การศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

The Study of Supply Chain of Pacific White Shrimp in Nakhon Pathom Province

[1] [2] [3]
นตา เตชะบุญมาส บุญสม รัศมีโชติ และสุวีณา เร่งพิมาย
Nata TECHABUNMAS, Boonsom RATSAMEECHOT, and Suweena RENGPIMY
E-mail: techabunmas@gmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม 2) เสนอแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม โดยกลุ่มตัวอย่างในการวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง ซึ่งผู้วิจัยจะเจาะจงเลือกเกษตรกรหรือบุคคลที่มีประสบการณ์ในการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม โดยแบ่งดังนี้ ผู้เพาะพันธุ์กุ้งเพื่อจำหน่ายจำนวน 2 คน เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมจำนวน 2 คนพ่อค้าคนกลางจำนวน 2 คนผู้จัดจำหน่ายจำนวน 2 คนและผู้บริโภคจำนวน 2 คน รวม 10 คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือวิจัย

ผลการศึกษาพบว่า โซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐมประกอบด้วย ต้นน้ำคือผู้จำหน่ายพันธุ์ลูกกุ้งและเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม กลางน้ำคือพ่อค้าคนกลาง (แพกุ้ง) พ่อค้าส่งและโรงเย็น และปลายน้ำคือ ผู้ส่งออก ห้างสรรพสินค้าไปจนถึงผู้บริโภค แนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานคือ เกษตรกรควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นและหาวิธีการเพาะเลี้ยงรูปแบบใหม่ๆ เพื่อสร้างมูลค่าให้เพิ่มขึ้น

คำสำคัญ : โซ่อุปทาน การพัฒนาโซ่อุปทาน

[1] สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธนบุรี
[2] สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธนบุรี
[3] สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยธนบุรี

Abstract

The study indicated that White shrimp supply chain in Nakhon Pathom province could be divided into three main components 1) upstream which was shrimp breeders and shrimp farmers, 2) middle stream referring to middle man, wholesaler and cold storage service, and 3) downstream which was exporters, department stores and consumers. The approach for developing the supply chain of Pacific white shrimp was to increase the distribution channels for Pacific white shrimp farmers and develop new methods of breeding to create more values.

Keywords : Supply Chain, Supply Chain Development

บทนำ

ปัญหาการขาดแคลนอาหารของประชากรโลกเกิดขึ้นมานานในบางพื้นที่ แต่ในปัจจุบันปัญหาได้แผ่ขยายออกไปหลายพื้นที่และมีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยหลายอย่าง เช่น การเพิ่มขึ้นของประชากรโลก การเปลี่ยนพื้นที่เพาะปลูกพืชที่เป็นอาหารมาเป็นพืชพลังงานมากขึ้น ภาวะวิกฤติและภัยพิบัติต่าง ๆ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงสภาวะภูมิอากาศของโลกส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการผลิตและผลผลิตด้านอาหาร ทำให้ประชากรโลกต้องประสบกับภาวะความไม่มั่นคงทางด้านอาหาร (Kemkratoke, 2012) ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ใหญ่แห่งหนึ่งของโลกและเป็นประเทศเกษตรกรรม เนื่องจากมีพื้นที่ดินอุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรแร่ธาตุ อากาศ รวมถึงน้ำ ซึ่งประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนชื้นและมีแหล่งน้ำที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของสัตว์น้ำหลายชนิด จึงทำให้อาชีพการทำประมงเพื่อนำสัตว์น้ำที่จับได้มาบริโภคและการค้าเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายแต่ปัจจุบันการจับสัตว์น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติกำลังประสบปัญหาเสื่อมโทรมของทรัพยากรเนื่องจากมีการจับสัตว์น้ำจากแหล่งธรรมชาติในปริมาณมากเกินกว่าความสามารถในการทดแทนของสัตว์น้ำจากธรรมชาติ ทำให้ปริมาณสัตว์น้ำจากแหล่งธรรมชาติมีแนวโน้มลดลงเรื่อย ๆ นอกจากนี้ประชากรมีจำนวนเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการอาหารเพิ่มขึ้นเพราะฉะนั้นการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจึงเป็นทางออกในการเพิ่มผลผลิต ชดเชยการจับจากแหล่งธรรมชาติ ปัจจุบันการเพาะเลี้ยงกุ้งซึ่งเป็นสัตว์น้ำถือว่าเป็นแหล่งอาหารที่สำคัญพร้อมทั้งเป็นการสร้างรายได้เข้าประเทศจากการส่งออกด้วย (Kurithong, 2011)

กุ้งขาวแวนนาไมจัดเป็นสัตว์น้ำที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอันดับต้น ๆ สถานการณ์การส่งออกกุ้งขาวแวนนาไมมีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น เนื่องจากรัฐบาลได้เข้ามาแก้ปัญหาด้านโรคระบาด EMS (Early Mortality Syndrome)หรือโรคตายด่วน นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านแรงงานและการแก้ไขปัญหาด้านกฎหมาย IUU (Illegal Unreported and Unregulated) รวมถึงผู้ส่งออกก็ได้มีการปรับตัวโดยการผลิตสินค้าแปรรูปมูลค่าเพิ่มพร้อมทั้งการพัฒนาด้านการตลาดเนื่องจากโอกาสและความต้องการของผู้บริโภคสินค้าในตลาดรองเช่น รัสเซีย ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยังคงต้องการสินค้าจากไทยจากข้อมูลส่วนเศรษฐกิจการประมง (ตารางที่ 1) พบว่าในช่วงเดือนมกราคม-เดือนกันยายน ปี 2559 มีปริมาณการส่งออก 130,944.93 ตัน คิดเป็นมูลค่า 44,107.98 ล้านบาท หรือคิดเป็น 88.72% และ 89.72% ตามลำดับ เมื่อเทียบกับการส่งออกของกุ้งทะเลทั้งหมดและเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน การส่งออกมีปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้น +29.91% และ +27.74% ตามลำดับ โดยตลาดหลักคือ สหรัฐฯ ญี่ปุ่น และสหภาพยุโรป คิดเป็นมูลค่าการส่งออก 45.01% 23.41% และ 5.11% ตามลำดับมีวิธีการส่ง

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกของกุ้งขาวแวนนาไม ปี 2558-2559 (ม.ค.-ก.ย.)

