

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การสำรวจสภาพตลาดของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี : กรณีศึกษา ตำบลท่าทุ่งหลวง ทากาศและท่าชุมเงิน อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน

ผู้เขียน นายณัฐ งานสุจริต

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ :

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อรรถ มณีสงฆ์	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ สิริเกียรติ รัชชุศานติ	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ชูศรี เที้ยศิริเพชร	กรรมการ

บทคัดย่อ

การสำรวจสภาพตลาดของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมี : กรณีศึกษา ตำบลท่าทุ่งหลวง ทากาศและท่าชุมเงิน อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสภาพตลาดเบื้องต้นของผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีและพฤติกรรมในการซื้อและการใช้ปุ๋ยเคมีของเกษตรกรในพื้นที่ดังกล่าว ในการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือและเอกสารวิชาการทางด้านการเกษตรและออกแบบสอบถามโดยรวบรวมจากกลุ่มตัวอย่างคือเกษตรกรในพื้นที่ตำบลท่าทุ่งหลวง ทากาศและท่าชุมเงิน อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน จำนวน 300 ราย ทำการสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งกลุ่ม (Cluster random sampling) แล้วนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์โดยใช้เครื่องไมโครคอมพิวเตอร์ประมวลผลโดยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS/PC⁺ ค่าสถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย และค่าร้อยละ ประกอบการอธิบายเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่าประชากรในพื้นที่ที่ทำกรวิจัยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเป็นเกษตรกร มีพื้นที่การเพาะปลูกน้อยกว่า 5 ไร่ พืชเศรษฐกิจที่สำคัญคือ ข้าว ลำไย มะม่วง หอมแดงและกระเทียม มีผู้จำหน่ายปุ๋ยเคมีที่ได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานเกษตรอำเภอเพียง 2 รายตั้งอยู่ในเขตตำบลท่าทุ่งหลวงและในเขตตำบลท่าชุมเงินซึ่งคนในท้องถิ่นเป็นเจ้าของโดยอาศัยความคุ้นเคยและเป็นที่รู้จักของคนในท้องถิ่นเป็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจ ในเขตตำบลทากาศนั้นไม่มีร้านจำหน่ายปุ๋ยเคมีเพราะประชากรในท้องถิ่นเน้นการประกอบอาชีพรับจ้างแกะสลักไม้เป็นส่วน

ใหญ่ จากการใช้พืชเศรษฐกิจเพียงไม่กี่ชนิดทำให้ผลิตภัณฑ์ปุ๋ยเคมีที่นำมาจำหน่ายก็จะเน้นเฉพาะปุ๋ยเคมีชนิดเม็ดเพราะสะดวกในการใช้และสูตรที่จำเป็นและเหมาะสมกับพืชชนิดดังกล่าว ซึ่งมีเพียงไม่กี่สูตร และยี่ห้อที่นำมาจำหน่ายในพื้นที่ก็มีเพียง 4 ยี่ห้อที่เป็นที่นิยมคือ ยี่ห้อกระต่าย เรือใบ หัววัว-คันไถ และใบไม้(ปุ๋ยแห่งชาติ) ปัจจัยด้านคุณภาพและราคาของส่วนประสมทางการตลาดเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญมากต่อการเลือกซื้อและเลือกใช้ปุ๋ยเคมี ร้านจำหน่ายปุ๋ยเคมีในเขตทั้ง 2 ร้านมีการตั้งราคาจำหน่ายซึ่งพิจารณาจากต้นทุนที่ซื้อปุ๋ยเคมีจากร้านจำหน่ายในอำเภออื่นๆวกกำไรที่ต้องการเป็นราคาจำหน่ายให้แก่เกษตรกรในพื้นที่โดยจะไม่มีการแข่งขันกันในด้านราคา

