

แบบประเมินบทความ/งานวิจัย สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ชื่อบทความ (ภาษาไทย) : การศึกษาโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของรูปแบบช่องทางจำหน่ายทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

(ภาษาอังกฤษ) : The study of cost structure and the return of durian distribution channels in Surattani province

หัวข้อการพิจารณา

หัวข้อ	คะแนนประเมิน					ข้อแก้ไข / ข้อเสนอแนะ
	1	2	3	4	5	
1. บทคัดย่อ				✓		
2. Abstract				✓		
3. บทนำ					✓	
4. วัตถุประสงค์การวิจัย/การศึกษา				✓		
5. วิธีการวิจัย/วิธีการศึกษา				✓		
6. ผลการวิจัย/ผลการศึกษา				✓		
7. สรุปผลการวิจัย/สรุปผลการศึกษา				✓		ตรวจสอบให้แน่ใจว่าตัวเลขร้อยละ 80.5 เป็นที่ถูกต้องและสอดคล้อง
8. อภิปรายผล/ข้อเสนอแนะ				✓		ควรใช้การสรุปย่อเรื่องแบบย่อเพื่อสรุปใจความ โดยสรุปใจความโดยสรุปใจความเพื่อสรุป ใจความโดยสรุปใจความโดยสรุปใจความโดยสรุป ใจความโดยสรุปใจความโดยสรุปใจความโดยสรุป
9. เอกสารอ้างอิง			✓			เอกสารอ้างอิงต้องครบถ้วน 10/11/2560 10/11/2560
10. ความใหม่และคุณค่าทางวิชาการ			✓			ผลการวิจัยมีความใหม่และคุณค่าทางวิชาการ 15/11/2560 15/11/2560

(อาจมีเอกสารแนบหรือข้อเสนอแนะเพิ่มเติม - ถ้ามี)

การศึกษาโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของรูปแบบช่องทางจำหน่ายทุเรียนในจังหวัด สุราษฎร์ธานี

จิตตมาส อุไรวรรณ¹ และ อภิขญา สีสาวณิกกุล²

ภาควิชาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเกษตร คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กรุงเทพฯ 10900¹²
email: Jittamas.ur@ku.th and Apichaya.l@ku.ac.th

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้ศึกษาการเลือกช่องทางจำหน่ายทุเรียนของเกษตรกร และเปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับในแต่ละช่องทางจำหน่ายโดยดำเนินการวิจัยเชิงสำรวจด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจำนวน 50 ราย และใช้วิธีการวิเคราะห์ทางสถิติเชิงบรรยาย (Descriptive Statistics) ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีช่องทางจำหน่าย 3 รูปแบบ ได้แก่ พ่อค้าคนกลาง (66%) ล้ง/โรงคัดบรรจุ (26%) และช่องทางผสม (พ่อค้าคนกลางและจำหน่ายทางตรงผ่านทางออนไลน์) (8%) จากการศึกษาโครงสร้างต้นทุนของช่องทางจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง ล้ง และช่องทางผสม พบว่า ต้นทุนรวมเฉลี่ยอยู่ที่ 54,340.27 54,909.76 และ 44,303.88 บาท/ไร่/ปี ตามลำดับ มีรายได้จากการจำหน่ายทุเรียนเฉลี่ยอยู่ที่ 144,191.60 152,901.72 และ 155,983.33 บาท/ไร่/ปี ตามลำดับ ซึ่งเกษตรกรได้รับกำไรขั้นต้นเฉลี่ยอยู่ที่ 89,851.33 97,991.96 และ 111,679.45 บาท/ไร่/ปี ตามลำดับ เมื่อเปรียบเทียบอัตรากำไรของแต่ละช่องทาง พบว่า เกษตรกรที่เลือกจำหน่ายทุเรียนช่องทางผสมได้รับอัตรากำไรขั้นต้นสูงสุดร้อยละ 72 รองลงมาเป็นช่องทางผ่านล้งร้อยละ 64 และช่องทางผ่านพ่อค้าคนกลางร้อยละ 62 อย่างไรก็ตามเกษตรกรควรเปรียบเทียบต้นทุน และผลตอบแทนที่ได้รับจากแต่ละช่องทางจำหน่ายที่แตกต่างกัน ประกอบกับปัจจัยอื่นๆ เพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกช่องทางที่เหมาะสมและสร้างมูลค่าได้เพิ่มขึ้น

