

การเรียนรู้แนวทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดของผลผลิตทางการเกษตรตาม
แนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช

Learning of the process of distribution and promotion of agricultural products based on
The new theory of Agriculture: Case study of Phipun district. Nakhon Si Thammarat Province

นุชนารถ กฤษณรมย์^{*1} ชลลดา แสงมณี ศิริสาธิตกิจ² สมภรณ์ นวลสุทธิ¹
ปัญจพร เกื้อนุ้ย¹ และมรกต โกมลดิษฐ์¹

¹ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

² คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตสงขลา

Nuchanart Kitsanarom^{*1}, Chonlada Sangmanee Sirisatidit², Samaporn Nualsut¹
Panjaporn Kuenui¹ and Morakot Komodit¹

¹ Faculty of Management Sciences, Nakhonsithamarat Rajabhat University

² Faculty of Humanities and Social Sciences, Thaksin University, Songkhla Campus

บทคัดย่อ

บทความเรื่อง การเรียนรู้แนวทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดของผลผลิตทางการเกษตรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบผลผลิต ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ตลอดจนปัญหาช่องทางทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช ในการศึกษาครั้งนี้เป็นคณะผู้วิจัยได้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสังเกตแบบมีส่วนร่วม สัมภาษณ์เชิงลึก และการประชุมกลุ่มย่อย โดยตรวจสอบข้อมูลตามแนวทางทฤษฎีสามเสา ซึ่งศึกษาจากกลุ่มเกษตรกรที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ 5 ประสานสืบสานเกษตรทฤษฎีใหม่ ถวายในหลวงและมีการปลูกทุเรียนและมังคุดในเชิงพาณิชย์

ผลจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรที่นำแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่มาใช้ในเชิงพาณิชย์ ซึ่งได้แก่ ทุเรียนและมังคุด ซึ่งผลผลิตทั้งสองมีรูปแบบการปลูกในพื้นที่ที่อยู่อาศัยและแยกแปลงในลักษณะสวนสมรม ทั้งนี้ผลผลิตทุเรียนนั้นเกษตรกรได้สะท้อนให้เห็นลักษณะบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ที่ได้รับการยอมรับในตลาดกลางค้าส่งสินค้าเกษตร(ตลาดไท) นอกจากนั้นช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดจะมีลักษณะคล้ายกันคือ มุ่งเน้นขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และการส่งเสริมการตลาดจะเป็นลักษณะของการบอกปากต่อปาก ส่วนปัญหาที่พบเกษตรกรสะท้อนปัญหาในภาพกว้างนั้นก็คือราคาผลผลิตตกต่ำ ทำให้เกษตรกรพยายามปรับตัวเพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาโดยใช้การรวมกลุ่ม แต่ก็ยังไม่สามารถดำเนินการได้ ทั้งนี้เพราะเกษตรกรยังคงให้ความสำคัญกับพ่อค้าคนกลางมากกว่ามาขายให้กับกลุ่ม เนื่องจากค่านึงถึงต้นทุนในการขนส่งผลผลิตจากสวนของเกษตรกรมาสู่กลุ่มจะมีต้นทุนที่สูงกว่าหรือต่ำกว่าเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ

คำสำคัญ : เกษตรทฤษฎีใหม่ การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด

Abstract

This research aims to study the productivity, distribution channels, promotion and their problems related to agricultural products based on the New Theory of Agriculture in Phipun district, Nakhon Si Thammarat province. Qualitative research methods were used. Data were collected from participatory observation, in-depth interviews, and small group meetings. Gathered information was checked by using Triangulation. Key informants were farmers who were commercial durian and mangosteen growers and joined “the 5 Coordination to Keep on The New Theory of Agriculture” project.

The results found that farmers commercially applied the New Theory of Agriculture for durian and mangosteen products. Both durian and mangosteen products are in a Multilayer cropping system in both living area land and separate plantations. Durian reflects Geographical Indicator features which are approved in agricultural products wholesale market center (Talaad Thai or Thai Market). Moreover, the distribution channel and Promotion are similar. They focus on selling products through middle man. The promotion is "word of mouth" to let customers tell others and spread information. Some farmers find depressed product price problem. As a result, they are looking for mechanism to solve this depressed price problem by setting up their own group. However, farmers still give the priority to middle man rather than sell to their group. This is because they concerned about the cost of transportation from their farms to their groups as the main criterion of their decision making.

Keyword: New Theory of Agriculture , Distribution Channels, Promotion

บทนำ

“เกษตรทฤษฎีใหม่” เป็นศาสตร์พระราชชาติที่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดชได้ทรงพระราชทานให้แก่เกษตรกรในการช่วยแก้ไขปัญหาในเรื่องชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร ให้มีอาหารไว้บริโภค มีรายได้เพียงพอ มุ่งเน้นการจัดการระบบการปลูกพืชที่เหมาะสมจัดสรรพื้นที่จำกัดให้เป็นสัดส่วน 30 : 30 : 30 : 10 กล่าวคือ พื้นที่ร้อยละ 30 ปลูกเป็นบ่อน้ำเพื่อการบริโภคและเพาะปลูกให้เพียงพอตลอดทั้งปี พื้นที่ร้อยละ 30 เป็นพื้นที่การทำนาเพื่อบริโภคภายในครัวเรือนและถ้ามีผลผลิตส่วนที่เหลือจึงจำหน่าย พื้นที่ร้อยละ 30 เป็นพื้นที่ปลูกพืชผลเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือน ใช้สอย และถ้ามีผลผลิตส่วนที่เหลือจึงจำหน่าย และพื้นที่ร้อยละ 10 เป็นพื้นที่สำหรับที่อยู่อาศัย คอกเลี้ยงสัตว์ ปลา เป็นต้น (เกษตรทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริ) โดยเฉพาะในช่วงวิกฤติราคาขายตกต่ำ เกษตรกรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้มีการแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ มาประยุกต์ใช้กับชาวสวนยางเพื่อช่วยลดความเสี่ยง รายจ่ายให้น้อยลง นั้นหมายถึงเกษตรกรสามารถใช้พื้นที่สวนยางควบคู่ไปกับการปลูกพืชชนิดอื่น ๆ ที่เหมาะสมกับพื้นที่ อาจจะเป็นไม้ผล ไม้เศรษฐกิจ ไม้ดอกไม้ประดับ ผักสวนครัว ทั้งนี้เป็นลักษณะของการทำสวนยางผสมผสาน อีกทั้งต้องมีการประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่

โดยเฉพาะกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้จัดทำโครงการเกษตรทฤษฎีใหม่ ภายใต้ชื่อ “โครงการ 5 ประสาน สืบสานเกษตรทฤษฎีใหม่ ถวายในหลวง” ประกอบด้วย 1) เกษตรกร 2) ประชาชนหรือเกษตรกรต้นแบบ 3) ภาครัฐ (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์) 4) ภาคเอกชน และ 5) สถาบันการศึกษา โดยแต่ละภาคส่วนจะมีบทบาทสำคัญต่อการนำหลักการเกษตรทฤษฎีใหม่ไปใช้ประยุกต์ในการบริหารจัดการทรัพยากรและน้ำในพื้นที่ตามสัดส่วนที่เหมาะสม อีกทั้งได้มีการคัดเลือกเกษตรกรที่มีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์ที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์กำหนดให้ และจัดกลุ่มเกษตรกรตามความพร้อมของเกษตรกรโดยมีเป้าหมายในพื้นที่ 882 อำเภอทั่วประเทศ 77 จังหวัด (สำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2559, 9)

อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช เป็นหนึ่งอำเภอที่มีรายได้หลักมาจากการทำสวนยาง เมื่อราคายางตกต่ำ ทำให้เกษตรกรหันมาให้ความสนใจเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียงเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้จัดทำโครงการส่งเสริมเกษตรทฤษฎีใหม่โดยมีเป้าหมายให้เกษตรกรที่มีความสมัครใจและมีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์เข้าร่วมโครงการ จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่าเกษตรกรอำเภอพิปูนมีความสนใจเกี่ยวกับเกษตรทฤษฎีใหม่อยู่บ้างพอสมควร เมื่อมีโครงการดังกล่าวเข้ามาจึงมีความเต็มใจเข้าร่วมและพร้อมที่จะพัฒนาตนเองโดยการเรียนรู้แนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่จากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องซึ่งให้การสนับสนุน อีกทั้งยังมีการศึกษาด้วยตนเองจากสื่อออนไลน์เพื่อจะนำมาประยุกต์ให้สอดคล้องกับสภาพตัวบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ ผลผลิตที่ได้จากการใช้แนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่พบว่ามี ข้าว ทุเรียน มังคุดและพืชผักเพื่อการบริโภค ซึ่งเกษตรกรมุ่งเน้นการบริโภคภายในครัวเรือนเป็นหลักที่เหลือจึงจะนำมาจำหน่าย อย่างไรก็ตามเกษตรกรชาวสวนทุเรียนและมังคุดมุ่งเน้นการผลิตในเชิงพาณิชย์เป็นหลัก

ขณะเดียวกันจากการพูดคุยกับพัฒนากรอำเภอพิปูน ได้สะท้อนให้เห็นสภาพการจำหน่ายผลผลิตที่อยู่ในพื้นที่ ว่าเกษตรกรต้องตกอยู่ในสถานะจำยอม “ขายหรือไม่ขาย เท่านั้น”(นายสยาม รัตนบุษยาพร สัมภาษณ์ วันที่ 10 ธันวาคม 2560)จากบทสัมภาษณ์ดังกล่าวจึงทำให้คณะผู้วิจัยมีความสนใจในการที่จะศึกษาผลผลิตจากสวนทุเรียนและมังคุด ซึ่งเกษตรกรได้นำแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่มาประยุกต์ใช้ในเชิงพาณิชย์ว่ามีสถานการณ์และปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบผลผลิต การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช
2. เพื่อศึกษาปัญหาการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช

คำถามการวิจัย

ผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่มีรูปแบบผลผลิต การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดและมีปัญหาอย่างไร

วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยทำการศึกษาจากเกษตรกรที่ได้รับการคัดเลือกเข้าร่วมโครงการ 5 ประสานสืบสานเกษตรทฤษฎีใหม่ ถวายในหลวงและมีการปลูกทุเรียนและมังคุดในเชิงพาณิชย์ โดยเน้นการดำเนินงานภาคสนามเป็นหลัก วิธีการในการศึกษาจะใช้การสังเกตจากสภาพสวนของผู้ให้ข้อมูล สัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลหลักของกลุ่ม และนักพัฒนากรในพื้นที่ได้แก่ พัฒนาการ และเจ้าหน้าที่ของเกษตรและสหกรณ์อำเภอพิปูน มีประเด็นในการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาดและปัญหาการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช และใช้การประชุมกลุ่มย่อยเพื่อให้เห็นถึงความชัดเจนและถูกต้องของข้อมูล เมื่อได้ข้อมูลมาแล้วผู้วิจัยได้ทำการแยกข้อมูลออกเป็นกลุ่มและมีการตรวจสอบข้อมูลโดยใช้เทคนิคแบบสามเส้า (triangulation) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นจริงและมีความน่าเชื่อถือ ต่อจากนั้นผู้วิจัยได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์จากปรากฏการณ์จริงและใช้ทฤษฎีทางด้านการตลาด เศรษฐศาสตร์ ส่วนการสังเคราะห์ข้อมูลผู้วิจัยได้นำผลการวิเคราะห์ทั้งหมดมาประชุมกลุ่มนักวิจัยและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อสรุปสังเคราะห์งานวิจัยร่วมกัน โดยอิงทฤษฎีทางสังคมศาสตร์จนได้ข้อสรุปร่วมกัน

ผลการวิจัย

จากการศึกษาพบว่า นอกจากยางพาราแล้วเกษตรกรในอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช มีความสนใจและนิยมปลูกทุเรียนกันมากขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่ ตำบลควนกลางมีพื้นที่ในการปลูกทุเรียนถึง 813 ไร่และมีจำนวนผู้ปลูกทุเรียนจำนวน 148 ราย (แผนพัฒนาเกษตรระดับตำบล) ขณะเดียวกันเกษตรกรก็ยังนิยมปลูกมังคุดเป็นไม้ผลเชิงเศรษฐกิจในลำดับรองลงมาซึ่งพื้นที่ที่นิยมปลูกมังคุดมากที่สุดคือพื้นที่ตำบลควนกลางจำนวนพื้นที่ 359 ไร่ ตำบลกะทูนจำนวนพื้นที่ 337 ไร่ ตำบลพิปูน 250 ไร่ ตามลำดับ ซึ่งมีรูปแบบผลผลิต การจัดจำหน่ายการส่งเสริมการตลาด และปัญหา ผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. รูปแบบการผลิต

