศจิกายน ๒๕๒๖) และในปี ๒๕๒๗ ซึ่งกำไรสุทธิติดลบ) ซึ่งก็หมายความว่าในภาวะการณ์เช่นนั้น ราคาสุกรในท้องตลาดไม่ได้คู่ควรกับต้นทุนการผลิต จึงเป็นสาเหตุทำให้ผู้เลี้ยงรายย่อยจำนวนหนึ่งต้องเลิกกิจการของตนเองไป

ค่าจ้าง ≠ การจ่ายค่าจ้าง ความรับผิดชอบต่อสุกรที่จ้างเลี้ยง และความรับผิดชอบต่อโรงเรียน

ดังที่ได้อธิบายแล้วว่า ระบบการรับจ้างเลี้ยงนั้น ผู้รับจ้างไม่ต้องเผชิญกับปัญหาความเสี่ยงในเรื่องราคาสุกรในท้องตลาด ทั้งนี้เพราะตามสัญญาที่ได้กระทำกันไว้อย่างไม่เป็นลายลักษณ์อักษรนี้ ผู้รับจ้างจะได้อัตราค่าจ้างที่แน่นอนตลอดช่วงของการเลี้ยงสุกร จนกระทั่งขายในแต่ละรุ่น และในช่วงนี้ไม่ว่าราคาสุกรจะขึ้นหรือลงเท่าใดก็ตาม อัตราค่าจ้างที่ได้รับก็ยังคงเป็นไปในอัตราเดิม ซึ่งช่วงที่ทำการสำรวจนี้ อัตราค่าจ้างอยู่ในระดับตัวละ ๗๐-๘๐ บาท (ขึ้นกับผู้จ้างแต่ละคนจะมีอัตราของตนเท่าใด) โดยอัตรานี้ จะนับตั้งแต่การเลี้ยงจากลูกสุกรจนขายเป็นสุกรเนื้อ รวมระยะเวลาประมาณ ๕-๖ เดือน (แล้วแต่น้ำหนักของตัวสุกร) ซึ่งหากคำนวณอัตราค่าจ้างต่อตัวโดยคิดเป็นวันแล้ว จะได้ตัวละ ๐.๔๕ บาท และการจ่ายค่าจ้างนี้จะจ่ายภายหลังการขายสุกรในแต่ละรุ่นไปแล้ว ประมาณ ๗-๑๐ วัน แต่ในบางกรณีผู้รับจ้างมีความจำเป็นด้านการเงิน ในระหว่างการเลี้ยงก็สามารถขอเบิกเงินล่วงหน้าจำนวนหนึ่งได้ และมักพบอยู่เป็นประจำที่ผู้รับจ้าง จะเบิกเงินล่วงหน้ามาเพื่อใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริโภคในครัวเรือน

^{๑/} ข่าวเศรษฐกิจการเกษตร ปีที่ ๓๐ ฉบับที่ ๓๒๘ เดือน มี.ค. ๒๕๒๗ หน้า ๑๓

สำหรับในเรื่องความรับผิดชอบต่อสุกรที่รับจ้างเลี้ยง เงื่อนไขที่ตกลงกันระหว่างผู้จ้าง กับผู้รับจ้าง ก็คือหากสุกรตายในระหว่างการเลี้ยง ผู้รับจ้างไม่ต้องชดใช้ค่าเสียหายกับผู้จ้าง แต่ชดเชยตัวกัน ผู้รับจ้างก็จะถูกหักค่าจ้างตามจำนวนสุกรที่ตาย หรือหากสุกรที่ตายนั้นมีน้ำหนัก มากกว่า ๗๐ ก.ก. ผู้รับจ้างก็อาจจะได้ค่าจ้างเลี้ยงสุกรตัวนั้น บ้างบางส่วน แล้วแต่ผู้จ้างจะ พิจารณาให้

ส่วนเรื่องความรับผิดชอบเรื่องโรงเรือนนั้น ถือกันว่าเป็นภาระของผู้รับจ้างเองที่ จะต้องซ่อมแซม/ต่อเติมโรงเรือน (ผู้รับจ้างทั้งหมดจะมีโรงเรือนเก่าเป็นของตัวเองอยู่แล้ว) รวมตลอดถึงการซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการเลี้ยงที่จำเป็นบางอย่าง โดยค่าใช้จ่ายทั้งหมดนี้ ผู้จ้างจะ ไม่เกี่ยวข้องด้วยแต่อย่างใด และหากปรากฏว่าโรงเรือนของผู้รับจ้างชำรุด หรือคับแคบเกินไป โดยยังไม่ได้รับการแก้ไข ผู้จ้างมีสิทธิที่จะนำสุกรของตนกลับไปได้

อนึ่ง รายได้อีกประเภทหนึ่งของผู้รับจ้างเลี้ยง ก็คือ รายได้จากการขายมูลสุกร ซึ่งจากการเลี้ยงประเภทสุกรขุน ทำให้รายได้ด้านนี้เป็นกอบเป็นกำ มากกว่าในกิจการประเภท เลี้ยงแม่พันธุ์ขายลูกสุกร เช่นในกรณีผู้เลี้ยงโครงการ และผู้เลี้ยงอิสระบางราย ประมาณการว่า สุกร ๑ ตัว นอกจากค่าจ้างตัวละ ๗๐-๘๐ บาท แล้วยังอาจให้รายได้จากมูล นับจากเริ่มเลี้ยง จนถึงขาย จะได้ทั้งหมดประมาณ ๑๔-๒๐ บาท

ตารางที่ ๓๑ : ความเห็นของผู้รับจ้าง เปรียบเทียบระหว่างการรับจ้างกับ การเลี้ยงเอง

ความเห็น	จำนวน	ร้อยละ
รับจ้างเลี้ยงดีกว่า	๗	๖๔
เลี้ยงเองดีกว่า	๑	๘
ไม่ทราบ	๓	๒๗

ตารางที่ ๓๒ : ปัญหาสำคัญต่อการตัดสินใจเลี้ยงเอง

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ความเสี่ยงต่อราคา	๘	๗๓
ขาดทุนประกอบการ	๓	๒๗
ไม่มีเวลาเพียงพอ	-	-
ปัญหาโรคสุกร	-	-

จากตารางที่ ๓๑ และ ๓๒ จะเห็นได้ว่าเป็นการยืนยันข้อสรุปจากตารางที่ ๒๙ อีกครั้งหนึ่งว่าปัญหาราคาสุกรตกต่ำ นอกจากจะเป็นเหตุทำให้ต้องเลิกเลี้ยงสุกรของตนเองแล้ว แม้ในปัจจุบัน ปัญหาเรื่องราคาหรือความเสี่ยงต่อราคาสุกร ก็ยังคงเป็นปัญหาที่ดำรงอยู่ของผู้รับจ้าง ด้วย และด้วยความรู้สึกเช่นนี้เองทำให้ผู้รับจ้างไม่พร้อมที่จะออกไปเสี่ยงกับระบบภาค พร้อม ๆ กับเห็นว่าในระบบการรับจ้าง แม้รายได้อาจจะไม่มากเท่าการเลี้ยงของตนเอง (ในช่วงสุกรราคาค่อนข้างดี) แต่ก็ยังเป็นรายได้ที่แน่นอนไม่เสี่ยงต่อการขาดทุน ดังนั้นผู้รับจ้างจำนวน ๘ ราย จาก ๑๑ ราย หรือร้อยละ ๖๔ จึงเห็นว่ารับจ้างเลี้ยงดีกว่า (ในภาวะปัจจุบัน) ซึ่งจำนวนของผู้รับจ้างที่มีความเห็นเช่นนี้ ก็คือ ส่วนหนึ่งของกลุ่มที่เห็นว่าปัญหาสำคัญต่อการตัดสินใจเลี้ยงเอง เป็นปัญหาเรื่องความเสี่ยงต่อราคา ดังตารางที่ ๓๒ นั้นเอง

แต่อย่างไรก็ตาม ความเห็นของผู้รับจ้างที่ว่า รับจ้างเลี้ยงดีกว่านั้น ก็เป็นความเห็นที่มีเงื่อนไข กล่าวคือ หากราคาสุกรสูงขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ผู้รับจ้างเลี้ยงส่วนหนึ่งที่ไม่มีปัญหาเรื่องทุนประกอบการ ก็อาจจะกลับมามีความสนใจในการเลี้ยงของตัวเอง

ข้อที่น่าสังเกตในจุดนี้คือ ความเห็นของผู้เลี้ยงในโครงการและผู้รับจ้างเลี้ยง ต่างเป็นไปในแนวทางเดียวกัน ที่ว่าหากราคาสุกรดีขึ้น ตนจะออกมาเลี้ยงอย่างอิสระ ซึ่งทัศนะเช่นนี้ก็ย่อมสะท้อนให้เห็นว่า การเข้าโครงการหรือการรับจ้างเลี้ยงนั้น โดยปรโยชน์สำหรับ

ผู้เลี้ยงที่สำคัญแล้วจะเป็น เรื่องของการลดภาระความเสี่ยงเรื่องราคาและการตลาด ในช่วงที่ เกิดภาวะการตกต่ำด้านราคาสุกร แต่เมื่อใดที่ความเสี่ยงดังกล่าวนี้ลดน้อยลงหรือหมดไป ก็ดู เหมือนจะไม่มีประโยชน์ที่จะดึงดูดให้ผู้เลี้ยง (และผู้รับจ้าง) จะยังคงอยู่ภายใต้ความผูกพันดังกล่าว ต่ออย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์อีกทางหนึ่ง ก็จะเห็นว่า จากภาวะการณ์เรื่องราคาสุกรนี้ ในข้อเท็จจริง ทั้งผู้เลี้ยงในโครงการและผู้รับจ้างเลี้ยง ก็มีได้หลุดพ้นจากผลกระทบนี้แต่อย่างใด กล่าวคือ ส่วนของผู้เลี้ยงในโครงการนั้น แม้จะมีแหล่งระบายผลผลิตของตนได้อย่างสม่ำเสมอ แต่ราคาที่ตนได้รับ ก็คือ ราคาที่อาศัยเกณฑ์จากราคาตลาดเป็นหลัก (อาจสูงกว่าบ้างเพียงเล็กน้อย) และด้วยราคาเช่นนี้ ตนเองก็ยังคงต้องประสบภาวะขาดทุนเช่นเดียวกับผู้เลี้ยงอิสระทั่วไป สำหรับผู้รับจ้างเลี้ยง แม้ดูผิวเผินแล้วค่าจ้างที่ได้รับย่อมไม่ขึ้น-ลง ตามราคาสุกรในท้องตลาดแน่ แต่เมื่อวิเคราะห์ดูแล้ว อัตราค่าจ้างดังกล่าวคือ วิธีการประหยัดต้นทุนการเลี้ยงของผู้จ้างเลี้ยงมากที่สุด อีกทั้งในขณะที่ผู้จ้างได้จ่ายค่าจ้างสำหรับการเลี้ยงแล้ว ภาระด้านอื่น อาทิเช่น โรงเรือน และวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ก็ตกเป็นของผู้รับจ้าง โดยที่ผู้จ้างจะไม่ต้องรับผิดชอบแต่อย่างใด ซึ่งค่าใช้จ่ายจำนวนนี้ หากคิดเป็นตัวเงินแล้ว นับว่าเป็นจำนวนเงินที่มากพอสมควร

ตารางที่ ๓๓ : แนวโน้มการขยายปริมาณการรับจ้างเลี้ยงสุกร

ความเห็นต่อการขยายปริมาณการรับจ้างเลี้ยง	จำนวน	ร้อยละ
ขยาย	๒	๑๘
ไม่ขยาย	๙	๘๒

เช่นกันในตารางที่ ๓๓ โดยความเห็นของผู้รับจ้างเลี้ยงแล้ว ร้อยละ ๘๒ ไม่คิด จะขยายปริมาณการรับจ้างเลี้ยง ด้วยเหตุผล ๓ ประการคือ ๑) ขาดทุนประกอบการ (ขยายโรงเรือน) ๒) แรงงานในครัวเรือนมีน้อย และ ๓) ต้องการเลี้ยงเป็นของตัวเอง ซึ่งความเห็นต่อการขยายปริมาณการรับจ้างเลี้ยงของผู้รับจ้างนี้ ก็ตรงกับความเห็นของผู้จ้างเลี้ยงด้วย กล่าวคือ ในภาวะการณ์ปัจจุบัน สุกรที่จ้างเลี้ยงอยู่ปัจจุบันนี้ ผู้จ้างจะนำไปสู่ตลาด (เขียง) ซึ่งมีจำกัด ดังนั้นการขยายปริมาณการผลิตออกสู่ตลาดภายนอกในช่วงนี้ อาจไม่คุ้มกับต้นทุนการผลิต

ตารางที่ ๓๔ : ความเห็นของผู้รับจ้าง ต่อสถานะการรับจ้างในปัจจุบัน

เรื่อง	สภาพที่เป็นอยู่			
	พอใจ		ไม่พอใจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อัตราค่าจ้าง	๒	๑๘	๔	๘๒
ระยะเวลาการจ่ายค่าจ้าง	๗	๖๔	๔	๓๖
ภาระการเลี้ยง	๔	๗๓	๓	๒๗
ความรับผิดชอบต่อสุกร/โรงเรือน	๔	๓๖	๗	๖๔
การจ่ายวัคซีน	๔	๗๓	๓	๒๗
การจับหมูขาย	๑๑	๑๐๐	-	-
ลักษณะสัญญา	๑๑	๑๐๐	-	-

จากตารางที่ ๓๔ ประโยชน์ประการหนึ่งที่ได้ คือ สามารถที่จะสะท้อนสิ่งที่ผู้รับจ้าง เห็นว่าตนเองได้รับผลตอบแทนอย่างคุ้มค่าในการดำเนินการรับจ้างเลี้ยงสุกรของตน ซึ่ง ผลจากการสำรวจพบว่า ประเด็นที่ผู้รับจ้างมีความพอใจสูงสุดมี ๒ ประเด็นคือ ๑) ลักษณะของ สัญญา และ ๒) การจับหมูขาย โดยอัตราความพอใจสูงถึง ๑๐๐ เปอร์เซ็นต์ ซึ่งก็อาจจะ กล่าวได้ว่า สำหรับเรื่องลักษณะของสัญญาแบบ "ปากเปล่า" นี้ เห็นลักษณะที่เป็นธรรมชาติ และ เข้าได้กับความสัมพันธ์แบบเครือญาติหรือระบบอุปถัมภ์มากที่สุด โดยผู้เลี้ยงเองไม่มีความรู้สึก ว่า ตนเองถูกผูกมัด และขาดความเป็นอิสระอันเนื่องมาจากข้อบังคับของสัญญา ซึ่งประเด็นนี้แตกต่าง กันกับในกรณีผู้เลี้ยงในโครงการที่มีความรู้สึก ว่า ตนเองถูกผูกมัดจากสัญญาแบบลายลักษณ์อักษร ที่ได้ทำกับบริษัท ส่วนในอีกประเด็นหนึ่งคือ เรื่องการจับสุกรขายนั้น เนื่องมาจากภาระการจับ สุกรนั้นไม่เกี่ยวข้องกับผู้เลี้ยง กล่าวคือ จะเป็นหน้าที่ของผู้จ้างเองที่จะนำคนภายนอกเข้ามาจับ ดังนั้นผู้รับจ้าง จึงมีความพอใจกับวิธีการเช่นนี้ ทั้งหมด

สำหรับในเรื่องที่ผู้รับจ้างมีความรู้สึกไม่พอใจในสภาพที่เป็นอยู่ พบว่า มี ๒ ประเด็นที่ผู้รับจ้างไม่พอใจเกินกว่าครึ่งหนึ่งของทั้งหมด คือ ในประเด็นเรื่องอัตราค่าจ้าง และความรับผิดชอบต่อสุกร/โรงเรือน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องอัตราค่าจ้างนั้น พบว่า มีผู้รับจ้างถึงร้อยละ ๘๒ ที่ไม่พอใจกับระดับอัตราค่าจ้างเช่นนี้ โดยมีความเห็นว่า อัตราค่าจ้างตัวละ ๐.๔๔ บาท ค่อนข้างต่ำเกินไปไม่คุ้มกับแรงงานและค่าเสื่อมสภาพของโรงเรือนและวัสดุอุปกรณ์ที่ตนต้องเสียไป นอกจากนั้นแล้วในเรื่องความรับผิดชอบต่อสุกร/โรงเรือน โดยเฉพาะเรื่องโรงเรือน ดังที่กล่าวไปแล้วว่า ผู้รับจ้างจะต้องเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซม / ต่อเติมโรงเรือนทั้งหมดเอง ซึ่งผู้รับจ้างหลายรายเห็นว่า ควรเป็นภาระที่ร่วมกันระหว่างผู้รับจ้างกับผู้จ้าง

ส่วนในประเด็นเรื่องระยะเวลาในการจ่ายค่าจ้าง แม้ส่วนใหญ่ (ร้อยละ ๖๔) จะยังคงพอใจในสภาพที่เป็นอยู่ขณะนี้ แต่ก็มีจำนวนหนึ่ง (ร้อยละ ๓๖) มีความเห็นว่า ควรจะมีการเปลี่ยนแปลงระบบใหม่ โดยจ่ายเป็นงวด ๆ ไม่ต้องรอจนกว่าจะจับหมู ซึ่งประเด็นนี้ ก็สะท้อนให้เห็นถึงฐานะทางการเงิน และความเป็นในการใช้เงิน เพื่อการอุปโภคบริโภคในครัวเรือนของผู้รับจ้างแต่ละรายได้เป็นอย่างดี และในอีก ๒ ประเด็นสุดท้ายคือ เรื่องของภาระการเลี้ยงกับการจ่ายวัตถุดิบนั้น จากผลการสำรวจพบว่าผู้รับจ้างส่วนใหญ่ (ร้อยละ ๗๓) ยังมีความพอใจและเห็นว่าประเด็นนี้ไม่ค่อยเป็นปัญหาสำหรับตนเองนัก (เรื่องภาระการเลี้ยงที่ผู้รับจ้างส่วนใหญ่ยังคงพอใจนั้น เป็นความเห็นเฉพาะเกี่ยวกับเรื่องปัญหาในการเลี้ยงเพียงลำพังไม่ได้พิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าจ้างที่ตนเองจะได้รับ)

อย่างไรก็ตาม มีจุดที่น่าสังเกตในส่วนที่เป็นความเห็นของผู้รับจ้างนี้ โดยเฉพาะในความเห็นที่ไม่พอใจ จากการสำรวจพบว่า ไม่มีผู้รับจ้างรายใดที่จะนำปัญหาที่ตนเห็นและรู้สึกไปชี้แจงหรือเปิดเผยให้กับผู้จ้าง ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากความเกรงใจ อันเป็นส่วนหนึ่งของระบบความสัมพันธ์แบบเครือญาติ และระบบอุปถัมภ์ระหว่างผู้รับจ้างกับผู้จ้าง ซึ่งประเด็นนี้ก็มีความแตกต่างอยู่บ้างเมื่อเทียบกับ กรณีการเลี้ยงในโครงการร่วมกับทางบริษัท และนี่ก็นับเป็นจุดอ่อนประการที่สำคัญในส่วนของการรับจ้างเลี้ยง (อันเป็นรูปแบบหนึ่งของความสัมพันธ์ทางการผลิตแบบสมัยเก่า) ที่ทำให้ผู้รับจ้างเลี้ยงมีโอกาสที่จะเสียประโยชน์อันเกิดจากพันธะผูกพันได้มากกว่าเมื่อเทียบกับ ระบบความสัมพันธ์แบบธุรกิจสมัยใหม่ เช่น กรณีผู้เลี้ยงในโครงการ

แต่ทั้งหมดนี้ ก็อาจกล่าวได้ว่า ไม่ว่าความสัมพันธ์จะเป็นในรูปแบบไหนก็ตาม การ
ยินยอมเข้าร่วมในความผูกพันของผู้เลี้ยงรายย่อยเหล่านี้ สาเหตุหนึ่ง ดูเหมือนจะเป็นความ
จำเป็น อันเนื่องมาจากปัญหาภาวะราคาและการตลาด และภายใต้พื้นฐานจากความจำเป็นนี้เอง
ทั้งบริษัทและผู้จ้างก็ได้อาศัยสิ่งนี้เป็นตัวกำหนดคดีกันว่า ในผลประโยชน์ทางธุรกิจ ฝ่ายไหนควร
จะได้เท่าไร และอย่างไร โดยการกำหนดนี้เองผู้เลี้ยงรายย่อยจะไม่มีโอกาสได้ร่วมกำหนด
และคดีทั้ง ๒ ประเภท ไม่ว่าจะ เป็นแบบทางการ หรือไม่เป็นทางการก็ตาม พันธะตามสัญญา
ก็จะต้องเป็นไปเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ตามที่ได้กำหนดไว้

ปัญหาก็คือ ภาวะความจำเป็น ดังกล่าวจะหมดไปเมื่อใด ซึ่งในกรณีนี้ผู้วิจัยข้อ
สันนิษฐานว่าภายใต้ระบบการแข่งขันปัจจุบัน ทั้งในการผลิตและการตลาด ภาวะการณ์ที่เรียกว่า
"ความจำเป็น" ก็จะยังคงดำรงอยู่ และอาจเติบโตเป็นรูปแบบใหม่ได้ในอนาคต

ภาคผนวก

- (๑) สัญญาร่วมโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อลูกสุกรคืน
- (๒) แบบสอบถาม โครงการบริษัทธุรกิจการเกษตร

สัญญาร่วมโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อลูกสุกรคืน

ทำที่

วันที่ เดือน พ.ศ.

