

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การผลิตและการตลาดน้ำอ้อยของเกษตรกรผู้ปลูกและผลิต
น้ำอ้อยอำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน นางสาวรณมา สัมฤทธิ์

ปริญญา วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เกษตรศาสตร์) ส่งเสริมการเกษตร

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อวรรณ โอภาสพัฒนกิจ ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ ราไพพรรณ อภิชาติพงศ์ชัย กรรมการ
อาจารย์ ดร. ปรรณนา ยศสุข กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “การผลิตและการตลาดน้ำอ้อยของเกษตรกรผู้ปลูกและผลิตน้ำอ้อยใน
อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาสถานการณ์และสภาพปัญหาการตลาด
ของน้ำอ้อยในอำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ (2) ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตน้ำอ้อย
ก่อนและน้ำอ้อยผง และ (3) ศึกษาแนวทางแก้ไขปัญหาการผลิตและการตลาดน้ำอ้อยของเกษตรกร
โดยประยุกต์ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นวิธีวิจัย

ผลการวิจัยพบว่า ในอำเภอพร้าวมีผลผลิตน้ำอ้อยในปีการผลิต 2546/2547 จำนวน 456,720
กิโลกรัม มีมูลค่า 5,937,360 บาท ราคาน้ำอ้อยก่อนและน้ำอ้อยผงเฉลี่ยกิโลกรัมละ 13 และ 12 บาท
ตามลำดับ ทั้งนี้มีพ่อค้าที่เข้ามารับซื้อน้ำอ้อยถึงสถานที่ผลิต ปัญหาการตลาดคือ ราคาน้ำอ้อยไม่แน่นอน
ขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำอ้อยที่ผลิตได้ในแต่ละช่วงของปี ซึ่งพ่อค้าเป็นผู้กำหนดราคา ต้นทุนการ
ผลิตน้ำอ้อยขึ้นอยู่กับ ประเภทน้ำอ้อย ที่มาของอ้อยที่นำมาแปรรูป แรงงานและอุปกรณ์ที่ใช้ ทั้งนี้
พบว่า ในการผลิตน้ำอ้อยก่อนและน้ำอ้อยผงนั้น หากใช้อ้อยที่ปลูกในที่ดินของตนเองจะมีต้นทุนต่ำ
สุดคือ 8,525.54 บาทต่อไร่ และ 8,425.54 บาทต่อไร่ ตามลำดับ มีผลตอบแทนสูงสุด คือ 210.46
บาทต่อไร่ และ -361.54 บาทต่อไร่ ตามลำดับ หากใช้อ้อยที่ซื้อเป็นต้นจะมีต้นทุนสูงสุด คือ
9,458.85 บาทต่อไร่ และ 9,358.85 บาทต่อไร่ ตามลำดับ มีผลตอบแทนต่ำสุดคือ -722.85 บาทต่อไร่
และ -1,294.85 บาทต่อไร่ ตามลำดับ ส่วนแนวทางแก้ไขปัญหามarket นั้น พบว่า เกษตรกรได้มี

การรวมกลุ่มเพื่อต่อรองราคาน้ำอ้อยกับพ่อค้าคนกลาง และการเพิ่มช่องทางการตลาดโดยการขาย
ปลีกโดยร่วมมือกับกลุ่มแม่บ้าน ข้อเสนอแนะจากการวิจัยคือ เกษตรกรควรสร้างความร่วมมือกับ
นักพัฒนา เช่น พัฒนาการ เกษตรตำบล เพื่อเพิ่มปริมาณการขายปลีกให้มากขึ้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Jaggery Production and Marketing of Jaggery Farmers in Phrao District, Chiang Mai Province

