

ระบบการผลิตและการตลาดของธุรกิจผักปลอดภัย: กรณีศึกษา สวนสลัดจันทร์ดาว อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

Production and marketing systems of safe vegetable business: A case study of Suan Salad Jan Dao, Mueang District, Khon Kaen province

สิริวัชร สวนสวัสดิ์¹ และ นงลักษณ์ สุพรรณไชยมาตย์^{1*}
Siriwach Suansawat¹ and Nongluck Suphanchaimat^{1*}

บทคัดย่อ: ปัจจุบันเกษตรกรมีช่องทางการตลาดพืชผักที่หลากหลาย นำไปสู่การพัฒนาระบบการผลิตพืชผักเชิงธุรกิจ การขายพืชผักผ่านช่องทางตลาดต่าง ๆ ให้ผลตอบแทนแก่เกษตรกรอย่างไร เป็นคำถามของการศึกษานี้ การศึกษานี้เป็นการศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักเพื่อการค้าในลักษณะผู้ประกอบการเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ ผลการศึกษา พบว่ามีการขายผลผลิตผ่าน 3 ช่องทาง คือ ขายปลีกที่ตลาดสด ขายส่งให้ร้านอาหาร และขายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ต ศึกษาโดยวิธีกรณีศึกษา ผลจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรผู้ผลิตเชิงการค้าสามารถผลิตพืชผักพันธุ์ปรับปรุงเพื่อการค้าได้ตลอดทั้งปี โดยเลือกวางแผนการผลิตเหลือพื้นที่ผสมชนิดพืชผัก ได้แก่ แตงกวาญี่ปุ่น มะเขือเทศเชอร์รี่ และสลัดใบสีเขียวแดงด้วยเงินลงทุนของตนเอง 1.08 ล้านบาท บนพื้นที่ 5 ไร่ ซึ่งให้ผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 7 ต่อปีสำหรับการลงทุน 5 ปี ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีผลกำไรสูงสุดจากช่องทางการตลาดโดยขายส่งให้ร้านอาหาร แต่การขายผักผ่านช่องทางการขายปลีกด้วยตนเองมีปริมาณสูงสุด

คำสำคัญ: พืชผักปลอดภัย เกษตรกรรายย่อย ตลาดค้าส่ง ตลาดค้าปลีก ตลาดห้างสรรพสินค้า

ABSTRACT: Progressive small farm holders have various channels to market their produces as they could continuously develop their production. Grower can market his vegetable throughout the year through 3 channels namely, retailing, wholesaling and supermarket sell or modern trade. Grower produced his/her crops whole year round by relay rotation cropping of 3 main crops; Japanese cucumber, cherry tomato and leaf lettuce. Grower had to invest over one million baht for 5 rai vegetable plantation and 1.08 million baht investment fund. He/she could get Internal Rate of Return (IRR) at 7% per year for 5 years operation term. He could get highest profit from wholesaling channel. But the highest sale volume was through retailing channel.

Keywords: safety vegetable, small farm holders, wholesale market, retail market, modern trade

¹ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002

Department of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture, Khon Kaen University, Khon Kaen 40002