คำสำคัญ: ช่องทางจำหน่าย, โครงสร้างต้นทุน, ทุเรียน

The study of cost structure and the return of durian distribution channels in Surattani province

Jittamas Uraiwan¹ and Apichaya Lilavanichakul²

Department of Agro-Industrial Technology, Faculty of Agro-Industry, Kasetsart University, Bangkok 10900¹²
e-mail: Jittamas.ur@ku.th and Apichaya.l@ku.ac.th

Abstract

This study aimed to explore the farmer's selection of durian distribution channels and compare the cost structure and return on each distribution channel. The survey research by in-depth interview with 50 durian farmers in Surattani province was conducted and analyzed by using descriptive statistic. Results showed that the durian distribution channels in Surattani province consisted of 3 channels including middleman (66%), Chinese trader (26%), and channel mix (middleman and direct selling through online channel) (8%). The cost structure of distribution channels through middleman, Chinese trader and channel mix revealed that the annual average total cost valued at THB 54,340.27, 54,909.76 and 44,303.88 per rai, respectively. The annual farm income valued at THB 144,191.60, 152,901.72 and 155,983.33 per rai, respectively. The farmer gained the annual average profit at THB 89,851.33, 97,991.96 and 111,679.45 per rai, respectively. Comparison of gross profit margin between distribution channels indicated that channel mix carried the highest gross profit margin at 72% followed by Chinese trader at 64% and middle man at 62%. However, the farmers should compare the cost structure and the revenue from each distribution channel with other factors to decide the right distribution channel choices and create value adding.

Keywords: Distribution channel, Cost structure, Durian

บทนำ

ทุเรียนเป็นผลไม้เศรษฐกิจของประเทศไทย เป็นที่รู้จักและนิยมรับประทานทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งในปี 2562 ประเทศไทยสามารถผลิตและส่งออกทุเรียนได้เป็นอันดับ 1 ของโลก โดยสามารถผลิตและส่งออกทุเรียนสดรวม 655,362 ตัน มูลค่ารวม 45,485.5 ล้านบาท ตลาดส่งออกที่สำคัญ คือ จีน เวียดนาม ฮองกง ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา มาเลเซีย เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และแคนาดา (กลุ่มพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก, 2563) จากกระแสค่านิยมในการบริโภคทุเรียนทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ทุเรียนมีราคาซื้อขายเฉลี่ยกว่า 100 บาท/กิโลกรัม (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2563) สร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรขยายพื้นที่การเพาะปลูกทุเรียนเพิ่มขึ้น โดยพื้นที่ปลูกทุเรียนมากที่สุดคือ ภาคใต้ ซึ่งข้อมูลในปี 2562 แสดงให้เห็นว่า ภาคใต้มีพื้นที่ให้ผลผลิตกว่า 316,017 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 53.53 ของพื้นที่ให้ผลผลิตทั้งประเทศ โดยจังหวัดที่มีผลผลิตมากที่สุดในภาคใต้ 5 อันดับแรก ได้แก่ ชุมพร (277,729 ตัน) นครศรีธรรมราช (47,855 ตัน) สุราษฎร์ธานี (45,825 ตัน) ยะลา (42,053 ตัน) และนราธิวาส (14,023 ตัน) (กลุ่มสารสนเทศการเกษตร, 2562)

จังหวัดสุราษฎร์ธานีถือเป็นจังหวัดที่มีผลผลิตมากที่สุดในอันดับ 6 ประเทศ และเป็นอันดับ 3 ของภาคใต้ มีปริมาณ 45,825 ตัน (กลุ่มสารสนเทศการเกษตร, 2562) และปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกทุเรียนรวม 78,215 ไร่ เมื่อเทียบกับปี 2562 มีพื้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 17 ซึ่งการเพิ่มขึ้นของพื้นที่นั้นเกิดจากการที่เกษตรกรหลายรายปรับเปลี่ยนจากการปลูก ยางพารา มังคุด หรือเงาะ หันมาปลูกทุเรียนมากขึ้น โดยช่องทางการจำหน่ายของเกษตรกร ได้แก่ ผู้รวบรวม (ล้ง) /โรงคัดบรรจุ, สถาบันเกษตรกร และพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น (กลุ่มสารสนเทศการเกษตร, 2558) ซึ่งแต่ละช่องทางจะส่งผลต่อรายได้และความเสี่ยงของเกษตรกรแตกต่างกันขึ้นกับหลายปัจจัย

