

ต้นทุนการผลิตและการตลาดแตงร้าน: กรณีศึกษา อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น

Cost of production and marketing of cucumber: A case study

amphoe Phu Wiang, changwat Khon Kaen

สหพันธ์ ม่วงมิตร, เพียรศักดิ์ ภักดี*, และ ธนาภรณ์ อธิปัญญากุล

Sahapan Maungmit, Piansak Pakdee, and Thanaporn Athipanyakul

บทคัดย่อ: การศึกษาด้านต้นทุนการผลิตและการตลาดแตงร้าน ของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกแตงร้านและพ่อค้า ของตำบลนาหว้า ตำบลหนองกุงเงิน และตำบลหนองกุงระสน อำเภอภูเวียง จังหวัดขอนแก่น โดยการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง และใช้วิธีสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกแตงร้านจำนวน 25 ราย พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจำนวน 3 ราย และพ่อค้าคนกลางตลาด ศรีเมืองทองจำนวน 1 ราย พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จะปลูก 3 ครั้งต่อปี และมีเพียงส่วนน้อยปลูก 2 ครั้งต่อปี พื้นที่เพาะปลูกแตงร้านเฉลี่ย 1.83 ไร่ต่อครัวเรือน ผลผลิตเฉลี่ย 6,962.12 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเงินสดเฉลี่ย 5,204.54 บาทต่อไร่ และรายได้สุทธิไร่ละ 9,079.54 บาท เกษตรกรที่ปลูก 2 ครั้งต่อปีจะใช้ต้นทุนสูงกว่าเกษตรกรที่ปลูก 3 ครั้งต่อปี แต่เกษตรกรที่ปลูก 2 ครั้งต่อปีจะมีรายได้เฉลี่ยต่อไร่มากกว่าเกษตรกรที่ปลูก 3 ครั้งต่อปี อย่างไรก็ตามเมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยโดยใช้สถิติ t-test พบว่าไม่เกิดความแตกต่างระหว่างทั้งสองกลุ่ม ($P>0.05$) สำหรับผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่าเกษตรกรทุกราย จำหน่ายผลผลิตแตงร้านให้กับพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้ารวบรวมส่งต่อไปยังพ่อค้าคนกลางที่ตลาดศรีเมืองทอง จังหวัดขอนแก่น โดยผลผลิตร้อยละ 90 ที่พ่อค้าคนกลางตลาดศรีเมืองทองรับซื้อส่งไปตลาดกลางผักและผลไม้จังหวัดร้อยเอ็ด และอีกร้อยละ 10 จะส่งไปขายยังตลาดสุรนคร จังหวัดนครราชสีมา และตลาดไท กรุงเทพฯ ปริมาณผลผลิตที่ขายในตลาดขึ้นอยู่กับแต่ละฤดูกาล ส่วนปัญหาการที่สำคัญคือ ต้นทุนการผลิตค่อนข้างสูงเนื่องจากราคาปัจจัยการผลิตสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาปุ๋ยเคมี และสารกำจัดแมลง และศัตรูพืช ราคาซื้อของพ่อค้าคนกลางมีความแปรปรวนขึ้นอยู่กับอุปทานผลผลิต ส่วนปัญหาทางการตลาดของพ่อค้า ได้แก่คุณภาพแตงร้านที่เกษตรกรผลิตได้ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด และพ่อค้าไม่สามารถรวบรวมผลผลิตตามที่ต้องการได้ในช่วงที่อุปทานน้อย

คำสำคัญ: การผลิตแตงร้าน, การจัดการการตลาด, การจัดการการผลิต

Abstract: This study is to figure out cucumber cost of production and marketing from a farmer group and merchant that involve in the line of this business at Phu Wiang district Khon Kaen province. Purposive sampling technique and face-to-face method were used for data collection. Data were drawn from 25 farmers, 3 local merchant and 1 middle-man merchant. Result showed that almost farmers produced 3 periods of cucumber per year but some produced twice a year. The average farm size was 1.83 rai per household and average yield 6,962.12 kilograms per rai. The total cash cost was 5,204.54 Baht per rai and net profit 9,079.54 Baht per rai. The production cost of farmers who grown cucumber twice a year were higher than those who

produced 3 periods. The last group had better income per rai. Mean difference of these values was compared by using T-test. There had no significant difference between farmers who grown 2 and 3 times a year. Considering to analysis of marketing management, two all farmers sold cucumber products to the local merchants and delivered to the middle-man in the town market at Khon Kaen. 90 percent of the products were sent to the vegetable market in Roi Et province and 10 percent to Nakhon Ratchasima and Bangkok. The significant problem in production process was increasing in price of chemical fertilizer, pesticides. The quality of products was under the standard that require from the market and sometime it was insufficient in low season of production.

