การผลิตและต้นทุนการผลิตหอมแดง ในเขตพื้นที่ อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ

Production and Production Cost of Shallot in Yangchumnoi District, Sisaket Province

จีระนันท์ วงศ์วทัญญู[1*] กนกกาจน์ จิรศิริเลิศ[1] และณัฏฐ์พัชร์ วณิชย์กุล[1]
Jeeranan Wongwatanyoo[1*] Ganokgarn Jirasirilerd[1] and Nattapat Vanitkun[1]

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการผลิตและการตลาดของหอมแดง ในเขตพื้นที่ตำบลคอนกาม อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ กลุ่มตัวอย่างแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกหอมแดง จำนวน 20 ราย และผู้รวบรวมท้องที่จำนวน 20 ราย เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการใช้แบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการใช้สถิติความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การปลูกหอมแดงส่วนใหญ่ ลักษณะดินที่ปลูกหอมแดงเป็นดินร่วนและเป็นดินร่วนปนทราย พันธุ์ที่ใช้ปลูกเป็นหอมแดงพันธุ์บางช้าง (หอมแดงศรีสะเกษ) เป็นพันธุ์เดิมที่มีการเก็บเกี่ยวไว้จากฤดูกาลเดิม โดยเกษตรกรจะเริ่มปลูกหอมแดงในเดือนพฤศจิกายน และเก็บเกี่ยวผลผลิตประมาณเดือนมีนาคม สำหรับผลผลิตเฉลี่ย 1,000-1,500 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนการเพาะปลูกเฉลี่ยต่อไร่ในการผลิตหอมแดง เท่ากับ 8,151.5 บาท โดยค่าสายพันธุ์มีสัดส่วนมากที่สุด เท่ากับ 2,908.6 บาทต่อไร่ การจำหน่ายมีทั้งพ่อค้ามารับซื้อหอมแดงถึงแหล่งผลิต และเกษตรกรนำไปขายให้กับผู้รวบรวมในท้องที่ ซึ่งมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 30 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับรายได้เฉลี่ยที่เกษตรกรได้รับรายได้เฉลี่ย 22,300 บาทต่อไร่ เกษตรกรไม่มีอำนาจในการกำหนดราคา ราคารับซื้อถูกกำหนดโดยผู้ซื้อ ศักยภาพด้านการตลาดของหอมแดง พบว่ายังอยู่ในระดับต่ำเพราะผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ผ่านผู้รวบรวมท้องที่เพียงช่องทางเดียว ส่งผลให้ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดกำหนดราคาผลิตผลได้ตามที่ต้องการ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับผู้รวบรวมเป็นผู้กำหนด ที่มีลักษณะเป็นการซื้อแบบผูกขาด

คำสำคัญ: การผลิต, ต้นทุน, หอมแดง

[1] คณะศิลปศาสตร์และวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ 33000
[1] Faculty of Liberal Art and Science, Sisaket Rajabhat University, Sisaket. 33000

Abstract

The aim of this research was to study the production and marketing of shallots (*Allium cepa* var. *aggregatum*) in the area of Kongam sub-district, Yangchumnoi district, Sisaket province. The sample was divided into 2 groups including shallot producer (20 people) and seller (20 people). The data was collected by using interview technique and analyzed by using statistic factors including frequency, percentage, mean and standard deviation. Most of shallots was usually planted in loam and sand loam. Bang Chang variety (Sisaket shallot) which was used to plant was kept from last harvest season. The shallots were started to plant on November and harvested on March of each year. There were in the range from 1,000 to 1,500 kg/ rai for the harvested products and approximate 8,151.5 baht/ rai for an average cost which was about 2,908.6 baht for the shallot variety cost (the most part from the total cost). For the type of selling, there were two selling types such as from merchant and from the representative farmer. The average price of the shallots was 30 baht/ kg. For the income, each farmer family earned approximately 22,300 bath/month/rai. However, the farmers were not able to set up the product price because the price was set by the merchant and the representative farmer. Moreover, it was found that shallot marketing potential was in a low level because of less diversity, on value added, less selling channel of the shallot products. Because the farmers were not able to set up, they had to accept the price for the merchant and the representative farmer. It was monopoly system from them.

Keywords: Production, Cost, Shallot.

บทนำ

สำหรับสภาพการตลาดปัจจุบันมีแนวโน้มการแข่งขันที่สูงและรุนแรงขึ้น ส่งผลให้ทุกองค์กรหรือทุกธุรกิจทั้ง ธุรกิจขนาดย่อม ขนาดกลาง และขนาดใหญ่มีการดำเนินกิจกรรมต่าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันกับคู่แข่งที่มีจำนวนมากขึ้นทุกวัน ซึ่งทุกธุรกิจต่างงัดกลยุทธ์ออกมาแข่งขันต่อสู้กัน โดยวิธีที่ทุกธุรกิจต่างงัดกลยุทธ์มานั้น ส่วนใหญ่จะมาในรูปแบบของการลดต้นทุนการผลิตเพื่อช่วยในเรื่องของราคาขายให้มีราคาถูก เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่มีราคาถูกแต่การที่จะมาซึ่งสินค้าที่มีราคาถูกนั้น (Ross and Brain, 1977) องค์ประกอบหลักของผู้ผลิต คือ ด้านต้นทุนการผลิต ที่ต้องทำต้นทุนการผลิตให้ต่ำที่สุด โดยยังมีการควบคุมคุณภาพ และคุณค่าของสินค้าให้มีคุณภาพที่ดีเป็นที่ยอมรับของลูกค้า ดังนั้นการบริหารต้นทุนการผลิตจึงถือว่าเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญ โดยมุ่งเน้นการบริหารจัดการต้นทุนการผลิต เพื่อให้ต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆลดลง ถ้าควบคุมต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆลดลงแล้ว ธุรกิจก็สามารถตั้งราคาขายได้ในราคาถูก และสามารถเพิ่มกำไรให้กับธุรกิจได้อีกด้วย (สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร, 2553) หอมแดงเป็นพืชผักเศรษฐกิจที่สำคัญสำคัญสามารถทำรายได้ให้แก่เกษตรกรผู้ปลูกปี ละประมาณ 3,000 ล้านบาท โดยมีแหล่งปลูกที่สำคัญอยู่ในภาคเหนือได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย ลำพูน พะเยา อุตรดิตถ์ และเพชรบูรณ์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ ศรีสะเกษ บุรีรัมย์ การผลิตหอมแดงในแต่ละปี จะผลิตได้ประมาณ 200,000 ตัน ผลผลิตส่วนใหญ่ใช้บริโภคภายในประเทศประมาณร้อยละ 85 ที่เหลือร้อยละ 15 ส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ ในช่วง 5 ปี (2547 – 2551) การส่งออกหอมแดงมีแนวโน้มลดลงทั้งปริมาณและมูลค่าอัตราเฉลี่ยร้อยละ18.30 และ 7.94