* Corresponding author: siriwach@gmail.com

บทนำ

ปัจจุบันความต้องการผักสดมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ดังจะเห็นได้จากประมาณการความต้องการพืชผักในประเทศไทยแต่ละปีสูงถึง 3.5 ล้านตัน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2555) ทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวของชุมชนเมืองซึ่งประชาชนส่วนใหญ่เป็นผู้บริโภค แต่ไม่ได้ผลิตพืชผักด้วยตนเอง นอกจากนี้การขยายตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวก็ส่งผลให้ตลาดมีความต้องการพืชผักเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงช่องทางการตลาด พบว่าปัจจุบันตลาดการค้าพืชผักสดได้เพิ่มช่องทางการขายจากผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกเป็นการขายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ตสู่ผู้บริโภคโดยตรง ทำให้ผู้ผลิตมีการจัดการสินค้าที่แตกต่างไปจากเดิม โดยมีการจัดการตามความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น สำหรับตลาดในจังหวัดขอนแก่นก็มีความต้องการพืชผักโดยเฉลี่ยกว่า 124,361 ตันต่อปี (สำนักงานเกษตรจังหวัดขอนแก่น, 2549) ส่งผลให้เกิดผู้ผลิตพืชผักเพื่อป้อนตลาดเชิงพาณิชย์ตลอดทั้งปี มีการจัดการทั้งการผลิตและการตลาด สำหรับธุรกิจผู้ผลิตพืชผักเชิงพาณิชย์ยังเป็นธุรกิจที่ใหม่สำหรับเกษตรกรทั่วไป ซึ่งยังไม่มีรายงาน ดังนั้นจึงควรมีการศึกษา รูปแบบการจัดการผลิตและการตลาดของธุรกิจผลิตพืชผักเพื่อการค้าเพื่อเป็นแนวทางแก่ผู้ที่สนใจต่อไป วัตถุประสงค์การศึกษา คือ ศึกษาลักษณะของระบบการวางแผนการผลิต งบประมาณและวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุน

วิธีการศึกษา

การศึกษานี้ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพโดยการเก็บรวบรวมข้อมูลการผลิตและการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักเชิงธุรกิจ 1 ราย มีขนาดพื้นที่ 5 ไร่ โดยวิธีสัมภาษณ์และสังเกตแบบมีส่วนร่วมเพื่อหาด้านทุนการ

ผลิตพืชผักปลอดภัย ต้นทุนการจัดการตลาดจำแนกตามช่องทางการจำหน่าย เปรียบเทียบกับราคาขายกำลังการผลิต เพื่อหากำไรขั้นต้น รายได้สุทธิของเกษตรกร และผลตอบแทนของการลงทุน

ผลการศึกษา

เกษตรกรลงทุนปลูกพืชผักเพื่อการค้าบนพื้นที่เช่าขนาด 5 ไร่ ใช้แหล่งน้ำจากสระน้ำ เสริมด้วยน้ำประปา บริหารในลักษณะธุรกิจเจ้าของคนเดียว ใช้ระบบการให้น้ำแบบรดน้ำด้วยสายยาง ปลูกผักในโรงเรือนตาข่ายพลาสติก งบประมาณอาคารโรงเรือนพร้อมวัสดุอุปกรณ์มูลค่า 1.08 ล้านบาท จำแนกได้เป็นค่าอาคารสถานที่ โรงเรือนร้อยละ 21 วัสดุอุปกรณ์รวมทั้งระบบน้ำร้อยละ 7 วัสดุเพื่อการดำเนินงานร้อยละ 0.60 และยานพาหนะร้อยละ 71.40 (Table 1) ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือประมาณปีละ 114,340 บาท เพื่อให้ผลผลิตพืชผักออกสู่ตลาดได้ทุกวัน เกษตรกรต้องวางแผนการผลิต พืชผักที่ปลูกหลัก ๆ 3 ชนิด ได้แก่ แตงกวาญี่ปุ่น มะเขือเทศเชอร์รี่ สลัดใบ ทุกสัปดาห์ โดยมีการปลูกดอกดาวเรือง พริกชี้หนู และมะเขือเทศสีดาแซมระหว่างแปลงปลูกพืชผัก ชนิดหลักทั้ง 3 ชนิด ทั้งนี้พืชผักที่เลือกปลูกจะเน้นพืชผักปลอดภัยที่มีราคาสูงและเป็นที่ต้องการของตลาด การวางแผนการผลิตมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพื่อให้พืชผักออกสู่ตลาดสม่ำเสมอ เกษตรกรทยอยปลูกผักแต่ละชนิดหมุนเวียนอย่างต่อเนื่อง เกษตรกรวางแผนการผลิตแตงกวาญี่ปุ่นซึ่งจะอยู่ในแปลงผลิต 65 วัน มะเขือเทศเชอร์รี่อยู่ในแปลงผลิต 120 วัน และสลัดใบอยู่ในแปลงผลิต 25 วัน แตงกวาญี่ปุ่นและมะเขือเทศเชอร์รี่จะทยอยเก็บเกี่ยวในระยะเวลา 30 - 60 วัน สลัดใบจะเก็บเกี่ยวเพียงครั้งเดียว (Table 2)

Table 1 Economic Cost of Equipment.

