

แบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงของพฤติกรรมฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งที่มีอิทธิพลต่อการยุติ
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก
Structural Equation Modeling of Wholesaler's Opportunistic Behaviour Risk Factor
influence to Partner's Relationship Termination within Vegetable Supply Chain

ศานติ ดิฐสถาพรเจริญ*

Santi Ditsathaporncharoen

บทคัดย่อ

ดุษฎีนิพนธ์นี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) วิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยเสี่ยงของพฤติกรรมฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก และ (2) พัฒนาแบบจำลองสำหรับอธิบายปัจจัยเสี่ยงของพฤติกรรมฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณโดยการสัมภาษณ์ผู้ปลูกผักบริโภคใน 5 ชนิด ได้แก่ ผักคะน้า, ผักกวางตุ้ง, ผักบุ้งจีน, ผักต้นหอม และผักชี ในจังหวัดนครปฐมและราชบุรี จำนวน 146 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างที่ผ่านการตรวจสอบค่าความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (IOC) จากผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 ท่าน

ผลการวิจัย พบว่า โอกาสของการถูกฉวยโอกาสมีค่าน้ำหนักปัจจัยจากการกดราคารับซื้อผลผลิต ($\lambda_{x1} = 0.63$) การชำระเงินค่าผลผลิต ($\lambda_{x4} = 0.55$) การบิดเบือนข้อมูลผลผลิต ($\lambda_{x2} = 0.53$) และการโก่งราคาปัจจัยการผลิต ($\lambda_{x3} = 0.48$) ตามลำดับ ส่วนผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสมีค่าน้ำหนักปัจจัยจากยอดขาย ($\lambda_{y1} = 0.57$) กำไร ($\lambda_{y3} = 0.52$) ความเชื่อใจ ($\lambda_{y4} = 0.51$) ความเต็มใจในการขายผลผลิต ($\lambda_{y5} = 0.46$) และค่าใช้จ่าย ($\lambda_{y2} = 0.40$) ตามลำดับ และการยุติความสัมพันธ์มีค่าน้ำหนักปัจจัยจากการไม่ขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ ($\lambda_{y6} = 0.62$) การเปลี่ยนผู้ค้าส่งรายใหม่ ($\lambda_{y7} = 0.59$) และการร้องเรียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ($\lambda_{y8} = 0.57$) ตามลำดับ

นอกจากนี้ การยุติความสัมพันธ์ได้รับอิทธิพลรวมเชิงบวกจากโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.99$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และการยุติความสัมพันธ์ยังได้รับอิทธิพลทางตรงเชิงบวกจากผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.83$) และโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.53$) ตามลำดับ ในขณะที่ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสได้รับอิทธิพลรวมเชิงบวกจากโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\gamma = 0.80$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

คำสำคัญ : พฤติกรรมฉวยโอกาส ยุติความสัมพันธ์ ปัจจัยเสี่ยง ผู้ค้าส่ง โซ่อุปทานผัก

* นักศึกษาปริญญาเอก หลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยบูรพา 20131

PhD student Doctor of Philosophy Program Logistics Management Burapha University 20131

** ภายใต้การควบคุมของอาจารย์ ดร.ฐิติมา วงศ์อินตา Corresponding author : ajsanti2008@gmail.com

ABSTRACT

The aim of dissertation: (1) To analyze the factors and indicators of wholesaler's opportunistic behaviour risk factor influence to partner's relationship termination within vegetable supply chain (2) To develop the structural equation modeling of wholesaler's opportunistic behaviour risk factor influence to partner's relationship termination within vegetable supply chain

This research is a quantitative research. Data was collected by using depth-interview from 146 interviewees who has cultivated the five green leafy vegetables i.e. Chinese kale, Choy sum, Morning glory, Spring onion and Coriander. Research tool was the structured interview form which had been evaluated content validity from the seven experts (IOC).

The results showed that (1) the factors and indicators of wholesaler's opportunistic behaviour risk which opportunism likelihood have the four factor loadings i.e. Force down the price ($\lambda_{x1} = 0.63$) Payment ($\lambda_{x4} = 0.55$) Distort information ($\lambda_{x2} = 0.53$) Raise the price ($\lambda_{x3} = 0.48$) and opportunism impact have the five factor loadings i.e. Sales ($\lambda_{y1} = 0.57$) Profit ($\lambda_{y3} = 0.52$) Trust ($\lambda_{y4} = 0.51$) Willing to sell ($\lambda_{y5} = 0.46$) Expenses ($\lambda_{y2} = 0.40$) and relationship termination have the three factor loadings i.e. Refuse to sell ($\lambda_{y6} = 0.62$) Switch to a new wholesaler ($\lambda_{y7} = 0.59$) Submit a complaint to the concerned organizations ($\lambda_{y8} = 0.57$). (2) the structural equation modeling of wholesaler's opportunistic behaviour risk factor influenced by the positive overall and statistically significant which relationship termination was influenced the total effect from opportunism likelihood ($\beta = 0.99$) and relationship termination was affected the direct effect from opportunism impact ($\beta = 0.83$) and the indirect effect from opportunism likelihood ($\beta = 0.53$) and opportunism impact was influenced the total effect from opportunism likelihood.

Keywords: opportunistic behaviour, opportunism, relationship termination, risk factor, wholesaler, vegetable supply chain

