

การผลิตและการตลาดมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่น MANUFACTURING AND MARKETING OF OFF-SEASON LIME IN KHON KAEN PROVINCE

สิริภรณ์ วิงขุน¹
ไกรเลิศ ทวีกุล²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการผลิตมะนาวนอกฤดู และการตลาดมะนาวนอกฤดู โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรผู้ผลิตมะนาวนอกฤดู จำนวน 5 ราย พ่อค้าคนกลาง 4 ราย ในจังหวัดขอนแก่น จากการศึกษาพบว่า สิ่งจูงใจสำคัญที่ทำให้เกษตรกรหันมาปลูกมะนาวนอกฤดู คือ รายได้ดีผลตอบแทนสูง เกษตรกรทุกรายปลูกมะนาวในวงบ่อซีเมนต์และมีเทคนิคการบังคับมะนาวนอกฤดูด้วยการงดให้น้ำต้นมะนาวเพื่อเป็นการกระตุ้นการออกดอกและผล เพื่อให้ผลผลิตในช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายนที่มะนาวมีราคาแพง โดยการลงทุนครั้งแรกเฉลี่ย 557 บาทต่อบ่อ และค่าใช้จ่ายประมาณ 9,862 บาทต่อปี รายได้จากการขายมะนาวของเกษตรกรเฉลี่ย 54,000 บาทต่อปี กำไรเฉลี่ย 44,138 บาทต่อปี โดยเกษตรกรมีช่องทางการจำหน่ายผลผลิตให้แก่ร้านอาหารเป็นส่วนใหญ่ ด้านตลาดการซื้อขาย พบว่า พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าส่งในท้องถิ่นดำเนินธุรกิจแบบซื้อมาขายไป ขายเป็นแบบใส่กระสอบเขียวประมาณ 18 กิโลกรัม ราคาในช่วงนอกฤดู 1,900 – 2,000 บาทต่อกระสอบขนาดบรรจุ 300 ผล พ่อค้าคนกลางในจังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่รับซื้อมะนาวนอกฤดูอีกทอดหนึ่งจากพ่อค้าต่างถิ่นและเกษตรกรต่างถิ่น ราคาขายมะนาวถูกกำหนดตามต้นทุนที่พ่อค้าคนกลางซื้อมาและราคาของตลาดกลาง ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคามะนาวนอกฤดูของพ่อค้าคนกลาง คือ ปริมาณผลผลิตมะนาวนอกฤดู

คำสำคัญ : การผลิต การตลาด มะนาวนอกฤดู

Abstract

The study aims to investigate the manufacturing of off-season lime, marketing of off-season lime. The participants were 5 agriculturists who grow the off-season lime, 4 middlemen in Khon Kaen province. The finding indicated that the crucial incentive that drives agriculturists growing the off-season lime is the income with high profit. All agriculturists grow lime in cement pond and they have technique to force the off-season lime by cancellation of water that makes the product during March-April have high price, the first investment averages 557 baht per pond and an expense about 9,862 baht per year. The income from selling lime of the agriculturist averages 54,000 baht per year. The profit averages 44,138 baht per year. Agriculturists have the opportunity of selling mostly in restaurant. In marketing aspect found that most of middlemen were the local that do business as brisk selling and buying. Bought in size of 18 kg. per sack. The off-season lime price in dry season averages 1,900- 2,000 baht per sack containing 300 lemons. Most of middlemen buy the off-season lime from nonlocal sellers and agriculturists. Off-season lime price have much high fluctuation was defined by cost and commodity exchange's price. The factor which defined off-season lime price is product quantity.

Keywords: manufacturing, marketing, off-season lime

¹ วิทยาลัยบัณฑิตการการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 E-mail: siri_wc@hotmail.com

² คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

มะนาวจัดเป็นพืชชนิดที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่ตลาดมีความต้องการสูงตลอดทั้งปี เพราะเป็นวัตถุดิบสำคัญในการประกอบอาหารและใช้ในชีวิตประจำวันแทบทุกครัวเรือน จากสถิติการบริโภคมะนาวของประเทศไทยพบว่า มีปริมาณประมาณ 121,384 ตันต่อปี [4] ถึงแม้ว่ามะนาวสามารถปลูกได้ทั่วทุกภาคของประเทศไทยและให้ผลตลอดปี แต่ผลผลิตของมะนาวก็ขึ้นอยู่กับฤดูกาลและพบว่าประเทศไทยประสบปัญหาการขาดแคลนมะนาวในช่วงหน้าแล้ง ประมาณเดือนกุมภาพันธ์-เมษายน มะนาวจึงมีราคาแพงมากเนื่องจากในฤดูแล้งมีผลผลิตมะนาวออกสู่ตลาดน้อย [1] ด้วยเหตุนี้ในปัจจุบันนี้ประชาชนจึงหันมาสนใจปลูกมะนาวนอกฤดูกันมาก เพราะสามารถเป็นสร้างรายได้เป็นอย่างดี [2] ผู้ทำการวิจัยจึงเล็งเห็นความสำคัญของกระบวนการผลิตมะนาวนอกฤดูที่ถูกต้อง รวมถึงสำรวจตลาดมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่น เพื่อนำผลที่ได้จากการทำงานวิจัยนี้มาใช้เพื่อเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจและวางแผนในการลงทุนในธุรกิจการผลิตมะนาวต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในกระบวนการผลิตมะนาวนอกฤดูของเกษตรกรในจังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อศึกษาการตลาดของมะนาวนอกฤดูของพ่อค้าคนกลาง ในจังหวัดขอนแก่น