Category	Value (Baht)	Percent	Economic Life (Year)	Cost per Year (Baht/ Year)
Shelter and Greenhouse	212,700	21.08	10 – 20	18,940
Planting Material	70,100	6.95	1 – 5	22,200
Packing Material	6,000	0.60	5	1,200
Vehicle	720,000	71.37	10	72,000
Total	1,008,800	100.00		114,340

Table 2 Planted Crop Duration.

Crop	Japanese Cucumber	Cherry Tomato	Leaf Lettuce
Seedling Stage	15 Days	25 Days	25 Days
Vegetative Stage	35 Days	60 Days	25 Days
Harvesting Stage	30 Days	60 Days	At Once
Planting Cycle	400 plants per month	200 plants twice a month	600 plants per week
Average Yield per Plant	1 kilogram per plant	1 kilogram per plant	1,000 kilograms per rai

ในการผลิตพืชผัก 3 ชนิดเพื่อการค้าได้ผลผลิตพืชผักรวมทั้งปี 19,200 กิโลกรัม จำแนกเป็นแตงกวาญี่ปุ่นร้อยละ 25 มะเขือเทศเชอร์รี่ร้อยละ 12.50 และสลัดใบร้อยละ 62.50 ต้นทุนผันแปรในการผลิตผักทั้ง 3 ชนิด ประกอบด้วย ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าวัสดุเพาะต้นกล้า ค่าปุ๋ยและธาตุอาหาร ค่าสารป้องกันศัตรูพืช ค่าน้ำและค่าแรงงาน (Table 3) ทั้งนี้จะเห็นว่าต้นทุนแรงงานเป็นส่วนประกอบสำคัญในการผลิตพืชผัก ซึ่งสูงถึงร้อยละ 72 โดยเฉลี่ยของต้นทุนผันแปรทั้งหมด

โดยทั่วไปเกษตรกรสามารถขายพืชผักที่หน้าฟาร์ม ในราคา 60 - 100 บาทต่อกิโลกรัมตามชนิดผัก ทั้งนี้เนื่องจากเป็นผักชนิดใหม่ของตลาดเกษตรกรจึงสามารถขายในราคาสูงได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ผลผลิตออกสู่ตลาดได้ทั้งหมด เกษตรกรจำเป็นต้องทำการตลาดด้วยตนเอง โดยการจัดพืชผักเป็นบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก ขายปลีกที่ตลาดสดด้วยตนเอง และ

จัดส่งพืชผักแก่ผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ภัตตาคาร นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังนำเสนอผลผลิตของฟาร์มไปยังซูเปอร์มาร์เก็ตในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดเพิ่มสูงขึ้นประมาณ 16 - 51 บาทต่อกิโลกรัมขึ้นอยู่กับช่องทางการตลาดในแต่ละรูปแบบ จากการเปรียบเทียบผลตอบแทนจำแนกตามช่องทางการตลาด (Table 4) พบว่าผักสลัดใบสามารถขายได้ทั้ง 3 ช่องทางและขายปลีกได้ราคาสูงถึงกิโลกรัมละ 200 บาท การขายผ่านผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ภัตตาคารจะได้กำไรต่อหน่วยสูงสุด แต่ปริมาณความต้องการน้อยที่สุด ต้นทุนการตลาดจากการขายปลีกจะต่ำสุดคือ 16 บาทต่อกิโลกรัม ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายดังกล่าวได้แก่ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง และค่าเช่าสถานที่จำหน่าย ส่วนค่าใช้จ่ายการตลาดสำหรับการขายส่งแก่ผู้บริโภครายใหญ่จะได้แก่ ค่าขนส่ง และค่าแรงงาน จึงมีค่าการตลาดเพียง 14 บาทต่อกิโลกรัม

Table 3 Variable Cost for 5 Rai Production Areas.