Author Miss Rommana Sumrit

Degree Master of Science (Agriculture) Agricultural Extension

Independent Study Advisory Committee

Asst. Prof. Dr. Avorn Opatpatanakit Chairperson

Assoc. Prof. Rampaipan Apichatpongchai Member

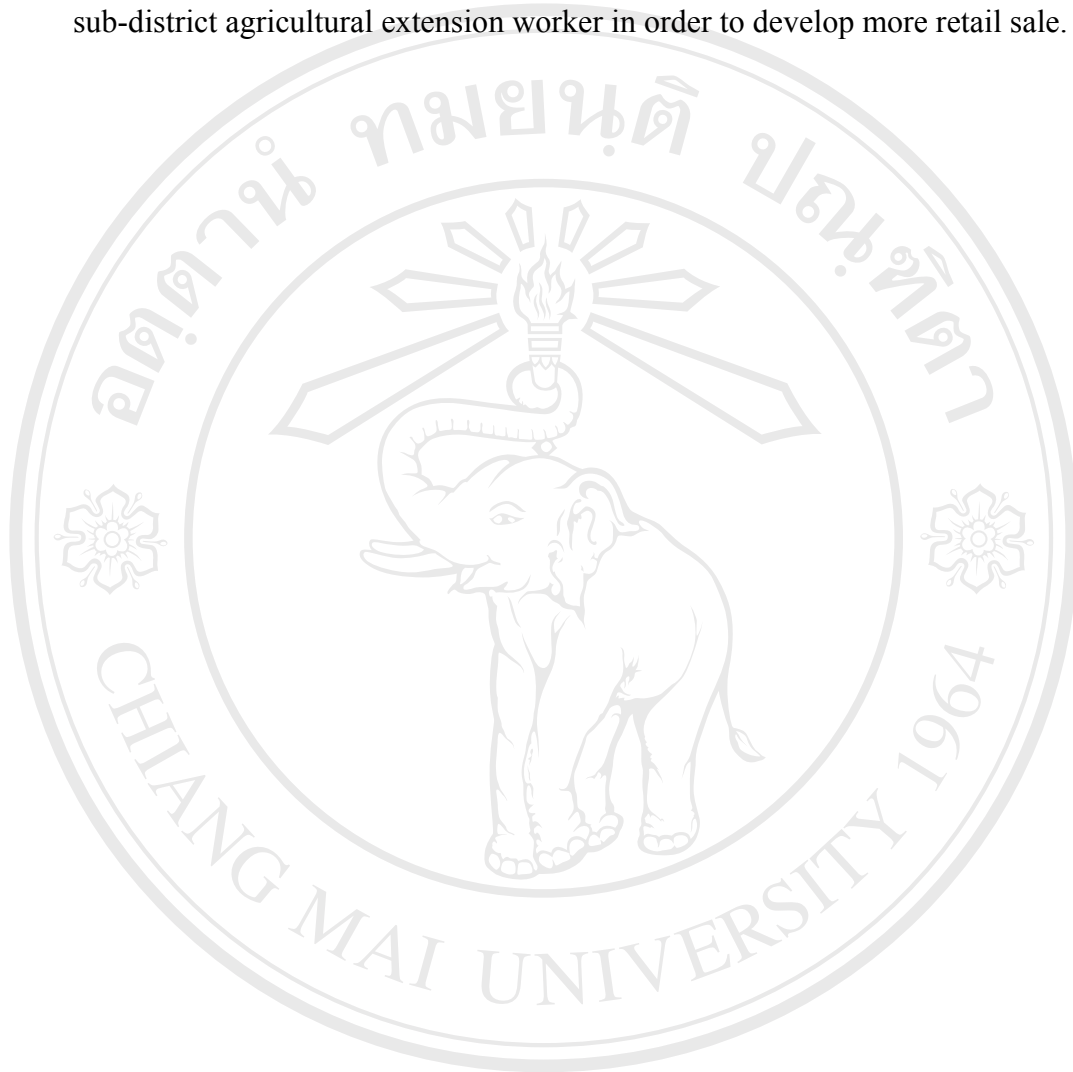
Lect. Dr. Prattana Yodsuk Member

Abstract

The objectives of the research titled “Jaggery Production and Marketing of Jaggery Farmers in Phrao District, Chiang Mai Province” were to (1) investigate the situation and problem of jaggery marketing, (2) find out the cost and benefit of cube and powder jaggery, and (3) find out approaches to solve jaggery production and marketing problems. Qualitative research was applied as the research methodology.

It was found that in 2003/2004 the amount of 456,720 kilograms of jaggery was produced in Phrao District, valued 5,937,360 Baht. The average price of cube and powder jaggery was 13 and 12 baht/kg, respectively. The middlemen came to buy jaggery at the production site. The marketing problem found to be price inconsistency due to the amount of jaggery produced in each period throughout the year, which allows the middlemen to set the price. Production cost of jaggery varies to type, source of sugarcane used for production, labour and processing facilities. By using sugarcane planted in their own land, the farmers could make the lowest production cost of cube and powder at 8,525.54 and 8,425.54 baht/rai with the highest return at 210.46 and – 361.54 baht/rai, respectively. In contrary, buying tons of sugarcane raised the highest production cost at 9,458.85 and 9,358.85 baht/rai with the lowest return at –722.85 and –1,294.85 baht/rai, respectively. In order to solve marketing problem, jaggery farmers formed into a group as to negotiate with middlemen and

collaborated with women group to open retail sale. This research suggests that jaggery farmers should collaborate with such local developers as community developer and sub-district agricultural extension worker in order to develop more retail sale.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved