

ทัศนคติ พฤติกรรมและความต้องการการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ ในภาคตะวันออกของประเทศไทย

ATTITUDES, BEHAVIORS AND NEEDS ON ORGANIC FERTILIZER OF FARMERS AND ORCHARDISTS IN EASTERN OF THAILAND

จักราวีชร ประสานทอง¹
รังสรรค์ เนียมสนิท²
ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล³

บทคัดย่อ

รายงานการศึกษานี้ ผู้ศึกษาจัดทำขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาทัศนคติ พฤติกรรมและความต้องการของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์สำเร็จรูป ในพื้นที่ภาคตะวันออกของประเทศไทย ซึ่งได้แก่ จังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด เพื่อเป็นข้อมูลและแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการของปุ๋ยอินทรีย์ตราปูดินในการเพิ่มยอดขายและความสามารถในการแข่งขัน การศึกษานี้ใช้วิธีการสัมภาษณ์เกษตรกรและผู้ประกอบการด้านเกษตรในพื้นที่การศึกษา นักวิชาการเกษตรจากสำนักงานเกษตรจังหวัด และผู้ประกอบการร้านค้าปัจจัยการผลิตด้านการเกษตร ประกอบกับการวิจัยและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร หนังสือ และรายงาน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้เชื่อว่า ปุ๋ยอินทรีย์เป็นปุ๋ยที่ดีต่อดิน มีประโยชน์ในการฟื้นฟูสภาพดินให้มีความอุดมสมบูรณ์ ทำให้ดินร่วนซุย มีสารอาหารที่จำเป็นกับต้นไม้ แต่ในขณะเดียวกันปุ๋ยอินทรีย์ก็ให้ธาตุอาหารที่น้อยกว่าปุ๋ยเคมี ปัจจัยที่ลูกค้าใช้ในการเลือกซื้อปุ๋ยอินทรีย์ คือ เป็นปุ๋ยที่ได้มาตรฐาน มีคุณภาพสูง มีความน่าเชื่อถือของบริษัท เป็นตราสินค้าที่รู้จักกันเป็นอย่างดี และสะดวกในการเข้าถึงหรือหาซื้อได้ง่าย

คำสำคัญ: ทัศนคติ ปุ๋ยอินทรีย์ เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ สวนผลไม้

Abstract

This independent study aims to evaluate attitudes, behaviors, and needs that farmers and orchardists in eastern Thailand including Rayong province, Chantaburi province, and Trat province, take into consideration when buying organic fertilizers. The outcomes of the study will be used to establish a solid plan to improve services and quality of the “Pudin” Organic Fertilizer brand to boost its sales rates as well as to increase its competitiveness. The methodologies utilized in the study are an interview of those key stakeholders including local farmers, agricultural entrepreneurs, district agricultural officers, and agricultural product selling vendors, as well as a secondary literature sources derived from books, journals, reports, and other related research. It is found that organic fertilizers are believed to be beneficial in increase soil’s fertility that helps increase a nutrient profile and make soils to be more friable and more suitable for ploughing. However, the organic fertilizers contain fewer soil nutrients than the chemical ones. The contributing factors helping customers to come to a decision to buy the organic fertilizers are a company’s credibility and a product’s quality as well as its accessibility and recognition.

Keywords: Attitude, Organic fertilizer, Farmer, Orchardist, Orchard

¹ นักศึกษาปริญญาโท วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น 40002 E-mail: chakkrpr@gmail.com

² รองศาสตราจารย์ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น

³ อาจารย์ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น จ.ขอนแก่น

บทนำ

ปุ๋ย เป็นหนึ่งปัจจัยการผลิตที่สำคัญในภาคเกษตรกรรมอย่างยิ่ง มีประโยชน์โดยตรงต่อพืชหลายประการ ทำให้ดินที่ปลูกดีขึ้น ทำให้มีแร่ธาตุและสารอาหารที่เหมาะสมกับพืชมากขึ้น ส่งผลให้พืชเจริญเติบโตและให้ผลผลิตดี แม้ว่าอาชีพด้านเกษตรกรรมจะไม่ใช่วิชาชีพหลักของประชากรไทยเหมือนในอดีต แต่อย่างไรก็ตาม จากสถิติจากสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่า ในปี 2554 แรงงานจำนวนร้อยละ 41.4 หรือ ประมาณ 16.5 ล้านคน ทำงานในภาคเกษตรกรรม [1] และพื้นที่การเพาะปลูกและการเกษตรตั้งแต่ปี 2548 ถึง ปี 2557 ก็เพิ่มสูงขึ้น [2] ส่งผลให้ความต้องการใช้ปุ๋ยเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ทั้งนี้ปุ๋ยที่นิยมใช้มากที่สุด คือ ปุ๋ยเคมี อย่างไรก็ตาม การใช้ปุ๋ยเคมีเพียงอย่างเดียว นั้นจะให้ผลดีกับพืชในระยะสั้น แต่ในระยะยาว จะทำให้คุณภาพของดินเสื่อมลง เพาะปลูกได้ไม่ได้ผลตามที่ต้องการ จึงทำให้ปุ๋ยอินทรีย์เป็นที่นิยมเพิ่มมากยิ่งขึ้น [3]

ปัจจุบันความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ และสารปรับปรุงดิน แม้จะมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 11 ของปริมาณการใช้ปุ๋ยและสารปรับปรุงดินทั้งหมด แต่ก็มากถึง 600,000 ตันต่อปี ปริมาณการใช้ที่มากที่สุดอยู่ที่ภาคใต้อยู่ที่จำนวน 200,000 ตันต่อปี รองลงมาคือ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคตะวันตก ตามลำดับ [4] ปุ๋ยอินทรีย์และสารปรับปรุงดินมีราคาเฉลี่ยต่อถุงประมาณ 250 ถึง 450 บาท ซึ่งหมายความว่าตลาดนี้มีมูลค่ารวมมากกว่า 4.200 ล้านบาท ทำให้บริษัทต่างๆและผู้ประกอบการสนใจในตลาดนี้เป็นอย่างมาก

ความต้องการใช้ปุ๋ยของเกษตรกรในแต่ละปีนั้น จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลักสองประการ คือ ความต้องการผลผลิตของตลาด และสภาพภูมิอากาศ ตั้งแต่ปี 2556 – 2558 พบว่าตลาดการส่งออกผลไม้ไทยทั้ง แบบสด แช่แข็ง และแปรรูป ขยายตัวอย่างมากกว่าร้อยละ 7.2 ต่อปี มีมูลค่าการส่งออกมากกว่า มีมูลค่าการส่งออก 1,269 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ทั้งนี้มีผลไม้ที่มีการส่งออกหลักและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคต่างประเทศได้แก่ทุเรียน มังคุด ลำไย และมะม่วง [5] พื้นที่หลักในการปลูกผลไม้ได้แก่ ภาคตะวันออก ภาคเหนือ และภาคใต้

ปุ๋ยอินทรีย์ตราปุ๋ดิน เป็นผลิตภัณฑ์ปุ๋ยของบริษัทสยามโกกรีน จำกัด ในเครือบริษัท เอส.บี.วี. โกลด์ เป็นกลุ่มบริษัทผลิตเยื่อ กระดาษ และบรรจุภัณฑ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ปุ๋ยอินทรีย์ตราปุ๋ดินผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาดปุ๋ย โดยจำหน่ายครั้งแรกในช่วงปลายปี 2556 เป็นปุ๋ยที่ผลิตมาจากการนำส่วนเหลือจากกระบวนการผลิต Bio-Sludge หรือ กากตะกอนจากการผลิตเยื่อและกระดาษที่ผลิตจากไม้ยูคาลิปตัส หากนำไปกำจัดหรือฝังกลบจะมีค่าใช้จ่ายมหาศาลในการดำเนินการ จึงมีแนวคิดในการพัฒนาและต่อยอดธุรกิจใหม่นี้ การผลิตปุ๋ยอินทรีย์ปุ๋ดินนี้ สามารถผลิตได้ประมาณ 50,000 ตันต่อปี หากบริษัทสามารถขายปุ๋ยอินทรีย์ปุ๋ดินได้หมด จะสามารถสร้างยอดขายให้กับบริษัทได้มากกว่า 300 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม การสร้างยอดขายและกำไรจากตลาดปุ๋ยอินทรีย์ไม่สามารถทำได้ง่ายอย่างที่คาดไว้ ด้วยสภาพการแข่งขันในกลุ่มธุรกิจที่มีจำนวนคู่แข่งเดิมที่ผลิตและสินค้าที่ติดตลาดอยู่แล้ว เช่น ตรา Torch ตราช้าง ระเบิด ตราหมอดิน ยังมีคู่แข่งหน้าใหม่ที่เข้ามาในตลาดนี้เป็นจำนวนมาก ในปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทสยามโกกรีน จำกัด สามารถจำหน่ายปุ๋ยอินทรีย์ตราปุ๋ดินได้เพียง 12,000 ตัน หรือประมาณเพียงร้อยละ 25 ของผลผลิตกำลังการผลิตทั้งหมด

