



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

Development of Papaya Export form Thailand

ของ

นายมนตรี ธเนศจินดาวัฒน์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2533

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

 1/พ.ค./33

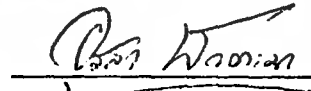
(อาจารย์รุ่งสรรค์ โนชัย)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 1/พ.ค./33


(อาจารย์อมรศรี ตันจิวัฒน์)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 1/พ.ค./33

(อาจารย์อุรสา บัวตะมะ)

หัวหน้าภาควิชา

 1/พ.ค./33

(อาจารย์อำนวยการ แสงนิริ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับครูผู้ทำงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ <sup>รฟ.</sup> <sup>๒๕๓๓</sup> <sup>๒๕๓๓</sup> 2533 ปล่อยเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



13949

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

Development of Papaya Export form Thailand



T098130

โดย นายมนตรี ธเนศจินดารัตน์

เลขนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

พ.ศ. ๒๕๓๓ คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

๘๑๕๑๓ เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

๒๕๓๓

พ.ศ. ๒๕๓๓



เลขหมู่.....

เลขทะเบียน ๑๘๑๓๐

วันเดือนปี ๑๐/๑๐/๒๕๓๓

เอกสารนี้สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

โดย : นายมนตรี ธเนศจินดารัตน์

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ :  / พ.ศ. 33

(รังสรรค์ โนชัย)

มะละกอ เป็นผลไม้ที่ตลาดมีความต้องการมากทั้งในประเทศและต่างประเทศ แต่ปริมาณผลผลิตยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด ในด้านการผลิตและการตลาดสำหรับการส่งออกยังคงประสบปัญหาอยู่มาก จึงทำการศึกษากวาระการผลิตเพื่อการส่งออกและการส่งออกมะละกอของประเทศไทย เพื่อเสนอแนะทางในการพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

จากการศึกษาข้อมูลภาวะการผลิตและการใช้เทคโนโลยีของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี และนครราชสีมา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษา (ป.1-ป.7) มีประสบการณ์ในการปลูกมะละกอน้อยกว่า 5 ปี เกษตรกรส่วนใหญ่มีภาระหนี้สินและใช้สินเชื่อเพื่อการผลิตเป็นสำคัญ ด้านวิทยาการและการใช้เทคโนโลยี เกษตรกรมีการนำมาใช้ไม่ว่าจะเป็นการใส่ปุ๋ย การให้น้ำ การกำจัดวัชพืช เป็นต้น

การจำหน่ายผลผลิตมะละกอของ เกษตรกรส่วนใหญ่ จะขายให้กับผู้รับซื้อในตลาดหลายประเภท โดยวิธีการขายหลายวิธี และส่วนใหญ่รับชำระเงินจากการขายเป็นเงินสด แต่เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการจัดการด้านการตลาดในการขายผลผลิต เพราะส่วนใหญ่ของผลผลิตในขณะผลดิบ ผู้รับซื้อจะเป็นผู้จัดการ เข้ารับซื้อถึงสวนและลงมือเก็บเอง

การส่งออกมะละกอของประเทศไทย จากการศึกษานี้พบว่า มีแนวโน้มการส่งออกลดลง ซึ่งเกิดขึ้นจากสาเหตุสำคัญคือ ปริมาณการผลิตมะละกอมีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ต่างประเทศ อีกทั้งปริมาณการบริโภคภายในประเทศก็มีมาก และยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ สำหรับประเทศคู่ค้าที่สำคัญของไทยคือ ฮองกง ซึ่งมีปริมาณการนำเข้ามะละกอสดจากไทย คิดเป็นร้อยละ 89 ของมูลค่าการส่งออกมะละกอของไทยทั้งหมด ประเทศคู่ค้าที่เริ่มจะมีความสำคัญมากขึ้น ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย บรูไน เยอรมัน ส่วนประเทศคู่แข่งที่สำคัญของไทยมีทั้งในตลาด เอเชียและตลาดยุโรป ได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน ใต้หวัน ญี่ปุ่น บราซิล อูรุกวัย เป็นต้น การจัดขึ้นมาตรฐานคุณภาพมะละกอในการส่งออก ยังไม่มีการกำหนดคุณภาพของมะละกอในการส่งออกที่แน่นอน การบรรจุหีบห่อและการขนส่งในการส่งออก ผลมะละกอสวมด้วยถุงไนล่อน ก่อนการบรรจุในกล่องกระดาษรูปสี่เหลี่ยมคางหมู บรรจุได้กล่องละ 6-8 ผล หรือใช้กระดาษห่อผลมะละกอ แล้วบรรจุลงในน้ำหนักเฉลี่ย 25-30 กิโลกรัม การขนส่งโดยเครื่องบินและเรือคอนเทนเนอร์

ในด้านการพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออกและการพัฒนาการส่งออก ควรมีการพัฒนาด้านการผลิตที่สำคัญได้แก่ การปรับปรุงพันธุ์ให้ตรงกับความต้องการตลาด และการส่งเสริมให้เกษตรกรชาวสวนมะละกอร่วมตัวกันผลิตเพื่อการค้าให้มีคุณภาพในปริมาณที่มากพอ ส่วนทางด้านการพัฒนาการส่งออกที่สำคัญได้แก่ การพัฒนาการรวบรวมผลผลิต การพัฒนามาตรฐานคุณภาพ การพัฒนาด้านการขนส่ง การพัฒนาทางด้านข่าวสารและข้อมูลทางด้านการตลาดของต่างประเทศ และการพัฒนาทางด้านการส่งเสริมการขาย

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.4 ขอบเขตของการศึกษา	5
1.5 วิธีการศึกษา	6
1.6 การตรวจเอกสาร	6
บทที่ 2 ภาวะการผลิตมะละกอของประเทศไทย	9
2.1 พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิต	9
2.2 แหล่งผลิตมะละกอ	9
2.3 พันธุ์ที่ปลูก	10
2.4 ฤดูการผลิต	11
2.5 การปลูกมะละกอในประเทศไทย	12
2.6 ต้นทุนการผลิต	12
2.7 ปัญหาการผลิตมะละกอ	14
บทที่ 3 ภาวะการผลิตและการจำหน่ายมะละกอของเกษตรกรในท้องที่ที่ทำการศึกษา	15
3.1 ลักษณะท้องที่ที่ทำการศึกษา	15
3.2 สภาพทั่วไปของเกษตรกรในท้องที่ที่ทำการศึกษา	21
3.3 การผลิตและการใช้เทคโนโลยีของเกษตรกร	27
3.4 การจำหน่ายผลผลิตและการจัดการตลาด	34

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 การตลาดและการส่งออกมะละกอของประเทศไทย	44
4.1 การตลาดภายในประเทศ	44
4.2 การส่งออก	47
4.3 ปัญหาการส่งออก	53
บทที่ 5 การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย	55
5.1 การพัฒนาด้านการผลิตเพื่อการส่งออก	55
5.2 การพัฒนาด้านการส่งออกมะละกอของประเทศไทย	58
บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ	61
6.1 สรุป	61
6.2 ข้อเสนอแนะ	62
เอกสารอ้างอิง	
ภาคผนวก	

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรกรรมและมูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมด ของประเทศไทย ระหว่างปี 2527-253๐	1
2	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผลไม้สดของประเทศไทย ระหว่างปี 2527-2531	3
3	สถิติการปลูกมะละกอของจังหวัดราชบุรีและนครปฐม ปี 2531/2532	10
4	ต้นทุนการผลิตและรายได้จากการปลูกมะละกอ	13
5	ระดับการศึกษาของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	22
6	ประสบการณ์ในการทำสวนของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	23
7	เหตุผลที่เกษตรกรตัวอย่าง เลือกปลูกมะละกอ	24
8	การใช้สินเชื่อของเกษตรกร	25
9	ขนาดเนื้อที่ทำสวนของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	26
10	ร้อยละของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอที่ใช้เทคโนโลยีในลักษณะต่าง ๆ	27
11	การใส่ปุ๋ยของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	28
12	วิธีการให้น้ำของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	30
13	วิธีกำจัดวัชพืชของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	31
14	วิธีการไว้ผลมะละกอของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	32
15	การป้องกันกำจัดโรคและหนอนแมลงของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	33
16	ปัญหาในการผลิตของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	35
17	การขายผลผลิตมะละกอของ เกษตรกร	36
18	วิธีการขายผลผลิตของ เกษตรกร	37
19	การกำหนดราคามะละกอ	38
20	วิธีการชำระเงินของผู้ซื้อ	39

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
21	ร้อยละการจัดการด้านการตลาดของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	41
22	ร้อยละปัญหาเกี่ยวกับการขายผลผลิตของ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ	43
23	แสดงปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะละกอของประเทศไทย ระหว่างปี 2525-2531	48
24	ปริมาณและมูลค่ามะละกอที่ส่งออกแยกตามประเทศ ระหว่างปี 2527-2531	49
25	ชนิดและคุณภาพของมะละกอตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ ในกลุ่มต่าง ๆ	51

## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แผนที่สิ่ง เชปจังหวัดนครปฐม	16
2	แผนที่สิ่ง เชปจังหวัดราชบุรี	18
3	แผนที่สิ่ง เชปจังหวัดนครราชสีมา	20
4	วิธีการตลาดมะละกอของประเทศไทย	46
5	แสดงปริมาณการส่งออกมะละกอไปยังตลาดต่างประเทศและฮ่องกงรายเดือน	52



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความสำคัญของการศึกษา

ปัจจุบันการส่งออกสินค้าของประเทศส่วนใหญ่ยังต้องพึ่งพาสินค้าเกษตรกรรม เพราะความได้เปรียบในฐานะเป็นผู้ผลิตสินค้าเกษตรรายใหญ่ และมีปัจจัยการผลิตอย่างอุดมสมบูรณ์ อีกทั้งยังมีช่องทางในการเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดโลกได้อีกมาก จากมูลค่าการส่งออกของประเทศไทย (ตารางที่ 1) เมื่อเปรียบเทียบการส่งออกสินค้าเกษตรกับสินค้าที่ส่งออกทั้งหมดแล้ว แม้ว่าจะมีสัดส่วนในการส่งออกลดลงทุกปี ด้วยเหตุที่จำนวนสินค้าส่งออกนอกภาคเกษตรเพิ่มมากขึ้น แต่มูลค่าสินค้าเกษตรกลับมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี อันเนื่องมาจากสินค้าเกษตรใหม่ๆ ที่เพิ่มความสำคัญมากขึ้น เช่น ดอกกล้วยไม้สด กาแฟดิบ พริกไทย ไก่สดแช่แข็ง ฝักผลไม้สดและแช่แข็ง เป็นต้น และยังสามารถส่งสินค้าได้เกินกว่าร้อยละ 50 ของสินค้าส่งออกทั้งหมด

ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและมูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมดของประเทศไทย ระหว่างปี 2527-2530

	2527	2528	2529	2530
มูลค่าส่งออกสินค้าเกษตร	112,626	114,976	193,227	152,161
ร้อยละของสินค้าเกษตร	64.3%	59.5%	57.09%	50.75%
มูลค่าสินค้าส่งออกทั้งหมด	175,237	193,366	233,382	299,853

ที่มา : (ธนาคารแห่งประเทศไทย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการที่ประเทศไทยต้องขาดดุลการค้ากับต่างประเทศเป็นจำนวนมาก ทำให้รัฐบาล มีนโยบายเร่งรัดหาเงินตราเข้าประเทศไทย โดยการส่งเสริมการส่งออกเพื่อลดภาวะขาดดุลการค้า ซึ่งสินค้าผลไม้แม้ไม่ใช่สินค้าเกษตรกรรมหลักก็ตาม แต่ก็ยังเป็นแหล่งรายได้เงินตราต่างประเทศใหม่ได้ดี ผลไม้ก็เป็นพืชอาหารที่จำเป็นสำหรับมนุษย์ และนิยมรับประทานกันทั่วโลก เนื่องจากมีรสอร่อยและยังเป็นอาหารที่ให้คุณค่าทางอาหารสูง พิจารณามูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นทุกปี เมื่อรัฐบาลให้การส่งเสริมอย่างจริงจัง ตั้งแต่ปี 2521 เป็นต้นมาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน การส่งออกผลไม้ของไทยประสบผลสำเร็จมากพอสมควร มูลค่าการส่งออกมีอัตราที่เพิ่มขึ้นโดยตลอด ตั้งแต่ปี 2527 ถึงปี 2531 (ตารางที่ 2) จากมูลค่าการส่งออกผลไม้สดทั้งหมด 575.1 ล้านบาท ในปี 2527 เป็น 650.9 ล้านบาท ในปี 2531 มีเพียงปี 2530 ที่มีมูลค่าลดลง แต่ไม่มากนักแล้วกลับเพิ่มขึ้นอีกในปี 2531 โดยมีอัตราเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 7.29 และในปี 2529 เพิ่มขึ้นสูงสุดในรอบ 5 ปี ตั้งแต่ปี 2527 เป็นต้นมา โดยมีอัตราเพิ่มขึ้น เป็นร้อยละ 20.65 สาเหตุทำให้มูลค่าการส่งออกผลไม้มีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องมาจากผลไม้ไทยหลายชนิด เช่น ทุเรียน มะละกอ มะม่วง และลำไย เป็นที่นิยมบริโภคมากขึ้น เลย์รู้จักกันอย่างแพร่หลายมากขึ้นในต่างประเทศ

ในบรรดาผลไม้ที่ทำการส่งออกนั้นจะเห็นว่า มะละกอเป็นผลไม้ที่มีส่วนทำเงินตราต่างประเทศให้กับประเทศไทยได้มากพอสมควร โดยมีมูลค่าการส่งออกอยู่ใน 11 อันดับแรกของผลไม้ที่ประเทศไทยทำการส่งออกในปัจจุบัน โดยมีมูลค่าการส่งออก 25.3 ล้านบาท ในปี 2521 (ตารางที่ 2) มะละกอจึงเป็นผลไม้ที่ควรจะได้รับส่งเสริมในด้านการผลิต เพื่อทำการส่งออกอีกชนิดหนึ่ง เพราะมะละกอเป็นผลไม้ที่ปลูกง่าย ปลูกได้ในดินทั่วไป ไม่ค่อยเลือกดินปลูก (ปิยะนุช, 2526) จึงเป็นที่นิยมปลูกกันแทบทุกจังหวัด ทุกภาค แต่ปริมาณไม่มากนัก การปลูกมะละกอที่พบเห็นกันก็มีทั้งแบบเป็นสวน เป็นไร่ หรือปลูกไว้บริโภคในครัวเรือนเพียงไม่กี่ต้น แหล่งปลูกมะละกอส่งไปขายยังส่วนต่าง ๆ ของประเทศ ซึ่งส่วนใหญ่จะส่งไปจำหน่ายในตลาดทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีการบริโภคอาหารที่ทำจากมะละกอเป็นส่วนมาก ได้แก่ ส้มตำ นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งปลูกมะละกอส่งไปขายยังต่างประเทศ แต่ความต้องการมะละกอในการบริโภคยังมีอีกมากทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากความต้องการในปัจจุบัน ประชากรได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ตารางที่ 2 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผลไม้สดของประเทศไทย ระหว่างปี 2527-2531

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

รายการ	2527		2528		2529		2530		2531	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
มะพร้าว	1,223	8.1	1,697	9.6	1,453	9.6	2,788	17.8	2,872	16.8
กล้วย	4,403	22.9	3,987	22.8	2,165	11.5	1,829	9.6	1,575	9.5
มังคุด	1,366	8.9	1,126	10.0	1,817	15.6	1,301	17.8	1,353	14.5
มะม่วง	3,175	31.3	8,311	57.2	9,400	54.3	3,736	28.3	6,712	49.7
ส้ม	4,212	31.3	6,174	41.0	5,101	35.9	4,805	27.9	4,201	26.3
ส้มโอ	2,779	21.1	4,505	40.4	5,202	45.4	6,901	64.3	6,150	51.4
องุ่น	918	11.6	1,473	18.2	224	4.0	226	4.1	177	3.4
แตงโม	853	3.9	954	3.8	1,143	4.4	1,398	5.8	1,802	9.8
มะละกอ	12,590	68.4	5,815	36.8	4,177	24.4	4,178	24.9	4,131	25.3
ลำไย	8,802	250.5	4,942	163.4	10,612	312.5	2,860	94.4	12,442	208.0
เงาะ	341	3.9	1,169	11.4	1,865	13.9	2,027	15.9	1,725	13.5
ทุเรียน	3,470	67.7	9,784	171.9	6,964	173.5	11,303	239.4	6,113	118.6
น้อยหน่า	1,211	12.0	1,706	13.4	2,021	11.5	1,248	10.3	1,220	10.1
ลิ้นจี่	559	20.9	184	6.5	428	12.0	1,460	34.2	776	17.4
ผลไม้สดอื่นๆ	992	12.6	1073	12.7	1,254	17.1	1,341	23.1	5,788	76.6
รวม	46,894	575.1	52,900	619.1	53,826	745.6	47,401	617.8	57,037	650.9

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จึงทำให้มีความต้องการอาหารเพื่อบริโภคเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และมะละกอที่ประเทศไทยผลิตได้เป็นส่วนใหญ่ยังเป็นการปลูกเพื่อใช้บริโภคภายในประเทศประมาณร้อยละ 90 ส่วนที่เหลือส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ตลาดต่างประเทศที่สำคัญคือ ฮองกง ซึ่งมีการส่งออกมะละกอของประเทศไทยถึงร้อยละ 89 ของการส่งออกทั้งหมด รองลงมาได้แก่ สิงคโปร์ ฝรั่งเศส เยอรมัน อังกฤษ ซาอุดีอาระเบีย และมาเลเซีย (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2531)

ดังนั้นถ้ากล่าวถึงความต้องการหรืออุปสงค์สำหรับมะละกอแล้วแทบไม่มีปัญหา สิ่งที่เป็นปัญหาก็คือ เรื่องการผลิตให้ได้ปริมาณและคุณภาพตามความต้องการของตลาด รวมทั้งปัญหาระบบตลาด กล่าวคือ จะทำอย่างไรที่จะนำเอามะละกอไปสู่มือผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยเฉพาะด้านการส่งออก ซึ่งเป็นเรื่องที่ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษ เพราะตลาดอยู่ไกลและความต้องการในต่างประเทศมีมาก ถ้าประเทศไทยสามารถขยายตลาดโดยสามารถส่งมะละกอไปยังประเทศเหล่านั้นได้ ก็จะเป็นหนทางหนึ่งที่จะได้เงินตราต่างประเทศ มาพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยต่อไป