Key words: cucumber production, marketing management, production management

บทนำ

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการเพาะปลูกแตงร้านกระจายไปตามจังหวัดต่างๆ ที่มีสภาพแวดล้อมเหมาะสมและมีน้ำเพียงพอ จังหวัดขอนแก่นเป็นจังหวัดหนึ่งที่สามารถเพาะปลูกแตงร้านได้ดี พื้นที่ปลูกมากได้แก่ ตำบลหนองสูง หนองสูง อำเภอเวียงเมือง เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ใกล้แหล่งน้ำ นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้ตลาดศรีเมืองทองซึ่งเป็นตลาดขายส่งผักและผลไม้ทำให้ง่ายต่อการขนส่ง (กมล และคณะ, 2544) สำหรับปัญหาและอุปสรรคในการปลูกแตงร้านนั้น แตกต่างกันไปในแต่ละฤดูกาล โดยช่วงฤดูแล้งมีปัญหาเรื่องโรคและแมลงโดยเฉพาะเพลี้ยไฟทำให้ต้องใช้สารป้องกันและกำจัดเพลี้ยไฟมากขึ้นกว่าฤดูกาลอื่น ในช่วงฤดูฝน ปัญหาเรื่องเชื้อราทำให้เกษตรกรต้องใช้สารป้องกันและกำจัดเชื้อรามากขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นตาม ส่วนปัญหาด้านการตลาด คุณภาพแตงร้านไม่ตรงกับความต้องการของตลาดซึ่งปัญหาต่างๆ เหล่านี้ เกิดจากการขาดการจัดการที่ดีในแต่ละช่วงฤดูกาลที่ปลูก รวมถึงสภาพแวดล้อมราคาปุ๋ย และสารเคมีในแต่ละช่วงฤดูกาลที่ปลูก การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะมุ่งเน้นศึกษาต้นทุนการผลิตและการตลาดแตงร้านในอำเภอเวียง จังหวัดขอนแก่น

วิธีการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้วิธีเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงโดยการรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรจำนวน 25 ราย จากเกษตรกรทั้งหมด 50 ราย พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจำนวน 3 ราย และพ่อค้าคนกลางในตลาดศรีเมืองทองจำนวน 1 ราย และใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเผชิญหน้าสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาในการวิเคราะห์ (บุญชม, 2532) จากนั้นนำข้อมูลที่ได้อาวิเคราะห์และสังเคราะห์เพื่ออธิบายผลการศึกษา

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การผลิตแตงร้าน

ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรมีประสบการณ์ในการปลูกแตงร้านเฉลี่ย 7.6 ปี เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 56 มีประสบการณ์การเพาะปลูก อยู่ในช่วง 5-8 ปี เกษตรกรผู้เพาะปลูกแต่ละครัวเรือนจะมีการปลูกที่ไม่พร้อมเพรียงกัน ขึ้นอยู่กับราคาผลผลิตช่วงฤดูกาลเพาะปลูก 3 ช่วงได้แก่ เดือนกันยายน-พฤศจิกายน เดือนธันวาคม-กุมภาพันธ์และเดือนมีนาคม-พฤษภาคม เกษตรกรส่วนใหญ่จะปลูก 3 ครั้งต่อปี มีจำนวน 22 ราย โดยมีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ย 1.88 ไร่ต่อปี ผลผลิตเฉลี่ย 6,768.94 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเงินสดเฉลี่ยต่อไร่ 5,151.51 บาท ราคาที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ

6 บาท รายได้เฉลี่ยต่อไร่ 14,041.67 บาท รายได้สุทธิ 8,890.15 บาท สำหรับครัวเรือนที่ปลูก 2 ครั้งต่อปี มีจำนวน 3 ราย มีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ย 1.33 ไร่ต่อครัวเรือน ผลผลิตเฉลี่ย 9,500.00 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเงินสดเฉลี่ยต่อไร่ 6,166.67 บาท ราคาที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ 6 บาท รายได้เฉลี่ยต่อไร่ 14,416.67 บาท รายได้สุทธิ 8,250.00 บาท เมื่อพิจารณาทั้ง 25 ครัวเรือน พบว่ามีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ย 1.83 ไร่ต่อครัวเรือน ผลผลิตเฉลี่ย 6,962.12 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเงินสดเฉลี่ย 5,204.54 บาทต่อไร่ ราคาที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ 6 บาท เท่ากันคำนวณจากราคาที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ยต่อปี รายได้เฉลี่ย 14,284.09 บาทต่อไร่ รายได้สุทธิ 9,079.54 บาท เกษตรกรที่ปลูก 2 ครั้งต่อปีจะมีรายได้เฉลี่ยต่อไร่มากกว่าเกษตรกรที่ปลูก 3 ครั้งต่อปี เนื่องจากเกษตรกรที่ปลูก 2 ครั้งต่อปี จะได้ผลผลิตต่อไร่ที่สูงกว่าถึง 2,731.06 กิโลกรัม ถึงแม้จะมีต้นทุนต่อไร่สูงกว่าเกษตรกรที่ปลูก 3 ครั้งต่อปี อย่างไรก็ตามเมื่อทดสอบความแตกต่างของค่าเฉลี่ยทั้งในส่วนของผลผลิตเฉลี่ย ต้นทุนเงินสดเฉลี่ย รายได้ทั้งหมด และรายได้สุทธิระหว่างเกษตรกรที่ปลูก 2 ครั้งต่อปี และปลูก 3 ครั้งต่อปี พบว่าไม่มีความแตกต่างกันที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ทั้งนี้อาจเนื่องจากจำนวนตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษากลุ่มที่ปลูก 2 ครั้งต่อปี มีจำนวนน้อยเกินไป (Table 1) นอกจากนี้อาจมีปัจจัยอื่น ๆ ที่ไม่ได้นำมาพิจารณาในการศึกษา อาทิ ต้นทุนคงที่ การจัดการการปลูกในแต่ละช่วงฤดูกาลของเกษตรกรใช้ปัจจัยการปลูกแตกต่างกัน รวมถึงสภาพแวดล้อมและความเหมาะสมของพื้นที่ปลูก

การตลาดแตงร้าน

การศึกษาดูการตลาดแตงร้านพบว่า เกษตรกรร้อยละ 93.4 ของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมดมีการคัดแยกขนาดแตงร้านโดยใช้แรงงานคน ก่อนส่งให้กับพ่อค้ารวบรวมที่มารับซื้อ จากนั้นนำผลผลิตที่ผ่านการคัดแยกบรรจุในถุงพลาสติกขนาด 10 กิโลกรัม ส่วนที่เหลือร้อยละ 3.3 ไม่มีการคัดแยกขนาด และไม่มีการบรรจุใน

ถุงโดยเกษตรกรทั้งหมด 25 ราย จะจำหน่ายผลผลิตแตงร้านให้กับพ่อค้ารวบรวมที่เข้ามารับซื้อที่สวนทุกคน จากนั้นพ่อค้ารวบรวมส่งต่อไปให้กับพ่อค้าคนกลางที่ตลาดศรีเมืองทองจังหวัดขอนแก่น และผลผลิตที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อจากพ่อค้ารวบรวมจะถูกกระจายไปยังตลาดกลางจังหวัดต่างๆ จากการศึกษพบว่า ผลผลิตร้อยละ 90 ถูกส่งไปยังตลาดกลางผักและผลไม้ในจังหวัดร้อยเอ็ด ที่เหลือร้อยละ 10 จะถูกส่งไปยังตลาดสุรนคร จังหวัดนครราชสีมา ตลาดไท กรุงเทพฯ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ขึ้นอยู่กับผลผลิตที่ออกมาในแต่ละฤดูกาล

การศึกษาดูการตลาดของพ่อค้ารวบรวมพบว่า พ่อค้ารวบรวมมีการปล่อยสินเชื่อโดยเงินที่กู้มาจากรัฐบาลเงินธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ร้อยละ 66.7 เงินที่พ่อค้ารวบรวมกู้ นำไปใช้ซื้อปัจจัยการผลิต ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย และสารเคมีให้กับเกษตรกร นอกจากนี้พ่อค้ารวบรวมเป็นผู้หาตลาดขายส่ง และจำหน่ายผลผลิตให้กับเกษตรกร เมื่อพ่อค้ารวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรแล้ว จะชำระเงินส่วนที่เหลือให้กับเกษตรกรหลังจากหักค่าปัจจัยการผลิตที่เกษตรกรนำไปใช้ก่อนหน้านี้ออก