ปริมาณ : ตัน มูลค่า :ล้านบาท

	ม.ค.-ก.ย. ปี 58		ม.ค.-ก.ย. ปี 59		%การเปลี่ยนแปลง	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
กุ้งขาวแวนนาไม	100,749.01	34,529.22	130,944.93	44,107.98	+29.91	+27.74
กุ้งสด แช่เย็น แช่แข็ง	42,796.41	13,029.76	74,180.97	21,934.89	+73.33	+68.34
-แช่เย็นจนแข็ง	37,966.61	12,129.63	63,524.77	20,440.45	+67.32	+68.52
-มีชีวิต	1,632.32	258.50	3,221.91	550.90	+97.38	+113.11
-สด แช่เย็น	1,802.67	222.36	7,413.62	536.06	+311.26	+141.08
-สำหรับทำพันธุ์	1,394.81	419.27	20.67	407.48	-98.52	-2.81

ออก 4 รูปแบบคือ แช่เย็นจนแข็ง ,มีชีวิต, สดแช่เย็นและสำหรับทำพันธุ์

จากข้อมูลส่วนเศรษฐกิจการประมงเรื่องสถานการณ์กุ้งทะเลและผลิตภัณฑ์ในช่วงเดือนมกราคม-เดือนกันยายนปี 2559 พบว่าผลผลิตกุ้งขาวแวนนาไมในช่วง 9 เดือนแรกปี 2559 มียอดรวมที่ 179,261 ตัน มากกว่ากุ้งกุลาดำ 173,876 ตัน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนในช่วงเวลาเดียวกัน ผลผลิตกุ้งขาวแวนนาไมเพิ่มขึ้น จะเห็นว่าผลผลิตของกุ้งขาวแวนนาไมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกเดือน เป็นการส่งสัญญาณที่ดีว่าภาคการผลิตเริ่มฟื้นตัว ในขณะที่ผลผลิตกุ้งของประเทศคู่แข่งหลายประเทศประสบปัญหา เช่น เอกวาดอร์ แม้ว่าผลผลิตดีในครึ่งปีแรกและยังไม่พบปัญหาโรคตายด่วน EMS (Early Mortality Syndrome) แต่พบปัญหาการขาดแคลนลูกกุ้งในบางช่วง สำหรับจีน ประสบปัญหาภัยธรรมชาติ ทั้งอากาศหนาว พายุถล่ม น้ำท่วมพื้นที่เลี้ยง รวมทั้งเกิดโรคระบาด ทำให้การเลี้ยงกุ้งได้รับความเสียหายพอสมควร ในขณะที่อินโดนีเซียพบปัญหาโรคระบาดประจำฤดูคือ โรคขี้ขาวอย่างมาก และปัญหาภัยธรรมชาติต่าง ๆ ทำให้ผลผลิตโดยรวมของประเทศต่ำลง ส่วนเวียดนามคาดว่า ผลผลิตกุ้งในฤดูการผลิตจะออกล่าช้าเนื่องจากประสบปัญหาภัยแล้ง เช่นเดียวกับอินเดียในปี 2559 กุ้งจากอินเดียคาดว่าจะมีปริมาณลดลงจากปีก่อน เนื่องจากประสบปัญหาน้ำท่วมและโรคระบาดจังหวัดนครปฐมเป็นอีกหนึ่งจังหวัดที่นิยมทำอาชีพเกษตรกรรม ด้วยสภาพที่เหมาะสมทางภูมิศาสตร์ ตั้งอยู่บนพื้นที่ราบลุ่มแม่น้ำท่าจีนเขตภาคกลางตอนล่าง โดยทั่วไปเป็นที่ราบถึงค่อนข้างราบเรียบไม่มีภูเขาและป่าไม้ พื้นดินมีความสูงเหนือระดับน้ำทะเลปานกลางทำให้จังหวัดนครปฐมเป็นศูนย์กลางความเจริญที่มีแม่น้ำหลายสายไหลผ่านส่งผลทำให้เกษตรกรที่พักอาศัยอยู่ริมแม่น้ำมีพื้นที่ประกอบอาชีพหลากหลาย หนึ่งในอาชีพที่ทำกันมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ คือ เกษตรกรรม ซึ่งเกษตรกรรมที่นิยมทำนั้นมีด้วยกันสามประเภทคือ เกษตรกรรม ปศุสัตว์และประมง

การทำประมงในจังหวัดนครปฐมนั้นส่วนใหญ่จะนิยมเลี้ยงสัตว์ประเภทปลาซึ่งเป็นสัตว์น้ำจืดในขณะเดียวกันก็มีการเลี้ยงสัตว์ที่ต้องใช้น้ำกร่อยหรือน้ำทะเลประเภทกุ้ง กุ้งที่นิยมเพาะเลี้ยงในพื้นที่จังหวัดนครปฐมมีด้วยกันสองพันธุ์คือ กุ้งก้ามกรามและกุ้งขาวแวนนามาไม ด้วยสภาพดินที่เหมาะสมลักษณะความเค็มต่ำหรือน้ำกร่อย จึงมีความเหมาะสมในการเลี้ยงกุ้งทะเลได้และแหล่งน้ำที่อุดมสมบูรณ์ทำให้การเลี้ยงกุ้งนั้นได้ผลผลิตดีและมีการขยายตัวของพื้นที่ในการเพาะเลี้ยงมากขึ้นเนื่องจากระยะเวลาในการเพาะเลี้ยงกุ้งสั้นกว่าการปลูกข้าว โดยกุ้งขาวแวนนาไมจะใช้ระยะเวลาในการเจริญเติบโตเต็มที่ภายใน 60 วัน ขณะที่การเพาะปลูกข้าวอาจต้องใช้ระยะเวลา 90 วันหรือมากกว่า ผลดีทำให้เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงสามารถได้ผลผลิตอย่างต่ำ 5 ครั้ง/ปี ในขณะที่การปลูกข้าวอาจได้ผลผลิตเพียง 3 ครั้ง/ปีระยะเวลาการเพาะเลี้ยงที่น้อยกว่าทำให้เกษตรกรมีโอกาสที่จะมีรายได้เพิ่มขึ้นแต่ถึงแม้ว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งจังหวัดนครปฐมมีการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมมาเป็นเวลาเกือบ 20 ปีแล้ว แต่ยังขาดความรู้ด้านการเพิ่มมูลค่าในผลิตภัณฑ์ ขาดช่องทางจำหน่ายที่เหมาะสม ทำให้ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อในท้องถิ่นหรือตลาดกลาง อีกทั้งยังขาดการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารด้านการผลิตและการตลาดระหว่างผู้เกี่ยวข้องในทางการค้าขายกุ้งขาวแวนนาไมตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ (Bureau of Agriculture Economic Research, 2014) จากปัญหาดังกล่าวทำให้ทางคณะผู้วิจัยเล็งเห็นปัญหา จึงสนใจที่จะศึกษาและพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม
2. เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไม จังหวัดนครปฐม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงกระบวนการดำเนินงาน และวิธีการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม
2. ทำให้เกษตรกรมีแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไม

ขอบเขตของการวิจัย

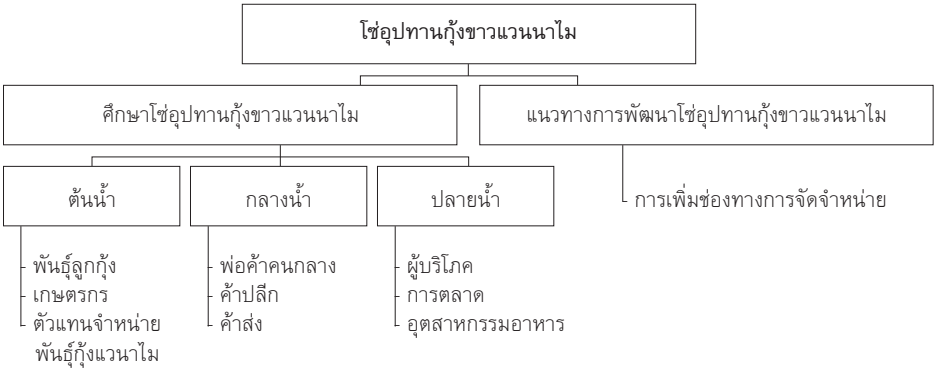
1. ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมของเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

2.ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย การหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างโดยวิธีเฉพาะเจาะจงเป็นผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไม ได้แก่ ผู้เพาะพันธุ์กุ้ง เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม พ่อค้าคนกลาง และผู้บริโภค

กรอบแนวคิดในการวิจัย (Conceptual Frame Work)



เนื้อหา

การจัดการโซ่อุปทาน (supply chain) หมายถึง กระบวนการบูรณาการ การประสานงานและควบคุมการเคลื่อนย้ายสินค้าคงคลังทั้งของวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปและสารสนเทศที่เกี่ยวข้องในกระบวนการจากผู้ขายวัตถุดิบผ่านกิจการไปยังผู้บริโภค เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค

การจัดการโซ่อุปทานเกี่ยวข้องกับการประสานงานและร่วมมือกัน ตั้งแต่กระบวนการจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบไปยังผู้ผลิต ผู้กระจายสินค้า ผู้แทนจำหน่าย จนกระทั่งผู้บริโภคคนสุดท้าย เราสามารถจำแนกโซ่อุปทานได้ 2 ประเภท ได้แก่ โซ่อุปทานที่เข้าสู่ผู้ผลิต และโซ่อุปทานที่เข้าสู่ลูกค้า ซึ่งสอดคล้องกับการขาย

การจัดการโซ่อุปทานไม่เพียงแค่ประกอบไปด้วยผู้ผลิตและผู้ซื้อเท่านั้น แต่ยังคงประกอบไปด้วยคนกลาง เช่น ผู้จัดส่งวัตถุดิบให้กับผู้ผลิตและลูกค้าของลูกค้า บางกิจการอาจจะมีผู้จัดส่งวัตถุดิบเพียงแห่งเดียว สองแห่ง หรือสามแห่ง อาจจะมีลูกค้าระดับบน ระดับล่าง จึงทำให้แต่ละกิจกการจะมีโซ่อุปทานที่เฉพาะเจาะจงสำหรับสินค้าที่มีความแตกต่างกัน การใช้คำว่าโซ่อุปทานจึงเป็นอะไรที่ค่อนข้างจำกัด จะเห็นได้ว่า คำว่าเครือข่ายโซ่อุปทานสามารถสะท้อนให้เห็นการเชื่อมโยงระหว่างองค์กรและคู่ค้าทางธุรกิจได้ดีกว่า นอกจากนั้นการทำเทคโนโลยีการสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์มาใช้ยังช่วยให้การไหลของข้อมูลในเครือข่ายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

	ม.ค.-ก.ย. ปี 58		ม.ค.-ก.ย. ปี 59		%การเปลี่ยนแปลง	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
กุ้งขาวแวนนาไม	100,749.01	34,529.22	130,944.93	44,107.98	+29.91	+27.74
กุ้งสด แช่เย็น แช่แข็ง	42,796.41	13,029.76	74,180.97	21,934.89	+73.33	+68.34
-แช่เย็นจนแข็ง	37,966.61	12,129.63	63,524.77	20,440.45	+67.32	+68.52
-มีชีวิต	1,632.32	258.50	3,221.91	550.90	+97.38	+113.11
-สด แช่เย็น	1,802.67	222.36	7,413.62	536.06	+311.26	+141.08
-สำหรับทำพันธุ์	1,394.81	419.27	20.67	407.48	-98.52	-2.81

จากความหมายของโซ่อุปทานข้างต้นนั้นพบว่ามีความสอดคล้องกับงานวิจัยของวรรธณา กรุยทอง และคณะ(2554) ได้ศึกษาประสิทธิภาพของการเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมพบว่า สมการการผลิตกุ้งขาวแวนนาไมซึ่งแสดงความสัมพันธ์ระหว่างผลผลิตกุ้งขาวกับปัจจัยการผลิตปัจจัยที่ศึกษาคือ ลูกกุ้งขาวแวนนาไม แรงงาน พลังงานน้ำมันดีเซล ปริมาณอาหารกุ้ง ยาและอาหารเสริมจุลินทรีย์ และขนาดพื้นที่ดินในการเลี้ยงแล้ว สามารถช่วยร่วมอธิบายการเปลี่ยนของผลผลิตกุ้งขาวแวนนาไมได้ร้อยละ 74.20 เมื่อพิจารณาผลรวมของค่าความยืดหยุ่น ของปัจจัยการผลิตทุกชนิดแล้วเท่ากับ 1.142 แสดงว่าลักษณะการผลิตกุ้งขาวแวนนาไมอยู่ในระยะตอบแทนต่อขนาดเพิ่มขึ้นและจากการศึกษาประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจของการใช้ปัจจัยทั้ง 7 ปัจจัยปรากฏว่าเกษตรกรยังใช้ปัจจัยการผลิตในปริมาณที่ไม่เหมาะสมที่จะได้กำไรสูงสุด

ระเบียบวิธีวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกุ้งขาวแวนนาไมเพิ่มเติม เนื่องจากระยะเวลาในการศึกษาวิจัยที่ค่อนข้างจำกัด ผู้วิจัยจึงเลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเฉพาะเจาะจง ซึ่งผู้วิจัยจะเลือกสัมภาษณ์บุคคลที่มีความรู้และประสบการณ์ในการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนาไม ทั้งหมด 10 คน ซึ่งแบ่งได้ดังนี้ ผู้เพาะพันธุ์กุ้งเพื่อจำหน่ายจำนวน 2 คน เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมจำนวน 2 คน พ่อค้าคนกลางจำนวน 2 คน ผู้จัดจำหน่ายจำนวน 2 คนและผู้บริโภคจำนวน 2 คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือวิจัยและแบบสัมภาษณ์ทั้งหมด 5 ชุด ได้แก่

