

1.รายละเอียดธุรกิจ

รูปแบบ	ลักษณะการดำเนินงาน	เกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย	ผู้รับความเสี่ยงความแปรผันราคา
Contract Farming รับซื้อแบบประกันราคา	-เกษตรกรเป็นผู้ปลูก พริกให้ได้ตามมาตรฐาน ที่บริษัทกำหนด -เมื่อผลผลิตพริกได้ มาตรฐานแล้ว บริษัทมี หน้าที่นำไปขายในราคา ตลาดและหักค่าใช้จ่าย ในการขายจากเกษตรกร	-คอนแทรคท์ฟาร์มมิ่ง แบบประกันราคา ซึ่ง เกษตรกรต้อง มีความรู้ และมีเงินลงทุน โดยใช้ ซื้อ อุปกรณ์และ สามารถปลูกพริกให้ได้ อยู่ในเกณฑ์ตามที่บริษัท กำหนด ให้มี ประสิทธิภาพที่ดีกว่า ส่งผลให้ต้นทุนการผลิต ลดลง ทำให้มีรายได้ที่สูง กว่า	-บริษัทมีความเสี่ยงใน การซื้อขายเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย อุปกรณ์ต่างๆในการผลิต รวมถึงโรงเรือน มักจะ ปล่อยสินเชื่อไปก่อน แล้วค่อยหักกลบหนี้ กันหลังจากเลี้ยงจบรุ่น ถ้าผลผลิตเสียหายบริษัท ก็จะแบกภาระหนี้สิน ของเกษตรกร

1.1 รูปแบบการผลิต

เกษตรกรตัวอย่าง

นางสาว ฤดีสวัสดิ์ ดัดสืบ

บ้านเลขที่ 91 หมู่ 4 บ้านคอนโตน้อย ตำบลก้านเหลือง อำเภอนาแก จังหวัด นครพนม





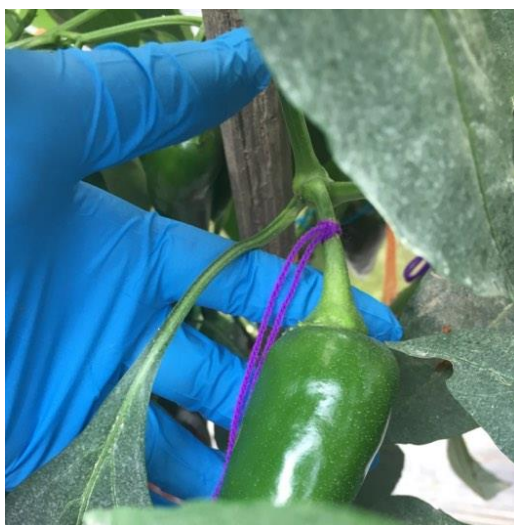
ก่อนเข้าโรงเรือนต้องล้างมือและเอาเท้าแช่คลอรีนเพื่อกำจัดแบคทีเรีย



สวมถุงมือและสวมชุดคลุมเพื่อป้องกันเชื้อโรคต่างๆ ไม่ให้เข้าไปทำรายแพร่กระจายและอาจเกิดความเสี่ยงหาย เช่น โรคไวรัสโรยซึ่งเป็นโรคที่มาจากข้างนอกโรงเรือนเพราะบุคคลภายนอกไปมาหลายที่ไม่เหมือนกับเกษตรกรที่อยู่ในรอบบริเวณสวน ดังนั้นบริษัทจึงต้องมีมาตรการให้กับบุคคลภายนอกที่จะเข้าไปในสวนต้องสวมชุดและ ปฏิบัติตามกฎระเบียบทุกครั้ง



เมื่อเราสวมอุปกรณ์เสร็จแล้วก็เข้าไปยังสวนและสามารถสัมผัสกับต้นพริกได้



ปัญหาที่เกษตรกรพบบ่อยคือโรคเพลี้ยไฟ ก้นเปลือยใบกุด



วิธีการแก้ปัญหาทางบริษัทจะมียาคำจัดศัตรูพืชมาให้ฉีด

(ทางบริษัทไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลได้)



เมื่อวันเก็บผลผลิตเกษตรกรจะเก็บตามฝ้ายที่ผูกนับจากวันที่ผสมพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ และนับอายุไป 60 วัน ก็สามารถเก็บผลผลิตได้ตามอายุ