ต่อปี โดยในปี 2547 ส่งออก จำนวน 59,985 ตัน มูลค่า 308.29 ล้านบาท ลดลงเป็น 21,943 ตัน มูลค่า 157.90 ล้านบาท ตลาดส่งออกที่สำคัญได้แก่ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ราคาหอมแดงที่เกษตรกรขายได้ไม่แน่นอนเนื่องจากเกษตรกรอาศัยราคาในปีที่ผ่านมาเป็นตัวกำหนดปริมาณการผลิตในแต่ละปี ซึ่งจะเห็นได้ว่าในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมากทำให้ราคาตกต่ำเพราะผลผลิตออกมาในช่วงเดียวกัน โดยผลผลิตหอมแดงของจังหวัดศรีสะเกษจะออกมากในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นช่วงที่หอมแดงจากจังหวัดลำพูน อุตรดิตถ์ เชียงใหม่ เชียงราย พะเยา เพชรบูรณ์และจังหวัดอื่นๆ ทยอยออกสู่ตลาดพร้อมกนในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคมทุกปี ส่งผลให้เกิดปัญหาราคาตกต่ำเป็นประจำ โดยในปี 2549/50 เกิดปัญหาราคาตกต่ำราคาหอมแดงแห้งใหญ่คละที่เกษตรกรขายได้ลดลงจากกิโลกรัมละ 22.09 บาท ในปี 2549 เหลือกิโลกรัมละ 10.04 บาทในปี 2550 เกษตรกรได้เรียกร้องให้รัฐช่วยเหลือ และวันที 8 กุมภาพันธ์ 2550 คณะกรรมการนโยบายและมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร (คชก.) อนุมัติเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ยจำนวน 50 ล้านบาท ให้กระทรวงมหาดไทยนำไปให้จังหวัดศรีสะเกษเพื่อดำเนินการแทรกแซงรับซื้อหอมแดงปริมาณไม่เกิน 5,000 ตัน ในราคาไม่เกินกิโลกรัมละ 11.00 บาท ตามชันคุณภาพเพื่อนำไปจำหน่ายและเมือวันที 2 มีนาคม 2550 คชก. ได้อนุมัติเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ยอีกจำนวน 75 ล้านบาท ให้กระทรวงมหาดไทยนำไปจัดสรรในจังหวัดแหล่งผลิตภาคเหนือ ได้แก่ลำพูน อุตรดิตถ์ เชียงใหม่ พะเยา เพชรบูรณ์ และเชียงราย เพื่อดำเนินการแทรกแซงรับซื้อหอมแดงแห้งใหญ่คละในราคาไม่เกินกิโลกรัมละ 11.00 บาท ตามคุณภาพเพื่อนำไปจำหน่าย (อรวรรณ และ ศานิต. 2549) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีนโยบายการพัฒนาการเกษตร โดยกำหนดให้การแก้ไข้ ปัญหาราคาสินค้าเกษตรตกต่ำเป็นนโยบายเร่งด่วนที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องดำเนินนโยบายเชิงรุก โดยจัดทำแผนการดำเนินงานเป็นปฏิทินเตรียมการไว้ล่วงหน้าเป็นรายสินค้าก่อนเกิดปัญหา ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดหอมแดงเพื่อให้สามารถกำหนดเป้าหมายการผลิตให้สอดคล้องกบความต้องการของตลาด เป็นการเตรียมการป้องกันปัญหาราคาตกต่ำทีอาจจะเกิดขึ้นในอนาคต (Gujral et al., 1953) ซึ่งจะทำให้ราคาหอมแดงมีเสถียรภาพ เกษตรกรมีรายได้ที่มันคงต่อไป (สำนักวิจัย-เศรษฐกิจการเกษตร, 2553) ดังนั้นผู้ประกอบการที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจนี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนี้ และต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายด้านทั้งในเรื่องของปัจจัยการผลิต วิธีการผลิต เงินทุนและการตลาดของการผลิต จึงจะส่งผลให้การดำเนินงานประสบความสำเร็จและสามารถประกอบธุรกิจนี้ได้อย่างยั่งยืน ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาลักษณะของธุรกิจการผลิตหอมแดงเพื่อจำหน่ายในท้องตลาด โดยการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินของการลงทุน เพื่อให้ผู้ที่มีความสนใจสามารถศึกษาการลงทุนทำธุรกิจ และใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนเพื่อการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่มาจากหอมแดงที่มีอยู่ในท้องถิ่นหรือชุมชนต่อไป

วิธีการวิจัย

ประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกหอมแดง ในตำบลคอนกาม อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ และผู้ซื้อหรือผู้รวบรวมในท้องที่ ใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ ได้จำนวนตัวอย่างเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงทั้งสิ้น 20 ราย และผู้ซื้อหรือผู้รวบรวมหอมแดงในท้องที่ทั้งสิ้น 20 ราย