การขยายตัวของการส่งออกทุเรียนไทยไปยังจีน และเวียดนาม ส่งผลให้มีการเข้ามาของธุรกิจล้งทุเรียนของผู้ประกอบการชาวจีน และเวียดนาม เพื่อส่งออกทุเรียนไปยังประเทศปลายทาง โดยการเข้ามาทำธุรกิจล้งมีหลายรูปแบบ อาทิ การเข้ามาเป็นหุ้นส่วนกับคนไทย การเป็นผู้ประกอบการโดยตรงและมีล้งคนไทยเป็นผู้รวบรวมทุเรียนและจัดส่งให้ หรือการเข้ามาทำธุรกิจแบบผิวกฎหมาย เช่น บุคคลธรรมดาที่ถือหนังสือเดินทาง ประเภทท่องเที่ยว หรือพำนักรั่วรั่วแล้วลักลอบทำธุรกิจ เป็นต้น (กลุ่มพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก, 2563)

อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการล้งจากจีนมีอำนาจการลงทุน ช่องทางของโซ่อุปทานทุเรียนในตลาดปลายทาง และเครือข่ายทางโลจิสติกส์ ซึ่งมีความได้เปรียบมากกว่าผู้ประกอบการของไทย การได้เปรียบทางธุรกิจจึงส่งผลเสียต่อเกษตรกรเนื่องจากล้งมีอำนาจในการกำหนดราคา จึงเกิดการต่อรองราคา และเสนอราคาที่ไม่เป็นธรรมให้กับเกษตรกรได้ ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะศึกษาโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนในแต่ละช่องทางการจำหน่ายของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนจังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อเปรียบเทียบต้นทุน รายได้ ความสามารถในการทำกำไร และราคารับซื้อทุเรียนในแต่ละช่องทางการจำหน่าย เพื่อเป็นประโยชน์ให้กับเกษตรกรในวางแผนและบริหารจัดการสวน ตลอดจนการตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อช่วยลดความเสี่ยงให้เกษตรกรและเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกรสวนทุเรียน ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. เพื่อศึกษาเปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนทุเรียนของแต่ละช่องทางการจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ระเบียบวิธีวิจัย

1. การรวบรวมข้อมูล

งานวิจัยนี้ดำเนินการสำรวจข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนโดยใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์เกษตรกร ประชากรที่ทำการศึกษาคือ เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนจังหวัดสุราษฎร์ธานี และใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sample) โดยเลือกเฉพาะเกษตรกรที่ได้จำหน่ายผลผลิตแล้วในปีก่อนหน้า ซึ่งแบบสอบถามถูกพัฒนาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกร ทฤษฎีและงานวิจัยในอดีตเกี่ยวกับการบริหารจัดการสวน

โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนการทำการเกษตร และช่องทางการจำหน่าย ซึ่งแบบสอบถามมีทั้งหมด 4 ส่วน ได้แก่ การดูแลจัดการสวนทุเรียน ต้นทุนจากการปลูกทุเรียน ช่องทางจำหน่ายทุเรียน และข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม เมื่อรวบรวมข้อมูลแล้ว จากนั้นใช้โปรแกรม IBM SPSS Statistics Version 19 ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 วิเคราะห์ข้อมูลทางประชากรศาสตร์ การจัดการสวน ราคาับซื้อทุเรียน และช่องทางการจำหน่ายด้วยวิธีสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistic) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (mean) และ ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation: SD)

2.2 วิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนการปลูกทุเรียนและผลตอบแทนจากการขายทุเรียนในแต่ละช่องทางการจำหน่าย โดยการวิเคราะห์ต้นทุนรวมการปลูกทุเรียน (total cost) รายได้รวม (total income) กำไรขั้นต้น (Gross profit margin) และอัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin) ดังนี้

ต้นทุนรวมการปลูกทุเรียน (บาท/ไร่/ปี) = ต้นทุนผันแปร (บาท/ไร่/ปี) + ต้นทุนคงที่ (บาท/ไร่/ปี)

รายได้รวม (บาท/ไร่/ปี) = ราคาขาย (บาท/กิโลกรัม) X ผลผลิต (กิโลกรัม/ไร่/ปี)