อย่างไรก็ตาม การพัฒนาการผลิตและการตลาดมะละกอเพื่อการส่งออกของประเทศไทย ยังไม่มีการทำอย่างจริงจังและต่อเนื่อง ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ทั้ง ๆ ที่ในอดีตสามารถส่งออกมะละกอโดยมีมูลค่าเป็นอันดับ 2 ของการส่งออกผลไม้สดของประเทศไทยในปี 2526 แต่กลับมีปริมาณการส่งออกลดลงมาจนถึงปัจจุบัน ซึ่งอาจเป็นผลมาจากยังขาดข้อมูลและแนวทางที่ถูกต้อง จึงเห็นสมควรว่าถ้าได้มีการศึกษาถึงสภาพการผลิต และการตลาดเพื่อการส่งออกมะละกอของประเทศไทย ตลอดจนศึกษาถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแล้ว หาแนวทางแก้ไข ก็จะเป็นแนวทางหนึ่งที่จะผลักดันให้มะละกอเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญในการส่งออกได้อีกชนิดหนึ่งอย่างแน่นอน

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิต การตลาด และการส่งออกมะละกอของประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาการพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย ตลอดจนลู่ทางการขยายตลาดส่งออกให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการส่งออกมะละกอของประเทศไทย และศึกษาแนวทางแก้ไขปัญหา รวมทั้งเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

### 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสภาพทั่วไปในการผลิต การตลาด และการส่งออกมะละกอของประเทศไทย เพื่อให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงพาณิชย์ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ได้นำไปวางแผนพัฒนาการผลิต การขยายตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้น
2. ทำให้ทราบขบวนการในการส่งออกมะละกอของประเทศไทย และการพัฒนาในอดีต
3. ทำให้ทราบปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ในกระบวนการส่งออกมะละกอของประเทศไทย เพื่อที่จะให้ได้มาซึ่งแนวทางแก้ไข ให้เกิดประโยชน์แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องนำไปปรับปรุง กำหนดนโยบายให้ถูกต้องและเหมาะสมต่อไป
4. เป็นข้อมูลช่วยในการส่งเสริมการผลิตมะละกอ เพื่อการส่งออกให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ เพื่อที่จะได้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้

### 1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้ใช้ข้อมูลที่รวบรวมจากเกษตรกรชาวสวนมะละกอ ทั้งด้านการผลิตและการตลาดภายในประเทศปีการเพาะปลูก 2531/2532 โดยเน้นการศึกษาด้านการผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ เพื่อให้ทราบเทคโนโลยีการผลิตมะละกอของเกษตรกร ข้อมูลอีกส่วนหนึ่งรวบรวมจากผู้ส่งออก และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นข้อมูลทางด้านการตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ รวบรวมข้อมูลทั้งหมดนำมาสรุปประเด็นปัญหา ด้านการผลิตและการตลาดเพื่อส่งออก และทำการรวบรวมแนวทางการพัฒนาการส่งออกมะละกอ โดยแยกเป็นการพัฒนาด้านการผลิตเพื่อส่งออกและการพัฒนาด้านการส่งออก เพื่อจะได้หาแนวทางในการขยายตลาดส่งออก รวมทั้งชี้ให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขด้วย

## 1.5 วิธีการศึกษา

### 1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาจะใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ที่ได้จากการสุ่มตัวอย่างในเชิงสถิติแบบ Purposive sampling เป็นการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามเกษตรกรชาวสวนมะละกอในจังหวัดราชบุรี นครปฐม และนครราชสีมา ซึ่งทั้งสามจังหวัดนี้มีการปลูกมะละกอกันมาก ข้อมูลอีกส่วนหนึ่งจะได้รับการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางในระดับการส่งออก รวมทั้งเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและเอกชน และหาแนวทางแก้ไข นอกจากนี้ยังใช้ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารเผยแพร่ของสถาบันการศึกษา และหน่วยงานอื่นๆ เช่น กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมส่งเสริมการเกษตร กรมศุลกากร มหาวิทยาลัยต่างๆ เป็นต้น

### 2. การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้จะนำข้อมูลที่รวบรวมได้ทั้งหมด มาทำการสรุป และวิเคราะห์ผลในเชิงพรรณนา (Descriptive method) โดยอาศัยตาราง กราฟ และรูปภาพประกอบ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในระบบการผลิตและการตลาดมะละกอ เพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง รวมทั้งสามารถมองเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างชัดเจน

## 1.6 การตรวจเอกสาร

สิริกุล วะสี และจันทรวีภา ธนะโสภณ (2525) ทำการศึกษาเรื่องการปรับปรุงพันธุ์มะละกอเพื่อตลาดต่างประเทศ โดยพบว่า ภาคกลางเป็นแหล่งที่เหมาะสมสำหรับการปลูกมะละกอเพื่อส่งตลาดต่างประเทศ แหล่งมะละกอขนาดใหญ่คือ อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี มะละกอที่ปลูกในประเทศไทยจะมีเนื้อสีแดง ขนาดผลโต เปลือกบาง ซึ่งไม่ทนต่อการขนส่ง ในขณะที่ตลาดต่างประเทศนิยมผลเล็ก เนื้อสีเหลือง และรสหวานจัด เช่น พันธุ์โซโลจากฮาวาย เป็นต้น ดังนั้นในการคัดเลือกปรับปรุงพันธุ์สำหรับมะละกอส่งตลาดต่างประเทศ จึงต้องนำสายพันธุ์โซโล เข้ามาปลูกและทดสอบพันธุ์ รวมทั้งการผสมพันธุ์ระหว่างพันธุ์ที่มีปลูกอยู่แล้วกับพันธุ์ต่างประเทศ เพื่อที่จะได้มะละกอที่เหมาะสมสำหรับส่งตลาดต่างประเทศต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากในประเทศไทยคือ พันธุ์แขกดำ สายน้ำผึ้ง และพันธุ์โกโก้ เมื่อมีการนำไปผสมข้ามพันธุ์ที่ตลาดต่างประเทศนิยม เช่น พันธุ์โซโลจากฮาวาย ก็จะได้ผลผลิตที่มีขนาดและคุณภาพเหมาะสมกับการค้า กล่าวคือ ผลจะมีขนาดเล็ก การขนส่งสะดวก เนื้อสีเหลืองหนาและหวานจัด นอกจากนี้จะยังมีลักษณะพันธุ์พื้นเมืองที่ดีคงไว้ คือ มีความต้านทานโรค และปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมได้ดีกว่า

ทรงยศ ตันภักดี (2527) ทำการศึกษามะละกอจัดเป็นไม้ผลประเภทพืชสวนครัว นิยมปลูกทั่วไป นิยมบริโภคมะละกอทั้งในรูปผลดิบและผลสุก ส่วนยางของมะละกอซึ่งสกัดได้จากผลดิบ มีเอนไซม์ปาเปน (papain) ซึ่งสามารถย่อยโปรตีนได้ และนำไปใช้ในอุตสาหกรรมได้หลายชนิด สำหรับผลสุกก็มีคุณค่าทางโภชนาการ โดยเฉพาะมีสารอาหารจำพวกวิตามินสูง จากประโยชน์ของมะละกอที่กล่าวมาแล้ว การปลูกมะละกอเพื่อส่งเสริมเป็นสินค้าออก เพื่ออุตสาหกรรมเกษตรแทนที่จะปลูกเป็นพืชสวนครัว จึงเป็นที่น่าสนใจ และมีแนวโน้มที่จะนำรายได้มาสู่ประเทศไทยในอนาคต

กลุ่มรักเกษตร (2531) ทำการศึกษามะละกอ พบว่า การส่งออกมะละกอของไทยยังประสบปัญหาสำคัญหลายประการ เช่น ปัญหาคุณภาพไม่ตรงกับความต้องการของต่างประเทศ ปัญหาปริมาณผลผลิต ซึ่งอาจจะมียุทธศาสตร์การผลิตมะละกอเกินความต้องการของตลาดในอนาคต เนื่องจากรีบขยายการปลูกเพื่อการส่งออก ปัญหาค่าขนส่งซึ่งมีต้นทุนสูง ปัญหาสารพิษตกค้างและปัญหาการขาดข้อมูลทางการตลาด

ฉลองชัย แบบประเสริฐ (2531) ทำการค้นคว้าวิจัยมะละกอพันธุ์ปากช่อง 1 เพื่อการส่งออกต่างประเทศ โดยได้ความคิดว่าในต่างประเทศ ซึ่งมีความต้องการผลมะละกอที่รับประทานคนเดียวหมด หรือสองคนหมด ซึ่งลักษณะพันธุ์เช่นนี้ จะเป็นพันธุ์ปลูกเพื่อการค้า เช่น พันธุ์โซโล พันธุ์ซันไลต์ หรือพันธุ์ต่างๆ ที่ปลูกในต่างประเทศ ซึ่งในประเทศไทยมะละกอผลใหญ่ มักจะรับประทานคนเดียวไม่หมดที่เหลือจะเสียทิ้ง หากไม่มีตู้แช่เก็บ จึงทำการค้นคว้าวิจัยเพื่อให้ได้สายพันธุ์บริสุทธิ์และเป็นมะละกอที่มีขนาดความต้องการของตลาดต่างประเทศด้วย คือ ผลขนาดเล็กถึงกลาง เนื้อแข็ง หวาน โดยเริ่มจากการนำสายพันธุ์มะละกอซันไลต์ จากประเทศไต้หวันเข้ามา

ประเทศไทย และนำมาผสมโดยตัวมันเอง และคัดเลือกลักษณะที่ดีๆ ให้ชื่อว่า "มะละกอพันธุ์ปากช่อง 1" ซึ่งมีความสัมพันธ์ตรงกับความต้องการในต่างประเทศ คือ มีผลเล็ก สามารถรับประทานได้หมดคนเดียว ขนาดผลหนัก 250-300 กรัม เนื้อหนา มีเปอร์เซ็นต์ความหวานค่อนข้างสูง เมื่อสุกมีสีเหลือง มีรสหอมหวาน และยังมีคุณสมบัติอีกอย่าง คือ ในการปลูกพบว่าไม่ค่อยเป็นโรคใบด่าง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### ภาวะการผลิตมะละกอของประเทศไทย

#### 2.1 พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิต

การปลูกมะละกอในอดีต มักเป็นการปลูกแบบสวนครัว ใช้บริโภคกันในครอบครัว มีพื้นที่การเพาะปลูกกระจัดกระจาย เป็นสวน เป็นไร่ขนาดเล็ก และไม่มีการเก็บสถิติเกี่ยวกับพื้นที่การเพาะปลูกและปริมาณผลผลิตอย่างเป็นทางการ เพราะถือว่ามะละกอเป็นพืชสวนครัวและไม่ได้มีการส่งเสริมกันอย่างจริงจัง ในปัจจุบันเริ่มมีการเก็บข้อมูลของมะละกอ ในปี 2530/2531 มีพื้นที่เพาะปลูกทั่วประเทศ ประมาณ 16,000 ไร่ ปริมาณผลผลิตรวมประมาณ 56,000 ตัน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2532)

#### 2.2 แหล่งผลิตมะละกอ

มะละกอปลูกกันทั่วไป แหล่งที่ปลูกกันมากเป็นการค้า ได้แก่ จังหวัดราชบุรี นครปฐม นครราชสีมา สระบุรี ชุมพร และสมุทรสงคราม

อำเภอที่เป็นแหล่งผลิตสำคัญทางการค้าที่มีการปลูกมะละกอมาก ได้แก่

จังหวัด

อำเภอ

ราชบุรี

เมือง วัดเพลง บางป่า ดำเนินสะดวก สวนผึ้ง

นครปฐม

นครชัยศรี บางเลน สามพราน

นครราชสีมา

ปากช่อง (เช่น ตำบลหนองสาหร่าย, ตำบลวังไทย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 สถิติการปลูกมะละกอของจังหวัดราชบุรีและนครปฐม ปี 2530/2532

จังหวัด	พื้นที่ปลูกทั้งหมด (ไร่)	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)
<b>นครปฐม</b>				
- มะละกอสุก	380	-	7,868	2,990
- มะละกอดิบ	45	5	11,333	510
<b>ราชบุรี</b>				
- มะละกอสุก	245	169	5,952	999.97
- มะละกอดิบ	7,614	6,959	11,186	77,849.06

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2532)

หมายเหตุ : \*ไม่มีการบันทึกข้อมูล

### 2.3 พันธุ์ที่ปลูก

มะละกอที่ปลูกในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นลูกผสมจากพันธุ์ต่างประเทศ หาพันธุ์แท้ได้ยาก เพราะมะละกอมีการผสมข้ามดอก ข้ามต้น เป็นส่วนมาก ทำให้กลายพันธุ์หมด ไม่สามารถบอกได้ว่าเป็นพันธุ์อะไร บางครั้งมีการตั้งชื่อใหม่ เช่น พันธุ์แขกดำ ซึ่งมาจากพันธุ์ฮาวายเดิม เป็นต้น ดังนั้นพันธุ์มะละกอที่เป็นที่นิยมของตลาด และปลูกเป็นการค้าในปัจจุบันของประเทศไทย จึงเป็นพันธุ์ต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ได้แก่

1. พันธุ์แขกดำ เป็นพันธุ์ที่ได้รับการส่งเสริม และนิยมปลูกกันมากในปัจจุบัน ลักษณะต้นเตี้ย ก้านใบสีเขียว สั้นแข็งแรง ทรงผลยาว ด้านฐานผลแคบกว่าด้านปลายผล ผลขนาดปานกลาง เปลือกผลแก่มีสีเขียวเข้มหนา เนื้อแน่นและกรอบ สีของผลสุกสีส้มออกแดง มีรสหวาน

ช่องว่างภายในผลแคบ เมล็ดมีรูปไข่สีเทา ๆ มีจำนวนน้อย มะละกอพันธุ์นี้เหมาะที่จะใช้บริโภคดิบ เป็นส้มตำ ขณะผลดิบหนักประมาณ 0.5-1.0 กิโลกรัม เมื่อผลสุกเฉลี่ยหนักประมาณ 1.5-2 กิโลกรัม

2. พันธุ์โกโก้ เป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกมากเหมือนกัน แต่น้อยกว่าพันธุ์แขกดำ เป็นมะละกอที่มีลักษณะต้นเตี้ย ลักษณะโดยทั่วไปคล้ายกับพันธุ์สายน้ำผึ้ง แต่ก้านใบออกสีม่วง ทรงผลยาว ด้านซ้ายผลแคบกว่าด้านปลายผล ผลขนาดปานกลาง แต่มีขนาดใหญ่กว่าพันธุ์สายน้ำผึ้ง เปลือกผลแก่ มี สีเขียว ผิวเกลี้ยง เป็นมัน ผลสุกผิวสีเหลืองอมส้ม ผิวเรียบ รสหวานปานกลาง ช่องว่างภายในผลค่อนข้างกว้าง เมล็ดรูปไข่ มีสีดำขรุขระ พันธุ์นี้เหมาะสำหรับบริโภคสุก

3. พันธุ์สายน้ำผึ้ง เป็นพันธุ์ที่ไม่ค่อยนิยมปลูกกันมาก เป็นมะละกอพันธุ์เตี้ย ก้านใบสีเขียวปนขาว มีขนาดยาวกว่าก้านใบพันธุ์แขกดำ แต่สีอ่อนกว่า มีจำนวนแฉกใบย่อยน้อยกว่าพันธุ์แขกดำและพันธุ์โกโก้ ส่วนหัวของผลเรียวยาวไปสู่อกซิมที่มากกว่า เปลือกผลแก่สีเขียว และมีเปลือกบางกว่าพันธุ์แขกดำ ผลสุกเนื้อสีแดงปนส้ม รสหวานจัด เนื้อไม่แข็ง มีร่องระหว่างพู มะละกอพันธุ์นี้มักเก็บไว้ไม่ได้นาน เพราะเนื้อและง่าย พันธุ์นี้เหมาะสำหรับบริโภคสุก

นอกจากนี้ยังมีมะละกอที่ปลูกกันทั่ว ๆ ไป ใช้บริโภคกันในครัวเรือน คือ พันธุ์พื้นเมือง ลักษณะลำต้นและผลไม่แน่นอน ออกดอกและติดผลช้ากว่าพันธุ์อื่น ๆ ขนาดผลเล็ก ค่อนข้างกลม เนื้อบาง เหนียว นิยมบริโภคดิบ ผลสุกเนื้อค่อนข้างละเอียด เนื้อสีเหลือง ไม่ค่อยหวาน ราคาในท้องตลาดต่ำกว่าพันธุ์อื่น ๆ

#### 2.4 ฤดูกาลผลิต

โดยปกติมะละกอเจริญเติบโตได้ดีในสภาพภูมิอากาศที่มีแสงแดดเต็มที่ และในแหล่งที่มีฝนตกชุก มะละกอที่ปลูกในประเทศไทยทั่ว ๆ ไป จะสามารถปลูกได้ทุกฤดูกาล แต่สำหรับการปลูกมะละกอเป็นการค้า จะมีฤดูปลูกในช่วงต้นฤดูฝนหรือปลายฤดูฝน และสามารถเก็บเกี่ยวผลได้ประมาณปลายฤดูฝนหรือต้นฤดูฝนถัดไป คือ ในราวเดือนมิถุนายน-ตุลาคม

## 2.5 การปลูกมะละกอในประเทศไทย

มะละกอสามารถปลูกได้ในดินทุกชนิด แต่ชอบดินที่มีความอุดมสมบูรณ์ น้ำไม่ขังเมื่อฝนตก และมีการระบายน้ำได้ดี ในประเทศไทยการเตรียมพื้นที่ในการปลูกมะละกอ สามารถจำแนกเป็นวิธีใหญ่ ๆ 2 วิธีคือ