จากปัญหาข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาในฐานะพนักงานในเครือบริษัท เอส.บี.วี. โกลด์ ตระหนักถึงการดำเนินธุรกิจภายใต้สภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป และพิจารณาถึงความจำเป็นที่ต้องปรับตัวเพื่อสามารถแข่งขันและอยู่รอดในธุรกิจต่อไปได้ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงเห็นว่า บริษัท สยาม โกลด์ จำกัด ต้องกำหนดกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายในปัจจุบัน โดยใช้โอกาสจากพื้นที่ที่ยังมีความต้องการใช้ปุ๋ยสูงอย่างภาคตะวันออกซึ่งผลเป็นมาจากความต้องการผลไม้โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ทุเรียน และมังคุด ในตลาดโลกสูง ทั้งนี้ภาคตะวันออกมีการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ประมาณ

80,000 ต้นต่อปีหากบริษัทฯ ทราบทัศนคติ พฤติกรรม และความต้องการของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ได้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ได้ ก็จะสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลและแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาสินค้าและบริการของปุ๋ยอินทรีย์ตราปุดินเพื่อเพิ่มยอดขายและความสามารถในการแข่งขัน

วัตถุประสงค์

1. ศึกษาทัศนคติ ความต้องการ และพฤติกรรมของเกษตรกร และผู้ประกอบการสวนผลไม้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงของประเทศไทยซึ่งได้แก่ จังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด

วิธีดำเนินงาน

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อศึกษาทัศนคติ ความต้องการ และพฤติกรรมของเกษตรกร และผู้ประกอบการสวนผลไม้ในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงซึ่งได้แก่ จังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด โดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังนี้

1.1 หน่วยวิเคราะห์ (Unit of Analysis) การศึกษาครั้งนี้มีหน่วยวิเคราะห์ คือ ทัศนคติ พฤติกรรม และความต้องการของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ในจังหวัดระยอง จันทบุรี ตราด

1.2 การเก็บข้อมูล

1) การสัมภาษณ์ โดยสร้างแบบสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structured Questions) ประกอบด้วยคำถาม 3 ส่วน ได้แก่ พฤติกรรมการใช้ปุ๋ย ปัจจัยและพฤติกรรมในการเลือกซื้อปุ๋ยรวมทั้งทัศนคติ พฤติกรรมและความต้องการในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์

2) การวิจัยและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสาร หนังสือ ผลการวิจัย ผลการศึกษา และรายงาน (Documentary Research)

1.3 การวิเคราะห์ข้อมูล โดยวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวข้องซึ่งได้จากการศึกษาด้วยวิธีต่างๆ เช่น การตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation)

1.4 การสังเคราะห์ข้อมูลและการนำเสนอข้อมูล

ผลการวิจัย

จากการสัมภาษณ์เกษตรกร ผู้ประกอบการสวนผลไม้ ร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร สำนักงานการเกษตรจังหวัด รวมทั้งสิ้น 10 ท่าน ผู้ศึกษานำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และข้อมูลจากการวิจัยและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากเอกสารมาประมวลผลและวิเคราะห์ในเรื่องทัศนคติ พฤติกรรมและความต้องการในการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในพื้นที่จังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด ได้ดังต่อไปนี้

1) พฤติกรรมการใช้ปุ๋ย เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ในพื้นที่ที่ทำการศึกษารับถึงคุณสมบัติและความแตกต่างของการใช้ปุ๋ยเคมีระหว่างปุ๋ยอินทรีย์ เกษตรกรในพื้นที่การศึกษา มีจำนวนน้อยที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพียงอย่างเดียว จำนวนผู้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ร่วมกับปุ๋ยเคมีมีจำนวนมากกว่า ส่วนใหญ่จะเกษตรกรจะนิยมใช้ปุ๋ยเคมี เพื่อให้สามารถเร่งการออกดอกผลและได้ผลผลิตในปริมาณสูง อันเนื่องมาจากความต้องการผลไม้มากจากประเทศไทยในตลาดโลกสูง โดยเฉพาะตลาดจากประเทศจีน การใช้ปุ๋ยเคมีอย่างเดียวจะทำให้ต้นไม้และดินเสื่อมสภาพไป เป็นการทำให้สวนผลไม้ไม่ยั่งยืน ปุ๋ยเคมีจะนิยมใช้ในการเพาะปลูกและดูแลในช่วงระหว่างต้นกำลังออกดอก ติดผล เพื่อเป็นการเร่งให้ผลไม้เจริญเติบโตได้ตามเวลาที่ต้องการ ต้นไม้ได้รับธาตุอาหารที่ครบถ้วน เช่น ไนโตรเจน ฟอสฟอรัส