กำไรขั้นต้น (บาท/ไร่/ปี) = รายได้รวม (บาท/ไร่/ปี) - ต้นทุนรวม (บาท/ไร่/ปี)

อัตรากำไรขั้นต้น (%) = [กำไรขั้นต้น (บาท/ไร่/ปี) / รายได้รวม (บาท/ไร่/ปี)] x 100

ผลการวิจัย

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ฤดูกาลผลิต 2562/2563 จำนวนทั้งสิ้น 50 ราย

1. ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลประชากรศาสตร์ของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ดังแสดงในตารางที่ 1 พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 32 คน (ร้อยละ 64.0) มีอายุอยู่ในช่วง 41-60 ปี มีจำนวน 32 คน (ร้อยละ 64.0) รองลงมาคืออายุมากกว่า 61 ปี ขึ้นไป มีจำนวน 11 คน (ร้อยละ 22) และ อายุต่ำกว่า 41 ปี มีจำนวน 7 คน (ร้อยละ 14) โดยเกษตรกรมีอายุเฉลี่ย 52.56 ปี มีอายุสูงสุด 74 ปี และอายุต่ำสุด 29 ปี เกษตรกรจบการศึกษาระดับประถมศึกษาจำนวน 21 คน (ร้อยละ 42.0) มัธยมศึกษาตอนต้น-ปลาย จำนวน 16 คน (ร้อยละ 32.0) อนุปริญญา/ปวส. จำนวน 4 คน (ร้อยละ 8) และ ปริญญาตรีขึ้นไป จำนวน 9 คน (ร้อยละ 18) สอดคล้องกับงานวิจัยของ ปัญญา หมั่นเก็บ และคณะ (2552) ศึกษาเรื่องการยอมรับแนวทางปฏิบัติเกษตรกรที่ดีที่เหมาะสมของเกษตรกรทำสวนทุเรียน อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน มีอายุเฉลี่ย 52.71 ปี และจบการศึกษาระดับประถมศึกษาเป็นส่วนใหญ่

ข้อมูลในส่วนของการจัดการสวนทุเรียน พบว่าเกษตรกรมีประสบการณ์ในการทำสวนทุเรียน น้อยกว่า 11 ปี มีจำนวน 18 คน (ร้อยละ 36) 11-20 ปี มีจำนวน 18 คน (ร้อยละ 36) 21-30 ปี มีจำนวน 9 คน (ร้อยละ 18) และ 31 ปี ขึ้นไป 5 คน (ร้อยละ 10) เกษตรกรมีประสบการณ์ในการทำสวนทุเรียนเฉลี่ย 18.12 ปี สูงสุด 53 ปี และต่ำสุด 5 ปี เกษตรกรมีสมาชิกในครัวเรือนที่ทำการเกษตรและเป็นแรงงานครัวเรือนในการผลิตทุเรียนเฉลี่ย 2 คน มากสุด 5 คน และต่ำสุด 1 คน เกษตรกรมีการเข้าร่วมกลุ่มเกษตรกรจำนวน 32 คน (ร้อยละ 64) และ ไม่เข้าร่วมกลุ่มจำนวน 18 คน (ร้อยละ 36) ลักษณะการถือครองที่ดินของเกษตรกร ส่วนใหญ่เกษตรกรเป็นเจ้าของที่ดิน จำนวน 47 คน (ร้อยละ 94)

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ข้อมูลทั่วไปของเกษตรกร	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	32	64.0
หญิง	18	36.0
อายุ		
ต่ำกว่า 41 ปี	7	14.0
41-60	32	64.0
61 ปี ขึ้นไป	11	22.0

ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	21	42.0
มัธยมศึกษาต้น-ปลาย	16	32.0
อนุปริญญา/ปวส.	4	8.0
ปริญญาตรี ขึ้นไป	9	18.0
ประสบการณ์ทำสวนทุเรียน		
น้อยกว่า 11 ปี	18	36.0
11-20 ปี	18	36.0
21-30 ปี	9	18.0
31 ปีขึ้นไป	5	10.0
การเข้าร่วมกลุ่มเกษตรกร		
เข้าร่วมกลุ่ม	32	64.0
ไม่เข้าร่วมกลุ่ม	18	36.0
ลักษณะการถือครองที่ดิน		
เจ้าของที่ดิน	47	94.0
ที่ดินของรัฐ	3	6.0