1. บทนำ

การจัดการความเสี่ยงของโซ่อุปทานมีการศึกษาในหลายอุตสาหกรรม โดยในประเทศไทยพบว่าความเสี่ยงส่วนใหญ่เกิดขึ้นในอุตสาหกรรมเกษตร ดังนี้ (1) ความไม่แน่นอนของปริมาณและราคาผลผลิต กล่าวคือ ปีใดผลผลิตมาก ราคาจะต่ำ และปีใดผลผลิตน้อย ราคาจะสูง สาเหตุเกิดจากความผันผวนของสภาพภูมิอากาศ (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2554, 2559; สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2554, 2558, 2559; กรมการค้าภายใน, 2558) และเกษตรกรไม่ทราบข้อมูลที่ชัดเจนสำหรับวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ส่งผลให้สมาชิกของโซ่อุปทานเผชิญความเสี่ยงทุกฝ่าย (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2554; กรมการค้าภายใน, 2558) (2) ความสัมพันธ์ภายในโซ่อุปทานมีบทบาทสำคัญต่อการจัดการโซ่อุปทาน เพราะส่งผลกระทบต่อวัตถุประสงค์การดำเนินงานร่วมกันของสมาชิกภายในโซ่อุปทาน เช่น การลดต้นทุนและเวลาของกิจกรรมการผลิตและโลจิสติกส์ การปรับปรุงคุณภาพสินค้า และระดับการให้บริการ (Laeequddin et al., 2009) ซึ่งความซับซ้อนของโซ่อุปทาน (Supply Chain Complexity) นำไปสู่การรับรู้ถึงความเสี่ยงของความสัมพันธ์ภายในโซ่อุปทาน กล่าวคือ คู่ค้าภายในโซ่อุปทานต้องตระหนักเกี่ยวกับพฤติกรรมเสี่ยงและตัดสินใจจัดการกับปัจจัยเสี่ยงของความสัมพันธ์ดังกล่าว (Sitkin & Pablo, 1992) โดยการออกแบบโครงสร้างความสัมพันธ์ภายในโซ่อุปทานที่เหมาะสม (Das & Teng, 2001)

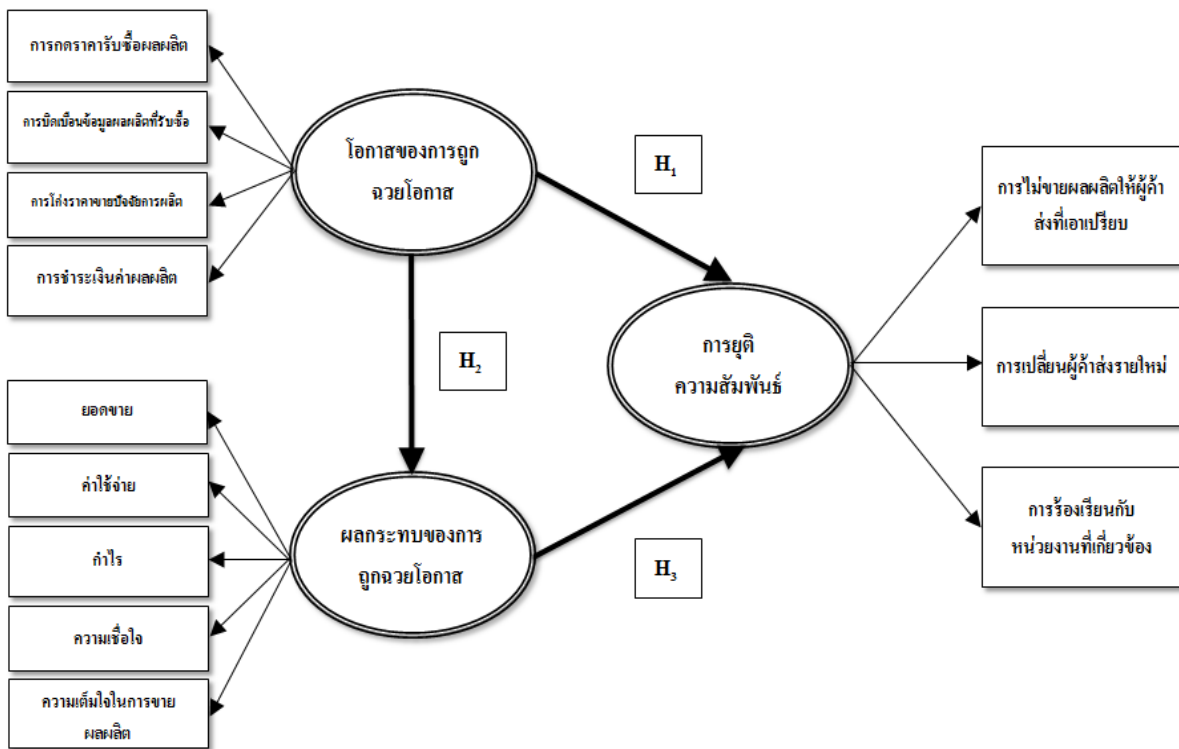
หากสมาชิกของโซ่อุปทานดำเนินการหาผลประโยชน์ให้แก่องค์กรของตนโดยการฉวยโอกาส (Das & Teng, 2001; Spekman & Davis, 2004; Liu, Tao and Wang, 2008) ส่งผลให้เกิดอันตรายต่อความสัมพันธ์กับคู่ค้าของตน (Das & Teng, 2001; Spekman & Davis, 2004) ดังนั้น พฤติกรรมฉวยโอกาสที่มีศักยภาพ (Potential Opportunistic Behaviour) จะสร้างความเสียหายต่อความสัมพันธ์ของสมาชิกภายในโซ่อุปทานอย่างรุนแรง ทำให้รับรู้ถึงความเสี่ยงด้านความสัมพันธ์สูงขึ้น (Das, 2004) และนำไปสู่การยุติความสัมพันธ์กับคู่ค้า (Delerue-Vidot, 2006; McCarter & Northcraft, 2007; Talluri, Narasimhan and Chung 2010) ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น จึงนำไปสู่การศึกษาปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมเกษตรสำหรับเป็นแนวทางกำหนดกลยุทธ์การจัดการความเสี่ยง (Risk Management Strategies) ที่เหมาะสมของผู้ขายเพื่อป้องกันความเสี่ยง (Risk Preventing) จากการถูกฉวยโอกาสของผู้ซื้อในการดำเนินธุรกิจร่วมกันระหว่างคู่ค้า ซึ่งสอดคล้องกับประเด็นยุทธศาสตร์ที่ 2.7 การสนับสนุนการจัดการความเสี่ยงที่จะกระทบต่อพืชผลทางการเกษตร ของแผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560 – 2564) (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2559)

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยเสี่ยงของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก
2. เพื่อพัฒนาแบบจำลองสำหรับอธิบายปัจจัยเสี่ยงของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ซื้อที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก

2. กรอบแนวคิดการวิจัย

กรอบแนวคิดการวิจัยนี้พัฒนาขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงด้านพฤติกรรมฉวยโอกาสภายในโซ่อุปทานทั้งอุตสาหกรรมผลิตและบริการจากบทความในวารสารวิชาการระดับนานาชาติ นำมาสร้างเป็นกรอบแนวความคิด ดังแสดงในแผนภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการทำวิจัย

3. วิธีดำเนินงานวิจัย

ผู้วิจัยใช้วิธีการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative) โดยการเก็บข้อมูลการวิจัยเริ่มจากการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างด้วยแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview Form) และนำมาวิเคราะห์ผลการวิจัยเชิงปริมาณตามหลักการทางสถิติ (Statistical Analysis) และสรุปผลการวิจัย มีรายละเอียดดังนี้

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ผู้วิจัยเลือกกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจโดยแบ่งตามชนิดผักบริโภคที่มีเนื้อที่ปลูกรวมสูงสุด 5 ชนิดแรกของประเทศไทย ได้แก่ ผักคะน้า (75,919 ไร่), ผักต้นหอมหรือหอมแบ่ง (62,161 ไร่), ผักกวางตุ้ง (58,799 ไร่), ผักบุ้งจีน (52,932 ไร่) และผักชี (20,798 ไร่) และจังหวัดที่มีเนื้อที่ปลูกสูงสุดของผักบริโภคทั้ง 5 ชนิด ได้แก่ จังหวัดนครปฐม (32,202 ไร่) และจังหวัดราชบุรี (23,180 ไร่) (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2559) โดยขนาดกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจและวิเคราะห์แบบจำลองสมการโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SEM) พิจารณาจากสัดส่วนของจำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ปลูกผักต่อจำนวนพารามิเตอร์ที่ต้องการประมาณค่าซึ่งเป็นที่ยอมรับในทางปฏิบัติ (Rule of Thumb) คือ 10 ต่อ 1 (Bentler & Chou, 1987; Nunnally & Bernstein, 1994; Joreskog & Sorbom, 1999; Hair et al., 2010) งานวิจัยฉบับนี้ประกอบด้วย 12 พารามิเตอร์ ขนาดกลุ่มตัวอย่างผู้ปลูกผักที่ยอมรับในทางปฏิบัติจึงไม่ควรต่ำกว่า 120 ตัวอย่าง ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการสำรวจ ได้แก่ ผู้ปลูกผักบริโภคทั้ง 5 ชนิดในจังหวัดนครปฐมและราชบุรี จำนวน 120 ราย ซึ่งผู้วิจัยสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลกลุ่มตัวอย่างได้จริงจำนวน 146 ราย โดยขอความอนุเคราะห์ข้อมูลรายชื่อและเบอร์ติดต่อผู้ปลูกผักบริโภคทั้ง 5 ชนิด ไปที่สำนักงานเกษตรจังหวัดนครปฐมและราชบุรี ซึ่งสำนักงานเกษตรจังหวัดจะประสานกับสำนักงานเกษตรในแต่ละอำเภอที่มีผักทั้ง 5 ชนิดดังกล่าวปลูกอยู่ภายในพื้นที่ของตนและจัดทำรายชื่อและเบอร์ติดต่อผู้ปลูกผักส่งกลับมาให้ผู้วิจัย

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured Interview Form) สำหรับสัมภาษณ์ผู้ปลูกผัก ซึ่งพัฒนาขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องและคำแนะนำของอาจารย์ที่ปรึกษาดุษฎีนิพนธ์และผู้เชี่ยวชาญทั้ง 7 ท่าน จำนวน 1 ฉบับ

3.3 การสร้างและหาประสิทธิภาพของเครื่องมือ

ผู้วิจัยเน้นการทดสอบคุณภาพของเครื่องมือในส่วนของการสัมภาษณ์ ดังนี้ การตรวจสอบคุณภาพแบบสัมภาษณ์ในด้านความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) โดยตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ (Index of Item-Objective Congruence: IOC) จากผู้เชี่ยวชาญจำนวน 7 ท่าน ได้ค่าความสอดคล้องเกิน 0.50 ทุกข้อ ผลคือ ผ่านเกณฑ์ ดังนั้นแบบสัมภาษณ์ดังกล่าวจึงมีความน่าเชื่อถือที่จะนำไปเก็บข้อมูล

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้สถิติสรุปอ้างอิงเพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้หลักการวิเคราะห์สมการเชิงโครงสร้าง (Structural Equation Modeling: SEM) ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป LISREL หาค่าอิทธิพลทางตรง (Direct Effect) ค่าอิทธิพลทางอ้อม (Indirect Effect) และค่าอิทธิพลรวม (Total Effect) รวมทั้งผู้วิจัยต้องการศึกษาองค์ประกอบและตัวบ่งชี้ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยเสี่ยงของพฤติกรรมฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก จึงค้นหาค่าองค์ประกอบของแต่ละตัวแปรด้วยการวิเคราะห์องค์ประกอบเชิงยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis) ในตัวแปรแต่ละตัว

4. ผลการวิจัย

4.1 การวิเคราะห์สถิติพรรณนา

ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 56.80) อายุระหว่าง 51-60 ปี (ร้อยละ 37.70) จบการศึกษาสูงสุดในระดับประถมศึกษา (ร้อยละ 61.00) นิยมปลูกผักกวางตุ้งมากที่สุด (ร้อยละ 29.50) มีประสบการณ์ปลูกผักมานาน 21-30 ปี (ร้อยละ 36.30) จำนวนพื้นที่ปลูกผักน้อยกว่า 5 ไร่ (ร้อยละ 32.90) มีจำนวนผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบจนยุติความสัมพันธ์ 3-4 รายต่อชนิดผัก (ร้อยละ 33.60) และใช้ระยะเวลาเฉลี่ยน้อยกว่า 6 เดือน จึงตัดสินใจยุติความสัมพันธ์ (ร้อยละ 31.50)