เครื่องมือที่ใช้

เครื่องมือที่ใช้คือแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วยคำถามที่มีลักษณะปลายปิดและคำถามที่มีลักษณะปลายเปิด โดยแบ่งเป็น 4 ตอน คือ (1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ (2) ข้อมูลการผลิตหอมแดง (3) ข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตหอมแดง ละ (4) ปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งทัศนคติ ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ (อรวรรณ และ ศานิต, 2549)

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์การผลิต ผลิตภัณฑ์หอมแดง ต้นทุนการผลิตผลิตภัณฑ์หอมแดง ปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งทัศนคติ ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาประกอบด้วย ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (อรวรรณ และ ศานิต, 2549)

ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของเกษตรกรและการผลิตหอมแดง

จากการศึกษาข้อมูลของเกษตรกรและการผลิตหอมแดง พบว่าผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ เกษตรกรผู้ปลูก

หอมแดงส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ร้อยละ 75) อายุ 40-49 ปี (ร้อยละ 50) มีการศึกษาระดับประถมศึกษาหรือต่ำกว่า (ร้อยละ 55) ปลูกหอมแดงเป็นอาชีพหลัก (ร้อยละ 85) เกษตรกรจะมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 5-6 คน (ร้อยละ 35) เกษตรกรมีสมาชิกในครัวเรือนที่ทำการเกษตร 3-4 คน (ร้อยละ 50) เนื้อที่ถือครองของแต่ละครัวเรือนมี 10-19 ไร่ (ร้อยละ 50) และสำหรับประสบการณ์ในการปลูกหอมแดงส่วนใหญ่ปลูกมานาน 10 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 45)

ลักษณะการผลิตหอมแดง หอมแดงมีโครงสร้างเป็นหัวอยู่ใต้ดินเช่นเดียวกันกับหอมหัวใหญ่ แต่ว่ามีขนาดที่เล็กกว่า มีสีแดง กลิ่นฉุน นอกจากนั้นยังสามารถแตกตาข้างทำให้ได้หัวเล็กๆ เกาะติดอยู่ด้วยกันจำนวนมาก การเชื่อมติดจะติดอยู่ที่โคนลำต้น และหัวเล็กๆ นี้เองจะเป็นตัวขยายพันธุ์ต่อไป และเมื่อปลูกแล้วจะแตกเป็น 10 หัว เป็นอย่างมาก หอมแดงถูกนำมาใช้ในการบริโภคในลักษณะของพืชเครื่องแกงและผักชูรส อาจใช้เป็นผักแกล้มก็ได้เช่นกัน และเป็นที่นิยมมากในหมู่ประเทศแถบเอเชีย โดยลักษณะการปลูกหอมแดงของเกษตรกรจังหวัดศรีสะเกษส่วนใหญ่ใช้พื้นที่ในการปลูก 3-4 ไร่ (ร้อยละ 40) ปลูกหอมแดงร่วมกับพืชชนิดอื่น (ร้อยละ 65) ลักษณะดินที่ปลูกหอมแดงเป็นดินร่วน (ร้อยละ 50) และเป็นดินร่วนปนทราย (ร้อยละ 50) การเตรียมดินพื้นที่เพาะปลูก มีพรวนดินและไถหน้าดินก่อนปลูก 1 เดือน (ร้อยละ 40) ทั้งนี้มีการเว้นระยะห่างระหว่างหลุมปลูกส่วนใหญ่ระหว่าง 1-1.5 เมตร (ร้อยละ 70) โดยเกษตรกรผู้เพาะปลุกหอมแดงแจ้งว่าในการเว้นระยะห่างในการปลุกนั้นเพื่อให้ดินมีการระบายอากาศให้มากขึ้นและช่วยในการดูดซึมแร่ธาตุและปุ๋ยอินทรีย์ได้ดินขึ้น ลดปัญหาความเค็มและการตกค้างของสารเคมีได้ดีขึ้นเล็กน้อย พันธุ์ที่ใช้ปลูกเป็นหอมแดงพันธุ์บางช้าง (หอมแดงศรีสะเกษ) (ร้อยละ 75) สายพันธุ์ที่มีการนำมาเพาะปลุกเป็นพันธุ์เดิมที่มีการเก็บเกี่ยวไว้จากฤดูกาลเดิม (ร้อยละ 70) ใช้เวลาในการเพาะปลูกนาน 3-4 เดือน (ร้อยละ 70) เกษตรกรเริ่มปลูกหอมแดงในเดือนพฤศจิกายน (ร้อยละ 50) และเก็บเกี่ยวผลผลิตประมาณเดือนมีนาคม (ร้อยละ 75) ผลผลิตต่อไร่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับการดูแล การใส่ปุ๋ย และโรครบกวน ผู้ปลูกได้รับผลผลิตเฉลี่ย 1,000-1,500 กิโลกรัมต่อไร่ (ร้อยละ 35)

ต้นทุนการผลิต ต้นทุนเฉลี่ยต่อไร่ในการผลิตหอมแดง เท่ากับ 8,151.5 บาท โดยค่าสายพันธุ์ เท่ากับ 2,908.6 บาทต่อไร่ (ร้อยละ 35.7) ค่าปุ๋ย 1,498.5 บาทต่อไร่ (ร้อยละ 18.4) ค่าใช้จ่ายในการเตรียมพื้นที่เพาะปลูกได้แก่ ค่าจ้างในการกำจัดวัชพืชและถอนหญ้า 1,424.1 บาท (ร้อยละ 17.5) นอกจากนั้นยังมีจ้างแรงงานในการไถ่แปลงปลูก 1,028.8 บาทต่อไร่ (ร้อยละ 12.6) ค่ายาฆ่าแมลง 835.5 บาท (ร้อยละ 10.2) ค่าขนส่งมีสัดส่วนน้อยที่สุด 266.7 บาท (ร้อยละ 3.3) เท่านั้น เพราะส่วนใหญ่มีพ่อค้ามารับซื้อหอมแดงถึงแหล่งผลิต หรือถ้าเกษตรกรนำไปขายเองก็นำไปขายให้กับผู้รวบรวมในท้องที่ ซึ่งอยู่ไม่ไกลมากนัก