ปัญหาที่พบในการปลูกแตงร้าน

พบว่าปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญของเกษตรกรคือปัญหาเรื่องโรคและแมลง และราคาปัจจัยการผลิตสูงโดยเฉพาะปุ๋ยส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้น ทำให้คุณภาพผลผลิตไม่ดีเท่าที่ควร ส่วนปัญหาทางการตลาดของพ่อค้าคือ คุณภาพแตงร้านที่เกษตรกรผลิตได้ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด สาเหตุที่คุณภาพแตงร้านแตกต่างกันเนื่องจากสภาพแวดล้อมของดินต่างกัน การใช้ปัจจัยการผลิตต่างกัน และเกษตรกรบางรายขาดความชำนาญในการใช้สารเคมีป้องกันโรคและแมลง

สรุปและข้อเสนอแนะ

เกษตรกรแต่ละรายปลูกแตงร้านไม่พร้อมเพรียงกัน เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูก 3 ครั้งต่อปี และบางรายที่ปลูก 2 ครั้งต่อปี เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกจำกัด และราคาผลผลิตไม่แน่นอน เกษตรกรได้ผลผลิตเฉลี่ย 6,962.12 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเงินสดเฉลี่ยต่อไร่ 5,204.54 บาท รายได้เฉลี่ยต่อไร่ของการปลูกแตงร้านเท่ากับ 14,284.09 บาท และมีรายได้สุทธิไร่ละ 9,079.55 บาท เกษตรกรทุกรายจำหน่ายผลผลิตแตงร้านให้กับพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่นที่เข้ามารับซื้อถึงสวน และพ่อค้ารวบรวมนำผลผลิตที่ได้ส่งต่อไปกับพ่อค้าคนกลางที่ตลาดศรีเมืองทองในจังหวัดขอนแก่น โดยผลผลิตร้อยละ 90 ถูกส่งไปจำหน่ายที่จังหวัดร้อยเอ็ด และอีกร้อยละ 10 ถูกส่งไปจำหน่ายที่จังหวัดนครราชสีมา กรุงเทพมหานคร

แนวทางในการแก้ไขปัญหาเกษตรกร ควรมีการจัดการสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่ปลูก เช่น ไล่ตากดินฆ่าเชื้อโรค โรยปูนขาวปรับค่า pH ความเป็นกรด-ด่างของดิน และกำจัดวัชพืชรอบๆ บริเวณปลูก เพื่อป้องกันหรือหลีกเลี่ยงปัญหาในการผลิต เพื่อจะได้ลดต้นทุนหรือจำนวนปัจจัยการผลิตลง แนวทางการแก้ไขปัญหาคือการตลาด พ่อค้ารวบรวมควรแนะนำเกษตรกรในการใช้พันธุ์แตงร้านที่มีความต้านทานต่อ

โรคสูง ให้ผลผลิตดี ตรงกับความต้องการของตลาดและผู้บริโภค

คำขอบคุณ

ผู้วิจัยขอขอบคุณเกษตรกรผู้ปลูกแตงร้าน พ่อค้าแม่ค้า สำหรับความร่วมมือเป็นอย่างดีในการให้สัมภาษณ์ และอนุเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน เป็นแนวทางในการศึกษาได้เป็นอย่างดี

เอกสารอ้างอิง

- กมล เดิศรัตน์, อรสา ดิสถาพร, สุชีลา เตชะวงศ์เสถียร และ วีระ ภาณุทัตย์. 2544. รายงานการประมวลองค์ความรู้เรื่อง ผักในประเทศไทย: สถานภาพของการผลิต การตลาด และการวิจัย. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- บุญชม ศรีสะอาด. 2532. วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย. มหาสารคาม: ภาควิชาพื้นฐานการศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, มหาสารคาม.

Table 1 Planted area, average farm size, average product, average cash cost, average income over cash cost,

net income of cucumber farmers in crop year 2010

Cultivated-period	Average farm size/household [rai]	Average product/rai [kilogram]	Average cash cost/rai [Baht]	Average income/rai [Baht]	Net income/rai [Baht]
Conduct 2 period	1.33	9,500.00	6,166.67	14,416.67	8,250.00
Conduct 3 period	1.88	6,768.94	5,151.51	14,041.67	8,890.15
Average	1.83	6,962.12	5,204.54	14,284.09	9,079.55

*Difference was compared using T-test at 0.05