โพแทสเซียม แมกนีเซียมและโบรอน เป็นต้น นอกจากนี้ยังเพื่อให้ได้ผลผลิตสูงสุด

ในขณะที่วัตถุประสงค์ของการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ คือ การปรับสภาพดินก่อนปลูกเพื่อให้ใช้ดินร่วนซุย กระตุ้นการแตกราก อุ้มน้ำและปุ๋ยเคมี และใส่ปุ๋ยอินทรีย์หลังการเก็บเกี่ยวเพื่อปรับและฟื้นฟูสภาพดินหลังการใส่ปุ๋ยเคมี และสารเคมีในช่วงระหว่างการปลูกที่ผ่านมา เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ไม่ได้ปุ๋ยอินทรีย์จากการซื้อที่ร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตรในพื้นที่อยู่ใกล้ จากการทำเองโดยวัตถุดิบที่หาได้จากในพื้นที่ปลูก เช่น มูลสัตว์พืชสด ของเสียในสวนผลไม้ จากกลุ่มเกษตรกร และกลุ่มวิสาหกิจทางการเกษตรในพื้นที่นั้นๆ ทั้งนี้ยังมีเกษตรกรบางส่วนที่ไม่ทราบการใส่ปุ๋ยอินทรีย์ที่ถูกอัตรา ถูกเวลา และถูกวิธี ทำให้ประสิทธิภาพของการใช้ปุ๋ยและผลผลิตที่ได้ต่ำลง

2) พฤติกรรมการซื้อปุ๋ย การซื้อปุ๋ยเคมีและปุ๋ยอินทรีย์เพื่อการเพาะปลูกสวนผลไม้ นั้นจะทยอยซื้อในปริมาณที่พอเหมาะ ไม่นิยมซื้อครั้งละมากๆ เพื่อลดความเสี่ยงในการจมของต้นทุน การเนาของปุ๋ย ภัยจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศ ภัยธรรมชาติ ความเสี่ยงที่จะได้ขายสินค้าไม่ได้ รวมถึงการราคาปุ๋ยในอนาคตที่อาจจะมีราคาลดลง

รูปแบบการชำระเงินนั้นจะมีทั้งการจ่ายเงินสดในครั้งเดียว การซื้อเชื่อ และการซื้อทั้งเงินสดและเงินเชื่อ โดยระยะกำหนดเงินเชื่อ นั้นจะอยู่ระหว่าง 2-4 เดือน การซื้อปุ๋ยในรูปแบบของเงินเชื่อจะมีต้นทุนต่อกระสอบเพิ่มขึ้นประมาณ 3-5 บาทต่อกระสอบ โดยแหล่งเงินในการซื้อนั้น จะมาจากเงินเก็บของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้เองเป็นส่วนใหญ่ และหากเงินเก็บมีไม่เพียงพอจะใช้เงินที่ได้จากกู้ ซึ่งได้มาจากแหล่งต่างๆ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร การตกเขียวหรือซื้อเชื่อจากร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตรที่ขายปุ๋ย ซึ่งอาจจะจำคินในรูปแบบของผลผลิตทางการเกษตรที่เกษตรกรเก็บเกี่ยว แล้วนำไปขายต่อให้ “ล้ง” ซึ่งหมายถึงพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อผลไม้ หรือจ่ายเงินที่กู้มาคินในรูปแบบอื่นๆ นอกจากนั้น ชมรมหรือกลุ่มเกษตรกรยังเป็นแหล่งเงินกู้ช่องทางเลือกหนึ่งในการกู้เงินเพื่อซื้อปุ๋ย