ความคิดเห็นเกี่ยวกับโอกาสเกิดความเสียหายของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งฉวยโอกาส พบว่า ส่วนใหญ่เห็นว่าไม่เกิดการกดราคาเมื่อผักในตลาดแพงและขายผักเกรดสวย (ร้อยละ 82.20) เกิดการกดราคาเมื่อผักในตลาดถูกและขายผักเกรดสวย (ร้อยละ 69.90) ไม่เกิดการบิดเบือนข้อมูลโดยหลอกว่าผักเน่าช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 71.20) ไม่เกิดการบิดเบือนข้อมูลโดยหลอกว่าผักตกเกรดช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 76.00) เกิดการบิดเบือนข้อมูลโดยหลอกว่าขายผักได้ราคาถูกช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 60.30) เกิดการโกงราคาขายเมล็ดพันธุ์ (ร้อยละ 52.10) เกิดการโกงราคาขายปุ๋ย/ยา (ร้อยละ 56.20) ไม่เกิดการโกงราคาขายถุงใส่ผัก (ร้อยละ 71.90) ไม่เกิดการโกงราคาค่าแรงคนงานเก็บผัก (ร้อยละ 54.80) เกิดการจ่ายเงินล่าช้า (ร้อยละ 65.10) เกิดการจ่ายเงินไม่ครบ (ร้อยละ 52.70) และไม่เกิดการไม่จ่ายเงิน (ร้อยละ 63.00)

ผลเสียหายจากการเกิดความเสียหายของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งฉวยโอกาส พบว่า ยอมรับไม่ได้ที่ยอดขายลดลงจากการกดราคาเมื่อผักในตลาดแพงและขายผักเกรดสวย (ร้อยละ 77.40) ยอมรับไม่ได้ที่ยอดขายลดลงจากการโดนหลอกว่าผักเน่าช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 92.50) ยอมรับไม่ได้ที่ยอดขายลดลง

จากการโดนหลอกว่าผักตบกระตนช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 87.70) ยอมรับไม่ได้ที่ยอดขายลดลงจากการโดนหลอกว่าขายผักได้ราคาถูกช่วงที่ผักในตลาดแพง (ร้อยละ 61.60) ยอมรับไม่ได้เมื่อจ่ายเงินไม่ครบ (ร้อยละ 69.20) ยอมรับไม่ได้เมื่อไม่จ่ายเงิน (ร้อยละ 95.20) ยอมรับได้ที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการโกงราคาขายเมล็ดพันธุ์ (ร้อยละ 59.60) ยอมรับได้ที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการโกงราคาขายปุ๋ย/ยา (ร้อยละ 63.00) ยอมรับได้ที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการโกงราคาขายถุงใส่ผัก (ร้อยละ 50.70) และยอมรับได้ที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นจากการโกงราคาค่าแรงคนงานเก็บผัก (เป็นร้อยละ 60.30)

การยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าจากการเกิดความเสียหายของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งผักฉวยโอกาสพบว่า ส่วนใหญ่ไม่ติดต่อดีต่อซื้อขายผักกับผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ (ร้อยละ 74.00) ไม่รับเมล็ดพันธุ์จากผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ (ร้อยละ 65.80) ไม่รับปุ๋ย/ยาจากผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ (ร้อยละ 56.20) ไม่ปลูกผักให้ผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ (ร้อยละ 70.50) ไม่เก็บผักให้ผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ (ร้อยละ 68.50) เริ่มหาผู้ค้าส่งรายใหม่ที่มาจับผักชนิดเดียวกับที่ปลูกในพื้นที่ (ร้อยละ 69.90) และร้องเรียนกับหน่วยงานภาครัฐด้านการเกษตร (ร้อยละ 64.40)

4.2 ผลการวิเคราะห์สถิติสรุปอ้างอิง

ผลการวิเคราะห์สามารถสรุปเป็นตารางและแผนภาพได้ดังนี้

การกำหนดสัญลักษณ์และความหมายของตัวแปรแฝงและตัวแปรสังเกตได้ ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ความหมายของสัญลักษณ์ในตัวแปรสังเกตได้

ตัวแปรสังเกตได้	ความหมาย
UNDERSEL	การกดราคารับซื้อผลผลิต
DISTORT	การบิดเบือนข้อมูลผลผลิตที่รับซื้อ
DEFLATED	การโกงราคาปัจจัยการผลิต
PAYMENT	การชำระเงินค่าผลผลิต
INCOME	ยอดขาย (รายได้)
EXPENDIT	ค่าใช้จ่าย (ต้นทุน)
PROFIT	กำไร
TRUSTING	ความเชื่อใจ
WILLING	ความเต็มใจในการขายผลผลิต
SALES	การไม่ขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ
CHANGE	การเปลี่ยนผู้ค้าส่งรายใหม่
COMPLAIN	การร้องเรียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
ตัวแปรแฝง	ความหมาย
CHAN	โอกาสของการถูกฉวยโอกาส
IMP	ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส
SETT	การยุติความสัมพันธ์

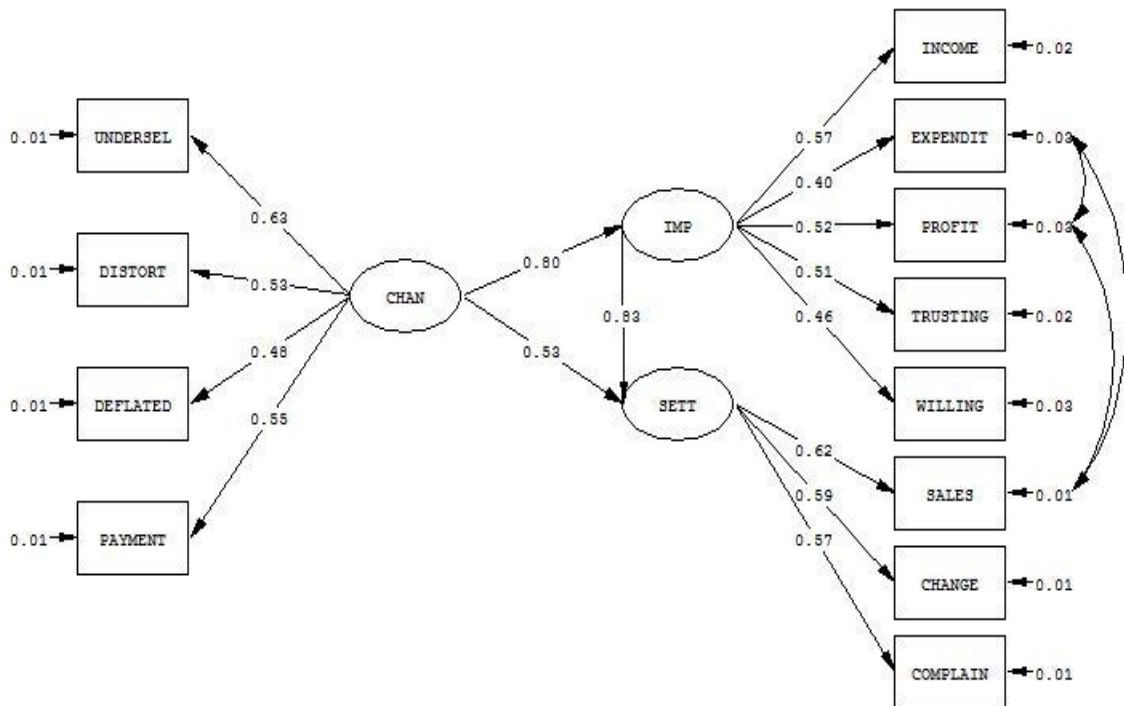
ผลการวิเคราะห์ความเที่ยงของตัวแปรแฝง (Construct Reliability: ρ_c) และค่าเฉลี่ยของความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted: ρ_v) ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความเที่ยงของตัวแปรแฝงและค่าเฉลี่ยของความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้

