

Analysis of Investment Return and Business Model of Rice field Crab Farming in Kamphaengphet Province

Akkraeve Champeeratana^{1*} Chakrit Potchanasin² and Suwanna Sayruamyat²

¹ Graduate student in Agribusiness, Department of Agricultural and Resource Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

² Department of Agricultural and Resource Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

* Corresponding author. E-mail: akkravee.ch@ku.th

ABSTRACT

This article aimed to (1) study current circumstance of rice field crab farming in Kamphaengphet province, (2) compare investment return of rice field crab farm in Kamphaengphet and (3) compare business model of rice field crab farm in Kamphaengphet province. Data is collected from semi structured questionnaire and in-depth interview. Data is analyzed by Cluster analysis, Descriptive analysis, Business model analysis, and Cost and return analysis. The result of the study found that process of rice field crab farming. Rice field crab can be farmed in cement pond, floating basket, soil pond, or rice field. Farmer can use their own crab breeders within farm or buy them from outside. Rice field crab in different age eats different food. Perfect crabs are sold as breeder. Imperfect crabs are sold for consumption or processing. Entrepreneur who has low own fund should follow Group 1 to wholesale fresh product because it requires low average cost at 39,916 Baht. Production process is simple. It creates good revenue and average profit at 54,984 Baht. The case of entrepreneur with high own fund should follow Group 2 to sell as retail fresh and processed products. It requires higher average cost at 76,432 Baht. However, it creates higher revenue and average profit at 109,043 Baht. Group 1's customer segment is B2B customer. Value proposition is fresh of the product. Customer relationship is maintained by offering discount. Marketing channel is selling at farm. Revenue stream is mainly from wholesaling fresh of product. Key partner are crab farms. Key activity is farming crab. Key resources are farm and household workers. Cost structure from farming crab operations. Group 2's customer segment is B2C customer. Value proposition is processed product. Customer relationship has been created by giving free product. Channels are selling at farm and selling through, online, and restaurant. Revenue stream is from retailing fresh and processed products. Key partner are restaurants. Key activities are farming crab and processing products. Key resources are farm and workers. Cost structures are from crab farming and processing products.

Keywords: Rice Field Crab, Business Model, Investment Return

การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนและแบบจำลองธุรกิจการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร

อัครวีร์ จำปรัตน์^{1*} จักรกฤษณ์ พจนศิลป์² และ สุวรรณ สายรวมญาติ²

¹ นิสิตบัณฑิตศึกษาศาสาวิชาธุรกิจการเกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

² ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

* Corresponding author. E-mail: akkraivee.ch@ku.th

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อ (1) ศึกษาสภาพปัจจุบันของการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร (2) เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร และ (3) เปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร การศึกษาเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกด้วยแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง โดยการวิเคราะห์ข้อมูลใช้การวิเคราะห์กลุ่ม การวิเคราะห์เชิงพรรณนา การวิเคราะห์แบบจำลองธุรกิจ และการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน ผลการศึกษา พบว่ากระบวนการเลี้ยงปูนาทำได้ในบ่อปูน บ่อกระชังบก บ่อดิน หรือพื้นที่ทำนา สามารถเพาะพ่อแม่พันธุ์เองหรือซื้อมา อาหารปูนาแตกต่างกันตามช่วงวัย การขายจะขายปูนาสภาพดีเป็นพ่อแม่พันธุ์ และขายปูนาที่ไม่สมบูรณ์เพื่อการบริโภคหรือแปรรูป หากผู้ประกอบการมีต้นทุนน้อยควรทำแบบกลุ่มที่ 1 คือ ขายส่งปูด เนื่องจากเป็นรูปแบบที่ใช้ต้นทุนไม่สูงที่เฉลี่ย 39,916 บาท ขั้นตอนการดำเนินงานไม่ยุ่งยาก และสามารถสร้างรายได้และผลกำไรได้ดีที่เฉลี่ย 54,984 บาท ขณะที่หากผู้ประกอบการมีต้นทุนมาก สามารถทำแบบกลุ่มที่ 2 คือ ขายปลีกทั้งสินค้าสดและแปรรูป โดยใช้ต้นทุนมากกว่าที่เฉลี่ย 76,432 บาท แต่สามารถสร้างรายได้และกำไรได้สูงกว่าที่ 109,043 บาท จากการวิเคราะห์แบบจำลองธุรกิจและเปรียบเทียบพบว่าแบบจำลองธุรกิจกลุ่มที่ 1 เน้นกลุ่มลูกค้าธุรกิจ คุณค่าสินค้าคือสินค้าสด ความสัมพันธ์กับลูกค้าคือการลดราคา ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าผ่านการขายหน้าฟาร์ม รายได้จากการขายส่งสินค้าสด พันธมิตรคือฟาร์มปู กิจกรรมหลักคือเพาะพันธุ์ปูนา ทรัพยากรหลักคือพื้นที่ฟาร์มและแรงงานครัวเรือน ต้นทุนคือค่าทำปู กลุ่มที่ 2 เน้นกลุ่มลูกค้าทั่วไป คุณค่าสินค้าคือสินค้าแปรรูป ความสัมพันธ์กับลูกค้าคือการแถมสินค้า ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าผ่านหน้าฟาร์ม ออนไลน์ และร้านอาหาร รายได้จากการขายปลีกสินค้าสดและแปรรูป พันธมิตรคือร้านอาหาร กิจกรรมหลักคือเพาะพันธุ์ปูและแปรรูปสินค้า ทรัพยากรหลักคือพื้นที่ฟาร์มและแรงงาน โครงสร้างต้นทุนเกิดจากค่าทำปูและค่าแปรรูป

คำสำคัญ: ปูนา, แบบจำลองธุรกิจ, ผลตอบแทนการลงทุน

© 2023 JSSP: Journal of Social Science Panyapat

บทนำ

ปูนาเป็นสัตว์ที่พบได้มากในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และเอเชียตะวันออก รวมถึงประเทศไทย โดยพบมากในพื้นที่ภาคกลาง ภาคใต้ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถพบได้ทุกพื้นที่ โดยเฉพาะบริเวณนาข้าว ประเทศไทยมีการบริโภคปูนามากถึงปีละ 45 ล้านตัว แต่จำนวนปูนาในธรรมชาติไม่เพียงพอ จึงต้องนำเข้าปูนาสูงถึงปีละ 25 ล้านตัว (ศรีเพ็ญพงศ์ทรัพย์เจริญ, 2563) ทั้งนี้ มีเกษตรกรสนใจประกอบอาชีพเลี้ยงปูนามากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นอาชีพที่ลงทุนไม่สูง กระบวนการเลี้ยงไม่ยุ่งยาก แพร่พันธุ์ได้เร็ว และปูนาเป็นสินค้าที่สามารถสร้างรายได้ให้เกษตรกรจำนวนมากโดยปูนาสามารถนำไปจำหน่ายเป็นปูนาพ่อแม่พันธุ์ ปูนาสด และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปูนา (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2563) อย่างไรก็ตาม รูปแบบการเลี้ยงปูนามีความหลากหลายในหลายปัจจัย เช่น การเลือกพ่อแม่พันธุ์ปูนา ปริมาณการปล่อยปูในบ่อ การจัดพื้นที่ที่อยู่อาศัย การจัดเตรียมอาหารปูนา และการแปรรูปปูนา ด้วยเหตุนี้ ควรมีการศึกษาขั้นตอนการเลี้ยงปูนาอย่างละเอียดและสามารถนำไปสู่แนวทางแก้ไขปัญหาต่างๆ ของการเลี้ยงปูนา