1. การปลูกมะละกอในดินเหนียวมีน้ำท่วมถึง เช่น สภาพพื้นที่แถบภาคกลางตอนล่าง ได้แก่ จังหวัดนครปฐม ราชบุรี สมุทรสงคราม เป็นต้น ซึ่งมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่มฝั่งแม่น้ำ ดินเหนียวจัด ระบายน้ำยาก มีระดับน้ำใต้ดินสูง ส่วนมากตัดแปลงมาจากท้องนา สวนผัก แล้วกร่องให้เป็นแปลงขึ้นให้ระดับดินสูงกว่าพื้นที่ราบทั่วไป เพื่อให้สภาพพื้นที่เหมาะแก่การปลูกมะละกอ ซึ่งมะละกอเป็นพืชที่ไม่ทนต่อพื้นที่น้ำขังและ แต่ต้องการน้ำอย่างสม่ำเสมอ ระหว่างแปลงดินจะมีทางน้ำสามารถเก็บกักน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้ง และช่วยระบายน้ำออกในฤดูฝน ขนาดของแปลงดินกว้างประมาณ 6 เมตร ร่องน้ำกว้าง 1.5 เมตร ส่วนความยาวของแปลงดินไม่จำกัดแล้วแต่ความต้องการของชาวสวน

2. การปลูกมะละกอในที่ดอน ที่น้ำท่วมไม่ถึง เช่น แถบจังหวัดนครราชสีมา สระบุรี เป็นต้น การปลูกมะละกอในที่แบบนี้มักจะอาศัยน้ำจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ จึงไม่มีการกร่องเพียงปรับพื้นที่ให้เรียบ ทำลายวัชพืช และกลบดินให้สูงขึ้นเป็นโคกเล็กน้อย

## 2.6 ต้นทุนการผลิต

การปลูกมะละกอเริ่มให้ผลผลิตเมื่ออายุได้ประมาณ 8 เดือน โดยในช่วงปีแรกที่ปลูกเกษตรกรจะยังไม่ได้รับผลตอบแทนใด ๆ พอขึ้นปีที่ 2 จะเป็นจุดคุ้มทุนของเกษตรกร ผลตอบแทนมักจะสม่ำเสมอกันไปตั้งแต่ในปีที่ 2 และ 3 พอหลังจากปีที่ 3 แล้ว ตัดต้นทิ้งแล้วปลูกใหม่ จากตารางที่ 4 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการผลิตในการปลูกมะละกอในปีแรกจะเสียค่าใช้จ่ายมากที่สุดประมาณ 7,200 บาทต่อไร่ และลดลงในปีที่ 2 และ 3 เนื่องจากปีแรกจะเสียค่าใช้จ่ายในการเตรียมการปลูกทั้งด้านแรงงานและค่าวัสดุ สิ้นปีที่ 2 และ 3 เกษตรกรได้รับผลกำไรหลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว จะได้รับกำไรประมาณ 15,900 บาท และ 16,500 บาท ตามลำดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 4** ต้นทุนการผลิตและรายได้จากการปลูกมะละกอ ปีที่ 1 ไร่  
จำนวนต้นเฉลี่ย 200 ต้น/ไร่ (2.5 x 3 เมตร)

หน่วย : บาท

ปีที่	1	2	3	4	5
รายการ					
<b>ต้นทุนการผลิต</b>					
<b>1. ค่าวัสดุ</b>					
- ค่าต้นพันธุ์	100	-	-	-	-
- ค่าปุ๋ยเคมี ปุ๋ยคอก	1,000	1,500	1,500	-	-
- ค่าสารเคมีป้องกัน กำจัดศัตรูพืช	600	1,000	1,000	-	-
<b>2. ค่าจ้างแรงงาน</b>					
- ค่าเตรียมดิน	4,000	-	-	-	-
- ค่าปลูก	200	-	-	-	-
- ค่ากำจัดวัชพืช	500	500	500	-	-
- ค่าเก็บเกี่ยวผลผลิต	-	500	500	-	-
- ค่าปรับปรุงร่องน้ำ	-	700	-	-	-
<b>3. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ</b>					
รวมต้นทุนการผลิต (บาท)	7,200	5,200	4,500	-	-
รวมผลผลิต (กก./ไร่)	-	7,000	7,000	-	-
รายได้ (บาท)	-	21,000	21,000	-	-
กำไร (บาท)	-	15,800	16,500	-	-

หมายเหตุ : 1. ราคาผลผลิตเฉลี่ย 3 บาท/กก.

2. เก็บผลผลิต ปีที่ 1-3 แล้วตัดต้นทิ้งและปลูกใหม่

3. จุดคุ้มทุนประมาณปีที่ 2

4. เป็นการประมาณการที่ได้จากการสอบถามเกษตรกรผู้ปลูก แล้วนำมาปรับตัวเลขเป็นค่าเฉลี่ย โดยไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทางเศรษฐศาสตร์ เช่น ค่าที่ดิน ไร่เรือน ค่าดอกเบี้ยย ค่าภาษี เป็นต้น

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2.7 ปัญหาการผลิตมะละกอ

1. ปัจจัยการผลิตราคาแพง ในการปลูกมะละกอเพื่อการค้าหรือปลูกในจำนวนมากๆ จะต้องมีการดูแลและบำรุงรักษาอย่างดี จึงมีความจำเป็นจะต้องใช้ปัจจัยต่าง ๆ มากตามไปด้วย เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ซึ่งปัจจุบันปัจจัยเหล่านี้ราคาแพงขึ้นเรื่อย ๆ

2. ปัญหาโรคและแมลง การขาดการดูแลและเอาใจใส่ที่ดี การปลูกมะละกอในพื้นที่เดิมเป็นเวลานาน ๆ จะทำให้การเพิ่มขนาดของโรคและแมลงมีมากขึ้น เกษตรกรมักจะประสบปัญหาที่น้อยบ่อย ๆ เช่น โรคโคนและรากเน่า แมลงพวกไรแดง และเพลี้ยหอย เป็นต้น อีกทั้งในปัจจุบันมีเชื้อไวรัสที่ทำให้เกิดโรคใบจุดวงแหวนเรบกวานและทำลายผลผลิต ยังไม่มีสารเคมีที่จะป้องกันและรักษา นอกเสียจากต้องพ่นทิ้งไป

3. ปัญหาการกลายพันธุ์ มะละกอเป็นพืชที่นิยมปลูกด้วยเมล็ด จึงทำให้โอกาสที่จะกลายพันธุ์นั้นมีมาก และยังเป็นพืชที่มีการผสมข้าม จึงมักพบอยู่เสมอในมะละกอพันธุ์เดียวกัน แต่รูปร่างลักษณะของผลมีความแตกต่างกัน

4. ปัญหาสารพิษตกค้าง เนื่องจากการใช้สารเคมีป้องกันศัตรูพืช อาจทำให้เกิดสารพิษตกค้างในผลผลิตได้

5. เทคโนโลยียังกระจายไม่ทั่วถึง เทคโนโลยีการผลิตมะละกอเป็นการค้า รวมทั้งการผลิตปะปนจากยางมะละกอซึ่งขาดแคลนอยู่มาก มีการนำเทคโนโลยีที่ได้จากการค้นคว้าทดลองไปใช้เพียงบางส่วน เช่น การคัดเลือกพันธุ์ที่ดี การป้องกันกำจัดโรคและแมลง การปลูกและการปฏิบัติดูแลรักษายังไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

### บทที่ 3

#### ภาวะการผลิตและการจำหน่ายมะละกอของ เกษตรกรในท้องถิ่นที่ทำการศึกษ

ในบทนี้ เป็นการนำเสนอผลการศึกษภาวะการผลิตและการจัดจำหน่ายมะละกอ โดยกล่าวถึงลักษณะท้องถิ่นที่ทำการศึกษ สภาพทั่วไปของเกษตรกรในท้องถิ่นที่ทำการศึกษ และการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ ตลอดจนการจัดจำหน่ายผลผลิตและการจัดการตลาด เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาด้านการผลิตและการตลาดของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ จากตัวอย่างชาวสวนมะละกอในจังหวัดราชบุรี นครปฐม และนครราชสีมา จำนวน 43 ราย สามารถสรุปผลได้ดังนี้

#### 3.1 ลักษณะท้องถิ่นที่ทำการศึกษ

##### 1. จังหวัดนครปฐม

จังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่ในภาคกลาง มีแม่น้ำท่าจีนไหลผ่าน ระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร 54 กิโลเมตร มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 2,151 ตารางกิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดสุพรรณบุรี

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดสมุทรสาคร

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดราชบุรี และกรุงเทพมหานคร

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ จังหวัดนนทบุรี และกาญจนบุรี

เศรษฐกิจของจังหวัดนครปฐมส่วนใหญ่ ขึ้นอยู่กับการเกษตรกรรมสาขาต่าง ๆ ที่สำคัญได้แก่ การทำนา การทำไร่ การปลูกสัตว์ การทำสวนผลไม้ เป็นต้น ไม้ผลที่สำคัญ ได้แก่ มะพร้าว มะม่วง มะละกอ ส้มเขียวหวาน ส้มโอ องุ่น ละครุด กัลยาร เป็นต้น

ในปี พ.ศ.2524 จังหวัดนครปฐม แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 6 อำเภอ คือ อำเภอนครปฐม อำเภอสามพราน อำเภอนครชัยศรี อำเภอกำแพงแสน อำเภอบางเลน และอำเภอดอนตูม โดยมีทั้งหมด 99 ตำบล 813 หมู่บ้าน สำหรับการปกครองส่วนท้องถิ่นมีองค์การบริหารส่วนจังหวัด 1 แห่ง เทศบาลเมือง 1 แห่ง สุขาภิบาล 13 แห่ง ในปี พ.ศ.2531 จังหวัดนครปฐมมีประชากรทั้งสิ้น 603,805 คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



จังหวัดนครปฐม ปลุกมะละกอกันมากและปลูกเป็นแบบการค้า ทั้งส่งภายในและต่างประเทศ มีปลูกกันมากบริเวณอำเภอนครชัยศรี อำเภอบางเลน และอำเภอสสามพราน

## 2. จังหวัดราชบุรี

ลักษณะภูมิประเทศแบ่งออกกว้างได้เป็น 3 ตอน คือ ตอนชายแดนที่ติดต่อกับสาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย ยาวประมาณ 60 กิโลเมตร มีเทือกเขาตะนาวและภูเขาน้อยใหญ่สลับซับซ้อน ตอนกลางเป็นที่ราบลุ่มแม่น้ำแม่กลอง ซึ่งอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูกหรือประกอบอาชีพเกษตรกรรม และตอนด้านตะวันออกเฉียงใต้เป็นที่ทางต่ำได้รับอิทธิพลจากการหนุนเนื่องของน้ำทะเล มีน้ำขึ้นลงตลอดปีเหมาะแก่การทำไร่ผลไม้ จังหวัดราชบุรีอยู่ห่างจากกรุงเทพฯ ประมาณ 110 กิโลเมตร มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 5,120.12 ตารางกิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดกาญจนบุรี และนครปฐม

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดเพชรบุรี

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดนครปฐม สมุทรสาคร และสมุทรสงคราม

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ สาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย

ในปี พ.ศ.2523 จังหวัดราชบุรีแบ่งการปกครองส่วนภูมิภาคออกเป็น 8 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ 100 ตำบล 814 หมู่บ้าน โดยมีอำเภอ และกิ่งอำเภอดังนี้ อำเภอเมืองราชบุรี อำเภอบ้านโป่ง อำเภอบ้านแพ อำเภोजอมบึง อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอปากท่อ อำเภอโพธาราม อำเภอวัดเพลง และกิ่งอำเภอสวนผึ้ง ปี พ.ศ.2531 จังหวัดราชบุรีมีประชากรทั้งสิ้น 705,101 คน

จังหวัดราชบุรี เป็นจังหวัดที่มีการปลุกมะละกอก่อนการค้า มีการปลูกเป็นจำนวนมาก ทั้งแบบเป็นสวน ไร่ ไร่นา ผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่จะส่ง ไปยังผู้บริโภคในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้ยังผลิตมะละกอเพื่อการส่งออกอีกด้วย และนับเป็นแหล่งผลิตมะละกอในการส่งออกที่มากที่สุดในประเทศ บริเวณที่มีการปลุกมะละกอกันมาก ได้แก่ อำเภอดำเนินสะดวก อำเภอเมืองราชบุรี อำเภอวัดเพลง และอำเภอสวนผึ้ง



### 3. จังหวัดนครราชสีมา

จังหวัดนครราชสีมาเป็นเมืองหลักเมืองหนึ่งของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และเป็นจังหวัดที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภาคนี้ มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 19,589.90 ตารางกิโลเมตร ตั้งอยู่ทางตอนล่างสุดของภาค อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครเป็นระยะทาง 259 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดชัยภูมิ และจังหวัดขอนแก่น

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดบุรีรัมย์

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดบุรีรัมย์

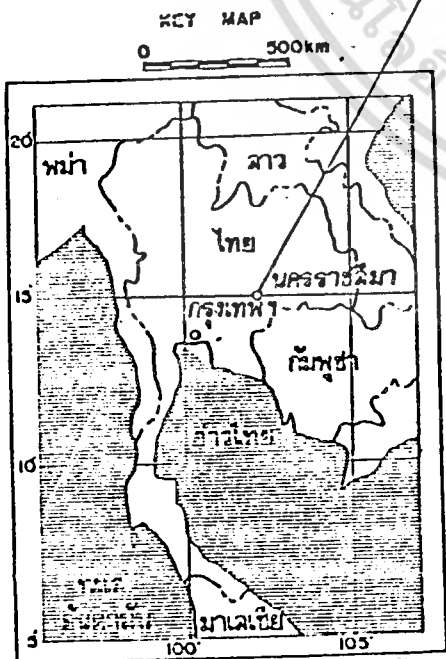
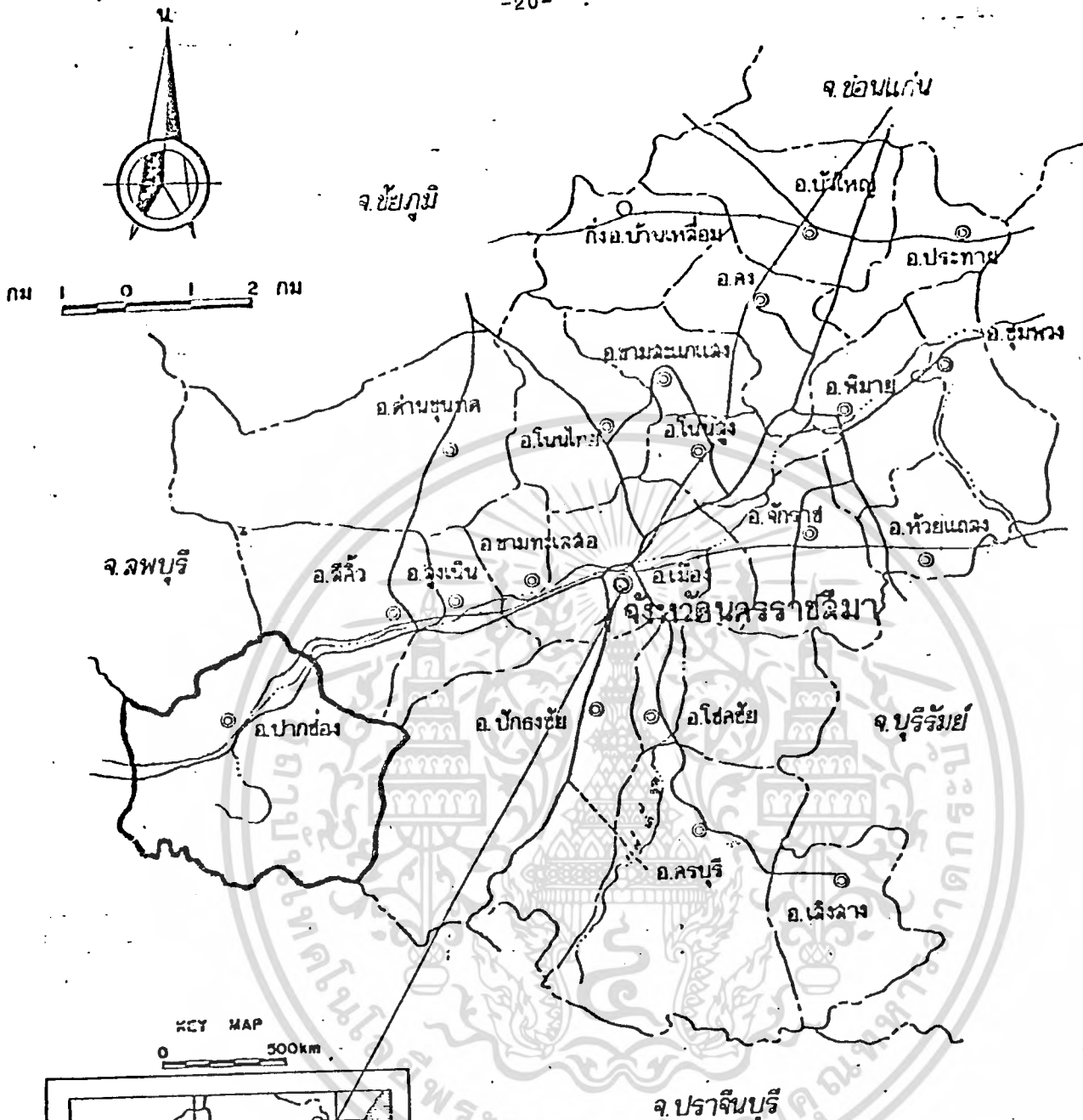
ทิศตะวันตก ติดต่อกับ ติดต่อกับจังหวัดลพบุรี และจังหวัดสระบุรี

สภาพดินในพื้นที่กว่าครึ่งของพื้นที่จังหวัดมีลักษณะเป็นดินร่วนปนทราย ซึ่งมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ ประกอบกับการที่ป่าไม้ถูกทำลายและปริมาณฝนตกน้อย ทำให้เกิดความแห้งแล้ง การเพาะปลูกไม่ได้ผลดี จังหวัดนครราชสีมาเป็นพื้นที่ต้นแม่น้ำมูล จึงได้ประโยชน์ในด้านการทำนา และการบริโภค มีโครงการชลประทานต่าง ๆ เช่น โครงการชลประทานลำพระเพลิง โครงการชลประทานลำตะคอง เป็นต้น อาชีพสำคัญคือ อาชีพเกษตรกรรม มีการทำนา ปลูกมันสำปะหลัง ข้าวโพด และปอ