ทฤษฎีใหม่ เป็นแนวคิดและทฤษฎีในการพัฒนา อันเนื่องมาจากพระราชดำริในพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเกิดจากพระอัจฉริยภาพและพระปรีชาสามารถในการที่ได้ทรงคิด ดัดแปลงปรับปรุงและแก้ไขให้การพัฒนาโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริ เป็นงานที่ดำเนินการไปได้โดยง่ายไม่ยุ่งยากซับซ้อนและสอดคล้องกับสภาพความเป็นอยู่และระบบนิเวศโดยส่วนรวมของธรรมชาติ ซึ่งเป็นแนวทางที่ได้ทรงคิด และคำนวณตามหลักวิชาถึงวิธีการบริหารทรัพยากรธรรมชาติให้เกิดประโยชน์สูงสุด ตลอดจนสภาพทางสังคมของชุมชนนั้นๆ โครงการพัฒนาอันเนื่องมาจากพระราชดำริมีอยู่มากมายหลายประเภท แตกต่างกันไปตามลักษณะและวัตถุประสงค์ของโครงการนั้น ซึ่งส่วนมากเป็นการแก้ไขปัญหาและพัฒนาด้านการทำมาหากินของประชาชนเป็นสำคัญ หลักสำคัญของทุกเรื่องก็คือความเรียบง่าย ทั้งนี้ทรงใช้คำว่า “Simplify” หรือ “Simplicity” ทั้งในแนวคิดและด้านเทคนิควิชาการจะต้องสมเหตุสมผล ทำให้รวดเร็วและสามารถแก้ไขปัญหาให้ก่อประโยชน์ได้จริง ตลอดจนต้องมุ่งไปสู่วิถีแห่งการพัฒนาที่ยั่งยืน เกษตรทฤษฎีใหม่ มีหลักการดังนี้ 1) เป็นรูปแบบการทำเกษตรเหมาะสมสำหรับพื้นที่ขนาดเล็กประมาณ 10-20 ไร่ 2) ให้เกษตรกรสามารถทำการเกษตรเพื่อเลี้ยงตนเองได้แบบค่อยเป็น ค่อยไปตามกำลัง 3) ทำกิจกรรมการเกษตรหลายอย่าง เพื่อให้มีการใช้ทรัพยากรอย่างเต็มที่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพิ่มความอุดมสมบูรณ์ของดิน และสร้างสมดุลให้แก่ระบบนิเวศ 4) แบ่งพื้นที่การเกษตรออกเป็นส่วนๆ ได้แก่ ให้มีแหล่งน้ำในไร่นา เพื่อใช้ในการปลูกพืช เลี้ยงสัตว์ ประมง 30% ของพื้นที่ ให้มีพื้นที่ทำนาปลูกข้าวในฤดูฝนไว้บริโภค ให้พอเพียงตลอดปี 30% ของพื้นที่ ให้มีพื้นที่เพื่อการเพาะปลูก

พืชไร่ พืชผัก ไม้ผล พืชสมุนไพร 30% ของพื้นที่ ให้มีพื้นที่อยู่อาศัย เลี้ยงสัตว์ และโรงเรือนอื่น ๆ 10% ของพื้นที่

ความสัมพันธ์ของพื้นที่ทั้ง 4 ในพื้นที่ 5 ไร่ 10ไร่ หรือ 15 ไร่ การทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดคือการหมุนเวียนการใช้ประโยชน์ของทรัพยากร ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน ทุน ปัจจัยการผลิต หรือเศษเหลือใช้จากพื้นที่หนึ่งไปยังอีกพื้นที่หนึ่ง สะท้อนให้เห็นถึงวิถีของเกษตรแบบผสมผสาน โดยมีพื้นฐานอยู่ที่เกษตรทฤษฎีใหม่ เพื่อเศรษฐกิจพอเพียงอย่างแท้จริง และเป็นการเพิ่มเติมถึงความสัมพันธ์ของพื้นที่ทั้ง 4 ส่วน ที่พระองค์ท่านได้เห็นถึงประเด็นสำคัญที่ก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเอง ภายใต้อาณา การประหยัดมัธยัสถ์ โดยใช้ประโยชน์จากการหมุนเวียนของวัสดุเหลือใช้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ตลอดจนการรักษาสภาพแวดล้อมให้ดีขึ้น (อานันท์ ตันโช)

จากการศึกษาพบว่ารูปแบบการผลิตของผลผลิตทางการเกษตรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้นำหลักเกณฑ์ส่วนใหญ่มาปรับใช้กับสภาพที่เป็นจริงในพื้นที่ โดยสามารถอธิบายตามผลผลิตได้ดังนี้

กรณีทุเรียน พบว่ารูปแบบการผลิตมีลักษณะปลูกไว้ในบริเวณบ้านพักที่อยู่อาศัยหรือมีลักษณะเป็นสวนสมรมและแยกแปลงทุเรียนโดยเฉพาะ ซึ่งผลผลิตที่ได้จะจำหน่ายมากกว่าการบริโภคในครัวเรือน พันธุ์ทุเรียนที่นิยมปลูกกันมาก ได้แก่ หมอนทอง ชะนี พันธุ์พื้นบ้าน ทั้งนี้เกษตรกรยังสะท้อนให้เห็นอีกว่า ทุเรียนของอำเภอพิปูนเป็นทุเรียนที่อร่อยและได้รับการยอมรับของพ่อค้าในตลาดกลางค้าส่งสินค้าเกษตร(ตลาดไท) ดังบทสัมภาษณ์

“กินทุเรียนให้อร่อยต้องทุเรียนพิปูน เมื่อรถบรรทุกทุเรียนเข้าถึงตลาดไท เพียงบอกวามาจากอำเภอพิปูนแม่ค้าก็จะแห่กันมาซื้อแป๊บเดียวหมด” (นายสมควร ศรีพัฒน์ สัมภาษณ์ 16 ธันวาคม 2560)

“เมื่อแม่ค้ารู้ว่าเป็นทุเรียนของอำเภอพิปูน แม่ค้าจะมาแย่งกันซื้อเลยทีเดียว เป็นที่ยอมรับกันในกลุ่มแม่ค้า (นายสยาม รัตนบุษยาพร สัมภาษณ์ 10 ธันวาคม 2560)

นอกจากนี้พบว่าขนาดของผลทุเรียนที่เป็นที่ต้องการของพ่อค้าจะมีน้ำหนักระหว่าง 2.5 – 6 กิโลกรัม และรูปทรงสมบูรณ์