วิธีการดำเนินงาน

การวิจัยครั้งนี้เป็นวิจัยเชิงสำรวจโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกประกอบแบบสอบถาม ในการเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการ ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 5 ราย พ่อค้าคนกลางที่ตลาดศรีเมืองทอง จำนวน 4 ราย ในการวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผลเป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนาเกี่ยวกับสภาพทั่วไปการจัดการด้านขั้นตอนการผลิต กระบวนการผลิตมะนาวนอกฤดู ระบบการตลาดของมะนาว ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ผลิตมะนาวนอกฤดูและพ่อค้าคนกลาง โดยอาศัยข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิที่ทำการเก็บรวบรวมมาได้ สรุปประเด็นสำคัญเพื่ออธิบายและวิเคราะห์ลักษณะกระบวนการจัดการในด้านต่างๆ โดยแจกแจงค่าความถี่ ร้อยละ

ผลการศึกษา

จากการศึกษาการผลิตและการตลาดมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่น แสดงผลตามวัตถุประสงค์ได้ ดังนี้

1. สาเหตุหรือแรงจูงใจที่ทำให้เกษตรกรหันมาปลูกมะนาวนอกฤดูคือ มะนาวในช่วงหน้าแล้งที่มีราคาสูง ผลตอบแทนมาก รายได้ดี เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกปลูกมะนาวพันธุ์แป้นพิจิตร 1 เนื่องจากเป็นมะนาวพันธุ์ที่เป็นที่นิยมของตลาด ให้ผลตอบแทนสูง [3] ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสุปราณี ฐิติถากุล โดยมีการปลูกมะนาวนอกฤดูในลักษณะการปลูกในวงบ่อซีเมนต์เพื่อเป็นการบังคับให้มะนาวให้ผลผลิตนอกฤดู เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมภายในวงบ่อได้เต็มที่ เพราะ สามารถปลูกได้ในพื้นที่ที่ดินไม่อุดมสมบูรณ์ด้วยการผสมดินปลูกให้มีความสมบูรณ์เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของมะนาววงบ่อซีเมนต์ที่ใช้มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 80 – 100 เซนติเมตร สูง 40 เซนติเมตรกำหนดระยะวางความกว้างต่อความยาวอยู่ที่ 2x4 เมตร เพื่อสะดวกในการดูแลรักษา [5] วัสดุปลูกนั้นใช้หน้าดิน ปุ๋ยคอก แกลบดิบ แกลบดำ กาบมะพร้าวสับ ใบก้ามปู และ ปุ๋ยพืชสด ตามอัตราส่วน แล้วนำกิ่งพันธุ์ลงปลูกโดยกลบดินให้แน่นพอประมาณใช้ไม้ปักแบบเฉียงแล้วใช้เชือกฟางผูกกิ่งให้แน่น

เพื่อป้องกันลมโยก จากนั้นรดน้ำให้ชุ่ม และต้องปลิดดอกรุ่นแรกเพื่อรักษาต้นให้แข็งแรงก่อนเพราะเมื่อปล่อยให้ติดลูก ทำให้ต้นมะนาวแคระแกร็น ไม่เจริญเติบโตเท่าที่ควร และเมื่อต้นมะนาวมีอายุเข้าสู่เดือนที่ 4 ทำหลักค้ำรอบวงบ่อเพื่อพยุงต้นและกิ่งให้สามารถรองรับน้ำหนักของลูกมะนาว ส่วนเทคนิคการบังคับมะนาวให้ออกนอกฤดูที่ใช้กันมาก คือ การงดให้น้ำเพื่อ กระตุ้นให้ต้นมะนาวออกดอกออกผลหลายๆทำให้ได้ผลผลิตมาก โดยในเดือนสิงหาคมจะนำแผ่นพลาสติกสีดำมาคลุมปากบ่อไว้ประมาณ 20-30 วัน ใบมะนาวจะเริ่มเหี่ยวและร่วง จากนั้นเอาแผ่นพลาสติกสีดำออกแล้วให้น้ำและปุ๋ยอย่างเต็มที่ บำรุงไปเรื่อยๆจนถึงเดือนมีนาคมและเมษายนก็จะสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตเพื่อจำหน่าย โดยช่องทางการจำหน่ายผลผลิตส่วนใหญ่ของเกษตรกร คือ ร้านอาหาร คิดเป็นร้อยละ 45 ของช่องทางทั้งหมด ด้านต้นทุนในช่วงการลงทุนในการปลูกมะนาวในวงบ่อซีเมนต์เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 557 บาทต่อวงบ่อ ต้นทุนในช่วงการผลิต 9,862 บาทต่อปี รายได้เฉลี่ยต่อปี 27,000 บาท มีกำไรจากการจำหน่ายมะนาวนอกฤดูต่อปี 17,138 บาท