สิ้นปี พ.ศ.2526 จังหวัดนครราชสีมามีประชากรทั้งสิ้น 2,054,841 คน แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 20 อำเภอ 2 กิ่งอำเภอ 214 ตำบล 2,533 หมู่บ้าน โดยมีอำเภอและกิ่งอำเภอดังนี้ อำเภอเมืองนครราชสีมา อำเภอขามทะเลสอ อำเภอขามสะแกแสง อำเภอดง อำเภอครบุรี อำเภอจักราช อำเภอชุมพวง อำเภอโชคชัย อำเภอด่านขุนทด อำเภอโนนไทย อำเภอโนนสูง อำเภอบัวใหญ่ อำเภอประจักษ์ อำเภอปักธงชัย อำเภอปากช่อง อำเภอพิมาย อำเภอสีคิ้ว อำเภอสูงเนิน อำเภอเสิงสาง อำเภอห้วยแถลง กิ่งอำเภอขามเฒ่า และกิ่งอำเภอหนองบุญนาค การปกครองส่วนท้องถิ่นประกอบด้วยองค์การบริหารส่วนจังหวัด เทศบาล 4 แห่ง และสุขาภิบาล 26 แห่ง

ในปัจจุบันจังหวัดนครราชสีมามีการปลูกมะละกอเป็นการค้าที่บริเวณอำเภอปากช่อง ทั้งยังเป็นตลาดรับซื้อผลผลิตจากผู้ผลิตในจังหวัดอื่น เพื่อทำการขนส่งหรือส่งให้กับพ่อค้าปลีกหรือผู้บริโภคในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3 แผนที่จังหวัดนครราชสีมา

ที่มา : (ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และสำนักงานใหญ่)

3.2 สภาพทั่วไปของเกษตรกรในท้องที่ที่ทำการศึกษา

1. ระดับการศึกษา

ระดับการศึกษาของเกษตรกรชาวสวนมะละกอจากการสำรวจซึ่งแสดงไว้ในตารางที่ 5 พบว่าส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา (ป.1-ป.7) ร้อยละ 90.70 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาหรืออาชีวตอนต้นร้อยละ 6.98 และระดับปริญญาตรีร้อยละ 2.32 อย่างไรก็ตามระดับการศึกษาย่อมมีผลต่อการพัฒนาการผลิตมะละกอในทางอ้อม กล่าวคือเกษตรกรชาวสวนมะละกอที่มีระดับการศึกษาสูงมีความรู้และความสามารถในการรับรู้เทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเข้ามาใช้ได้ดีกว่าเกษตรกรที่มีความรู้น้อย

2. ประสบการณ์ในการทำสวน

ประสบการณ์ในการทำสวนเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อการผลิต และการยอมรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิต จากตารางที่ 6 พบว่าเกษตรกรชาวสวนมะละกอมีประสบการณ์ในการทำสวนมาแล้วอยู่ในช่วงต่ำกว่า 5 ปีมากที่สุด เนื่องจากมะละกอเป็นพืชล้มลุกส่วนใหญ่ปลูกเป็นอาชีพรอง คือ ปลูกในขณะที่รอผลผลิตจากพืชหลัก มีเพียงน้อยรายที่ทำสวนมะละกอเป็นอาชีพหลัก นอกจากนี้จากประสบการณ์ที่เกษตรกรได้รับ ทำให้เกษตรกรมักจะปลูกมะละกอเป็นพืชหมุนเวียนหรือเป็นพืชแซม โดยส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรประมาณร้อยละ 41.86 เห็นว่าการปลูกมะละกอให้ผลตอบแทนสูง รองลงมาคือ ให้เหตุผลอื่น ๆ (เช่น ให้ผลผลิตเร็ว, ไม่ต้องดูแลมาก และไม่รู้จักทำอะไร) สภาพแวดล้อมเหมาะสม และสืบทอดมรดก คิดเป็นร้อยละ 39.53, 23.26 และ 6.98 ตามลำดับ ตารางที่ 7 ซึ่งนั้นก็หมายถึงว่า เกษตรกรยังคงให้ความสำคัญกับไม้ผลยืนต้นที่ให้ผลผลิตได้นานกว่ามะละกอ แม้ว่ามะละกอให้ผลตอบแทนสูงก็ตาม

3. ปัจจัยเงินทุนและสินเชื่อ

เงินทุนเป็นปัจจัยการผลิตชนิดหนึ่งที่มีความสำคัญในการใช้เทคโนโลยีการผลิต ปริมาณการผลิต และความสามารถในการขยายการผลิต ด้วยเหตุนี้ในเกษตรกรบางรายที่มีปัจจัยเงินทุนไม่เพียงพอ จึงจำเป็นต้องได้รับสินเชื่อจากสถาบันเงินทุนต่าง ๆ และแหล่งเงินทุนที่ไม่ใช่สถาบันเงินทุน เพื่อให้มีเงินทุนเพียงพอต่อการผลิตและการอื่น ๆ จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรชาวสวนมะละกอร้อยละ 74.42 ที่มีภาระหนี้สิน และเมื่อพิจารณาการใช้สินเชื่อของเกษตรกรชาวสวนมะละกอพบว่า ร้อยละ 60.46 นำไปใช้ในกิจการของสวนเป็นสำคัญ ดังในตารางที่ 8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้เผยแพร่ต่อสาธารณะโดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง

ตารางที่ 5 ระดับการศึกษาของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ระดับการศึกษา	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ไม่เคยได้รับการศึกษา	- ( 0.00)
ประถมศึกษา	39 (90.70)
มัธยมศึกษา, อาชีวศึกษาตอนต้น	3 ( 6.98)
อาชีวศึกษาตอนปลาย, อนุปริญญา	- ( 0.00)
ปริญญาตรี	1 ( 2.32)
รวม	43 (100.00)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 6** ประสิทธิภาพในการทำสวนของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ประสบการณ์	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ต่ำกว่า 5 ปี	35 (81.40)
5 - 10 ปี	4 (9.30)
11 - 20 ปี	3 (6.98)
21 - 30 ปี	1 (2.32)
รวม	43 (100.00)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 เหตุผลที่เกษตรกรตัวอย่างเลือกปลูกมะละกอ

เหตุผล	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสูง	18 (41.86)
สภาพแวดล้อมเหมาะสม	10 (23.26)
สีบทอดมรดก	3 (6.98)
อื่น ๆ	17 (39.53)
รวม	48 (111.63)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 8** การใช้สินเชื่อของเกษตรกร

การใช้สินเชื่อ	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ไม่ได้กู้ยืม	15 (34.88)
ใช้จ่ายในกิจการของสวน	26 (60.46)
ใช้จ่ายในกิจการของสวน	1 ( 2.33)
ใช้จ่ายในเรื่องการรักษาพยาบาล	1 ( 2.33)
ใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย	2 ( 4.65)
อื่น ๆ	2 ( 4.65)
รวม	47 (109.30)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ขนาดเนื้อที่ถือครอง

ขนาดเนื้อที่ถือครองเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อการใช้สิ้นเชื้อของเกษตรกรในการผลิต และยังเป็นแรงจูงใจในการที่จะให้เกษตรกรขยายการผลิตและปรับปรุงการผลิต จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรชาวสวนมะละกอส่วนใหญ่ จะมีพื้นที่ถือครองจำนวน 6-15 ไร่ รองลงมาคือ 16-25 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 60.45 และ 25.58 ตามลำดับ ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 ขนาดเนื้อที่ทำสวนของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ขนาดเนื้อที่	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
น้อยกว่า 6 ไร่	3 ( 6.98)
6 - 15 ไร่	26 (60.46)
16 - 25 ไร่	11 (25.58)
มากกว่า 25 ไร่	3 ( 6.98)
รวม	43 (100.00)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3 การผลิตและการใช้เทคโนโลยีของเกษตรกร

จากการศึกษาพบว่า ในการทำสวนมะละกอเกษตรกรได้นำเอาวิทยาการ ตลอดจนเทคโนโลยีเกษตรสมัยใหม่มาใช้ในการเพิ่มผลผลิตบ้างแล้ว จากตารางที่ 10 จะเห็นได้ว่าเกษตรกรชาวสวนมะละกอให้ความเอาใจใส่เกี่ยวกับ การให้ปุ๋ย การให้น้ำ การกำจัดโรคแมลง และการกำจัดวัชพืช ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ส่วนการปลูกพืชแซมให้ความเอาใจใส่ในสัดส่วนปานกลาง ยกเว้นการตัดแต่งกิ่งและการไว้ผล มีสัดส่วนในการเอาใจใส่น้อยมาก สามารถสรุปสภาพข้อเท็จจริงเกี่ยวกับวิธีการผลิต และการใช้เทคโนโลยีของเกษตรกรได้ดังนี้

ตารางที่ 10 ร้อยละของเกษตรกรมะละกอที่ใช้เทคโนโลยีในลักษณะต่าง ๆ

วิธีการ	ร้อยละของเกษตรกร	
	มี	ไม่มี
การให้ปุ๋ย	93.02	6.98
การปลูกพืชแซม	55.81	44.19
การให้น้ำ	79.07	20.93
การตัดแต่งกิ่ง	13.95	86.05
การกำจัดวัชพืช	100.00	-
การกำจัดโรคและแมลง	83.72	16.28
การไว้ผล	25.58	74.42

#### 1. ลักษณะการผลิตทั่วไป

เกษตรกรชาวสวนมะละกอส่วนใหญ่แล้วแต่มีจุดประสงค์ในการปลูกมะละกอ เพื่อผลิตมะละกอจำหน่าย มีน้อยรายมากที่จะผลิตทั้งเมล็ดพันธุ์และผลผลิตด้วย การขยายพันธุ์มะละกอใช้วิธี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การเพาะเมล็ด เพราะเป็นวิธีที่สามารถทำได้ง่าย ๆ และไม่ยุ่งยากมากนัก สามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี แต่ถ้าปลูกเป็นการค้า มักปลูกในช่วงฤดูฝนหรือปลายฤดูฝน คือในช่วงเดือนพฤษภาคม-สิงหาคม เพราะระยะนี้ต้นไม้กำลังเจริญเติบโตไม่ต้องเสียเวลาในการรดน้ำ

2. วิธีการผลิตและการใช้เทคโนโลยี

2.1 การให้น้ำ การเพิ่มผลผลิตมะละกอ การให้น้ำเป็นสิ่งจำเป็น เกษตรกรชาวสวนมะละกอส่วนใหญ่จะมีการให้น้ำในสวนมะละกอ ทั้งที่เป็นน้ำเคมี น้ำคอก น้ำหมัก และอินทรีย์วัตถุอื่น ๆ โดยเฉพาะน้ำเคมีซึ่งในปัจจุบันเกษตรกรสนใจกันมากที่จะใช้เสริมสร้างความสมบูรณ์ให้กับต้นมะละกอ จากตารางที่ 11 การให้น้ำของเกษตรกร ร้อยละ 10.70 ให้น้ำในอัตราส่วน 15:15:15 โดยใส่ 3-4 ครั้ง/ปี และใส่น้ำคอกหรืออินทรีย์วัตถุอื่น ๆ อีกอย่างน้อย 3-4 ครั้ง/ปี สำหรับน้ำคอกหรือน้ำหมักหรืออินทรีย์วัตถุอื่น ๆ ที่เกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้ได้แก่ มูลของหมู ไก่ วัว และควาย

ตารางที่ 11 การให้น้ำของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ลักษณะการให้น้ำ		เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
- น้ำเคมี		
ไม่ใส่		4 ( 9.30)
ใส่		39 (90.70)
- น้ำคอก		
ไม่ใส่		18 (41.86)
ใส่		25 (58.14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 การปลูกพืชแซม นอกจากจะเป็นผลพลอยได้แล้ว ยังสามารถเป็นเกาะกำบังลมให้กับต้นมะละกอที่ทำการปลูกในช่วงแรกไม่ให้มะละกอหักหรือโค่นล้มได้ง่าย จากการสำรวจเกษตรกรสวนใหญ่มีการปลูกกล้วย และไม้ผลชนิดต่าง ๆ เช่น มะม่วง เป็นต้น ส่วนพืชอื่นๆ ที่เกษตรกรสวนน้อยนั้นใช้เป็นพืชแซม ได้แก่ ผักชนิดต่าง ๆ ผีอก เป็นต้น

2.3 การให้น้ำ การที่มะละกอให้ผลผลิตได้ตลอดทั้งปีนั้น ก็เนื่องมาจากที่สามารถให้น้ำกับมะละกอได้ตลอดฤดูปลูก ต้นมะละกอเป็นพืชอวบน้ำ ประกอบด้วยน้ำเกือบร้อยละ 80 ดังนั้นการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ จึงมีความสำคัญในการติดดอกและผล ในการให้ผลผลิตได้ตลอดฤดูกาล จึงควรเลือกพื้นที่ปลูกที่อยู่ใกล้แหล่งน้ำ เช่น คลอง แม่น้ำ หรือคลองชลประทาน เป็นต้น พื้นที่ปลูกมะละกอในภาคกลางจะปลูกเป็นร่องสวน มีน้ำตลอดทั้งปี อาศัยน้ำในร่องโดยการใส่เครื่องสูบน้ำแบบติดตั้งไว้บนเรือ แล้วมีท่อน้ำออกทั้งสองข้างเหมือนการให้น้ำในการปลูกผัก มีอยู่ส่วนน้อยที่มีการให้น้ำโดยการตักรดให้ทีละต้น แต่ในพื้นที่ปลูกมะละกอในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นพื้นที่ดอน เกษตรกรมักปลูกในช่วงฤดูฝน จะอาศัยน้ำจากธรรมชาติเพียงอย่างเดียวในการปลูกมะละกอ จากตารางที่ 12 เกษตรกรสวนใหญ่ใช้เครื่องสูบน้ำ ร้อยละ 58.14 พบมากในท้องที่จังหวัดราชบุรี และนครปฐม รองลงมาอาศัยน้ำธรรมชาติ ร้อยละ 20.93 ซึ่งพบในท้องที่จังหวัดนครราชสีมาที่ใช้วิธีนี้ นอกนั้นเป็นส่วนน้อยใช้ระบบน้ำใต้ดิน ระบบน้ำหยด และระบบตักรดโดยอาศัยรด

2.4 การตัดแต่งกิ่ง มะละกอจะมีผลผลิตสูงในระยะปีแรกและปีที่สองเท่านั้น พอปีที่สามผลผลิตจะเริ่มลดลง ถึงแม้จะพยายามบำรุงรักษา อย่างไรก็ตาม ผลก็จะมิขนาดเล็กลงกว่าปกติ วิธีการแก้ไขก็คือ การตัดยอดทิ้งเหลือต้นต่อประมาณ 12-18 นิ้ว จากนั้นเริ่มพรวนดินให้ปุ๋ย และน้ำ กิ่งใหม่ ๆ จะเริ่มแตกราว 3-4 อาทิตย์ เมื่อกิ่งใหม่เจริญเติบโตเต็มที่ก็จะเริ่มให้ผลเป็นปกติ แต่ผลผลิตอาจจะได้ไม่เท่าครั้งเมื่อปลูกด้วยต้นกล้าของปีแรกหรือปีที่สอง เกษตรกรจึงไม่นิยมที่จะตัดแต่งกิ่ง เพราะไม่ค่อยได้ผลดี ส่วนใหญ่เมื่อเกินสองปีก็จะฟันต้นทิ้งแล้วจึงปลูกใหม่ โดยพิจารณาการตัดแต่งกิ่งในตารางที่ 10 จะเห็นได้ว่าเกษตรกรชาวสวนมะละกอร้อยละ 86.05 ไม่มีการตัดแต่งกิ่ง และมีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่มีการตัดแต่งกิ่ง

ตารางที่ 12 วิธีการให้น้ำของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

วิธีการให้น้ำ	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ระบบตัดรดโดยอาศัยคน	1 ( 2.32)
ระบบน้ำหยด	2 ( 4.65)
ระบบน้ำใต้ดิน	6 (13.96)
เครื่องสูบน้ำ	25 (58.14)
อาศัยน้ำจากธรรมชาติ (น้ำฝน)	9 (20.93)
รวม	43 (100.00)

2.5 การกำจัดวัชพืช โดยทั่วไปเกษตรกรชาวสวนมะละกอได้ให้ความสำคัญต่อขั้นตอนนี้เป็นจำนวนมาก ซึ่งวิธีการกำจัดวัชพืชที่ใช้กัน ได้แก่ การใช้แรงงานคน และการใช้สารเคมี ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรชาวสวนมะละกอจะใช้แรงงานในการกำจัดวัชพืช ซึ่งมีเหตุผลจากการที่มะละกอเหมาะกำจัดวัชพืชได้ เพราะยาที่ฉีดจะซึมเข้าทำลายต้นมะละกอในส่วนที่มีสีเขียว ซึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ต้นมะละกอทุกส่วนมีสีเขียวตั้งแต่ลำต้น ไปถึงยอดและใบ ดังนั้น เมื่อฉีดยากำจัดวัชพืชก็จะเข้าทำลายต้นมะละกอได้เช่นกัน จากตารางที่ 13 แสดงจำนวนร้อยละของการใช้แรงงานในการกำจัดวัชพืชมคิดเป็นร้อยละ 88.37 และการใช้ยากำจัดวัชพืช ซึ่งเกษตรกรจะใช้ในขณะก่อนปลูกมะละกอเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 13 วิธีการกำจัดวัชพืชของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ลักษณะการกำจัดวัชพืช	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ใช้แรงงาน	38 (88.37)
ใช้ยากำจัดวัชพืช	14 (32.56)
รวม	52 (120.93)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

2.6 การไถผล เป็นการเพิ่มคุณภาพของผลผลิต ในกรณีที่ผลมะละกอติดมากกว่าหนึ่งผลในหนึ่งช่อ เมื่อปล่อยให้ผลเจริญเติบโตขึ้นเบียดกันมากเกินไป อาจทำให้ผลบิดเบี้ยวหรือทำให้ผลเสีกลงได้ หรือบางที่อาจทำให้ต้นมะละกอล้มได้ เมื่อปลูกในสภาพดินทรายหรือดินร่วนเพราะทาน้ำหนักไม่ได้ จึงต้องเด็ดผลมะละกอเล็ก ๆ ที่บ้าง ก่อนที่จะเจริญเป็นผลใหญ่ จาก

ตารางที่ 14 เกษตรกรตัวอย่างที่ทำการศึกษาส่วนใหญ่ยังไม่มีการตัดผลทิ้งร้อยละ 74.42 มักจะปล่อยให้การติดผลเป็นไปตามธรรมชาติ และมีการค้ำนึ่งถึงปริมาณเป็นสำคัญ ส่วนเกษตรกรที่มีการตัดทิ้งเมื่อผลดกมีเพียงร้อยละ 20.93 โดยมีเหตุผลว่าหากไม่ตัดผลทิ้งเสียบ้าง เมื่อผลดกจะทำให้ผลมีขนาดเล็กง หรือต้นมะละกออาจโค่นล้มได้ นอกนั้นร้อยละ 4.65 มีการเด็ดลูกเสียและไม่สมบูรณ์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเด็ดลูกกลมทิ้งเพราะราคาจะถูกกว่าลูกยาว