ตัวแปรแฝง	ความเที่ยงของตัวแปรแฝง (Construct Reliability: ρ_c)	ความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ (Average Variance Extracted: ρ_v)
CHAN	0.99	0.96
IMP	0.98	0.93
SETT	0.99	0.97

จากตารางที่ 2 พบว่า ความเที่ยงของตัวแปรแฝงทุกตัวมีค่าสูง โดยมีค่า ρ_c อยู่ระหว่าง 0.98 - 0.99 ซึ่งมากกว่า 0.60 และค่าเฉลี่ยของความแปรปรวนที่ถูกสกัดได้ มีค่า ρ_v อยู่ระหว่าง 0.93 - 0.97 ซึ่งมากกว่า 0.50 แสดงว่า การประเมินแบบจำลองการวัดได้หลักฐานที่ชัดเจนว่าการนิยามปฏิบัติการตัวแปรแฝงทั้งหมดถูกต้องและเชื่อถือได้

ผลการตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้างกับข้อมูลเชิงประจักษ์ ผู้วิจัยดำเนินการปรับแบบจำลอง (Model Modification) โดยพิจารณาจากคำแนะนำในการปรับพารามิเตอร์ของแบบจำลองด้วยค่าดัชนีปรับแบบจำลอง (Model Modification Indices: MI) จากนั้นปรับพารามิเตอร์ซึ่งยินยอมให้ผ่อนคลายเป็นเบื้องต้นทำให้ค่าความคลาดเคลื่อนสัมพันธ์กันได้ จนกระทั่งดัชนีความกลมกลืนมีความสอดคล้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ รายละเอียดของการปรับแบบจำลองเพื่อให้มีความสอดคล้องกลมกลืน (Model Fit) กับข้อมูลเชิงประจักษ์ ดังแสดงในแผนภาพที่ 2



Chi-Square=64.02, df=48, P-value=0.06074, RMSEA=0.048

แผนภาพที่ 2 แบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานสินค้าผักตัวแบบหลังปรับ

ตารางที่ 3 ผลการวิเคราะห์ค่าดัชนีความกลมกลืนของแบบจำลองหลังปรับแก้แบบจำลอง

ดัชนีความกลมกลืน	เกณฑ์	ค่าดัชนีที่วัดได้	ผลการพิจารณา
Chi-square/df.	< 2.00	1.33	ผ่านเกณฑ์
p-value	> 0.05	0.061	ผ่านเกณฑ์
CFI	≥ 0.95	1.00	ผ่านเกณฑ์
GFI	≥ 0.95	0.95	ผ่านเกณฑ์
AGFI	≥ 0.95	0.96	ผ่านเกณฑ์
RMSEA	< 0.05	0.048	ผ่านเกณฑ์
SRMR	< 0.05	0.035	ผ่านเกณฑ์

จากตารางที่ 3 พบว่า แบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานสินค้าผักมีความสอดคล้องกลมกลืนกับข้อมูลเชิงประจักษ์ทั้ง 6 ดัชนี ซึ่งผ่านเกณฑ์การยอมรับตามที่กำหนดไว้ คือ Chi-square = 64.02, Chi-square/df. = 1.33, p-value = 0.061, CFI = 1.00, GFI = 0.95, AGFI = 0.96, RMSEA = 0.048 และ SRMR = 0.035

ผลการวิเคราะห์เส้นทางสำหรับความเสี่ยงของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งผักเอาเปรียบจนตัดสินใจยุติความสัมพันธ์

ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์เส้นทางสำหรับความเสี่ยงของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งผักเอาเปรียบจนตัดสินใจยุติความสัมพันธ์

ตัวแปรเหตุ	ปัจจัยผล			การยุติความสัมพันธ์ SETT		
	ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส IMP (R ² =0.87)			โอกาส (R ² =0.78)		
	DE	IE	TE	DE	IE	TE
โอกาสของการถูกฉวยโอกาส	0.80		0.80	0.53	0.46	0.99
CHAN	10.88**	10.88**		8.57**	7.17**	15.52**
ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส				0.83		0.83
IMP				12.38**		12.38**

DE = Direct Effect, IE = Indirect Effect, TE = Total Effect, * p < 0.05, ** p < 0.01

จากตารางที่ 4 พบว่า การยุติความสัมพันธ์ได้รับอิทธิพลรวมเชิงบวกจากโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.99$) และการยุติความสัมพันธ์ยังได้รับอิทธิพลทางตรงเชิงบวกจากผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.83$) และโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\beta = 0.53$) ตามลำดับ ในขณะที่ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสได้รับอิทธิพลรวมเชิงบวกจากโอกาสของการถูกฉวยโอกาส ($\gamma = 0.80$) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักปัจจัยของตัวแปรแฝงภายนอกและภายในสำหรับความเสี่ยงของผู้ปลูกผักที่โดนผู้ค้าส่งผักเอาเปรียบจนตัดสินใจยุติความสัมพันธ์ สามารถนำเสนอได้ในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักปัจจัยของตัวแปรแฝงภายนอกและภายใน