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นระหว่างบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อุตสาหกรรม จำกัด สำนักงานเลขที่ ๓๖
ซอยเย็นจิตร ถนนจันทน์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร โดย
ผู้รับมอบอำนาจ ซึ่งต่อไปในสัญญาจะเรียกว่า "บริษัท" ฝ่ายหนึ่ง กับ
อยู่บ้านเลขที่ ถนน แขวง/ตำบล
เขต/อำเภอ จังหวัด ซึ่งต่อไปในสัญญาจะเรียกว่า
"ผู้เลี้ยง" อีกฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายตกลงทำสัญญาร่วมโครงการเลี้ยงสุกร โดยมีสาระสำคัญ
ดังต่อไปนี้.-

ข้อ ๑. ผู้เลี้ยงตกลงว่า

๑.๑ จะปรับปรุงโรงเรือนเลี้ยงสุกรพันธุ์ตามคำแนะนำและเห็นชอบจาก
บริษัทด้วยทุนทรัพย์ของผู้เลี้ยงเอง โดยยึดหลักประหยัดและมีประสิทธิภาพในการเลี้ยงดูมากที่สุด

๑.๒ จะซื้อพ่อพันธุ์และแม่พันธุ์สุกรไอบริคจากบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อุตสาหกรรม
จำกัด เป็นจำนวนอย่างน้อย ๑๐ แม่ ๑ พ่อขึ้นไป และไม่เกิน แม่ พ่อ
ตามราคาประกาศขึ้นลงของบริษัทฯ และลูกสุกรขุนที่ผลิตได้จะขายให้บริษัทฯ แต่เพียงผู้เดียวเท่านั้น

๑.๓ ลูกสุกรที่ผลิตได้และตกลงขายให้แก่บริษัทแต่ละตัว มีคุณสมบัติดังนี้คือ

๑.๓.๑ มีอายุไม่ต่ำกว่า ๘ สัปดาห์ น้ำหนักไม่น้อยกว่า ๑๔ กิโลกรัม
และไม่เกิน ๒๔ กิโลกรัม

๑.๓.๒ เป็นลูกสุกรที่สมบูรณ์ไม่แคระแกรน หากเป็นตัวผู้ต้องผ่าน
การตอนเมื่ออายุ ๒ สัปดาห์ เรียบร้อยแล้ว

๑.๓.๓ ต้องได้รับการฉีดวัคซีนป้องกันอหิวาต์ เมื่ออายุ ๖ สัปดาห์
เรียบร้อยแล้ว

๑.๓.๔ ไม่ป่วยเป็นโรคระบาดต่าง ๆ เช่น อหิวาต์สุกร ปากและ
เท้าเปื่อย

๑.๔ ภายในบังคับของสัญญาข้อ ๑.๓ บริษัทจะรับซื้อลูกสุกรจากผู้เลี้ยง
ตามราคาลูกสุกรที่บริษัทประกาศขายในขณะนั้น โดยบริษัทจะหักค่าดำเนินงาน รับซื้อลูกสุกร คืน
ตัวละ ๔๐ บาท (สี่สิบบาทถ้วน)

แต่ถ้าลูกสุกรของผู้เลี้ยงขาดคุณสมบัติตามข้อ ๑.๓ บริษัทมีสิทธิปฏิเสธ
ไม่รับซื้อลูกสุกรดังกล่าวโดยผู้เลี้ยงสละสิทธิ์ที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากบริษัทไม่ว่ากรณีใด

๑.๕ ตกลงซื้ออาหารสุกรพันธุ์และลูกสุกร (สุกรขุน) ของบริษัท เจริญ
โภคภัณฑ์อุตสาหกรรม จำกัด เท่านั้น เพื่อนำไปใช้เลี้ยงสุกรตามโครงการนี้

๑.๖ ในกรณีเกิดโรคระบาดในฟาร์มสุกรของผู้เลี้ยง บริษัทมีสิทธิที่จะปฏิเสธ
การรับซื้อลูกสุกรทั้งหมด หรือแต่บางส่วนจนกว่าจะพิสูจน์ได้แน่ชัดว่า ลูกสุกรที่เลี้ยงขายและส่งมอบ
ให้มันได้รับการรักษาจนอยู่ในขั้นปลอดภัยแล้ว

๑.๗ หากฟาร์มสุกรของผู้เลี้ยงเกิดโรคระบาดเสมออีกด้วย หรือมาตรฐานการ
เลี้ยงสุกรไม่กระทำไปตามขั้นตอนที่บริษัทกำหนดก็ดี ทั้งสองกรณี หากบริษัทได้มีหนังสือตักเตือนให้
ทราบไม่น้อยกว่า ๒ ครั้งแล้ว และผู้เลี้ยงยังไม่แก้ไขให้ถูกต้องดีขึ้น ผู้เลี้ยงยินยอมให้บริษัทออก
เลิกสัญญาได้โดยผู้เลี้ยงสละสิทธิ์ที่จะเรียกร้องค่าเสียหายจากบริษัทไม่ว่ากรณีใด ๆ

๑.๘ การเลี้ยงสุกรตามสัญญานี้ ผู้เลี้ยงจะจัดทำรายงานบันทึก การผลิต
ตามแบบฟอร์มที่บริษัทกำหนดและส่งให้บริษัททราบทุกสัปดาห์ และตกลงยินยอมให้พนักงานของบริษัท
เข้าตรวจสอบการเลี้ยงดูสุกรหรือผลที่ผลิตได้ของสุกร ได้ทุกเวลา

๑.๙ การจับลูกสุกรขุนที่ฟาร์มขึ้นรถบรรทุกของบริษัทนั้น ผู้เลี้ยงจะจัดหา
แรงงานให้ทางบริษัท ตลอดทั้งการนำลูกสุกรขึ้นซึ่งและการนำขึ้นรถบรรทุก ส่วนค่าขนส่งนั้นบริษัท
เป็นผู้จ่าย สำหรับกำหนดวันเวลานัดจับสุกร แจกหน้าทีของบริษัทจะเป็นผู้นัดหมายตามความเหมาะสม

ข้อ ๒. บริษัทตกลงว่า

๒.๑ จะบริการด้านวัดผังฟาร์ม แบบแปลน โรงเรือนเลี้ยงสุกร ชนิดของอุปกรณ์ อันจำเป็นต้องใช้ในการเลี้ยงสุกร จัดเจ้าหน้าที่แนะนำการใช้การดูแลรักษาอุปกรณ์ต่าง ๆ และวิธีการจัดการเรื่องการเลี้ยงให้ถูกต้องตามหลักวิชาให้แก่ผู้เลี้ยง

๒.๒ บริษัทจะจัดเจ้าหน้าที่เพื่อบริการให้คำแนะนำในด้านการเลี้ยงและป้องกันรักษาโรคสุกรให้แก่ผู้เลี้ยงตามวัน และเวลา ที่บริษัทจะเห็นสมควร ทั้งนี้เพื่อช่วยเหลือไม่ให้ผลผลิตของผู้เลี้ยงตกต่ำกว่ามาตรฐานการเลี้ยงสุกร และเพื่อป้องกันมิให้เกิดความเสียหายแก่การเลี้ยงหรือการผลิต

๒.๓ บริษัทจะจัดวางโปรแกรมมีการป้องกันโรค การทำวัคซีน การทำรายงาน สถิติ การผลิต และจัดทำตารางมาตรฐานการเลี้ยงสุกรตามที่ระบุไว้ในโครงการให้แก่ผู้เลี้ยง

๒.๔ ตกลงชำระค่าลูกสุกรคืนให้แก่ผู้เลี้ยงหลังจากได้รับลูกสุกรไปแล้วไม่เกิน วัน

๒.๕ การซึ่่งน้ำหนักลูกสุกรจะกระทำ ณ ฟาร์มของผู้เลี้ยงต่อหน้าพนักงานของบริษัท โดยจะต้องจัดหาเครื่องชั่งน้ำหนักที่ได้มาตรฐานตามพระราชบัญญัติชั่ง ตวง วัด เป็นของผู้เลี้ยงเอง

๒.๖ การชั่งน้ำหนักลูกสุกรขุน จะชั่งคราวละ ๑-๔ ตัว โดยน้ำหนักของลูกสุกรทั้งหมด รวมกันแล้วคิดเฉลี่ย เป็นน้ำหนักลูกสุกรแต่ละตัว การคิดราคาลูกสุกรให้คิดจากน้ำหนักที่เฉลี่ยได้

ข้อ ๓. บริษัทและผู้เลี้ยงตกลงว่า

๓.๑ สัญญานี้มีกำหนดใช้บังคับมีกำหนด ปี นับแต่วันทำสัญญานี้เป็นต้นไป ในระหว่างที่สัญญามีผลบังคับ หากผู้เลี้ยงปฏิบัติผิดสัญญาไม่ว่ากรณีใด บริษัทมีสิทธิบอกเลิกสัญญาโดยผู้เลี้ยงยินยอมสละสิทธิ์ เรียกว่าเสียหายจากบริษัทในทุกกรณี

๓.๒ สัญญานี้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่

สิ้นสุดวันที่

สัญญานี้ทำขึ้นเป็นสองฉบับมีข้อความถูกต้องตรงกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความ
ในสัญญาตลอดแล้ว จึงลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐาน

ลงชื่อบริษัท

()

ลงชื่อผู้เลี้ยง

()

ลงชื่อพยาน

()

ลงชื่อพยาน

()

แบบสอบถาม โครงการ บ. ธุรกิจการเกษตร

๑. หมวดทะเบียนประวัติ

บ้านเลขที่ หมู่ที่ ตำบล อำเภอ

๑) หัวหน้าครัวเรือนชื่อ นาย-นาง/น.ส. นามสกุล

อายุ ปี

๒) การศึกษาชั้นสูงสุด

ไม่เคยเรียน อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ ป.๔

ไม่เคยเรียน แต่อ่านออกเขียนได้ ม.๓

อื่น ๆ ระบุ

๓) สถานะการสมรส โสด แต่งงานแล้ว ชื่อคู่แต่งงานคือ

นาย/นาง

๔) สถานที่เกิดของหัวหน้าครัวเรือน ในหมู่บ้าน

หมู่บ้านข้างเคียงระบุ

ที่อื่น

กรณีที่เกิดที่อื่น ท่านเข้ามาอยู่ที่นี่ตั้งแต่ พ.ศ.

๕) สมาชิกในครัวเรือน

ชื่อ	ความสัมพันธ์	เพศ	อายุ	การศึกษา	อาชีพ
๑.					
๒.					
๓.					
๔.					
๕.					
๖.					

๒. หมวดอาชีพทั่วไป

๑) ปัจจุบันอาชีพหลักของครอบครัวท่านคือ (วัดจากรายได้ เรียงตามลำดับ)

อาชีพ*	ขนาดการประกอบกิจการ	สถานภาพ		เริ่มทำ พ.ศ.	การใช้ผลผลิต				รายได้โดยเฉลี่ย (บาท/เดือน)
		ทำเอง	ลูกจ้าง		ช่วยทั้งหมด	ขายบางส่วน	บริโภคเอง		
				พอ			ไม่พอ		

*หมายเหตุ กรณีที่ไม่ใช่อาชีพการเกษตรให้ระบุประเภท พ.ศ. ที่เริ่มทำ และรายได้

๒) ก่อนประกอบอาชีพหลักดังกล่าวครอบครัวของท่านเคยประกอบอาชีพอื่นใดมาก่อนหรือไม่

ไม่เคย เคย ระบุประเภท รายได้/เดือน บาท
เริ่มทำตั้งแต่ พ.ศ. ถึง พ.ศ.

การเลี้ยงหมู

ประเภทของกิจการ

๑) กรณีการเลี้ยงหมู ปัจจุบันกิจการนั้นเป็น

ของท่านเองทั้งหมด จำนวนแม่พันธุ์ ตัว พ่อพันธุ์ ตัว
 หมูขุน ตัว/รุ่น ปีละ รุ่น
 ลูกหมู ตัว/รุ่น ปีละ รุ่น

รับจ้างเลี้ยงทั้งหมด โดยผู้จ้างคือ อยู่ที่

จำนวนที่รับจ้าง แม่พันธุ์ ตัว พ่อพันธุ์

หมูขุน ตัว/รุ่น ปีละ

ลูกหมู ตัว/รุ่น ปีละ

รับมาตั้งแต่ พ.ศ.

อัตราค่าจ้าง บาท ต่อ

เป็นของตนเองบางส่วน โดยมี แม่พันธุ์ ตัว พ่อพันธุ์

หมูขุน ตัว/รุ่น ปีละ

ลูกหมู ตัว/รุ่น ปีละ

และรับจ้างเลี้ยงบางส่วน ผู้จ้างคือ อยู่ที่

รับจ้างมาตั้งแต่ พ.ศ. อัตราค่าจ้าง บาท ต่อ

จำนวนที่รับจ้างแม่พันธุ์ ตัว พ่อพันธุ์

หมูขุน ตัว/รุ่น ปีละ

ลูกหมู ตัว/รุ่น ปีละ

๓. ที่ดิน สิ่งก่อสร้าง และอุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงหมู

๑) ที่ดินที่ใช้ในการก่อสร้างโรงเรือนเป็นของท่านเองหรือไม่

เป็นของตนเองทั้งหมด จำนวน แปลง ไร่

เป็นของตนเองบางส่วน จำนวน แปลง ไร่ และต้องเช่าเพิ่ม

หรือเป็นของผู้อื่น จำนวน แปลง ไร่ โดยเช่าจาก

อยู่ที่ จ่ายค่าเช่าอัตรา บาท ต่อ

ไม่ได้เป็นของตนเองโดย

ต้องเช่าทั้งหมดจาก อยู่ที่

จ่ายค่าเช่าอัตรา

ได้มาจากผู้อื่นด้วยวิธีการอื่น ๆ ระบุ

๒) ราคาที่ดินปัจจุบันประมาณ บาท

๓) สิ่งก่อสร้างและอุปกรณ์อื่น ๆ

สิ่งก่อสร้าง	จำนวน	ขนาด		อายุการใช้งาน	มูลค่าปัจจุบัน	สร้างขึ้นเมื่อเป็นของตนเองหรือไม่		
		ปริมาณ	หน่วย			เมื่อ พ.ศ.	เป็นของตนเอง	เป็นของตนเองโดยเจ้าของคือ
โรงเรียนเสด็จ								
โรงเก็บอาหาร								
สิ่งก่อสร้างอื่น ๆ ระบุ								

ท่านมีอุปกรณ์ต่าง ๆ เหล่านี้หรือไม่

อุปกรณ์	จำนวน	ชื่อ เมื่อ	ราคา	ชำระเป็นเงิน		ข้อที่
				เงินสด	เงินเชื่อ	
รถบรรทุก ๔ ล้อเล็ก เครื่องชั่งน้ำหนัก เครื่องผสมอาหาร อื่น ๆ ระบุ						

[กรณีศึกษาการนั้นเป็นของตนเองทั้งหมด หรือบางส่วนที่เป็นของตนเอง]

๑) ก่อนหน้าที่จะมาเสด็จ ท่านเคยประกอบอาชีพอื่นหรือไม่

ไม่เคย เคย ระบุ เลิกทำเมื่อ
สาเหตุที่เลิก

๒) ท่านเคยรับจ้างเสด็จมาก่อนหรือไม่

ไม่เคย เคย จำนวนที่เสด็จ ตัว เลิกรับจ้างเมื่อ
สาเหตุที่เลิกรับจ้าง

๓) กิจกรรมเลี้ยงหมูของท่านอยู่ในโครงการเลี้ยงสุกรและรับซื้อสุกรคืนหรือโครงการอื่น ๆ

ระบุ ของบริษัท เอกชนหรือไม่

ไม่อยู่

อยู่

ถ้าอยู่ในโครงการ ท่านเข้าร่วมโครงการเมื่อพ.ศ. โดยมีผู้ชักชวนคือ

อยู่ที่

ซึ่งเป็น ญาติพี่น้อง

เพื่อนบ้าน

ตัวแทนจากบริษัทโดยตรง

เอเยนต์ขายอาหาร

อื่น ๆ ระบุ

๔) ในกรณีที่เคยเลี้ยงหมูของตนเองก่อนหน้าจะเข้าโครงการกับบริษัท ท่านเลี้ยงหมูจำนวน

แม่พันธุ์ ตัว พ่อพันธุ์ ตัว

หมูขุน ตัว/รุ่น ปีละ ตัว

ลูกหมู ตัว/รุ่น ปีละ ตัว

๕. หมวดค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงหมู

(๑) การซื้อพันธุ์หมู

ประเภท	พันธุ์ที่ใช้		ซื้อจาก*	อยู่ที่	ปริมาณที่ซื้อ/รุ่น	ราคาตัวละ (บาท)
	หมูน้ำ	หมูพันธุ์ (ระบุ)				
แม่พันธุ์						
ลูกหมู						
พ่อพันธุ์						

(๑) บริษัทอาหารสัตว์ ระบุ

(๒) เอเยนต์จำหน่ายอาหารสัตว์ในพื้นที่

(๓) ฟาร์มที่ผลิตในท้องถิ่น

(๔) ผลิตเอง (จำนวน ตัว)

(๕) อื่น ๆ ระบุ

วิธีการชำระเงิน

ซื้อเงินสดประเภท

เงินค้ำประกันประเภท

- จ่ายเป็นเงินสดทันทีโดยได้ส่วนลด%
- จ่ายเป็นงวด จำนวน งวด
- จ่ายเงินสดครั้งเดียวภายใน วัน นับจาก
- ระยะเวลา สัปดาห์/เดือน
- อื่น ๆ ระบุ
- งวดละ บาท
- เงินเชื่อประเภทคิกคอกเบี้ย
- อัตรา
- อื่น ๆ ระบุ

๓) แม่พันธุ์ ๑ ตัว สามารถผลิตลูกหมูได้ รุ่น ๆ ละ ตัว รวมระยะเวลา ปี

- ๔) ท่านสามารถต่อรองราคาพันธุ์หมูกับผู้ขายได้หรือไม่
- ไม่ได้ เพราะ
 - ได้ เพราะ

- ๕) ในกรณีที่ท่านอยู่ในโครงการกับบริษัท ท่านซื้อพันธุ์หมูจากที่อื่นได้หรือไม่
- ได้ จำนวน ตัว
 - ไม่ได้ เพราะ

และก่อนหน้าจะเข้าโครงการบริษัท ท่านซื้อพันธุ์หมูจาก อยู่ที่

ราคาตัวละ โดยจ่ายเป็น เงินสด เงินเชื่อ

- ๖) ในความเห็นของท่าน พันธุ์หมูที่ซื้อจากบริษัทมีความแตกต่างหรือไม่กับที่ซื้อจากที่อื่น ด้าน
- ราคา ต่าง เพราะ
 - คุณภาพ ไม่แตกต่าง เพราะ
 - คุณภาพ ต่าง เพราะ
 - ไม่แตกต่าง เพราะ

- ๗) ท่านเคยมีปัญหาเรื่องคุณภาพของพันธุ์หมูที่ซื้อมาหรือไม่
- ไม่มี
 - มีบ้างบางครั้ง มีบ่อย ๆ

ในกรณีที่มีปัญหา ท่านสามารถคืนพันธุ์หมูให้กับผู้ขายได้หรือไม่

- ไม่ได้ เพราะ
- ได้ ในเงื่อนไข

(๒) อาหารสำหรับหม

ประเภท	ประเภทอาหารสำเร็จรูป ผสมเอง* (ระบุ)	ชื่อจากใคร	สถานที่ซื้อ	ปริมาณที่ซื้อแต่ละครั้ง	ราคา (บาท/หน่วย)		ต่อหมู ๑ ตัว		ระยะเวลาที่เลี้ยง
					สด	แช่	น้ำหนัก	ราคา	
แม่พันธุ์/พ่อพันธุ์								 เดือน/ปี
หมูขุน								 สัปดาห์/สัปดาห์
ลูกหมู								 วัน/สัปดาห์

* กรณีผสมเองให้ระบุรายละเอียดเป็น

ใส่อาหาร ยี่ห้อ

รำ

ปลาบ่น

อื่น ๆ

๒.๑) ในความเห็นของท่านระหว่างอาหารสำเร็จรูปกับผสมเองมีความแตกต่างกัน

หรือไม่ในด้าน

ราคา ต่าง เพราะ

ไม่ต่าง เพราะ

คุณภาพ ต่าง เพราะ

(อัตราการแลกเนื้อ) ไม่ต่าง เพราะ

๒.๒) ในกรณีที่ท่านอยู่ในโครงการกับบริษัท ท่านสามารถซื้ออาหารสำเร็จรูปชนิด

อื่นหรือผสมอาหารเองได้หรือไม่

ได้ ประเภทหมูที่ใช้ ไม่ได้ เพราะ

(๓) ยารักษาโรค

ประเภทหม	ใช้ยาประเภทใดบ้าง	ชื่อจาก	อยู่ที่	โดยเฉลี่ยหม ๑ ตัว จะใช้ยาทั้งหมดเป็นมูลค่า	
				เงินสด	เงินเชื่อ
แม่พันธุ์					
หมูขุน					
ลูกหมู					

๓.๑) หากคิดค่าใช้จ่ายเรื่องยารักษาโรค/เดือน ท่านต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งหมด บาท

๓.๒) ท่านมีสัตว์แพทย์ประจำหรือไม่

ไม่มี มี อยู่ที่

ท่านเสียค่าบริการสัตว์แพทย์หรือไม่

ไม่เสีย เสีย โดยคิดเป็น

เป็นครั้ง ๆ ไป ครั้งละ บาท เดือนละ ครั้ง

เป็นเดือน ๆ ละ บาท

กรณีที่ไม่เสีย เพราะ เป็นบริการของบริษัท

ชื่อมาจากร้านสัตว์แพทย์

เป็นญาติหรือคนรู้จักกัน

อื่น ๆ ระบุ

๓.๓) ในกรณีที่อยู่ในโครงการของบริษัท ทางบริษัทจะส่งสัตว์แพทย์มาดูแล

๒-๓ วันครั้ง

อาทิตย์ละครั้ง

เดือนละครั้ง

ไม่เคยมาเลย

(๔) การจ้างแรงงาน

๔.๑) ท่านต้องจ้างแรงงานในการเลี้ยงหมูบ้างหรือไม่

จ้าง ไม่จ้าง

ถ้าจ้าง ท่านจ้าง คน ซึ่งลูกจ้างมีความเกี่ยวข้องกับท่าน โดยเป็น

ญาติกัน เป็นเพื่อนบ้าน อื่น ๆ ระบุ

โดยการจ้างอัตราค่าจ้างคิดเป็น บาท ต่อ

กรณีที่ไม่ได้จ้าง ท่านอาศัยแรงงานในครอบครัว คน

(๕) ด้านการขนส่ง

๕.๑) ในการซื้อพันธุ์หมูและอาหาร ท่านต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งหรือไม่อย่างไร

พันธุ์หมู เสีย อัตราที่เสีย บาท/หน่วย ค่าขนส่งทั้งหมด บาท

ไม่เสีย เพราะ

อาหาร เสีย อัตราที่เสีย บาท/หน่วย ค่าขนส่งทั้งหมด บาท

ไม่เสีย เพราะ

๕.๒) ในการมีการขนหมูไปขาย ท่านต้องขนส่งเองหรือไม่

ขนส่งเอง ไม่ต้องโดยผู้ซื้อมารับเอง

ต่อทั้งสองกรณีท่านต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งหรือถูกหักค่าขนส่งหรือไม่

เสีย อัตรา บาท/..... ค่าขนส่งทั้งหมด บาท

ไม่เสีย เพราะ

ถ้าอยู่ในโครงการของบริษัท ท่านต้องเสียค่าขนส่ง/บริการต่อลูกหมู • ตัว

ในอัตรา

(๖) ค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงด้านอื่น ๆ (ประเด็นนี้ใช้ตามกรณีรับจ้างเลี้ยงด้วย)

๖.๑) ค่าซ่อมแซม/ต่อเติมโรงเรือน

ในช่วง ๒ ปีที่ผ่านมา ท่านซ่อมแซม/ต่อเติมโรงเรือนบ้างหรือไม่

ไม่ได้ซ่อมแซม ซ่อมแซม

กรณีซื้อ/ต่อเติม ท่านเสียค่าใช้จ่าย บาท โดยท่านออกค่าใช้จ่าย
เองหรือไม่

- ออกเอง
 ไม่ได้ออก เพราะ

๖.๒) ค่าซ่อมแซมวัสดุอุปกรณ์ ไม่ได้ซ่อมแซม ซ่อมแซม
โดยเสียค่าใช้จ่าย บาท

- และท่าน ออกค่าใช้จ่ายเอง
 ไม่ได้ออก เพราะ

๖.๓) ค่าน้ำ / ค่าไฟ บาท/เดือน

๖.๔) ค่าเชื้อเพลิง (ระบุ) บาท/เดือน

๖.๕) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ระบุ)

