

**การจัดการธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโคกตาอึม
ตำบลถนนหัก อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์**

**Business management for organic fertilizer of Ban Khok Ta Im
Tambon Thanon Hak, Amphoe Nang Rong, Changwat Buri Ram**

**มลชวรรณ ศรีสุข¹ และ นงลักษณ์ สุพรรณไชยมาตย์^{1*}
Montawan Srisuk¹ and Nongluck Suphanchaimart^{1*}**

บทคัดย่อ: ปัจจุบันเกษตรกรนิยมใช้ปุ๋ยเคมีร่วมกับปุ๋ยอินทรีย์ เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระบบการเกษตร โดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่ดินมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำและเป็นพื้นที่ที่มีการเลี้ยงสัตว์อย่างแพร่หลาย จึงเกิดการจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ขึ้นด้วยความสนับสนุนจากภาครัฐในหลายพื้นที่ แต่ยังคงขาดการศึกษาซึ่งเชื่อมโยงผู้ผลิตและผู้ใช้น้ำปุ๋ยอินทรีย์ การศึกษานี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ กรณีกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกตาอึม ตำบลถนนหัก อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ และผู้ใช้น้ำปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่ม โดยการสอบถามเกษตรกรแกนนำผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์และสัมภาษณ์ผู้ใช้น้ำปุ๋ยอินทรีย์จำนวน 30 ราย ในพื้นที่เดียวกัน ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์เริ่มทำการผลิตตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 โดยได้รับเงินสนับสนุนเริ่มแรกจากโครงการพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านและชุมชน (SML) ตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และระดมทุนจากการขายหุ้นแก่สมาชิกในปี พ.ศ. 2554 กลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์จำหน่ายถึง 1,161 กระสอบ ซึ่งเพิ่มปริมาณการผลิตในอัตรากว่าร้อยละ 85 ต่อปี การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มใช้ปุ๋ยคอกเป็นวัตถุดิบหลักปัจจุบันกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์เฉพาะช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายนและใช้กำลังการผลิตประมาณ 70% จากการศึกษาความพึงพอใจของเกษตรกรผู้ใช้น้ำปุ๋ยอินทรีย์ พบว่าเกษตรกรมีระดับความพึงพอใจในคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่ม ขนาดและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ การจัดการจำหน่ายและการบริการ และแสดงความสนใจที่จะใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเพิ่มขึ้น โดยยินดีที่จะซื้อปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มในราคาสูงขึ้นร้อยละ 7 หากกลุ่มใช้บรรจุภัณฑ์ใหม่ที่มีตราสินค้าและมีการรับรองคุณภาพ อย่างไรก็ตามคาดว่ากลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตจะขาดแคลนปุ๋ยคอกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต หากต้องขยายการผลิตเพื่อการตอบสนองความต้องการของตลาดซึ่งย่อมหมายถึงการจัดหาเครื่องมือเพิ่มเติมและจัดซื้อปุ๋ยคอกในพื้นที่ห่างไกล ดังนั้นกลุ่มเกษตรกรจำเป็นต้องวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการของเกษตรกร โดยเฉพาะการวางแผนจัดซื้อปุ๋ยคอกซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์

คำสำคัญ: ปุ๋ยอินทรีย์, ธุรกิจชุมชน

Abstract: Recently, farmers have been using organic fertilizer together with chemical one in order to sustain soil fertility. This is prevalent in Northeast of Thailand where the area is endowed with poor soil and farmland suited for animal raising. This leads the government to support village level organic fertilizer production operated by farmer groups in many areas. However