ตารางที่ 14 วิธีการให้ผลมะละกอของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ลักษณะการไว้ผล	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
มีการตัดทิ้งเมื่อผลดก	9 (20.93)
ไม่มีการตัดผลทิ้ง	32 (74.42)
เด็ดผลเสียและไม่สมบูรณ์ทิ้ง	2 ( 4.65)
รวม	43 (100.00)

2.7 การป้องกันโรคและแมลง แม้ว่ามะละกอจะเป็นผลไม้ปลูกง่ายเจริญเติบโตเร็ว แต่ก็มีปัญหาโรคและแมลงรบกวนอยู่เสมอ สำหรับศัตรูมะละกอที่พบและทำความเสียหายให้กับเกษตรกรในประเทศไทย เช่น ไรแดง เพลี้ยอ่อน เพลี้ยหอย เพลี้ยแป้ง เพลี้ยไฟ ไล่เดือนผอย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และจังหวัด เป็นต้น ส่วนโรคที่ระบาดในส่วนมะละกอและมีปัญหาแก้ไขไม่ได้คือ โรคใบด่าง เมื่อเป็นแล้วมะละกอจะชงกการเจริญเติบโตให้ผลผลิตน้อยหรืออาจไม่ให้ผลผลิตเลย นอกจากนี้ยังมีโรคโคนและรากเน่า โรคแอนแทรกโกส โรคเน่าของต้นกล้า และโรคราแป้ง ชาวสวนมะละกอนิยมฉีดพ่นสารเคมีตั้งแต่อยู่ในสวนตลอดระยะเวลาการปลูก สารเคมีที่ใช้ในการกำจัดโรคและแมลงของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ ได้แก่ เคลเทน อะโซซตริน มาลาโรออน เบนเลท ไดฟูราแทน ไดเทนเอ็ม-45 ริโดมิล และแคปแทน เป็นต้น จากตารางที่ 15 แสดงวิธีการกำจัดโรคโดยฉีดพ่นสารเคมีตั้งแต่อยู่ในสวนร้อยละ 74.42 เป็นส่วนใหญ่ มีส่วนน้อยที่ใช้ยาฆ่าเชื้อโรคและเชื้อรา และไม่มีการกำจัด

**ตารางที่ 15** การป้องกันกำจัดโรคและหนอนแมลงของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

วิธีการกำจัด	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ฉีดพ่นสารเคมีตั้งแต่อยู่ในสวน	32 (74.42)
ทำความสะอาดโดยยาฆ่าเชื้อโรคและเชื้อรา	4 ( 9.30)
ไม่มีการกำจัด	7 (16.28)
<b>รวม</b>	<b>43</b> <b>(100.00)</b>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. ปัญหาการผลิตของเกษตรกร

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรชาวสวนมะละกออาจมีปัญหการผลิตเพียงปัญหาเดียว หรืออาจมีปัญหการผลิตหลายปัญหาในเวลาเดียวกัน ในขณะที่เดียวกันเกษตรกรบางรายอาจไม่มีปัญหการผลิตเลย สำหรับปัญหาการผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ จากตารางที่ 16 พบว่าปัญหาที่สำคัญที่สุดของเกษตรกรชาวสวนมะละกอร้อยละ 79.07 คือ ปัญหาโรคและแมลงรบกวน อันได้แก่ โรคใบด่าง โรคโคนและรากเน่า โดยเฉพาะโรคใบด่างซึ่งกำลังระบาดและยังไม่มีวิธีรักษาให้หายได้ และมีแมลงศัตรูที่สำคัญคือ ไรแดง เพลี้ยไฟ เพลี้ยหอย เพลี้ยแป้ง และจิ้งหรีด อันเป็นสาเหตุที่ทำให้ผลผลิตและคุณภาพของมะละกอลดต่ำ และเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้การทำสวนมะละกอของเกษตรกรไม่ประสบผลสำเร็จ ส่วนปัญหาเกษตรกรร้องลงมาคือ ปัญหาเรื่อง บัญยยากำจัดศัตรูพืชและสารเคมีราคาแพง ทำให้เกษตรกรต้องเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนสูงขึ้น คิดเป็นร้อยละ 37.21

#### 3.4 การจำหน่ายผลผลิตและการจัดการตลาด

##### การจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

เกษตรกรชาวสวนมะละกอจะขายผลผลิตให้กับผู้รับซื้อในตลาดหลายประเภท ได้แก่ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าจรจากต่างจังหวัด พ่อค้าส่งออก พ่อค้าปลีก ผู้บริโภค และส่งขายตลาดเอง ดังตารางที่ 17 พบว่าการขายผลผลิตมะละกอของเกษตรกร นิยมขายให้กับพ่อค้ารวบรวมผลผลิตมะละกอ แล้วนำไปขายให้กับพ่อค้าส่งออกหรือนำไปส่งยังตลาดทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จุดที่นำมาขายคือ ขอนแก่น ร้อยเอ็ด และตลาดกลางดง จังหวัดนครราชสีมา ร้อยละได้แก่ พ่อค้าจรต่างจังหวัด พ่อค้าส่งออก ผู้บริโภคร้อยละ 30.23, 20.93 และ 11.63 ตามลำดับ เป็นที่น่าสังเกตว่า เกษตรกรขายผลผลิตให้กับพ่อค้าปลีก และส่งขายเองน้อยมาก และไม่ได้ขายให้สมาคมผู้ส่งออกเลย

ตารางที่ 16 ปัญหาในการผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ปัญหาในการผลิต	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
โรคและแมลงรบกวน	34 (79.07)
ดินไม่สมบูรณ์	2 ( 4.65)
ขาดแคลนน้ำ	3 ( 6.98)
ปุ๋ยและสารเคมีราคาแพง	16 (37.21)
ขาดแคลนแรงงาน	3 ( 6.98)
ขาดความรู้ทางวิชาการ	7 (16.28)
ขาดแคลนเงินทุน	7 (16.28)
ขาดความช่วยเหลือจากทางราชการ	4 ( 9.30)
อื่น ๆ	6 (13.95)
รวม	82 (190.70)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ในเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้เห็นได้โปรดใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 17** การขายผลผลิตมะละกอของเกษตรกร

ผู้รับซื้อในตลาด	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น	30 (69.77)
พ่อค้าจากรต่างจังหวัด	13 (30.23)
พ่อค้าส่งออก	1 (20.93)
พ่อค้าปลีก	1 ( 2.32)
ผู้บริโภคร	5 (11.63)
อื่น ๆ	3 ( 6.98)
<b>รวม</b>	<b>61</b> <b>(141.86)</b>

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการขายผลผลิต

จากตารางที่ 18 พบว่าเกษตรกรจะแบ่งขายผลผลิตตามความเหมาะสมหลังจากเก็บเกี่ยวแล้ว คือหลังจากเกษตรกรเก็บเกี่ยวแล้ว ก็จะมีพ่อค้ามารับซื้อ หรือไม่เกษตรกรก็จะส่งให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อเป็นประจำ หรืออาจจะมีการติดต่อซื้อก่อนเก็บเกี่ยวหรือหลังจากการเก็บเกี่ยว และมีส่วนน้อยที่ขนไปขายเองที่ตลาดมหานาค, ตลาดปากคลอง และตลาดกลางดง จังหวัดนครราชสีมา การขายผลผลิตจะขายแบบซึ่งน้ำหนักมากกว่าการขายเป็นผล

ตารางที่ 18 วิธีการขายผลผลิตของเกษตรกร

วิธีการขายผลผลิต	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
เหมาะสมก่อนการเก็บเกี่ยว	6 (13.95)
เหมาะสมตอนเก็บเกี่ยว	7 (16.28)
แบ่งขายผลผลิตตามความเหมาะสม หลังจากเก็บเกี่ยว	27 (62.79)
อื่น ๆ (ขนไปขายเองที่ตลาดมหานาค, ปากคลอง และตลาดกลางดง)	4 ( 9.30)
รวม	44 ( 102.32)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การกำหนดราคา

โดยส่วนใหญ่แล้ว ร้อยละ 58.14 แหล่งรับซื้อจะเป็นผู้กำหนดราคาในการซื้อขายผลผลิตมะละกอ โดยพิจารณาปริมาณการผลิตในช่วงนั้น ๆ ราคาในตลาดทั่ว ๆ ไป และปริมาณของผู้ซื้อ และระดับราคาในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ยังมีการกำหนดราคาร่วมกันระหว่างเกษตรกรและผู้รับซื้อ และมีจำนวนน้อยมากที่เกษตรกรเป็นผู้กำหนดราคาเอง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะขาดอำนาจในการต่อรองราคากับแหล่งรับซื้อ ดังตารางที่ 19

### ตารางที่ 19 การกำหนดราคามะละกอ

ผู้กำหนดราคา	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
เกษตรกร	4 ( 9.30)
แหล่งรับซื้อ	25 (58.14)
กำหนดราคาร่วมกัน	16 (37.21)
รวม	45 (104.65)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการชำระเงินของผู้ซื้อ

การซื้อขายระหว่างเกษตรกรกับผู้ซื้อในส่วนใหญ่จะเป็นการชำระด้วยเงินสด ร้อยละ 90.70 ดังตารางที่ 20 นอกจากนี้ยังมีการชำระเงินเป็นเงินเชื่อและเช็ค ซึ่งมีน้อยมาก ดังนั้น การชำระเงินที่เกษตรกรไม่ได้รับเงินเป็นเงินสด จึงจะต้องอาศัยความเชื่อใจซึ่งกันและกัน

ตารางที่ 20 วิธีการชำระเงิน

วิธีการชำระเงิน	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
เงินสด	39 (90.70)
เงินเชื่อ	8 (18.60)
เช็ค	2 (4.65)
รวม	49 (113.95)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### การจัดการด้านการตลาดในการขายผลผลิต

#### 1. การตัดคุณภาพและการคัดขนาด

เกษตรกรชาวสวนมะละกอมักจะไม่มี การตัดคุณภาพและการคัดขนาดเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 69.67 และ 67.44 ตามลำดับ เพราะส่วนใหญ่ขายในขณะที่เป็นผลดิบ และมีจะขายเหมาซึ่งเป็นกิโล มีเกษตรกรเพียงส่วนน้อยที่มีการตัดคุณภาพ แต่ก็ เป็นเพียงการคัดขนาดให้เท่ากัน และดูผิวเพื่อการส่งให้กับพ่อค้าส่งออก หรือเกิดจากการที่พ่อค้าที่มารับซื้อก่อนเก็บเกี่ยวสั่งให้คิดเอาไว้ มีร้อยละ 30.23 และ 32.56 ตามลำดับ ดังตารางที่ 21

#### 2. การบรรจุหีบห่อ

จากตารางที่ 21 เกษตรกรส่วนใหญ่มีพ่อค้ามารับซื้อถึงสวน การเก็บผลผลิต ก็เป็นหน้าที่ของพ่อค้าที่ซื้อ เกษตรกรจึงไม่มีการบรรจุหีบห่อเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 69.67 และมี ส่วนน้อยที่มีการบรรจุหีบห่อคือ กรรที่ส่งให้กับผู้บริโภคนำไปขายเอง ซึ่งการบรรจุหีบห่อจะใช้ เช่งเป็นภาชนะบรรจุ หรือขนส่งท้ายรถ โดยเรียงมะละกอแล้วมีใบตองวางรองชั้นต่อชั้น ซึ่งมีอยู่ ร้อยละ 30.23

#### 3. การแปรรูป

จากตารางที่ 21 เกษตรกรตัวอย่างเกือบทั้งหมดไม่มีการแปรรูปผลผลิตมะละกอ เลย ซึ่งมีร้อยละ 97.68 และมีเพียงร้อยละ 2.32 ที่มีการแปรรูป ซึ่งเป็นการแปรรูปเป็นอาหาร ไร่รับประทาน

#### 4. การขนส่ง

จากตารางที่ 21 การขนส่งมะละกอไปยังตลาดหรือแหล่งรับซื้อ มักจะดำเนินการ โดยพ่อค้ามากกว่าเกษตรกรขนไปขายเอง เพราะส่วนใหญ่พ่อค้าจะมาเหมาเก็บเองที่สวนและขนส่ง ไปเอง เกษตรกรจึงไม่มีการขนส่งผลผลิตร้อยละ 74.42 และมีส่วนน้อยที่ขนไปขายเองร้อยละ 25.58

ตารางที่ 21 ร้อยละการจัดการด้านการตลาดของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

การจัดการด้านการตลาด	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
1. การตัดคุณภาพ	
- มี	13 (30.28)
- ไม่มี	30 (69.67)
2. การตัดขนาด	
- มี	14 (32.56)
- ไม่มี	29 (67.44)
3. การบรรจุหีบห่อ	
- มี	13 (30.23)
- ไม่มี	30 (69.67)
4. การแปรรูป	
- มี	1 (2.32)
- ไม่มี	42 (97.68)
5. การขนส่ง	
- มี	11 (25.58)
- ไม่มี	32 (74.42)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ช่วงเวลาที่ผลผลิตออกสู่ตลาด

มะละกอสามารถให้ผลได้ตลอดทั้งปี ปริมาณการให้ผลผลิตขึ้นกับการให้น้ำ หากมีการให้น้ำสม่ำเสมอ ผลผลิตจะมาก หากขาดน้ำผลผลิตจะลดลง จากการสำรวจที่จังหวัดนครปฐม ราชบุรี และนครราชสีมา ผลผลิตมะละกอในช่วงฤดูฝนคือช่วงกรกฎาคม-กันยายน จะมีผลผลิตมาก และมีปริมาณขายมาก แต่ราคาจะค่อนข้างต่ำ และในช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคม จะเป็นช่วงที่ผลผลิตมะละกอน้อย แต่ความต้องการในตลาดยังเท่าเดิม จึงทำให้ราคาขายสูงมาก

### ปัญหาเกี่ยวกับการขายผลผลิต

จากตารางที่ 22 ปัญหาเกี่ยวกับการขายผลผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอร้อยละ 51.16 ไม่มีปัญหาทางด้านนี้ อาจเนื่องจากการกำหนดราคาร่วมกัน แต่ก็ยังมีปัญหาด้านราคาผลผลิตต่ำถึงร้อยละ 41.86 และไม่มีอำนาจต่อรองทางการตลาดร้อยละ 25.58 เนื่องมาจากเกษตรกรส่วนใหญ่ต่างคนต่างผลิต ทำให้ขาดการรวมตัวเพื่อสร้างอำนาจการต่อรองราคาในการขายผลผลิต สำหรับปัญหาเกี่ยวกับการขายรองลงมาก็คือ ขาดข้อมูลและข่าวสารความรู้ทางการตลาด โดยเฉพาะการเคลื่อนไหวของราคาทั้งในตลาดกรุงเทพฯ ราคาส่งออก และเทคโนโลยีใหม่ ๆ ที่เกษตรกรขาดความเข้าใจที่แท้จริง มีเกษตรกรคิดเป็นจำนวนร้อยละ 9.30 ส่วนปัญหาทางด้านราคาคมนาคมไม่สะดวก และการขาดอุปกรณ์ในการดำเนินงานด้านการตลาดมีบ้างแต่ไม่มากนัก คิดเป็นร้อยละ 4.65 ทั้งสองปัญหา

ตารางที่ 22 ร้อยละปัญหาเกี่ยวกับการขายผลผลิตของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ

ปัญหาเกี่ยวกับการขายผลผลิต	เกษตรกรชาวสวนมะละกอ (ร้อยละ)
ไม่มี	22 (51.16)
ราคาผลผลิตต่ำ	18 (41.86)
ไม่มีอำนาจต่อรองทางการตลาด	11 (25.58)
ขาดข้อมูลและข่าวสารความรู้ทางการตลาด	4 ( 9.30)
การคมนาคมไม่สะดวก	2 ( 4.65)
ขาดอุปกรณ์ในการดำเนินงานด้านการตลาด	2 ( 4.65)
รวม	59 (137.20)

หมายเหตุ : ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ ดังนั้นจำนวนร้อยละจึงรวมได้ไม่เท่ากับ 100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### การตลาดและการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

#### 4.1 การตลาดภายในประเทศ

ในปีการเพาะปลูก 2530/2531 ปริมาณผลผลิตรวม 56,000 ตัน มีปริมาณส่งออกเพียง 4,131 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 7.37 ของปริมาณผลผลิตรวม การบริโภคมะละกอสดภายในประเทศมีมากและเป็นที่นิยมสำหรับผู้บริโภค ทั้งนี้เพราะมะละกอดิบสามารถใช้ประกอบอาหาร อาหารว่าง และเมื่อสุกก็กลายเป็นผลไม้ ซึ่งมีรสหวาน ราคาถูก หาซื้อได้ง่าย มีบริโภคตลอดปี และให้ประโยชน์ต่อร่างกาย นอกจากนี้ยังนำไปผลิตเป็นมะละกอกระป๋อง และใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตซอสมะเขือเทศด้วย

##### 4.1.1 โครงสร้างการตลาด

แหล่งผลิตมะละกอที่เป็นการค้ามีอยู่ทางภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การขายผลผลิตเกษตรกรจะส่งไปขายที่ศูนย์กลางรับซื้อมะละกอประจำจังหวัดที่มีความต้องการมะละกอหรืออาจจะมีพ่อค้าคนกลางเข้าไปรับซื้อมะละกอถึงสวน โดยวิธีการเหมาสวนหรืออาจเป็นการชั่งน้ำหนัก จากนั้นมะละกอประมาณร้อยละ 85 ของผลผลิตที่ศูนย์กลางแต่ละจังหวัดรวบรวมซื้อไว้ นั้นจะส่งต่อไปขายยังตลาดกลางผลไม้ทั้งในกรุงเทพและตลาดในต่างจังหวัดที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดกลางผลไม้ ปากคลองตลาด ตลาดมหานาค ตลาดกลางผลไม้ขององค์การตลาดเพื่อการเกษตร ตลาดกลางดง จังหวัดนครราชสีมา ขอนแก่น ร้อยเอ็ด เป็นต้น ส่วนที่เหลือร้อยละ 15 ใช้บริโภคในจังหวัดนั้นและจังหวัดใกล้เคียง หลังจากนั้นพ่อค้าขายปลีกในตลาดกรุงเทพ รวมทั้งพ่อค้าส่งออกจะเป็นผู้ซื้อมะละกอจากตลาดกลางผลไม้ดังกล่าว นำไปขายต่อแก่ผู้บริโภคหรือส่งออกไปยังต่างประเทศ