กรณีมังคุด พบว่าการทำสวนมังคุดมีลักษณะปลูกไว้ในบริเวณบ้านพักที่อยู่อาศัยหรือมีลักษณะเป็นสวนสมรมและแยกแปลงมังคุดโดยเฉพาะ ซึ่งผลผลิตที่ได้จะจำหน่ายมากกว่าการบริโภคในครัวเรือน ขณะเดียวกัน การเก็บผลผลิตจะเป็นลักษณะของการเก็บวันต่อวัน ซึ่งส่งผลต่อราคาผลผลิต นอกจากนี้พบว่ามีการใช้แรงงานในสวนมังคุด 2 ลักษณะ ได้แก่ แรงงานเกษตรกร โดยเกษตรกรจะเป็นผู้เก็บผลผลิตในสวนเอง และการจ้างเหมาแรงงานจากภายนอก ซึ่งเกษตรกรจะต้องจ้างแรงงานเก็บผลผลิตโดยจ่ายค่าแรงตามจำนวนกิโลกรัม

ดังนั้นเห็นได้ว่าไม่ว่าทุเรียนหรือมังคุด เกษตรกรมีลักษณะการปลูกแบบสวนสมรมและมีแปลงทุเรียนและมังคุดโดยเฉพาะ อีกทั้งยังมุ่งเน้นการจำหน่ายมากกว่าการบริโภคในครัวเรือน

2. ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นกระบวนการในการจัดการเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายสิทธิในตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภค โดยที่กระบวนการดังกล่าวมีผู้ผลิตอยู่ต้นทางของกระบวนการและผู้บริโภคอยู่ปลายทางของการเคลื่อนย้ายสิทธิในตัวผลิตภัณฑ์ โดยในระหว่างทางของกระบวนการนี้อาจมีตัวกลางมาเป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคเพื่อให้การกระจายผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพขึ้นก็ได้ โดยที่ตัวกลางทางการตลาด เป็นบุคคล กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่ทำหน้าที่ช่วยเหลือและสนับสนุนในกระบวนการเคลื่อนย้ายสินค้าและสิทธิในตัวสินค้าจากผู้ผลิตมายังผู้บริโภคโดยตัวกลางประกอบด้วย คนกลางเช่น พ่อค้าคนกลาง ตัวแทนคนกลาง ธุรกิจที่ทำหน้าที่รับขนส่งสินค้า เก็บรักษาสินค้าหรือประสานงานการขนส่ง และองค์กรที่ให้ความสนับสนุนทางการเงินเพื่อให้เกิดการซื้อขาย (วิทวัส รุ่งเรืองผล)

โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อกระจายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภค สามารถแบ่งโครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่ายตามระดับของคณกลางที่เกี่ยวข้องและตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งตามระดับของคณกลางที่เกี่ยวข้อง สามารถแบ่งออกได้เป็น ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง และช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม ช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายโดยตรงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค โดยไม่ผ่านคณกลางนิยมใช้สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เน่าเสียง่าย มีความซับซ้อนสูงในตัวผลิตภัณฑ์ ต้องการการติดตั้งหรือบริการพิเศษทางเทคนิค หรือในกรณีที่ผู้ผลิตที่ต้องการควบคุมช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างใกล้ชิด ช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อม คือช่องทางการจัดจำหน่ายที่ผู้ผลิตจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านคณกลาง ในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภค นิยมใช้สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อุปโภคและบริโภคทั่วไป หรือผู้ผลิตที่ไม่มีเงินทุนและประสบการณ์เพียงพอในการจัดจำหน่ายและกระจายสินค้า (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช)

จากการศึกษาพบว่า การจัดจำหน่ายของผลผลิตทางการเกษตรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช มีรายละเอียดดังนี้

กรณีทุเรียน โดยส่วนใหญ่จะจำหน่ายเป็นผลมากกว่าการแปรรูป ทั้งนี้การจำหน่ายจะผ่านพ่อค้าคนกลางโดยมีรูปแบบ 5 ลักษณะดังนี้

- การขายตามราคาท้องตลาดหรือขายรายวัน ลักษณะนี้เกษตรกรจะตัดผลทุเรียนเองแล้วนำไปจำหน่ายยังแผงรับซื้อ โดยไม่มีการผูกขาดกับพ่อค้าคนกลางรายใดรายหนึ่ง

- เหมาลอ เป็นลักษณะของพ่อค้าคนกลางเข้ามาตัดทุเรียนแล้วนำมาแยกขนาดแล้วประเมินราคาตามเกรดของผลทุเรียน

- เหมาสวน เป็นลักษณะที่พ่อค้าคนกลางเข้ามาทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าโดยมีการจ่ายมัดจำประมาณ 20-30% เมื่อถึงเวลาชาวสวนก็จะแจ้งให้เข้ามาตัดผลทุเรียน แต่พ่อค้าก็จะอ้างว่าไม่สามารถเข้ามาตัดได้ ซึ่งส่งผลให้ผลผลิตบางส่วนขาดหายไปจากการหล่นของผลทุเรียน อีกทั้งปัญหาดังกล่าวมีผลกระทบต่อสภาพของต้นทุเรียน จึงเป็นสาเหตุให้พ่อค้าคนกลางต่อรองราคาให้ต่ำกว่าในสัญญา ทั้งนี้เกษตรกรก็ต้องยอมรับกับราคานั้น ขณะเดียวกันทุเรียนที่หล่นจากต้นเกษตรกรก็จะนำมาแปรรูปเป็นทุเรียนกวนเป็นส่วนใหญ่

- เหมาดัน เป็นลักษณะที่พ่อค้ากับเจ้าของสวนตกลงซื้อขายผลผลิตโดยกำหนดราคาแบบเหมาดัน ดังบทสัมภาษณ์นี้

“พ่อค้าคนกลางมารับซื้อเหมาดันโดยให้ราคาตันละประมาณ 10,000 บาท โดยพ่อค้าผู้เหมาจะเป็นผู้ดูแลสวนทุเรียนเองทั้งหมดหลังจากตกลงเหมาเรียบร้อยแล้ว” (นางจินตนา เสนาสวัสดิ์.สัมภาษณ์ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2560)

- เหมามัด เป็นลักษณะของการประเมินราคาของพ่อค้าคนกลางที่ตกลงกับเกษตรกรแบบเหมารวม โดยมีกระบวนการบริหารจัดการสวนเอง เช่น การใช้ปุ๋ย การใช้สารเคมี เป็นต้น ซึ่งวิธีการนี้จะเหมาะกับต้นทุเรียนที่มีอายุมาก แต่เกษตรกรจะได้รับราคาตามสัญญาซื้อขาย ช่วงเวลาในการตัดจะมีความชัดเจน

ส่วนการแปรรูปจะมีข้อจำกัดเรื่องเวลาที่ใช้การแปรรูปจำนวนแรงงานที่ใช้ในการแปรรูปและกระบวนการแปรรูปที่มีความซับซ้อนหลายขั้นตอน จึงทำให้มีเกษตรกรบางรายเท่านั้นที่ทำการแปรรูป ได้แก่ ทุเรียนทอด ทุเรียนกวน ดังบทสัมภาษณ์นี้