¹ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ขอนแก่น 40002

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

* Corresponding author: nongluck@kku.ac.th

there is a few study available related to producers and users of organic fertilizer in the same areas. This study was conducted in order to assess. The organic fertilizer business by using a case study of the organic fertilizer group at Ban Khok Ta Im Tambon Thanon Hak Amphoe Nang Rong Changwat Buri Ram as well as users' evaluation. Village leaders of the organic fertilizer farmer group and 30 farmer users were interviewed. The results indicated that farmer group started their organic fertilizer manufacturer since 2009, received initial fund from the community project together with village fund raising through the group members. In 2011, the group could produce organic fertilizers for selling about 1,161 sacks which has increased at rate over 85 percent per year. Organic fertilizer of the group was produced by using mainly animal manure. Therefore, the group has been producing organic fertilizer only during February to April which is accounted for 70 percent of production capacity. The study of satisfaction of farmers who used organic fertilizer found that farmers were satisfied with the product quality of their packaging, price and service. They are interested in buying organic fertilizer of the group at a higher price of about 7 percent if the group would redesign packaging, and include quality assurance. Nevertheless, the group was expected to face problem of under supply of animal manure which is the main input for production. If they want to expand production in response to market demand the group would encounter higher production cost because they would have to purchase manure from more distant areas. Therefore, the group needs to plan for production together with input procurement planning to be able to response to organic fertilizer demand expansion.

Keywords: Organic Fertilizer, Community Business

บทนำ

เกษตรกรไทยมีความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีของประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ดังจะเห็นได้จากสถิติการนำเข้าปุ๋ยเคมีปี พ.ศ. 2553 โดยรวมกว่า 64,442 ล้านบาทต่อปี และมีแนวโน้มต้องนำเข้าปุ๋ยเคมีสูงขึ้นโดยในจำนวนนี้ร้อยละ 28.1 เป็นปุ๋ยนำเข้าจากจีน (กรมศุลกากร, 2554) ข้อได้เปรียบของปุ๋ยเคมีคือ ปริมาณการใช้ปุ๋ยน้อยแต่เพิ่มผลผลิตได้รวดเร็วและสะดวกในการใช้เมื่อเทียบกับปุ๋ยอินทรีย์ซึ่งจำเป็นต้องใช้ปริมาณมากเพื่อให้ได้สารอาหารครบถ้วนตามความต้องการของพืช อย่างไรก็ตามหากเกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีเพียงอย่างเดียวอาจทำให้เกิดปัญหาต่างๆ เช่น ดินเสีย ดินแน่น หน้าดินแข็ง ทำให้ระบายน้ำและอากาศได้ไม่ดี ดินเป็นกรดจัดและมีค่า (pH) ต่ำ การผสมผสานระหว่างการใช้ปุ๋ยเคมีร่วมกับปุ๋ยอินทรีย์เป็นแนวทางที่นักวิชาการแนะนำ เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในระบบการเกษตร (ธงชัย และคณะ, 2550) ปัจจุบันปุ๋ยอินทรีย์จึงเป็นปุ๋ยทางเลือกที่เกษตรกรสามารถผลิตได้เองเพื่อลดต้นทุน

การผลิตสินค้าโดยเฉพาะปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ด ดังนั้นการผลิตปุ๋ยอินทรีย์อัดเม็ดพบได้ทั่วไปในหลายจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือรวมทั้งอำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ เช่นที่หมู่บ้านโลกดอ้อม ตำบลถนนหัก เป็นหนึ่งหมู่บ้านที่มีการสนับสนุนให้เกษตรกรจัดตั้งกลุ่มเพื่อการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ขึ้นมาใช้เองเพื่อลดต้นทุนการผลิตพืชและสร้างรายได้แก่ครอบครัว โดยใช้ชื่อว่ากลุ่มปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพบ้านโลกดอ้อม ที่มีพัฒนาการรวมกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์เพื่อเป็นคู่ทางให้สมาชิกมีงานทำ และสร้างความสามัคคีขึ้นในชุมชน จนขยายตัวเป็นกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์เพื่อการค้าเต็มรูปแบบ อย่างไรก็ตามกลุ่มยังไม่มีมีการตรวจสอบตลาดผู้ใช้และพิจารณาถึงคู่ทางการขยายตัวของธุรกิจจึงเป็นที่มาของการศึกษาในครั้งนี้

วิธีการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้มุ่งเน้นศึกษาการจัดการธุรกิจปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโลกดอ้อม

ตำบลถนนหัก อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลการค้าผ่านกลุ่มผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์และผู้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกตาอ้อมจำนวน 30 ราย เลือกแบบเฉพาะเจาะจงในพื้นที่ตำบลโคกตาอ้อม การเก็บข้อมูลแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกตาอ้อม และ 2) สมาชิกซึ่งเป็นผู้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเกษตรกรบ้านโคกตาอ้อม รวมทั้งการเก็บข้อมูลทัศนคติของกลุ่มด้านการเงิน ใช่วิธีการวิเคราะห์ต้นทุนอย่างง่าย และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเพื่อใช้ในการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับสภาพตลาด (สุทธิสินี, 2549)

ผลการศึกษา

หมู่บ้านโคกตาอ้อม ตำบลถนนหัก อำเภอ นางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ จำนวนประชากรทั้งหมด 283 คน มีพื้นที่ทั้งหมด 1,978 ไร่ ร้อยละ 97 เป็นพื้นที่นาที่เหลือคือที่อยู่อาศัยและที่สาธารณะ เกษตรกรโดยทั่วไปมีอาชีพทำนาและมีอาชีพเสริมคือการทำสวนผักสวนครัวและดอกไม้จำนวน 30 ไร่ ผักต่างๆ ที่ปลูก เช่น พริก มะเขือ หอม บวบ ถั่วฝักยาว มะเขือเทศ และดอกดาเวียง เป็นต้น (สำนักงานเกษตรอำเภอนางรอง, 2553) มีการเลี้ยงสัตว์ทั้งโคเนื้อและกระบือ ซึ่งวัตถุดิบที่ได้คือปุ๋ยคอก โดยทำการขายให้กลุ่มเพื่อใช้ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้างแต่ส่วนใหญ่เก็บไว้ใช้เอง

การผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกตาอ้อม

หมู่บ้านโคกตาอ้อมได้รับการสนับสนุนให้จัดตั้งกลุ่มเพื่อการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ขึ้นมาใช้เองเพื่อลดต้นทุนการผลิตพืชและสร้างรายได้แก่ครอบครัว โดยใช้ชื่อว่า “กลุ่มปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพบ้านโคกตาอ้อม” เริ่มการผลิตในปี 2552 เพื่อใช้ในกลุ่มสมาชิกและขยายไปถึงเกษตรกรที่มีความสนใจผลิตกันเอง ด้วยงบประมาณเริ่มแรกจากโครงการพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านและชุมชน (SML) ตามแนวปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง สำหรับการจัดซื้ออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์เป็นจำนวนเงิน

200,000 บาท ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 และได้ระดมทุนจากสมาชิกที่ร่วมโครงการโดยการขายหุ้นราคาหุ้นละ 50 บาท จำกัดจำนวนหุ้นอยู่ที่ครอบครัวละไม่เกิน 50 หุ้น มีสมาชิกเริ่มต้นจำนวน 30 ราย จำนวนหุ้น 464 หุ้น มีเงินทุนสำรอง 23,200 บาท และในปี พ.ศ. 2554 มีจำนวนสมาชิกเพิ่มเป็น 35 ราย จำนวนหุ้นเพิ่มขึ้น 644 หุ้น มีเงินทุนสำรอง เพิ่มขึ้นเป็น 32,200 บาท เมื่อพิจารณางบลงทุนในอุปกรณ์ในปีแรก 200,000 บาท เงินทุนที่กลุ่มได้รับใช้ไปในการซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็น เช่น เครื่องผสม เครื่องบดอัดเม็ด เครื่องฉีบน้ำ จักรเย็บกระดาษ และจัดสร้างโรงเรือนโดยใช้พื้นที่สาธารณะของตำบลถนนหัก รวมทั้งใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อปุ๋ยคอก ปุ๋ยเคมี และปูนขาว รวมทั้งน้ำหมักชีวภาพ ทั้งนี้คาดว่าอุปกรณ์ที่จำเป็นในการผลิตปุ๋ยเหล่านี้จะมีอายุเฉลี่ยในการใช้งาน 5 ปี ดังนั้นกลุ่มจึงมีต้นทุนคงที่คิดในรูปค่าเสื่อมราคาปีละ 40,000 บาท การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มมีปุ๋ยคอกเป็นวัสดุหลักซึ่งใช้กว่าร้อยละ 76 ของน้ำหนักรวม ส่วนปุ๋ยเคมีใช้ทั้ง 2 สูตร ได้แก่ สูตร 15-15-15 และสูตร 46-0-0 ใช้ในสัดส่วนรวมร้อยละ 8.8 ส่วนน้ำหมักชีวภาพใช้กว่าร้อยละ 14.4 ของน้ำหนัก ส่วนที่เหลือคือปูนขาว ปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มบรรจุขนาด 50 กิโลกรัมต่อกระสอบ โดยกลุ่มจะทำการผลิตในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายนของปี และผลิตทุกๆ 15 วัน กำล้างการผลิตสูงสุดของกลุ่ม 1,658 กระสอบต่อปี

การตลาดปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกตาอ้อม

ด้านการตลาดกลุ่มจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าก่อนทำการผลิตทุกครั้ง ในส่วนของลูกค้ากลุ่มเดิมเมื่อชำระเงินค่าปุ๋ยอินทรีย์ในรอบที่ผ่านมามีการสั่งสินค้าล่วงหน้าว่าปีต่อไปต้องการปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มในปริมาณเท่าไร ทำให้กลุ่มสามารถประมาณการผลิตในปีต่อไปได้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในการจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์โดยทั่วไปเป็นสมาชิกกลุ่มและลูกค้าอื่นที่สนใจจากหมู่บ้านใกล้เคียง ใช้การประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักโดยการติดป้ายโฆษณา ประกาศตามหอกระจายข่าวประจำหมู่บ้านและอาศัยสมาชิกในกลุ่มเป็นผู้

ประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากให้กับเกษตรกรที่สนใจซื้อเพื่อทดลองใช้ ซื้อได้เปรียบของกลุ่มนี้คือสามารถขายเครดิตโดยการเก็บเงินหลังรอบการผลิตในช่วงปลายเดือนมกราคมและทำการปันผลให้สมาชิกในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปีในปี พ.ศ. 2553 กลุ่มปันผลหุ้นละ 25 บาทซึ่งลดลงจากหุ้นละ 30 บาทในปี พ.ศ. 2552 จากข้อมูลการตลาดในตารางที่ 1 และกราฟที่ 1 พบว่าปุ๋ยอินทรีย์กลุ่มบ้าน โลกตาอิมเป็นที่นิยมในหมู่เกษตรกรอย่างรวดเร็วจะเห็นได้จากอัตราการเพิ่มของปริมาณการขายเพิ่มสูงถึงร้อยละ 119 ต่อปี โดยเพิ่มจาก 326 กระสอบในปี พ.ศ. 2552 เป็น 1,161 กระสอบภายในช่วงเวลา 3 ปีของการดำเนินงาน อย่างไรก็ตามต้นทุนการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 23 ต่อปีซึ่งสูงกว่าอัตราการเพิ่มของราคาปุ๋ยต่อกระสอบ โดยกลุ่มเกษตรกรสามารถเพิ่มราคาได้เพียงร้อยละ 6 ต่อปี กลุ่มได้รับรายได้สุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 85 ต่อปี โดยเพิ่มจาก 54,442 บาทในปี พ.ศ. 2552 เป็น 185,760 บาท ในปี พ.ศ. 2554 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะช่วยให้ทราบระดับการดำเนินงานของกิจการซึ่งช่วยให้กิจการสามารถวางแผนเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ และกำไร เพื่อให้ได้กำไรตามแผนที่ต้องการ พบว่าปี พ.ศ. 2554 กลุ่มผลิตมีต้นทุนคงที่ 40,000 บาทต่อปี หากคำนวณต้นทุนผันแปรในการผลิตปุ๋ย 240 บาทต่อกระสอบ เปรียบเทียบกับราคาขาย 400 บาทต่อกระสอบ พบว่ากลุ่มมีกำไรขั้นต้น 160 บาทต่อกระสอบ ดังนั้นระดับการผลิตที่จุดคุ้มทุนเพียง 250 กระสอบ แสดงว่าในปี พ.ศ. 2554 กลุ่มสามารถผลิตได้สูงกว่าจุดคุ้มทุนกว่า 5 เท่าตัว

ความพึงพอใจในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์บ้าน โลกตาอิม

จากการสอบถามความพึงพอใจในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรบ้าน โลกตาอิมจำนวน 30 ราย พบว่าโดยรวมเกษตรกรผู้ใช้ปุ๋ยของกลุ่มมีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์สูงถึงระดับ 4 ซึ่งวัดจากระดับความพึงพอใจ 5 ระดับ ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในเรื่องคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์ การจัดจำหน่ายและการบริการรวมทั้งขนาดและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ ยกเว้นใน

ส่วนของความคงทนของบรรจุภัณฑ์ มีระดับความพึงพอใจปานกลาง

ความคิดเห็นด้านราคาของปุ๋ยอินทรีย์บ้าน โลกตาอิม เกษตรกรผู้ใช้แสดงความคิดเห็นว่า ราคากระสอบละ 400 บาทเป็นราคาสูงสุดที่เกษตรกรยินดีซื้อได้ อย่างไรก็ตามหากกลุ่มเกษตรกรมีการรับรองคุณภาพและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ ซึ่งต้นทุนต่อหน่วยของปุ๋ยอินทรีย์จะเพิ่มขึ้นด้วยแต่ราคาปุ๋ยอินทรีย์สูงสุดที่เกษตรกรสามารถซื้อได้เพิ่มสูงเท่ากับ 427 บาทต่อกระสอบ ปัญหาสำคัญของกลุ่มเกิดจากการขาดแคลนปุ๋ยคอก ซึ่งหากกลุ่มต้องตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ กลุ่มจะต้องเพิ่มต้นทุนในการหาปุ๋ยคอกในพื้นที่ห่างไกล เนื่องจากปัจจุบันเกษตรกรหลายกลุ่มทำการผลิตปุ๋ยอินทรีย์เช่นกัน ทำให้เกิดการแข่งขันในการหาปุ๋ยคอกมากจะส่งผลให้ต้นทุนต่อหน่วยสูงขึ้น นอกจากนี้กลุ่มเกษตรกรยังอาจต้องพิจารณาเพิ่มอุปกรณ์การผลิตหากกลุ่มต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น ดังนั้นการวางแผนในอนาคตเพื่อการขยายการผลิตกลุ่มต้องพิจารณาควบคู่ทั้งการตลาดและการวางแผนผลิต

สรุป

การผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้าน โลกตาอิมดำเนินการมาแล้ว 3 ปี วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มครั้งแรกเพื่อให้เกษตรกรสามารถผลิตปุ๋ยไว้ใช้เอง ลดต้นทุนการผลิตและสร้างรายได้แก่ครอบครัว จากการศึกษาพบว่า ปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มเกษตรกรบ้าน โลกตาอิมเป็นที่นิยมอย่างรวดเร็วและสามารถผลิตเชิงการค้าได้อย่างเต็มรูปแบบ แม้จะมีราคาเพิ่มสูงขึ้นทุกปีเนื่องจากเกษตรกรผู้ใช้มีความมั่นใจในคุณภาพ และสามารถซื้อแบบเครดิตได้ อย่างไรก็ตามปุ๋ยคอกซึ่งเป็นส่วนประกอบหลักในการผลิตปุ๋ยอินทรีย์เริ่มขาดแคลนเพราะมีความต้องการเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้กลุ่มต้องซื้อปุ๋ยคอกเพิ่มเติมจากหมู่บ้านที่ไกลพื้นที่ออกไปเกิดต้นทุนเรื่องค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น ประกอบกับปุ๋ยเคมีที่ใช้

ประกอบมีราคาแพงขึ้นตามไปด้วยทำให้ต้นทุนการผลิตปุ๋ยอินทรีย์มีอัตราเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าราคาปุ๋ยอินทรีย์ที่กลุ่มจะเพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ตามพบว่าเกษตรกรยังมีปริมาณความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีความมั่นใจในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มมากขึ้นว่าจะช่วยเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรและช่วยลดปริมาณการใช้ปุ๋ยเคมีลง เนื่องจากกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ที่มีส่วนผสมปุ๋ยเคมีเพิ่มเติมเป็นส่วนย่อยถึง 2 สูตร คือ สูตร 15-15-15 และ สูตร 46-0-0 จึงช่วยให้พืชได้ปริมาณสารอาหารที่จำเป็นต่อพืชอย่างครบถ้วน ส่วนการสำรวจกลุ่มผู้ใช้ปุ๋ยพบว่าส่วนใหญ่เกษตรกรมีความพึงพอใจในเรื่องคุณภาพของปุ๋ยอินทรีย์ การจัดจำหน่ายและการบริการ รวมทั้งขนาดและลักษณะของบรรจุภัณฑ์ ยกเว้นในส่วนของความคงทนของบรรจุภัณฑ์มีระดับความพึงพอใจปานกลาง ด้านราคาสินค้า พบว่าราคาปุ๋ยอินทรีย์สูงสุดที่เกษตรกรสามารถซื้อได้เฉลี่ยเท่ากับราคาปุ๋ยอินทรีย์ของกลุ่มในปัจจุบัน แต่หากมีการรับรองคุณภาพและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ปุ๋ยอินทรีย์ราคาสูงสุดที่สามารถซื้อได้ พบว่ามีราคาเฉลี่ยที่ผู้ใช้ปุ๋ยสามารถยอมรับได้สามารถเพิ่มขึ้นได้ร้อยละ 7 ใดๆก็ตามกลุ่มจำเป็นต้องวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับโอกาสทางการตลาดโดยเฉพาะเมื่อกลุ่มมีระดับการผลิตในปัจจุบันที่สูงกว่าจุดคุ้มทุนถึง 5 เท่า และกำลังมีปัญหาในด้านวัตถุดิบขาดแคลนในขณะที่ราคาสินค้าไม่สามารถเพิ่มสูงขึ้นได้แล้ว

กิตติกรรมประกาศ

ผู้ทำการวิจัยขอขอบพระคุณในความเมตตาของรองศาสตราจารย์นงลักษณ์ สุพรรณไชยมาตย์ ที่ได้แนะนำแนวทางที่เป็นประโยชน์ในการศึกษาครั้งนี้ อาจารย์ประจำภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ทุกท่านที่ถ่ายทอดวิชาความรู้ต่างๆ และคุณอุทัย ม่านทอง ประธานกลุ่มเกษตรกรบ้านโคกคาอิม รวมทั้งเกษตรกรทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการให้ข้อมูลพื้นฐานซึ่งเป็นแนวทางในการศึกษาในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- กรมศุลกากร. 2554. มูลค่าปุ๋ยนำเข้า จำแนกตามประเทศ พ.ศ. 2549 – 2553. กรุงเทพฯ. ค้นเมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2554 จาก <http://service.nso.go.th>
- ธงชัย มาลาและคณะ. 2550. ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยชีวภาพ: เทคโนโลยีการผลิตและการใช้ประโยชน์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุทธิสินี โพธิ์ชาธาร. 2549. การเงินธุรกิจ. นครราชสีมา: คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา.
- สำนักงานเกษตรอำเภอนางรอง. 2553. พื้นที่การเพาะปลูกปี 2553.บุรีรัมย์.
- อุทัย ม่านทอง. 2554. รายงานประจำปี. กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์บ้านโคกคาอิม.บุรีรัมย์.