๑) การขายผลผลิต (รายได้) : นับทุกรุ่นล่าสุดที่ขาย

รายการ	จำนวนที่ ขาย (ตัว)	จำนวนที่ คงเหลือ	ขายให้ ใคร	สถานที่ ขาย	อายุหมูที่ขาย		น้ำหนักต่อ ตัวโดย เฉลี่ย	ราคาที่ขาย (บาท/ หน่วย)	ราคาในท้อง ตลาดขณะนั้น (บาท/หน่วย) การขาย ทั้งหมด	ขายเงิน	
					ก่อน กำหนด	ตาม กำหนด				สด	เชื่อ
หมูขุน											
ลูกหมู											

๒) กรณีที่ขายไม่หมด สาเหตุเพราะ

๓) ในการกำหนดราคาขาย ใครเป็นผู้กำหนด

- ผู้ซื้อ ผู้ขาย (คนเลี้ยง) ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

วิธีการกำหนดราคา

๔) ราคาหมูในประเภทเดียวกันและรุ่นเดียวกันที่ขอให้กับผู้ซื้อประเภทต่าง ๆ แตกต่างกันหรือไม่

- ไม่ต่างกัน ต่างกัน ประมาณ บาท/หน่วย

ถ้าต่างกัน มีสาเหตุเพราะ

๔) ในกรณีที่ไม่ได้ขายให้กับบริษัท ท่านติดต่อขายให้กับผู้ซื้อโดย

- ติดต่อขายให้กับผู้ซื้อโดยตรง
- ติดต่อขายโดยผ่านคนกลาง ซึ่งเกี่ยวข้องกับท่านโดยเป็น
 - เอเจนต์ / ขายอาหาร
 - เป็นผู้ออกเงินกู้ให้ท่าน
 - เป็นญาติ / เพื่อนบ้าน
 - อื่น ๆ ระบุ

ถ้ามีคนกลางติดต่อให้ ท่านต้องเสียค่านายหน้าหรือไม่

- ไม่เสีย
- เสีย อัตรา

๖) กรณีการขายลูกหมู ท่านคิดว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ ระหว่างการขายให้กับบริษัทกับ

- | | | | |
|-------------------|--------------------|--------------------------|------------------------|
| การขายอิสระในค่าน | ราคา | <input type="checkbox"/> | แตกต่าง เพราะ |
| | | <input type="checkbox"/> | ไม่แตกต่าง เพราะ |
| | การคัดเลือกหมู | <input type="checkbox"/> | แตกต่าง เพราะ |
| | | <input type="checkbox"/> | ไม่แตกต่าง เพราะ |
| | ความต้องการของตลาด | <input type="checkbox"/> | แตกต่าง เพราะ |
| | | <input type="checkbox"/> | ไม่แตกต่าง เพราะ |

๗) กรณีที่ท่านร่วมในโครงการกับบริษัท ท่านเห็นด้วยหรือไม่กับการกำหนดราคาโดยบริษัท

เป็นผู้ประกันราคา

- เห็นด้วย เพราะ
- ไม่เห็นด้วย เพราะ

๘) ในกรณีที่ท่านร่วมโครงการกับบริษัท หากลูกหมูไม่ผ่านการคัดเลือก ท่านจัดการอย่างไร

- ขายให้รายอื่น ระบุ ในราคา ก.ก. ละ บาท ซึ่ง
- ต่ำกว่า เท่ากับ ราคาในท้องตลาดขณะนั้น และท่านสามารถขายได้หมดหรือไม่
 - ขายได้หมด
 - ขายได้บางส่วน จำนวน ตัว จากทั้งหมด ตัว
 - เก็บไว้เสี่ยงเป็นหมูขุน

๙) ท่านคิดว่าคุ้มกันหรือไม่กับการเสี่ยงเงินโตเต็มที่แล้วจึงชวย

- คุ้ม เพราะ
- ไม่คุ้ม เพราะ

๑๐) ท่านคิดว่าจะมีปัญหามากขึ้นหรือไม่ (ขายได้ยาก) หากบริษัทไม่รับซื้อลูกหมูตามสัญญา

- มีปัญหา เพราะ
- ไม่มีปัญหา เพราะ

๑๑) ในการขายหมู มีการคัดแยกเกรดหรือไม่อย่างไร

- กรณีที่อยู่ในโครงการของบริษัท ไม่มี เพราะ
- มี โดยมีหลักเกณฑ์คือ
- กรณีที่ไม่ได้อยู่ในโครงการ ไม่มี เพราะ
- มี โดยมีหลักเกณฑ์คือ

๑๒) ในกรณีที่ท่านอยู่ในโครงการของบริษัทท่านสามารถเพิ่มผลผลิตลูกหมูไว้ขายได้อย่างไม่จำกัดได้หรือไม่

- ได้ เพราะ
- ไม่ได้ เพราะ

ถ้าบริษัทเพิ่มโควตา รับซื้อลูกหมูจากท่านเพิ่มขึ้น ท่านจะขยายการผลิตหรือไม่

- ขยาย เพราะ
- ไม่ขยาย เพราะ

๑๓) กรณีที่ท่านไม่ได้รับร่วมโครงการของบริษัท ท่านจะตัดสินใจขยายการผลิตของท่านด้วยเงินใจ

- ราคา : หากสูงขึ้นท่านจะ ขยาย เพราะ
- ไม่ขยาย เพราะ
- ปริมาณการรับซื้อ : หากเพิ่มขึ้นท่านจะ ขยาย
- ไม่ขยาย เพราะ
- ทุนประกอบการ : หากมีเพิ่มขึ้นท่านจะ ขยาย
- ไม่ขยาย เพราะ

๑๔) รายได้จากการขายหมู/เดือน บาท

หมวดความคิด เห็นทั่วไป

๑. ท่านมีความเห็นอย่างไรในเรื่องต่อไปนี้

เรื่อง	สภาพที่เป็นอยู่		เหตุผล	ข้อเสนอแนะ
	พอใจ	ไม่พอใจ		
ราคาหมู				
ราคาอาหารหมู				
ด้านแหล่งรับซื้อ (ตลาดรับซื้อหมู)				
ด้านการเงิน				
ด้านวิทยาการ ในการผลิต				
ด้านเงื่อนไขหรือ รูปแบบการตกลงซื้อขาย				
ด้านการขนส่ง				
อื่น ๆ ระบุ				

หมายเหตุ : หากเป็นโครงการร่วมกับบริษัทให้ระบุรายละเอียดจากเงื่อนไขในสัญญา

๒. กรณีที่ท่านร่วมโครงการกับบริษัทสัญญาจะหมดอายุเมื่อ ท่านคิดว่าเมื่อสัญญา

หมดอายุจะต่อสัญญาใหม่หรือไม่ ต่อ เพราะ

ไม่ต่อ เพราะ

๓. กรณีที่ท่านไม่ได้เข้าร่วมในโครงการกับบริษัท ท่านคิดจะสมัครเข้าร่วมโครงการด้วยหรือไม่

คิด เพราะ

ไม่คิด เพราะ

ภาครับจ้างเลี้ยง

๑. การใช้แรงงาน

๑.๑ ท่านใช้เวลาในการเลี้ยงหมู

- ทุกวัน เวลาไม่แน่นอน
- ทุกวันเป็นเวลา วันละ ครั้ง ๆ ละ ชม.

๑.๒ นอกจากท่านแล้วมีคนอื่นในครัวเรือนทำสิ่งเหล่านี้

สมาชิกลำดับที่	ให้และผสมอาหาร		อาบน้ำและล้างคอก		พยาบาลหมูป่วย	
	ทำ ครั้ง/วัน	ไม่ทำ	ทำ ครั้ง/วัน	ไม่ทำ	ทำ ครั้ง/วัน	ไม่ทำ

๑.๓ ท่านต้องจับหมูเวลาซื้อขายคัวหรือไม่

- จับ คนที่จับ
- ไม่จับ

๑.๔ นอกจากสมาชิกในบ้านท่านแล้วมีแรงงานจ้างหรือไม่

- มี จำนวน คน จ่ายค่าจ้าง
- ไม่มี

๒. ค่าจ้าง

๒.๑ อัตราค่าจ้างที่ได้รับ

- เป็นตัว บาท/ตัว
- เป็นเงินเดือน บาท/เดือน
- อื่น ๆ ระบุ

๒.๒ การจ่ายค่าจ้าง

- จ่ายตามเวลาที่ตกลงแน่นอน ครั้ง/เดือน ทุก ๆ วันที่ ของเดือน
- จ่ายทันทีเมื่อขายหมู
- จ่ายเป็นเดือน บาท/เดือน
- อื่น ๆ ระบุ

๒.๓ นอกจากท่านแล้วมีสมาชิกในครัวเรือนคนอื่นได้รับค่าจ้างหรือไม่

- ได้รับ อัตราค่าจ้าง
- ไม่ได้รับ

๒.๔ ชีเป็นของท่านหรือไม่

- เป็น รายได้จากการขาย บาท/เดือน
- ไม่เป็น

๓. เงื่อนไข/สัญญาการจ้าง

๓.๑ กรณีที่หมูตายในระหว่างการเลี้ยง

- ต้องซื้อชดใช้
- ถูกหักค่าจ้างตามจำนวนหมูที่ตาย
- ลดจำนวนหมู
- อื่น ๆ ระบุ

๓.๒ มีการทำสัญญาการจ้างหรือไม่

- มี ทำโดย
- ไม่มี

๓.๓ เจื่อนใจ เกี่ยวกับเรื่องต่อไปนี้ในสัญญาเป็นอย่างไร

๑) ข้อผูกพันสำหรับผู้จ้าง

๒) ข้อผูกพันสำหรับผู้รับจ้าง

๓.๔ การบอกเลิกสัญญา ก่อนกำหนดกระทำ ได้หรือไม่

ได้ ความรับผิดชอบ

ไม่ได้



๔. ความสัมพันธ์กับผู้จ้างและผู้รับจ้างรายอื่น

๔.๑ ท่านมีความเกี่ยวข้องกับผู้จ้าง

เป็นญาติ ระบุ

เพื่อนบ้าน/ เคยติดต่อธุรกิจมาก่อน

อื่น ๆ ระบุ

๔.๒ หากมิใช่ญาติ ท่านรู้จักกับผู้จ้างก่อนหรือเปล่า

รู้จักมาก่อน โดยการ เป็นเวลา

ไม่รู้จักมาก่อน

๔.๓ ท่านเคยได้รับการขอความช่วยเหลือ นอกเหนือจากการเลี้ยงหมูบ้างหรือไม่

เคย ประเภทความช่วยเหลือ

ไม่เคย

๔.๔ หากไม่เคย เมื่อมีความจำเป็น ท่านจะขอความช่วยเหลือ เหล่านั้นหรือไม่

ขอ เพราะ

ไม่ขอ เพราะ

๔.๕ ตั้งแต่รับจ้างเลี้ยงหมู ท่านได้รับความช่วยเหลือที่เกี่ยวกับอาชีพโดยมีเงื่อนไขบ้าง

เคย ความช่วยเหลือ

ไม่เคย

๔. สาเหตุของการรับจ้างเลี้ยง

(กรณีรับจ้างทั้งหมด)

๔.๑ ท่านเคยเลี้ยงหมูเป็นของตนเองมาก่อนหรือเปล่า

- เคย เล็ก เมื่อ ประเภทหมู
- ไม่เคย

๔.๒ เหตุผลสำคัญที่เลิกเลี้ยง (ตอบข้อที่สำคัญที่สุดเพียง ๑ ข้อ พร้อมเล่ารายละเอียด)

- ปัญหาตลาด (หายาก, โกล, ความต้องการไม่คงที่)
- ปัญหาราคาตกต่ำ (ราคาช่วงนั้นเป็นอย่างไร)
- ทำแล้วขาดทุน (ขาดทุนติดต่อกันอย่างไร ก่อนเลิก)
- รับจ้างเลี้ยงรายได้แน่นอน
- หนี้มากเกินไป (รายละเอียดหนี้สิน)

รายละเอียด

.....

.....

.....

(กรณีรับจ้างด้วยและเลี้ยงเองบางส่วน)

๔.๓ ท่านเคย

- 1 รับจ้างเลี้ยงอย่างจริงจังมาก่อน เริ่ม พ.ศ. จำนวนล่าสุด
- (ข้ามไปข้อ ๔.๔)
- เลี้ยงเองมาก่อน เริ่ม พ.ศ. จำนวนล่าสุด

๔.๔ กรณีเลี้ยงเองมาก่อน สาเหตุที่มารับจ้าง

- คอกว่างเลยรับจ้างให้เต็ม
- รายได้จากเลี้ยงเองไม่พอใช้
- อื่น ๆ ระบุ

๕.๕ กรณีรับจ้างเลี้ยงมาก่อนเหตุใดจึงเริ่มเลี้ยงเองด้วย

- กำลังคิดจะเลิกรับจ้าง
- คอกว่างอยู่ขอมาใส่ให้เต็ม
- รายได้จากกรับจ้างอย่างเดียวไม่พอใช้
- อื่น ๆ ระบุ

๕.๖ ท่านคิดขยายการรับจ้างหรือเลี้ยงเองออกไปหรือไม่

- ขยาย รับจ้างจำนวน เมื่อ
- ไม่ขยาย

๕.๗ ในความเห็นของท่านระหว่างรับจ้างและเลี้ยงเอง คิดว่าอย่างไรหนึ่ดีกว่ากัน

- รับจ้างดีกว่า เพราะ
- เลี้ยงเองดีกว่า เพราะ

๕.๘ ปัญหาที่สำคัญสำหรับการขยายการเลี้ยงเองนี้ทำให้ท่านไม่กล้าตัดสินใจ

- ความเสี่ยงต่อราคา
- ขาดต้นทุน
- ไม่มีเวลาพอ
- เสี่ยงต่อการติดโรค
- อื่น ๆ ระบุ

๖. แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงอาชีพการรับจ้างเลี้ยงหมู

๖.๑ เคยคิดจะเลี้ยงหมูเป็นของตนเองทั้งหมดหรือไม่

- เคย เพราะ
- ไม่เคย เพราะ

๖.๒ หากไม่เคยคิดจะขยายการรับจ้างหรือไม่

- เพิ่ม เป็น
- ไม่เพิ่ม เพราะ

๗. การติดต่อสัมพันธ์กับเกษตรกรรายอื่น

๗.๑ ในหมู่บ้านมีใครรับจ้างเลี้ยงหมู จากผู้จ้างรายเดียวกับท่านหรือไม่

มี จำนวน ครวเรือน

ไม่มี

๗.๒ ท่านเคยไปมาหาสู่กับผู้รับจ้างเหล่านี้บ่อยแค่ไหน

ติดต่อบ่อย

ติดต่อบ้าง

ไม่ติดต่อเลย

๗.๓ กรณีติดต่อ เคยแลกเปลี่ยนความเห็นเกี่ยวกับเรื่องเหล่านี้หรือไม่

	เคย	ไม่เคย
อัตราค่าจ้าง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
เงื่อนไขการจ้าง	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
งานในหน้าที่	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ความรับผิดชอบต่อหมู/โรงเรือน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
เวลา/จำนวนแรงงานดูแลหมู	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
การจ่ายวัคซีน	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

๘. ทัศนคติ

ท่านมีความเห็นต่อเรื่องเหล่านี้อย่างไร

เรื่อง	สภาพที่เป็นอยู่		เหตุผล		ที่ควรจะเป็น
	พอใจ	ไม่พอใจ	พอใจ	ไม่พอใจ	
อัตราค่าจ้าง					
ระยะเวลาการจ่ายค่าจ้าง					
เวลาที่ใช้เลี้ยงหมู					
การใช้แรงงาน/จำนวน					
ความรับผิดชอบต่อหมูหรือโรงเรือน					
การจ่ายวัสดุสิ้นเปลือง					
การจับหมูขาย					
ลักษณะสัญญา					

ท่านเคยเสนอแนะให้ผู้จ้างปรับปรุงเรื่องเหล่านี้บ้างหรือไม่

เคย

ไม่เคย

ที่ดินและถาวรให้กู้ยืม , ๖

๑. ในช่วง ๒ ปีนี้ ท่านมีหนี้สินบ้างหรือไม่

มี

ไม่มี

ถ้ามี เป็นหนี้ใครบ้างระบุ ที่อยู่

ขอยืมมาเท่าใด เมื่อ

ขอยืมมาทำอะไร

กำหนดเวลาในการใช้คืน เดือน/ปี

ต้องมีค้ำประกันหรือไม่ มี ระบุ

ไม่มี เพราะ

เสียดอกเบี้ยอัตรา

ส่งคืนไปแล้วเท่าใด

๒. ในช่วง ๒ ปีที่ผ่านมา ท่านเคยช่วยเหลือผู้อื่นโดยให้กู้ยืมบ้างหรือไม่

เคย

ไม่เคย

ถ้าเคยให้ใครกู้ อยู่ที่

ให้กู้ไป บาท เมื่อ

ให้กู้ไปทำอะไร

ได้หลักทรัพย์ค้ำประกันบ้างหรือไม่ ได้ ระบุ

ไม่ได้ เพราะ

เก็บดอกเบี้ยอัตรา

ใช้ส่งคืนมาบ้างแล้วเท่าใด

๓. กรณีท่านร่วมโครงการกับบริษัท เมื่อเทียบกับช่วงก่อนการเข้าร่วมหนี้สินของท่าน

น้อยลง เพราะ

เท่าเดิม เพราะ

มากขึ้น เพราะ

๔. ในกรณีที่ไม่ได้เข้าร่วมโครงการของบริษัท หนี้สินของท่านปัจจุบัน เมื่อเทียบกับ ๒ ปีที่แล้ว

น้อยลง เพราะ

เท่าเดิม เพราะ

มากขึ้น เพราะ

รายจ่ายในครัวเรือน

ประเภทรายจ่าย	มูลค่า (บาท/ปี)
๑. อาหาร	
๒. เครื่องนุ่งห่มและเครื่องประดับ	
๓. การศึกษา	
๔. ค่ารักษาพยาบาล	
๕. ทำบุญ	
๖. พาทนุ	
๗. บ้านเหิง	
๘. เชื้อเพลิง	
๙. สุขภัณฑ์และเสริมสร้าง	
๑๐. บุหรี่	
๑๑. เหล้า	
๑๒. การพนัน	
๑๓. อื่น ๆ ระบุ	
รวม	

การออมทรัพย์

ประเภทออมทรัพย์	มูลค่า (บาท/ปี)
๑. เงินสด - เก็บเอง -ฝากธนาคาร ๒. ทองรูปพรรณ ๓. เลื่อนแชร์ ๔. การจ่ายซื้อสินทรัพย์ ตุ๊ก วิทยุ หม้อหุงข้าว รถจักรยาน รถจักรยานยนต์ พัดลม ตู้เย็น อื่น ๆ ระบุ ๕. การปล่อยกู้	
รวม	

การพัฒนาชนบทโดยบริษัทเอกชน : กรณีบริษัทเจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม

บทนำ

ตลอดระยะเวลา ๒๐ ปี ที่รัฐบาลได้มีการวางแผนในการพัฒนาประเทศ โดยกำหนดออกมาเป็นแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ จนถึงปัจจุบันนี้ ได้ย่างเข้าสู่แผนพัฒนา ฯ ฉบับที่ ๔ แล้ว แต่ฐานะทางเศรษฐกิจของประชาชนส่วนใหญ่ในประเทศก็ยังคงอยู่ในระดับต่ำ นั้นย่อมแสดงว่า การพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนา ฯ ฉบับที่ ๑-๔ ที่ผ่านมา นั้น ไม่คุ้มที่จะพัฒนาชนบทอย่างแท้จริง เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศอยู่ในชนบทและประชาชนส่วนนั้นก็คือ เกษตรกรนั่นเอง

แม้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ ๔ (๒๕๓๐-๒๕๓๔) จะได้กำหนดให้การกระจายบริการ เศรษฐกิจและสังคมออกสู่กลุ่มชนที่มีรายได้น้อยในชนบท เป็นเป้าหมายหลักก็ตามแต่ในการปฏิบัติยังมีได้มีการกำหนดแนวทางให้แน่ชัดว่า กลุ่มผู้มีรายได้น้อยในชนบทดังกล่าวนี้ประกอบด้วยลักษณะทาง เศรษฐกิจสังคมอย่างไร และอยู่ที่ใดบ้าง ทำให้หน่วยงานราชการต่างชาติ เป้าหมายที่แน่ชัดในอันที่จะบริการ เศรษฐกิจสังคมตามแนวทางในแผนพัฒนาฉบับที่ ๔^๑ ดังนั้น การกระจายรายได้ของเกษตรกร เมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่นแล้ว จึงยังมีความเหลื่อมล้ำกันอยู่มาก

จากการที่เกษตรกรมีรายได้ออยู่ในระดับต่ำ หรืออยู่ในฐานะทางเศรษฐกิจที่เรียกว่า มีความยากจนสูงนั้น ทำให้ส่งผลกระทบต่อถึงส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องด้วยทั้งในภาครัฐบาลและภาคเอกชน ในภาครัฐบาลจะเห็นได้อย่างชัดเจนคือ การพัฒนาที่วางไว้นั้นไม่สามารถบรรลุผลตาม เป้าหมายได้ ครอบคลุมที่ประชาชนส่วนใหญ่ยังยากจนอยู่ ผลของการพัฒนาที่จะล่าช้าหรือไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ถ้ารัฐบาลสามารถขจัดความยากจนได้ การพัฒมาก็จะได้ผล เพราะไม่จำเป็นแล้วที่รัฐบาลจะต้องทุ่มเงินงบประมาณส่วนใหญ่ให้กับความยากจน เพื่อให้ความยากจนนั้นลดลงหรือสลายไปในที่สุด แต่เงินงบประมาณที่ปล่อยออกไปแต่ละครั้ง ย่อมหมายถึงมีผลแห่งการสะท้อนกลับออกมาให้เห็นอย่าง

^๑ ดร.ดิเรก ฤกษ์ท่วย, การพัฒนาชนบทของประเทศไทย (๒๕๐๔-๒๕๓๐) : ผลสำเร็จปัจจัยเกี่ยวข้องและปัญหา สำนักส่งเสริมและฝึกอบรมมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, พิมพ์ครั้งที่ ๒, ๒๕๒๔ หน้า ๑

ชัดเจน เนื่องจากมีทรัพยากรที่พร้อมแล้วที่จะรับการพัฒนา*

ส่วนในภาค เอกชนจะ เห็นได้จากอัตราการชำระหนี้ของ เกษตรกรต่อสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยสินเชื่อทางด้านการเกษตรให้แก่เกษตรกร อัตราการชำระหนี้ก็ยังอยู่ในอัตราที่ต่ำ