ชุดที่ 1 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้เพาะพันธุ์ลูกกุ้งเพื่อจำหน่าย มุ่งเน้นศึกษาเรื่อง วิธีการคัดเลือกพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์กุ้ง , กระบวนการเพาะเลี้ยงพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์กุ้ง , ปัญหาในกระบวนการเพาะเลี้ยงพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์กุ้งรวมถึงช่องทางการจัดจำหน่ายพ่อพันธุ์-แม่พันธุ์กุ้ง

ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์สำหรับเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงกุ้ง มุ่งเน้นศึกษาเรื่องการเพาะเลี้ยง, ปัจจัยการ, ช่องทางการจัดจำหน่ายและการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ชุดที่ 3 แบบสัมภาษณ์สำหรับพ่อคนกลาง มุ่งเน้นศึกษาเรื่องวิธีการรับซื้อกุ้งขาว, กระบวนการคัดแยกกุ้งและวิธีการจัดจำหน่ายกุ้ง

ชุดที่ 4 แบบสัมภาษณ์สำหรับผู้จัดจำหน่าย มุ่งเน้นศึกษาเรื่องวิธีการซื้อกุ้งขาวแวนนาไม, กระบวนการคัดแยกและการจัดจำหน่าย

ชุดที่ 5 แบบสัมภาษณ์สำหรับลูกค้า มุ่งเน้นศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกุ้งขาว

มีรายละเอียดแบ่งเป็นส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป

ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไม

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา โดยการอธิบายถึงขั้นตอนกระบวนการได้มาของพันธุ์ลูกกุ้งขาวแวนนาไม อาหารกุ้ง วิธีการเพาะเลี้ยง การเก็บผลผลิตไปจนถึงการจัดจำหน่าย รวมทั้งผู้มีส่วนร่วมที่มีบทบาทสำคัญในห่วงโซ่อุปทานของกุ้งขาวแวนนาไม

สรุปผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเรื่อง ***"การศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม"*** เพื่อศึกษาให้งานวิจัยเป็นไปตามวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างและนำเสนอผลการวิจัยตามประเด็นดังต่อไปนี้

1.โซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

2. ปัญหาในโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

3. แนวทางการแก้ไขปัญหาและพัฒนาโซ่อุปทาน

1. โซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

ผลจากการสัมภาษณ์ได้ข้อมูล ดังนี้

ผู้จำหน่ายพ่อแม่พันธุ์กุ้ง

จากการสอบถาม ***"คุณพันธ์นันต์ สีจันรัก"*** และ ***"คุณสำเนา รัตนพงษ์"*** ประกอบอาชีพผู้เพาะเลี้ยงลูกกุ้ง พบว่าผู้เลี้ยงพ่อแม่พันธุ์กุ้งรายใหญ่ในท้องถิ่นเป็นผู้ขายไข่กุ้งขาวให้กับเกษตรกร ผู้เพาะเลี้ยงลูกกุ้งขาวรายย่อยในจังหวัดฉะเชิงเทราและจังหวัดใกล้เคียงเช่น อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ โดยไปรับกุ้งที่มีความสมบูรณ์เพศ ตรวจเชื้อและปลอดโรคมาจากจังหวัดภูเก็ตซึ่งเป็นแหล่งเพาะพ่อแม่พันธุ์เพื่อมาปรับปรุงเลี้ยงเอง การสั่งซื้อพ่อแม่พันธุ์พันธุ์กุ้งไม่เกิน 3 วัน โดยทั่วไปผู้ซื้อจะมีการสั่งซื้อพ่อแม่พันธุ์ที่มีอายุประมาณ 6 เดือนขึ้นไป โดยเฉลี่ยน้ำหนัก 50 กรัม และในส่วนของฟาร์มอนุบาลลูกกุ้ง เป็นฟาร์มที่ใช้เลี้ยงลูกกุ้งตั้งแต่

ระยะการฟักไข่มาเป็นตัวอ่อนใช้เวลา 12-14 ชั่วโมง หลังจากเป็นตัวอ่อนระยะที่ 1 ใช้ระยะเวลาในการลอกคราบ 5-6 ครั้ง ภายใน 36-48 ชั่วโมง ระยะนี้ตัวอ่อนยังไม่ต้องการอาหาร เนื่องจากในตัวอ่อนมีถุงอาหารในตัวอยู่แล้ว ก่อนเข้าสู่ระยะที่สองตัวอ่อนจะมีลักษณะการเปลี่ยนแปลงคือลำตัวยาวขึ้น ในส่วนหัวและลำตัวแยกออกจากกันอย่างเห็นได้ชัดนอกจากนี้เริ่มกินคีโตเป็นอาหาร ต่อมาเป็นระยะตัวอ่อนที่สามมีชื่อเรียกว่าระยะไมซีสมีลักษณะคล้ายลูกกุ้งวัยรุ่น แต่การว่ายน้ำยังเป็นการว่ายน้ำแบบหัวทิ่มลงและดีดขึ้นลง พัฒนาการของลุกกุ้งระยะนี้ประมาณ 3 วัน ใช้เวลาทั้งหมดประมาณ 5-6 วัน อาหารที่ให้ก็เป็นอาหารคีโตเหมือนกันกับระยะที่สอง ตัวอ่อนระยะที่สี่ ลูกกุ้งระยะนี้มีลักษณะใกล้เคียงกับลูกกุ้งวัยรุ่นมากขึ้น มีอวัยวะต่างๆ เกือบครบทุกส่วน แต่มีพัฒนาการต่อไปเรื่อยๆ จนเข้าสู่ระยะวัยรุ่น ระยะนี้เปลี่ยนอาหารเป็นเฟลก จากการสัมภาษณ์ผู้เพาะเลี้ยงได้มีการทำฟาร์มอนุบาลลูกกุ้งเพื่อใช้ในเพาะเลี้ยงเพื่อจำหน่ายเองอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้เกษตรกรรายย่อย และมีการเก็บลูกกุ้งที่แข็งแรงสมบูรณ์ไว้เพื่อเพาะเลี้ยงเป็นพ่อแม่พันธุ์รุ่นต่อไปด้วย ช่องทางการจัดจำหน่ายทางฟาร์มจะจำหน่ายให้กับเกษตรกรโดยตรง ลูกค้าส่วนใหญ่มาจากจังหวัดนครปฐม ราชบุรี สุพรรณบุรี และจังหวัดใกล้เคียง การจำหน่ายจะมีเกษตรกรมารับซื้อเอง และทางฟาร์มก็ยังมีบริการจัดส่งด้วย วิธีการจำหน่ายจะนับจำนวนลูกกุ้งขาว นับทีละ 5 ตัว โดยใช้ช้อนตวงตักลูกกุ้งขาวขึ้นมานับ ช้อนตวงมีตั้งแต่เบอร์ 00,0,1,2,3 ตามขนาดลูกกุ้งแล้วบรรจุใส่ถุงพลาสติกถุงละ 2,000 ตัว ใส่น้ำถุงละ 2-3 ลิตร หากลูกค้าเลี้ยงอยู่ฝั่งที่เป็นน้ำเค็มจะสามารถขายได้ตั้งแต่ P5 โดยที่ไม่ต้องวัดค่าน้ำ หากลูกค้าเลี้ยงในน้ำจืดจะขายลูกกุ้งขนาด P10-14 โดยจะต้องวัดค่าน้ำอีกครั้งตามคำสั่งของลูกค้าถึงจะจำหน่ายได้ ปริมาณการขนส่งในแต่ละจะนำถุงพลาสติกที่บรรจุลูกกุ้งขาวใส่ท้ายรถกระบะ และคลุมด้วยผ้าใบและฉีดน้ำพรมตามลงไป จะขนส่งในช่วงเช้าเนื่องจากอากาศไม่ร้อน แต่หากลูกค้าที่ต้องการให้ไปส่งในช่วงบ่ายทางฟาร์มจะมีการน็อกน้ำแข็งไป โดยการใส่น้ำแข็งในถุงปรับอุณหภูมิและใส่บนผ้าใบ เพื่อไม่ให้กุ้งเกิดความเสียหาย เมื่อไปถึงลูกกุ้งก็จะฟื้นจากการน็อกน้ำแข็ง