เมื่อเก็บผลผลิตเสร็จแล้ว เกษตรกรจะนำผลผลิตลงไปในใส่เครื่องสี เพื่อแยกเมล็ดและเปลือกออกจากกัน ส่วนเปลือกพริกเกษตรกรจะนำไปทำปุ๋ยหมัก



เมื่อได้เมล็ดพันธุ์แล้วทางเกษตรกรต้องนำเมล็ดไปแช่ตู้เย็น 2 คืน แล้วก็นำไปแช่น้ำยาเพื่อป้องกันโรค
ต่างๆที่อาจจะติดไปกับตัวเมล็ดพันธุ์ พอแช่น้ำยาเสร็จแล้วก็นำไปตากแห้ง และทางบริษัทจะมารับเมล็ด
พันธุ์ไปทดสอบความงอก 100 เมล็ด ต้องมีความงอก 93 เปอร์เซ็นต์ และต้องไม่ตรวจพบโรคด้วยรอย บริษัทถึง
จะรับซื้อ



เมื่อเกษตรกรผ่านการตรวจสอบทางบริษัทจะมารับเมล็ดพันธุ์เพื่อบรรจุและทำการส่งไปยังต่างประเทศ เมื่อ
ถึงต่างประเทศเขาจะทำการตรวจอัตราความงอกอย่างน้อย 1 เดือน ถ้าหากผ่านบริษัทจะทำการจ่ายเงินให้กับ
เกษตรกรก็เป็นการเสร็จสิ้นสัญญาในปีนี้ หากปีถัดไปเกษตรกรต้องการเซ็นสัญญาทางบริษัทจะนัดเซ็น
สัญญาใหม่อีกครั้ง

2.ลักษณะการทำพันธสัญญา/ วิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน

การทำสัญญาเกษตรกรต้องรวมกลุ่มเป็นจำนวนมากไม่ต่ำกว่าสิบครัวเรือน และติดต่อไปทางบริษัท บริษัทจะลงมาสำรวจจำนวนเกษตรกรและความเหมาะสมต่อพื้นที่เพราะปลูกหากบริษัทประเมินพื้นที่แล้วมีความเหมาะสมและเกษตรกรมีความพร้อม ทางบริษัทจะติดต่อกลับมาและนัดวันเซ็นสัญญาในวันเดียวกัน และเมื่อเซ็นสัญญาเรียบร้อยแล้วจะมีเงื่อนไขดังนี้

- 1)บริษัทจะลงทุนในด้านโรงเรือน เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย และยากำจัดศัตรูพืชให้กับเกษตรกรทุกราย ในแต่ละปีสามารถผลิตได้ปีละ 1 ครั้ง
- 2)เกษตรกรต้องดูแลพืชให้ได้มาตรฐานที่บริษัทกำหนด
- 3)หากเกษตรกรไม่สามารถทำตามมาตรฐานของบริษัทกำหนด ทางบริษัทจะไม่รับซื้อและยกเลิกสัญญาโดยที่เกษตรกรไม่ต้องเสียค่าเสียหาย
- 4)ทางบริษัทจะประกันราคา กิโลกรัมละ 8,400 บาท

2.1วิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทน

รายการ	บาท:ต่อรอบการผลิต
โรงเรือน	30,000/ 3
ปุ๋ยและยากำจัดศัตรูพืช,เมล็ดพันธุ์	40,000
พรวนดินและยกร่อง	1,000
น้ำมันสูบน้ำ	1,000
ค่าเสื่อมราคา -อุปกรณ์การเกษตร	500
ค่าแรงงาน	1,200/4
รวม	<u>73,700</u>

หมายเหตุ ค่าแรงงานคิดจำนวนคนละ 300 ต่อวัน

-ผลตอบแทน

ได้เมล็ดพันธุ์ 29 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 8,400 บาท