“สวนทุเรียนผมจะเน้นการทำทุเรียนทอด และทุเรียนกวนมากกว่าขายเป็นผล ในปีนี้ผมเพิ่งมาขายเป็นผลเนื่องจากราคาดีและผมทำกันสองคนผิวเมียเลยเอาไม่ทัน” (นายวิรัตน์ รัตนะ. สัมภาษณ์ 16 ธันวาคม 2560)

“ทุเรียนที่มีคุณภาพไม่ตรงกับที่พ่อค้าคนกลางต้องการจะถูกกดราคาดังนั้นจึงนำทุเรียนเหล่านั้นมาทำการแปรรูปเช่น ทำทุเรียนทอดซึ่งได้ราคาดีกว่า” (นางบุญมา ชุมชำนาญ สัมภาษณ์ 16 ธันวาคม 2560)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของการแปรรูปทุเรียนจะใช้ระบบเครือข่าย เพื่อนฝูง คนรู้จักในการกระจายสินค้า เช่น น้องสาวมารับไปขาย ลูกสาวประกาศขายในเฟสบุ๊ค ประกาศขายในเฟสบุ๊คของตนเอง และประกาศขายทางไลน์ เป็นต้น โดยสามารถอธิบายเป็นภาพดังนี้



ภาพที่ 1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลผลิตทุเรียนของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่

กรณีมังคุด การจัดจำหน่ายมีรูปแบบ 2 ลักษณะ ดังนี้

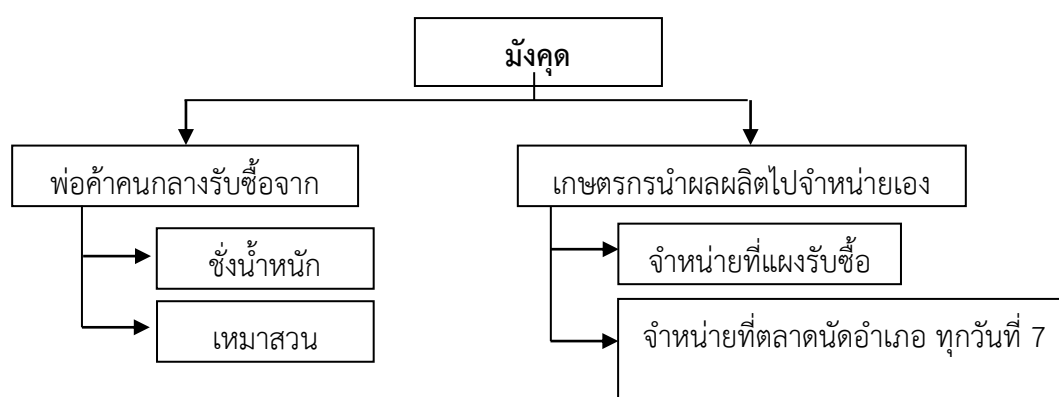
- เกษตรกรนำผลผลิตไปจำหน่ายเอง โดยที่เกษตรกรจะนำผลผลิตไปจำหน่ายที่แผงรับซื้อและจะนำไปจำหน่ายที่ตลาดนัดอำเภอทุกวันที่ 7 ของเดือนในช่วงฤดูกาล

- พ่อค้าคนกลางมารับซื้อจากสวน โดยมีการติดต่อเจรจาตกลงราคาซื้อขายระหว่างพ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นคนในพื้นที่อำเภอพิปูน กับเจ้าของสวน หลังจากนั้นพ่อค้าคนกลางจะเข้าสวนเพื่อทำการชั่งน้ำหนักมังคุด (กิโลกรัม) ซึ่งลักษณะของมังคุดที่เป็นที่ต้องการของพ่อค้าคนกลางจะมีลักษณะเปลือกเขียวอมแดงต่อนั้นจะบรรทุกผลผลิตออกจากสวนเพื่อไปส่งต่อกับแผงรับซื้อในอำเภอลานสกา อำเภอพรหมคีรีและอำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช

นอกจากนั้นช่องทางการจัดจำหน่ายของมังคุดยังมีลักษณะของการเหมาสวน โดยที่เกษตรกรจะให้ผู้รับเหมาเข้ามาตีราคาจากการคาดการณ์ปริมาณผลผลิตที่จะได้ในสวนนั้นและผู้รับเหมาจะเก็บผลผลิตเอง จากบทสัมภาษณ์เกษตรกรจะสะท้อนให้เห็นว่า การเหมาสวนจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อมีปริมาณต้นมังคุดไม่มากนัก หรือเกษตรกรรายนั้นมีอายุมากไม่สามารถที่จะเก็บผลผลิตได้เอง



ภาพที่ 2 ลักษณะมังคุดที่เป็นที่ต้องการของพ่อค้าคนกลาง
ที่มา <http://oknation.nationtv.tv/blog/horti-asia/2013/04/30/entry-3>
ช่องทางการจัดจำหน่าย ผลผลิตจากการทำสวนมังคุดสามารถอธิบายเป็นภาพดังนี้



ภาพที่ 3 การจัดจำหน่ายผลผลิตมังคุดของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่

การจัดจำหน่ายของทุเรียนและมังคุดโดยส่วนใหญ่จะจำหน่ายเป็นผลผลิตมากกว่าการแปรรูป อีกทั้งยังใช้การขายผ่านพ่อค้าคนกลาง

3. การส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาด เป็นการสื่อสารระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลข่าวสาร ชักจูงใจ หรือเพื่อเป็นการเตือนความจำของผู้บริโภครวมทั้งการเปลี่ยนแปลงในทัศนคติของผู้บริโภคเพื่อก่อให้เกิดพฤติกรรมการซื้อขึ้น การส่งเสริมการตลาดจึงเป็นความพยายามของผู้ขายที่จะชักชวนผู้ซื้อให้ยอมรับในผลิตภัณฑ์นั้นหรือเป็นความพยายามที่จะให้มีผลต่อความรู้ ทัศนคติ และพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อชักชวนให้ยอมรับแนวความคิดในสินค้าหรือบริการนั้น นักธุรกิจพยายามใช้การส่งเสริมการตลาดเพื่อให้มีอิทธิพลเหนือการขายผลิตภัณฑ์ด้วยการขายให้ได้มากขึ้น ราคาสูงขึ้น หรือทั้งสองอย่าง โดยทั่วไปแล้ว วัตถุประสงค์หลักของการส่งเสริมการตลาดก็คือการกระตุ้นความต้องการซื้อของผู้บริโภค ดังนั้นการส่งเสริมการตลาดย่อมมีผลกระทบต่อความต้องการซื้อด้วย(สุวิมล แม่นจริง และเกตุร โยบัวกลิ่น 2550,5) ซึ่งการส่งเสริมการตลาดอาจมีค่าใช้จ่ายสูง เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเข้าถึงตัวผลิตภัณฑ์และเห็นคุณค่าในตัวผลิตภัณฑ์และเกิดความต้องการซื้อในที่สุด ซึ่งเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดมีด้วยกัน 5 วิธีคือ โฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย การขายโดยใช้พนักงานขายและการตลาดทางตรง (ลภัสวัฒน์ ศุภผลกุลนันท์)