3) ปัจจัยที่มีผลการเลือกซื้อ เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ในปัจจุบันความรู้ด้านปุ๋ยและเคมีเกษตรเนื่องจากคลุกคลีกับร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตรมาเป็นเวลานาน ผ่านประสบการณ์การใช้งานจริงจากปุ๋ยคุณภาพสูง ประกอบกับไม่มีปัญหาด้านการเงิน เมื่อต้องการจะซื้อปุ๋ยเคมีและปุ๋ยอินทรีย์ เกษตรกรในพื้นที่การศึกษานี้จะพิจารณาจาก ปุ๋ยที่ใช้คุณภาพสูง ไม่มีดินผสม ไม่สิ่งเจือปน ความน่าเชื่อถือ เป็นปุ๋ยที่คุณภาพที่ได้ตามมาตรฐานตามข้อกำหนดในพระราชบัญญัติปุ๋ย คุณสมบัติเฉพาะของปุ๋ยยี่ห้อต่างๆ ที่มีเนื้อคู่แข่งที่มีหลักฐานหรือสามารถพิสูจน์ได้ คุณภาพคุ้มค่างบราคา ชื่อเสียงของบริษัทและยี่ห้อที่ใช้เป็นประจำอยู่แล้ว เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ยินดีที่ต้องจ่ายค่าปุ๋ยในราคาสูงกว่าปกติ หากปุ๋ยนั้นมีคุณภาพดีกว่าปุ๋ยที่ยี่ห้ออื่นๆ นอกจากนี้ยังพิจารณาเลือกซื้อปุ๋ยจากการบอกปากต่อปากของเพื่อนเกษตรกร ผู้ใหญ่บ้าน ผู้นำในชุมชน การเชียร์หรือการแนะนำสินค้าของพนักงานในร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร รวมทั้งคำแนะนำจากนักวิชาการเกษตรและกรมวิชาการเกษตร บรรจุกัญชีสวยงามและมีความแข็งแรง ไม่ผุง่าย ร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่ายอยู่ใกล้พื้นที่ปลูกสามารถหาซื้อผลิตภัณฑ์ได้ง่าย พบเห็นบ่อยจากบูธในงานแสดงสินค้าหรืออีเวนต์ด้านการเกษตร การบริการส่งปุ๋ยฟรีถึงสวน สามารถคืนสินค้าหรือรับประกันหากสินค้าเสียหาย และเมื่อใช้แล้วดี เกิดความพึงพอใจในสินค้านั้นแล้ว จะไม่มีนิยมนเปลี่ยนไปใช้ยี่ห้ออื่นแทน นอกจากนี้เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้จะไม่พิจารณาจากสภาพแวดล้อมและปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้องเช่น ด้านการเมือง ในช่วงที่ไม่มีเสถียรภาพทางการเมือง นโยบายด้านการเกษตรจะมีความไม่แน่นอนไปด้วย ซึ่งจะมีผลกระทบในการดำเนินธุรกิจและความเสี่ยงในการลงทุนเกิดขึ้นอย่างมาก โดยต้องพิจารณาว่าในปีนั้นควรเน้นลงทุนกับผลไม้ชนิดใด จำนวนมากน้อยเพียงใด รัฐบาลประกันราคาสินค้าทางการเกษตรชนิดใดบ้าง และยกเลิกการประกันราคากลุ่มใดบ้าง แล้วจึงนำมาพิจารณาในการซื้อปุ๋ย ในด้านเศรษฐกิจ

หากช่วงใดภาวะเศรษฐกิจซบเซา กำลังซื้อในประเทศน้อย ความต้องการผลไม้ของต่างประเทศลดลง ก็จะทำให้เกษตรกรต้องพยายามอย่างมากในการขายสินค้าการเกษตรก่อนจะเน่าเสีย หรือแม้แต่การที่มีอุปทานของสินค้านั้นๆมาก ก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกร และทำให้ตัดสินใจซื้อปุ๋ยสำหรับปีต่อไปในปริมาณที่ลดลง ด้านสังคม หากช่วงปีใดมีกระแสนิยมบริโภคผลไม้ขึ้นมา ก็จะทำให้การซื้อปุ๋ยเพิ่มมากขึ้น เช่น ในปี 2559 มีความต้องการซื้อผลไม้สดจากลูกค้าในประเทศและต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ก็จะทำให้การซื้อปุ๋ยเพื่อเร่งการออกผลเพิ่มมากขึ้น และด้านการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศที่เกิดขึ้นและเพิ่มความรุนแรงขึ้นทุกปี เช่น ภัยแล้งในช่วงปี 2558 – 2559 อุทกภัยในปี 2556 จากน้ำป่าที่ไหลเข้าท่วมในพื้นที่ทางการเกษตรของภาคตะวันออกเฉียงใต้ได้รับความเสียหายอย่างหนัก ปัจจัยภายนอกต่างๆที่เกิดขึ้นจะส่งผลกระทบต่อตัดสินใจและปริมาณในการซื้อปุ๋ยอย่างยิ่ง