พฤติกรรม การซื้อและการใช้ปุ๋ยเคมีนั้นพบว่าส่วนใหญ่ผู้นำครอบครัวเป็นผู้ตัดสินใจเลือกซื้อและเลือกใช้ปุ๋ยเคมีโดยมีเจ้าของร้านจำหน่ายปุ๋ยเคมีเป็นผู้มีอิทธิพลในการตัดสินใจดังกล่าว ผู้มีอำนาจตัดสินใจเป็นผู้ไปซื้อปุ๋ยเคมีเองโดยมีการต่อรองราคาก่อนซื้อและนิยมซื้อปุ๋ยเคมีด้วยปริมาณเป็นกระสอบ(50 กิโลกรัม)จากร้านจำหน่ายในเขตเป็นประจำ ชำระเป็นเงินสดและไม่มีการรวมกลุ่มไปซื้ออีกทั้งไม่ได้รับบริการพิเศษจากร้านจำหน่าย ในการใช้ปุ๋ยเคมีนั้นส่วนใหญ่เลือกใช้ปุ๋ยเคมีเพียงยี่ห้อเดียวไม่ใช้ผสมกับสารอื่นๆในการเพาะปลูกและใช้ทันทีหลังการซื้อ

ความต้องการใช้ปุ๋ยเคมีในอนาคตนั้นพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ยังคงใช้ปุ๋ยเคมีต่อไปโดยจะมีความต้องการใช้ในด้านปริมาณ สูตรและยี่ห้อ เหมือนการใช้ในปัจจุบัน ในด้านยี่ห้อปุ๋ยเคมีที่มีความต้องการซื้อและความต้องการใช้ที่อยู่ในระดับมากประกอบด้วยยี่ห้อกระต่ายและเรือใบ สำหรับในด้านร้านจำหน่ายปุ๋ยเคมีพบว่าส่วนใหญ่ต้องการเปลี่ยนแปลงร้านจำหน่ายเพื่อให้ได้ปุ๋ยเคมีที่มีราคาถูกลง

Independent Study Title	The Survey of Inorganic Fertilizer's Market : Case Study Tumbol Thatungluang Thakad and Thakumngern; Amphoe Mae-Tha, Changwat Lamphun			
Author	Mr.Nat	Ngansucharit		
M.B.A.	Business Administration			
Examining Committee	Assist.Prof.	Orachorn	Maneesong	Chairman
	Assoc.Prof.	Sirikiat	Ratchusanti	Member
	Assist.Prof.	Chusri	Taesiriphet	Member

Abstract

The objective of this independent study " The Survey of Inorganic Fertilizer's Market : Case Study Tumbol Thatungluang Thakad and Thakumngern; Amphoe Mae-Tha, Changwat Lumphun" was to study the primary condition (basic activity) of fertilizer's market and the agriculturists' buying and using behaviors. The data was collected from agricultural literatures and by questionnaire collected from 300 samples using cluster random sampling. The data was analyzed by SPSS/PC⁺ program in microcomputer and percent of contingency table method was used with description.

From the study, most people were agriculturist who occupied the land less than 5 rais. The important economical plants were rice longan mango shallot and garlic. There were 2 permitted vendors in tumbol Thatungluang and Thakumngern. The vendors' owners were the locality and used this advantage in the business' operation. Tumbol Thakad had no vendor because most people were the wood-craftsmans. From a few economical plants and to comfort the use, only foam fertilizer was used and the vendor sold a few formulas and brands. The 4 favorite brands were Kratai Rueabai Huavokhanthai and Baimai. Quality and Price were very important factors of marketing-mixed.

Huavo-khanthai and Baimai. Quality and Price were very important factors of marketing-mixed. The 2 vendors set the selling price by cost plus required returns and the pricing-competition did not apply between the vendors.

In buying and using behaviors, the most family-leader was the decision's maker to buy and use the fertilizer. Theirs decisions were affected by the vendors' owner. Bargaining occurred before buying of the 50 kilograms quantity from the vendor in researched area. Cash payment was made with no special service and without combination of the buyers. In using behavior, most people used only one brand without the mixer and used immediately after buying.

The future requirement of fertilizers' uses, most people required the same quantity used, formula and brand as the present. The very requirements of fertilizer's brands were Kratai and Rueabai. In the Place factor, most people required to change the vendor to buy the fertilizer with lower price.