การจำหน่ายผลผลิต เกษตรกรจะจำหน่ายสายพันธุ์ปลูกที่เป็นสายพันธุ์เฉพาะของจังหวัดศรีสะเกษ (ร้อยละ 70) ซึ่งมีราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 30 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าจะมารับซื้อผลผลิตที่แปลงเพาะปลูก (ร้อยละ 55) เกษตรกรจะนำไปขายเองที่บ้านผู้รับซื้อที่ตลาดกลางของหอมกระเทียม (ผู้รวบรวมท้องที่) ซึ่งอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 45) เกษตรกรแต่ละครัวเรือนส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยที่ได้รับ 10,001-15,000 บาทต่อไร่ (ร้อยละ 30) จากการสัมภาษณ์ พบว่า เกษตรกรไม่มีอำนาจในการกำหนดราคา ราคารับซื้อถูกกำหนดโดยผู้ซื้อ โดยเกษตรกรนิยมขายผลผลิตให้แก่ผู้รวบรวมเจ้าประจำ เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในด้านราคา อย่างไรก็ตามในบางครั้งหากราคารับซื้อต่ำเกินไป เกษตรกรจะติดต่อสอบถามหาข้อมูลราคาจากผู้รับซื้อรายอื่น ๆ ด้วย เพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยผลผลิตทั้งหมดขายเป็นหัวสดไม่มีการแปรรูปผลผลิต ส่งผลให้ไม่สามารถประมวลผลเกี่ยวกับลักษณะการแปรรูปและผลิตภัณฑ์หอมแดงในพื้นที่ศึกษาได้ อย่างไรก็ตาม พบว่า ได้มีแนวคิดที่จะแปรรูปผลผลิตเป็นหอมแดงผง โดยได้รับการส่งเสริมสนับสนุนในด้านเครื่องบดหอมแดงจากหน่วยงานราชการในท้องที่ อย่างไรก็ตาม ณ วันที่มีการสำรวจข้อมูลโครงการแปรรูปผลผลิตหอมแดงดังกล่าวยังไม่ได้เริ่มดำเนินการ

ปัญหาการผลิตและการตลาด พบว่า ระดับปัญหาที่มีมากที่สุดคือ ราคาผลผลิตตกต่ำ ไม่มีการแปรรูปผลผลิต และนโยบายการให้ความช่วยเหลือจากภาครัฐไม่มีความต่อเนื่อง ส่วนประเด็นที่มีปัญหาระดับน้อย คือ ความเพียงพอของเนื้อที่ปลูก จำนวนท่อนพันธุ์ ระบบน้ำหรือชลประทาน และแรงงาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลของผู้รวบรวมท้องที่และการตลาด

จากการศึกษาข้อมูลของผู้รวบรวมท้องที่และการตลาด พบว่า ผู้รวบรวมท้องที่ หรือ ผู้รับซื้อหอมแดงในตำบลลานข่อย มีทั้งสิ้น 20 ราย โดย 12 รายเป็นเพศหญิง อีก 8 รายเป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 40 - 45 ปี ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษาหรือต่ำกว่า ประกอบอาชีพหลัก คือ ปลูกข้าว และรับซื้อหอมแดงและกระเทียมเป็นปลูกเพื่อจำหน่าย เช่น พริก อาชีพ

เสริม มีเพียงรายเดียวที่รับซื้อหอมแดงเป็นอาชีพหลักแล้วไม่มีการประกอบอาชีพเสริม นอกเหนือจากรับซื้อหอมแดงแล้ว ยังรับซื้อพืชผลทางการเกษตรอย่างอื่นด้วย เช่น ผัก และผลไม้ เป็นต้น การรับซื้อหอมแดงเป็นการดำเนินกิจการภายในครอบครัว ไม่มีการจ้างแรงงานประจำ มีเพียงการจ้างเหมาแรงงานในบางกิจกรรม เช่น จ้างเหมาแบกหอมแดง และจ้างล้างหอมแดง เป็นต้น