เกษตรผู้เพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม

จากการสัมภาษณ์ ***"คุณจริง สักทองไหม"***และ ***"คุณประมา เพชรแอง"*** พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่อำเภอสระพัฒนาซื้อพันธุ์ลูกกุ้งมาจากบริษัทซีพี เนื่องจากลูกกุ้งมีความแข็งแรง เลี้ยงง่าย โตไว ปรับตัวได้ดี มีการตรวจสอบคุณภาพของลูกกุ้งขาวก่อนจะนำมาส่งให้กับเกษตรกร และมีการรับประกันอัตราการรอดของลูกกุ้งขาว ขนาดของลูกกุ้งที่ซื้อมาเพาะเลี้ยง P10 - P14 โดยจะสั่งกุ้งผ่านทางสหกรณ์แล้วสหกรณ์จะรวบรวมคำสั่งซื้อติดต่อกับเซลล์ หลังจากนั้นเซลล์จะติดต่อไปยังฟาร์มเพาะพันธุ์ลูกกุ้ง เมื่อตกลงกับฟาร์มเรียบร้อยก็จะนัดชำระเงิน

ค่าลูกกุ้งทางฟาร์มจึงส่งลูกกุ้งมาให้เกษตรกร ส่วนอาหารที่ใช้เลี้ยงใช้ของซีพีเป็นหลักเนื่องจากเมื่อซื้อลูกกุ้งของซีพีแล้วจะต้องซื้ออาหารร่วมด้วย การสั่งซื้ออาหารจะซื้อผ่านสหกรณ์เช่นเดียวกันกับลูกกุ้งขาว โดยกระบวนการเพาะเลี้ยงเริ่มจากการพักบ่อประมาณ 10-15 วัน ให้หน้าดินแห้งและแตก เมื่อดินแตกก็จะทำการปาดหน้าดินออก แล้วโรยปูนขาวปรับสภาพดินและใช้เกลือโรยปรับให้มีความเค็ม แล้วทำการวัดค่าของดินหากขาดแร่ธาตุใดก็จะทำการเติมแร่ธาตุนั้นเพิ่มลงไป เมื่อบ่อมีแร่ธาตุที่เหมาะสมแล้วจึงสูบน้ำเข้าบ่อ หากบ่อที่แล้วมีโรคระบาดต้องทำการฆ่าเชื้อในน้ำแล้วทิ้งไว้อีก 4-5 วันก่อนนำลูกกุ้งขาวลงบ่อ การอนุบาลลูกกุ้งขาวจะต้องล้อมคอกเล็ก ๆ ที่มุมบ่อ แล้วนำเกลือมาใส่ปรับน้ำให้มีความเค็มจึงนำลูกกุ้งขาวมาลงในล้อม หลังจากนั้นจะค่อย ๆ ปรับให้เป็นน้ำจืดโดยเติมน้ำจืดลงในล้อมเรื่อย ๆ เพื่อให้ความเค็มลดลง เกษตรกรผู้ให้สัมภาษณ์จะทดสอบว่าลูกกุ้งขาวสามารถปรับตัวได้หรือยัง ด้วยการตักลูกกุ้งขาวที่อยู่ในล้อมมาทดลองใส่ในกะละมังที่มีน้ำจืดอยู่ หากกุ้งผ่านหรือสามารถอยู่ในน้ำจืดได้ก็ปลดล้อมออกเพื่อปล่อยกุ้งขาวลงบ่อขนาดใหญ่ได้ อัตราการปล่อยลูกกุ้งขาวลงบ่อเฉลี่ยไร่ละ 20,000-30,000 ตัว อัตราการรอดของกุ้งขาวอยู่ที่ 70-80% ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพอากาศฤดูกาล และพันธุ์ของกุ้งขาว โดยเกษตรกรมีการเลี้ยงกุ้งขาวปนกับกุ้งก้ามกราม การให้อาหารระยะแรกจะให้อาหารสำหรับกุ้งเล็กเบอร์ 1 จำนวน 3-4 มื้อ เป็นเวลา 15 วัน ต่อมาเปลี่ยนมาใช้อาหารเบอร์ 2 เมื่อกุ้งขาวอายุ 25-30 วัน และช่วงอายุ 35 วันขึ้นไปจะใช้อาหารเบอร์ 4 โดยให้อาหารมื้อเดียวคือตอนเย็น ช่วงที่กุ้งขาวโตเต็มไวใกล้ขายจะเพิ่มอาหารเป็น 2 มื้อ โดยจะมีการสังเกตการกินอาหารของกุ้งทุกเช้าและเที่ยง ถ้าหากอาหารหมดไม่ลอยตามขอบบ่อแสดงว่ากุ้งปกติ ต้นทุนในการเลี้ยงกุ้งเฉลี่ย 25,000-30,000 บาท ต่อ 1 ไร่ วิธีการจับกุ้งนั้นจับแบบใช้ประตูผี เครื่องมือที่ใช้จะประกอบไปด้วยเครื่องสูบ 1 สูบ หากบ่อใหญ่จะใช้ 2 เครื่องสูบน้ำให้ไหลผ่านประตูผี น้ำที่ไหลจะนำกุ้งไหลเข้าอวนหน้าประตู แล้วจึงใช้ตะกร้าตักกุ้งขึ้นมา กำลังคนที่ใช้ในการจับกุ้ง บ่อขนาด 5 ไร่ จะใช้กำลังคนประมาณ 15-20 คน ช่วงเวลาที่จับกุ้งในปัจจุบันนั้น จะจับในเวลาตั้งแต่ 20.00-23.00 น. , 24.00-03.00 น. , 04.00-08.00 น. เวียนไปทีละบ่อ เนื่องจากมีแรงงานไม่พอ น้ำที่สูบออกจากบ่อกุ้ง จะนำไปพักที่บ่อพักน้ำ ส่วนใหญ่ผู้ให้สัมภาษณ์จะสูบลงคลองสาธารณะก่อน เนื่องจากมีบ่อพักน้ำเพียงไม่กี่ไร่ซึ่งไม่เพียงพอต่อการพักน้ำจากบ่อเลี้ยงทั้งหมด