Category	Unit: Baht/ Year					
	Cucumber	Percent	Tomato	Percent	Lettuce	Percent
Seeds	2,000	2.00	4,800	8.00	11,250	3.00
Planting Material	1,843	2.00	922	2.00	115,200	29.00
Wage	91,250	83.00	45,625	78.00	228,125	58.00
Energy	15,000	14.00	7,500	13.00	37,500	10.00
Variable Cost	110,093	100.00	58,847	100.00	392,075	100.00
Yield (kg/ year)	4,800		2,400		12,000	4
Farm Gate Price (baht/ kg)	60	-	60	-	100	-
Income	288,000		144,000		1,200,000	
Gross Profit	177,907		85,153		807,925	

Table 4 Marketing cost and margin by selling channels.

Category	Farm Cost	Farm Price	Farm Profit	Unit: Baht/ Kilogram		
				Channels		
				Retailing	Industrial Consumer	Modern Trade
Cucumber	45.01	60	14.99	16	-	-
Tomato	46.59	60	13.41	16	-	-
Lettuce	54.74	100	45.26	16	14	51
Marketing cost				76-116	114	151
Sales Price	-	-	-	100 – 200	200	200
Sales Profit	-	-	-	24 –84	86	49
Annual sale quantity	-	-	-	18,000 kg	600 kg	600 kg

Source: entrepreneur record

Table 5 Rate of Return on vegetable farm investment.

ปีที่	0	1	2	3	4	5	total
Cost	1,008,800	693,015	693,015	693,015	693,015	693,015	
Income	-	938,985	938,985	938,985	938,985	938,985	
Benefit	-1,008,800	245,970	245,970	245,970	245,970	245,970	221,050
PV cash flows at 5%	-1,008,800	234,257.10	223,102	212,478.10	202,360.10	192,723.90	56,121
Internal rate of return		7%					
Benefit cost ratio		1.06					

ผู้ประกอบการจะขายได้ราคาสูงเมื่อขายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ต แต่ผู้ประกอบการจะมีค่าใช้จ่ายการตลาดสูงถึงกิโลกรัมละ 51 บาท ซึ่งได้แก่ ค่าดำเนินการร้อยละ 20 ของราคาขาย ค่าขนส่งและค่าดอกเบี้ยจากการที่ ได้รับเงินเข้าไป 2 สัปดาห์ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการมีรายได้เพิ่มเพียง 49 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำหน่ายผ่านซูเปอร์มาร์เก็ตในปริมาณที่น้อยกว่าช่องทางการขายปลีกในตลาดสดถึง 30 เท่า ดังนั้นช่องทางจำหน่ายปลีกพืชผักที่ตลาดสดด้วยตนเองจึงเป็นระบบที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญโดยได้ผลตอบแทนใกล้เคียงกับขายส่งให้ภัตตาคารและสามารถขายผักชนิดอื่นนอกจากผักสลัดไปจึงเป็นช่องทางการตลาดที่ยืดหยุ่นที่สุด

นอกจากนี้ หากผู้ประกอบการพิจารณาถึงผลตอบแทนการลงทุน 1,008,800 บาท เพื่อการค้าพืชผักปลอดภัยภายในระยะเวลา 5 ปี พบว่าผลตอบแทนสุทธิรายปีเฉลี่ยเท่ากับ 245,970 บาท จากรายได้ปีละ 938,985 บาท และค่าใช้จ่าย 693,015 บาท หากผู้ประกอบการต้องการผลตอบแทนร้อยละ 5 ต่อปี ผู้ประกอบการจะได้รับผลตอบแทนปัจจุบันสุทธิรวม 56,121 บาท หรือโครงการให้ผลตอบแทนภายในโครงการ ร้อยละ 7 ต่อปีและผลตอบแทนต่อเงินลงทุน