Matrix	LAMDA-X		EP.	t	R ²	
	CHAN	→	UNDERSEL	0.63	11.49	0.65
	CHAN	→	DISTORT	0.53	12.14	0.70
	CHAN	→	DEFLATED	0.48	12.89	0.75
	CHAN	→	PAYMENT	0.55	10.97	0.61
Matrix	LAMDA-Y		EP.	t	R ²	
	IMP	→	INCOME	0.57	-	0.68
	IMP	→	EXPENDIT	0.40	9.49	0.51
	IMP	→	PROFIT	0.52	9.87	0.54
	IMP	→	TRUSTING	0.51	10.69	0.61
	IMP	→	WILLING	0.46	8.93	0.46
	SETT	→	SALES	0.62	-	0.66
	SETT	→	CHANGE	0.59	9.08	0.54
	SETT	→	COMPLAIN	0.57	9.15	0.54

จากตารางที่ 5 พบว่า โอกาสของการถูกฉวยโอกาส (CHAN) จะได้รับน้ำหนักปัจจัยจากการกดราคา รับซื้อผลผลิต ($\lambda_{x1} = 0.63$) การชำระเงินค่าผลผลิต ($\lambda_{x4} = 0.55$) การบิดเบือนข้อมูลผลผลิตที่รับซื้อ ($\lambda_{x2} = 0.53$) และการโกงราคาปัจจัยการผลิต ($\lambda_{x3} = 0.48$) ตามลำดับ

ผลการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักปัจจัยจากตัวแปรแฝงภายใน พบว่า ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาส (IMP) จะได้รับน้ำหนักปัจจัยจากยอดขาย (รายได้) ($\lambda_{y1} = 0.57$) กำไร ($\lambda_{y3} = 0.52$) ความเชื่อใจ ($\lambda_{y4} = 0.51$) ความเต็มใจในการขายผลผลิต ($\lambda_{y5} = 0.46$) และค่าใช้จ่าย (ต้นทุน) ($\lambda_{y2} = 0.40$) ตามลำดับ

ส่วนค่าน้ำหนักปัจจัยของการยุติความสัมพันธ์ (SETT) จะได้รับน้ำหนักปัจจัยจากการไม่ขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งที่เอาเปรียบ ($\lambda_{y6} = 0.62$) การเปลี่ยนผู้ค้าส่งรายใหม่ ($\lambda_{y7} = 0.59$) และการร้องเรียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ($\lambda_{y8} = 0.57$) ตามลำดับ

5. สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปและอภิปรายผล

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อวิเคราะห์องค์ประกอบและตัวบ่งชี้ที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยเสี่ยงของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก จากผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก ประกอบด้วย โอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก และผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก โดยองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด ได้แก่ ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก เพราะการยุติความสัมพันธ์จะเกิดขึ้นได้ง่าย ถ้าผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสมีความรุนแรงต่อยอดขาย กำไร ความเชื่อใจ และความเต็มใจในการขายผลผลิตที่ลดลงจนผู้ปลูกผักยอมรับไม่ได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Dewar & Werbel (1979); Das (2004,

2005) ที่เสนอว่า เมื่อเกิดผลกระทบที่สร้างความเสียหายต่อคู่ค้ารุนแรงจะส่งผลให้ความร่วมมือระหว่างคู่ค้า ลดลงและนำไปสู่การยุติความสัมพันธ์ในการซื้อขายสินค้าร่วมกัน

ส่วนตัวบ่งชี้สำคัญของปัจจัยเสี่ยงจากการถูกฉวยโอกาสที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผักทั้ง 3 องค์ประกอบ มีดังนี้

องค์ประกอบที่ 1 โอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก มีตัวบ่งชี้สำคัญซึ่งเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุดได้ดังนี้ การกตราคารับซื้อผลผลิตผัก การชำระเงินค่าผลผลิตผัก การบิดเบือนข้อมูลผลผลิตผักที่รับซื้อ และการโก่งราคาปัจจัยการผลิต ตามลำดับ โดยการกตราคารับซื้อผลผลิตมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด เพราะผู้ปลูกผักรับรู้ถึงโอกาสของการกตราคารับซื้อผลผลิตจากผู้ค้าส่งผักได้สูงที่สุดโดยเฉพาะช่วงที่ผักในตลาดถูกเพราะมีปริมาณผักเข้าสู่ตลาดจำนวนมาก สอดคล้องกับแนวคิดของ Hallikas et al. (2002); Jap & Anderson (2003); Narayanan & Raman (2004); Fishman (2006); Khan & Burnes (2007) ที่เสนอว่า ผู้ซื้อสินค้าต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงที่สุดในราคาถูกที่สุดจากผู้ขายสินค้าจึงฉวยโอกาสกตราคาขายสินค้า

องค์ประกอบที่ 2 ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก มีตัวบ่งชี้สำคัญซึ่งเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุดได้ดังนี้ ยอดขาย กำไร ความเชื่อใจ ความเต็มใจในการขายผลผลิต และค่าใช้จ่ายตามลำดับ โดยยอดขายมีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด เพราะผู้ปลูกผักรับรู้ถึงผลกระทบหรือผลเสียหายในรูปของเงินค่าผลผลิตที่ต้องได้รับจากการขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งผักได้สูงที่สุด สอดคล้องกับแนวคิดของ Wathne & Heide (2000); Luo (2007); Ting et al. (2007) ที่เสนอว่า ถ้าพฤติกรรมฉวยโอกาสมีโอกาสเกิดสูงขึ้นจะส่งผลให้ยอดขายหรือรายได้ของคู่ค้าลดลง