ตารางที่ ๑ อัตราการชำระหนี้ของสหกรณ์การเกษตรต่อ ธกส. เปรียบเทียบกับเงินที่สมาชิกนำมาชำระต่อสหกรณ์ในปีทางบัญชี ๒๕๒๐ ของสหกรณ์การเกษตร

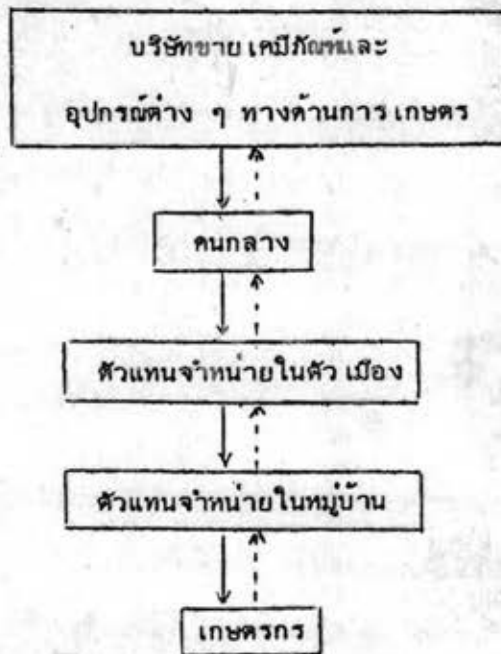
อัตราการชำระหนี้ (ร้อยละ)	ปีทางบัญชี ๒๕๒๐	
	จำนวนสหกรณ์	ร้อยละ
๔๐ ขึ้นไป	๑๔๔	๓๑
๓๑ - ๔๐	๓๔	๘
๒๑ - ๓๐	๔๑	๘
๑๑ - ๒๐	๓๓	๗
๐ - ๑๐	๒๒๖	๕๖
รวม	๔๘๒	๑๐๐

ที่มา : ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์, รายงานกิจการ : งบดุล บัญชีกำไรและขาดทุนรอบปีบัญชีระยะเวลาระหว่างวันที่ ๑ เมษายน ๒๕๒๑ ถึง วันที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๒๒, หน้า ๔๓

* คนส่วนใหญ่มักไม่แยกระหว่างความยากจนกับการพัฒนา โดยจะมองควบคู่กันไปว่าการขจัดความยากจนก็คือการพัฒนา แต่ในทัศนะของผู้เขียนเอง เห็นว่า การขจัดความยากจนเป็นเพียงพื้นฐานเพื่อปูทางไปสู่การพัฒนาเท่านั้น เป็นการทำให้ประชาชนซึ่งเป็นตัวสำคัญในการพัฒนามีความพร้อมที่จะรับการพัฒนาคตามแผนและ เป้าหมายที่วางไว้ เพราะสิ่งที่ทำให้การพัฒนาไม่บรรลุผลตาม เป้าหมายก็คือ "ความยากจน" ของประชาชนส่วนใหญ่ นั่นเอง

จากตารางที่ ๑ จะเห็นว่า อัตราการชำระหนี้ที่อยู่ในช่วงร้อยละ ๐-๕๐ มีอยู่ถึง ๔๖% ดังนั้น เงินทุนหมุนเวียนส่วนหนึ่งของสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยสินเชื่อทางด้านเกษตรนั้น ก็จะต้องไม่สามารถได้รับชำระคืน เกษตรกรไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ ในปีเพาะปลูกต่อไป ต้องลงทุนใหม่ ก็ต้องกู้มาอีก หนี้สินก็เพิ่มขึ้นอีก เงินทุนของสถาบันการเงินก็จะจมอยู่กับส่วนนี้แทนที่จะได้นำไปหมุนให้เกิดความคล่องตัวในทางการเงินของกิจการต่อไป

ในภาคของ เอกชน นอกจากจะมีกิจการทางด้านสถาบันการเงินที่จะได้รับผลกระทบจากฐานะทางเศรษฐกิจที่อยู่ในระดับต่ำของเกษตรกรแล้ว ยังมีกิจการประเภทที่ขายปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ย, ยาปราบศัตรูพืช, เมล็ดพันธุ์ และอุปกรณ์ต่าง ๆ ทางด้านการเกษตรก็ที่จะได้รับผลกระทบอันนี้



จากผังข้างบน แสดงให้เห็นถึงลักษณะการติดต่อเพื่อค้าขายสินค้าของบริษัทที่มีกิจการประเภทดังกล่าวให้แก่เกษตรกร โดยทางบริษัทจะมีตัวแทนของบริษัทที่เรียกกันทั่วไปว่า เซลส์แมน หรือคนกลาง หากการติดต่อ เพื่อจำหน่ายสินค้าของบริษัท ซึ่งการติดต่อนั้นจะติดต่อกับพ่อค้าในตัวเมือง ให้เป็นตัวแทนจำหน่ายให้กับสินค้าของบริษัทตน จากนั้นตัวแทนจำหน่ายนั้น ก็จะติดต่อกับพ่อค้าในหมู่บ้าน เพื่อหาลูกค้าคือ เกษตรกรอีกทีหนึ่ง และเมื่อตกลงกันเรียบร้อยแล้ว บริษัทก็จะปล่อยสินค้าเหล่านั้น ให้กับตัวแทนจำหน่ายในรูปของการให้เครดิต ซึ่งตัวแทนในหมู่บ้านก็จะรับของไปจำหน่ายแก่เกษตรกร ในรูปของเครดิตเช่นกัน ตัวเกษตรกร เองก็ เชื้อสินค้าแก่ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง) ในหมู่บ้าน

ด้วย เมื่อเกษตรกรมีฐานะทางเศรษฐกิจต่ำ กำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ก็จะต่ำตาม
ไปด้วย เมื่อ เป็น เช่นนี้ ก็จะเกิดลักษณะต่อ เนื่อง เป็นลูกโซ่คือ เมื่อเกษตรกรไม่สามารถชำระหนี้คืนให้
แก่ตัวแทนจำหน่ายในหมู่บ้านได้ ตัวแทนจำหน่ายในหมู่บ้านที่ เครดิตของมาจากตัวแทนจำหน่ายในตัว-
เมืองก็ไม่สามารถชำระ เงินค่าของให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในตัว เมืองได้ ตัวแทนจำหน่ายในตัว เมืองก็
จะไม่สามารถชำระ เงินให้แก่บริษัทที่จำหน่ายสินค้า นั้นได้ ผลกระทบที่เกิดขึ้นก็คือ สภาพทางการเงิน
ของกิจการค้ำนั้นขาดสภาพคล่องตัว ซึ่ง เป็นสิ่งสำคัญมากในทางธุรกิจ

บริษัทใหญ่บริษัทหนึ่งที่ดำเนินกิจการค้าประ เภทปัจจัยการผลิตทางการ เกษตรและ
อุปกรณ์เกี่ยวกับการ เกษตรมาช้านานแล้ว ได้แก่ บริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด ซึ่งใน
ปัจจุบัน เป็นบริษัทหนึ่งใน เครือของกลุ่มบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ จำกัด ได้สังเกตเห็นผลเสียที่เกิดจาก
ผลกระทบ และเห็นว่าสาเหตุที่ทำให้เกษตรกรตกอยู่ในภาวะดังกล่าวนี้ นั้น พอดีจะช่วยเหลือหรือแก้ไขได้
เพราะสาเหตุดังกล่าวนอกจากจะ เกิดจากภัยทางธรรมชาติแล้ว ยังเกิดจากโรคที่เกิดจากศัตรูพืช
ด้วย ที่ทำให้ผลผลิตของ เกษตรกรต่ำ ถ้ามีเทคนิควิธีการและความรู้ทางวิชาการเพียงพอก็สามารถ
ป้องกันและเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้นได้ จึงได้เริ่ม "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่" ขึ้น โดยมี
วัตถุประสงค์เพื่อยกระดับรายได้ของ เกษตรกรไทย และเผยแพร่วิธีการแผนใหม่ในการเพิ่มผลผลิต
ในนาข้าว

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

เมื่อ เอกชนได้ เข้ามามีบทบาท ซึ่งพอจะมองว่าเป็นส่วนหนึ่งที่อาจจะช่วยในการ
พัฒนาชนบทได้ จึง เป็น เรื่องที่น่าสนใจเป็นอย่างยิ่งว่า ในขณะที่คนส่วนใหญ่มองธุรกิจเอกชนในแง่
ค้าเงินกิจการ เพื่อแสวงหาผลกำไรเท่านั้น แต่ "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่" ที่กำลัง
ดำเนินอยู่ขณะนี้ จะช่วยลดความคิด เข็มว่านั้นได้หรือไม่ โครงการดังกล่าวจะสามารถช่วย เหลือ
เกษตรกรได้จริงหรือ

แนวความคิดที่ใช้ในการวิจัย

เพื่อพิจารณาบทบาทของ เอกชนในการพัฒนาด้านการ เกษตรในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ศึกษา เฉพาะกรณีโครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ ของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด
โดยมีแนวความคิด เมื่อโครงการมีวัตถุประสงค์ที่จะช่วยพัฒนาทางด้าน การ เกษตร เพื่อยกระดับรายได้

ให้แก่เกษตรกร เกษตรกรภายหลังจากที่เป็นสมาชิกโครงการย่อมจะต้องมีฐานะดีกว่า ก่อนหน้าที่จะ
เข้าเป็นสมาชิก และดีกว่าเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิก ซึ่งจะใช้เกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้

- | | | |
|-------------------------|--|-------------------------------|
| ๑. <u>แรงงาน</u> | เกษตรกรที่เป็นสมาชิกต้องมียอดเงินในอัตราที่ต่ำกว่า | |
| ๒. <u>ที่ดิน</u> | " | " ผลผลิตในอัตราที่สูงกว่า |
| ๓. <u>ต้นทุนการผลิต</u> | " | " รายได้ในอัตราที่สูงกว่า |
| ๔. <u>รายได้</u> | " | " B:C Ratio ในอัตราที่สูงกว่า |
| ๕. <u>หนี้สิน</u> | " | " หนี้สินในอัตราที่ต่ำกว่า |

นอกจากนั้น การพิจารณาข้างต้นจะต้องดูเงื่อนไขอย่างอื่นประกอบอีกด้วย เช่น การลงทุน
อัตราความเสี่ยงในการลงทุน เป็นต้น

ขอบเขตของการศึกษา

ช่วงเวลาที่ใช้ทำการศึกษา ได้แก่ ช่วงการเพาะปลูกครั้งแรกที่สามารถเก็บเกี่ยว
ผลผลิตได้ในปี ๒๕๖๔ คือ ฤดูกาลทำนาปรังของปีการเพาะปลูก ๒๕๖๓ นั้นเอง

เนื่องจากในปี ๒๕๖๔ "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่" ของบริษัท เจียไต๋
มีพื้นที่ดำเนินการอยู่ใน ๔ จังหวัดด้วยกันคือ จังหวัดสุพรรณบุรี, ปทุมธานี, นนทบุรี และ พระนคร
ศรีอยุธยา แต่โครงการวิจัยในส่วนนี้เป็นโครงการย่อยของ "โครงการวิจัยการเปลี่ยนแปลงทาง
เศรษฐกิจและสังคมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา" จึงได้กำหนดส่วนที่จะทำการศึกษาเฉพาะพื้นที่ที่
ดำเนินการอยู่ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเท่านั้น โดยเน้นเขตอำเภอลาดบัวหลวง และในการ
การศึกษานี้ จะเน้นเฉพาะในส่วนของเกษตรกรที่เกี่ยวกับการทำนาข้าว เพราะโครงการดังกล่าว
เกี่ยวข้องเฉพาะเรื่องนี้เท่านั้น

วิธีการวิจัย

ข้อมูลต่าง ๆ ที่นำประกอบการวิจัยเรื่องนี้ ได้มาจาก

๑. เอกสาร และหนังสือต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อการวิจัย
๒. สัมภาษณ์เกษตรกร โดยใช้แบบสอบถาม
๓. สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่โครงการ

๔. การสังเกตและประสบการณ์ ตลอดระยะเวลาที่เข้าไปอยู่ในหมู่บ้าน ประมาณ

• ปี

กลุ่มประชากร เป้าหมายในการศึกษา ได้แก่ เกษตรกรทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกโครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

การรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรดังกล่าว ทำได้โดยการสุ่มตัวอย่าง เพื่อคัดเลือกตัวแทนในการศึกษา วิธีการสุ่มตัวอย่างนั้นใช้วิธีสุ่มทุก เขตที่โครงการ เข้าไปดำเนินการอยู่ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา เขตละประมาณ ๑๕% ของจำนวนสมาชิกในแต่ละเขตนั้นด้วยจำนวนเท่า ๆ กัน ผลของการคัดเลือกเป็นดังนี้

๑. เขตหนองหล่ม มีจำนวนสมาชิกโครงการ ๔๔ ราย เกษตรกรตัวอย่างเท่ากับ ๔ ราย และ เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกที่คัดเลือกเป็นตัวอย่างเท่ากับ ๔ ราย

๒. เขตหลักชัย-รางเนื้อตาย มีจำนวนสมาชิกโครงการ ๓๔ ราย เกษตรกรตัวอย่างเท่ากับ ๖ ราย และ เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกที่คัดเลือกเป็นตัวอย่างเท่ากับ ๖ ราย

๓. เขตหลวงประสิทธิ์ มีจำนวนสมาชิกโครงการ ๒๓ ราย เกษตรกรตัวอย่างเท่ากับ ๔ ราย และ เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกที่คัดเลือกเป็นตัวอย่างเท่ากับ ๔ ราย

๔. เขตตลาดใหม่ มีจำนวนสมาชิกโครงการ ๖๔ ราย เกษตรกรตัวอย่างเท่ากับ ๑๐ ราย และ เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกที่คัดเลือกเป็นตัวอย่างเท่ากับ ๑๐ ราย

ประโยชน์ที่จะได้รับจากการวิจัย

เพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาการ เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๕ (พ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๙) ซึ่ง เน้นใน เรื่องการร่วมมือระหว่างภาครัฐบาลและภาค เอกชนอย่างจริงจังมากขึ้น กว่าที่ผ่านมา ดังนั้น การวิจัยในส่วนนี้จึง เป็นการช่วย เสนอแนะแนวทางบางประการในการที่รัฐบาล และ เอกชนจะร่วมมือกัน เพื่อกลุ่ม เป้าหมายอันเดียวกันคือ เกษตรกร เพราะ เท่าที่ผ่านมายังมีปัญหา อยู่มาก ประเด็นปัญหาดังกล่าว* ก็คือ

* สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการ เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักงานนายกรัฐมนตร
แผนพัฒนาการ เศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๕ พ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๙ หน้า ๔๗๔

๑. ความสัมพันธ์ระหว่างภาครัฐบาลกับภาค เอกชนยังขาดความ เชื่อมโยงในด้าน ความรับผิดชอบต่อการพัฒนาประ เทศร่วมกัน
๒. ถึงแม้ว่านโยบายการพัฒนา เศรษฐกิจโดยส่วนรวมได้ เน้นให้ภาค เอกชนมีบทบาท ในการพัฒนาในสาขา เศรษฐกิจที่สำคัญมากขึ้น แต่ยังคงขาดการกำหนดนโยบาย เฉพาะ เรื่อง ตลอดจน การจัดทำแผนและโครงการร่วมระหว่างภาครัฐบาลและภาค เอกชนที่ชัดเจน เพื่อนำไปสู่การปฏิบัติได้
๓. การขาดการศึกษาและวิจัยรูปแบบสถาบันภาค เอกชนที่มีอยู่ว่าจะสามารถพัฒนา ให้เป็น เครื่องมือของรัฐได้มากน้อย เพียงใด และรัฐจำเป็นต้องมีส่วนช่วยเหลือในลักษณะใดบ้าง
๔. การ เผยแพร่ความรู้และสร้างความ เข้าใจแก่ประชาชน เกี่ยวกับบทบาทความร่วมมือ ระหว่างภาครัฐบาลกับภาค เอกชนยังมีผู้น้อยมาก

ความเป็นมาของบริษัท

ในปี ค.ศ. ๑๙๖๖ (พ.ศ. ๒๕๐๙) ชาวจีนอพยพ ๒ คู่พี่น้องตระกูล เจีย อันมี เจีย เอ็กซอ และ เจีย ไชวฮุย ได้เปิดกิจการขาย เมล็ดพันธุ์พืชที่สั่งจากปร: เทศจีน ผ่านทาง ชองกง เข้ามาขายในประเทศไทย และรวบรวมไข่ไก่และสุกรไปขายชองกง ในนามของร้าน "เจียไต่" (อยู่ในย่านวัดเกาะ ทรงวาด) กิจการประสบความสำเร็จและประชาชนนิยมเลี้ยงไก่ มากขึ้นตามการส่งเสริมของอธิการบดีคนแรกของมหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ จึงได้ตั้งโรงงาน ผลิตอาหารสัตว์ขึ้นในปี ค.ศ. ๑๙๕๔ (พ.ศ. ๒๕๓๗) โดยใช้ชื่อว่า "เจริญโภคภัณฑ์"

* กลุ่มศึกษา - เผยแพร่การเกษตร, คณะ เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, จุลสารประกอบ นิทรรศการ "การผูกขาดการเกษตรไทย" ๑๗-๒๑ กันยายน ๒๕๓๒, หน้า ๑๐

พร้อมกันนั้น ก็ได้พยายามให้มีการพัฒนาการเลี้ยงสัตว์และการเกษตร จนกระทั่งกิจการแพร่หลาย
ออกไปอย่างกว้างขวาง *

การริเริ่มโครงการ

จากความเป็นมาที่กล่าวไปแล้วข้างต้น จะเห็นได้ว่า บริษัท เอเชีย ใต้ ส่ง เสริมเกษตรกรรม
จำกัด เป็นบริษัทแรกในเครือของบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ ซึ่งประกอบกิจการด้านการผลิตและค้าปุ๋ย
เมล็คพันธุพืช ประกอบกับแนวความคิดในการขยายธุรกิจของบริษัทในเครือแบบต่อเนื่องผูกพัน
(Integration) ซึ่งเป็นไปในลักษณะแนวตั้งนั้น ทำให้บริษัทให้ความสนใจในการทดลอง
"โครงการส่งเสริมการทำการระบบใหม่" โดยใช้บุคลากรและสินค้าของบริษัท (ทั้ง เมล็คพันธุ
ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และอุปกรณ์การเกษตรอื่น ๆ) เข้าร่วมในโครงการ ประสานกับการสนับสนุน
ของหน่วยงานของรัฐที่ปฏิบัติงานด้านการเกษตรบางแห่ง เพื่อพัฒนาวิธีการผลิตและการเพิ่มผลผลิตข้าว

ในเอกสารเผยแพร่ของบริษัท แสดงให้เห็นความสนใจของบริษัทเกี่ยวกับปัญหา
และอุปสรรคของการทำนาที่แล้งมา ซึ่งทำให้ผลผลิตข้าวอยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำมาก และจากการศึกษา
ค้นคว้าของบริษัทก็ได้ให้ข้อสรุปเกี่ยวกับอุปสรรคของเกษตรกรในการทำนาข้าว แยกออกเป็น
๓ ประการใหญ่ ๆ คือ ด้านวิชาการ ทูนาการทำนาและการตลาด และเมื่อพิจารณาถึงความพร้อม
ของบริษัทในการแก้ไขอุปสรรคทั้งสามดังกล่าว ทั้งด้านนักวิชาการเกษตร ทูนาสำรองและการจัดหา
ตลาดสำหรับรับซื้อผลผลิตแล้ว บริษัทจึงได้ริเริ่มโครงการขึ้น โดยในครั้งแรกเริ่มทดลองที่อำเภอบาง

* บริษัทที่อยู่ในเครือของกลุ่ม เจริญโภคภัณฑ์เป็นกลุ่มธุรกิจที่ทำการขยายธุรกิจในแนวตั้ง (vertical integration กล่าวคือ ครอบคลุมทั้งทางด้านวัตถุดิบที่ตนต้องใช้ ด้านการผลิต และด้านการจำหน่าย เพื่อให้ตนเองมีอำนาจการผูกขาดในธุรกิจแขนงนั้นอย่างเต็มที่) เริ่มตั้งแต่การผลิตอาหารสัตว์ จำหน่าย เมล็คพันธุพืช วัสดุต่าง ๆ เกี่ยวกับการเลี้ยงสัตว์และการเพาะปลูก ทำการผลิตลูกไก่ ทำการขายส่งเนื้อไก่และผลิตภัณฑ์จากไก่ในรูปแบบต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีกิจการด้านการตั้งสินค้าเข้าและการส่งสินค้าออก กิจการทอกระสอบป่าน เป็นต้น (ผู้สนใจโปรดดูบทความของเกริกเกียรติ พิพัฒน์ เสรีธรรม เรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจการเมืองกับการรวมอำนาจทางเศรษฐกิจโดยเอกชนในประเทศไทย ใน "การขยายตัวของระบบทุนนิยมในประเทศไทย (พ.ศ. ๒๔๘๔-ปัจจุบัน)", สมภพ มานะรังสรรค์ บรรณาธิการ, หน้า ๒๓ และ ๓๓

เสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เกษตรกรเข้าร่วมโครงการ ๓๗ ครอบครัว เนื้อทั้งหมด ๖๐๔ ไร่ (เกษตรกรในท้องที่มีประมาณ ๓๐ ไร่ได้ปล่อยที่นาร้างว่างเปล่า เพราะประสบปัญหาทั้งด้านทุนและเรื่องโรคแมลงรบกวน)* และต่อมาได้ขยายเนื้อที่ของโครงการออกไปในอำเภอใกล้เคียงและท้องที่อื่นด้วย

สำหรับคำถามที่ว่า เหตุใดจึงเลือกเอาท้องที่ในอำเภอเสนา เป็นที่ทดลองโครงการ นั้น สอดถามจากเจ้าหน้าที่ที่ปฏิบัติงานอยู่ได้ความว่า เพราะเป็นท้องที่มีคลองใหญ่และคลองเล็ก เชื่อมต่อกันทั่วบริเวณ โอกาสน้ำจะแล้งมีน้อยกว่าที่อื่น และแถบนี้เป็นเขตที่ทำนาปรังมาก่อน จึงสอดคล้องกับความคิดในการใช้วิธีการผลิตและอุปกรณ์แบบใหม่ นอกจากนี้ ยังมีตัวแทนของบริษัทประจำอยู่และช่วยหาสมาชิกเข้าร่วมในโครงการ ทั้งยังรับประกันได้ว่าสมาชิกมีเครดิตพอที่จะไว้วางใจได้ว่า เมื่อรับอุปกรณ์ต่าง ๆ ทางกรมเกษตรไปก็จะใช้ตามที่บริษัทแนะนำ และไม่แอบเอาไปขายต่อให้ผู้อื่น