ได้ค่าตอบแทน 243,600 บาท บริษัทหักค่าต้นทุน 70,000 บาท

ยอดคงเหลือหลังการหักต้นทุน 173,600 บาท

หักต้นทุนนอกเหนือจากต้นทุนของบริษัท 3,700 บาท

-ค่าพรวนดินและยกร่อง 1,000 บาท

-ค่าน้ำมันสูบน้ำ 1,000 บาท

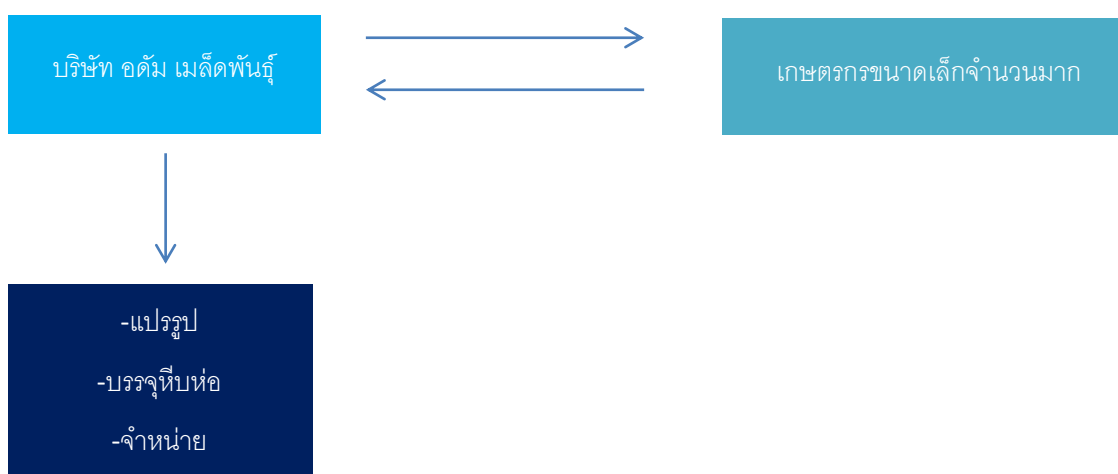
-ค่าอุปกรณ์การเกษตร 500 บาท

-ค่าแรงงาน 1,200 บาท

ยอดคงเหลือสุทธิ 169,900 บาท

3.วิเคราะห์ contract model

เกษตรกรแบบมีพันธุ์สัญญาแบบศูนย์รวม (centralized model)



เป็นรูปแบบที่ประสานงานครบวงจร คือ บริษัทรับซื้อของเกษตรกรจำนวนมากแล้วนำมาแปรรูปบรรจุหีบห่อและวางขายในตลาด มีการควบคุมคุณภาพรวมถึงการสนับสนุนปัจจัยการผลิตและควบคุมการผลิตโดยผู้รับซื้อ

4.วิเคราะห์โอกาสและความเสี่ยง

โอกาสเกษตรกร	ความเสี่ยงเกษตรกร
1) ได้รับปุ๋ย,เมล็ดพันธุ์ในการผลิต 2) เข้าถึงแหล่งเงินทุนและสินเชื่อ 3) ได้รับการอบรมในการผลิต เพิ่มทักษะในการผลิต 4) ได้รับการประกันราคาผลผลิต 5) เข้าถึงตลาดผู้ซื้อได้	1) สภาพอากาศ ร้อนเกินไป หนาวเกินไปส่งผลให้ผลิตไม่ได้ตามที่ต้องการ 2) พริกเป็นโรค เช่น ก้นเปื่อย เพลี้ยไฟ ใบงุบ 3) ผลผลิตไม่ได้ตามมาตรฐาน ทำให้ผู้ซื้อไม่รับซื้อผลผลิตของเกษตรกร

5.วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

- 1) ขึ้นอยู่ที่ตัวเกษตรกรถ้าหากเกษตรกรทำตามคำแนะนำของบริษัทอย่างเข้มงวดก็จะทำให้ผลิตตรงตามมาตรฐาน
- 2) เกษตรกรต้องมีความมุ่งมั่น ขยัน อดทน เอาใจใส่ดูแล ซื่อสัตย์สุจริต
- 3) สภาพอากาศ ต้องมีสภาพอากาศที่เหมาะสมและตอนที่ผสมเกสรต้องอยู่ในช่วงเดือน ธันวาคมเท่านั้น เพราะเป็นช่วงเวลาที่อากาศกำลังพอดี ไม่ร้อนไม่หนาวจนเกินไป
- 4) ความรู้ความชำนาญในด้านการผลิต เช่น มีความรู้ในการปลูกพริก, มีความชำนาญในด้านการผสมพันธุ์พริก

อ้างอิง

นางสาว ฤดีสวัสดิ์ ตัดสืบ บ้านเลขที่91หมู่4 บ้านคอนโตน้อย ตำบลก้านเหลือง อำเภอนาแก จังหวัด
นครพนม