ปัจจุบันรูปแบบของการสื่อสารในชีวิตประจำวันมีทางเลือกที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะการสื่อสารผ่านเครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ต่าง ๆ ที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก การติดต่อกันด้วยระบบเครือข่ายออนไลน์จะมีลักษณะของรูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก (Word of mouth) ซึ่งเป็นการสื่อสารทางการตลาดที่มีพลัง และมีน้ำหนักในการสร้างความน่าเชื่อถือมากกว่าการโฆษณาในรูปแบบอื่น ๆ เนื่องจากข้อมูลข่าวที่มีการส่งต่อหรือบอกต่อกันในโลกสังคมออนไลน์ มักจะเป็นการส่งมาจากบุคคลที่มีความใกล้ชิดกัน องค์กรธุรกิจที่มีต้นทุนไม่สูง สามารถทำการเผยแพร่ข้อมูลสินค้าและบริการของหน่วยงานตนเองได้อย่างรวดเร็วและเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง การสื่อสารแบบปากต่อปากในยุคดิจิทัลเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจเนื่องจากใช้ต้นทุนไม่มาก (ภาพพรหมินทร์ วโรตม์วัฒนานนท์) นอกจากนี้การสื่อสารในรูปแบบนี้ยังเป็นกระบวนการซึ่งข่าวสารถูกส่งผ่านไปมาภายในกลุ่ม จากสมาชิกคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง การสื่อสารแบบปากต่อปากเป็นปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดว่า ใครจะซื้อผลิตภัณฑ์อะไร ราคาสินค้าใด ความสำเร็จของผลิตภัณฑ์หลายชนิดมักจะขึ้นอยู่กับสิ่งที่ประชาชนได้ยินเรื่องเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้นจากสมาชิกคนอื่นของกลุ่มโดยทั่วไปแล้ว ถ้าสมาชิกคนใดคนหนึ่งในกลุ่มมีความพอใจในผลิตภัณฑ์ใด เขาก็มักจะสืบเนื่องความพอใจนั้นไปยังสมาชิกคนอื่นด้วย (สุวิมล แม่นจริง และเกยูร ไยบัวกลิ่น 2550,42-43)

จากการศึกษาพบว่า การส่งเสริมการตลาดของผลผลิตทางการเกษตรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ : กรณีศึกษาอำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช มีรายละเอียดดังนี้

การส่งเสริมทางการตลาดกรณีทุเรียน เกษตรกรได้สื่อสารกับพ่อค้าคนกลาง ในลักษณะของการที่พ่อค้าคนกลางเข้ามาหาถึงพื้นที่ซึ่งพ่อค้าคนกลางจะรู้ว่าช่วงเวลาใดที่ผลผลิตสามารถเก็บเกี่ยวได้ ก็จะเข้ามารับซื้อด้วยวิธีการต่าง ๆ นอกจากนี้พ่อค้าคนกลางก็จะบอกต่อไปยังพ่อค้าคนกลางรายอื่น ขณะเดียวกันเมื่อพ่อค้าเข้ามารับซื้อเกษตรกรเองก็จะบอกต่อไปยังเกษตรกรรายอื่นที่อยู่ในพื้นที่เดียวกัน ซึ่งลักษณะดังกล่าวเป็นการสื่อสารแบบการบอกปากต่อปาก

ส่วนการส่งเสริมทางการตลาดกรณีมังคุด เนื่องจากผลผลิตเป็นที่รู้จักกันในชุมชน จึงทำให้เกิดการบอกปากต่อปาก มีการขายสินค้าผ่านไลน์ ที่ตนเป็นสมาชิกในกลุ่มนั้น

4. ปัญหา

ปัญหาการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดผลผลิตของเกษตรกรตามแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอพิปูน จังหวัดนครศรีธรรมราช เกษตรกรส่วนใหญ่ได้สะท้อนออกมา คือ การเอารัดเอาเปรียบด้านราคาจากพ่อค้าคนกลาง ซึ่งมักเป็นพ่อค้าที่มาจากต่างถิ่น กดราคาผลผลิตให้ต่ำกว่าท้องตลาด และบางครั้งก็ปฏิเสธการรับซื้อ

กรณีทุเรียนในช่วงที่มีผลผลิตออกมาจำนวนมาก เกษตรกรประสบปัญหาการถูกกดราคา นอกจากนี้เกษตรกรได้สะท้อนให้เห็นถึงแนวทางแก้ไขโดยพยายามให้สมาชิกของกลุ่มรวมตัวกันเพื่อต่อรองกับพ่อค้าคนกลางแต่ก็ยังไม่เห็นผลเท่าที่ควร

กรณีมังคุดปัญหา เกษตรกรได้สะท้อนให้เห็นถึงสภาพปัญหา คือการรวมรวมผลผลิตของเกษตรกรก็จะเป็นการรวมตัวแบบหลวมๆ กล่าวคือสมาชิกกลุ่มมังคุดยังคงมีอิสระในการตกลงซื้อขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลาง หรือจำหน่ายกับแผงรับซื้อดังเช่นบทสัมภาษณ์ที่สะท้อนให้เห็นดังนี้

“มังคุดส่วนใหญ่จะขายเอง โดยจะเลือกขายให้กับเตนท์ที่ให้ราคาสูงกว่า และในบางปีถ้าราคาซื้อที่กลุ่มมังคุดกับเตนท์ใกล้เคียงกันก็จะเลือกขายให้กับเตนท์ที่ใกล้บ้าน เพราะประหยัดเวลาและต้นทุนค่าขนส่ง”(นางจินตนา เสนาสวัสดิ์ และนางเพ็ญประภา ลู๋ สัมภาษณ์วันที่ 17 ธันวาคม 2560)

นอกจากนั้นสภาพภูมิอากาศในบางปีส่งผลกระทบทำให้ไม่มีผลผลิตออกสู่ตลาดหรือเกษตรกรบางรายประสบปัญหาได้ผลผลิตน้อย ซึ่งเกษตรกรได้สะท้อนจากบทสัมภาษณ์นี้