หลักของโครงการ

๑. วางแผนการปลูกให้กับเกษตรกร ทั้งพันธุ์ การปลูก การให้น้ำ การป้องกันกำจัดศัตรูพืช การจัดการระบบการให้น้ำ
๒. เลือกใช้อุปกรณ์การปลูกที่มีประสิทธิภาพให้กับ เกษตรกรในราคา เครดิต
๓. ส่งนักวิชาการดูแลแปลงนาข้าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งให้คำแนะนำด้านวิชาการแก่เกษตรกร
๔. ประกันกำไรสุทธิขั้นต่ำให้กับ เกษตรกร
๕. รักษาไว้ซึ่งสภาพของสังคม ให้เกษตรกรใช้เครื่องมือเครื่องใช้ที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ ถ้าไม่เพียงพอทางโครงการจะนำเข้าไปช่วยเหลือ
๖. ถ้าเกษตรกรได้กำไร ทางโครงการจะหักจากกำไรสุทธิของเกษตรกร เพื่อมาช่วยเหลือในการดำเนินการ

* บริษัทเจียโตส่งเสริมเกษตรกรรม จำกัด, โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่, เอกสารโรเนียว, หน้า ๒

๗. การร่วมโครงการเกษตรกร จะเป็นจุดปลูกต่อจุดปลูก ไม่ผูกมัด ถ้าเกษตรกรไม่เห็นด้วยกับโครงการ ก็มีสิทธิ์ที่จะไม่ร่วมโครงการในจุดต่อไป เพราะคิดว่าถ้าโครงการดีต้องเป็นที่ยอมรับของเกษตรกร^๑

หลักการทั้งหมดนี้ ยังมีข้อควรสังเกตุที่สำคัญอีก คือ

- เพื่อวางรากฐานการประกอบอาชีพของเกษตรกรให้ยึดหลักอยู่ในแนว "ธุรกิจการเกษตร"
- เพื่อสร้างฐานความเชื่อถือ และความเป็นไปได้ในการดำเนินงานร่วมกันของส่วนราชการ สถาบันการเงิน เอกชน (บริษัท ฯ) และเกษตรกร
- เพื่อสร้างความเชื่อถือให้แก่สถาบันการเงินต่อเกษตรกรในอนาคต
- เพื่อสนับสนุนนโยบายหลักของบริษัท^๒

ทั้งนั้น นอกจากจุดมุ่งหมาย เพื่อยกระดับรายได้ของเกษตรกรไทย เผยแพร่วิธีการ และความรู้แผนใหม่ในการเพิ่มผลผลิตในนาข้าวแล้ว ยังเป็นการขยายกิจการของบริษัท ให้มีรายได้ และกำไรเพิ่มพูนมากยิ่งขึ้นด้วย

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลได้ทางตรง

๑. เกษตรกรจะได้ผลผลิตเพิ่มขึ้น ซึ่งหมายถึงรายได้เพิ่มขึ้น
๒. เกษตรกรจะได้รับวิชาการแผนใหม่ และความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับการทำนาข้าว
๓. เกษตรกรจะได้ใช้ประโยชน์จากที่ดิน แรงงาน และแหล่งน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ
๔. เกษตรกรไม่ต้องพะวงถึงเรื่องการหาเงินทุนมาทำนาข้าว
๕. เกษตรกรจะมีรายได้จากการทำนา ถึงแม้ว่านาข้าวจะได้รับเสียหายจากโรคแมลง โดยทางบริษัทจะเป็นผู้ประกันรายได้สุทธิขั้นต่ำต่อไร่ให้กับเกษตรกร

๑ วิสูตร กักสูง, โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่, บริษัท เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม จำกัด, เอกสารโรเนียว, หน้า ๔-๕

๒ บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โปรตีนสูง จำกัด, โครงการส่งเสริมเพิ่มผลผลิตข้าว, เอกสารโรเนียว, หน้า ๒

ผลได้ทางอ้อม

๑. ได้แก่ความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรของเกษตรกร

๒. การที่ไม่ต้องเคลื่อนย้ายแรงงานจากชนบท เพื่อหางานทำในตัวเมือง ซึ่งเป็นการก่อให้เกิดปัญหาทางสังคม

๓. ทำให้กำหนดระยะเวลาทำนาข้าวแน่นอน

ขั้นตอนการดำเนินงาน

เพื่อให้บรรลุผลตามหลักการที่ได้วางไว้ บริษัทจึงกำหนดขั้นตอนในการดำเนินงาน ตั้งแต่เริ่มโครงการ ซึ่งอาจแยกออกเป็นขั้นตอนใหญ่ ๆ ดังนี้

๑. ดำเนินการสำรวจสถานที่ที่จะก่อสร้างโครงการ

๒. ดำเนินการสำรวจภาวะ เศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรในหมู่บ้านที่ก่อสร้างในโครงการ และบริเวณใกล้เคียง เพื่อศึกษาถึงรายได้ รายจ่าย ลักษณะการประกอบอาชีพ การถือครองที่ดิน รวมทั้งอุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ ในการทำนาข้าว เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผน และเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลง หลังจากได้ทำนาคตามโครงการใหม่แล้ว

๓. รวบรวมเกษตรกรในหมู่บ้านที่สมัครใจ เข้าร่วมโครงการ เพื่อชี้แจงและทำความเข้าใจในสิ่งที่เกษตรกรต้องปฏิบัติในการเข้าร่วมโครงการ

หลังจากนั้น ก็จะเป็นการดำเนินงานตามโครงการ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ โครงการนี้เป็นโครงการระยะยาวและส่งเสริมการทำนา ๒ ครั้งต่อปี และจะปรับปรุงวางแผนขยายเขตในทุก ๆ ๔ ปี

เขตดำเนินงานของโครงการ อยู่ในเขตพื้นที่จังหวัดอุษายา ปทุมธานี นนทบุรี สุพรรณบุรี สิงห์บุรี ชัยนาท และฉะเชิงเทรา และจากผลงานที่ผ่านมาตั้งแต่เริ่มโครงการเมื่อเดือนเมษายน ๒๕๒๒ ที่ อ.เสนา จ.อุษายา และได้ขยายโครงการออกเป็นโครงการที่ ๒, ๓ ที่อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี และอ.คอนเเจคีย์ จ.สุพรรณบุรี โครงการที่ ๔, ๕, ๖ ที่อ.เสนา และอ.ลาดบัวหลวง จ.อุษายา ปรากฏว่าผลเป็นที่น่าสนใจทั้งบริษัทและเกษตรกร ถึงแม้ว่าโครงการที่ ๔, ๕, ๖ แปลงนาข้าวจะเสียหายเนื่องจากโรคจู้ (โรคข้าวไม่ออกรวง) ก็ตาม ส่วนโครงการที่อ.คอนเเจคีย์ จ.สุพรรณบุรี ได้ผลผลิตเฉลี่ยประมาณ ๔๔ ถัง/ไร่ แปลงที่สมบูรณ์ดีจำนวน ๔ ไร่ ได้ผลผลิตเฉลี่ยถึง ๑๒๐ ถัง/ไร่ ทำให้เนื้อที่ของโครงการเพิ่มขึ้นถึง ๑๐,๐๐๐ ไร่ และคาดว่า

จะเพิ่มต่อไปอีกในฤดูต่อไป*

ทั้งหมดนี้ เป็นเพียงหลักการและแผนงานที่วางไว้อย่างกว้าง ๆ เท่านั้น ส่วนในการปฏิบัติงานจริง ๆ นั้น พบว่ามีปัญหาและอุปสรรคหลายประการที่ทำให้โครงการนี้ยังไม่บรรลุผลเท่าที่ควร การประเมินผลโครงการที่ผ่านมาชี้ให้เห็นข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่จะต้องแก้ไขปรับปรุงต่อไป ทั้งนี้จากคำบอกเล่าของเจ้าหน้าที่ในโครงการบางคนว่า ทางบริษัทยังไม่ค่อยพอใจนักต่อผลงานต่าง ๆ ที่เสร็จสิ้นไปแล้วและกำลังดำเนินการอยู่ (ความเห็นนี้ ผู้เขียนบันทึกไว้ตั้งแต่ต้นปี พ.ศ. ๒๕๐๓ ซึ่งโครงการในเขตอำเภอลาดบัวหลวงเพิ่งเริ่มต้น จนถึงบัดนี้ สถานการณ์และผลงานต่าง ๆ คงเปลี่ยนแปลงไปบ้างแล้ว) ข้อที่น่าสังเกตคือ โครงการที่อำเภอคอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี ซึ่งทางบริษัทเห็นว่าประสบความสำเร็จนั้น เป็นการวัดที่ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น แต่ไม่ได้คำนึงหรือให้ความสนใจ แก่ผลที่เกิดขึ้นในด้านอื่น เช่น ค่าใช้จ่าย ค่าไรที่ตกแก่เกษตรกร ความผิดเห็นของเกษตรกรและผลกระทบอื่น ๆ จากการใช้เทคนิควิธีการแผนใหม่

ข้อตกลงระหว่างบริษัทกับ เกษตรกร

เมื่อได้กล่าวถึงหลักการใหญ่ ๆ ของโครงการพอเป็นภาพกว้าง ๆ แล้ว ทีนี้ลองหันมาพิจารณาในแง่ของรายละเอียดเกี่ยวกับสัญญาข้อตกลงระหว่างบริษัทกับ เกษตรกรและระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ อุบัติ เพราะปกติเมื่อเกษตรกรต้องการเข้าร่วมในโครงการ เขาจะต้องทำหนังสือสัญญาร่วมกับบริษัท ซึ่งกำหนดข้อผูกมัดและภาระที่ต่างฝ่ายต่างมีส่วนร่วม โดยมีทั้งข้อที่ต้องทำและข้อห้ามสำหรับทั้ง ๒ ฝ่าย รวมถึงผลประโยชน์ที่พึงจะได้รับและเสียไป ลักษณะของค่าใช้จ่าย

ข้อตกลงร่วมกันนี้ มีผลบังคับทั้งการกระทำของบริษัทและเกษตรกร รายละเอียดของสัญญา อาจสรุปเป็นข้อ ๆ ได้ดังนี้

สำหรับบริษัทต้องปฏิบัติ คือ

๑. เป็นผู้ร่วมจัดการกับสหกรณ์ ฯ หรือรับมอบหมายวงเงินกู้ตามจำนวนงบประมาณ นำมาจัดซื้อวัสดุการเกษตร เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลงและอื่น ๆ ให้แก่เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ
๒. ประกันการขาดทุน ต้นทุนการผลิตทั้งหมดให้เกษตรกร เพื่อเป็นการลดความกังวลถึงการขาดทุนในการผลิตของเกษตรกร หากเกษตรกรขายผลผลิตและหักต้นทุนแล้วขาดทุน บริษัท

* วิสูตร ศักดิ์สูง, อ้างแล้ว, หน้า ๒-๓



เป็นผู้จ่ายต้นทุนที่ขาดทุนแทน เกษตรกร

๓. ประกันการตลาดเป็นผู้จัดการหรือรับซื้อผลผลิตทั้งหมดตามราคาตลาดท้องถิ่น ในอัตราความชื้นของข้าวไม่เกิน ๑๕% และถ้าความชื้นของข้าวที่สูงกว่า ๑๕% จะทำการจัดการหรือรับซื้อเช่นกัน แต่หักน้ำหนักผลผลิตตามความชื้นเหมือนกับหลักการซื้อขายข้าวทั่วไป ภายใน ๓๐ วัน หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิต

๔. บริษัทจัดเจ้าหน้าที่วิชาการเข้าไปอยู่ประจำโครงการ เพื่อให้คำแนะนำและควบคุมการปลูก เพื่อให้ได้ผลผลิตตามเป้าหมาย

๕. เป็นผู้แนะนำหรือจัดหาวัสดุการเกษตร เช่น เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาป้องกันกำจัดโรค และแมลงศัตรูข้าว และอื่น ๆ ที่จำเป็นตามความเหมาะสม มีคุณภาพ รวมทั้งนำเครื่องมือเครื่องจักรเข้ามาดำเนินการผลิต โดยคิดค่าบริการในฐานราคาที่ยุติธรรม

๖. คิดค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่บริษัทที่ประจำโครงการ ๒๐๐ บาท/ไร่ ไว้ในต้นทุนการผลิตที่บริษัทรับผิดชอบเป็นจำนวนที่แน่นอน

๗. เป็นผู้ชำระเงินให้กับสถาบันการเงินพร้อมดอกเบี้ยภายหลังการจำหน่ายผลผลิตแล้ว

สำหรับเกษตรกรผู้สัญญาต้องปฏิบัติ ดังนี้

๑. จัดแรงงานเข้าดำเนินการเพาะปลูกและดูแลรักษาตลอดเวลาที่เข้าร่วมโครงการเพื่อรับผิดชอบในการหว่าน การพ่นยา ตลอดจนการดูแลรักษาอื่น ๆ

๒. ปฏิบัติตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่วิชาการของบริษัท ด้วยแรงงานของครอบครัวเกษตรกร โดยไม่มีการว่าจ้างแรงงานใด ๆ จากโครงการ

๓. จะปฏิบัติตามคำแนะนำตามเจ้าหน้าที่ของบริษัทอย่างเคร่งครัดและเต็มใจ

๔. จะนำเครื่องมือและอุปกรณ์ของตนช่วยส่งเสริมความจำเป็น เพื่อให้การดำเนินงานเพาะปลูกในส่วนของคนชั่วเมมีส่วนที่ช่วย ในการเพิ่มผลผลิตข้าวอย่างเต็มที่

๕. จะช่วยดูแลรักษาผลประโยชน์ทั้งส่วนรวมและส่วนตน เพื่อให้โครงการบรรลุเป้าหมายเป็นอย่างดี

๖. จะร่วมแรงในสิ่งที่เกี่ยวข้องกับโครงการ เช่น การตั้งเครื่องวางท่อ ชุดลอกคลองส่งน้ำ แยกขนปุ๋ยยาที่ส่งเข้าโครงการ หรือ ฯลฯ โดยไม่มีการคิดค่าจ้างแรงงานใด ๆ เพื่อช่วยลด

ต้นทุนการผลิตส่วนรวมและตนเอง*

นอกจากนี้ ในสัญญาฯ ยังได้ระบุถึงรายละเอียดในแง่ผู้อื่นด้วย เช่น

- ยินยอมให้ส่วนราชการต่าง ๆ เข้ามีส่วนรู้เห็นในการจัดเป็นงานโครงการและการ
ทำสัญญา

- ระบุถึงกรณีที่สามารถบอกเลิกสัญญาได้ เช่น

๑. บริษัทไม่สามารถปรับปรุงพื้นที่เพาะปลูกให้สามารถเพิ่มผลผลิตได้หลังจากที่ได้

พยายามทุกทางมาแล้ว ๒ ครั้ง (๑ ปี)

๒. ขาดแหล่งน้ำหรือแหล่งน้ำไม่เพียงพอต่อการใช้ทำนา

๓. เกิดโรคระบาดทั่วไปอย่างรุนแรงจนทำให้การปลูกต้องหยุดไป

๔. เหตุอื่น ๆ ที่บริษัทไม่สามารถควบคุมได้

- ในกรณีที่เกิดความเสียหายจากภัยพิบัติใด ๆ ซึ่งเอกชนไม่สามารถควบคุมได้

ภัยพิบัติดังกล่าว เช่น อุทกภัย ความแห้งแล้ง สงคราม และจลาจล ทั้งสองฝ่ายจะไม่เรียกร้อง

ค่าเสียหายใด ๆ ต่อกัน ส่วนค่าใช้จ่ายที่ลงทุนไปแล้ว จะไม่มีการคิดดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายเจ้าหน้าที่

บริษัท ๒๐๐ บาท/ไร่

- กรณีที่ความเสียหายเกิดขึ้นจากข้อผิดพลาดของบริษัท เช่น เกิดโรคระบาดในส่วน
เฉพาะของโครงการทำให้ผลผลิตต่ำจนขาดทุน บริษัทต้องรับผิดชอบ

๑. ต้นทุนในส่วนที่ขายผลผลิตแล้วยังขาดทุนที่ค่าประกันไว้

๒. จ่ายชดเชยให้เกษตรกรเป็นค่าครองชีพ ๒๐๐ บาท/ไร่ ให้เท่ากับค่าใช้จ่าย

เจ้าหน้าที่บริษัทที่ติดต่อเกษตรกร

- กรณีที่เกษตรกรไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่บริษัท และเกิดความผิดพลาด
อันทำให้เกิดผลเสียหายต่อผลผลิต หากสักเดือนแล้วเกษตรกรไม่ปฏิบัติตาม บริษัทมีสิทธิ์ที่จะ

๑. ว่าจ้างแรงงานอื่นเข้าทำแทน

๒. พิจารณาทำการคัดเกษตรกรผู้นั้นออกจากโครงการ

* บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โปรตีนจำกัด, อ้างแล้ว, หน้า ๔ และสัญญาฯ ระหว่างเกษตรกรกับ
บริษัท เจริญโภคภัณฑ์โปรตีนจำกัด, โครงการส่งเสริมเพิ่มผลผลิตข้าว, หน้า ๑-๒

- เกษตรกรต้องไม่นำวัสดุเพื่อการเพิ่มผลผลิต เช่น ปุ๋ย ยา เมล็ดพันธุ์ ฯลฯ ไปใช้ ผิดวัตถุประสงค์หรือไม่ใช้ตามคำแนะนำ และเกษตรกรคนใดนำไปจำหน่ายแจก ก็จะคัดออกจาก โครงการพร้อมกับค่าเป็นคดีตามกฎหมาย

- บริษัทมีสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนแปลงและปรับปรุงต้นทุนการผลิตให้เหมาะสมตามสภาวะ ราคาสู่ที่ใช้ต่อการเพิ่มผลผลิตข้าวของท้องตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเป็นจริง

ในตอนท้ายของสัญญา มีหนังสือฉบับซึ่งประมาณต้นทุนการผลิตข้าว นับตั้งแต่ การเตรียมดิน เมล็ดพันธุ์ ยาปราบวัชพืชและศัตรูพืช ปุ๋ย ยาเสริม ค่าเก็บเกี่ยว ค่าขนส่ง ค่าบริการต่าง ๆ และคอกเบี้ย ประมาณอยู่ในระหว่าง ๑,๕๓๗-๑,๖๓๗ บาท/ไร่ (ตัวเลขนี้ เป็นตัวเลขเมื่อต้นปี ๒๕๒๓ ปัจจุบันอาจเปลี่ยนแปลงไปแล้วก็ได้)

สภาพทั่วไปของอำเภอลาดบัวหลวง*

อำเภอลาดบัวหลวงอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงใต้ ของจังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีอาณาเขตติดต่อกับอำเภอด่าง ๆ ดังนี้

- ทิศเหนือ จด อำเภอบางซ้ายและอำเภอสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
- ทิศใต้ จด อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานีและอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี
- ทิศตะวันออก จด อำเภอบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยาและอำเภอสสามโคก จังหวัดปทุมธานี
- ทิศตะวันตก จด อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรีและอำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม

ลักษณะดินส่วนมาก เป็นดินเหนียวร่วนสีต มีคลองสำคัญที่ประชาชนใช้ในการสัญจรไปมา และประกอบกิจกรรม ดังนี้

๑. คลองพระยาบรรลือ ไหลผ่านหน้าว่าการอำเภอไปสู่แม่น้ำเจ้าพระยา และอีก ด้านหนึ่งติดกับแม่น้ำท่าจีน

* รายละเอียดนอกเหนือจากที่กล่าวไว้ หาதுได้ในรายงานอำเภอลาดบัวหลวง

๒. คลองสามและคลองลากชั้น เป็นเส้นทางไปสู่อำเภอเสนา จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และอำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี

๓. คลองขุนศรี แยกจากคลองพระยาบวรลือ ไหลผ่านติดต่อกับคลองพระพิมลราชราชา ในเขตอำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี

ส่วนในเรื่องการชลประทานนั้น ทางกรมชลประทานได้ขุดคลองและทำคลองซอยย่อยต่าง ๆ เพื่อส่งน้ำให้กับท้องที่และเพื่อประโยชน์ในการคมนาคมด้วย ในส่วนที่เกี่ยวกับการขุดคลองนั้น ได้มีคลองขุดใหม่ขึ้นอีก ซึ่งได้เปิดใช้มาประมาณ ๔-๕ ปีแล้วยังไม่ได้ตั้งชื่อ แต่ก็เรียกกันโดยทั่วไปว่า คลองขุดใหม่ ซึ่งขุดจากตำบลสิงหนาทไปบางซ้าย ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ทั้งในด้านการชลประทานและการคมนาคมติดต่อด้วย นอกจากนี้ ยังมีโครงการชลประทานอีก ๒ โครงการ ที่อยู่ในเขตรับผิดชอบของอำเภอลาดบัวหลวงคือ

๑. โครงการชลประทานพระยาบันลือ ซึ่งสามารถสนับสนุนน้ำให้แก่ตำบลสามเมือง ได้ประมาณ ๗,๓๐๐ ไร่ และตำบลสิงหนาท ประมาณ ๑๔,๗๕๐ ไร่

๒. โครงการชลประทานเจ้าเจ็ด สามารถสนับสนุนน้ำให้แก่ตำบลลาดบัวหลวงและสามเมือง ซึ่งอันนี้ไม่ทราบตัวเลขว่าได้ประมาณเท่าไรบ้าง

พื้นที่ของอำเภอนี้มีประมาณ ๑๒๓,๗๕๐ ไร่ แบ่งเป็น ๖ ตำบล ๔๔ หมู่บ้าน เป็นเนื้อที่เกษตรกรรม ๑๐๔,๑๒๔ ไร่ และจากสถิติการเพาะปลูกของอำเภอลาดบัวหลวงปี ๒๔๖๓-๒๔๖๔ ยังแสดงให้เห็นถึงการใช้น้ำเพื่อทำการเกษตรประเภทต่าง ๆ ดังนี้

เนื้อที่ทำนา	๑๐๐,๔๓๒	ไร่
เนื้อที่ทำพืชไร่	๑,๑๔๒	ไร่
เนื้อที่ทำพืชผัก	๑๔๖	ไร่
เนื้อที่ทำนาบัว	๑,๓๔๓	ไร่
เนื้อที่ทำสวนส้ม เขียวหวาน	๑,๔๐๖	ไร่

มีประชากรประมาณ ๒๔,๒๖๔ คน ๔,๔๖๔ ครอบครัว แบ่งเป็นรายตำบลได้ดังนี้

ตารางที่ ๒ จำนวนประชากรอำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ตำบล	จำนวนราษฎร			จำนวนครอบครัว
	ชาย	หญิง	รวม	
ลาดบัวหลวง	๒,๗๓๖	๒,๗๕๑	๕,๔๘๗	๕๓๓
หลักชัย	๒,๓๕๐	๒,๓๕๖	๔,๗๐๖	๔๑๔
สามเมือง	๑,๒๑๒	๒,๑๕๔	๓,๓๖๖	๖๘๒
พระยาบันลือ	๒,๒๒๖	๑,๕๕๕	๓,๗๘๑	๕๕๑
สิงหนาท	๓,๑๗๔	๓,๑๕๔	๖,๓๒๘	๕๒๐
คูสลอต	๑,๕๕๔	๒,๑๗๗	๓,๗๓๑	๕๔๔
รวมทั้งสิ้น	๑๔,๖๕๗	๑๕,๕๖๗	๓๐,๒๒๔	๕,๕๖๔

