

เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดฝักปลอดภัยจากสารพิษ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

งานวิจัยนี้เป็นการศึกษาเชิงเศรษฐศาสตร์ด้านการผลิตและการตลาดฝักปลอดภัยจากสารพิษของจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิตและการตลาดฝักปลอดภัยจากสารพิษ และต้นทุนการผลิตและการตลาด ตลอดจนแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาการผลิตฝักปลอดภัยจากสารพิษในเชิงการค้า โดยอาศัยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต ต้นทุนการตลาด วิธีการตลาดและส่วนเหลือการตลาด ตลอดจนการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ผลิตฝักปลอดภัยจากสารพิษปลูก ขางพาราเป็นอาชีพหลัก การผลิตฝักเป็นพืชเสริม โดยฝักที่นิยมปลูกได้แก่ ถั่วฝักยาว แดงค้าง บวบหอม ฝักกาดขาว ปลี ตะนำ กวางตุ้ง และมะระ ซึ่งจากการคำนวณต้นทุนการผลิตฝักทั้ง 7 ชนิด พบว่า ต้นทุนหลักในการผลิต คือต้นทุนผันแปร ได้แก่ ต้นทุนแรงงานในครัวเรือน โดยเฉลี่ยฝักปลอดภัยจากสารพิษมีต้นทุนเฉลี่ยกิโลกรัมละ 6.26 บาท เกษตรกรมีกำไรจากการผลิตฝักเฉลี่ยกิโลกรัมละ 1.33 บาท ฝักกาดขาวปลีเป็นฝักมีกำไรต่อกิโลกรัมสูงที่สุด คือ กิโลกรัมละ 3.45 บาท ในขณะที่การผลิต กวางตุ้งจะทำให้เกษตรกรขาดทุนกิโลกรัมละ 2.05 บาท ฝักปลอดภัยจากสารพิษที่เกษตรกรผลิตได้มากกว่า 98 เปอร์เซ็นต์ถูกขายให้พ่อค้ารวบรวมในรูปแบบและราคาของฝักทั่วไป ต้นทุนหลักทางการตลาดคือ น้ำหนักสูญหายของฝัก เกษตรกรได้รับส่วนแบ่งประมาณร้อยละ 46 ส่วนเหลือการตลาดคิดเป็นร้อยละ 54 ของราคาขายปลีก ต้นทุนการตลาดต่อกำไรผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งมีสัดส่วนร้อยละ 23 : 26 : 5 สำหรับผลผลิตส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 2 ขายในลักษณะฝักปลอดภัยจากสารพิษ พบว่า มีส่วนเหลือการตลาดประมาณร้อยละ 40 ของราคาขายปลีก แบ่งเป็นต้นทุนการตลาด กำไรผู้ค้าปลีกและกลุ่มในสัดส่วนร้อยละ 18:16:6 โดยต้นทุนค่าขนส่งเป็นต้นทุนการตลาดที่สูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 41 ของต้นทุนการตลาดทั้งหมด โดยเฉลี่ยเกษตรกรจะได้รับส่วนแบ่งสูงกว่าการขายในรูปแบบฝักทั่วไปประมาณ 15% และการค้าผ่านกลุ่มเช่นนี้จะมีส่วนเหลือการตลาดน้อยกว่าค้าผ่านพ่อค้าคนกลาง ปัญหาสำคัญของการผลิตฝักปลอดภัยจากสารพิษในเชิงการค้า คือปัญหาการตลาด เนื่องจากผลผลิตของเกษตรกรถูกขายไปในตลาดของฝักทั่วไป เนื่องจากไม่มีตลาดจำหน่ายที่ชัดเจน ทำให้ราคาฝักที่ได้รับต่ำและไม่แน่นอน ส่วนทางด้านการผลิต ปัญหาหลักคือ ปริมาณการผลิตที่ไม่ต่อเนื่องและไม่สม่ำเสมอ และชนิดฝักที่ไม่หลากหลาย แนวทางแก้ไขหลักคือ การส่งเสริมให้เกษตรกร ได้มีโอกาสขายฝักที่ผลิตได้ในรูปของฝักปลอดภัยจากสารพิษ โดยการจัดหาแหล่งจำหน่ายที่ชัดเจน การอบรมความรู้ด้านการตลาดควบคู่ไปกับการผลิต การทำให้องค์กรเกษตรกรมีความเข้มแข็งในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด

The Economics of Producing and Marketing Pesticide-Safe Vegetables

The purpose of this research was to study the economics of producing and marketing of pesticide-safe vegetables in Suratthani province. The study included descriptive analyses, costs and returns, marketing costs and strategic plan analysis. . Methods of data collection were (1) group interviews of the farmers in Kanjanadit and Donsak districts, (2) a questionnaire survey of 50 farmers to collect the data on the socioeconomic as well as the production and marketing management aspects, (3) a survey to collect the data on the costs and returns to farmers and the costs of marketing and (4) a workshop conducted on the problems and constraints of producing and marketing pesticide- safe vegetables in Suratthani, (5) a survey of specialists to identify the problems and obtain recommendations. Data analyses were: (1) descriptive analysis, (2) production costs and returns analysis, (3) break even point technique, (4) marketing costs and margins analysis and (5) strategic plan analysis for producing and marketing pesticide-safe vegetables.

The result revealed that the major income of farmers surveyed was from rubber. Most farmers grew vegetables as a source of supplementary income. The favorite vegetables grown were yard long beans, cucumbers, luffa, chinese cabbage, chinese kale, mustard leaves and bitter gourd. Non-cash labor cost was the biggest part of the production cost. More than 98% of pesticide-safe vegetables grown by farmers were sold to local traders as ordinary vegetables. Transportation was the main marketing cost. From production aspects, inconstant and inconsistent production quantities, as well as limited types of vegetables sold, were the main problems. In addition, the non-existence of market places for pesticide-safe vegetables in Suratthani, and the unpredictable prices were two major marketing

problems. Based on the costs and returns analysis, growing pesticide-safe vegetables in an open field using integrated pest management technique was economically profitable. Marketing was perceived as the main problem. Farmers were to sell pesticide-safe vegetables to local traders at the same low price as the ordinary vegetables. This was because farmers were unable to contact the supermarkets due to the inconsistency of production quantities, and have no specific market for pesticide-free vegetables in Suratthani. Increasing farmers' opportunity to market vegetables as pesticide-safe vegetables would be a significant factor to the greater expansion of commercial pesticide-safe vegetables in Suratthani.