เกษตรกรจะนำกุ้งขาวไปขายที่ตลาดมหาชัยและตลาดกลางค้ากุ้งเป็นหลัก ตลาดรองคือส่งไปยังเครือข่ายสหกรณ์ การบรรทุกกุ้งขาวไปยังตลาด จะนำกุ้งขาวใส่ลงไปในถังเหล็กท้ายกระบะรถยนต์ แล้วนำน้ำแข็งกลบตัวกุ้งและเติมน้ำให้พอดี เพื่อรักษาความสดของกุ้งไว้ ปริมาณการขายกุ้งในแต่ละครั้งประมาณ 1-1.5 ตัน โดยเกษตรกรมีการรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์

เพื่อจัดทำโครงการแปรรูปกุ้งขาวขนาดเล็กเป็นกุ้งแห้ง ข้าวเกรียบกุ้งและกุ้งทอดมัน โดยมีหน่วยงานของรัฐเข้ามาให้ความรู้แก่สมาชิกสหกรณ์ทุกเดือน ในส่วนของหน่วยงานเอกชนก็มีบริษัท ซีพี เข้ามาตรวจวัดน้ำ คุณภาพของน้ำอยู่เสมอ

พ่อค้าคนกลาง

จากการสัมภาษณ์ ***"คุณบุญนิ่ง สุขแสน"*** ผู้ประกอบการแพกุ้งพบว่าแพกุ้งจะรับซื้อกุ้งจากเกษตรกรโดยตรงซึ่งสถานที่หลัก ๆ ที่เกษตรกรนำกุ้งขาวแวนนาไมมาส่งคือ 1) ตลาดมหาชัย จังหวัดสมุทรสาคร ซึ่งเป็นศูนย์รวมอาหารทะเลสดโดยเกษตรกรจะเป็นผู้คัดแยกเบอร์กุ้งมาจากบ่อก่อนนำมาส่งที่แพ ลูกค้าของแพหลักจะเป็นผู้ค้าส่งที่มาจากพื้นที่ต่าง ๆ มาประมูลกุ้งเพื่อนำไปจำหน่ายในตลาดพื้นที่ของตน 2) ตลาดกลางค้ากุ้ง จังหวัดสมุทรสาครแพในตลาดส่วนใหญ่จะรับซื้ออาหารสดประเภทกุ้งอย่างเดียวจึงเป็นตลาดกุ้งสดขนาดใหญ่เกษตรกร ผู้เลี้ยงกุ้งส่วนมากจะนำกุ้งมาส่งขายที่แพในตลาดกลางค้ากุ้ง โดยแพจะเป็นคนคัดแยกเบอร์กุ้ง การจัดจำหน่ายกุ้งขาวแวนนาไมให้กับผู้ค้าส่งของแพในตลาดกลางค้ากุ้งประกอบด้วย 2 กลุ่มหลัก ๆ คือ 1) ผู้ค้าส่งที่มาประมูลกุ้งเพื่อนำไปจำหน่ายในตลาดมหาชัย ตลาดทะเลไทยและตลาดอื่น 2) ห้องเย็นหรือโรงงานแปรรูปโดยนำกุ้งขาวแวนนาไมไปแปรรูปเพื่อนำส่งให้กับห้างสรรพสินค้าภายในประเทศและส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ

จากการสัมภาษณ์ ***"คุณวีระศักดิ์ ดวงประเสริฐ"*** พนักงานบริษัท ที.เอส.เอฟ.ซีฟู้ด ในด้านการแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์ พบว่า "ห้องเย็นรับซื้อกุ้งจากสะพานปลา ตลาดกลางค้ากุ้งและจากแพในตลาดทะเลไทย กุ้งที่รับซื้อมาต้องสดใหม่ ห้องเย็นจะนำกุ้งมาทำความสะอาดและจะตรวจคัดขนาดเพื่อให้เหมาะกับการนำมาแปรรูป ซึ่งผลิตภัณฑ์จะมี 4 ประเภท คือ กุ้งสดแช่แข็ง กุ้งต้มแช่แข็ง กุ้งชุบแป้ง และกุ้งซูชิ หลังจากกุ้งผ่านกระบวนการ คัดขนาด หักหัว ปอกเปลือก ต้ม หรือผ่า แล้วแต่ชนิดของผลิตภัณฑ์ ก็จะนำมาทำความสะอาดอีกครั้งแล้วนำไปแบ่งเกรดและชั่งน้ำหนัก เพื่อเตรียมบรรจุลงในถาดและนำไปแช่แข็งที่ความเย็น -40 องศาเซลเซียสประมาน 15-30 นาทีแล้ว จึงนำออกไปบรรจุถุงพลาสติกและใส่กล่องกระดาษแข็งแล้วเก็บเข้าห้องเก็บแช่แข็งในอุณหภูมิ -20 องศาเซลเซียส เพื่อรอการจำหน่ายต่อไป" กุ้งแช่แข็งจะสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน 6 เดือนถึง 1 ปี การจัดจำหน่ายของห้องเย็นจากการสัมภาษณ์พบว่าการจัดจำหน่ายกุ้งแปรรูปมี 2 ช่องทาง คือจำหน่ายให้กับตลาดภายในประเทศและส่งออกต่างประเทศซึ่งลูกค้าหลัก ๆ จะมีญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และยุโรป

ผู้จัดจำหน่าย

จากการสัมภาษณ์ ***"คุณสุพรรษา พงศ์สุระ"*** และ ***"คุณวรัญญา พริ้งพร้อม"*** พบว่าผู้จัดจำหน่ายกุ้งขาวมี 2 รูปแบบ คือ 1) เป็นผู้ค้าส่งที่ไปซื้อกุ้งขาวโดยตรงจากแพกุ้ง ลักษณะ

การขายจะมีทั้งขายส่งให้กับแม่ค้าในท้องถิ่น และขายปลีกให้กับลูกค้าทั่วไปที่มาซื้ออาหารทะเลที่ตลาดมหาชัย 2) ห้างสรรพสินค้า โดยทางห้างสรรพสินค้าจะสั่งกุ้งขาวจากโรงงานแปรรูปจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยจะนำไปจัดเก็บไว้ที่คลังสินค้าของทางห้างสรรพสินค้า และจะกระจายไปตามสาขาต่าง ๆ ของห้าง มีรูปแบบเป็นกุ้งสดเพียงอย่างเดียวและนำมาบรรจุใส่กล่องโฟมเพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าหากจำหน่ายไม่หมดในแต่ละวันทางห้างจะนำมาแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูปเพื่อจำหน่าย