2. ช่องทางการขายและราคาซื้อทุเรียนตามช่องทางจำหน่ายและคุณภาพทุเรียน

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนิยมปลูกทุเรียนพันธุ์หมอนทองทั้ง 50 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ของกลุ่มตัวอย่าง มีพื้นที่ปลูกทุเรียนเฉลี่ย 23.37 ไร่ มีปริมาณผลผลิตทุเรียนต่อไร่เฉลี่ย 1,775.10 กิโลกรัม/ปี โดยเกษตรกรเลือกช่องทางจำหน่ายผลผลิตทุเรียนทั้งหมด 3 รูปแบบ ได้แก่ จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางจำนวน 33 คน (ร้อยละ 66) ล้ง/โรงคัดบรรจุ จำนวน 13 คน (ร้อยละ 26) และช่องทางผสมที่ขายทั้งพ่อค้าคนกลางและจำหน่ายทางตรงผ่านทางออนไลน์ มีจำนวน 4 คน (ร้อยละ 8) ดังแสดงในตารางที่ 2 จะเห็นว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ นุชนารถ และคณะ (2561) ที่กล่าวว่า เกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยจำหน่ายเป็นผลมากกว่าแปรรูป เกษตรกรให้เหตุผลในการเลือกว่า จำหน่ายพ่อค้าคนกลางมีความสะดวกสบาย เนื่องจากพ่อค้าคนกลางตัดผลผลิต และขนส่งเอง ไม่ยุ่งยาก และเกษตรกรสามารถลดต้นทุนแรงงานได้

ตารางที่ 2 ช่องทางการขายและราคาซื้อทุเรียนตามคุณภาพทุเรียน

ช่องทางการขาย	พ่อค้าคนกลาง	ล้ง/โรงคัดบรรจุ	ผสม
จำนวนเกษตรกร (คน)	33 (66%)	13 (26%)	4 (8%)
ราคาซื้อทุเรียน (mean $\pm$ SD)			
ราคาทุเรียนเกรดดี (บาท/กิโลกรัม)	77.51 $\pm$ 9.97	87.37 $\pm$ 10.08	110 $\pm$ 11.54
ทุเรียนหนอนหรือตกรวด (บาท/กิโลกรัม)	28.33 $\pm$ 15.16	41.82 $\pm$ 16.62	ไม่จำหน่าย

จากการศึกษาพบว่า การจำหน่ายทุเรียนของเกษตรกร แบ่งเกณฑ์คุณภาพ 2 รูปแบบ ได้แก่ ทุเรียนเกรดดี น้ำหนัก 3-6 กิโลกรัม มี 3-5 พู และ ทุเรียนหนอนหรือตกรวด มีหนอน แผลง หรือรา โดยแต่ละช่องทางให้ราคาซื้อจำแนกตามคุณภาพดังนี้ พ่อค้าคนกลางรับซื้อทุเรียนเกรดดีและหนอนที่ราคาเฉลี่ย 77.51 $\pm$ 9.97 และ 28.33 $\pm$ 15.16 บาท ตามลำดับ ช่องทางล้งให้ราคาเฉลี่ย 87.37 $\pm$ 10.08 และ 41.82 $\pm$ 16.62 บาท ตามลำดับ และช่องทางผสม ราคาขายเฉลี่ยเกรดดีอยู่ที่ 110 $\pm$ 11.54 บาท และ ไม่มีการจำหน่ายลูกหนอน (ดังตารางที่ 2) เนื่องจากเกษตรกรจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ลูกค้ารับซื้อทุเรียนทั้งลูก และถ้าลูกค้าเกิดไม่พอใจผลผลิตลูกค้าสามารถส่งคืนผลผลิตได้

3. โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนจากการขายทุเรียนต่อไร่ของเกษตรกร จำแนกตามช่องทางจำหน่าย

ในการวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี แบ่งตามช่องทางจำหน่ายได้ทั้งหมด 3 รูปแบบ ได้แก่ ช่องทางพ่อค้าคนกลาง ช่องทางห้าง/ร้านค้าปลีก และช่องทางผสม (พ่อค้าคนกลางและจำหน่ายทางตรงผ่านทางออนไลน์) โดยผลการศึกษาโครงสร้างต้นทุนแต่ละช่องทางจำหน่าย ดังแสดงในตารางที่ 3 พบว่า การจำหน่ายให้ห้าง มีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อไร่สูงที่สุด เท่ากับ 54,909.76 บาท รองลงคือ พ่อค้าคนกลาง และช่องทางผสม เท่ากับ 54,340.27 และ 44,303.88 ตามลำดับ โดยทุกช่องทางจำหน่ายมีต้นทุนผันแปรอันได้แก่ ค่าวัสดุ และแรงงาน เป็นต้นทุนหลัก ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 97 ของต้นทุนทั้งหมด โดยช่องทางจำหน่ายที่มีค่าวัสดุสูงที่สุด คือช่องทางพ่อค้าคนกลาง มีค่าวัสดุเฉลี่ยเท่ากับ 38,062.20 บาท (ร้อยละ 70.04) รองลงมาคือ ห้าง และผสม ซึ่งมีค่าวัสดุเฉลี่ยเท่ากับ 33,085.23 บาท (ร้อยละ 60.25) และ 24,828.83 บาท (ร้อยละ 56.04) ตามลำดับ ในส่วนค่าแรงงานพบว่า ช่องทางจำหน่ายห้าง มีค่าแรงงานมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 20,508.62 บาท (ร้อยละ 37.35) รองลงมาเป็นช่องทางผสม และพ่อค้าคนกลาง 18,014.41 บาท (ร้อยละ 40.66) และ 14,845.86 บาท (ร้อยละ 27.32) ตามลำดับ ซึ่งมีค่าแรงงานเฉลี่ยเท่ากับ ในส่วนต้นทุนคงที่ เกิดจากค่าเสื่อมเครื่องจักรและอุปกรณ์ พบว่า ช่องทางผสมต้นทุนคงที่มากที่สุด มีค่าเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 1,460.65 บาท (ร้อยละ 3.30) รองลงมา คือ พ่อค้าคนกลาง และ ห้าง มีค่าเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 1,432.21 บาท (ร้อยละ 2.64) และ 1,315.91 บาท (ร้อยละ 2.40) ตามลำดับ สอดคล้องกับงานวิจัยของ ภัทรา ชัยม่าน (2559) ที่ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับในระบบมาตรฐานปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีเหมาะสมของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี พบว่า ต้นทุนผันแปรต่อไร่ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนค่าวัสดุ คิดเป็นร้อยละ 95 ของต้นทุนทั้งหมด โดยส่วนใหญ่เป็นค่าสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช คิดเป็นร้อยละ 25.02 ของต้นทุนทั้งหมด

ตารางที่ 3 โครงสร้างต้นทุนต่อไร่ และผลตอบแทนจากการขายทุเรียนจำแนกตามช่องทางจำหน่าย

ประเภทต้นทุน	พ่อค้าคนกลาง		ห้าง		ผสม	
	บาท/ไร่/ปี	ร้อยละ ต้นทุน	บาท/ไร่/ปี	ร้อยละ ต้นทุน	บาท/ไร่/ปี	ร้อยละ ต้นทุน
1. ต้นทุนผันแปร	52,908.06	97.36	53,593.85	97.60	42,843.24	96.7
1.1 ค่าวัสดุ	38,062.20	70.04	33,085.23	60.25	24,828.83	56.04
1.1.1 ปุ๋ยเคมี	6,643.03	12.22	4,473.48	8.15	3,460.00	7.81
1.1.2 ปุ๋ยอินทรีย์	2,950.91	5.43	2,360.09	4.30	863.13	1.95
1.1.3 ยาโรค แมลงและบำรุงต้น	19,671.78	36.20	19,661.74	35.81	12,250.00	27.65
1.1.4 ค่าวัสดุอื่นๆ	8,796.48	16.19	6,589.92	12.00	8,255.71	18.63
1.2 ค่าแรงงาน	14,845.86	27.32	20,508.62	37.35	18,014.41	40.66
1.2.1 ค่าแรงงานใส่ปุ๋ย	3,238.56	5.96	330.44	0.6	575.00	1.30
1.2.2 ค่าแรงงานฉีดพ่นยาโรค	5,429.54	9.99	3,352.17	6.10	4,866.67	10.98
แมลงและบำรุงต้น						
1.2.3 เก็บเกี่ยว	0	0.0	8,418.80	15.33	180.00	0.41
1.2.4 ค่าขนส่ง	0	0.0	2826.92	5.15	0	0.0
1.2.5 ค่าแรงงานอื่นๆ	6,177.76	11.37	5,580.29	10.16	12,392.74	27.97
2. ต้นทุนคงที่						
2.1 ค่าเสื่อมเครื่องจักรและ						
อุปกรณ์	1,432.21	2.64	1,315.91	2.40	1,460.65	3.30
ต้นทุนรวมเฉลี่ย	54,340.27	100	54,909.76	100	44,303.88	100
รายได้รวมเฉลี่ย (บาท/ไร่/ปี)	144,191.60		152,901.72		155,983.33	