4) การรับรู้ข่าวสาร ช่องทางที่ทำให้เกษตรกรและผู้ประกอบการสามารถรู้จักและทราบถึงคุณสมบัติที่ดีของปุ๋ยได้ ได้แก่ การแนะนำของร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ป้ายประชาสัมพันธ์ การออกร้านในงานแสดงสินค้า การบอกต่อของกลุ่มเกษตรกร หมอเดิน ผู้นำชุมชน เช่น กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน รวมถึงเกษตรกรตัวอย่างในพื้นที่ นอกจากนี้ยังมี สื่อวิทยุและโทรทัศน์ วารสารและหนังสือพิมพ์ ในขณะที่สื่อและข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต ยังมีจำนวนน้อย

5) มุมมองต่อปุ๋ยอินทรีย์ เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้มองว่าการใช้ปุ๋ยอินทรีย์นั้น ทำให้ต้นไม้และดินได้รับการปรับสภาพ พื้นฟู หลังผ่านการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมี ช่วยสนับสนุนการป้องกันสิ่งแวดล้อม ปลอดภัยและห่างไกลจากโรคร้ายไข้เจ็บที่เกิดจากการใช้สารเคมีได้ และหากปุ๋ยที่จริงจังก็ยอมจ่ายหากราคาสูงกว่าท้องตลาด ในทางกลับกัน เกษตรกรมองว่าปุ๋ยอินทรีย์ เห็นผลจากการใส่ซ้ำ มีธาตุอาหารที่จำเป็นกับต้นไม้ไม่ครบถ้วน ส่งผลให้ได้ผลผลิตต่ำลง มีบริษัทการเกษตรจำนวนมากที่เข้ามาในสวนหรือโทรศัพท์มาเข้าติดต่อขายปุ๋ยอินทรีย์ โดยแอบอ้างสรรพคุณและคุณสมบัติต่างๆ ทำให้เกษตรกรกลัวว่าจะถูกหลอกซ้ำและลังเลหากจะซื้อปุ๋ยยี่ห้อใหม่ที่เข้ามาขายแม้ที่ถูกลง มีโปรโมชันและของแถมมากมาย ฉลากหรือป้ายที่ผ่านมาตรฐานและถูกต้องตามพระราชบัญญัติปุ๋ย หรือแม้แต่การอ้างถึงบริการอื่นๆที่ควบคู่กับการซื้อปุ๋ย แต่แท้ที่จริงแล้วเป็นเพียงสารปรับปรุงดิน หรือบางครั้งเป็นปุ๋ยปลอม ด้วยสาเหตุต่างๆที่กล่าวมาข้างต้นทำให้พบว่าการเปิดใจและยอมรับสินค้าใหม่ของเกษตรกรและผู้ประกอบการทำได้ยาก หากบริษัทผู้ผลิตต้องการที่จะขายปุ๋ยจริงๆ ต้องทำให้ลูกค้าเชื่อจากหลักฐานและข้อมูลอื่นๆที่เห็นประจักษ์ชัดได้ว่าดีจริง สามารถพิสูจน์ได้

6) ความต้องการและแนวโน้มการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ด้วยเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้จำนวนหนึ่งสามารถผลิตปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในสวนได้เอง ทำให้ความต้องการยังไม่มากสูงมาก และมีอุปทานจากกว่าร้อยบริษัทในตลาดที่ผลิตปุ๋ยอินทรีย์เข้าสู่ตลาด อนึ่งเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดระยอง จันทบุรี ตราด ในปัจจุบันความรู้และความเชี่ยวชาญในการเกษตรเพิ่มมากขึ้น เกษตรกรหลายรายจบการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี การขายปุ๋ยอินทรีย์จึงไม่สามารถทำได้ง่ายเหมือนก่อน การขายปุ๋ยอินทรีย์ในพื้นที่นี้ หากปีในมีน้ำพอเพียงไม่เกิดภัยธรรมชาติ มีความต้องการผลไม้เป็นจำนวนมาก เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนไม้ในพื้นที่จะไม่นำราคาของปุ๋ยเป็นเกณฑ์หลักในการพิจารณา แต่เป็นปัจจัยในเรื่องความคุ้มค่า คุณภาพและประสิทธิภาพของปุ๋ยอินทรีย์ที่ซื้อมาใช้เป็นประเด็นสำคัญ เช่น ปุ๋ยอินทรีย์ต้องเป็นปุ๋ยที่ได้มาตรฐานตามพระราชบัญญัติปุ๋ย ต้องมีอินทรีย์วัตถุอย่างน้อย 20% มีสารกระตุ้นจุลินทรีย์หรือมีจุลินทรีย์ที่เป็นประโยชน์กับปุ๋ยเพิ่มมากขึ้น เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง สามารถหาซื้อได้ง่าย โดดเด่น และเป็นที่ยอมรับของตลาด บรรลุภัณฑ์และรูปลักษณ์ของกระสอบควรมีความโดดเด่น ไม่มีรอยฉีกขาด ไม่ผุ หรือขาดง่าย มีความน่าเชื่อถือจากใบรับรองและหลักฐานต่างๆ แม้ว่าปุ๋ยอินทรีย์จะมีประโยชน์ต่อการปรับปรุงบำรุงดินในหลายด้าน ทั้งทางกายภาพ ชีวภาพ และเคมี ซึ่งจะมีผลต่อการเจริญเติบโต และให้ผลผลิตของพืช ลดการสูญเสียธาตุ