ผู้บริโภคคนสุดท้าย

จากการสัมภาษณ์ ***"คุณวรรณา อยู่วัฒนา"***และ ***"คุณธวัชชัย อาจอาบทอง"*** ผู้บริโภคคนสุดท้ายเลือกจะไปตลาดสดมากกว่าไปห้างสรรพสินค้า เนื่องจากตลาดสดมีให้เลือกหลายร้าน หลายราคา หรือมีสินค้าของสดอื่นๆ ให้เลือกที่หลากหลายกว่า ความถี่ในการไปซื้อกุ้งมาบริโภค ผู้บริโภคคนสุดท้ายไปซื้อกุ้งมาบริโภคอย่างน้อยเดือนละครั้ง พันธุ์กุ้งมีผลต่อการเลือกซื้อโดยขึ้นอยู่กับเมนูที่ทำเนื่องจากอาหารแต่ละเมนูใช้กุ้งต่างชนิด รูปแบบที่นิยมไปซื้อกุ้งมาบริโภค ผู้บริโภคคนสุดท้าย เลือกที่จะซื้อกุ้งสดมากกว่ากุ้งแช่แข็ง ราคาและขนาดไม่ค่อยส่งผลของการเลือกซื้อกุ้งของผู้บริโภค การให้บริการของผู้ขายมีผลต่อผู้บริโภคคนสุดท้ายเป็นอย่างมาก ผู้บริโภคคนสุดท้ายจะเลือกซื้อกับร้านที่ให้บริการดี

2.ปัญหาในโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม

จากการศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม โดยการสัมภาษณ์กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาว พบว่าปัญหาของเกษตรกรนั้น คือ มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว โดยเกษตรกรจะขายกุ้งขาวให้กับพ่อค้าคนกลาง (แพกุ้ง) ทั้งหมด ทำให้พ่อค้าคนกลาง(แพกุ้ง) มีอำนาจต่อรองมาก เมื่อกุ้งขาวราคาตกเกษตรกรจะต้องเป็นผู้รับความเสี่ยงที่จะขาดทุน

3.แนวทางการแก้ไขปัญหาและพัฒนาโซ่อุปทาน

จากปัญหาเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียวทำให้ประสบปัญหามีความเสี่ยงในการขาดทุนสูง วิธีการหนึ่งในการแก้ไขปัญหาเบื้องต้นคือ เกษตรกรควรหาตลาดสำรองในการขายที่ไม่ใช่รายได้จากแหล่งเดียวเพื่อป้องกันการกดราคา หรือเกษตรกรอาจทำการรวมกลุ่มเพื่อแปรรูปสินค้าเกษตร เช่น การแปรรูปกุ้งเป็นน้ำพริกหรือการถนอมอาหารรูปแบบอื่นๆ และควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์เข้ามาช่วยเพื่อส่งเสริมการขาย นอกจากนี้เกษตรกรควรหาวิธีการที่จะให้ภาครัฐเข้ามาสนับสนุนในรูปแบบการทำสัญญาเกษตกรรม (Contract Farming) เพื่อทำข้อตกลงซื้อขายกันโดยมีหน่วยงานของรัฐ

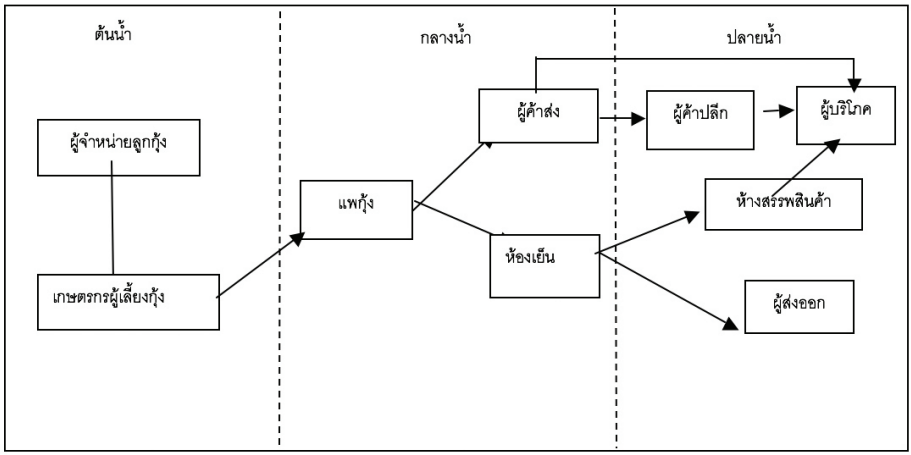
คอยกำกับดูแลซึ่งจะทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นและสามารถประกันราคาขั้นต่ำได้ จะช่วยลดความเสี่ยงที่เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวจะขาดทุน นอกจากนี้ทางภาครัฐที่เข้ามาให้ความรู้ด้านการแปรรูปอาจจะต้องส่งเสริมเรื่องช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้กับเกษตรกรเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันโดยอาจใช้แนวคิด ***"ห่วงโซ่คุณค่า"*** มาสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม ครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดวัตถุประสงค์ไว้ 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม 2) เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม จากการศึกษาสามารถสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

วัตถุประสงค์ของงานวิจัยข้อที่ 1) เพื่อศึกษาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม พบว่า พื้นที่ในจังหวัดนครปฐมที่มีการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมกระจายอยู่ใน 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอนครชัยศรี อำเภอกำแพงแสน อำเภอบางเลน อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอดอน อำเภอสามพราน พันธุ์กุ้งขาวที่เกษตรกรใช้เพาะเลี้ยงในจังหวัดนครปฐมส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ลิโพเนียสแวนนาไม และพันธุ์ซีพีเอฟ โดยจะให้ระยะเวลาเลี้ยงเฉลี่ยประมาณ 50-60 วัน โดยมีอัตราการการปล่อยลูกกุ้งขาวแวนนาไมในอัตราไร่ละ 30,000 ตัว มีอัตราการรอด 70-80% ค่าใช้จ่ายทั้งหมดเฉลี่ยไรละ 29,000 บาท จะได้ผลผลิตกุ้งขาวแวนนาไมจะมีประมาณเฉลี่ยไร่ละ 250 กิโลกรัม เกษตรกรจะขายได้เฉลี่ยกิโลกรัมละ 162 บาท มีรายได้ไร่ละ 40,500 บาทเกษตรกรส่วนใหญ่ในจังหวัดนครปฐมจะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไมร่วมกับกุ้งก้ามกราม เนื่องจากกุ้งขาวแวนนาไมจะกินอาหารที่อยู่ด้านบน เมื่อกินอาหารไม่ทันเศษอาหารจะลงไปที่ก้นบ่อทำให้น้ำเน่าเสียอาจเป็นสาเหตุให้กุ้งตายโดยกุ้งก้ามกรามจะกินอาหารที่ก้นบ่อ ซึ่งการเลี้ยงรวมกันจะลดความเสี่ยงลงได้ แหล่งที่เกษตรกรนำกุ้งขาวแวนนาไมไปจำหน่ายคือตลาดมหาชัย และตลาดกลางค้ากุ้งจังหวัดสมุทรสาคร