##### 4.1.2 วิธีการตลาดมะละกอ

จากการศึกษาวิธีการตลาดมะละกอของประเทศไทยมีช่องทางในการจำหน่ายคือ เกษตรกรชาวสวนมะละกอ จะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลาง ทั้งที่เป็นพ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าจรต่างจังหวัด และตัวแทนพ่อค้าในกรุงเทพ หลังจากนั้นส่วนใหญ่พ่อค้าเหล่านี้จะส่งไปขายให้กับพ่อค้าขายส่งรายใหญ่ในกรุงเทพ ยกเว้นพ่อค้าจรต่างจังหวัดจะส่งมะละกอไปขายให้กับพ่อค้าส่งต่างจังหวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขายให้กับพ่อค้าปลีกต่างจังหวัดและผู้ส่งออก ส่วนพ่อค้าขายส่งรายใหญ่ในกรุงเทพฯ จะขายผลผลิตมะละกอให้กับพ่อค้าปลีกต่างจังหวัด พ่อค้าส่งขนาดเล็ก พ่อค้าปลีกในกรุงเทพฯ โรงงานแปรรูป และพ่อค้าส่งออก จากนั้นจึงขายให้กับผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังภาพที่ 4

#### 4.1.3 การจัดขึ้นมาตรฐานคุณภาพของมะละกอ

มะละกอที่ขายกันในประเทศส่วนใหญ่จะขายในลักษณะผลดิบ ซึ่งแหล่งที่นำไปขายส่วนใหญ่จะเป็นทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งไม่เน้นการคัดเลือกคุณภาพ เนียงแต่ต้องการมะละกอไปใช้ในการบริโภค จากการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่ผู้บริโภคมะละกอดิบชอบมะละกอพันธุ์แขกดำแขกขาว ส่วนการบริโภคสุกในประเทศมีการคัดลักษณะดังนี้คือ สีเปลือกไม่มีตำหนิเพราะโรคพืชแมลงและศัตรูพืชใด ๆ ผิวไม่ขรุขระผิดปกติ เนื้อสีส้มแดง เบอร์เซ็นต์ความหวานสูง ส่วนใหญ่นิยมพันธุ์แขกขาว โกโก้ และสายน้ำผึ้ง

#### 4.1.4 การบรรจุหีบห่อ

มะละกอที่จำหน่ายตลาดภายในประเทศ มักไม่คำนึงถึงมาตรฐานภาชนะบรรจุเท่าไรนัก มักจะคำนึงถึงความจุที่สามารถรวบรวมผลผลิตที่อยู่ในภาชนะเดียวกันให้มากที่สุดเท่าที่จะมากได้ โดยไม่เป็นอุปสรรคต่อการเคลื่อนย้ายขนส่งมากนัก ราคาย่อมเยาหาซื้อได้ง่าย เช่น ข่งไม้ไผ่ ขนาดบรรจุข่งละ 15-50 กิโลกรัม เป็นต้น

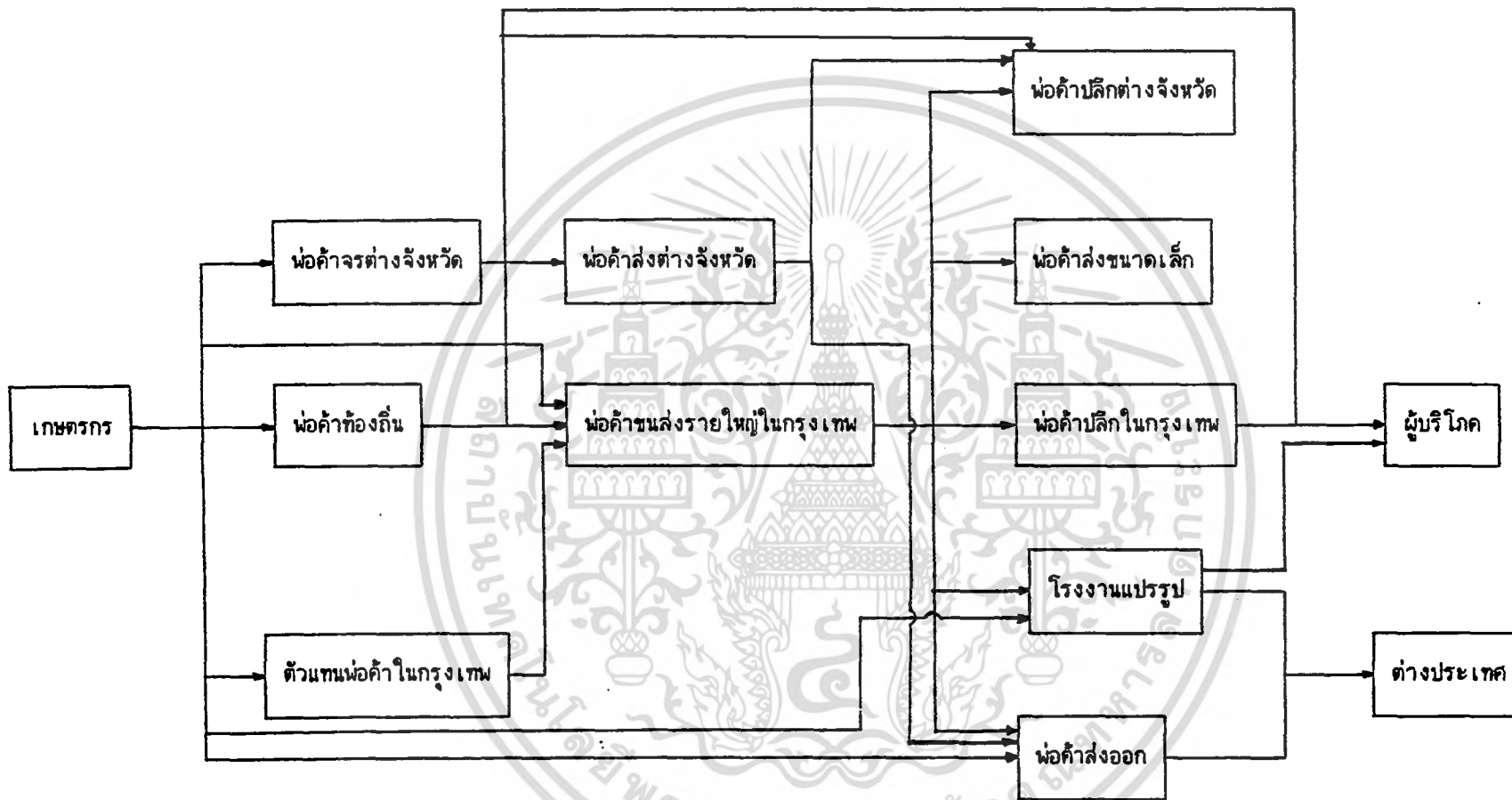
#### 4.1.5 การขนส่ง

การขนส่งมะละกอจากสวนไปยังตลาดขายส่ง ส่วนใหญ่พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะใช้รถบิคอน 4 ล้อ และรถบรรทุก 6 ล้อ โดยจัดเรียงมะละกอจนเต็มกระบะท้าย แล้วขนส่งไปยังตลาดขายส่งทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด

#### 4.1.6 การเคลื่อนไหวของราคา

ราคาของมะละกอมักจะขึ้น-ลงตามความต้องการของตลาดและปริมาณผลผลิตที่มีออกมาในแต่ละช่วง บางครั้งมะละกอภายในประเทศอาจสูงถึง 6 บาท/กิโลกรัม หรือบางครั้งอาจเหลือแค่เพียง 1.50 บาท/กิโลกรัม ก็เป็นได้ แต่โดยเฉลี่ยแล้วราคามะละกอสุกจะอยู่ในช่วงไม่ต่ำกว่า 2.50 บาท/กิโลกรัม ซึ่งพ่อค้าขายส่งรับซื้อจากสวนและขายส่งให้กับพ่อค้าขายปลีกและขายให้แก่ผู้บริโภคอีกทีหนึ่ง ในราคากิโลกรัมละประมาณ 5-7 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 วิธีการตลาดมะละกอของประเทศไทย  
ที่มา : (กรมการค้าภายใน)

## 4.2 การส่งออก

### 4.2.1 โครงสร้างการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

การส่งออกมะละกอของประเทศไทยมีการส่งออกมะละกอไปยังต่างประเทศมานานนับสิบปีแล้ว ก่อนผลไม้นชนิดอื่นอีกหลายชนิด จากตารางที่ 23 ปริมาณการส่งออก 12,444 เมตริกตัน มูลค่า 68.5 ล้านบาท ในปี 2525 ลดลงเหลือ 4,131 เมตริกตัน มูลค่า 25.3 ล้านบาท ในปี 2531 จะเห็นได้ว่าการส่งออกมะละกอตั้งแต่ปี 2525-2531 มีแนวโน้มลดลง ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกมะละกอของประเทศไทย 4 บริษัท ได้แก่ บริษัทเสริมมิตร อิมพอร์ต-แอนด์เอ็กซ์พอร์ต (ไทยแลนด์) บริษัทฟิสิกัลชีส อินเตอร์เนชันแนล จำกัด บริษัทไทยเฟรทพอร์ท-แอนด์รีเจ็คท์เทเบิล และห้างหุ้นส่วนจำกัด นริตพลู สามารถสรุปประเด็นปัญหาได้ดังนี้คือ ปริมาณการส่งออกมีไม่เพียงพอ เพราะมีการบริโภคภายในประเทศมาก เช่น ในปี 2530/2531 ปริมาณผลผลิตรวม 56,000 เมตริกตัน มีปริมาณการส่งออก 4,131 เมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 7.37 ของผลผลิตทั้งหมด มีปริมาณผลผลิตที่ใช้ในการบริโภคในประเทศถึง 51,869 เมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 92.67 และราคามะละกอจากพ่อค้าคนกลางถึงผู้ส่งออกมีราคาสูง ตลาดในต่างประเทศให้ราคาต่ำ ทำให้ไม่คุ้มทุนเป็นสาเหตุการส่งออกลดลง

### 4.2.4 ประเทศคู่ค้า

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ ฮองกง ไทยส่งมะละกอไปฮองกง คิดเป็นร้อยละ 89 ของมูลค่าการส่งออกมะละกอทั้งหมด ฮองกงเป็นตลาดที่อยู่ใกล้กับประเทศไทย การขนส่งสามารถทำได้รวดเร็ว เสียค่าใช้จ่ายน้อย และมีการควบคุมการนำเข้าสินค้าประเภทผักและผลไม้ไม่เข้มงวดมากนัก ทั้งนี้มะละกอเป็นหนึ่งในผลไม้สดของไทยที่ติดตลาดฮองกง เพราะชาวฮองกงต้องการมะละกอที่มีผลยาว น้ำหนักประมาณ 1.5-2 กิโลกรัม อย่างเช่นของไทยถ้ามะละกอจากประเทศไทยไม่มีจึงจะหันไปซื้อจากประเทศอื่น ผู้นำเข้าฮองกง และผู้ส่งออกไทยมักจะมีการติดต่อแนะำพัฒนาและปรับปรุงกันอยู่เสมอ เพื่อแข่งขันกับผู้นำเข้ารายอื่น ๆ ทำให้มะละกอของไทยยังมีแนวโน้มที่จะทำตลาดในฮองกงได้อีกนาน

ตารางที่ 23 แสดงปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะละกอของประเทศไทย ระหว่างปี 2525-2531

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

ปี	ปริมาณ	มูลค่า
2525	12,444	68.5
2526	16,393	82.5
2527	12,590	68.4
2528	5,815	36.8
2529	4,177	26.3
2530	4,179	24.9
2531	4,131	25.3

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร)

ประเทศคู่ค้าที่เริ่มจะมีความสำคัญมากขึ้น ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย นิยมบริโภคมะละกอสดจากประเทศไทยมาก มูลค่าการนำเข้ามะละกอจากประเทศไทยมีเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด จากตารางที่ 24 ในปี 2528 มีการนำเข้าถึง 1,307,000 บาท เพิ่มจากปี 2527 ถึง 262,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.07

นอกจากนี้ประเทศคู่ค้าที่สำคัญอื่น ๆ ได้แก่ สิงคโปร์ มาเลเซีย ฝรั่งเศส แคนาดา สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมัน และสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีการนำเข้ามะละกอจากไทยเป็นประจำทุกปี ดังตารางสถิติการส่งออกมะละกอสดรายประเทศ ในตารางที่ 24

ตารางที่ 24 ปริมาณและมูลค่าอะไหล่ที่ส่งออกแยกตามประเทศ ระหว่างปี 2527-2531

ประเทศที่ทำการค้า	2527		2528		2529		2530		2531	
	ปริมาณ/กก.	มูลค่า/บาท	ปริมาณ/กก.	มูลค่า/บาท	ปริมาณ/กก.	มูลค่า/บาท	ปริมาณ/กก.	มูลค่า/บาท	ปริมาณ/กก.	มูลค่า/บาท
สหรัฐอเมริกา			1,208	17,748	2,558	31,849	655	6,550	472	3,781
ออสเตรเลีย					1,895	70,007	163	2,380	1,920	26,358
เบลเยียม	6,290	91,940	7,362	101,616	5,574	69,125	5,781	65,920	2,033	34,457
บาร์เรน	3,113	56,004	1,595	32,818	1,782	20,465	530	6,362		
สหรัฐอเมริกา	6,936	70,865	4,539	136,942	5,991	197,388	6,675	224,446		
แคนาดา	820	22,356	80	2,148	531	7,608	587	3,465		
สวีเดน	94,667	1,421,830	3,880	28,724	228	2,307	1,483	18,515	32	119
สาธารณรัฐเยอรมัน	15,315	155,775	16,410	146,315	3,298	54,178	27,350	722,191	8,109	213,163
เดนมาร์ก	565	5,956			10,570	144,179	4,267	28,980	2,720	27,370
ฝรั่งเศส	121,975	1,163,151	57,960	448,508	11,999	154,699	3,014	81,660	2,310	29,217
อังกฤษ	1,976	50,637	2,597	63,567	10	100	662	7,849	7,554	78,236
ฮ่องกง	11,430,227	60,217,265	5,328,793	32,942,118	3,986,093	22,156,491	3,974,804	22,192,972	4,024,674	24,132,692
ญี่ปุ่น			115	3,019	1,530	6,120	32	320	779	35,246
คูเวต	360	3,100	1,340	10,777	308	2,564	1,507	15,732	656	7,454
ศรีลังกา	7,590	195,707	17,541	550,162	12,960	454,892	11,646	381,803		
มาเลเซีย	960	7,177	14,880	75,514	800	7,934			62,440	600,141
เนเธอร์แลนด์	5,160	60,614	180	1,440	1,835	15,096	1,691	11,570	4,873	48,506
โอมาน	196	3,286					50	250		
บรูไน	1,070	19,503	3,000	16,500	2,997	16,600	11,094	60,641	2,856	28,560
การ์ตาร์	500	3,000	240	3,000						
ราชอาณาจักรไทย	136,936	1,045,405	222,799	1,307,214	92,325	746,203	105,089	1,069,572	7,565	66,699
สวีเดน	520	20,192	1,010	12,864	55	660	1,172	15,489	105	952
สิงคโปร์	753,171	3,768,062	128,415	869,265	33,837	193,816	19,670	61,915	2,515	21,259
ประเทศอื่น ๆ	1,200	9,221	150	5,162	146	576	405	3,240		
<b>รวม</b>	<b>12,589,593</b>	<b>68,390,046</b>	<b>5,814,869</b>	<b>36,776,771</b>	<b>4,177,320</b>	<b>26,353,256</b>	<b>4,179,092</b>	<b>24,989,260</b>	<b>4,131,613</b>	<b>25,354,210</b>

ที่มา : (กรมศุลกากร กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

หมายเหตุ : \*ไม่มีกาส่งออก

#### 4.2.3 ประเทศคู่แข่งชั้น

- ตลาดเอเชีย ประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญของไทยในตลาดเอเชีย โดยเฉพาะฮ่องกง ได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน ไต้หวัน และญี่ปุ่น ซึ่งในช่วงฤดูหนาว ประเทศคู่แข่งชั้นดังกล่าวสามารถผลิตผลไม้ เช่น สาลี่ไซ้ แอปเปิ้ล ลูกพลับ ลูกท้อ ส่งให้ฮ่องกง เป็นจำนวนมาก ฮ่องกงจึงลดการนำเข้ามะละกอจากไทยในช่วงดังกล่าว

- ตลาดยุโรป ประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญของไทยในตลาดยุโรป ได้แก่ บราซิล อูรุกวัย มะละกอของประเทศคู่แข่งชั้นดังกล่าว เป็นคนละพันธุ์กับของไทยและมีรสจืด แต่ราคาถูกกว่าของไทย

#### 4.2.4 การจัดขึ้นมาตรฐานคุณภาพมะละกอในการส่งออก

โดยปกติแล้วชนิดและคุณภาพของมะละกอที่ดีต้องมีลักษณะดังนี้ ขนาดใหญ่ตรงตามพันธุ์ สีเปลือกไม่มีตำหนิเพราะโรคพืช แมลงและศัตรูพืชใดๆ ผิวไม่ขรุขระผิดปกติ เนื้อสีส้มแดง เปรี้ยวแต่ความหวานสูง ช่องว่างในผลน้อย เมล็ดน้อย เนื้อไม่เละ

การกำหนดคุณภาพของมะละกอในการส่งออกอาจใช้แนวทางการกำหนดคุณภาพของสถาบันวิจัยพืชสวน โดยพิจารณาความต้องการของแต่ละกลุ่มประเทศและพันธุ์ ดังตารางที่ 25