2. ราคาซื้อ-ขายมะนาวนอกฤดูในแต่ละรอบมีความผันผวนสูงมาก ราคาผลผลิตมะนาวในช่วงนอกฤดูสูงกว่าช่วงปกติ 6-7 เท่าตัว ราคาขายในช่วงหน้าแล้งอยู่ที่ 1,900 – 2,000 บาทต่อกระสอบขนาดบรรจุ 300 ผล และพ่อค้าคนกลางในจังหวัดขอนแก่นนั้นรับซื้อมะนาวจากที่อื่นมาจำหน่าย เพราะ สามารถป้อนผลิตให้ได้ตลอดปี โดยมีช่องทางการซื้อขายหลักๆ 2 ช่องทาง คือ รับซื้อมาจากเกษตรกรต่างถิ่นโดยตรงและจากพ่อค้าส่งผู้รวบรวมผลผลิตมาจากเกษตรกรอีกทอดหนึ่ง (ภาพที่ 1) ช่องทางการซื้อขายมะนาวนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดขอนแก่น

ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคามะนาวนอกฤดูของพ่อค้าคนกลาง คือ ปริมาณผลผลิตมะนาวแต่ละรอบคือ ในช่วงหน้าแล้งที่ผลผลิตมีปริมาณต่ำกว่าช่วงหน้าฝน ราคามะนาวในช่วงนี้ก็จะปรับราคาสูงขึ้น เพราะความต้องการของผู้บริโภคมีอยู่ตลอดทั้งปี แต่ผลผลิตในช่วงหน้าแล้งมีปริมาณต่ำ จึงทำให้มีราคาสูงกว่าในช่วงที่ผลผลิตมีปริมาณมาก ซึ่งเป็นไปตามกลไกตลาด และราคาซื้อ-ขายมะนาวนอกฤดูแต่ละรอบมีความผันผวนสูงมากตามคุณภาพและปริมาณผลผลิตที่ได้รับ

สรุปผลการศึกษา

เกษตรกรผู้ผลิตมะนาวนอกฤดูในจังหวัดขอนแก่นมุ่งผลผลิตในช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน ซึ่งเรียกว่ามะนาวนอกฤดู โดยใช้วงบ่อซีเมนต์มาเป็นภาชนะในการผลิตมะนาวนอกฤดู เพราะสามารถบังคับให้มะนาวออกผลนอกฤดูได้ เนื่องจากสามารถควบคุมสภาพแวดล้อมภายในวงบ่อได้มากกว่าการปลูกลงดิน โดยเทคนิคการบังคับมะนาวให้ออกนอกฤดูที่เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกใช้ใช้กันมากคือการงดให้น้ำร่วมกับการตัดแต่งกิ่งการบังคับมะนาวให้ออกนอกฤดู การงดให้น้ำเพื่อให้มะนาวขาดน้ำถือเป็นการทรمانต้นมะนาวเพื่อให้มันรู้สึกกว่าตัวเองกำลังจะตาย เมื่อได้รับน้ำและปุ๋ยต้นมะนาวก็เร่งสะสมอาหาร เป็นการกระตุ้นให้ต้นมะนาวออกดอกออกผลหลายๆ ทำให้เกษตรกรได้ผลผลิตมาก แต่จะส่งผลในระยะยาวคือทำให้มะนาวทรุดโทรม ควรหันมาใช้วิธีที่ไม่ทรمانต้นมะนาวเกินไป เช่น การตัดแต่งกิ่ง การปลิดดอกและผลอ่อนเพื่อยืดอายุต้นมะนาว ส่วนช่องทางการจำหน่ายผลผลิตเกษตรกรในจังหวัดขอนแก่นไม่ได้รับส่วนแบ่งทางการตลาดจากพ่อค้าคนกลางในจังหวัด จึงมีการกระจายผลผลิตด้วยตัวเองเป็นส่วนใหญ่