การลงทุนและการรับซื้อหอมแดง ผู้รวบรวมมีการจ้างแรงงานในลักษณะจ้างเหมาเป็นครั้ง ๆ ไป ได้แก่ การจ้างแรงงานเพื่อช่วยทำความสะอาดหอมแดงโดยอัตราค่าจ้างเท่ากับ 50 สตางค์ต่อกิโลกรัม และการจ้างแบกและขนส่งหอมแดง นอกจากนี้ผู้รวบรวมจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการรับซื้อในแต่ละเดือนอยู่ระหว่าง 50,000 - 70,000 บาท ขึ้นอยู่กับจำนวนผลผลิตที่รับซื้อและฤดูกาล ในช่วงที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดจำนวนมาก นั่นคือในเดือนมีนาคม ผู้รวบรวมท้องที่จำเป็นต้องสำรองเงินสดไว้สำรองจ่าย เนื่องจากจะต้องจ่ายค่าผลผลิตเป็นเงินสดเท่านั้น ด้านแหล่งที่มาของเงินลงทุน พบว่าส่วนใหญ่ เป็นเงินสะสมของตนเอง มีการกู้ยืมจากญาติบ้างในช่วงที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดในปริมาณมาก อย่างไรก็ตามไม่พบว่ามีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการลงทุนแต่อย่างใด นอกจากนี้การรับซื้อหอมแดงของผู้รวบรวม จะรับซื้อหอมแดงในรูปหัวสดซึ่งยังไม่ได้ล้าง แล้วนำมาฉีดล้างเอาดินออก ผู้รวบรวมท้องที่จะรับซื้อหอมแดงจากเจ้าประจำเป็นส่วนใหญ่ โดยได้รับการติดต่อจากผู้ผลิตหรือเกษตรกรโดยการบอกกล่าวโดยตรง และทางโทรศัพท์ ยกเว้นในช่วงที่ผลผลิตขาดตลาดผู้รวบรวมต้องออกไปหาซื้อผลผลิต ณ แหล่งผลิตด้วยตนเอง โดยร้อยละ 87 ของผลผลิตที่รับซื้อเป็นการซื้อ ณ แหล่งผลิต ทั้งนี้ผู้รวบรวมจะต้องรับผิดชอบเรื่องต้นทุนค่าขนส่งเอง ปริมาณการรับซื้อเฉลี่ยต่อวันเท่ากับ 800-1,000 กิโลกรัม ขึ้นอยู่ความต้องการของตลาด ลักษณะของผลผลิตที่รับซื้อ ส่วนใหญ่รับซื้อหอมแดงที่ยังไม่ตัดแต่ง (ร้อยละ 65) โดยราคาที่รับซื้อ ณ แหล่งผลิตจะถูกกว่าราคารับซื้อ ณ แหล่งรับซื้อกิโลกรัมละ 4 -5 บาท ขึ้นอยู่กับต้นทุนค่าขนส่ง ในการกำหนดราคารับซื้อหอมแดงนั้น ผู้รวบรวมท้องที่กำหนดราคารับซื้อโดยพิจารณาจากราคาที่คาดว่าจะขายได้ และราคารับซื้อของคู่แข่ง ตลอดจนคุณภาพของผลผลิต จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้รวบรวมจะกำหนดราคารับซื้อหอมแดงจากเกษตรกรให้ถูกกว่าราคาที่คาดว่าจะขายได้กิโลกรัมละ 2 -3 บาท ทั้งนี้เนื่องจากผู้รวบรวมมีต้นทุนทางการตลาด ได้แก่ ค่าจ้างล้างทำความสะอาดหอมแดง ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ตลอดจนค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการบรรจุผลผลิต (อรวรรณ และศานิต, 2549) นอกจากนี้การล้างหอมแดงยังส่งผลให้น้ำหนักของหอมแดงที่รับซื้อไว้ลดลงโดยเฉลี่ย ร้อยละ 10 ของน้ำหนักตอนรับซื้อ ปริมาณดินที่ติดมากับผลผลิตเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อราคารับซื้อแม้ว่าผู้รวบรวมท้องที่จะมีจำนวนไม่มากนักแต่ก็ไม่ปรากฏว่ามีการรวมกลุ่มกันระหว่างผู้รวบรวมเพื่อกำหนดราคาแต่ประการใด ผู้รวบรวมแต่ละรายดำเนินนโยบายการซื้อขายหอมแดงอย่างอิสระ แต่จะพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันกันขึ้นราคารับซื้อ

การจำหน่ายผลผลิตของผู้รวบรวมท้องที่ จะจำหน่ายผลผลิตในลักษณะหัวหอมแดงสด ซึ่งผ่านการทำความสะอาดแล้ว โดยมีการคัดแยกเกรด และลักษณะของผลผลิตออกเป็น 2 ประเภท คือ หอมแดงที่ตัดแต่ง และหอมแดงที่ไม่ผ่านการตัดแต่ง ผลผลิตส่วนใหญ่จะขายให้แก่ลูกค้าประจำ โดยเป็นการขายส่ง ไม่มีการขายปลีก ทั้งนี้ผู้รวบรวมจะได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าทางโทรศัพท์เป็นส่วนใหญ่ โดยราคาที่ขายถูกกำหนดโดยราคาซื้อขายในท้องตลาดขณะนั้นเป็นหลัก ผู้รวบรวมไม่มีอำนาจในการกำหนดราคาขาย ภายหลังได้รับคำสั่งซื้อแล้วผู้รวบรวมจะจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าทันทีที่มีผลผลิตพร้อม ดังนั้นผู้รวบรวมจำเป็นต้องมีหอมแดงเก็บสำรองไว้บ้างเสมอ ส่งผลให้มีต้นทุนในการเก็บรักษา และหากไม่สามารถจำหน่ายผลผลิตได้ภายใน 1 เดือน ผลผลิตจะเกิดการเน่าเสียกลายเป็นต้นทุนจมและส่งผลให้ผู้รวบรวมประสบกับภาวะขาดทุนได้ (อรวรรณ และ ศานิต, 2549) สำหรับวิถีการตลาดหอมแดงนั้น พบว่า ผลผลิตส่วนใหญ่ ขนส่งไปขาย ณ ตลาดกลางหอมกระเทียม จังหวัดศรีสะเกษ เพื่อส่งต่อไปยังแหล่งอื่นๆ เช่น กรุงเทพมหานคร เป็นต้น รองลงมาส่งไปจำหน่ายในจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ จังหวัดสุรินทร์ อุบลราชธานี บุรีรัมย์ และประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา) การสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่าผลผลิตส่วนใหญ่จะถูกนำไปใช้ในการประกอบอาหาร มีการแปรรูปเพื่อใช้ประโยชน์อย่างอื่นน้อยมาก ด้านการชำระเงิน พบว่าผู้รวบรวมท้องที่จะไม่ได้รับเงินค่าสินค้าในทันทีหลังจากการจัดส่งสินค้า แต่จะได้รับค่าสินค้าเป็นงวด ๆ ตามที่ตกลงกันไว้ โดยการชำระเงินค่าสินค้ามีทั้งการจ่ายเป็นเงินสด หากมีการสั่งซื้อเป็นจำนวนและมีรอบระยะเวลาการสั่งซื้อตั้งแต่เริ่มเพาะปลูกเป็นจัดซื้อแบบการเหมายกแปลงปลูก จากประเทศเพื่อนบ้านจะมีการชำระเงินผ่านระบบบัญชีธนาคารร่วมด้วย

ต้นทุนการตลาด ส่วนเหลื่อมการตลาด และวิถีการตลาดหอมแดง ต้นทุนการตลาดคือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมดจากการทำหน้าที่ทางการตลาดของผู้รวบรวมท้องที่ และเมื่อรวมกับกำไรที่ผู้รวบรวมได้รับ จะเป็นส่วน

เหลื่อมการตลาด พบว่า ต้นทุนทางการตลาด กำไรของผู้รวบรวม และส่วนเหลื่อมทางการตลาดจะแตกต่างกันไปตามลักษณะของผลผลิตที่จำหน่าย โดยต้นทุนทางการตลาดของผลผลิตประเภทตัดแต่ง และไม่ตัดแต่ง ทั้งสองสายพันธุ์ เท่ากัน คือ 1.7 บาท ส่วนต้นทุนทางการตลาดของหอมแดงเท่ากับ 1.67 บาท เมื่อพิจารณาองค์ประกอบของต้นทุนทางการตลาด พบว่า ต้นทุนค่าขนส่ง มีสัดส่วนสูงที่สุด คิดเป็น 0.75 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมา คือ ค่าจ้างแรงงาน 0.5 บาทต่อกิโลกรัม ค่าน้ำประปา และค่าไฟ 0.2 บาทต่อกิโลกรัม และค่าสูญเสียน้ำหนัก 0.10 บาทต่อกิโลกรัม ทั้งนี้ผู้รวบรวมจะได้รับกำไร สำหรับการจำหน่ายต้นอ่อน ต้นหัวแม่ และท่อนหอมแดงคละต่อกิโลกรัมละ 2 บาท 1.65 บาท และ 1.25 บาท ตามลำดับ วิถีการตลาด จากการสัมภาษณ์ผู้รวบรวมท้องที่ พบว่า วิถีการตลาดหอมแดง คือ หอมแดงที่เกษตรกรผลิตได้ ร้อยละ 95 จะขายให้กับผู้รวบรวมในท้องที่ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 5 จะเก็บไว้บริโภคและเป็นท่อนพันธุ์สำหรับการเพาะปลูกในฤดูกาลต่อไป โดยในส่วนของผู้รวบรวมเมื่อรับซื้อผลผลิตไปแล้วจะนำผลผลิตประมาณร้อยละ 66 ไปขายที่ตลาดกลางหอมกระเทียม จังหวัดศรีสะเกษ และขายให้กับพ่อค้ารายย่อยในจังหวัดศรีสะเกษ และจังหวัดใกล้เคียง ร้อยละ 6 และร้อยละ 24 ตามลำดับ สำหรับผลผลิตที่ตลาดกลางฯ ประมาณ ร้อยละ 40 จะขายให้กับผู้ผลิตด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร ทั้งในและนอกพื้นที่ ส่วนอีกร้อยละ 20 จะขายให้พ่อค้าในตลาดกรุงเทพ และที่เหลือ ร้อยละ 5 จะขายให้ผู้บริโภคภายในจังหวัดศรีสะเกษ

ปัญหาในการรับซื้อผลผลิต พบว่า ปัญหาในการรับซื้อหอมแดงอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัญหาเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตที่มีน้อยและมีปริมาณไม่แน่นอน นับว่าเป็นปัญหาที่มีความสำคัญในระดับมาก ส่วนปัญหาที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ปัญหาด้านราคาที่มีความไม่แน่นอนและตกต่ำ การขาดอำนาจในการกำหนดราคารับซื้อ และต้นทุนค่าขนส่งที่เพิ่มสูงขึ้น ส่วนปัญหาด้านอื่น ๆ อยู่ในระดับน้อย นอกจากนี้ผู้รวบรวมยังให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทของภาครัฐว่าควรให้ความช่วยเหลือในการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลผลิต และสอดคล้องกับงานวิจัยของอรวรรณ และ ศานิต (2549) พบว่าการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากหอมแดงเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งควรแสวงหาตลาดรับซื้อแหล่งใหม่เพื่อลดการผูกขาดของผู้รวบรวมในท้องที่และแก้ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ

ศักยภาพด้านการตลาด สามารถวิเคราะห์ได้ 3 องค์ประกอบ คือ (1) ผลิตภัณฑ์ จากการศึกษาครั้งนี้พบว่ามีเพียงหอมแดงสดเพียงอย่างเดียว ยังไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการเก็บรักษาหรือแปรรูป ผลผลิตที่ขายไม่ได้ถูกปล่อยให้เน่าเสีย (2) ราคา เกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงไม่มีบทบาทในการกำหนดราคาผลผลิต และต้องยอมรับราคาที่ถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลาง (ผู้รวบรวมในท้องที่) เกษตรกรขาดการรับรู้ข้อมูลข่าวสารด้านราคา อย่างไรก็ตามพบว่าเกษตรกรสามารถจำหน่ายให้กับผู้ซื้อที่ให้ราคาสูงกว่าได้ และ (3) ช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าเป็นแบบช่องทางอ้อม (Indirect Channel) ประเภทช่องทาง 2 ระดับ และช่องทาง 3 ระดับ ซึ่งช่องทางในการจัดจำหน่ายเกษตรกรดังกล่าวเกษตรกรหรือผู้ผลิตไม่ได้ซื้อขายสินค้ากับผู้บริโภคโดยตรง ทำให้เกิดต้นทุนทางการตลาด ส่งผลให้ส่วนที่เกษตรกรได้รับอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งเมื่อพิจารณาศักยภาพด้านการตลาดของหอมแดงในภาพรวมแล้ว พบว่ายังอยู่ในระดับต่ำเพราะผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์ ประกอบกับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ผ่านผู้รวบรวมท้องที่เพียงช่องทางเดียว และต้องยอมรับราคาที่ถูกกำหนดโดยผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มีลักษณะเป็นผู้ซื้อผูกขาด