กำไรขั้นต้น (บาท/ไร่/ปี)	89,851.33	97,991.96	111,679.45
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	62	64	72

จากการศึกษารายได้จากการขายทุเรียนในแต่ละช่องทางจำหน่าย (ตารางที่ 3) พบว่า เกษตรกรที่เลือกจำหน่ายทุเรียนผ่านช่องทางผสมได้รายได้มากที่สุด ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 155,983.33 บาท รองลงมาคือ ช่องทางล้ง และพ่อค้าคนกลาง มีรายได้เฉลี่ยเท่ากับ 152,901.72 และ 144,191.60 บาท ตามลำดับ เมื่อคำนวณกำไรขั้นต้น โดยนำเอารายได้ที่ได้จากการจำหน่ายผลผลิตหักลบต้นทุนรวมที่เกิดขึ้นในรอบฤดู พบว่า เกษตรกรที่เลือกช่องทางผสมมีกำไรเฉลี่ยต่อไร่สูงที่สุด เท่ากับ 111,679.45 บาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ ร้อยละ 72 รองลงมาเป็นช่องทางล้ง และช่องทางพ่อค้าคนกลางเป็นอันดับสุดท้าย โดยเกษตรกรได้รับกำไรเฉลี่ยต่อไร่ เท่ากับ 97,991.96 บาท อัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ ร้อยละ 64 และ 89,851.33 บาท อัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ ร้อยละ 62

สรุปและอภิปรายผล

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกรสวนทุเรียน เปรียบเทียบโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนทุเรียนของแต่ละช่องทางจำหน่ายในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ โดยช่องทางจำหน่ายทุเรียนแบ่งได้ 3 รูปแบบ ได้แก่ ช่องทางพ่อค้าคนกลาง ช่องทางล้ง/โรงคัดบรรจุ และช่องทางผสม ผลจากการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง เนื่องจากช่วยลดหลายขั้นตอนในการเก็บเกี่ยวและขนส่ง ในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตทั้งหมด พบว่า เกษตรกรที่เลือกจำหน่ายให้กับช่องทางล้งมีต้นทุนรวมต่อไร่มากกว่าช่องทางอื่นๆ ซึ่งต้นทุนดังกล่าวส่วนใหญ่เกิดจากปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืช อีกทั้งช่องทางล้งเป็นช่องทางที่เกษตรกรต้องเก็บเกี่ยวและนำผลผลิตทุเรียนขนส่งไปขายที่ล้งเอง จึงทำให้มีต้นทุนด้านแรงงานในส่วนค่าแรงเก็บเกี่ยวและค่าขนส่งผลผลิตเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าช่องทางล้งมีต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง และช่องทางผสม แต่เมื่อเปรียบเทียบกำไรขั้นต้นของแต่ละช่องทางพบว่า ล้งให้ราคา รับซื้อหน้าแผงมากกว่า พ่อค้าคนกลาง ทั้งทุเรียนเกรดดีและทุเรียนหนอน จึงส่งผลให้เกษตรกรที่จำหน่ายให้ล้งมีรายได้เฉลี่ยต่อไร่ และกำไรขั้นต้น สูงกว่าช่องทางพ่อค้าคนกลาง แต่ต่ำกว่าช่องทางผสม เนื่องจากช่องทางผสมมีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่ำที่สุดแต่มีรายได้สูงที่สุดจากการที่เกษตรกรจำหน่ายทุเรียนผ่านพ่อค้าคนกลางหรือล้งเป็นหลัก และเก็บผลผลิตส่วนหนึ่งไว้เพื่อจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ ทำให้เกษตรกรสามารถตั้งราคาขายผลผลิตเองได้ส่งผลให้เกษตรกรที่เลือกช่องทางผสมสามารถกระจายความเสี่ยงของราคาที่ได้รับหน้าสวน และมีทางเลือกในการจำหน่ายทุเรียนที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เกษตรกรได้ ซึ่งช่องทางผสม มีสัดส่วนของอัตรากำไรมากกว่าพ่อค้าคนกลาง และล้ง ร้อยละ 10 และ 8 ตามลำดับ