Table 1. Organic fertilizer of Kok Ta Aim group, cost, price, income and net income

Year	Quantity (sack)*	Cost (Bath per sack)	Price (Baht per sack)	Income (Baht)	Net income (Baht)
2009	326	167	360	117,360	54,442
2010	835	250	380	317,300	108,550
2011	1,161	240	400	464,400	185,760
Rate of growth (% per year)	119%	23%	6%	109%	85%

One sack = 50 kilogram

Source: Kok Ta Im Organic Fertilizer Group, 2011. Annual Report

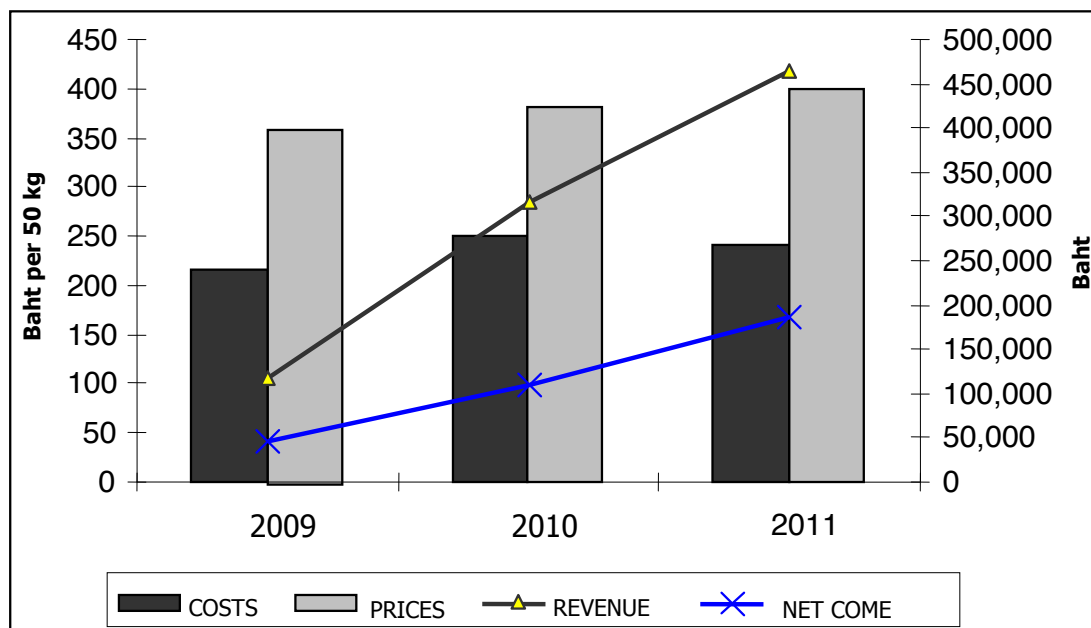


Figure 1. Costs, prices, total revenue and net income of organic fertilizer production of Ban Khok Ta Im farmer's group

Source: Adapted from Uthai Mantong (2011).

Table 2. Farmer users' satisfactory level related to the organic fertilizer of village Kok Ta Im

Item	Score	Interpretation	% of answers
Soil fertility after use	4	Satisfied	40.0
Crop yield response after use	4	Satisfied	43.3
Improve quality of crop after use	4	Satisfied	53.3
Confidence in product quality	4	Satisfied	43.3
Size of packaging	4	Satisfied	50.0
Durable of product package	3	Moderate	40.0
Information related to product input	4	Satisfied	40.0
Convenience in product delivery	4	Satisfied	46.7
Product price suitability	4	Satisfied	56.7
Term of payment	4	Satisfied	46.7
After sale follow up	4	Satisfied	50.0

n = 30 in 100

* 1) not very satisfy 2) not satisfy 3) moderately satisfy 4) Satisfy 5) Very satisfy

Source: Organic fertilizer users' survey at village Kok Ta Im, Buriram province