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาแบบจำลองธุรกิจการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร” มุ่งเน้นศึกษาการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร เนื่องจากจังหวัดกำแพงเพชรเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมในการเลี้ยงปูนาเป็นอันดับต้นๆ ของประเทศ (สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2563) และมีรูปแบบการเลี้ยงปูนาที่หลากหลาย ดังนั้น การศึกษาแบบจำลองธุรกิจการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชรจึงมีความสำคัญมากในการสร้างแบบจำลองธุรกิจ เพื่อให้ได้แนวทางในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบและสร้างโอกาสในการทำกำไรได้ในระยะยาว รวมทั้ง การเปรียบเทียบต้นทุนและผลประกอบการจากการเลี้ยงปูนาในน้ำใส ในบ่อดิน ในกระชังบก ในบ่อซีเมนต์ ที่วิเคราะห์ระยะเวลา วิธีการเลี้ยงและปัจจัยด้านอื่นๆ ใกล้เคียงกันร่วมด้วย เพื่อเป็นการอธิบายการวิเคราะห์ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ให้เกษตรกรสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการประกอบอาชีพได้ รวมถึงเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรไทยในการยกระดับการมีรายได้เพิ่มและช่วยในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพปัจจุบันของการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร
2. เพื่อเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร
3. เพื่อเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน (Mixed Methods Research) โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากร

เนื่องจากประชากรที่ใช้ในการศึกษามีจำนวนไม่มาก จึงใช้ประชากรทั้งหมดเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยประชากรคือฟาร์มปูนา จำนวน 12 ฟาร์ม ตั้งอยู่ใน 6 อำเภอ ของจังหวัดกำแพงเพชร ประกอบด้วย อำเภอชาลนุรักษ์บุรี อำเภอคลองขลุง อำเภอคลองลาน อำเภอไทรงาม อำเภอพรานกระต่าย และอำเภอเมืองจังหวัดกำแพงเพชร มีการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องมากกว่า 2 ปี

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ แบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi Structured Questionnaire) โดยมีหัวข้อประเด็นคำถาม ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกร ประกอบด้วย ข้อมูลพื้นฐานส่วนบุคคลทางด้านสังคมและเศรษฐกิจ แรงจูงใจและประสบการณ์ในการเลี้ยงปูนาเชิงธุรกิจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการเลี้ยงปูนา ประกอบด้วย วิธีการ วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการตลาด ประกอบด้วย ช่องทางการจัดจำหน่าย ขนาด และราคาขาย

ส่วนที่ 4 ข้อมูลต้นทุนและผลการตอบแทนจากการเลี้ยงปูนา ประกอบด้วย ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปรที่เกิดจากการเลี้ยงปูนา และรายได้จากการขาย

ส่วนที่ 5 ข้อมูลองค์ประกอบการดำเนินธุรกิจ ตามแนวคิดแผนภาพแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas) ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) คุณค่าที่นำเสนอ (Value Proposition) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) รายได้ (Revenue Streams) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) กิจกรรมหลัก (Key Activities) พันธมิตรหลัก (Key Partners) และโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

ส่วนที่ 6 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) คือข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการฟาร์มปูนาทั้ง 12 แห่งในจังหวัดกำแพงเพชรเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจและผลตอบแทนทางการเงินของการเลี้ยงปูนา โดยเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) ใช้แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi Structured Questionnaire)

3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) คือข้อมูลที่ได้จากค้นคว้าจากสิ่งบันทึก เอกสาร ตำรา รายงานวิจัย วิทยานิพนธ์ และสถิติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการจำหน่ายปุ๋ย รวมถึงปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นในการผลิตปุ๋ย จากสถาบันการศึกษา และหน่วยงานต่างๆ ทั้งของรัฐและเอกชน เช่น องค์กรพัฒนาเอกชน และสหกรณ์การเกษตรในพื้นที่จังหวัดกำแพงเพชร

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้นำข้อมูลที่ได้มาจัดกลุ่มฟาร์มประชากรที่มีคุณสมบัติคล้ายกัน โดยอ้างอิงจากช่องทางการขายผลิตภัณฑ์ ขนาดบ่อ และรายได้ โดยทำการวิเคราะห์แบบ Hierarchical cluster analysis ทำให้สามารถจัดกลุ่มฟาร์มประชากรเป็น 2 กลุ่ม จากนั้น ใช้วิธีการวิเคราะห์ 3 วิธี ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ดังนี้

4.1 การวิเคราะห์สภาพปัจจุบันของการเลี้ยงปลา

การศึกษาในส่วนนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพในการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกี่ยวกับแรงจูงใจและประสบการณ์ในการเลี้ยงปลาเชิงธุรกิจ วิธีการเลี้ยงปลา และข้อมูลด้านการตลาด นำมาสรุปตามประเด็นเพื่อให้สามารถสรุปสถานการณ์การเลี้ยงปลาในจังหวัดกำแพงเพชร จากนั้นจึงวิเคราะห์แบบจำลองธุรกิจของแต่ละฟาร์มเพื่อจัดกลุ่มธุรกิจฟาร์มปลาตามความแตกต่างของแบบจำลองธุรกิจของแต่ละฟาร์มใช้อย่างเหมาะสม

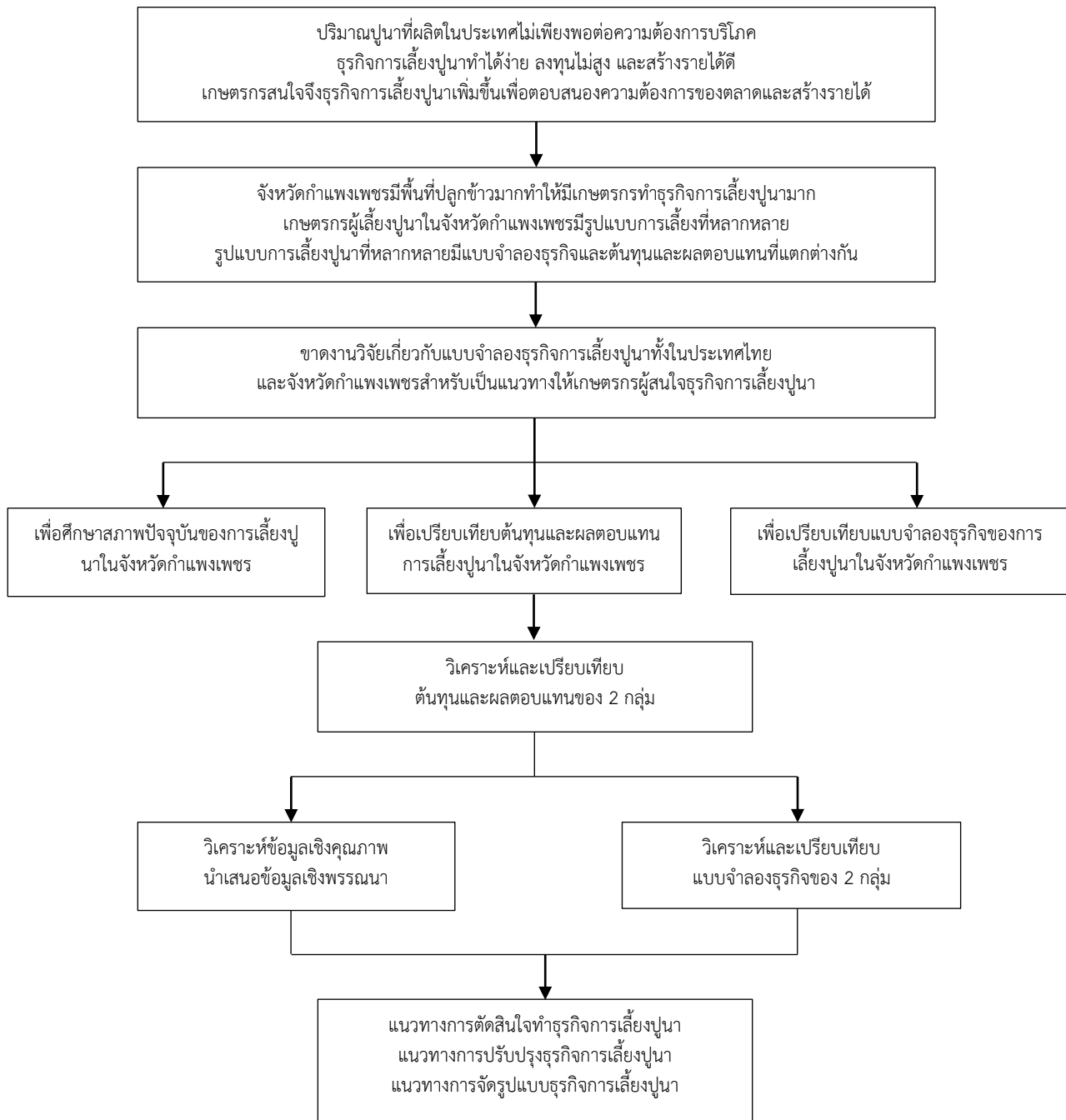
4.2 การวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงปลา

การศึกษาในส่วนนี้ใช้วิธีการเปรียบเทียบความคุ้มค่าทางการเงินของการลงทุนเลี้ยงปลาเชิงธุรกิจของ 2 กลุ่มในภาพรวม ดังนี้

- 1) ต้นทุนคงที่ เช่น ค่าบ่อ ค่าสถานที่ และค่าอุปกรณ์
- 2) ต้นทุนผันแปร ค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงปลา ประกอบด้วย ราคาพ่อแม่พันธุ์ปลา ค่าแรง ค่าอาหารที่ใช้เลี้ยงปลาต่อรอบการเลี้ยง ค่าสารเคมี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
- 3) ผลตอบแทนในการเลี้ยงปลา

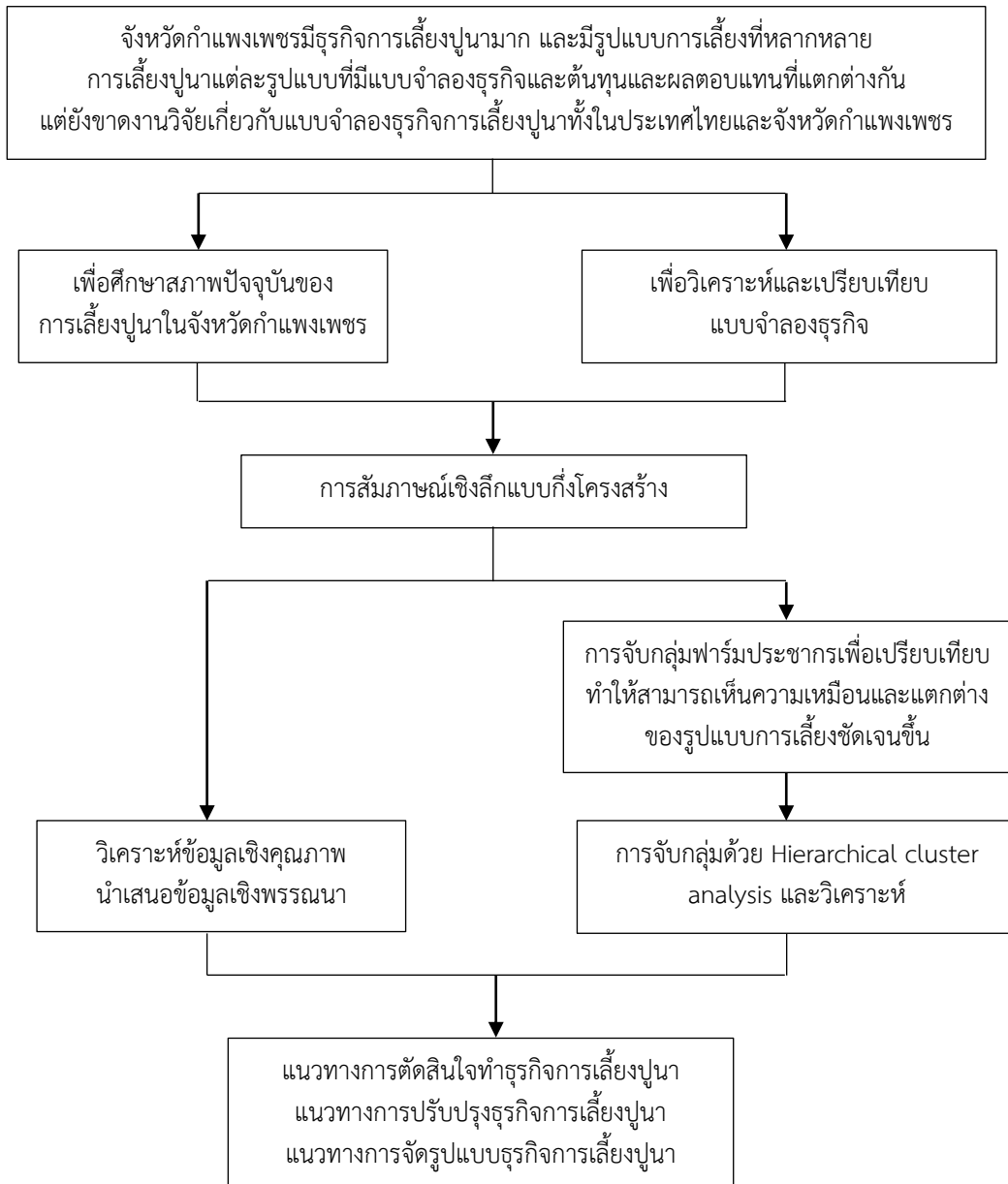
4.3 การวิเคราะห์เปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของการเลี้ยงปลา

การศึกษาในส่วนนี้ใช้วิธีการเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของ 2 กลุ่ม โดยใช้แผนภาพแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas) ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) คุณค่าที่นำเสนอ (Value Proposition) ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships) รายได้ (Revenue Streams) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) กิจกรรมหลัก (Key Activities) พันธมิตรหลัก (Key Partners) และโครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)



ภาพที่ 1 ขั้นตอนการวิจัย

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. สภาพปัจจุบันของการเลี้ยงปุนาในจังหวัดกำแพงเพชร

ผลการศึกษาสภาพปัจจุบันของการเลี้ยงปุนาในจังหวัดกำแพงเพชร แสดงกระบวนการเลี้ยงปุนา ดังนี้
 การเลี้ยงปุนาในจังหวัดกำแพงเพชรเริ่มได้รับความนิยมตั้งแต่ช่วงปี 2548 เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ทำนา
 เยอะ เกษตรกรเริ่มต้นจากการขุดบ่อดินในพื้นที่ทำนาเพื่อเลี้ยงปุนา แล้วจึงค่อยๆ ปรับขยายเป็นบ่อปูน ทั้งนี้ เมื่อเกษตรกรผู้
 เลี้ยงปุนาในจังหวัดกำแพงเพชรจำนวนมากประสบความสำเร็จกับการเลี้ยงปุนา จึงมีการจัดตั้งกลุ่ม “คนรักปุนา” ที่มีสมาชิก
 เป็นเกษตรกรผู้เลี้ยงปุนาในพื้นที่จังหวัดกำแพงเพชรและจังหวัดใกล้เคียง สำหรับการแลกเปลี่ยนแบ่งปันความรู้และข้อมูล
 เกี่ยวกับการเลี้ยงปุนากับสมาชิกในกลุ่ม สมาชิกกลุ่มรวมตัวกันในเครือข่าย และสามารถเข้าศึกษาดูงานในฟาร์มของสมาชิก
 ด้วยกันได้ กลุ่มคนรักปุนามีหนึ่งในแกนนำสมาชิกคือฟาร์มปุนาสุธีราฟาร์ม เป็นผู้ขยายพันธุ์ปุนาให้กับสมาชิกเครือข่าย

สามารถนำไปเลี้ยงได้ หลังจากนั้น สุธีราฟาร์มยังเป็นผู้รับซื้อผลผลิตที่สมาชิกในกลุ่มเลี้ยงได้อีกด้วย โดยราคารับซื้ออยู่ที่ กิโลกรัมละ 80-150 บาท

การเตรียมสถานที่สำหรับการเพาะเลี้ยงปูนาแบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ ได้แก่ การใช้บ่อปูนซีเมนต์ บ่อกระชังบก บ่อดิน หรือการเลี้ยงในพื้นที่ทำนา กลุ่มตัวอย่างเกษตรกรส่วนใหญ่เลี้ยงปูนาในบ่อดิน โดยเกษตรกรสามารถขุดบ่อดินความสูงประมาณ 30 เซนติเมตร ในพื้นที่ของเกษตรกรเอง จากนั้นใช้ขี้วัวมูลวัวที่ลือมรอบบ่อ ข้อดีของบ่อดินคือปูนามีที่อยู่ปลอดภัยและแข็งแรง ทำให้มีอัตราการรอดสูง ข้อเสียของบ่อดินคือเกษตรกรมีค่าใช้จ่ายในการขุดบ่อ ในขณะที่ การเลี้ยงด้วยบ่อกระชังบกและการเลี้ยงในพื้นที่ทำนามีต้นทุนบ่อที่ถูกลงกว่า แต่ไม่ปลอดภัยกับปูนา

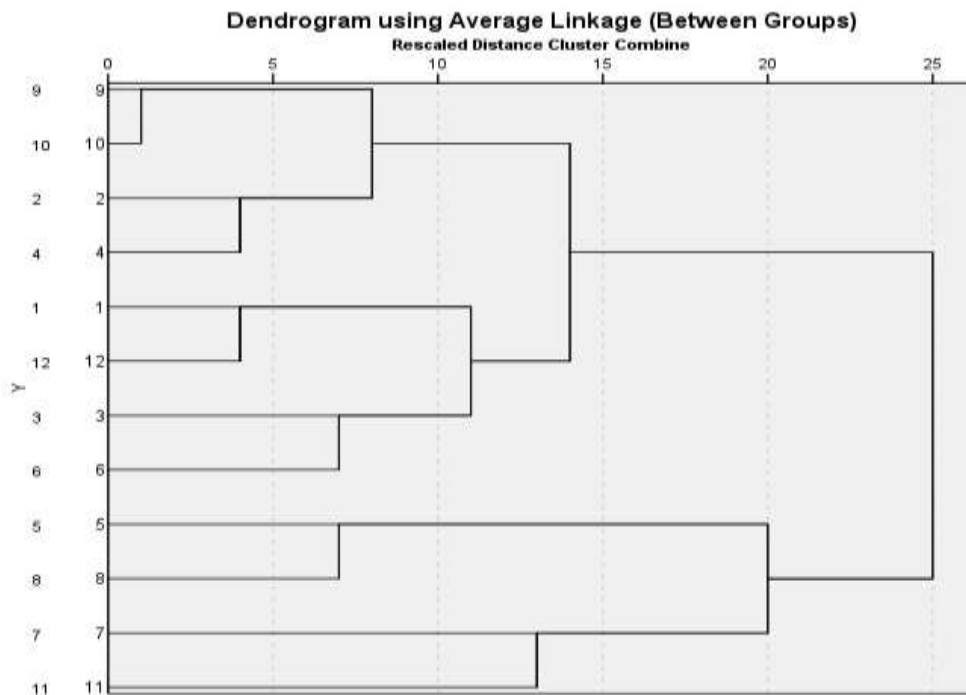
การเตรียมพันธุ์ปูนาทำได้ทั้งการเพาะพันธุ์เองและการรับซื้อจากฟาร์มอื่น เกษตรกรส่วนใหญ่เพาะพันธุ์ปูนาด้วยตนเอง โดยนำปูนาพ่อพันธุ์เพศผู้และแม่พันธุ์เพศเมียอัตราส่วน 1:1 ไว้ในบ่อพักเลี้ยงเดียวกันเพื่อให้เกิดการผสมพันธุ์ เมื่อลูกปูคลอดจึงนำออกมาเลี้ยงในบ่อแยกต่อไป

การให้อาหารปูนาแตกต่างกันตามช่วงวัย ลูกปูนาเลี้ยงด้วยอาหารผงและไข่แดงสุกบด ปูนาวัยรุ่นเลี้ยงด้วยอาหารเม็ดสำหรับกบ ปูนาโตเต็มวัยเลี้ยงด้วยอาหารเม็ดสำหรับปลาดุก ข้าวสุก ปลาสด ผัก หรือผลไม้

การเก็บปูนาไปขาย จะคัดเลือกปูนาสภาพดี แข็งแรง และไม่พิการ นำไปขายเป็นพ่อแม่พันธุ์ ส่วนปูนาที่ตายหรือพิการจะนำไปขายเพื่อการบริโภคหรือแปรรูป

2. ผลการเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร

การจัดกลุ่มฟาร์มประชากรที่มีคุณสมบัติคล้ายกันโดยอ้างอิงจากช่องทางการขาย ผลผลิต ผลิตภัณท์ ขนาดบ่อ รายได้ จำนวนแรงงาน ต้นทุน การศึกษา ประสบการณ์ และการทำงาน โดยการวิเคราะห์แบบ Hierarchical cluster analysis และแสดงผลด้วย Dendrogram using Average Linkage (Between Groups) ดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 Dendrogram using Average Linkage (Between Groups)

จากภาพที่ 3 ผลการวิเคราะห์ทำให้สามารถจำแนกฟาร์มประชากรออกได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ กลุ่ม 1 ประกอบด้วยฟาร์มที่ 1 2 3 4 6 9 10 มีช่องทางการขายส่ง ผลิตภัณท์สินค้าสด ขนาดบ่อเล็ก รายได้ต่ำ จำนวนแรงงานน้อย ต้นทุนต่ำ การศึกษาสูง ประสบการณ์น้อย และการทำงานเต็มเวลา และ 12 กลุ่ม 2 ประกอบด้วยฟาร์มที่ 5 7 8 11 มีช่องทางการขายส่งและปลีก ผลิตภัณท์สินค้าแปรรูป ขนาดบ่อใหญ่ รายได้สูง จำนวนแรงงานมาก ต้นทุนสูง การศึกษาต่ำ ประสบการณ์มาก และการทำงานมีลูกจ้างช่วย

ผลการเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงปูนาทำการเปรียบเทียบผลตอบแทนทางการเงินของ 2 กลุ่ม พบว่า ด้านต้นทุน ทั้ง 2 กลุ่ม มีต้นทุนคงที่เฉลี่ยใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม กลุ่มที่ 1 มีต้นทุนผันแปรเฉลี่ย และต้นทุนรวมเฉลี่ยต่ำกว่ากลุ่มที่ 2 เนื่องจากกลุ่มที่ 2 เน้นการขายทั้งสินค้าสดและแปรรูป ในขณะที่กลุ่มที่ 1 เน้นการขายสินค้าสดเพียงอย่างเดียว ทำให้กลุ่มที่ 2 มีต้นทุนที่สูงกว่าเนื่องจากกระบวนการผลิตสินค้าแปรรูปจำเป็นต้องใช้ต้นทุนสำหรับอุปกรณ์และขั้นตอนการผลิตที่หลากหลายกว่า ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เปรียบเทียบผลตอบแทนทางการเงินของ 2 กลุ่ม

	กลุ่มที่ 1	กลุ่มที่ 2
ต้นทุนคงที่เฉลี่ย (บาท/ปี)	2,375	3,946
ต้นทุนผันแปรเฉลี่ย (บาท/ปี)	37,541	72,486
ต้นทุนรวมเฉลี่ย (บาท/ปี)	39,916	76,432
ผลตอบแทนปุสด (บาท/กิโลกรัม)	61.25	46.88
รายได้รวมเฉลี่ย (บาท/ปี)	94,900	185,475
รายได้สุทธิเฉลี่ย (บาท/ปี)	57,359	112,989
กำไรสุทธิเฉลี่ย (บาท/ปี)	54,984	109,043

ด้านรายได้ กลุ่มที่ 2 สามารถสร้างรายได้รวม รายได้สุทธิ และกำไรสุทธิได้สูงกว่า เนื่องจากกลุ่มที่ 2 ขายสินค้าหลากหลายชนิดมากกว่าคือเน้นการขายปลีกทั้งสินค้าสดและแปรรูป การขายปลีกสามารถสร้างรายได้ได้มากกว่า นอกจากนี้สินค้าแปรรูปสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทั่วไปที่มีความหลากหลายและจำนวนมาก สินค้าแปรรูปสามารถจำหน่ายผ่านช่องทางการขายที่หลากหลาย ทั้งผ่านหน้าฟาร์มหรือการขายผ่านร้านค้า ในขณะที่กลุ่มที่ 1 เน้นการขายส่งสินค้าสดที่มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะ และมีช่องทางขายผ่านหน้าฟาร์มเท่านั้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มที่ 1 เน้นการขายสินค้าสดจึงมีผลตอบแทนปุสดต่อกิโลกรัมเฉลี่ยสูงกว่าที่ 61.25 บาท ในขณะที่กลุ่มที่ 2 มีผลตอบแทนปุสดต่อกิโลกรัมเฉลี่ย 46.88 บาท

โดยสรุป จากการเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนของทั้ง 2 กลุ่มแล้ว รูปแบบการเลี้ยงแบบกลุ่มที่ 2 ที่เน้นการขายทั้งสินค้าสดและแปรรูป มีต้นทุนที่สูงกว่าจากการลงทุนทั้งในส่วนของกาเพาะพันธุ์ปุสด และส่วนอุปกรณ์การผลิตสินค้าแปรรูป แต่สามารถสร้างผลตอบแทนทางการเงินที่ดีกว่า เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย และมีผลกำไรจากการขายต่อครั้งมากกว่า

3. ผลการเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร

ผลการเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจ (Business Model) สำหรับธุรกิจการเลี้ยงปูนาในจังหวัดกำแพงเพชร แสดงแบบจำลองธุรกิจ (Business Model Canvas) 2 กลุ่ม พบว่า

ด้านกลุ่มลูกค้า กลุ่มที่ 1 ขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจด้วยกัน (B2B) เช่น ฟาร์มรับซื้อพ่อแม่พันธุ์และโรงงานแปรรูป โดยเน้นการขายส่ง กลุ่มที่ 2 ขายสินค้าให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริโภค (B2C) เช่น ลูกค้าทั่วไป โดยเน้นการขายปลีก

ด้านคุณค่าสินค้าและบริการ กลุ่มที่ 1 เน้นการขายส่งสินค้าสดให้ลูกค้าที่ทำธุรกิจมีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าเสมอ และผลผลิตและผลิตภัณฑ์ขายในราคาสมเหตุสมผล กลุ่มที่ 2 เน้นการขายปลีกทั้งสินค้าสดและแปรรูป ให้คุณค่าในการพัฒนาสินค้าแปรรูปให้มีความหลากหลาย

ด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า กลุ่มที่ 1 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการลดราคา เนื่องจากลูกค้าที่ทำธุรกิจพึงพอใจเมื่อได้สินค้าในราคาถูก ซึ่งส่งผลดีต่อการช่วยลดต้นทุนการทำธุรกิจของลูกค้าต่อไป กลุ่มที่ 2 สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยการแถมสินค้า เนื่องจากลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคพึงพอใจเมื่อได้สินค้าไปบริโภคในจำนวนมากขึ้น

ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า กลุ่มที่ 1 เข้าถึงลูกค้าผ่านการขายหน้าฟาร์มหรือไปส่งสินค้าให้ลูกค้าถึงที่ เนื่องจากการขายในจำนวนมากและเป็นสินค้าสดที่ต้องรักษาคุณภาพ กลุ่มที่ 2 สามารถขายสินค้าได้ทั้งผ่านหน้าฟาร์มของตนเอง และฝากขายที่ร้านอาหารหรือร้านค้าในชุมชนได้ เนื่องจากสินค้าแปรรูปมีขนาดเล็กและสามารถเก็บรักษาได้ง่ายและนานกว่า

ด้านรายได้หลัก กลุ่มที่ 1 มีรายได้หลักจากการขายส่งสินค้าสด เป็นรายได้ที่มีจำนวนออเดอร์ต่อรอบการผลิตไม่มาก แต่มียอดเงินต่อบิลสูง กลุ่มที่ 2 มีรายได้หลักจากการขายปลีกสินค้าสดและแปรรูป มีจำนวนออเดอร์มาก แต่ยอดเงินของแต่ละออเดอร์เป็นจำนวนเงินไม่มาก ทั้งนี้ กลุ่มที่ 2 สามารถสร้างรายได้สุทธิเฉลี่ยได้สูงกว่า

ด้านพันธมิตร กลุ่มที่ 1 มีพันธมิตรเป็นลูกค้าที่มีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาว เช่น ฟาร์มปุ๋ยมแม่พันธ์และโรงงานแปรรูปปุ๋ยม กลุ่มที่ 2 มีพันธมิตรเป็นลูกค้าที่มีการทำสัญญาซื้อขายระยะยาวเช่นกัน นอกจากนี้ พันธมิตรกับร้านอาหารที่ฟาร์มนำสินค้าแปรรูปไปฝากขาย

ด้านกิจกรรมหลัก กลุ่มที่ 1 มีกิจกรรมหลักในการบริหารการเพาะพันธุ์ปุ๋ยมให้ได้จำนวนและคุณภาพตามความต้องการของลูกค้า ดูแลการขนส่งสินค้าสดจำนวนมากให้ถึงมือลูกค้าโดยสินค้าไม่มีความเสียหาย กลุ่มที่ 2 นอกจากเพาะพันธุ์ปุ๋ยมสดสำหรับจำหน่ายแล้ว ยังมีการพัฒนาสินค้าแปรรูปต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาหาร ให้มีคุณภาพและเอกลักษณ์เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า นอกจากนี้ นำสินค้าแปรรูปไปวางขายในสถานที่จำหน่ายต่างๆ ตรวจสอบวิธีการจัดเก็บไม่ให้สินค้าเสียหายระหว่างการวางขาย และตรวจสอบจำนวนออเดอร์ที่ฝากขายให้ไม่ตกหล่น

ด้านทรัพยากรหลัก ทั้ง 2 กลุ่ม มีทรัพยากรหลักเป็นอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการเพาะพันธุ์ปุ๋ยมเช่นเดียวกัน ประกอบด้วย พื้นที่ฟาร์ม บ่อเลี้ยง และกระชังบก อย่างไรก็ตาม กลุ่มที่ 1 มีทรัพยากรแรงงานเป็นแรงงานครัวเรือน กลุ่มที่ 2 มีการจ้างลูกจ้างมาช่วยในการผลิตสินค้าแปรรูปที่มีความยุ่งยากกว่า

ด้านโครงสร้างต้นทุน กลุ่มที่ 1 มีต้นทุนถูกกว่า เนื่องจากมีต้นทุนเฉพาะส่วนของการเพาะพันธุ์ปุ๋ยม ประกอบด้วย ค่าทำปุ๋ยมและค่าอาหาร กลุ่มที่ 2 มีต้นทุนสูงกว่า เพราะนอกจากต้นทุนการเพาะพันธุ์ปุ๋ยมแล้ว ยังมีต้นทุนการผลิตสินค้าแปรรูปและค่าจ้างลูกจ้างอีกด้วย

โดยสรุป แบบจำลองธุรกิจของกลุ่มที่ 1 และ 2 มีความเหมือนกันในส่วนของความสัมพันธ์กับลูกค้า ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า พันธมิตร และทรัพยากรหลัก นอกจากนี้ แบบจำลองธุรกิจของกลุ่มที่ 1 และ 2 มีความแตกต่างกันในส่วนของกลุ่มลูกค้า คุณค่าสินค้าและบริการ รายได้หลัก กิจกรรมหลัก และโครงสร้างต้นทุน

6. พันธมิตร - ฟาร์มปุ๋ยม - โรงงานแปรรูป - ลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อขายระยะยาว	7. กิจกรรมหลัก - เพาะพันธุ์ปุ๋ยม - ส่งสินค้าให้ลูกค้า	2. คุณค่าสินค้าและบริการ - สินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าเสมอ - ผลผลิตและผลิตภัณฑ์ราคาสมเหตุสมผล	3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า - การลดราคา - การแถมวิธีเลี้ยงปุ๋ยม	1. กลุ่มลูกค้า - ฟาร์มรับซื้อพ่อแม่พันธ์ - โรงงานแปรรูป - ลูกค้าทั่วไป
	8. ทรัพยากรหลัก - พื้นที่ฟาร์ม - บ่อเลี้ยง กระชังบก - แรงงานครัวเรือน		4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า - ขายหน้าฟาร์ม - ส่งให้ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมาก - ฝากร้านอาหารในชุมชน	
9. โครงสร้างต้นทุน - ค่าทำปุ๋ยม - ค่าอาหาร	5. รายได้หลัก - รายได้จากขายส่งสินค้าสด			

ภาพที่ 4 โมเดลธุรกิจของกลุ่มที่ 1

6. พันธมิตร - ร้านอาหาร - ลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อขายระยะยาว	7. กิจกรรมหลัก - เพาะพันธุ์ปุ๋ย - ผลิตสินค้าแปรรูป - บริหารการขายผ่านหน้าฟาร์มและออนไลน์ 8. ทรัพยากรหลัก - พื้นที่ฟาร์ม - บ่อเลี้ยง กระชังบ่ - แรงงานครัวเรือน - ลูกจ้าง	2. คุณค่าสินค้าและบริการ - มีปริมาณขุ่ยจำนวนมากเนื่องจากบ่อเลี้ยงขนาดใหญ่ - มีผลิตภัณฑ์แปรรูปที่หลากหลาย - ผลผลิตและผลิตภัณฑ์มีราคาสมเหตุสมผล	3. ความสัมพันธ์กับลูกค้า - การถนอมสินค้า - การถนอมวิธีเลี้ยงปุ๋ย 4. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า - ขายหน้าฟาร์ม - ขายผ่านโซเชียลมีเดีย - ฝากร้านอาหารในชุมชน	1. กลุ่มลูกค้า - ลูกค้าทั่วไป - ผู้ประกอบการ
9. โครงสร้างต้นทุน - ค่าวัตถุดิบ - ค่าแปรรูป - ค่าอาหาร - ค่าแรง	5. รายได้หลัก - รายได้จากการขายปลีกสินค้าสดและแปรรูป			

ภาพที่ 5 โมเดลธุรกิจของกลุ่มที่ 2

อภิปรายผล

ผลการศึกษาลักษณะพื้นฐานและแผนธุรกิจของเกษตรกรในจังหวัดกำแพงเพชรแสดงผลกระบวนการเลี้ยงปุ๋ยของเกษตรกรในจังหวัดกำแพงเพชร ทั้งนี้ ฟาร์มปุ๋ยสามารถปรับแผนธุรกิจให้มีการพัฒนา ความแปลกใหม่ และความหลากหลาย ซึ่งสอดคล้องกับ สุขสรร วันเพ็ญ (2565) ศึกษาการเลี้ยงปุ๋ยในคอนโดแบบแยกเดี่ยวด้วยระบบน้ำหมุนเวียน พบว่าการเลี้ยงปุ๋ยในคอนโดแบบแยกเดี่ยวช่วยเพิ่มอัตราการรอดของปูได้มากถึงร้อยละ 80 ซึ่งดีกว่าการเลี้ยงในบ่อดิน

ผลการศึกษารวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของเกษตรกรในจังหวัดกำแพงเพชรแสดงข้อมูลการเปรียบเทียบผลตอบแทนทางการเงินของ 2 กลุ่ม ในส่วนของต้นทุน รายได้ และกำไรสุทธิ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนที่มีรายละเอียดมากขึ้นได้ ซึ่งสอดคล้องกับ พิมใจ พรหมสุวรรณ และ จิตาภา แหมะหวัง (2563) ศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงปูในน้ำเค็มและน้ำกร่อยของเกษตรกรหมู่ที่ 4 บ้านป่าเต ตำบลวังวน อำเภอแก่งกระจาน จังหวัดตรัง พบว่าเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนคือค่าความถี่ ค่าร้อยละ ต้นทุนคงที่รวม ต้นทุนผันแปรรวม ต้นทุนรวม รายรับรวม กำไร มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน และระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

ผลการศึกษารเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจของเกษตรกรในจังหวัดกำแพงเพชรแสดงผลการเปรียบเทียบโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas) ของ 2 กลุ่ม พบว่ากลุ่มตัวอย่างฟาร์มปุ๋ยของงานวิจัยนี้มีแบบจำลองธุรกิจที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน คือ ทั้ง 2 กลุ่ม ขายสินค้าปุ๋ยสดและแปรรูปเป็นอาหาร เช่น อ่องมันปูนา น้ำพริกเผาปูนา และกะปิปูนา ทั้งนี้ ฟาร์มปุ๋ยสามารถปรับแบบจำลองธุรกิจให้พัฒนาสินค้าแปรรูปจากปูนาเป็นสินค้าอื่นๆ อีกได้ สอดคล้องกับ วัชรระ เตือนชื่น (2563) ศึกษาการเลี้ยงและแปรรูปปูนาเป็นอาชีพทางเลือกที่มีผลตอบแทนสูง พบว่าปูนาสามารถนำไปแปรรูปเป็นน้ำพริกมันปูนา น้ำปลาร้าปูนา ปูนาสามรส และปูนาต้องสมุนไพร ที่สามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการได้อย่างดี

องค์ความรู้ใหม่

จากสถานการณ์ทางการตลาดแสดงให้เห็นว่าธุรกิจการเลี้ยงปุ๋ยเป็นธุรกิจที่มีความน่าสนใจ สอดคล้องกับปริมาณความต้องการบริโภคปูนาในตลาดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผนวกกับกำลังการผลิตปูนาในประเทศไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค งานวิจัยนี้จึงมีความสนใจศึกษาธุรกิจการเลี้ยงปุ๋ยเพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการที่สนใจเริ่มต้นธุรกิจฟาร์มปุ๋ย โดยงานวิจัยนี้มุ่งเน้นศึกษากระบวนการเลี้ยงปุ๋ย แบบจำลองธุรกิจการเลี้ยงปุ๋ย และต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงปุ๋ย มากไปกว่านั้น งานวิจัยนี้ทำการจัดกลุ่มฟาร์มประชากรเพื่อแสดงผลแบบจำลองธุรกิจฟาร์มปุ๋ยแบบภาพรวม เพื่อถ่ายทอดการทำความเข้าใจยิ่งขึ้น

องค์ความรู้ใหม่พบว่า ธุรกิจฟาร์มปศุสัตว์สามารถมีแบบจำลองธุรกิจที่หลากหลายขึ้นอยู่กับการดำเนินธุรกิจของเจ้าของฟาร์ม ผลการวิจัยพบแบบจำลองธุรกิจ ประกอบด้วย ฟาร์มขายส่ง ฟาร์มขายปลีก และฟาร์มขายส่งและปลีก ทั้งนี้เจ้าของฟาร์มสามารถเลือกประยุกต์การขายสินค้าประเภทต่างๆ ให้เหมาะสมกับความสะดวกของตนเอง เพื่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจสูงสุด หรือพัฒนาแผนธุรกิจนอกเหนือที่ผลที่แสดง เช่น การทำธุรกิจพ่อค้าคนกลางฟาร์มปศุสัตว์ นอกจากนี้แบบจำลองธุรกิจที่แตกต่างกันมีต้นทุนและผลตอบแทนที่แตกต่างกัน การบริหารต้นทุนและผลตอบแทนอย่างมีประสิทธิภาพส่งผลให้ฟาร์มมีผลกำไรที่ดีขึ้น เช่น การรวมกลุ่มผู้ประกอบการฟาร์มปศุสัตว์เพื่อแบ่งปันองค์ความรู้และอุปกรณ์การผลิตหรือการทำพันธมิตรกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับฟาร์มปศุสัตว์เพื่อลดต้นทุน

สรุปผลการวิจัย

ด้านกระบวนการเลี้ยงปศุสัตว์ การเตรียมสถานที่สำหรับการเพาะเลี้ยงปศุสัตว์แบ่งออกเป็น 4 ลักษณะ ได้แก่ การใช้บ่อปูนซีเมนต์ บ่อกระชังบก บ่อดิน หรือการเลี้ยงในพื้นที่ทำนา การเตรียมพันธุ์ปศุสัตว์ทำได้ทั้งการเพาะพันธุ์เองและการรับซื้อจากฟาร์มอื่น เกษตรกรจะเลี้ยงลูกปศุสัตว์ไว้ในบ่อแยกแล้วจึงย้ายไปบ่ออื่นเมื่อปศุสัตว์โตขึ้น การให้อาหารปศุสัตว์แตกต่างกันตามช่วงวัย ลูกปศุสัตว์เลี้ยงด้วยอาหารผงและไข่แดงสุกบด ปศุสัตว์วัยรุ่นเลี้ยงด้วยอาหารเม็ดสำหรับบก ปศุสัตว์โตเต็มวัยเลี้ยงด้วยอาหารเม็ดสำหรับปลาตุ๊ก ข้าวสุก ปลาสด ผัก หรือผลไม้ การเก็บปศุสัตว์ไปขาย จะคัดเลือกปศุสัตว์สภาพดี แข็งแรง และไม่พิการ นำไปขายเป็นพ่อแม่พันธุ์ ส่วนปศุสัตว์ที่ตายหรือพิการจะนำไปขายเพื่อการบริโภคหรือแปรรูป

ด้านการเปรียบเทียบแบบจำลองธุรกิจการเลี้ยงปศุสัตว์ กลุ่มที่ 1 มีกลุ่มลูกค้าเป็นฟาร์มรับซื้อพ่อแม่พันธุ์ โรงงานแปรรูป และลูกค้าทั่วไป มีคุณค่าสินค้าและบริการคือฟาร์มมีสินค้าเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าเสมอ เจ้าของฟาร์มจบการศึกษาระดับปริญญาตรี และราคาสมเหตุสมผล ความสัมพันธ์กับลูกค้าคือการลดราคาและแถมวิธีเลี้ยงปศุสัตว์ให้ฟาร์มรับซื้อพ่อแม่พันธุ์ ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าผ่านการขายหน้าฟาร์ม มีการส่งให้ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมาก เช่น ฟาร์มหมูและโรงงานแปรรูป ขายสินค้าแปรรูปผ่านการฝากร้านอาหารในชุมชน รายได้หลักมาจากการขายส่งสินค้าสดและแปรรูป โดยเน้นการขายสินค้าสดเป็นหลัก มีพันธมิตรเป็นฟาร์มหมู โรงงานแปรรูป และลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อขายระยะยาว กิจกรรมหลักคือเพาะพันธุ์ปศุสัตว์และส่งสินค้าให้ลูกค้า ทรัพยากรหลักคือพื้นที่ฟาร์ม บ่อเลี้ยง กระชังบก และแรงงานครัวเรือน โครงสร้างต้นทุนเกิดจากค่าทำปุ๋ยและค่าอาหาร กลุ่มที่ 2 มีกลุ่มลูกค้าเป็นลูกค้าทั่วไปและผู้ประกอบการ มีคุณค่าสินค้าและบริการคือบ่อเลี้ยงขนาดใหญ่ ทำให้เพาะพันธุ์ได้เยอะ เจ้าของฟาร์มมีประสบการณ์เลี้ยงปศุสัตว์ไม่ต่ำกว่า 3 ปี และราคาสมเหตุสมผล ความสัมพันธ์กับลูกค้าคือการแถมสินค้าให้ลูกค้าทั่วไปและแถมวิธีเลี้ยงปศุสัตว์ให้ฟาร์มรับซื้อพ่อแม่พันธุ์ ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าผ่านการขายหน้าฟาร์ม โซเชียลมีเดีย และการฝากร้านอาหารในชุมชน รายได้หลักมาจากการขายปลีกสินค้าสดและแปรรูป มีพันธมิตรเป็นร้านอาหารและลูกค้าที่ทำสัญญาซื้อขายระยะยาว กิจกรรมหลักคือเพาะพันธุ์ปศุสัตว์ ผลิตสินค้าแปรรูป และบริหารการขายผ่านหน้าฟาร์มและโซเชียลมีเดีย ทรัพยากรหลักคือพื้นที่ฟาร์ม บ่อเลี้ยง กระชังบก แรงงานครัวเรือน และลูกจ้าง โครงสร้างต้นทุนเกิดจากค่าทำปุ๋ย ค่าแปรรูป และค่าอาหาร

ด้านการเปรียบเทียบการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนธุรกิจการเลี้ยงปศุสัตว์ ผู้ประกอบการที่มีสนใจในการเริ่มต้นธุรกิจฟาร์มปศุสัตว์สามารถพิจารณาการเริ่มต้นธุรกิจผ่านการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน หากผู้ประกอบการมีต้นทุนไม่มาก ควรเริ่มต้นธุรกิจฟาร์มปศุสัตว์ในรูปแบบของกลุ่มที่ 1 คือ เน้นการขายส่งสินค้าสด ได้แก่ บัวพ่อแม่พันธุ์และปศุสัตว์ เนื่องจากเป็นรูปแบบที่ใช้ต้นทุนไม่สูง ขั้นตอนการดำเนินงานไม่ยุ่งยาก และสามารถสร้างรายได้และผลกำไรได้ดี ในอีกมุมหนึ่ง หากผู้ประกอบการมีต้นทุนมาก สามารถเลือกเริ่มต้นธุรกิจฟาร์มปศุสัตว์ในรูปแบบของกลุ่มที่ 2 คือ เน้นการขายปลีกทั้งสินค้าสดและแปรรูป โดยใช้ต้นทุนมากกว่าแต่สามารถสร้างรายได้และกำไรได้สูงกว่า

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจฟาร์มปศุสัตว์ควรมีพื้นฐานและแผนธุรกิจของการเลี้ยงปศุสัตว์แต่ละรูปแบบ ประกอบด้วย การเลี้ยงในบ่อปูนซีเมนต์ บ่อกระชังบก บ่อดิน หรือการเลี้ยงในพื้นที่ทำนา และเปรียบเทียบปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างละเอียดถี่ถ้วน เพื่อทำการเลือกรูปแบบบ่อสำหรับเลี้ยงปศุสัตว์ที่เหมาะสมกับความสะดวกของตนเองมากที่สุด ซึ่งจะนำมาซึ่งความสะดวกต่อกระบวนการทำงานและผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพ เกษตรกรที่ประกอบอาชีพทำนาอยู่แล้ว อาจเลือกเพาะพันธุ์ปศุสัตว์ในพื้นที่ทำนาเป็นอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ โดยไม่ต้องลงทุนทำบ่อเลี้ยงเพิ่ม ผู้ประกอบการที่ต้องการเพาะพันธุ์ปศุสัตว์เป็นอาชีพหลักแต่มีต้นทุนน้อยและยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญอาจเลือกใช้บ่อกระชังบกที่ใช้ต้นทุนไม่สูงก่อนเพื่อดูว่าผู้ประกอบการเหมาะสมกับอาชีพการเพาะพันธุ์ปศุสัตว์หรือไม่ หากมีความมั่นใจและชำนาญเพิ่มขึ้นแล้วจึงพัฒนาเป็นบ่อดินหรือบ่อซีเมนต์ต่อไป

1.2 ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์และวางแผนโมเดลธุรกิจโดยใช้โมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas) ก่อนการเริ่มต้นธุรกิจจริง เนื่องจากการเขียนโมเดลธุรกิจทำให้ผู้ประกอบการมองเห็นภาพรวมของธุรกิจก่อนการเริ่มต้นธุรกิจจริง ซึ่งสามารถนำภาพรวมและข้อมูลที่ชัดเจนมาวางแผนและพัฒนากลยุทธ์อย่างรอบคอบต่อไป นอกจากนี้ ผู้ประกอบการสามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดอื่นๆ เช่น SWOT Analysis หรือ 5-Forces Analysis มาวิเคราะห์ร่วมด้วยได้ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่สนใจการขายสินค้ารูปแบบเดียวกับกลุ่มที่ 1 คือ เน้นการขายส่งสินค้าสด ควรศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคประเภทธุรกิจ (B2B) ร่วมกับการวิเคราะห์ที่กลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจขายส่ง เช่น ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) ผู้ประกอบการที่สนใจการขายสินค้ารูปแบบเดียวกับกลุ่มที่ 2 คือ เน้นการขายปลีกสินค้าสดและแปรรูป ควรศึกษากลยุทธ์ทางการตลาดเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้า เช่น Customer Journey ในภายหลัง เมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจเพาะพันธุ์ปศุสัตว์อย่างจริงจังแล้ว สามารถทำแผนธุรกิจ (Business plan) เพื่อแจกแจงรายละเอียดต่างๆ ของธุรกิจ เป็นแนวทางให้สมาชิกครัวเรือนมีความเข้าใจตรงกัน และใช้เป็นเอกสารยื่นกู้กับสถาบันการเงินได้

1.3 การขายแต่ละรูปแบบมีโครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนที่แตกต่างกันจากหลายปัจจัย เช่น การลงทุนเริ่มต้น กระบวนการผลิต อุปกรณ์การผลิต และจำนวนสินค้าที่ขาย กลุ่มที่ 1 ควรเน้นการหาวิธีลดต้นทุน การลดอัตราความเสียหายของสินค้า การเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจ เช่น การทำสัญญาซื้อขายกับร้านขายสำหรับเลี้ยงอาหารปศุสัตว์อาจทำให้ได้สินค้าในราคาถูกลง การซื้อสินค้าในปริมาณมากอาจทำให้ได้สินค้าราคาส่งที่ถูกลง กลุ่มที่ 2 ควรศึกษาวิธีจัดการระบบสินค้าคงคลังให้รอบคอบ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการสามารถใช้เครื่องมืออื่นในการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินเพิ่มเติมได้ เช่น การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน เช่น อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Ratio) อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) หรืออัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการขายให้เหมาะสมกับต้นทุนและสร้างผลตอบแทนสูงสุดได้ตามความถนัดส่วนตัว

2. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 การวิจัยครั้งถัดไป ผู้วิจัยสามารถใช้จำนวนสำหรับการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างที่ 12 ฟาร์ม เป็นพื้นฐานสำหรับการกำหนดกลุ่มตัวอย่าง มากไปกว่านั้น ผู้วิจัยสามารถเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างฟาร์มจำนวนมากขึ้นจากพื้นที่อื่น โดยสามารถใช้หลักเกณฑ์ความอึมตัวของข้อมูลและความเพียงพอของข้อมูลเป็นเกณฑ์สำหรับการกำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่าง ทั้งนี้ เพื่อให้ผลลัพธ์มีความครบถ้วนและความหลากหลายของข้อมูลเพิ่มขึ้น

2.2 การวิจัยครั้งถัดไป ผู้วิจัยสามารถนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาวิเคราะห์จัดกลุ่มฟาร์มประชากรโดยใช้ปัจจัยที่แตกต่าง เช่น กลุ่มลูกค้า รูปแบบการขาย และประเภทสินค้า เพื่อผลลัพธ์การจัดกลุ่มฟาร์มประชากรที่หลากหลาย มากไปกว่านั้น ผู้วิจัยสามารถจัดกลุ่มฟาร์มประชากรมากกว่า 2 กลุ่ม แล้วจึงทำการเปรียบเทียบ เพื่อให้แต่ละกลุ่มมีความชัดเจนมากขึ้น นำไปสู่การวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนหรืออื่นๆ สำหรับการประกอบการตัดสินใจของผู้ประกอบการต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- พิมพ์ใจ พรหมสุวรรณ และ จิตภา หมะหวัง. (2563). การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของการเลี้ยงปูในน้ำเค็มและน้ำกร่อยของเกษตรกรหมู่ที่ 4 บ้านป่าเต ตำบลวังวน อำเภอกันตัง จังหวัดตรัง. *วารสารเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยทักษิณ*, 12(1), 15-28.
- วัชระ เตือนชื่น. (2563). เลี้ยงปูนา แปรรูป อาชีพทางเลือกที่ได้รับผลตอบแทนเป็นกอบเป็นกำ. สืบค้น 5 เมษายน 2566. จาก <https://www.phitsanulokhotnews.com/2020/10/05/146902>.
- ศรีเพ็ญ พงศ์ทรัพย์เจริญ. (2563). เลี้ยงปูนาในน้ำใสบนตึก สร้างรายได้หลักแสน. สืบค้น 1 เมษายน 2566. จาก <https://www.rakbankerd.com/agriculture/guru-view.php?id=183>.
- สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. (2563). *ประสบการณ์การเลี้ยงปู*. สืบค้น 1 เมษายน 2566. จาก <https://citly.me/trmUL>.
- สุขสร วันเพ็ญ. (2565). การเลี้ยงปูในคอนโดแบบแยกเดี่ยวด้วยระบบน้ำหมุนเวียน. สืบค้น 12 เมษายน 2566. จาก <https://www3.rdi.ku.ac.th/?p=75122>.