เท่ากับ 1.01 โดยสรุปผู้ประกอบการผลิตพืชผักเพื่อการค้าในเชิงพาณิชย์ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าแก่การลงทุนจากมุมมองด้านการเงิน (Table 5)

ผู้ประกอบการผลิตพืชผักเชิงพาณิชย์ ยังคงมีปัญหายุ่งยากที่สรุปได้ ดังนี้

- 1) การปลูกผักเพื่อการค้าเป็นงานละเอียดอ่อน ต้องมีการวางแผนและเพาะปลูกอย่างต่อเนื่อง ต้องจัดการตลาดหลายช่องทางเพื่อลดความเสี่ยงด้านการตลาด ดังนั้นเกษตรกรนิยมใช้แรงงานตนเองและครัวเรือน แต่อย่างไรก็ตามการจัดการผลิตและการตลาดที่ผู้ประกอบการต้องดูแลเองจึงเป็นอุปสรรคด้านการขยายธุรกิจ โดยเฉพาะด้านการขยายพื้นที่การผลิต
- 2) กำลังการผลิตมีจำกัด สินค้าจึงมักไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด
- 3) การผลิตพืชผักปลอดภัยในโรงเรือนตาข่ายยังคงพบปัญหาโรคแมลงที่ต้องระวังเป็นพิเศษ
- 4) การขนส่งเข้าร้านอาหารแม้จะมีกำไรสูงกว่าขายปลีกในตลาดสดและซูเปอร์มาร์เก็ตแต่ยังมีจำกัด
- 5) การปลูกผักสลัดใบ ใช้เทคนิคการผลิตไม่สูงจึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขันได้ตลอดเวลาและปัจจุบันพืชผักที่ปลูกในระบบไฮโดรโปนิคส์ได้กลายเป็นสินค้าคู่แข่งที่สำคัญ

สรุปและข้อเสนอแนะ

ผู้ประกอบการปลูกพืชผักปลอดภัยจากสารพิษ จะมีการลงทุนในวัสดุอุปกรณ์เริ่มต้นเป็นมูลค่าที่สูงถึงล้านบาท คิดเป็นค่าเสื่อมราคา 114,340 บาท ใช้พื้นที่เช่า 5 ไร่ สำหรับการเพาะปลูกเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายคงที่ควรมีแหล่งน้ำที่เพียงพอ มีการวางแผนการผลิตให้เหลื่อมเวลากันเพื่อสามารถป้อนผลผลิตออกสู่ตลาดได้ทั้งปี ใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลักและควรปลูกพืชผักชนิดแปลกใหม่ที่หาไม่ได้ในตลาดทั่วไป ทำให้สามารถตั้งราคาสินค้าได้สูง เทคนิคการผลิตที่ไม่สูงมาก สามารถบริหารจัดการได้ไม่ซับซ้อน ต้นทุนหมุนเวียนส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงงาน และวัสดุอุปกรณ์ในการปลูก ควรทำการตลาดหลายช่องทางเพื่อลด

ความเสี่ยง การลงทุนสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 5 ปี ผลตอบแทนภายในร้อยละ 7 สิ่งที่คุณประกอบการต้องคำนึงถึงคือ การจัดการการตลาดหลายช่องทางเพื่อลดความเสี่ยงและสามารถขายผลผลิตได้ทุกฤดู ขณะเดียวกันผู้ประกอบการต้องเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันที่มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาด

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการเกษตร. 2555. วิเคราะห์สถานการณ์พืชผัก ปี 2555.
สำนักงานเกษตรจังหวัดขอนแก่น. 2549. สถิติข้อมูลด้านการเกษตรจังหวัดขอนแก่น.