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องการผลิตและการตลาดหอมแดงและผลิตภัณฑ์ ในตำบลคอนกาม อำเภอยางชุมน้อย จังหวัดศรีสะเกษ พบว่า (1) การผลิตหอมแดง เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 74 ปลูกหอมแดงมานานกว่า 5 ปี ขนาดพื้นที่เพาะปลูก 3-4 ไร่ เกษตรกรร้อยละ 80 ปลูกหอมแดงร่วมกับพืชชนิดอื่น เช่น ข้าว พริก เป็นต้น โดยดินที่ใช้ปลูกหอมแดงส่วนใหญ่เป็นดินร่วน รองลงมา คือ ดินร่วนปนทรายก่อนทำการปลูก เกษตรกรมีการเตรียมพื้นที่โดยการพรวนดินก่อน 1 เดือน จากนั้นจึงขุดหลุมปลูกหอมแดง ระยะห่างระหว่างหลุมปลูกประมาณ 1-1.5 เมตร พันธุ์ที่นิยมปลูก คือ หอมแดงพันธุ์บางช้าง (หอมแดงศรีสะเกษ) แหล่งที่มาของท่อนพันธุ์ส่วนใหญ่เป็นของตนเอง เกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 67 เริ่มปลูกหอมแดงในเดือนพฤศจิกายน และเก็บเกี่ยวผลผลิตในเดือนมีนาคม ในการดูแลรักษาหอมแดงเกษตรกรมีการถอนหญ้าและใส่ปุ๋ยเคมีสองครั้ง รวมระยะเวลาตั้งแต่เริ่มปลูกจนกระทั่งเก็บเกี่ยวผลิต 3-4 เดือน โดยวิธีการเก็บเกี่ยวผลผลิตยังใช้วิธีดั้งเดิมนั่นคือ การขุดโดยใช้แรงงานคน เกษตรกรได้รับผลผลิตเฉลี่ย 1,776 กิโลกรัม

ต่อไร่ ต้นทุนในการผลิตเฉลี่ย 8,152 บาทต่อไร่ (ไม่รวมค่าแรงงานของตนเองและครอบครัว) ราคาจำหน่ายมีความไม่แน่นอนเนื่องจากผู้รับซื้อเป็นผู้กำหนดราคา เกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองส่งผลให้ เกษตรกรมีรายได้เฉลี่ยต่อไร่เพียง 22,186 บาทต่อไร่ นอกจากนี้ยังพบว่าเกษตรกรขาดความรู้ในการปรับปรุงบำรุงดิน จะเห็นได้จากมีการปลูกหอมแดงในพื้นที่เดิมติดต่อกันหลายครั้ง โดยไม่ได้มีการปลูกพืชชนิดอื่นหมุนเวียน ส่งผลให้เกิดโรครบกวน เนื่องจากการปลูกหอมแดงซ้ำที่เดิมหลายครั้ง ทำให้เกิดการสะสมโรค เช่น โรคเหง้าและรากเน่าซึ่งเกิดจากเชื้อแบคทีเรีย โรคต้นเหี่ยว และโรคใบจุดซึ่งเกิดจากเชื้อรา (Permpiphat et al., 1990) ในขณะที่ปัญหาที่เกษตรกรประสบอยู่ สามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท คือ ปัญหาด้านการผลิต ได้แก่ ปัญหาการเสื่อมคุณภาพของดินและการมีโรคพืชและแมลงรบกวน ด้านการตลาด พบว่า ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ และไม่มีการแปรรูปผลผลิตนับเป็นปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุด นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านอื่น ๆ ได้แก่ นโยบายหรือการให้ความช่วยเหลือจากรัฐไม่มีความต่อเนื่องและขาดผู้เชี่ยวชาญในการให้คำแนะนำ ในส่วนของความต้องการความช่วยเหลือ เกษตรกรต้องการให้ภาครัฐจัดบุคลากรเข้ามาคอยให้คำแนะนำด้านความรู้ในการปลูกหอมแดงอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนสนับสนุนและส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ปลูกหอมแดงในท้องที่ และช่วยเหลือให้เกิดการแปรรูปผลผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ตลอดจนต้องการให้ภาครัฐออกเอกสารสิทธิ์ที่ดินทำกิน เกษตรกรไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน จึงขาดแรงจูงใจในการพัฒนาเทคนิคการผลิต และ (2) การตลาดหอมแดง มีผู้รับซื้อหรือผู้รวบรวมท้องที่จำนวนทั้งสิ้น 20 ราย 12 คนเป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 45-50 ปี ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษาหรือต่ำกว่า ประกอบอาชีพทำสวนยางเป็นอาชีพหลัก และรับซื้อหอมแดงเป็นอาชีพเสริม โดยส่วนใหญ่รับซื้อหอมแดงมานานกว่า 5 ปี ในการดำเนินการซื้อขายหอมแดงนั้นผู้รับซื้อจะต้องลงทุนจัดเตรียมเครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ ได้แก่ รถกระบะสำหรับบรรทุกหอมแดง เครื่องชั่งน้ำหนัก โรงเรือนที่เก็บหอมแดงเพื่อรอจำหน่าย เข่ง กระสอบป่านเพื่อใช้ในการปิดเข่ง กระสอบบรรจุแบบตาข่าย เครื่องสูบน้ำ สายยางและหัวฉีดน้ำ กะละมัง ตะกร้าบรรจุ และต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเตรียมไว้ 50,000-70,000 บาทต่อเดือน ทั้งนี้เนื่องจากผู้รวบรวมต้องจ่ายค่าผลผลิตเป็นเงินสดแก่เกษตรกร ผู้รวบรวมท้องที่จะรับซื้อหอมแดงจากลูกค้าประจำเป็นส่วนใหญ่ โดยร้อยละ 85 ของผลผลิตที่รับซื้อเป็นการซื้อ ณ แหล่งผลิต ปริมาณการรับซื้อเฉลี่ย 800-1,000 กิโลกรัมต่อวัน รับซื้อเป็นหัวสดในลักษณะหัวตัดแต่ง และไม่ตัดแต่ง ส่วนการกำหนดราคารับซื้อนั้นผู้รวบรวมท้องที่กำหนดราคารับซื้อโดยพิจารณาจาก ราคาที่คาดว่าจะขายได้ ราคารับซื้อของคู่แข่ง และคุณภาพของผลผลิต ผลผลิตส่วนใหญ่ส่งไปขายที่ตลาดกลางหอมกระเทียม จังหวัดศรีสะเกษ โดยจำหน่ายให้กับลูกค้าประจำเป็นส่วนใหญ่ ผู้รวบรวมท้องที่ประสบปัญหาในการรับซื้อหอมแดงอยู่ในระดับปานกลาง โดยปัญหาเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตที่มีน้อยและมีปริมาณไม่แน่นอน นับว่าเป็นปัญหาที่มีความสำคัญในระดับมาก ส่วนปัญหาที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ปัญหาด้านราคาที่มีความไม่แน่นอนและตกต่ำ การขาดอำนาจในการกำหนดราคารับซื้อ และต้นทุนค่าขนส่งที่เพิ่มสูงขึ้น ส่วนปัญหาด้านอื่น ๆ อยู่ในระดับน้อยนอกจากนี้ ผู้รวบรวมยังให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เกี่ยวกับบทบาทของภาครัฐ ที่ควรมีการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ตลอดจนช่วยแสวงหาตลาดรับซื้อเพื่อลดการผูกขาดของผู้รวบรวมในท้องที่ ในขณะที่ศักยภาพด้านการตลาดของหอมแดงพบว่ายังอยู่ในระดับต่ำเพราะผลิตภัณฑ์ไม่มีความหลากหลาย ไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์ และช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ผ่านผู้รวบรวมท้องที่เพียงช่องทางเดียว ส่งผลให้ผู้ผลิตต้องยอมรับราคาที่ถูกกำหนดโดยผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มีลักษณะเป็นผู้ซื้อผูกขาด