#### 4.2.5 การบรรจุหีบห่อและการขนส่งในการส่งออก

มะละกอที่ส่งจำหน่ายต่างประเทศ ทางตลาดยุโรปและสหรัฐอเมริกา ผลมะละกอสวมด้วยถุงโพลีเอทิลีนก่อนการบรรจุในกล่องกระดาษรูปสี่เหลี่ยมคางหมู ขนาดก้นกล่อง 14x17.5 นิ้ว ขนาดปากกล่อง 19.5x17.5 นิ้ว และสูง 3.5 นิ้ว บรรจุได้กล่องละ 6-8 ผล น้ำหนักโดยเฉลี่ย 4 กิโลกรัม หรือใช้กระดาษห่อผลมะละกอแต่ละผล แล้วบรรจุใส่กล่องกระดาษน้ำหนักกล่องละ 18.20 กิโลกรัม แล้วขนส่งโดยทางเครื่องบิน สำหรับตลาดทางเอเชียจะบรรจุ 1 เข่ง น้ำหนักเข่งละ 25-30 กิโลกรัม ขนส่งโดยเรือ (CONTAINER) คอนเทนเนอร์ใช้เวลา 5-6 วัน (ตลาดฮ่องกง)

**ตารางที่ 25 ชนิดและคุณภาพของมะละกอตามความต้องการของตลาดต่างประเทศในกลุ่มต่าง ๆ**

ลูกค้า	ตลาดกลุ่มประเทศที่เจริญแล้ว			ตลาดกลุ่มประเทศเอเชีย			ตลาดกลุ่มประเทศ
	พันธุ์	คุณภาพ สินค้า	ประเทศ ลูกค้า	พันธุ์	คุณภาพ สินค้า	ประเทศ ลูกค้า	ตะวันออกกลาง (ประเทศลูกค้า)
มะละกอ	แขกดำ	ยุโรปนิยมแขกดำ	เบลเยียม	แขกดำ	ขนาดลูกโต	ฮ่องกง	ซาอุดีอาระเบีย
	โกโก้	ขนาด 750-800 กรัมต่อผล ยาว 7.5-8 นิ้ว	ฝรั่งเศส, อังกฤษ เนเธอร์แลนด์ อเมริกา, ออสเตรเลีย เยอรมันตะวันตก	โกโก้	ประมาณ 0.5-2 กก.	สิงคโปร์ มาเลเซีย บรูไน	บาร์เรนห์ คูเวต ศรีลังกา (คุณภาพที่ต้องการ ยังไม่มีการกำหนด)
		เส้นผ่าศูนย์กลาง 3.5 นิ้ว (ประมาณ ตรงส่วนที่ใหญ่ที่สุด)	แคนาดา, สวีเดน				

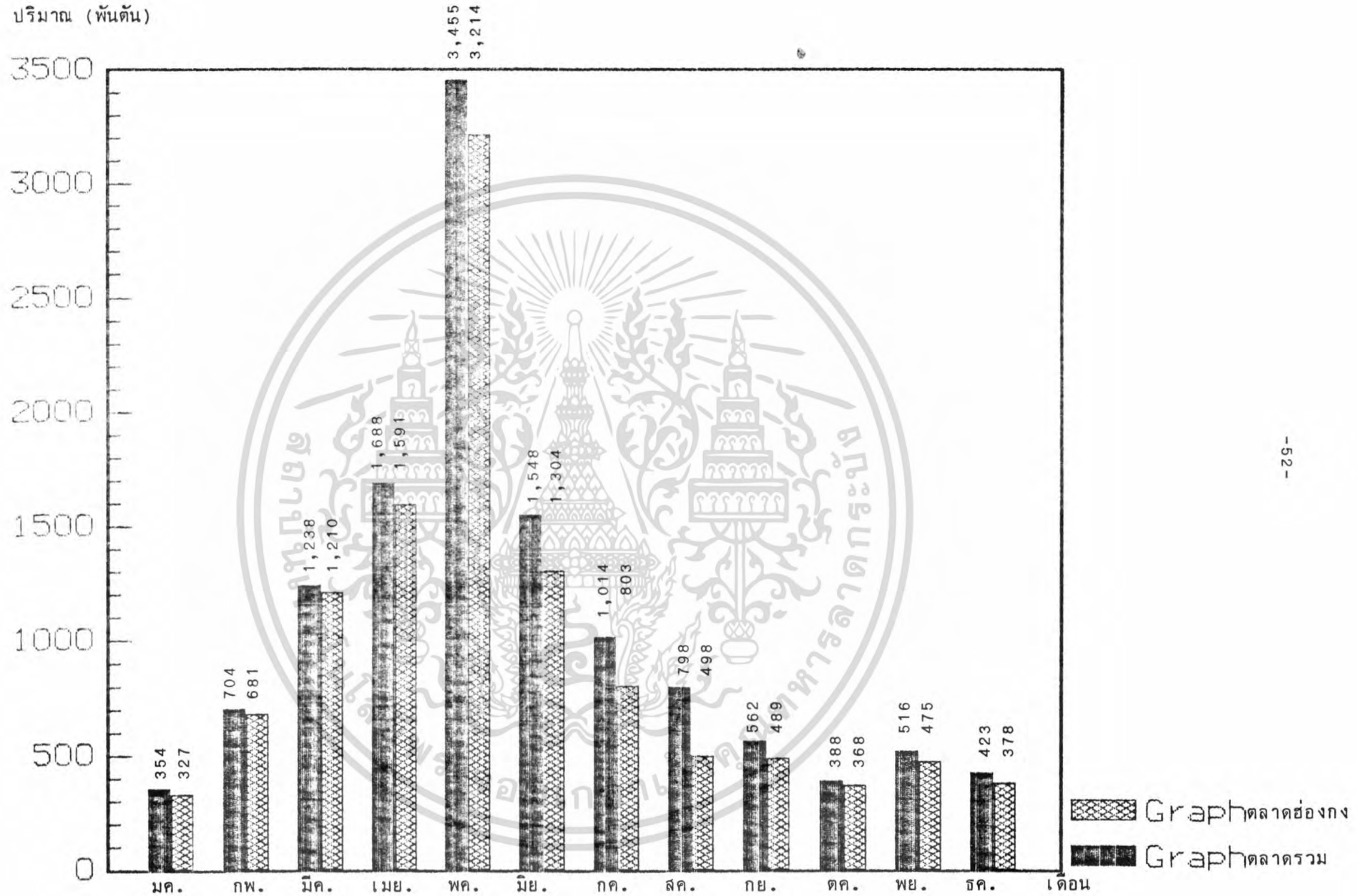
ที่มา : (สถาบันวิจัยพืชสวน กรมส่งเสริมการเกษตร, 2530)

**4.2.6 ความเคลื่อนไหวของราคาในการส่งออกในแต่ละเดือน**

สำหรับความต้องการมะละกอของตลาดในแต่ละเดือนจะไม่สม่ำเสมอ หรือไม่เท่ากันทุกเดือน ขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดฮ่องกง ซึ่งเป็นตลาดรับซื้อรายใหญ่ ในแต่ละเดือน ฮ่องกงจะมีความต้องการบริโภคมะละกอไม่เท่ากัน สามารถศึกษาได้จากกราฟต่อไปนี้ (ภาพที่ 5)

จากกราฟแสดงปริมาณการส่งออกมะละกอของไทยในปี พ.ศ.2527 ทั้งตลาดรวมและตลาดฮ่องกง จะเห็นว่า ช่วงต้นปีตั้งแต่เดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ ความต้องการมะละกอยังอยู่ในระดับต่ำ และมีมากขึ้นตั้งแต่มีนาคมจนถึงเดือนกรกฎาคม จากนั้นจะค่อยๆ ลดลงในช่วงปลายปี ซึ่งอาจจะอธิบายได้ว่า ในช่วงต้นปียังอยู่ในฤดูหนาวอากาศยังหนาวเย็น ดังนั้นความต้องการบริโภค

ปริมาณ (พันตัน)



ภาพที่ 5 แสดงปริมาณการส่งออกมะละกอไปยังตลาดต่างประเทศและฮ่องกงรายเดือน  
ที่มา : (โลกเกษตร, 2529)

ผลไม้ที่มีรสชาติหวานเย็น เช่น มะละกอ จึงยังมีไม่มาก พอถึงช่วงมีนาคม-กรกฎาคมเป็นช่วงฤดูร้อน ความต้องการบริโภคมะละกอจึงมีมากที่สุด และค่อยๆ ลดลงหลังจากเดือนกรกฎาคม ซึ่งขณะเดียวกัน เป็นช่วงที่ลำไยออกสู่ตลาด ตลาดจึงเป็นของลำไย โดยมีฮ่องกงเป็นตลาดรับซื้อรายใหญ่อีกเช่นกัน ความต้องการมะละกอของตลาดฮ่องกงจึงลดลงในช่วงนี้ไปจนถึงปลายปี สำหรับตลาดยุโรป ประเทศฝรั่งเศสมักจะนำเข้ามะละกอจากไทยในช่วงเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ และพฤศจิกายน-ธันวาคม ซึ่งยังเป็นช่วงฤดูหนาวของประเทศ ผลไม้สดในประเทศหนาว จึงต้องส่งผลไม้สดจากประเทศในเขตร้อน ไปบริโภค

#### 4.3 ปัญหาการส่งออก

1. ปัญหาเรื่องคุณภาพของมะละกอที่ส่งออกไป มักจะเน่าเสียเร็วในการวางขายในตลาด หรือบางครั้งเน่าตั้งแต่อยู่ในระหว่างการขนส่ง เกิดจากโรครากเน่าหลังการเก็บเกี่ยวซึ่งติดมาจากสวน ผู้ส่งออกน้อยรายที่จะมีขั้นตอนในการฆ่าเชื้อโรคเหล่านี้ในการบรรจุหีบห่อ การที่มะละกอเน่าเสียไวเช่นนี้ ทำให้ราคาตกและต่างประเทศขาดความนิยม โดยเฉพาะตลาดยุโรปและอเมริกา
2. ปัญหาเรื่องการบรรจุหีบห่อ ซึ่งเพียงจะมีการตีตราหีบห่อมาสนใจในการบรรจุหีบห่อที่ทันสมัย ใช้กล่องกระดาษที่สะอาด แต่ก็มีผู้ส่งออกมะละกออีกมากที่ใช้เข่งเป็นภาชนะขนส่ง ทำให้เกิดการเสียหายของผลผลิตที่ส่งไปจากการกระทบกระแทก ชอกช้ำ ช่วยให้เน่าเสียได้ไวขึ้นเช่นกัน
3. ปัญหาเรื่องของโรคสำคัญของมะละกอในขณะนี้ มีชื่อว่า โรคใบจุดวงแหวนของมะละกอ เกิดจากเชื้อไวรัส ยังไม่มียาเคมีรักษา ทำให้ต้นแคระแกรน ผลผลิตลดลง ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ ผลของมะละกอจะเสียหายเป็นจุดดำงุ้มไปทั่วผล และสังเกตว่ามะละกอผลที่เป็นโรคจะเน่าเสียได้ไวกว่าปกติ ผลผลิตที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อปริมาณการส่งออกมะละกอในอนาคต เพราะราคาก็จะต้องสูงขึ้นเป็นอุปสรรคในการแข่งขันการตลาดกับประเทศอื่น ๆ
4. ปัญหาค่าขนส่ง เนื่องจากมะละกอเป็นผลไม้ซึ่งเป็นสินค้าที่เสื่อมคุณภาพง่าย จึงมีข้อจำกัดในการขนส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ กรณีส่งไปไกล ๆ ต้องขนส่งด้วยเครื่องบิน อัตราค่า

ระวางจึงสูงมากทำให้ต้นทุนสูง ราคามะละกอที่ประเทศปลายทางย่อมสูงขึ้น เสียเปรียบคู่แข่งชั้น  
ต่างประเทศที่อยู่ใกล้ตลาดมากกว่า

5. ปัญหาสารพิษตกค้าง เนื่องจากมะละกอเป็นผลไม้ซึ่งอาจจะประสบปัญหาโรคและ  
แมลง จึงต้องมีการใช้สารเคมีป้องกันศัตรูพืช และสารพิษนั้นอาจตกค้างในมะละกอได้ ตลาด  
ต่างประเทศโดยเฉพาะญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาเข้มงวดเกี่ยวกับโรค แมลง และสารพิษตกค้างมาก

6. ปัญหาปริมาณการผลิตน้อย ทำให้ปริมาณการส่งออกมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ  
ของตลาดต่างประเทศ ซึ่งเป็นผลมาจากปริมาณการบริโภคภายในประเทศมีมาก และยังไม่เพียงพอ  
ต่อความต้องการภายในประเทศ ทำให้ปริมาณการส่งออกมีไม่เพียงพอตามไปด้วย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

จากการศึกษาสภาพทั่วไป ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดมะละกอของประเทศไทย สามารถกล่าวได้ว่า ในปัจจุบันการผลิตเพื่อการส่งออกได้รับความสนใจมากขึ้น ดังนั้นในบทนี้ได้ แยกวิเคราะห์ลักษณะการพัฒนาและปัญหาการส่งออกมะละกอของประเทศไทยออกเป็น 2 ด้าน คือ การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก และการพัฒนาทางการส่งออก เพื่อให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น ตลอดจนเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

#### 5.1 การพัฒนาทางการผลิตเพื่อการส่งออก

การส่งออกมะละกอไปยังตลาดต่างประเทศนั้น ได้มีการทำกันมานานหลายสิบปีแล้วและ ได้รับการส่งเสริมตั้งแต่ปี 2521 เป็นต้นมา จนสามารถส่งออกได้มากและเป็นหนึ่งในบรรดาผลไม้ที่เป็นสินค้าเป้าหมายของแผนพัฒนา ฉบับที่ 6 ซึ่งคาดว่าจะสามารถขยายตลาดได้อีกมากในอนาคตถ้าได้มีการพัฒนาทางด้านการผลิตให้มีคุณภาพ และ เพิ่มปริมาณได้มากพอที่จะต้องสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศ แนวทางการพัฒนาทางการผลิตเพื่อการส่งออกที่สำคัญได้แก่

##### 5.1.1 การพัฒนาทางด้านพันธุ์

ปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งของการผลิตมะละกอเพื่อการส่งออก คือปัญหาพันธุ์ของมะละกอที่จะส่งออกต้องตรงกับความต้องการของตลาด โดยเฉพาะในตลาดยุโรป และ สหรัฐอเมริกา มีแนวโน้มความต้องการมะละกอในการบริโภคเพิ่มขึ้น แต่มะละกอที่ผลิตเพื่อการส่งออกของประเทศไทย ยังไม่ตรงกับความต้องการของตลาดยุโรปและสหรัฐอเมริกา ถ้าได้มีการปรับปรุงพันธุ์มะละกอของไทย ให้มีขนาดเล็กลงประมาณ ๑.5 กิโลกรัม มีเปลือกเหนียวขึ้นและหนาพอสมควรเพื่อสะดวกในการขนส่งไม่บวมช้ำเสียหาย เนื้อของผลควรจะเป็นเนื้อแน่นและหนามีช่องว่างภายในผลแคบ สีของเนื้อที่ตลาดต่างประเทศนิยมส่วนใหญ่เป็นสีเหลือง ความหวานควรให้มีรสที่หวานจัด มีเปอร์เซ็นต์ความหวานสูง จะทำให้ลูทางการส่งออกเพิ่มขึ้นได้ แต่ในปัจจุบัน

การศึกษาและการปรับปรุงพันธุ์มะละกอยังไม่ได้รับการพัฒนาและปรับปรุงอย่างจริงจัง พันธุ์ที่ปลูกในปัจจุบันจึงเป็นพันธุ์ดั้งเดิม หรือพันธุ์ที่เกิดจากการพัฒนาขึ้นมาจากการกลายพันธุ์โดยธรรมชาติ เช่น พันธุ์แขกดำ ซึ่งปัจจุบันเป็นพันธุ์ที่ได้รับการส่งเสริมในการปลูกเพื่อการส่งออกมากขึ้น นอกจากนี้ยังปรับปรุงพันธุ์มะละกอ โดยใช้พันธุ์แขกดำผสมข้ามกับพันธุ์โซโลจากฮาวาย เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีขนาดและคุณภาพเหมาะสมกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ และยังได้นำพันธุ์ชั้นเลิศจากไต้หวันมาปรับปรุงพันธุ์ให้เหมาะสมกับสภาพการผลิตในประเทศ เพื่อใช้ในการส่งออกยังตลาดต่างประเทศ รัฐบาลจึงควรส่งเสริมให้มีการวิจัยเพื่อพัฒนา และปรับปรุงพันธุ์มะละกออย่างจริงจัง ซึ่งคาดว่าจะมีผลต่อการขยายตลาดส่งออกในระยะยาว

#### 5.1.2 การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิต

การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิตในการส่งออก จำเป็นจะต้องมีการพัฒนาทางด้านคุณภาพควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้ เพราะสภาพการผลิตมะละกอในปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนมะละกอส่วนใหญ่มุ่งเน้นการผลิตเพื่อขายภายในประเทศ มีเกษตรกรน้อยรายที่ผลิตเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะ การบริโภคมะละกอภายในประเทศมีแนวโน้มมากขึ้นทุกปี ปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้ในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ ทำให้การผลิตเพื่อการส่งออกมีปริมาณไม่เพียงพอตามไปด้วย เมื่อมีการเพิ่มปริมาณการผลิต จึงมักจะเกิดปัญหาในแง่ของปริมาณการผลิตที่มีคุณภาพไม่เพียงพอที่จะส่งออกตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้ แม้ว่าตลาดต่างประเทศจะมีความต้องการสูงก็ตาม

การพัฒนาการผลิตมะละกอ เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพในปริมาณที่เพียงพอกับการส่งออก ควรมีการส่งเสริมให้มีการปลูกมะละกอเป็นการค้าเพิ่มมากขึ้น โดยชี้แจงให้ทราบถึงปริมาณความต้องการของตลาดต่างประเทศมีมาก อีกทั้งยังสามารถปลูกได้ในทุกสภาพพื้นที่ ควรสนับสนุนให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันผลิตอย่างต่อเนื่อง เพื่อความสะดวกในการรับบริการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้เกิดความสม่ำเสมอในการที่จะรวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพในการส่งออก ช่วยให้ราคามะละกอในประเทศไม่แปรปรวนมากนัก ทำให้เราสามารถรักษาตลาดเดิมและขยายตลาดใหม่ได้อีก

การเพิ่มปริมาณผลผลิตให้สม่ำเสมอตลอดปี ควรแนะนำให้เกษตรกรรู้จักและเห็นความสำคัญของการบำรุงรักษาผลผลิตให้มีคุณภาพตั้งแต่เริ่มการผลิต จะช่วยลดปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลงซึ่งมีผลต่อปริมาณผลผลิต และเน้นการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว ซึ่งช่วยยืดอายุการเก็บผลผลิตได้นานขึ้น ซึ่งก็เป็น การเพิ่มปริมาณผลผลิตมะละกอได้อีกวิธีหนึ่งเช่นกัน