ที่มา : จากรายงานสถิติจำนวนราษฎร ของอำเภอลาดบัวหลวง ปี ๒๕๒๓

สำหรับการทำนา เกษตรกรอำเภอมีส่วนใหญ่ตั้งแต่ปี ๒๕๒๒ เป็นต้นมา จะหันมาทำนาปรัง เพราะทำนาปีไม่ค่อยได้ผล เนื่องจากน้ำมาไม่ตรงตามฤดูกาลและมีนุรบกวนมาก ซึ่งสามารถพิจารณาได้จากตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ ๓ ตารางเปรียบเทียบพื้นที่ทำนาในละนาปรังของอำเภอลาดบัวหลวง ตั้งแต่ปี ๒๕๒๐-๒๕๒๔

ตำบล	เนื้อที่นา ถือครอง	ปีการเพาะปลูก							
		๒๕๒๐-๒๑		๒๕๒๑-๒๒		๒๕๒๒-๒๓		๒๕๒๓-๒๔	
		นาปี	นาปรัง	นาปี	นาปรัง	นาปี	นาปรัง	นาปี	นาปรัง
ลาดบัวหลวง	๑๖,๐๕๔	๑๓,๕๕๗	-	๑๑,๕๐๒	๒,๕๑๔	๑๔๑	๕,๒๗๐	๓๖๕	๗,๕๗๕
สามเมือง	๑๒,๘๓๕	๑,๕๒๑	๘,๐๒๕	๘,๕๘๗	๑,๕๕๘	๕๒๕	๑๒,๘๓๐	๕,๕๕๕	๕,๘๐๐
หลักชัย	๑๘,๓๘๕	๑๑,๕๑๗	๑,๖๕๘	๑๕,๑๓๘	๕,๕๘๗	๕๐	๖,๕๐๐	๖๓๐	๑๐,๓๒๕
พระยาบันลือ	๕,๕๖๐	๖,๑๕๔	๑,๓๒๕	๕,๗๑๓	๑,๗๒๘	๑๑๕	๒,๐๒๐	๑,๐๓๐	๕,๕๓๓
คูสลอต	๒๐,๐๑๕	๑๒,๖๗๕	๘๕	๑๕,๗๖๐	๖,๕๑๘	๕๓๘	๑๒,๘๓๕	๒,๓๕๕	๗,๗๓๘
สิงหนาท	๒๓,๖๘๕	๘,๓๓๕	๘,๕๗๑	๑๕,๕๑๑	๕,๖๕๘	๕๕๐	๒๓,๖๕๕	๒,๓๗๕	๑๑,๓๕๕
รวม	๑๐๐,๕๓๒	๕๓,๕๕๓	๒๐,๐๕๒	๗๕,๕๑๑	๒๒,๘๕๗	๒,๖๕๕	๖๓,๕๐๕	๑๑,๗๗๑	๕๒,๒๖๕

ที่มา : เกษตรอำเภอ, อำเภอลาดบัวหลวง

จากตารางนี้ นอกจากจะทราบถึงพื้นที่ในการทำนาปีและนาปรัง โดยเปรียบเทียบแล้ว ถ้าพิจารณาดูให้ดี จะเห็นว่า ในแต่ละปีนั้น มีพื้นที่ที่ไม่ได้ใช้ในการเพาะปลูกอยู่ไม่น้อย แม้จะคิดว่า พื้นที่ที่ใช้ทำนาปีกับนาปรังนั้น ไม่ใช่พื้นที่เดียวกัน และหักพื้นที่ที่ใช้ทำการเพาะปลูกอย่างอื่นจากที่ กล่าวไว้ข้างต้นแล้วก็ตาม ก็ยังเหลือพื้นที่ที่ไม่ได้เพาะปลูกถึง ๓๒,๖๔๔ ไร่ คิดเป็นร้อยละ ๓๒.๔๐

เกษตรกรทำนาในอำเภอนี้ เริ่มเปลี่ยนจากการทำนาหว่านมาทำนาคำได้ประมาณ ๓-๔ ปีมาแล้ว โดยคำแนะนำของชาวบ้านเองหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐ เช่น เกษตรตำบล เพื่อเพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้น ตั้งแต่เริ่มมา เกษตรกรส่วนใหญ่จึงเริ่มทำนาปรังกันมากขึ้น เนื่องจากการทำนาคำต้องทำในช่วงนาปรัง และใช้ข้าวพันธุ์ กข. ในช่วง ๓-๔ ปีแรกก็ได้ผลผลิตสูง แต่ในช่วงหลัง ๆ ผลผลิตก็เริ่มลดต่ำลง เนื่องจากต้องประสบอุปสรรคปัญหาต่าง ๆ เป็นเวลาดำเนินการถึง ๓-๔ ปี เช่น น้ำท่วม น้ำแล้ง น้ำค้างทำให้ข้าวล้มบ้าง* เกิดโรคระบาดจากเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาล ทำให้ข้าวไม่ออกรวง ซึ่งชาวบ้านมักจะเรียกกันว่า "โรคจู๋" บ้าง จนเกษตรกรส่วนใหญ่ของอำเภอมิฐานะทางเศรษฐกิจที่ยากจนลงทุกขณะ มีหนี้สินมาก หนี้สินเก่ายังไม่ทันใช้ หนี้ใหม่ก็ทับถมเข้ามาเรื่อย ๆ จนไม่สามารถกู้ได้อีก ไม่ว่าจะจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ธนาคารพาณิชย์ทั่วไปที่ปล่อยสินเชื่อทางด้านเกษตร หรือแม้แต่พ่อค้าก็ไม่ยอมให้กู้ เกษตรกรหมดความมั่นใจในการทำนาไม่แน่ใจว่าลงทุนไปแล้วจะได้ผลผลิตหรือไม่ เนื่องจากประสบการณ์ที่ผ่านมา มีอัตราการเสี่ยงที่สูงมาก จึงหันไปประกอบอาชีพอื่น โดยเฉพาะอาชีพรับจ้างโดยให้เหตุผลว่าการรับจ้างมีแต่ได้ไม่เสีย เพราะไม่ต้องลงทุนอะไร นอกจากลงทุนเท่านั้น ยังไง ๆ ก็ได้รายได้แน่ ๆ สำนักงานปฏิรูปที่ดินเคยออกแบบสอบถามว่า ถ้าให้ที่ดิน ๑๐ ไร่ทำนาจะทำหรือไม่ เกษตรกรบางส่วนไม่ยอมกลับมาทำนาอีก แม้จะให้ที่ดินทำกินก็ตาม เดิมใจจะรับจ้างมากกว่าทำนาแล้ว กลัวเป็นหนี้ ทั้งนี้เพราะความไม่แน่ใจในการลงทุนดังที่กล่าวมาแล้วนั่นเอง

ดังนั้น เมื่อมีโครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ของบริษัท เจียไต๋เข้ามา เกษตรกรที่เข้าเป็นสมาชิกโครงการก็คือกลุ่มเกษตรกรดังกล่าว เนื่องจากทางโครงการให้ปัจจัยในการผลิตแก่เกษตรกรก่อน (ซึ่งรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินงานและหลักการของโครงการได้กล่าวไว้แล้วในบท

* ดูรายละเอียดเกี่ยวกับปัญหาเรื่องชลประทานได้ในส่วนของ "การชลประทานกับการพัฒนาเกษตรกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา" โดยทิวิจ ลากอนานนท์ ในรายงานผลการวิจัยโครงการอยุธยา เล่ม ๔ สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ความของนิติ ภาครพันธุ์) ส่วนเกษตรกรที่มีฐานะดีหรือยังพอมีเงินจากธนาคารและพ่อค้าได้อู่
ก็ไม่เข้าเป็นสมาชิกโครงการ* ดังจะโต้กล่าวถึงลักษณะโดยทั่วไปของ เกษตรกรที่เป็นสมาชิก
โครงการ และเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการต่อไป

โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด

การริเริ่มโครงการ

บริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด เป็นบริษัทหนึ่งในกลุ่ม เครือ เจริญโภคภัณฑ์
ซึ่งดำเนินธุรกิจทางด้านการ เกษตรมาเป็นเวลาช้านาน จนปัจจุบันมีกิจการทางด้านนี้อย่างกว้างขวาง
มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันโดยทั่วไป ทางบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของ เกษตรกรโดยเฉพาะอย่างยิ่ง
ชาวนาซึ่งได้รับขนานนามว่าเป็น "กระดูกสันหลังของชาติ" แต่เป็นกระดูกสันหลังที่กำลังผุกร่อนเป็น
ผุผองลงไปทุกขณะ จึงได้พยายามศึกษาถึงอุปสรรคต่าง ๆ ของเกษตรกรในการทำนาพบว่า
อุปสรรคใหญ่อยู่ ๓ ประการด้วยกันคือ ด้านวิชาการ ทุน และการตลาด

ด้านวิชาการนั้น ทางนักวิชาการของบริษัทได้คิดและทดลองหลายจุด ผลปรากฏว่า
สามารถที่จะเพิ่มผลผลิตให้กับ เกษตรกรได้มากกว่า ๑,๐๐๐ ก.ก./ไร่ ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีรายได้
เพิ่มกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันมากกว่า ๒ เท่า และทางบริษัทจะไปช่วยเหลือ เกษตรกรอย่างใกล้ชิด
เพื่อให้ได้ผลตามเป้าหมาย สำหรับทุนการทำนาทางบริษัท ก็หาทางที่จะสำรองจ่ายอุปกรณ์ต่าง ๆ
ที่ใช้ในการทำนาแต่ละฤดูปลูกก่อน และในด้านการตลาดก็จะพยายามหาทางช่วยเหลือ เกษตรกร
ให้ได้รับความ เป็นธรรมจากการขายผลผลิต พร้อมทั้งจัดตั้งไซโลและโรงสีข้าว หลังจากที่จะระดับ
ความเป็นอยู่ของ เกษตรกรดีขึ้น ทางบริษัทจะส่งเสริมอาชีพ เลี้ยงสัตว์เพิ่มเติมให้เพื่อให้เกษตรกร
มีรายได้เพิ่มขึ้นไปอีก และสามารถใช้จ่ายแรงงานในครอบครัวอย่างเต็มที่ ทางบริษัทจึงได้ตั้งโครงการ
ระยะยาวขึ้นมา เพื่อช่วยเหลือ เกษตรกรโดยตรงให้ชื่อว่า "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่"
และโครงการนี้ได้เริ่ม เป็นแห่งแรกที่อำเภอ เสนา จังหวัดอุทัย เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. ๒๕๒๒
มีเกษตรกร เข้าร่วมโครงการ ๓๘ ครอบครัว เนื้อที่ทั้งหมด ๖๐๔ ไร่ เกษตรกรในท้องที่นี้ประมาณ

* ที่ เป็น เช่นนี้ เหตุผลหนึ่งก็คือ เกษตรกร เห็นว่าทำเองเป็นอิสระกว่า นอกจากนั้น
ยังมีเหตุผลอื่นอีก ซึ่งจะโต้กล่าวในตอนต่อไป

๓๐% ไร่ปล่อยที่นาร้างว่างเปล่า เพราะประสบปัญหาทั้งด้านทุนและเรื่องโรคแมลงรบกวน^๑

วัตถุประสงค์ของโครงการ

เพื่อยกระดับรายได้ของ เกษตรกรไทย และเผยแพร่วิธีการ^๔ใหม่ในการเพิ่มผลผลิตในนาข้าว

ผลที่จะได้รับของโครงการ

แบ่งได้ เป็น ๒ ทางคือ โดยทางตรงและทางอ้อม

๑. ผลได้ทางตรง

- ๑.๑ เกษตรกรจะได้ผลผลิตเพิ่มขึ้น ซึ่งหมายถึงรายได้เพิ่มขึ้น
- ๑.๒ เกษตรกรจะได้รับวิชาการใหม่ และความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับการทำนาข้าว
- ๑.๓ เกษตรกรจะได้ใช้ประโยชน์จากที่ดิน แรงงาน และแหล่งน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ
- ๑.๔ เกษตรกรจะมีรายได้จากการทำนา ถึงแม้ว่านาข้าวจะได้รับการเสียหายจากโรค แมลง โดยทางบริษัท จะเป็นผู้ประกันรายได้สุทธิขั้นต่ำคือไร่ ให้กับเกษตรกร

๒. ผลได้ทางอ้อม

- ๒.๑ ได้แก้ความมั่นคงในอาชีพเกษตร ของเกษตรกร
- ๒.๒ การที่ไม่ต้องเคลื่อนย้ายแรงงานจากชนบท เพื่อหางานทำในตัวเมือง ซึ่ง เป็นการก่อให้เกิดปัญหาทางสังคม
- ๒.๓ ทำให้กำหนดระยะเวลาทำนาข้าวแน่นอน

หลักการของโครงการโดยย่อ

๑. วางแผนการปลูกให้กับเกษตรกร ทั้งพันธุ์ การปลูก การให้ปุ๋ย การป้องกันกำจัดศัตรูพืช การจัดการระบบการใช้น้ำ

^๑ "โครงการส่งเสริมการทำนาแบบใหม่" เอกสารโรเนียว, บริษัทเจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม จำกัด หน้า ๒

๒. เลือกใช้อุปกรณ์การปลูกที่มีประสิทธิภาพให้กับ เกษตรกรในราคา เศรษฐ

๓. ส่งนักวิชาการดูแลแปลงนาข้าวอย่างใกล้ชิด พร้อมทั้งให้คำแนะนำด้านวิชาการ

แก่เกษตรกร

๔. ประกันกำไรสุทธิขั้นต่ำให้กับ เกษตรกร

๕. รักษาไว้ซึ่งสภาพของสังคม ให้เกษตรกรใช้เครื่องมือ เครื่องมือที่มีอยู่อย่างมี

ประสิทธิภาพ ถ้าไม่พอเพียงทางโครงการนำเข้าไปช่วยเหลือ

๖. ถ้าเกษตรกรกำไร ทางโครงการจะหักจากกำไรสุทธิของเกษตรกร เพื่อช่วยเหลือ
ในการดำเนินการ

๗. การร่วมโครงการของเกษตรกร จะเป็นฤดูปลูกต่อฤดูปลูกไม่ผูกมัด ถ้าเกษตรกร
ไม่เห็นด้วยกับโครงการ ก็มีสิทธิ์ที่จะไม่ร่วมโครงการในฤดูต่อไป เพราะคิดว่า ถ้าโครงการดีต้องเป็น
ที่ยอมรับของ เกษตรกร

การวัดผลสำเร็จของโครงการ

ทางบริษัทใช้ เกณฑ์ในการพิจารณา ดังนี้

๑. เพิ่มผลผลิตของ เกษตรกรได้สำเร็จ นั้นหมายถึง รายได้ของ เกษตรกรเพิ่มขึ้น

๒. เกษตรกรทำนาแล้วไม่ขาดทุน

๓. แต่ละฝ่าย เข้าใจในการดำเนินโครงการร่วมกัน และทุกคนปฏิบัติหน้าที่ของตัวเอง
อย่างดีที่สุด ทั้ง เกษตรกร นักวิชาการ ผู้ที่เกี่ยวข้องและร่วมอยู่ในโครงการ

ในส่วนผลผลิตและรายได้ของ เกษตรกรนั้น ทางบริษัทคาดการณ์ไว้ดังนี้ ถ้าเกษตรกร
สามารถทำผลผลิตได้ ๔๐ ตัน/ไร่ และราคาต่อ เกวียน (๑๐๐ ตัน) ได้ประมาณ ๔,๐๐๐ บาท แล้ว
เกษตรกรจะมีรายได้ต่อไร่ เท่ากับ ๓,๒๐๐ บาท หักต้นทุนออก ๑,๔๐๐ บาท เกษตรกรจะเหลือ
กำไรต่อไร่ ๑,๘๐๐ บาท ถ้าเกษตรกรครอบครัวหนึ่งทำ ๒๐ ไร่ จะได้กำไรทั้งหมด ๓๖,๐๐๐ บาท
โดยใช้ระยะเวลาเพียง ๖ เดือน ถ้าปีหนึ่งทำ ๒ ฤดู และสามารถทำได้เช่นที่กล่าวภายใน ๒ ปี
เกษตรกรทุกคนจะมีความ เป็นอยู่ดีขึ้นมากและผลดีตามมาคือ เศรษฐกิจในหมู่บ้านก็จะดี

แผนการดำเนินการและขั้นตอนในการดำเนินการ

การดำเนินการ โดยทางบริษัทร่วมกับ เกษตรกรที่สมัครใจ และสนใจที่จะ เข้าร่วม
ทางบริษัทจะเป็นผู้สำรองจ่ายอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการปลูกข้าวให้กับ เกษตรกร และส่งนักวิชาการไปช่วย

เหลือ คุณผลการทำนาข้าวของเกษตรกรอย่างใกล้ชิด ให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้เทคนิคสมัยใหม่ ในการทำนาข้าว เช่น การเลือกพันธุ์ข้าว การไถไต่ การใช้ยาป้องกันกำจัดศัตรูข้าว การจัดทำแปลงที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนการปลูก การขายผลผลิตทั้งปี โดยถือหลักการว่าให้เกษตรกรมีรายได้สูงจากการทำนาข้าว

ขั้นตอนการดำเนินการ

๑. ดำเนินการสำรวจสถานที่ที่จะก่อตั้งโครงการนี้ขึ้นมา

๒. ดำเนินการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรในหมู่บ้านที่ก่อตั้งโครงการและบริเวณใกล้เคียง เพื่อศึกษาถึงรายได้ รายจ่าย ลักษณะการประกอบอาชีพ การถือครองที่ดิน รวมทั้งอุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ ในการทำนาข้าว เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผน และเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลงหลังจากได้ทำนาตาม "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่"

๓. รวบรวมเกษตรกรในหมู่บ้านที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการ เพื่อชี้แจงและทำความเข้าใจในสิ่งที่เกษตรกรต้องปฏิบัติในการเข้าร่วมโครงการ

๔. ดำเนินการตาม "โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่" ซึ่งตามโครงการจะเป็นโครงการช่วยเหลือเกษตรกรระยะยาว และส่งเสริมการทำนา ๒ ครั้งต่อปี และโครงการจะปรับปรุงวางแผนขยายเขตในทุก ๆ ๔ ปี

การดำเนินงาน ๔ ปีแรกของโครงการ ได้กำหนดเขตดำเนินงานที่จังหวัดอยุธยา สมุทรปราการ ชัยนาท สุพรรณบุรี และ นครสวรรค์ ซึ่งสรุปไว้ในตารางที่ ๔

ตารางที่ ๔ ขั้นตอนการขยายเนื้อที่ของโครงการ

ขั้นตอนที่	ระยะเวลา	เนื้อที่
ปีที่ ๑ {	๑ เมษายน - กันยายน ๒๕๒๒	๖๐๔ ไร่
	๒ กรกฎาคม - ธันวาคม ๒๕๒๒	๖,๐๐๐ ไร่
ปีที่ ๒ {	๓ มกราคม - มิถุนายน ๒๕๒๓	๔๐,๐๐๐ ไร่
	๔ กรกฎาคม - ธันวาคม ๒๕๒๓	๔๐,๐๐๐ ไร่
ปีที่ ๓ {	๕ มกราคม - มิถุนายน ๒๕๒๔	๑๒๐,๐๐๐ ไร่
	๖ กรกฎาคม - ธันวาคม ๒๕๒๔	๑๖๐,๐๐๐ ไร่
ปีที่ ๔ {	๗ มกราคม - มิถุนายน ๒๕๒๕	๒๐๐,๐๐๐ ไร่
	๘ กรกฎาคม - ธันวาคม ๒๕๒๕	๒๐๐,๐๐๐ ไร่

การดำเนินงานของโครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ที่ผ่านมา การดำเนินงานในช่วงปี.ศ. ๒๕๒๒-๒๕๒๔ ของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม อานำเสนอได้ในตารางที่ ๔

ตารางที่ ๔. การขยายเนื้อที่ดำเนินงานของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริมอุตสาหกรรม

ท้องที่ดำเนินงาน	จำนวนเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ (ราย)	จำนวนเนื้อที่ทำนาระบบใหม่ในโครงการ (ไร่)
<u>ปี ๒๕๒๒</u>		
อำเภอเสนา จังหวัดอยุธยา	๓๖	๔๔๗
อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี	๑๐	๑๐๐
อำเภอกอนเจดีย์ จังหวัดสุพรรณบุรี	๔	๑๐๔
รวม	๕๐	๕๕๑
<u>ปี ๒๕๒๓</u>		
อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา	๑๐๐	๒,๒๗๖
อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	๑๔	๓๓๓
รวม	๑๑๔	๒,๖๐๙
<u>ปี ๒๕๒๔</u>		
อำเภอลาดบัวหลวง จังหวัดอยุธยา	๑๔๔	๔,๗๕๑
อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี	๒๓	๕๒๐
อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี	๕๔	๑,๖๐๓
อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี	๒๔	๗๓๐
รวม	๒๔๕	๗,๖๑๔

ที่มา : ปี ๒๕๒๒ และ ๒๕๒๓ จากหนังสือชนบทไทย ๒๕๒๔ ของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หน้า ๔๔

ปี ๒๕๒๔ ได้จากข้อมูลของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม จำกัด

จากตารางที่ ๔ จะเห็นว่า จำนวนเนื้อที่ทำนาระบบใหม่ในโครงการนั้นไม่สามารถขยายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ เพราะประสบปัญหาในเรื่องโรคระบาดจากเพลี้ยกระโดดสีน้ำตาลหรือที่

เรียกกันว่า "โรคจู" ซึ่งระบอบอย่างรวดเร็วมาก ทำให้การขยายพื้นที่ต้องชงกลง นอกจากนั้น ก็ยังมีปัญหาสำคัญคือ ปัญหาเรื่องการคัดเลือกเกษตรกรเข้าร่วมโครงการและความพร้อมของโครงการเองในการที่จะขยาย เนื้อที่ที่นำออกไป ไม่สามารถขยาย เนื้อที่ได้ตาม เป้าหมายที่ตั้งไว้ด้วย

สำหรับสมาชิกของโครงการที่ผ่านมา เกษตรกรที่เข้าไปเป็นสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็น เกษตรกรที่มีฐานะยากจนมาก ไม่มีทุน ตลอดจนปัจจัยการผลิตต่าง ๆ และไม่มีความมั่นใจในอาชีพ การทำนาแล้ว หันมายึดอาชีพรับจ้างเป็นอาชีพหลักแทน แต่เมื่อบริษัท เข้าไปดำเนินโครงการเห็นว่า ไม่ต้องลงทุนอะไรและยังมีนักวิชาการคอยดูแลให้ จึงได้เข้าทำกับโครงการ