องค์ประกอบที่ 3 การยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า มีตัวบ่งชี้สำคัญซึ่งเรียงลำดับจากมากที่สุดไปน้อยที่สุดได้ดังนี้ การไม่ขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งผักที่เอาเปรียบจนยอมรับไม่ได้ การเปลี่ยนผู้ค้าส่งผักรายใหม่ และการร้องเรียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตามลำดับ โดยการไม่ขายผลผลิตให้ผู้ค้าส่งผักที่เอาเปรียบจนยอมรับไม่ได้มีค่าน้ำหนักองค์ประกอบมากที่สุด เพราะผู้ปลูกผักจะพิจารณาพฤติกรรมฉวยโอกาสของผู้ค้าส่งผักกว่ายอมรับได้หรือไม่และสมควรจะเป็นคู่ค้ากันต่อไปหรือไม่ กรณีที่ยอมรับไม่ได้ก็จะตัดสินใจไม่เป็นคู่ค้ากันต่อไปโดยจะไม่ติดต่อซื้อขายผัก รวมทั้งไม่ปลูกและไม่เก็บเกี่ยวผักให้ผู้ค้าส่งผักเป็นอันดับแรก สอดคล้องกับแนวคิดของ Tahtinen (2002); Anderson & Dekker (2005); Tahtinen et al. (2007) ที่เสนอว่า ผู้ขายสินค้าจะหยุดผลิตหรือจัดส่งสินค้าแก่ผู้ซื้อสินค้าที่ฉวยโอกาส ซึ่งมีทั้งกรณีที่ค่อยๆ ลดปริมาณสินค้าลงจนหยุดดำเนินการและหยุดดำเนินการทันที

วัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อพัฒนาแบบจำลองสำหรับอธิบายปัจจัยเสี่ยงของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก โดยตรวจสอบความสอดคล้องกลมกลืนของแบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานสินค้าผักตามสมมติฐานที่ผู้วิจัยพัฒนาขึ้นจากการทบทวนวรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลเชิงประจักษ์ จากผลการวิจัยพบว่า

สมมติฐานที่ 1 โอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า ผลการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัย โดยโอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลทางตรงต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าด้วยขนาดอิทธิพล 0.53 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01 และมีอิทธิพลส่งผ่านผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักไปยังการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าด้วยขนาดอิทธิพลรวม 0.99 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

สมมติฐานที่ 2 โอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลทางตรงต่อผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผัก ผลการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัย โดยโอกาสของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลรวมต่อผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักด้วยขนาดอิทธิพล 0.80 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

สมมติฐานที่ 3 ผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลทางตรงต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า ผลการวิจัยเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัย โดยผลกระทบของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักมีอิทธิพลทางตรงต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าด้วยขนาดอิทธิพล 0.83 ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.01

5.2 ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้ในการวิจัยครั้งนี้

5.2.1 พฤติกรรมฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผักเป็นปัญหาที่ทุกฝ่ายมีความเห็นว่าจำเป็นต้องแก้ไข แต่ยังไม่มีความจริงจังในการที่ยุติปัญหาดังกล่าว ซึ่งปัญหาดังกล่าวหากไม่มีปัจจัยอื่นมาสร้างผลกระทบ การฉวยโอกาสก็จะยังคงมีต่อไป ในยุคโลกาภิวัตน์ การแข่งขันที่เกิดขึ้น และความสัมพันธ์ในการเป็นคู่ค้าอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปได้ ดังนั้นผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ภายในโซ่อุปทานผัก ควรตระหนักในการสร้างผลประโยชน์ให้แก่กันอย่างจริงจัง เพราะที่สุดผลที่จะเกิดขึ้นจะเป็นผลที่ทุกฝ่ายได้ร่วมกัน (win-win strategy)

5.2.2 รัฐควรให้ความสนใจในการให้ความรู้ในเรื่องความร่วมมือกันระหว่าง ผู้ค้า ผู้ส่ง และคู่ค้า เพื่อนสร้างความยั่งยืนในการทำธุรกิจภายในโซ่อุปทานผัก ซึ่งผลประโยชน์ที่ได้จะเกิดกับทุกคนในชาติ

5.3 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

5.3.1. ควรศึกษาปัจจัยเสี่ยงของการถูกฉวยโอกาสอื่นๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างผู้ปลูกผักกับผู้ค้าส่งผัก ได้แก่ การไม่มารับผลผลิตที่สั่งซื้อของผู้ค้าส่งผักช่วงที่ผักในตลาดถูก และการปิดบังราคาขายผลผลิตของผู้ค้าส่งผักที่ตลาดค้าส่งช่วงที่ผักในตลาดแพง

5.3.2. ควรศึกษาแบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผักแบบดั้งเดิมสำหรับสินค้าผักบริโภคชนิดอื่นๆ เช่น ผักกะหล่ำปลี ผักคะน้า ผักโหระพา ผักกะเพรา หรือผักบริโภคส่วนอื่นๆ ได้แก่ ผักบริโภค ราก ลำต้น ดอก และผล หรือสินค้าเกษตรที่สำคัญประเภทอื่นๆ เช่น ข้าว ยางพารา อ้อย ข้าวโพด มันสำปะหลัง ปาล์มน้ำมัน มะพร้าว

5.3.3. ควรศึกษาแบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผักแบบดั้งเดิมสำหรับสินค้าผักภายในจังหวัดอื่นๆ ของประเทศไทย

5.3.4. ควรศึกษาแบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ค้าส่งผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผักสำหรับสมาชิกอื่นๆ ภายในโซ่อุปทานผักที่เป็นคู่ค้ากัน เช่น ผู้ปลูกผักกับผู้ส่งออก ผู้ปลูกผักกับโรงงานแปรรูป ผู้ปลูกผักกับห้างค้าปลีก ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในรูปแบบของเกษตรพันธสัญญา (Contract Farming)

5.3.5. ควรศึกษาแบบจำลองสมการโครงสร้างปัจจัยเสี่ยงเชิงสาเหตุของการถูกฉวยโอกาสจากผู้ปลูกผักที่มีอิทธิพลต่อการยุติความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าภายในโซ่อุปทานผัก