พ่อค้าคนกลางในจังหวัดขอนแก่นรับซื้อมะนาวจากต่างจังหวัดมาจำหน่าย เพราะ เกษตรกรผู้ผลิตมะนาวในขอนแก่นนั้นเน้นผลผลิตมะนาวนอกฤดูเพื่อจำหน่ายผลผลิตเฉพาะในช่วงหน้าแล้งเท่านั้น แต่เนื่องจากความต้องการของตลาดมะนาวมีตลอดทั้งปี เกษตรกรในจังหวัดขอนแก่นมีกำลังผลิตไม่มากพอต่อความต้องการของตลาด จึงทำการรับซื้อมะนาวจากภาคกลางและภาคเหนือที่มีกำลังการผลิตตลอดทั้งปี

ข้อเสนอแนะ

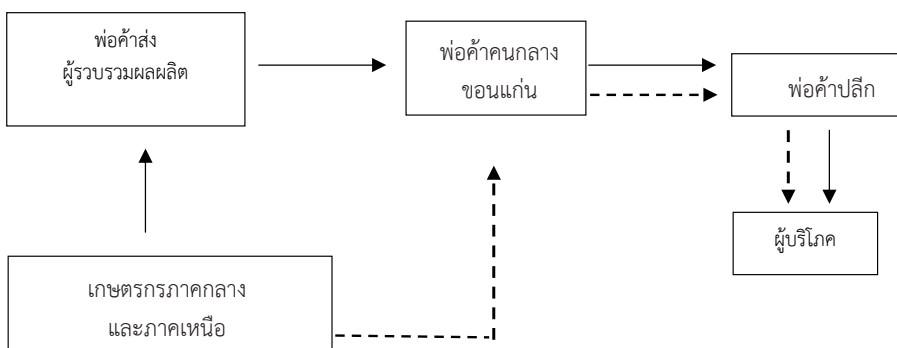
เกษตรกรผู้ปลูกมะนาวในจังหวัดขอนแก่น ควรเน้นการผลิตมะนาวตลอดทั้งปีเพื่อทำให้มีผลผลิตป้อนให้แก่ตลาดและพ่อค้าคนกลางได้ตามความต้องการ โดยควรมีการรวมกลุ่มและจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะนาวในจังหวัดขอนแก่น รวบรวมผลผลิตมะนาวในจังหวัดขอนแก่นเพื่อการตลาดในการจำหน่ายที่แน่นอน เช่น ตลาดค้าส่งในจังหวัด โรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะนาว เป็นต้น รวมถึงควรมีการสร้างตราสินค้ามะนาวปลอดภัยด้วยการผลิตมะนาวตามมาตรฐาน GAP เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่ผลผลิตมะนาวในจังหวัดขอนแก่น

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระนี้สามารถสำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี เนื่องจากได้รับคำแนะนำและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์จากอาจารย์ที่ปรึกษา ขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ไกรเลิศ ทวีกุล ที่ได้สละเวลาอันมีค่าให้คำปรึกษาและให้ข้อเสนอแนะต่างๆ ในการจัดทำการศึกษาอิสระในครั้งนี้ และขอกราบขอบพระคุณคณาจารย์วิทยาลัยบัณฑิตศึกษา การจัดการทุกท่านที่ได้ประสิทธิประสาทวิชาความรู้ต่างๆ ให้กับนักศึกษาจนสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ ที่คอยให้กำลังใจและการสนับสนุนในทุกๆทาง สิ่งเหล่านี้เป็นแรงผลักดันให้ศึกษาทำการศึกษาอิสระได้อย่างสมบูรณ์และผ่านพ้นไปด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- [1] ทรงพล ทาเจริญ. เทคโนโลยีการผลิตมะนาวนอกฤดูในวงบ่อซีเมนต์. กรุงเทพฯ: กรมวิชาการเกษตร.
- [2] ทวีศักดิ์ ชัยเรืองยศ. (2557) สวนคุณลี เจ้าของพันธุ์แป้นดกพิเศษ. **เส้นทางกิจกรรม, 19** (230), 51.
- [3] สุปรานี ฐิติถากุล. (2549). การตลาดผลมะนาวสด: ศึกษาเฉพาะกรณีเกษตรกร อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- [4] สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2556). การนำเข้าและส่งออกสินค้าเกษตร. ค้นเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2558, จาก www.oae.go.th/download/prcai/farmcrop/lemon.pdf
- [5] อภิชาติ ศรีสะอาด. (2557). **แนวทางและแบบอย่างการลงทุนเพาะปลูกมะนาววงบ่อซีเมนต์ & ในกระถาง 5 ภาค.** พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: นาคาอินเตอร์มีเดีย.



ภาพที่ 1 ช่องทางการซื้อขายมะนาวนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดขอนแก่น