เฉพาะปี ๒๕๒๔ สมาชิกและจำนวนเนื้อที่ที่นำของโครงการในเขตจังหวัดพระนครศรี- หรืออยุธยาถ้าพิจารณาจากรางซึ่งได้มาจากข้อมูลของบริษัทแล้ว จะเห็นว่า มีถึงกว่า ๖๐% ของ จำนวนสมาชิกและเนื้อที่ที่นำในเขตอื่น และในเขตจังหวัดพระนครศรีหรืออยุธยาพื้นที่ดำเนินการและ สมาชิกส่วนใหญ่จะอยู่ใน เขตอำเภอลาดบัวหลวง ถึงประมาณร้อยละ ๔๔ ที่เหลือก็อยู่ในบริเวณใกล้เคียง

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่ของบริษัท เจียไต๋ส่งเสริม เกษตรกรรม จำกัด และเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ

ก่อนที่จะเข้าสู่การวิเคราะห์ ควรได้พิจารณาถึงลักษณะต่าง ๆ ของกลุ่ม เกษตรกร ทั้งสองกลุ่ม เสียก่อน เพื่อความสมบูรณ์และถูกต้องในการวิเคราะห์ต่อไป

๑. ภูมิหลัง

จากที่ เคยกล่าวไว้แล้วว่า เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการก่อนที่จะ เป็นสมาชิกโครงการ นั้น เคยทำอาชีพหลักคือการทำนาจริงจัง แต่ช่วงหลังอัตราเสี่ยงในการทำนาสูง เกิดความไม่มั่นใจใน อาชีพทำนา เริ่มหัน เทไปประกอบอาชีพอื่น โดย เฉพาะอย่างยิ่งการรับจ้างแม้จะ เข้าเป็นสมาชิกโครงการ แล้วก็ตาม แต่จากประสบการณ์ทำให้พวก เขา เข็ดขยาดต่อการทำนาก็ยังคงฝังอยู่ในจิตใจ การทำนาจึง ดูเหมือนยังเป็นอาชีพรองอยู่ ส่วนเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการนั้น ส่วนหนึ่งยังคงทำนาอยู่ สำหรับในส่วนนี้ เป็นชาวนาที่มีฐานะดี ลักษณะที่ดินที่ทำการประกอบอาชีพดี ได้รับน้ำทั่วถึง ผลผลิต ไม่เสียหายมากนัก ยังคงมีรายได้คืออยู่ อีกส่วนหนึ่งก็เลิกทำนาไปเลยก็มี หันไปรับจ้างหรือไม่ก็ไป ประกอบอาชีพอื่น ทั้งนอกหมู่บ้านและในหมู่บ้านของตน

๒. การใช้แรงงาน

จากการศึกษาพบว่า ลักษณะการใช้แรงงานของเกษตรกรในช่วงเวลาต่าง ๆ มีความแตกต่างระหว่างเกษตรกรที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก ครอบครัวเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการนั้น ไม่มีช่วงเวลาในการทำนาเต็มที่เท่ากับเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ ช่วงเวลาส่วนใหญ่จะไปรับจ้างมากกว่าและถ้าพิจารณาจากการทำงานของครอบครัวเกษตรกร เปรียบเทียบเกษตรกร ๒ กลุ่มดังกล่าวแล้ว จะยิ่งเห็นได้ชัดว่า เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการนั้นมุ่งในอาชีพรับจ้างมากกว่าที่จะทำนาอย่างจริงจัง

ตารางที่ ๖ แสดงเปอร์เซ็นต์ของครอบครัวเกษตรกรที่ทำงาน จำแนกตามประเภทของงาน

ชนิดของงาน	เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการ (%)	เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ (%)
ทำนา ๑ ครั้ง	๓.๔๗	๒๔.๔๓
ทำนา ๒ ครั้ง ^๑	-	๗.๔๑
ทำนาและทำไร่	๓.๔๗	๓.๗๐
ทำนาและทำไร่และอื่น ๆ ^๒	-	๑๑.๑๑
ทำนาและรับจ้าง	๔๖.๔๓	๒๒.๒๒
ทำนาและรับจ้างและอื่น ๆ	๑๐.๗๑๔	๓.๗๐
ทำนาและทำไร่และรับจ้าง	๒๑.๔๓	๗.๔๑
ทำนาและทำไร่และรับจ้างและอื่น ๆ	๓.๔๗	๓.๗๐
ทำนาและอื่น ๆ	๑๐.๗๑๔	๑๔.๔๒
รวม	๑๐๐.๐๐	๑๐๐.๐๐

^๑ ทำนา ๒ ครั้ง หมายถึง เกษตรกรที่ทำนาอย่างเดียว และทำ ๒ ครั้ง โดยไม่ได้ทำงานอย่างอื่นด้วย ดังนั้นในส่วนของ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการจึงไม่ปรากฏ เพราะทำควบคู่กับงานอย่างอื่นด้วย

^๒ อื่น ๆ หมายถึง ค้าขาย, รับราชการ, จับปลา, หาง, เลี้ยงสัตว์, ทำนาคู, ทำผิดพลาด เป็นต้น

จากตารางที่ ๖ แสดงให้เห็นว่า เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการนั้น ทำนาและรับจ้างควบคู่ไปด้วยมีอัตราถึง ๔๖.๔๓% ในขณะที่เกษตรกรซึ่งไม่เป็นสมาชิกโครงการมีอัตราเพียง ๒๒.๒๒% เท่านั้น และถ้าดูจากทั้งหมดและจะเห็นว่า เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการในส่วนที่ทำนาจริง ๆ มีเพียง ๓.๔๓% ส่วนเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการมีส่วนที่ทำนาจริง ๆ สูงถึง ๓๓.๓๔%

๓. ที่ดิน

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการส่วนใหญ่จะเช่าที่ดินทำการเกษตรถึง ๘๔% และมักจะเป็นเนื้อที่ที่ไม่สมบูรณ์เพียงพอที่จะทำการผลิตได้ผลดี คือ พื้นที่ไม่สม่ำเสมอ ทำให้บางส่วนได้รับน้ำ บางส่วนก็ไม่ได้รับน้ำทั่วถึง บางส่วนก็เป็นที่ลุ่มหนองน้ำบ้าง ซึ่งพื้นที่ส่วนใหญ่ในเขตอำเภอนี้เป็นอย่างนี้ ดังนั้น เมื่อเป็นพื้นที่เช่าการที่จะปรับปรุงพื้นที่หรือคืนให้มีคุณภาพดีขึ้นจึงไม่ค่อยมี เป็นอย่างไรก็ปล่อยให้เป็นอย่างนั้น เพราะไม่แน่ใจว่าปีต่อไปจะได้เช่าหรือไม่ ในเมื่อผลผลิตไม่ดี ไม่มีเงินเสียค่าเช่า เจ้าของนาอาจจะเอาไปให้คนอื่นเช่าทำได้ พระราชบัญญัติการเช่านาไม่เป็นผลในทางปฏิบัติ*

ส่วนเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการมีพื้นฐานในเรื่องที่ดินที่คิดว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการคือ มีผู้เช่าเพียง ๓๔% แม้จะอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูงอยู่ก็ตาม แต่ก็ยังน้อยกว่า เพราะส่วนใหญ่แล้วจะมีของตนเองด้วยบางส่วนไม่ได้เช่าทั้งหมด

ตารางที่ ๗ แสดงการเช่านาของเกษตรกร โดยจำแนกตามกลุ่มเกษตรกร

รายการ	เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการ (%)	เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ (%)
ผู้เช่าทำกิน	๘๔.๗๑	๓๔.๐๗
ผู้ที่เช่าทำกินทั้งหมดของเนื้อที่ที่ใช้ทำการเกษตร	๔๓.๔๗	๓๓.๓๓
เนื้อที่ที่เช่าทำนา	๗๐.๔๔	๖๒.๓๑

จากตารางที่ ๗ จะเห็นว่าผู้เช่าทำกินทั้งหมดของเนื้อที่ที่ใช้ทำการเกษตรกรรมของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการมีเพียง ๓๓.๓๓% เท่านั้น เมื่อเทียบกับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการมีอัตราถึง ๔๓.๔๗%

* ดูรายละเอียดในเรื่องนี้ได้จากเรื่อง "แบบแผนความสัมพันธ์ระหว่างชาวนาผู้เช่า

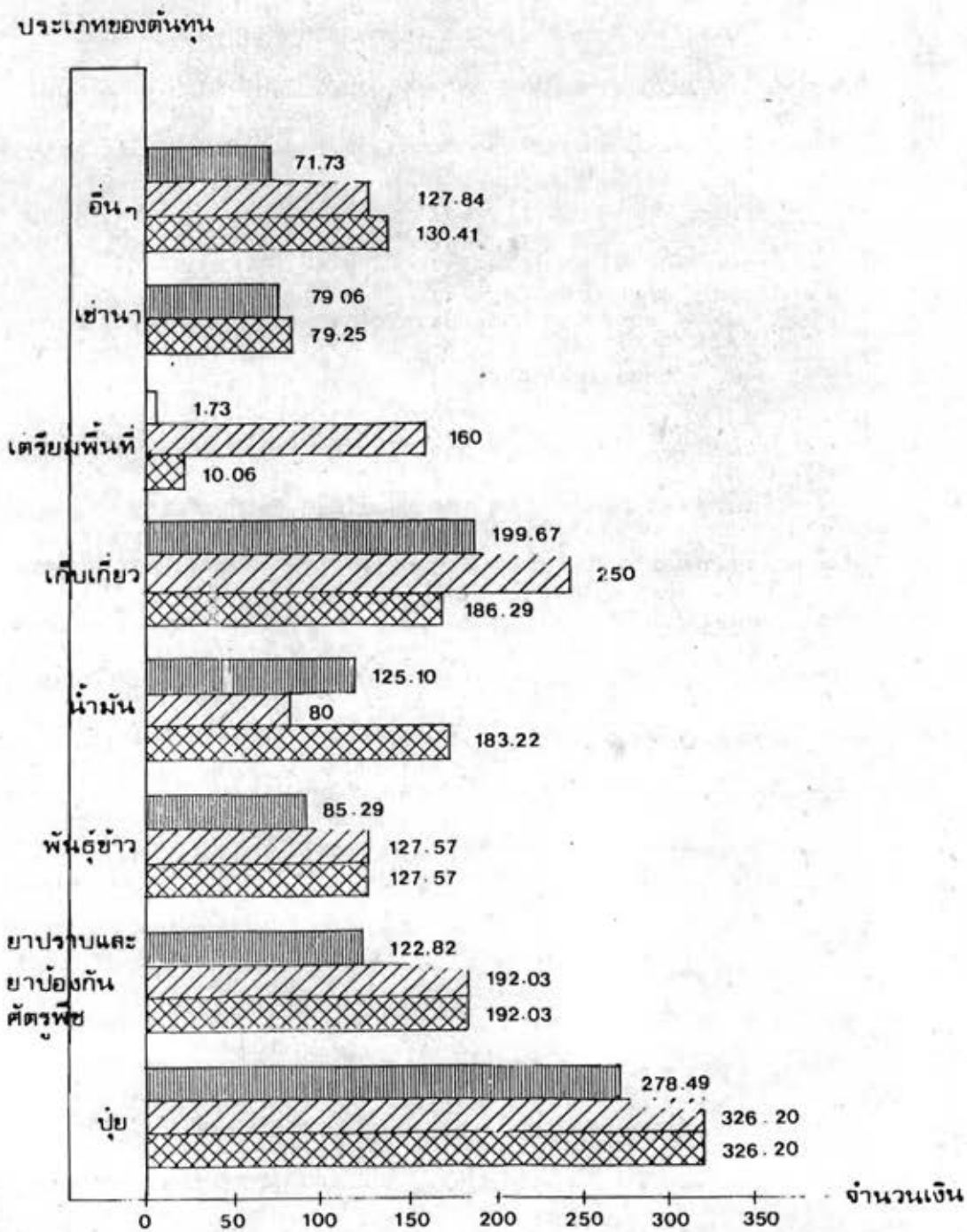
๔. ต้นทุน

ประเภทของต้นทุนที่เกษตรกรใช้ในการทำนาทั้ง เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ และเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ จะมีลักษณะหลักที่เหมือน ๆ กัน แต่ปริมาณค่าใช้จ่ายแตกต่างกันบ้าง เพื่อให้ชัดเจนถึงความแตกต่างในการลงทุนของเกษตรกร จึงได้แยกพิจารณาต้นทุนใน ๓ ลักษณะคือ




๑. ต้นทุนจริงของเกษตรกรในกรณีที่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ
๒. ต้นทุนของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ โดยการประเมินของโครงการ ฯ
๓. ต้นทุนของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกของโครงการ ฯ

แผนภูมิที่ ๑ แสดงให้เห็นการเปรียบเทียบระหว่างเกษตรกร ๓ ประเภท จะเห็นได้ว่า ถ้าพิจารณาต้นทุนที่ลงไปในรายการ (คือ ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช พันธุ์ข้าว น้ำมัน ค่าเก็บเกี่ยว ค่าเตรียมพื้นที่ ค่าเช่านา และอื่น ๆ) จะพบว่าส่วนใหญ่แล้ว เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกมีรายจ่ายในรายการต่าง ๆ น้อยกว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิก ทั้งนี้คงเป็นเพราะว่าสภาพของพื้นที่ของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ เปรียบเทียบระหว่างการประเมินของโครงการและที่สมาชิกใช้ไปจริง ข้อแตกต่างนี้แสดงให้เห็นชัดเจนในตารางที่ ๔ ทางโครงการ ฯ ประเมินค่าน้ำมันค่าเก็บเกี่ยว และประเมินค่าเช่านา ค่าเมล็ดข้าว ค่าขนข้าว และค่าวิชาการ ซึ่งเป็นเรื่องที่เกษตรกรจะต้องจ่ายทั้งสิ้น ทั้งหมดนี้มีผลทำให้การประเมินของโครงการต่ำกว่าค่าใช้จ่ายที่เกษตรกรใช้ไปจริงเป็นจำนวน ๑๓๖.๔๔ บาท

แผนภูมิแสดงการเปรียบเทียบต้นทุนแต่ละประเภท ระหว่างเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการฯ กับเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการฯ



อื่น ๆ - มีบางส่วนเป็นต้นทุนของเกษตรกรเฉพาะในโครงการเท่านั้น เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการฯ จะไม่มีบางส่วนนี้ ได้แก่ ค่าดำเนินการ และ ค่าวิชาการ

-  หมายถึง ต้นทุนจริงของเกษตรกรในกรณีที่เป็นสมาชิกโครงการฯ
-  หมายถึง ต้นทุนของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการฯ โดยการประเมินของโครงการฯ
-  หมายถึง ต้นทุนของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการฯ

ตารางที่ ๕ เปรียบเทียบการประเมินต้นทุนการผลิตของโครงการ ฯ และต้นทุนที่เกษตรกรราย
ไปจริง (สำหรับผู้เป็นสมาชิกของโครงการ เท่านั้น)

รายการ	จำนวนเฉลี่ยต่อไร่	
	การประเมินของโครงการ	เกษตรกรรายจริง
ปุ๋ย	๓๒๖.๒๐	๓๒๖.๒๐
ยาคุมวัชพืช ยาปราบศัตรูพืช	๑๔๒.๐๓	๑๔๒.๐๓
เมล็ดพันธุ์ข้าว	๑๒๗.๔๗	๑๒๗.๔๗
ค่าดำเนินการ	๑๐๐.๐๐	๑๐๐.๐๐
น้ำมัน	๘๐.๐๐	๑๘๓.๒๒
ค่าเก็บเกี่ยว	๒๕๐.๐๐	๑๘๖.๒๔
ค่าเตรียมพื้นที่	๑๖๐.๐๐	๑๐.๐๖
ค่าเช่านา	-	๗๔.๒๔
ค่านวดข้าว	-	๓๓.๖๔
อื่น ๆ (ค่าขนข้าวและค่าวิชาการ)	-	๑๓๐.๔๑
รวม	๑,๒๓๕.๘๐	๑,๓๖๘.๗๒

๕. รายได้

สำหรับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของโครงการ ฯ ต้นทุนของเกษตรกรคำนวณโดยการประเมินว่า เกษตรกรจะต้องลงทุนเป็นจำนวนเงินเท่าไรต่อไร่ เมื่อเกษตรกรขายผลผลิตได้แล้วทางโครงการ ฯ จะนำราคาค่าต้นทุนที่ประเมินไว้หักลบจากรายได้ที่ได้มาจากการขายผลผลิต (โดยคิดเฉลี่ยเป็นต่อไร่) เพื่อศึกษาราย-ขาดทุนสุทธิของเกษตรกรต่อไร่ และนำผลผลิตดังกล่าวมาพิจารณาตามอัตราผลกำไรสุทธิต่อไร่ที่ทางโครงการ ฯ ตั้งเป็นเกณฑ์ไว้คือ ๓๐๐ บาท/ไร่ ถ้าขาดทุนทางโครงการ ฯ ก็จะต้องหักส่วนที่ต้องหักคืนไป ถือว่าไม่มีหนี้สินต่อกัน และจะชดเชยกำไรสุทธิให้อีกไร่ละ ๓๐๐ บาท ถ้าในกรณีที่เกษตรกรไม่ขาดทุน แต่หักลบออกแล้วเหลือกำไรสุทธิไม่ถึงไร่ละ ๓๐๐ บาท ก็จะชดเชยให้จนได้ครบไร่ละ ๓๐๐ บาท และในกรณีที่กำไรสุทธิเกินไร่ละ ๔๐๐ บาทขึ้นไปโครงการ ฯ จะคิดค่าวิชาการต่อไร่ด้วย โดยกำหนดอัตราไว้ดังนี้

<u>กำไรสุทธิต่อไร่</u>	<u>ค่าวิชาการต่อไร่ (บาท)</u>
๕๐๐ - ๕๕๕	๕๐
๑,๐๐๐ - ๑,๕๕๕	๑๐๐
๑,๕๐๐ - ๑,๕๕๕	๑๕๐
๒,๐๐๐ - ขึ้นไป	๒๐๐

การคิดกำไรโดยการหักต้นทุนจากการประเมินของโครงการ ๑ ออกจากรายได้จากการขายผลผลิตทั้งหมด เมื่อโครงการชดเชยกำไรสุทธิในกรณีขาดทุน/เพิ่มให้เท่ากับ ๓๐๐ บาท/ไร่ ตามที่ประกันไว้ในกรณีที่กำไรไม่ถึงไร่ละ ๓๐๐ บาท หรือหักค่าวิชาการตามอัตราที่ตั้งไว้ ในกรณีที่กำไรเกิน ๕๐๐ บาท/ไร่ แล้ว กำไรสุทธินั้น จะไม่ใช่รายได้สุทธิจริงของเกษตรกร ต้องนำค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนส่วนที่เกินจากบริษัทประเมินกับค่าเตรียมพื้นที่ ค่าน้ำมัน และค่าเก็บเกี่ยวส่วนที่ใช้จริง หักออกจากกำไรสุทธินั้น แล้วบวกค่าเตรียมพื้นที่ ค่าน้ำมัน และค่าเก็บเกี่ยวที่โครงการ ๑ ประเมินเพื่อคืนให้ในภายหลังตามที่ประเมินนั้น โดยไม่ได้คิดว่าเกษตรกรจะไปเท่าไรซึ่งอาจจะมากกว่าหรือน้อยกว่าก็ได้

จากการประเมินผลจากข้อมูลที่มีอยู่ ปรากฏว่า ขณะนี้ทางโครงการ ๑ เองก็ขาดทุน B:C Ratio มีค่าไม่ถึง ๑ ได้ประมาณ ๐.๔ โดยคิดจาก

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนของโครงการ} &= (\text{ปุ๋ย+ยา+เมล็ดพันธุ์+น้ำมัน+เก็บเกี่ยว+เตรียมพื้นที่}) + \\ &\quad \text{ค่าใช้จ่ายของโครงการ} + \text{ค่าใช้จ่ายในการชดเชยกำไร} \\ &\quad \text{สุทธิให้} \end{aligned}$$

$$\text{รายได้ของโครงการ ๑} = \text{ต้นทุนของสินค้า} + \% \text{จากสินค้า} + \text{ค่าดำเนินการ} + \text{ค่าวิชาการ}$$

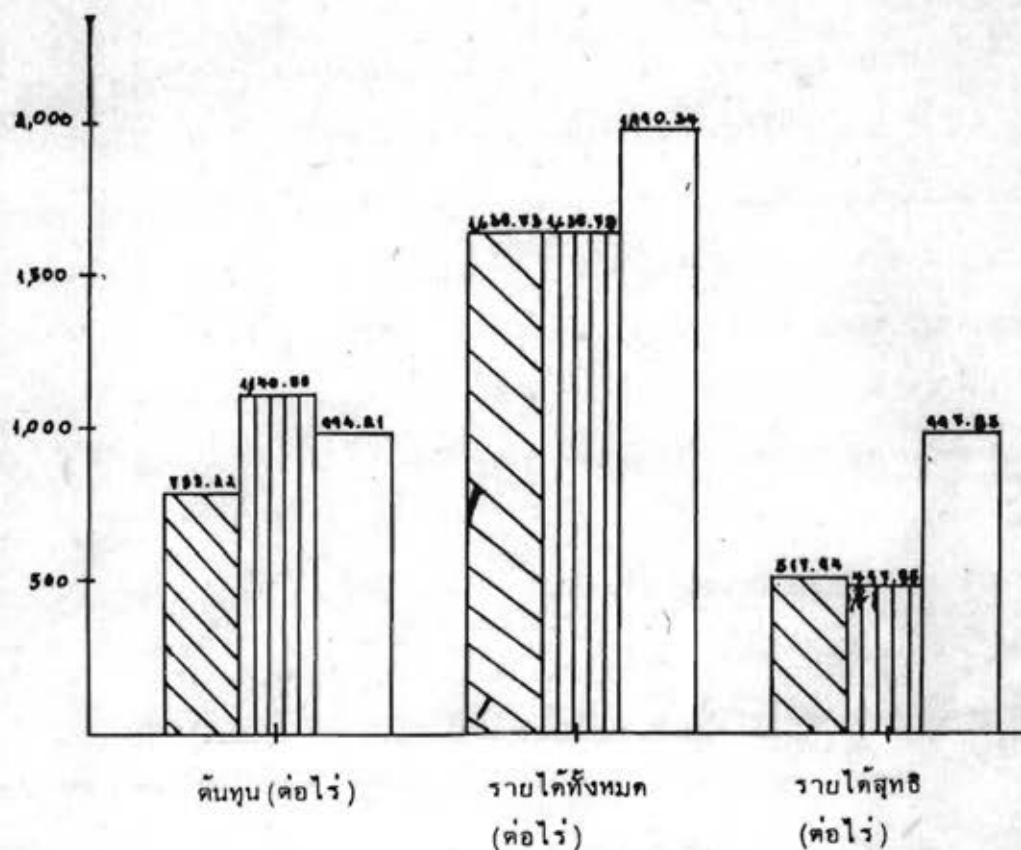
ที่ได้ค่า B:C Ratio ค่า อาจเป็นเพราะประเมินค่า% จากสินค้าต่ำไป คือ คิดไว้