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการนำผลการวิจัยไปใช้

(1) ภาครัฐควรเข้ามาดูแล ในการให้ความรู้เกี่ยวกับการปลูกหอมแดงในทุก ๆ ด้าน แก่เกษตรกร โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกพันธุ์ การเตรียมพื้นที่เพาะปลูก การดูแลรักษา การใส่ปุ๋ย การป้องกันและกำจัดโรคพืช ตลอดจนการเก็บเกี่ยว เนื่องจากผลการวิจัยพบว่าเกษตรกรยังขาดความรู้ในเรื่องดังกล่าว

(2) ควรส่งเสริมให้มีการปรับปรุงบำรุงดิน โดยการแนะนำให้เกษตรกรปลูกพืชชนิดอื่นสลับกับการปลูกหอมแดงเพื่อป้องกันโรคพืช

(3) ควรส่งเสริมให้มีการใช้ปุ๋ยชีวภาพแทนปุ๋ยเคมีเพื่อลดต้นทุนการผลิต เนื่องจากผลการวิจัยพบว่าค่าปุ๋ยเคมีมีสัดส่วนในต้นทุนสูง

(4) เนื่องจากระยะเวลาที่เก็บเกี่ยวผลผลิตมีผลต่อราคาหอมแดงที่เกษตรกรได้รับ ดังนั้นควรให้ความรู้แก่เกษตรกรให้ตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องดังกล่าวซึ่งจะเป็นการเพิ่มรายได้แก่เกษตรกร

(5) ควรส่งเสริมให้เกษตรกรทดลองปลูกหอมแดงพันธุ์อื่น เช่น หอมแดงทอง ซึ่งมีโอกาสทางการตลาดที่ดีกว่า

(6) ภาครัฐจึงควรสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงในแหล่งผลิตเพื่อสร้างระบบการซื้อ- ขายผลผลิตที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนให้ข้อมูลข่าวสารทางการตลาดแก่เกษตรกรเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง

(7) รัฐควรส่งเสริมให้มีการแปรรูปผลผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและแก้ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ

(8) ภาครัฐควรส่งเสริมให้มีการแสวงหาตลาดใหม่ ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อรองรับผลผลิต

(9) ควรให้ความรู้เกี่ยวกับการเก็บรักษาหัวสดหอมแดงแก่ผู้รวบรวมท้องที่ในระหว่างที่รอจำหน่ายเพื่อลดจำนวนการเน่าเสียของผลผลิต

(10) รัฐบาลควรเข้าไปมีบทบาทในการสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์หรือทำหน้าที่ทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการเก็บรักษาและการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์

(11) ควรมีการจัดตั้งหรือรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหอมแดงเพื่อสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้หรือผู้รวบรวมในท้องที่

(12)รัฐบาลควรเข้าไปมีบทบาทในการแสวงหาตลาดใหม่อาจโดยการทำสัญญาซื้อขายจากผู้ซื้อรายใหญ่เพื่อเป็นการลดความไม่แน่นอนจากการเคลื่อนไหวขึ้นลงของราคา

ข้อเสนอแนะเพื่อใช้ในการวิจัยครั้งต่อไป

(1) ศึกษาแนวทางการส่งเสริมการปลูกหอมแดงที่ทำให้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่สูงกว่าที่เป็นอยู่

(2) ศึกษาความเป็นไปได้ในการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์หอมแดง

(3) ศึกษาโอกาสทางการตลาดและวิถีการตลาดของหอมแดงและผลิตภัณฑ์

เอกสารอ้างอิง

สำนักวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร. 2553. การศึกษาการจัดการการผลิตและการตลาดหอมแดง ปี 2552/53. กรุงเทพฯ:. สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

อรวรรณ บุตรโส และ ศานิต เก้าเอี้ยน. 2549. การวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนของการปลูกหอมแดงโดยวิธีการกำจัดศัตรูพืชด้วยสารเคมีและชีวภาพในจังหวัดศรีสะเกษ ปีการผลิต 2546/2547. วารสารเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. 13 (1), 27-40.

Ross, M.S.F. and K.K. Brain. 1977. An introduction to phytopharmacy. London: Pithman Medical Publishing Co. Ltd.

Gujral, M.L., N.K. Chowdhury, and P.N. Saxena. 1953. The effect of certain indigenous remedies on the healing of wounds and ulcers. Journal of the Indian Medical Association. 22(7), 273–276.

Permpiphat, U., N. Kieatyingungsulee, K. Anulakanapakorn, W. Jirajariyavech, S. Kittisiripornkul and U. Juthaputhi.1990. Pharmacological study of *Curcuma longa*. In: Symposium of the Department of Medicinal Science, Bangkok Thailand. Dec 3-4, 1990.