อาหารอันเกิดจากการชะล้าง แต่ปุ๋ยอินทรีย์ก็มีข้อจำกัดในหลายด้านเหมือนกัน เช่น จำนวนธาตุอาหารที่น้อยกว่า การใช้ต้องใช้ในปริมาณมากจึงจะให้ธาตุอาหารเพียงพอแก่พืช ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น [6] ทั้งนี้ หากปุ๋ยอินทรีย์สามารถให้แร่ธาตุและสารอาหารครบถ้วนเทียบเท่ากับปุ๋ยเคมีก็ยิ่งเป็นสิ่งที่น่าสนใจสำหรับการลงทุนในการเกษตร

สรุป

พฤติกรรมการใช้ปุ๋ย เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้นิยมใช้ปุ๋ยเคมีมากกว่าปุ๋ยอินทรีย์เพื่อเร่งการเจริญเติบโต และผลผลิตให้ได้มากที่สุด และมีการใช้ปุ๋ยอินทรีย์จำนวนไม่มาก ส่วนใช้ควบคู่กับใช้ปุ๋ยเคมี มีจำนวนน้อยที่ใช้ปุ๋ยอินทรีย์อย่างเดียว โดยใช้ในช่วงหลังการเก็บเกี่ยวพืชผล และใช้ในช่วงปลายฤดูฝนเพื่อเร่งการออกดอกและติดผล โดยแหล่งที่ได้ปุ๋ยเคมีจะมาจากร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตรใกล้แหล่งเพาะปลูก ส่วนปุ๋ยอินทรีย์จะได้มาจากการทำเองจากวัตถุดิบที่มีในสวน จากกลุ่มเกษตรกร และจากร้านค้าร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ใกล้แหล่งเพาะปลูก เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้จะทยอยซื้อปุ๋ยในปริมาณที่พอเหมาะ ไม่กักตุน เพื่อป้องกันการจมของต้นทุน โดยชำระเงินด้วยเงินสดจากการเก็บ เงินเชื่อ และแบบผสมทั้งสอง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อปุ๋ย คือ คุณสมบัติของปุ๋ยแต่ละยี่ห้อ การแนะนำและเชียร์สินค้าของพนักงานในร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือของบริษัท การแนะนำปากต่อปากของเพื่อนเกษตรกร ผู้ใหญ่บ้าน ผู้นำชุมชน หมอเดิน และนักวิชาการเกษตร บรรลุภัณฑ์ที่แข็งแรงและสวยงามน่าใช้ การพบเห็นจากสื่อต่าง การประชาสัมพันธ์ การออกร้านในงานแสดงสินค้า และบริการหลังการขาย โดยมีช่องทางรับรู้ข่าวสารที่เกี่ยวกับปุ๋ย จาก การแนะนำของร้านค้า ป้ายประชาสัมพันธ์ การจัดงานแสดงสินค้า การบอกต่อของกลุ่มเกษตรกร สื่อวิทยุและโทรทัศน์ วารสาร และหนังสือพิมพ์ และอินเทอร์เน็ต เกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้มองว่าปุ๋ยอินทรีย์ มีประโยชน์ต่อดินและต้นไม้มิในการดูดซับแร่ธาตุอาหารและสารอาหาร ดินร่วนซุย ป้องกันสิ่งแฉะลื้อม ปลอดภัยและห่างไกลโรค ในขณะที่เดียวกันก็มีความกังวลในด้านผลผลิตที่จะไม่ได้สูงตามที่ต้องการเหมือนการใช้ปุ๋ยเคมี มีสารอาหารที่จำเป็นต่อต้นไม้มิครบถ้วน และการหลอกลวงขายปุ๋ยปลอมจากบริษัทต่างๆที่เข้ามาขายในสวน แม้จะการใช้ปุ๋ยอินทรีย์เพิ่มมากขึ้นแต่ไม่ได้สูงมาก สามารถผลิตใช้เองจากวัตถุดิบที่มีในสวน ประกอบกับความกังวลเรื่องสภาวะอากาศด้านภัยแล้ง และลักษณะปุ๋ยอินทรีย์ที่ต้องการนั้นต้องเป็นปุ๋ยที่ได้มาตรฐาน ตามกฎหมายกำหนด มีอินทรีย์วัตถุอย่างน้อยร้อยละ 20 สามารถพิสูจน์ให้เห็นว่าจริง จากคุณสมบัติที่กล่าวไว้และการโฆษณา นอกจากนั้นปุ๋ยต้องเป็นที่รู้จักของตลาด มีความน่าเชื่อถือ บรรลุภัณฑ์และรูปลักษณ์ของกระสอบควรมีความโดดเด่น แข็งแรงทนทาน ไม่มีรอยฉีกขาด ไม่ฝู หรือขาดง่าย