ดังนั้น การจำหน่ายช่องทางผสม จึงเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับเกษตรกรในการปรับตัวในการวางแผนและบริหารจัดการสวน ตลอดจนการตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย เนื่องจากการมีช่องทางจำหน่ายที่หลากหลายช่วยลดความเสี่ยงการจำหน่ายทุเรียน ลดการพึ่งพาคนกลาง การกดราคาซื้อและสามารถกำหนดราคาขายสำหรับขายตรงให้กับลูกค้าได้ อีกทั้งได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่า ส่งผลให้ธุรกิจต้นน้ำมีศักยภาพในการดำเนินงานและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มองว่าการเพิ่มช่องทางจำหน่าย เช่นทางออนไลน์หรือการขายตรงอื่นๆ เป็นเรื่องที่ยาก และขาดความรู้ที่เพียงพอในด้านการส่งเสริมการขาย ดังนั้นรัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาให้ความรู้ มีการประชาสัมพันธ์ แนะนำแนวทาง หรือวิธีที่ทำให้การเพิ่มช่องทางจำหน่ายของเกษตรกรสะดวกและง่ายขึ้น
2. จากการศึกษาโครงสร้างต้นทุน พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจดบันทึกรายละเอียดการจัดการดูแลสวน รวมถึงค่าใช้จ่ายต้นทุนต่างๆ ที่เกิดขึ้นในรอบฤดู ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรแนะนำ และแสดงข้อมูลให้เกษตรกรเห็นถึงข้อดีในจดบันทึกการจัดการสวน เพื่อให้ทราบถึงปริมาณปัจจัยการผลิต และต้นทุนที่เกิดจากการจัดการที่แน่ชัด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ และลดต้นทุนการผลิตต่อไป
3. ปัจจุบันงานวิจัย และงานส่งเสริมช่องทางการจำหน่ายทุเรียนของเกษตรกรรายย่อยอยู่ในวงจำกัด การศึกษาโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนของช่องทางจำหน่ายทุเรียน เป็นเพียงการศึกษาเบื้องต้นเท่านั้น หากมีการศึกษาในครั้งต่อไป ควรศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกช่องทางจำหน่ายทุเรียน

เอกสารอ้างอิง

- กลุ่มพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก. (2563). ทูเรียน ราชฯแห่งผลไม้ ถูกใจคนต่างแดน. กองนโยบายการสร้างคามเข้มแข็งทางการค้า. กรุงเทพฯ: สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า.
- กลุ่มสารสนเทศการเกษตร. (2558). ข้อมูลรายสินค้าของจังหวัดเพื่อการวางแผนพัฒนาการเกษตรและสหกรณ์ : ทูเรียน. สุราษฎร์ธานี: สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี.
- กลุ่มสารสนเทศการเกษตร. (2562). ข้อมูลพื้นฐานด้านการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2561. สุราษฎร์ธานี: สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี.
- ปัญญา หมั่นเก็บ, ทิพวรรณ ลิ้มกูร และอนุสรณ์ อินทร์โก. (2552). รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์โครงการวิจัยการยอมรับแนวทางปฏิบัติเกษตรกรที่ดีเหมาะสมของเกษตรกรทำสวนทุเรียน อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี. กรุงเทพฯ: คณะเทคโนโลยีการเกษตร, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ภัทรา ชำยมาน. (2559). ที่ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับในระบบมาตรฐานปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีเหมาะสมของเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียนในจังหวัดจันทบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- นุชนารถ กฤษณมัย, ชลลดา แสงมณี ศิริสาธิตกิจ, สมาภรณ์ นวลสุทธิ, ปัญจพร เกื้อนุ้ย และมรกด โกมลติษฐ์. (2561). การเรียนรู้แนวทางการจัดการจัดจำหน่ายและส่งเสริมการตลาดของผลผลิตทางการเกษตรตามแนวคิดทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช. Nakhabut Pharituch Journal. 10 (1): 182-193.