ประมาณ ๑๐% เท่านั้น นอกจากนี้ ที่เห็นได้ชัดคือ มีเกษตรกรที่ขาดทุนและที่ได้กำไรสุทธิไม่ถึง ๓๐๐ บาท/ไร่ แล้วโครงการ ๑ ต้องชดเชยให้มันมีเป็นจำนวนมาก ซึ่งในฤดูที่สำรวจนี้ ต้องชดเชยให้รวมแล้วเป็นเงินประมาณ ๑๐๕,๔๑๒ บาท และสำหรับเกษตรกรที่ขาดทุนนี้ โครงการ ๑ จะตัดหนี้สินหมดไปถือว่าไม่มีหนี้สินผูกพันต่อกัน (เว้นแต่จะขาดทุนเพราะภัยธรรมชาติ)

แผนภูมิที่ ๒

แผนภูมิแสดงการเปรียบเทียบต้นทุน, รายได้ทั้งหมดและรายได้สุทธิของเกษตรกรต่อไร่ โดยจำแนกตามกลุ่มเกษตรกร

จำนวนเงิน (บาท)



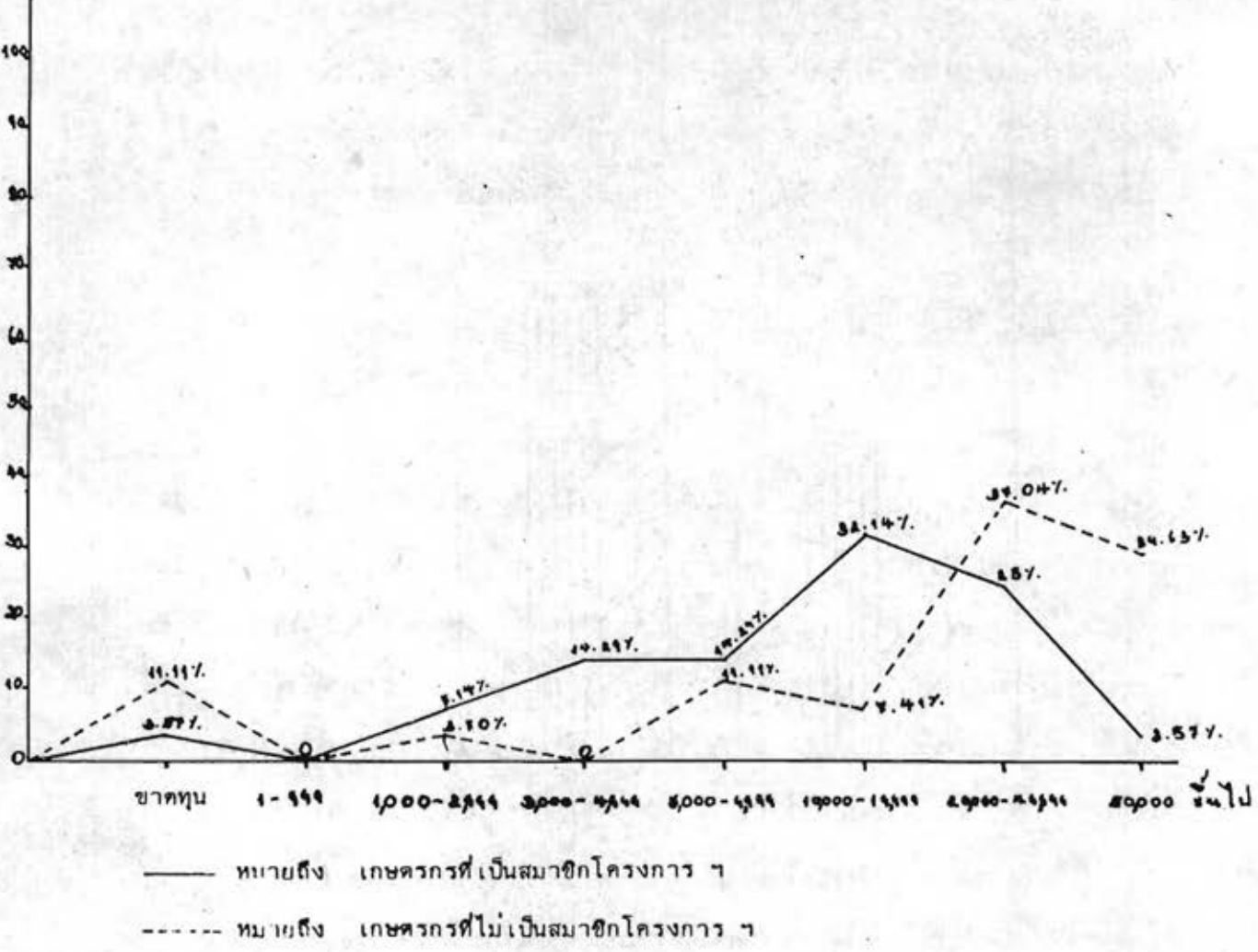
-  หมายถึง เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการฯ
-  หมายถึง ในกรณีที่ดีเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการฯนั้นทำเอง
-  หมายถึง เกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิก

แผนภูมิที่ ๓

กราฟแสดงเปอร์เซ็นต์ของเกษตรกร เปรียบเทียบรายได้สุทธิจากการทำนาระหว่างเกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการ

กับเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ

ของเกษตรกร



หมายเหตุ การทำนา หมายถึง เฉพาะการทำนาครั้งแรกเท่านั้น

แผนภูมิที่ ๒ แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนและรายได้ของเกษตรกร ๓ กลุ่ม

ส่วนแผนภูมิที่ ๓ แสดงการเปรียบเทียบรายได้อัตราของผู้ที่เป็นสมาชิกของโครงการและผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกโครงการ จะเห็นได้ว่า จากแผนภูมิที่ ๒ ถ้าเปรียบเทียบเกษตรกรที่เป็นสมาชิกและเกษตรกรที่ไม่ได้เป็นสมาชิก รายได้ของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกสูงกว่ารายได้ของสมาชิกโครงการ ๖ ถึงแม้ว่าต้นทุนจะสูงกว่า และจากแผนภูมิที่ ๓ จำนวนร้อยละของผู้ที่มีรายได้สูงของผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกมีมากกว่า จำนวนร้อยละของผู้ที่เป็นสมาชิกด้วยซ้ำ ทั้งนี้คงเป็นเพราะตามที่กล่าวแล้วว่า เกษตรกรที่ไม่เข้าเป็นสมาชิกโครงการ ๖ เป็นผู้ที่สามารถช่วยตัวเองได้อยู่แล้ว โดยมีต้นทุนการผลิตไม่สูงมาก กำไรสุทธิพอประมาณ เกษตรกรพวกนี้จึงไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องเข้าไปเป็นสมาชิกของโครงการ

๖. การตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิกโครงการ

จากการสัมภาษณ์ชาวบ้านที่เป็นสมาชิกโครงการ ๖ และผู้ที่ไม่ได้เป็นสมาชิกโครงการ พบว่า การตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิกของโครงการขึ้นอยู่กับฐานะของเกษตรกร ๖๗.๘๖% ของผู้ที่เป็นสมาชิก ไม่มีเงินทุนและไม่สามารถกู้จากธนาคารหรือพ่อค้าได้อีก สำหรับผู้ที่ไม่ได้มีเงินทุนนี้ควรเข้าร่วมโครงการกับบริษัท เป็นวิธีเดียวที่เขาจะหาทุนได้เนื่องจากต้นทุนในการผลิตสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีที่คุณภาพของดินต่ำ ทำให้ต้องเพิ่มต้นทุนในการผลิตมากขึ้น เกษตรกรผู้ไม่มีเงินทุนและอาศัยอยู่ในเขตอำเภอลาดบัวหลวงนั้น เป็นเกษตรกรที่อยู่ในภาวะไม่มีทางเลือก เมื่อบริษัท ๖ เสนอเป็นผู้ออกเงินต้นทุนในการเพาะปลูกแอมยังประกันกำไรสุทธิให้ด้วย เกษตรกรจึงเลือกที่จะสมัครเข้ามาเป็นสมาชิกของโครงการ ๖

ข้อเสนอของบริษัทที่จะขายปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกรในลักษณะเงินเชื่อ และการประกันกำไรสุทธิให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกนั้น เป็นข้อเสนอที่ไม่สามารถดึงดูดผู้ที่มีเงินทุนอยู่เองหรือผู้ที่มีแหล่งเงินทุนอื่นแล้วได้ เกษตรกรกลุ่มนี้มองว่า บริษัทขายปัจจัยการผลิตให้แก่สมาชิกในอัตราที่สูงเกินไป และยังคงคิดค่าค่าเงินการและค่าวิชาการด้วย เมื่อเข้าร่วมโครงการและถูกหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้ว จะไม่มีผลผลิตเหลือ สรุปง่าย ๆ ก็คือเกษตรกรที่ไม่เข้าเป็นสมาชิกคิดว่าประโยชน์ที่จะได้จากความเป็นสมาชิกมีน้อยเกินไป บางคนมองว่าการเข้าเป็นสมาชิกโครงการทำให้เขาขาดอิสรภาพที่จะดำเนินการตามใจชอบ บางคนกลัวไปไกลถึงว่าบริษัทจะเป็นคนสั่งให้ทำการเพาะปลูกในรูปแบบเฉพาะของบริษัทเอง ตารางที่ ๔ ชี้ให้เห็นเหตุผลของการตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิกหรือไม่เป็นสมาชิกในโครงการ

ตารางที่ ๔ เหตุผลของการเข้าเป็นสมาชิกหรือไม่เข้าเป็นสมาชิกในโครงการของบริษัท

เหตุผลที่เป็นสมาชิก

- | | |
|--|-------|
| ๑. ไม่มีเงินทุนของตัวเอง และกู้จากธนาคารหรือพ่อค้าไม่ได้ | ๖๗.๘๖ |
| ๒. มีการประกันกำไรสุทธิ | ๒๑.๔๓ |
| ๓. เอาปุ๋ยและยาง่ายกว่าพ่อค้า | ๓.๕๗ |
| ๔. มีเจ้าหน้าที่มาดูแล | ๓.๕๗ |
| ๕. ทดลองทำ, เพื่อนบ้านว่าดี | ๓.๕๗ |

เหตุผลที่ไม่เป็นสมาชิก

- | | |
|---|-------|
| ๑. มีทุนของตัวเองทำหรือมีแหล่งกู้ยืมอยู่แล้ว | ๔๔.๔๖ |
| ๒. บริษัทขายสินค้าให้สมาชิกในราคาแพงและมีค่าดำเนินการ | ๑๘.๕๐ |
| ๓. เข้าร่วมโครงการแล้วไม่มีผลผลิตเหลือ | ๗.๔๑ |
| ๔. ไม่ชอบทำงานไต่บังคับ เนื่องจากบริษัทต้องพึ่งคนมาควบคุม | ๒๒.๒๒ |
| ๕. ไม่ชอบบริษัท | ๓.๗๐ |
| ๖. เกรงว่าไม่สามารถทำนาให้บริษัทได้เต็มที่ | ๓.๗๐ |

ในหมู่ผู้ที่เข้าเป็นสมาชิกในโครงการ ฯ ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับโครงการก็มีแตกต่างกันไป มีทั้งผู้ที่ชอบและผู้ที่ไม่ชอบ เหตุผลที่สำคัญมากเหตุหนึ่งก็คือ เนื่องจากคุณภาพของดินไม่ดี ผลผลิตต่ำ ทำให้เกษตรกรไม่ผลผลิตส่วนเกินที่จะแบ่งให้กับบริษัทและเพื่อนำไปใช้ประโยชน์เอง การดำเนินงานของบริษัทจึงมองไม่เห็นอย่างชัด เจนว่าดีกว่าการที่เกษตรกรจะทำเอง การสัมภาษณ์เกี่ยวกับผลผลิตและรายได้เปรียบเทียบฐานะก่อนและหลังการเข้าเป็นสมาชิกของโครงการอาจสรุปได้ในตารางที่ ๑๐

การที่ผลผลิตเดิมต่ำมากและบริษัทสามารถพัฒนาคุณภาพดินหรือหาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาปรับปรุงวิธีการผลิต เพื่อเพิ่มผลผลิตได้โดยการลงทุนเพิ่มและเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่ายทำให้บริษัทตกอยู่ในฐานะที่ลำบาก การที่เกษตรกรและเจ้าหน้าที่ของบริษัทก็ได้ทดลองใช้เทคโนโลยีเท่าที่มีอยู่ในการเพาะปลูกข้าวในเขตท้องที่นี้แล้ว และสามารถเพิ่มผลผลิตได้ เป็นการแสดงให้เห็นว่า เทคโนโลยีที่มีอยู่ปัจจุบันสามารถเพิ่มผลผลิตให้แก่เกษตรกรได้ แต่ผลผลิตที่เพิ่มขึ้น หมายถึง การลงทุนที่เพิ่มขึ้นด้วย สิ่งที่น่าจะเกิดขึ้นตามมาก็คือ ราคาข้าวก็จะเพิ่มขึ้น แต่ราคาข้าวในปัจจุบันกลับตกต่ำลงเท่ากับราคาในปีพ.ศ. ๒๕๑๗ เท่านั้น

ตารางที่ ๑๐ เปรียบเทียบผลผลิตและรายได้ของเกษตรกรหลังจากเข้าเป็นสมาชิกของโครงการ

ความเห็นของเกษตรกร	%
๑. ผลผลิตและรายได้ดีกว่าที่เคยทำเอง	๒๔.๐
๒. ผลผลิตและรายได้ไม่ดีกว่าที่เคยทำเอง	๔๖.๔๓
๓. ผลผลิตและรายได้พอ ๆ กับที่เคยทำเอง	๒๘.๕๗

จากตารางที่ ๑๐ เห็นได้ชัดว่า การที่รายได้สุทธิไม่ดีขึ้นทำให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการหลายคนคิดจะ เลิก เป็นสมาชิกและหลายคนยังลังเลและไม่สามารถตัดสินใจได้ ตารางที่ ๑๑ การเปรียบเทียบทัศนคติในการตัดสินใจสำหรับปีหน้าและสำหรับต่อไป ชี้ให้เห็นชัดเจนว่า ปัจจุบันฐานะของเกษตรกรยังลำบากอยู่และจำเป็นที่จะต้องพึ่งเงินทุนจากบริษัท แต่เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่คิดที่จะพึ่งบริษัทต่อไปเรื่อย ๆ เนื่องจากว่าผลงานของบริษัทในปัจจุบันยังไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าการพึ่งบริษัทจะทำให้เกษตรกรมีผลผลิตและรายได้ที่สูงขึ้น

ตารางที่ ๑๑ ทัศนคติในการเข้าเป็นสมาชิกในโครงการในอนาคต

การตัดสินใจและเหตุผล	ฤดูหน้า	ตลอดไป
เข้าเป็นสมาชิกเพราะ (รวม)	๗๑.๔๓	๒๘.๕๗
๑. ไม่มีทุน	๕๐.๐๐	๑๗.๘๖
๒. มีการประกันกำไรสุทธิ	๑๐.๗๑	๓.๕๗
๓. สะดวก สามารถเอาปัจจัยการผลิตจากโครงการได้	๑๐.๗๑	๗.๑๔
ไม่เข้าเป็นสมาชิกเพราะ ถ้ามีทุนเองจะทำเอง		
๑. เข้าเป็นสมาชิกโครงการแล้วไม่ดีขึ้น ผลผลิตไม่พอใช้หนี้	๑๐.๗๑	๒๑.๕๓
ไม่แน่ใจ (รวม)	๑๗.๘๖	๔๖.๔๓
๑. ถ้ามีทุนตัวเองจะไม่เข้า	๗.๑๔	๓๒.๑๔
๒. ถ้าโครงการไม่เลิกจะเข้า	๓.๕๗	-
๓. ขึ้นอยู่กับการดำเนินงานและผลงานของบริษัท	๗.๑๔	๗.๑๔
๔. ขึ้นอยู่กับข้อตกลง	-	๓.๕๗
๕. ไม่มีความเห็น	-	๓.๕๗

สำหรับเกษตรกรที่ยากจน โครงการ ฯ นี้คิดว่าพอจะช่วยเหลือได้เมื่อเกษตรกร ส่วนนี้ยังพึ่งตัวเองไม่ได้ในเรื่องการลงทุน (ถกส. ท่อคำ ก็ไม่ยอมให้กู้ยืมแล้ว เนื่องจากไม่มีชำระคืน) ผลผลิตและรายได้ก็นับว่าพอใช้ (จากแผนภูมิและกราฟที่อธิบายแล้ว) แต่ผลที่ออกมาเกษตรกรนอกโครงการ ฯ มีรายได้ดีกว่า เนื่องจากสาเหตุหนึ่งคือ การประกันกำไรสุทธิของโครงการ ทำให้เกษตรกรขาดแรงกระตุ้นหรือกระตือรือร้นที่จะทำผลผลิตให้ได้ดี ผิดกับเกษตรกรที่ทำเองต้องเสี่ยงกับการลงทุนสูง ความกระตือรือร้นในการผลิตจึงมีมากกว่า

แต่การที่โครงการ ฯ เข้ามา จะก่อให้เกิดการพัฒนาได้หรือไม่ในบางแห่งอาจพิจารณาได้จากต้นทุนในแง่เทคโนโลยีเปรียบเทียบ (ปุ๋ย ยา เมล็ดพันธุ์) ระหว่างเกษตรกรหลังจากเป็นสมาชิกโครงการกับก่อนเป็นสมาชิก ปรากฏว่าต้นทุนของสมาชิกในโครงการสูงกว่า เท่ากับ ๑๔๔.๒ บาท/ไร่ แต่ผลผลิตของเกษตรกรในโครงการ ฯ เมื่อก่อนเข้าเป็นสมาชิกโดยเฉลี่ยเท่ากับ ๔๐ ตัง/ไร่ หลังจากเข้าเป็นสมาชิกแล้วได้เพิ่มเป็นประมาณ ๕๒ ตัง/ไร่ เพิ่มขึ้นเท่ากับ ๑๒ ตัง/ไร่ คิดเป็นรายได้โดยเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นประมาณ ๓๗๔.๒๖ บาท ซึ่งเป็นผลสะท้อนให้เห็นถึงการพัฒนาทางด้านการเกษตรที่ทำให้รายได้สูงขึ้น อันเป็นผลมาจากการใช้เทคโนโลยีใหม่และมีเทคนิควิชาการที่ถูกต้องขึ้นจากนักวิชาการที่คอยดูแลอย่างใกล้ชิด แต่ผลเสียคือ

๑) มีการคิดค่าวิชาการ ค่าค่าเดินทางไปในอนาคตอาจมีผลถึงการสะสมทุนของเกษตรกร จากแผนภูมิจึงเห็นว่า รายได้ของเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกสูงกว่า เนื่องจากไม่ต้องมีต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากปกติ

๒) การประกันกำไรสุทธิ เป็นส่วนหนึ่งที่เกษตรกรขาดความกระตือรือร้นที่จะทุ่มเทกำลังในการผลิต เนื่องจากทำให้ความเสี่ยงของการลงทุนลดลงไป

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกโครงการมีโอกาสได้รับ เทคโนโลยีใหม่ทางการผลิตและสามารถนำไปปฏิบัติได้เร็วกว่าเกษตรกรที่ไม่เป็นสมาชิกโครงการ ฯ จะมีวิธีการอย่างไรให้เกษตรกรมีความรู้สึกว่าเขาไม่ใช่ลูกจ้างของโครงการ ฯ (คงดูว่าอะไรมีส่วนทำให้เกษตรกรรู้สึกเช่นนั้น) ให้เขารู้สึกเหมือนกับเขาทำเอง ถ้าทำได้มาก เขาก็มีรายได้มากด้วย

เท่าที่เป็นอยู่เกษตรกรบางคนก็ไม่เอาใจใส่เห็นว่ามีเงินประกัน บางรายเป็นหนี้อยู่กับพ่อค้าหรือนายทุนอื่น ก็แอบเอาข้าวไปขายก่อนเพื่อใช้หนี้นายทุนคนนั้น โดยที่ทางเจ้าหน้าที่โครงการ ฯ ไม่ทราบเมื่อถึงเวลาที่เจ้าหน้าที่ไปดูและเคลียร์บัญชี จึงปรากฏว่า เกษตรกรได้ผลผลิตค่า ขาดทุนกันเป็นส่วนใหญ่ทางโครงการ ฯ ก็ต้องจ่ายเงินประกันให้

เพื่อเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรอย่างแท้จริงและเพื่อสนองนโยบายของรัฐบาล ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ ๕ ที่จะร่วมมือกับเอกชนในการพัฒนาประเทศ สำหรับในส่วนนี้ น่าจะมีการตั้งคณะกรรมการขึ้นมาเพื่อดำเนินการ ซึ่งคณะกรรมการนี้ควรจะต้องประกอบด้วยบุคคลหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น เจ้าหน้าที่โครงการ ฯ เอง เจ้าหน้าที่ของทางราชการ (เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด พาณิชย์จังหวัด เป็นต้น) นักวิชาการ เจ้าหน้าที่จากสภาพัฒนา ฯ และผู้แทนของเกษตรกร เป็นต้น เพื่อร่วมกันพิจารณานโยบายไม่ให้เป็นการเอาเปรียบเกษตรกรจนเกินไป แต่ก็ไม่ใช่ชักกินเสียจนไม่สามารถดำเนินการได้ ความคล่องตัวในส่วนของเอกชนนั้น ควรมีอยู่เช่นเดิม แต่รัฐบาลควรยื่นมือเข้ามาช่วยในเรื่องตลาด เพื่อป้องกันการผูกขาดของเอกชนที่จะมีต่อเกษตรกรในภายภาคหน้า

บรรณานุกรม

๑. กลุ่มศึกษา.- เผยแพร่การเกษตร, คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, จุลสารประกอบนิทรรศการ "การผูกขาดการเกษตรไทย" ๑๗-๒๑ กันยายน ๒๕๒๒
๒. เกริกเกียรติ ศิวัฒน์เสษธรรม, การเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจการเมืองกับการรวบรวมอำนาจทางเศรษฐกิจโดยเอกชนในประเทศไทย ในการขยายตัวของระบบทุนนิยมในประเทศไทย (พ.ศ. ๒๔๔๔-ปัจจุบัน), สมภพ มานะรังสรรค์ บรรณาธิการ, สำนักพิมพ์สร้างสรรค์, กทม. พ.ศ. ๒๕๒๔
๓. เจริญโภคภัณฑ์โปรตีนดีส์, บริษัท จำกัด, โครงการส่งเสริมเพิ่มผลผลิตข้าว, เอกสารโรเนียว
๔. เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม, บริษัท จำกัด, โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่, เอกสารโรเนียว
๕. วิสูตร สักดิ์สูง, โครงการส่งเสริมการทำนาระบบใหม่, บริษัท เจียไต๋ส่งเสริมเกษตรกรรม จำกัด, เอกสารโรเนียว
๖. สัญญาระหว่างเกษตรกร กับบริษัท เจริญโภคภัณฑ์โปรตีนดีส์ จำกัด, โครงการส่งเสริมเพิ่มผลผลิตข้าว
๗. เอกสารเครือบริษัท เจริญโภคภัณฑ์