โครงสร้างโซ่อุปทานของกุ้งขาวในจังหวัดนครปฐม จะประกอบด้วย ต้นน้ำ คือ ผู้จัดหาวัตถุดิบ ซึ่งในที่นี้หมายถึง ผู้ขายลูกกุ้งขาว หรือฟาร์มอนุบาลลูก กุ้งขาว และผู้ผลิต (เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาว) กลางน้ำคือ พ่อค้าคนกลาง (แพกุ้ง) พ่อค้าส่ง ห้องเย็นและปลายน้ำคือ ผู้ค้าปลีกห้างสรรพสินค้า ผู้ส่งออก และผู้บริโภคควรเชื่อมโยงประสานงานกันอย่างต่อเนื่องในโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไม แสดงให้เห็นด้วยภาพต่อไปนี้



วัตถุประสงค์ของงานวิจัยข้อที่ 2) เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานกุ้งขาวแวนนาไมในจังหวัดนครปฐม พบว่าเกษตรกรควรหันมาให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยของอาหารเพิ่มมากขึ้น เกษตรกรควรหันมาเลี้ยงกุ้งแบบไม่ใส่สารเคมีที่ก่อให้เกิดสารตกค้างในตัวกุ้งและสิ่งแวดล้อม เพื่อจำหน่ายเป็นกุ้งขาวปลอดสารนอกจากนี้ควรมีการหาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่ม จากเดิมที่นำกุ้งไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง (แพกุ้ง)ที่ตลาดมหาชัยและตลาดกลางค้ากุ้ง เกษตรกรและโรงงานแปรรูปควรมีการทำสัญญาหรือข้อตกลงในลักษณะสัญญาเกษตรกรรม(Contract Farming) โดยภาครัฐอาจสนับสนุนให้มีการจัดประชุมร่วมกันระหว่างผู้ซื้อ (โรงงานแปรรูปหรือห้างสรรพสินค้า) และผู้ขาย (เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง) เพื่อทำข้อตกลงซื้อขายกัน โดยมีหน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุน และกำกับดูแล จะทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งขาวมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นและเกษตรกรควรมีแผนการเลี้ยงหรือการลงทุนที่เป็นระบบ เช่น การทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพื่อพิจารณาผลกำไรที่เกิดขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. เกษตรกรควรหาช่องทางการจัดจำหน่ายช่องทางอื่น ๆ เพื่อเพิ่มรายได้และช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น การทำการตลาดออนไลน์ เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตัวผลิตภัณฑ์โดยการสร้างแบรนด์เฉพาะของตนเอง หรือหาวิธีการเพาะเลี้ยงกุ้งรูปแบบใหม่ ๆเพื่อสร้างมูลค่าให้มากขึ้น

2. ภาครัฐควรมีนโยบายมาสนับสนุนเกษตรกรหรือทำโครงการเพื่อเป็นการส่งเสริมและการประกันราคาให้กับเกษตรกร อาจใช้วิธีการจำกัดโซนในการเพาะเลี้ยงกุ้งเพื่อป้องกันราคาที่ตกต่ำ

ข้อจำกัดในงานวิจัย

1. การทำวิจัยครังนี้มีข้อจำกัดเรื่องงบประมาณและระยะเวลาในการเก็บข้อมูลรวมถึงพื้นที่ที่ทำการศึกษา ซึ่งวิจัยนี้ทำการศึกษากลุ่มเกษตรกรและคนที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพียงจำนวนหนึ่งเท่านั้นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์อาจไม่เพียงพอ

2. ควรมีการศึกษาวิจัยในบริบทอื่น ๆเพื่อเพิ่มความเข้มข้นของเนื้อหาในการวิจัยให้มากขึ้น เช่น ด้านต้นทุนการเพาะเลี้ยงกุ้งขาวแวนนาไม

เอกสารอ้างอิง

Boonning, S. Shirmp Market Business. Interviewed on December 22,2017. (in Thai)

Boontaree, C. (2015). A study of supply chain of Oil Palm Ramp in Pakpanang River Basin. *Journal of Transportation and Logistics*. 8, 12-20. (in Thai)

Chittima, B. (2014). *The logistics management in supply chain of Fresh Noodles Entrepreneurs In Nakhon Pathom*. Master of Business Administration Program, Slipakorn University. (in Thai)

Chutidej, V. (2012). *Supply chain management of vegetative safety product Kamphaengsaen District, Nakhon Pathom Province*, Master of Business Administration Program, Slipakorn University. (in Thai)

Juthamas, P. (2013). *The study of logistics management for Parawood Manufacturing in Songkhla Province*, Research Scholarship, Hatyai University. (in Thai)

Nitipon, K. (2015). *The study of the efficiency of the supply chain focused on Mangos teen exported to the People's Republic of China*. Ph.D. Program in Business Administration. Faculty of Business, Economics and Communications. Naresuan University. (in Thai)

Pattama, R. (2013). *Food standard throughout whole supply chain to support the propulsion of food safety:* Pacific White Shrimp (Litopenaeus Vannamei). Bangkok : Thailand Research fund. (in Thai)

Pattanan, S. Shirmp Farm Owner. Interviewed on December 13, 2017. (in Thai)

Prachuab, K. (2013). *Logistic-supply chain: introduction to design and management*. Bangkok : V-print. (in Thai)

Purichaya, S. & Thanaya, W. (2012) *An analysis of supply chain risk management in a manufacturing fermented vegetable canning*. KMUTT Research and Development. 35 (3), 311-321. (in Thai)

Samnoun,R. Shirmp Farm Owner. Interviewed on December 16, 2017. (in Thai)

Sasithron, K. & Piyachat J. (2015). The Study of Aromatic Coconuts supply chain management in The Case Study of " Suan Long Daeng Aromatic Coconuts " *Journal of Management and Marketing*. (2)1,106-115. (in Thai)

Suphansa,P. Trader. Interviewed on January 18, 2018. (in Thai)

Thawatchai, A. Interviewed on January 21, 2018.(in Thai)

Wanna, Y. Interviewed on January 21, 2018. (in Thai)

Wantana, K.(2011).*The measurement of technical efficiency white shrimp Litopenaeus Vanamei.* Master of Arts Program in Managerial Economics, Faculty of Economics.(in Thai)

Warunya ,P. Trader. Interviewed on January 18, 2018. (in Thai)

Weerasak , D. Employee of T.S.F Seafood .Co,Ltd. Interviewed on December 22, 2017. (in Thai)