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษานี้ขอขอบคุณเรื่องทัศนคติ พฤติกรรมและความต้องการการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรและผู้ประกอบการสวนผลไม้ในภาคตะวันออกสำเร็จได้ ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากท่านอาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์ รังสรรค์ เนียมสนิท และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ศักดิ์ชัย เจริญศิริพรกุล ที่ได้ดูแล ให้คำแนะนำ คำปรึกษา ช่วยเหลือ และตรวจทานแก้ไขข้อบกพร่อง ทั้งยังให้การสนับสนุนและช่วยประสานงานจนการศึกษาครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี จึงขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณตัวแทนเกษตรกร ผู้ประกอบการสวนไม้ ร้านค้าปัจจัยการผลิตทางการเกษตร ในพื้นที่จังหวัดระยอง จันทบุรี และตราด รวมทั้งนักวิชาการส่งเสริมการเกษตร สำนักงานการเกษตรจังหวัดจันทบุรี

และระยองที่อนุเคราะห์ข้อมูลในการสัมภาษณ์เชิงลึก

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการทุกท่าน ที่กรุณาประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้และประสบการณ์อันมีค่าแก่ศิษย์ และเจ้าหน้าที่ทุกท่านของวิทยาลัยฯ ทุกท่านที่คอยให้คำปรึกษา ประสานงาน และอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ

ขอขอบพระคุณ คุณแม่ พี่น้อง เพื่อนพ้องน้องพี่ ทั้งในและหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต ที่เป็นกำลังและแรงใจ ให้คำปรึกษา ให้ความช่วยเหลือ สนับสนุนในทุกๆด้าน อย่างสม่ำเสมอ

เอกสารอ้างอิง

- [1] สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2558). *ภาวะการทำงานของประชากร*. ค้นเมื่อ 2 มิถุนายน 2559, จาก <http://goo.gl/XX4HyC>
- [2] สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2558). *เนื้อที่ใช้ประโยชน์ทางการเกษตร*. ค้นเมื่อ 11 มิถุนายน 2559, จาก <http://goo.gl/q2Yill>
- [3] กาญจนันภา ศรีเชื้อ. (2550). *ทัศนคติและความต้องการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ของเกษตรกรผู้ปลูกพืชเศรษฐกิจในจังหวัดสุราษฎร์ธานี*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
- [4] เทคโนโลยีชาวบ้าน. (2559). *สถานการณ์ปุ๋ยภายในประเทศ*. ค้นเมื่อ 12 กรกฎาคม 2559, จาก <http://goo.gl/kd5Yjy/>
- [5] ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2558). *6 กลยุทธ์ผลไม้ไทยโกยกำไรในตลาดโลก*. ค้นเมื่อ 25 มิถุนายน 2559, จาก <http://goo.gl/kd5Yjy/>
- [6] นริลักษณ์ ชูรวี. (2556). *เรื่องควรรู้เกี่ยวกับปุ๋ยอินทรีย์*. ค้นเมื่อ 17 มิถุนายน 2559, จาก <http://goo.gl/vtDZ1o>