“พีจะโคนมังคุดไปปลูกมะพร้าว เนื่องจากมังคุดไม่ออกลูกมา 3 ปีติดต่อกัน” (นางสาคร บุญชูวงศ์ และนางสุดา ทิรรอด สัมภาษณ์วันที่ 17 ธันวาคม 2560)

“ผลผลิตปีนี้ได้น้อยเพราะสภาพอากาศแห้งแล้ง” (นางทัศนีย์ ศรีวรรเดชไพศาล สัมภาษณ์วันที่ 17 ธันวาคม 2560)

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผล

จากผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรชาวสวนทุเรียนและมังคุดได้นำแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่มาประยุกต์ใช้ในพื้นที่ทำกินของตนเอง โดยมีการรูปแบบการปลูก 2 ลักษณะ ได้แก่ (1) ปลูกในบริเวณที่อยู่พื้นที่อาศัย และ (2) แยกแปลงจากพื้นที่อาศัย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกรรมสิทธิ์ถือครองที่ดินเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตามการปลูกทุเรียนและมังคุดทั้ง 2 ลักษณะจะทำในรูปแบบสวนสมรม กล่าวคือ จะปลูกทุเรียนและมังคุดปะปนกับพืชหลากหลายชนิดที่จำเป็นต่อการบริโภคและเหลือสำหรับจำหน่าย เช่น ผักกูด หมาก สมุนไพร ผักเลื่อย พืชผักสวนครัวต่าง ๆ ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่ตามที่อานัฐ ตันโช (2556, 15) กล่าวว่า หลักการของการใช้แนวทางเกษตรทฤษฎีใหม่ แบ่งพื้นที่การเกษตรออกเป็นสวน ๆ กล่าวคือ 30: 30: 30: 10 ได้แก่ (1) ให้มีแหล่งน้ำในไร่นา เพื่อใช้ในการปลูกข้าว เลี้ยงสัตว์ ประมง 30% ของพื้นที่ (2) ให้มีพื้นที่ทำนาปลูกข้าวในฤดูฝนไว้บริโภค ให้พอเพียงตลอดปี 30% ของพื้นที่ (3) ให้มีพื้นที่เพื่อการเพาะปลูก พืชไร่ พืชผัก ไม้ผล พืชสมุนไพร 30% ของพื้นที่ และ (4) ให้มีพื้นที่อยู่อาศัย เลี้ยงสัตว์ และโรงเรือนอื่นๆ 10% ของพื้นที่ ซึ่งความสัมพันธ์ของพื้นที่ทั้ง 4 หลักการนี้ ในพื้นที่ 5 ไร่ 10 ไร่ หรือ 15 ไร่ การทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด คือ การหมุนเวียนการใช้ประโยชน์ของทรัพยากร ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน ทุน ปัจจัยการผลิต หรือเศษเหลือใช้จากพื้นที่หนึ่งไปยังอีกพื้นที่หนึ่ง สะท้อนให้เห็นถึงวิถีของการเกษตรแบบผสมผสาน นอกจากนี้เกษตรกรชาวสวนทุเรียนอำเภอพิปูน ได้สะท้อนให้เห็นถึงลักษณะบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ของอำเภอพิปูน ประกอบด้วย น้ำและดินที่มีคุณสมบัติที่ส่งผลให้รสชาติของทุเรียนจนได้รับการยอมรับจากพ่อค้าคนกลางในตลาดไท (สมควร ศรีพัฒน์, บทสัมภาษณ์ 16 ธันวาคม 2560) ในขณะที่ผลผลิตที่เป็นมังคุดนั้นเกษตรกรชาวสวนมังคุดอำเภอพิปูน สะท้อนให้เห็นว่าลักษณะภูมิอากาศบางปีที่ไม่เหมาะสมก็จะส่งผลให้มังคุดมีผลผลิตน้อยมากหรือไม่มีผลผลิตเนื่องจากเกิดสภาพน้ำท่วมหลายครั้งในรอบหนึ่งปี เช่น ในปี 2560 เป็นต้น (จินตนา นาคสวัสดิ์, นันทา ศักยโกสิทธิ์ บทสัมภาษณ์ 17 ธันวาคม 2560) สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของผลผลิตทั้งสองจะมีลักษณะคล้ายกัน นั่นคือ ส่วนใหญ่มุ่งเน้นขายผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยที่พ่อค้าคนกลางจะเข้ามารับซื้อถึงในสวน เพื่อทำการเจรจาซื้อขายโดยตรงกับเกษตรกร (จินตนา นาคสวัสดิ์, บทสัมภาษณ์ 17 ธันวาคม 2560) จะเห็นว่าลักษณะช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นช่องทางการจำหน่ายทางอ้อมสอดคล้องกับอโนทัย งามวิชัยกิจและคณะ (2554) กล่าวว่าช่องทางการจัดจำหน่ายทางอ้อมเป็นลักษณะที่ผู้ผลิตจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านคนกลาง ในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปสู่ผู้บริโภค ในขณะที่การส่งเสริมทางการตลาดกับผู้บริโภคจะเป็นลักษณะของการบอกปากต่อปาก (นันทา ศักยโกสิทธิ์, คล่อง ศรีพัฒน์) สอดคล้องกับสุวิมล แม้นจริง และเกียร ใยบัวกลิ่น ซึ่งได้กล่าวว่า การสื่อสารในรูปแบบของการบอกปากต่อปากเป็นกระบวนการซึ่งข่าวสารถูกส่งผ่านไปมาภายในกลุ่ม จากสมาชิกคนหนึ่งไปยังอีกคนหนึ่ง ส่วนปัญหาที่พบเกษตรกรสะท้อนปัญหาในภาพกว้างนั้นก็คือราคาผลผลิตตกต่ำ ทั้งนี้เนื่องมาจากขณะที่ผลผลิตออกสู่ตลาด จะไปชนกับช่วงปลายฤดูผลไม้ชนิดเดียวกันจากภูมิภาคอื่น ซึ่งเกษตรกรเรียกปรากฏการณ์นี้ว่า “หัวชนหาง” จากภาวะความกดดันดังกล่าวทำให้เกษตรกรพยายามปรับตัวเพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาโดยใช้การรวมกลุ่ม แต่ก็ยังไม่สามารถดำเนินการได้ ทั้งนี้เพราะเกษตรกรยังคงให้ความสำคัญกับพ่อค้าคนกลางมากกว่ามาขายให้กับกลุ่ม เนื่องจากค่านึงถึงต้นทุนในการขนส่งผลผลิตจากสวนของเกษตรกรมาสู่กลุ่มจะมีต้นทุนที่สูงกว่าหรือต่ำกว่าเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษานี้คณะผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะทั่วไปก็คือ เกษตรกรจะต้องมีการปรับตัวโดยมุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มของผลผลิตที่ได้ ยกตัวอย่างเช่น มุ่งเน้นการแปรรูปผลผลิตมากขึ้น ยกกระตือรือร้นในการจัดการสวนเพื่อเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยมีการนำเรื่องราวที่มีคุณค่าในอดีตของพื้นที่อำเภอพิปูนมาบอกเล่าเพื่อเพิ่มมูลค่าและคุณค่าให้ผลผลิตมีความน่าสนใจมากขึ้น รวมถึงหน่วยงานในภาครัฐควรเข้ามาให้ความรู้ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตและกระตุ้นให้เกษตรกรมีความตระหนักถึงผลผลิตที่สามารถแสดงถึงตัวบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ได้

สำหรับข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป ควรที่จะศึกษาเชิงการเปรียบเทียบระหว่างเกษตรกรที่ใช้แนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่กับเกษตรกรทั่วไป ในด้านคุณภาพของผลผลิต คุณภาพชีวิตของเกษตรกร และยังสามารถศึกษาขอบเขตของพื้นที่อื่นที่มีผลผลิตเหมือนกันว่ามีการช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดที่เหมือนกันหรือแตกต่างกันออกไป

เอกสารอ้างอิง

- Bhisalbutra Ladda. (2002). *Teaching Materials Agricultural Marketing Management Unit 8-15*. Nonthaburi: Sukhothai Thammathirat Open University. (in Thai)
- Chairuksa Sutira.(2011). *Adaptation and management of sustainable farming practices; The concept of sufficiency economy : Case study in Kuntun District, Phipun District, Nakhon Si Thammarat Province*. (in Thai)
- Department of Agricultural Extension (ม.ป.ป.). *New Theory of Agriculture Works. Sustainable Farm and Agriculture Management*. Agriculture Research and Development Office. (in Thai)
- Lertgrai Punya and Nillakan Lunjakon (2016). *Fieldwork and data collection in local communities*, Nakhabut Pharituch Journal. 8(2),1-10. (in Thai)
- Ngamvichaikit Anothai and group.(2011). *Product Management Price and distribution (1-15 units)*. Nonthaburi: Sukhothai Thammathirat Open University. (in Thai)
- Office of the Permanent Secretary for Ministry of Agriculture and Cooperatives. (2016). *Practice book 5. The New Agricultural Theory of the King*. Bangkok. (in Thai)
- Office of the Permanent Secretary for Ministry of Agriculture and Cooperatives. (2016). *The New Theory of Agricultural Practice*. Bangkok. (in Thai)
- Panprasit Suthep. (2010) *A study on agricultural production methods of new theorists of central region*. (in Thai)
- Phothinam Panatda. (2017). *Study and development of organic market In Kalasin Province*. Administration, 6 (1) (in Thai)
- Rungreuangpon Vittawat . (2013). *Marketing Principles*. (8th edition). Bangkok: Thammasat University. (in Thai)
- Saowabha Meeawonkhun. (2012). *A Handbook of Agricultural Marketing Management (Unit 9-15)*. Nonthaburi: Sukhothai Thammathirat Open University. (in Thai)
- Supapunt Patcharin and group. (2017). *Appropriate marketing strategies for distribution channels. Organic Agriculture in Chiang Mai*. Parichart Journal. Special Issue 2017. (in Thai)
- Tancho Arnat (2013). *Natural Agriculture Applied Principles, Practical Techniques in Thailand (3rd edition)*. Chiang Mai : Northern Agricultural Network. (in Thai)
- The Chaipattana Foundation. (2010). *Concept of Developmental Theory*. Search on 15 May) 2017 From http://www.chaipat.or.th/site_content/34-13/3579-2010-10-08-05-24-39.html. (in Thai)

- Vantamay Natagrith. (2012). *Marketing Communication*. Bangkok : Kasetsart University. (in Thai)
- Vullop Promthong. (2008). *Factors Affecting Farmers Decision Making in New Theory. The North East*. Rajamangala University of Technology Thanyaburi. (in Thai)
- Warotwatthananon Bhopbhommin. *Factors influencing viral communication in the digital age*. Journal of Communication and management NIDA Year 1 No.1 (January - April). (in Thai)
- Yenchabk Porntip and group (2007). *Communication for the Development of the New Theory of His Majesty King Bhumibol Adulyadej*. (in Thai)

บุคลากร

1. Boonchuwong Sakorn. interview December 17, 2017
2. Chumchamnan Boonma. interview December 16, 2017
3. Lu Penprapa. interview December 17, 2017
4. Rattana Virath. interview December 16, 2017
5. Rattanabussayaporn Siam. interview December 10, 2017
6. Sakkayakosit Nuntha. interview December 16, 2017
7. Senasawas Jintana. interview December 17, 2017
8. Sripat Klong. interview December 16, 2017
9. Sriphat Somkoan. interview December 16, 2017
10. Sriworradejpaisan Thassanee. interview December 17, 2017
11. Thitrod Suda. interview December 17, 2017

ผู้เขียน

อาจารย์นุชนารถ กฤษณรมย์

สาขาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ที่อยู่ 1 หมู่ 4 ตำบลท่าจั่ว อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช 80280

E-mail : Kitsanarom_20@hotmail.co.th

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชลลดา แสงมณี ศิริสาธิตกิจ

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ วิทยาเขตสงขลา

ที่อยู่ 140 หมู่ที่ 4 ถนนกาญจนวนิช ตำบลเขารูปช้าง อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา 90000

E-mail: schonlada2516@hotmail.com

อาจารย์สมภารณ์ นवलสุทธิ

สาขาธุรกิจค้าปลีก คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช

ที่อยู่ 1 หมู่ 4 ตำบลท่าจั่ว อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช 80280

E-mail : Samaporn1420@gmail.com

อาจารย์ปัญจพร เกื้อนุ้ย

สาขาניתศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช
ที่อยู่ 1 หมู่ 4 ตำบลท่าจิว อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช 80280
E-mail : panjaporn.g@gmail.com

อาจารย์มรกต โกมลดิษฐ์

สาขาบริหารทรัพยากรมนุษย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏนครศรีธรรมราช
ที่อยู่ 1 หมู่ 4 ตำบลท่าจิว อำเภอเมือง จังหวัดนครศรีธรรมราช 80280
E-mail : morakot2010@gmail.com