เอกสารอ้างอิง

- กรมการค้าภายใน. (2558). **ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 26 มกราคม 2558. จาก http://mwsc.dit.go.th/Upload/web_old/Web_future/feature_market.htm
- กรมส่งเสริมการเกษตร. (2559). **ภาพรวมการปลูกพืชทุกชนิด ปี 2558-2559**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 26 มกราคม 2558. จาก <http://www.agriinfo.doae.go.th/year59/plant/rortor/all.pdf>
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2554). **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบเอ็ด พ.ศ. ๒๕๕๕ - ๒๕๕๙**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 28 มกราคม 2558. จาก http://www.nesdb.go.th/download/article/article_20160323112431.pdf
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2554). **แผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๑๑ (พ.ศ. ๒๕๕๕ - ๒๕๕๙)**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 26 มกราคม 2558. จาก http://www.oae.go.th/download/document_plan/planAgi11_Sep55.pdf
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2558). **ยุทธศาสตร์การพัฒนาโลจิสติกส์และโซ่อุปทานภาคการเกษตร พ.ศ. 2556 - 2559**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 28 มกราคม 2558. จาก http://www.oae.go.th/download/download_journal/2558/j_logistic56-59.pdf
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2559). **แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่สิบสอง พ.ศ. ๒๕๖๐ - ๒๕๖๔**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 28 มกราคม 2558. จาก http://www.nesdb.go.th/ewt_news.php?nid=6420
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2559). **แผนพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ ๑๒ (พ.ศ. ๒๕๖๐ - ๒๕๖๔)**. [ออนไลน์]. ค้นเมื่อ 28 มกราคม 2558. จาก http://www.oae.go.th/download/journal/development_plan2559.pdf
- Anderson, S. W., and Dekker, H. C. (2005). Management control of market transactions: the relation between transaction characteristics, incomplete contract design and subsequent performance. **Management Science**, 51 (16), 1734-1752.
- Augustsson, A.L.M., Uddh-Soderberg, T.E. and Hogmalm, K.J. (2015). Metal uptake by homegrown vegetables – the relative importance in human health risk assessments at contaminated sites. **Environmental Research**, 138 , 181-190.
- Bentler, P.M. and Chou, C.P. (1987). Practice issues in structural modeling. **Sociological Methods and Research**, 16 (1), 78-117.
- Cherfi, A., Abdoun, S. and Gaci, O. (2014). Food survey: levels and potential health risks of chromium, lead, zinc and copper content in fruits and vegetables consumed in Algeria. **Food and Chemical Toxicology**, 70, 48-53.
- Das, T.K. and Teng, B.S. (2001). Relational risk and its personal correlates in strategic alliances. **Journal of Business and Psychology**, 15 (3), 449-465.
- Das, T.K. (2004). Time-span and risk of partner opportunism in strategic alliances. **Journal of Managerial Psychology**, 19 (8), 744-759.
- Das, T.K. (2005). Deceitful behaviors of alliance partners: potential and prevention. **Management Decision**, 43 (5), 706-719.

- Delerue-Vidot, H. (2006). Opportunism and unilateral commitment: the moderating effect of relational capital. **Management Decision**, **44** (6), 737-751.
- Dewar, R. and Werbel, J. (1979). Universalistic and contingency predictions of employee satisfaction and conflict. **Administrative Science Quarterly**, **24** (3), 426-448.
- Fishman, C. (2006). **The Wal-Mart Effect: How the World's Most Powerful Company Really Works and How It's Transforming the American Economy**. New York: Penguin Press.
- Hair, J.F., Jr., Black, W.C., Babin, B.J. and Anderson, R.E. (2010). **Multivariate Data Analysis**. (7th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- Hallikas, J., Virolainen, V.M. and Tuominen, M. (2002). Understanding risk and uncertainty in supplier networks – a transaction cost approach. **International Journal of Production Research**, **40** (15), 3519-3531.
- Jap, D. S. and Anderson, E. (2003). Safeguarding inter organizational performance and continuity under ex post opportunism. **Management Science**, **49** (12), 1684-1701.
- Joreskog, K. and Sorbom, D. (1999). **LISREL 8: Users' Reference Guide**. Chicago: Scientific Software International.
- Khan, O. and Burnes, B. (2007). Risk and supply chain management: creating a research agenda. **The International Journal of Logistics Management**, **18** (2), 197-216.
- McCarter, M.W. and Northcraft, G.B. (2007). Happy together? insights and implications of viewing managed supply chains as a social dilemma. **Journal of Operations Management**, **25**, 498-511.
- Narayanan, V. G. and Raman, A. (2004). Aligning incentives in supply chains. **Harvard Business Review**, **82** (11), 94-102.
- Nunnally, J.C. and Bernstein, I.H. (1994). **Psychometric Theory**. (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Laequddin, M., Sardana, G.D., Sahay, B.S., Abdul Waheed, K. and Sahay, V. (2009). Supply chain partners' trust building process through risk evaluation: the perspectives of UAE packaged food industry. **Supply Chain Management: An International Journal**, **14** (4), 280-290.
- Liu, Y., Li, Y., Tao, L. and Wang, Y. (2008). Relationship stability, trust and relational risk in marketing channels: evidence from China. **Industrial Marketing Management**, **37**, 432-446.
- Luo, Y. (2007). Are joint venture partners more opportunistic in a more volatile environment? **Strategic Management Journal**, **28**, 39-60.
- Sitkin, S.B. and Pablo, A.L. (1992). Reconceptualizing the determinants of risk behavior. **Academy of Management Review**, **17** (1), 9-38.
- Spekman, R.E. and Davis, E.W. (2004). Risky business: expanding the discussion on risk and the extended enterprise. **International Journal of Physical Distribution and Logistics Management**, **34** (5), 414-433.

- Tahtinen, J. (2002). The process of business relationship ending – its stages and actors. **Journal of Market-Focused Management**, **5**, 331-353.
- Tahtinen, J., Blois, K. and Mittila, T. (2007). How the features of business relationships influence their endings. **Journal of Business Market Management**, **1** (3), 231-247.
- Talluri, S., Narasimhan, R. and Chung, W. (2010). Manufacturer cooperation in supplier development under risk. **European Journal of Operational Research**, **207**, 165-173.
- Ting, S., Chen, C. and Bartholomew, D.E. (2007). An integrated study of entrepreneurs' opportunism. **Journal of Business and Industrial Marketing**, **22** (5), 322-335.
- Wathne, K.H. and Heide, J.B. (2000). Opportunism in interfirm relationships: forms, outcomes, and solutions. **Journal of Marketing**, **64** (4), 36-51.
- Yu, R., Liu, Q., Liu, J., Wang, Q. and Wang, Y. (2016). Concentrations of organ phosphorus pesticides in fresh vegetables and related human health risk assessment in Changchun, Northeast China. **Food Control**, **60**, 353-360.