### 5.1.3 การพัฒนาคุณภาพของผลผลิต

ปัญหาทางด้านคุณภาพผลผลิตมะละกอที่มีผลต่อการส่งออก ได้แก่ ปัญหาโรคและแมลงรบกวน ปัญหาสารพิษตกค้าง การขาดความรู้ทางวิชาการและขาดเงินทุน

ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพของผลผลิต เป็นปัญหาที่มีการกล่าวถึงมากที่สุดในการส่งออก ซึ่งรายละเอียดของปัญหาดังกล่าวยังรวมไปถึงปัญหาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การบำรุงรักษาผลผลิตตั้งแต่เริ่มการผลิต จนถึงการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว รวมถึงการกำจัดโรคและแมลงที่เหมาะสมและถูกวิธี ล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อคุณภาพของผลผลิตทั้งสิ้น

ปัญหาเรื่องโรคและแมลงรบกวนผลผลิต นับเป็นปัญหาที่สำคัญด้านคุณภาพที่มีผลต่อการขยายตลาดส่งออกมะละกอของไทย สำหรับมะละกอที่ส่งออกนั้น ผิวเปลือกและรูปทรงจะต้องมีลักษณะปกติคือ ผิวเรียบไม่ขรุขระ ไม่มีรอยหรือแผลอันเกิดจากโรคและแมลง รูปทรงไม่บิดเบี้ยวไปจากลักษณะประจำพันธุ์ ดังนั้นการป้องกันกำจัดโรคและแมลงตลอดฤดูกาลปลูก เพื่อรักษาคุณภาพของผลผลิตและเพิ่มปริมาณผลผลิตจึงสำคัญมาก เพราะตลาดในต่างประเทศจะไม่รับผลผลิตที่มีตำหนิหรือแผลจากโรคและแมลงใน การบริโภคเลย และผลผลิตที่จะส่งให้กับบางประเทศ เช่น ญี่ปุ่น ยังต้องมีเงื่อนไขว่าจะต้องผ่านการฆ่าเชื้อด้วยวิธีที่เหมาะสม ดังนั้นถ้าได้มีการศึกษาค้นคว้าวิธีที่เหมาะสมในการกำจัดโรคและแมลง จนเป็นที่ยอมรับของชาวต่างชาติ ประเทศไทยก็คงขยายตลาดส่งออกมะละกอได้อีกมาก

เนื่องจากมะละกอเป็นผลไม้ซึ่งประสบกับปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลงตลอดฤดูกาลผลิต จึงต้องมีการใช้สารเคมีในการป้องกันศัตรูพืช และสารพิษนั้นอาจตกค้างในมะละกอได้ ตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะญี่ปุ่นและสหรัฐอเมริกาเข้มงวดเกี่ยวกับโรค แมลง และสารพิษตกค้างมาก จึงควรมีการฝึกอบรมเกษตรกรผู้ปลูกมะละกอเป็นอาชีพ ให้ทราบถึงวิธีการกำจัดโรคและแมลง

อย่างถูกต้องตามหลักวิชาการ รวมทั้งข้อควรปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว และควรรีให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบและควบคุมคุณภาพมะละกอ ก่อนที่จะส่งออกให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน พร้อมทั้งออกไปรับรองคุณภาพให้กับมะละกอ

ปัญหาการขาดความรู้ทางวิชาการและขาดเงินทุน เป็นปัญหาที่เป็นข้อจำกัดในการที่เกษตรกรจะทำการผลิต ทำให้เกษตรกรไม่สามารถผลิตได้อย่างเต็มที่ เพราะขาดความรู้และเงินทุน ทำให้การพัฒนาด้านคุณภาพของผลผลิตเป็นไปอย่างล่าช้า และไม่ค่อยจะประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร ดังนั้นรัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอีกทั้งสถาบันเงินทุนจึงควรร่วมมือและให้ความช่วยเหลือทั้งด้านความรู้ทางวิชาการ และด้านเงินแก่เกษตรกรชาวสวนมะละกอ เพื่อช่วยในด้านการพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้ดียิ่งขึ้น ทำให้มีโอกาสในการขยายตลาดได้อีกต่อไป

## 5.2 การพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

### 5.2.1 การพัฒนาทางด้านรวบรวมผลผลิต

ปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งของการส่งออกก็คือ การพยายามรวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการในปริมาณมากพอที่จะส่งออกได้ ปัจจุบันผู้ส่งออกพยายามติดต่อกับเกษตรกรรายใหญ่ หรือนายหน้าที่ได้รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร เมื่อต้องการรวบรวมผลผลิตเพื่อส่งออก แต่วิธีนี้ก็สามารถรวบรวมผลผลิตได้ไม่จำนวนจำกัด ดังนั้นเพื่อให้สามารถรวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพให้ได้ปริมาณมากพอ จึงควรมีตลาดกลางเพื่อการส่งออกหรือสนับสนุนให้มีการรวมตัวของเกษตรกร เพื่อรวบรวมผลผลิต ซึ่งผู้ซื้อสามารถสร้างสิ่งจูงใจด้วยการเสนอราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพคือ ให้ราคาสูงกว่าผลไม้คุณภาพต่ำที่วางขายทั่วไป วิธีนี้จะช่วยแก้ปัญหาเรื่องคุณภาพของผลผลิตมะละกอเพื่อส่งออกได้ ในแง่ที่ผู้ส่งออกสามารถบอกถึงปัญหาและข้อเสนอแนะแก่ผู้ผลิตได้

### 5.2.2 การพัฒนาด้านมาตรฐานคุณภาพ

ปัญหาเรื่องมาตรฐานในการส่งออก เป็นปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่งในการส่งออก เนื่องจากยังไม่มีการจัดมาตรฐานในการส่งออกอย่างเป็นทางการ ดังนั้นจึงมีการเสนอแนวทางการจัดมาตรฐาน และรักษาคุณภาพผลไม้ ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. หน่วยงานของรัฐทั้ง 3 หน่วยงานคือ กรมวิชาการเกษตร กรมการค้าภายใน และสำนักงานมาตรฐานสินค้า ควรร่วมมือกันจัดร่างกำหนดมาตรฐานคุณภาพของมะละกออย่างเป็นทางการ และสามารถนำไปใช้ปฏิบัติได้โดยไม่ต้องยาก มาตรฐานดังกล่าวจะช่วยขจัดปัญหาความขัดแย้งระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออก และลูกค้าต่างประเทศได้อีกด้วย

2. ควรส่งเสริมให้มีการวิจัยวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยวเพื่อยืดอายุความสดและป้องกันการสูญเสีย ซึ่งใช้ในการปฏิบัติได้ดีและให้ผลอย่างมีประสิทธิภาพ

3. เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพของผลไม้ ควรมีหน่วยงานที่ให้การตรวจตราคุณภาพและมาตรฐานของผู้ส่งออก และให้มีการติดตรา หรือใช้สติ๊กเกอร์สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน

#### 5.2.3 การพัฒนาทางการขนส่ง

ปัญหาทางการขนส่งมะละกอสดไปยังตลาดต่างประเทศ มักมีปัญหาเกี่ยวกับค่าขนส่งแพงกว่าประเทศคู่แข่งอื่น เนื่องจากมะละกอเป็นผลไม้ซึ่งเป็นสินค้าที่เสื่อมคุณภาพง่าย จึงมีข้อจำกัดในการขนส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ กรณีส่งไกล ๆ ต้องขนส่งโดยเครื่องบิน อัตราค่าระวางจึงสูงมาก ทำให้ต้นทุนสูง ราคามะละกอที่ประเทศปลายทางย่อมสูงขึ้น จึงเสียเปรียบคู่แข่งต่างประเทศที่อยู่ใกล้ตลาดมากกว่า และยังเกิดจากปัญหาของผลผลิตหลังจากการเก็บเกี่ยวแล้วขาดการทูลถนอมเท่าที่ควร ทำให้เน่าเสียเร็วกว่าปกติ ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับการรักษาคุณภาพของมะละกอให้มีความสดและเสื่อมคุณภาพช้าที่สุด เช่น ใช้การอบรังสี อันจะทำให้สามารถขนส่งมะละกอไปต่างประเทศได้โดยทางเรือ ซึ่งค่าขนส่งมีราคาถูก ต้นทุนของมะละกอจะต่ำลง จึงสามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

นอกจากนี้รัฐควรให้สิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ที่สนับสนุนการส่งออก เช่น โรงพักสินค้าหรือห้องเย็น สำหรับมะละกอที่อยู่ระหว่างรอการขนส่งขึ้นเครื่อง ฯลฯ ทางราชการควรให้ความสำคัญต่อการแก้ปัญหาการระวางบรรทุกอย่างจริงจัง

#### 5.2.4 การพัฒนาทางด้านข่าวสารและข้อมูลทางการตลาดของต่างประเทศ

ปัญหาเกี่ยวกับการขาดข้อมูลทางการตลาดของต่างประเทศ ทำให้ไม่ทราบ ว่าตลาดต่างประเทศอยู่ที่ไหน ความต้องการของตลาดทั้งปริมาณและคุณภาพเป็นอย่างไร ช่วงเดือนเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สวทวได้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยามให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไทน์ที่ตลาดต่างประเทศมีความต้องการมากที่สุด ควรทำการวิจัยศึกษาความต้องการของตลาดต่างประเทศ ทั้งทางด้านปริมาณ คุณภาพและราคา ประเภทของผลิตภัณฑ์ ประเทศผู้นำเข้าประเทศคู่แข่ง รวมทั้งลักษณะการซื้อขายของแต่ละประเทศด้วย

#### 5.2.5 การพัฒนาทางการส่งเสริมการขาย

เพื่อเป็นการส่งเสริมการขายมะละกอในต่างประเทศ จึงเสนอแนวทางพัฒนาทางการส่งเสริมการขายดังนี้

1. กำหนดแผนขาย โดยให้รัฐบาลจ้างบริษัทที่ปรึกษาให้ดำเนินการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างภาพพจน์รวมของประเทศไทยในฐานะผู้ผลิตมะละกอที่มีคุณภาพ
2. จัดตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศ เพื่อหาข้อมูลและหลีกเลี่ยงการติดต่อบริษัทค้าปลีก ซึ่งมักเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ แต่อย่างไรก็ตาม ในการจะทำการส่งเสริมการขายสินค้า ก็ยังจำเป็นที่จะต้องติดต่อกับผู้นำเข้ารายใหญ่
3. จัดทำโครงการพัฒนาการส่งออกมะละกอ โดยการเชิญผู้นำเข้ารายใหญ่ที่มีหน่วยงานกว้างขวาง มาร่วมในกิจการของโครงการ
4. ตัดสต็อกเกอร์ที่เป็นสัญลักษณ์ของประเทศไทยให้แก่สินค้าของผู้ส่งออกที่ส่งออกแต่เฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ
5. จัดให้มีการเปิดร้านขายผลไม้สดที่ทำอากาศยาน โดยอยู่ในรูปบรรจุหีบห่อ สามารถซื้อและนำติดตัวไปได้สะดวก
6. รัฐบาลควรสนับสนุนด้านข้อมูลต่างๆ ให้กับภาคเอกชนให้ทันต่อเหตุการณ์ โดยเฉพาะข้อมูลปริมาณความต้องการของตลาดและการผลิตในแต่ละช่วง เพื่อจะได้เสนอสินค้าในตลาดต่างประเทศ ได้ข้อมูลด้านราคาผลผลิตของประเทศคู่แข่ง เพื่อจะได้กำหนดราคาสินค้าให้เหมาะสม โดยใช้ประโยชน์จากชุดประจําศูนย์พาณิชย์กรรม หรือสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ในต่างประเทศให้เต็มที่

## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### 6.1 สรุป

มะละกอเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่น่าสนใจ และเข้ามามีความจำเป็นต่อชีวิตประจำวันเพิ่มมากขึ้น ผลดิบนำมาปรุงเป็นอาหาร ผลสุกรับประทานสด ซึ่งมีรสชาติหอมหวาน และมีคุณค่าทางอาหารสูง นอกจากจะบริโภคภายในประเทศแล้วยังสามารถส่งไปจำหน่ายต่างประเทศปีละไม่น้อย ในปัจจุบันแนวโน้มการส่งออกกลับลดลง ซึ่งเกิดจากสาเหตุหลายประการด้วยกัน ฉะนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงมุ่งศึกษาสภาพการผลิตและการใช้เทคโนโลยีของเกษตรกรชาวสวนมะละกอ รวมทั้งศึกษาสภาพการตลาดภายในประเทศและการตลาดเพื่อการส่งออกของไทย เพื่อที่จะได้ทราบถึง สถานที่แท้จริงและเสนอแนะแนวทางในการที่จะพัฒนาการส่งออกมะละกอของประเทศไทย

จากการใช้แบบสอบถามตัวอย่างเกษตรกรชาวสวนมะละกอในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี นครราชสีมา จำนวน 43 ราย สามารถสรุปได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับชั้นประถมศึกษา (ป.1-ป.7) เกษตรกรเหล่านี้มีประสบการณ์ในการทำสวนต่ำกว่า 5 ปี เป็นส่วนใหญ่ เกษตรกรเหล่านี้ได้มีการศึกษาโดยใช้ประสบการณ์และการเรียนรู้จากเกษตรกรด้วยกัน เช่น เกษตรกรในเขตหรือท้องถิ่นเดียวกับปลูกมะละกอแล้วให้ผลผลิตและขายได้ในราคาดี จึงปลูกตามด้วย หรือลักษณะพื้นที่ที่ใช้ปลูกเหมาะสมกับการปลูกมะละกอ กล่าวคือ ในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี เป็นแหล่งปลูกมะละกอเป็นการค้า และมีระดับน้ำใต้ดินที่เหมาะสม มีการชลประทานและมีแหล่งน้ำจากธรรมชาติที่เหมาะสมต่อการปลูกมะละกอ ในด้านเงินทุนและสินเชื่อเกษตรกรมีจำนวนมากที่มีภาระหนี้สิน ซึ่งเกษตรกรเหล่านี้จะใช้สินเชื่อไปเพื่อการผลิตเป็นสำคัญ

ด้านการนำวิทยาการและเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการผลิตพบว่า เกษตรกรมีการนำเอาวิทยาการและเทคโนโลยีใหม่มาใช้ ไม่ว่าจะเป็นการให้ปุ๋ย ซึ่งมีทั้งการให้ปุ๋ยเคมี และปุ๋ยคอก ในช่วงเวลาที่เหมาะสม การปลูกพืชแซมและพืชกำบังลม เช่น ถั่วฝักยาว มะม่วง ฝรั่งต่าง ๆ ส่วนการให้น้ำนั้น จากการศึกษาพื้นที่ในจังหวัดนครปฐม และราชบุรี จะมีการปลูกแบบยกร่อง การ

ให้นำของเกษตรกรจึงอาศัยเครื่องสูบลมแบบติดตั้งไว้บนเรือ แล้วพ่นน้ำออกมาทั้งสองข้างซึ่งเป็นการ สะดวกรวดเร็ว ในการตัดแต่งกิ่งนั้นไม่เหมาะสมที่จะใช้เทคโนโลยี เพราะผลที่ออกมาไม่คุ้ม จึง ทำการฟันทิ้งแล้วปลูกใหม่ ซึ่งให้ผลดีและระยะเวลาที่ไม่ยาวนานนัก การกำจัดวัชพืชส่วนใหญ่ถ้ามะละกอ โทโพที่จะให้ผลแล้ว จะทำการกำจัดวัชพืชโดยใช้แรงงาน การกำจัดโรคและแมลงนั้น เกษตรกร ให้ความสำคัญและความสนใจที่จะถึดยาอยู่เป็นประจำ ส่วนการไว้ผลเกษตรกรยังไม่ให้ความสนใจ อย่างจริงจัง มักจะคำนึงถึงปริมาณมากกว่าคุณภาพ

ในด้านการจัดจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกร ชาวสวนมะละกอจะขายผลผลิตให้ผู้รับซื้อ ในตลาดหลายประเภท ได้แก่ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าจรจากต่างจังหวัด พ่อค้าปลีก พ่อค้า ส่งออก ผู้บริโภค และส่งขายเอง วิธีการขายผลผลิตมักจะเลือกแบ่งขายผลผลิตตามความเหมาะสม หลังจากเก็บเกี่ยวแล้ว ซึ่งก็แบ่งออกเป็นกรเหมาสวนก่อนการเก็บเกี่ยว และเหมาสวนตอนเก็บ เกี่ยว การขายมักจะได้รับชำระเป็นเงินสด โดยการกำหนดราคาร่วมกันระหว่างเกษตรกร และแหล่งผลิต

ในด้านการตลาดเพื่อการส่งออก มักเกิดปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพที่ส่งออก มักจะเน่าเสีย เร็ว และไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ อีกทั้งปริมาณที่ส่งออกยังไม่สม่ำเสมอ การบรรจุหีบห่อซึ่งยังต้องมีการพัฒนาอีกมาก และปัญหาการเสียค่าระวางในการขนส่ง ซึ่งมี ค่าใช้จ่ายสูง ปัญหาเรื่องสารพิษตกค้างและโรคใบจุดวงแหวนมะละกอที่เป็นปัญหาในการผลิตอย่าง มากในขณะนี้

## 6.2 ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกยังไม่มีความรู้และความเข้าใจในการปลูก มะละกอเพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง ดังนั้นจึงควรที่จะมีการเผยแพร่ความรู้ทางการผลิต การ ใช้เทคโนโลยี และข่าวสารการตลาดอย่างจริงจังและต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการปลูก มะละกอเพื่อการส่งออกได้อย่างเหมาะสม

2. การศึกษาสภาวะการผลิตและการตลาดของปีการเพาะปลูก 2531/2532 พบว่าเกิดโรคระบาดที่ยังไม่มีสารเคมีในการป้องกันและรักษา คือ โรคใบจุดวงแหวน ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้พื้นที่การเพาะปลูกมะละกอลดลงมาก จึงเป็นข้อจำกัดในการเก็บข้อมูล ข้อมูลที่ได้ยังไม่เพียงพอ หากต้องการจะพัฒนาการส่งออกมะละกออย่างจริงจัง จำเป็นต้องทำการศึกษาสภาวะการผลิตและแนวทางในการส่งออกในปีการเพาะปลูกต่อ ๆ ไป โดยรวบรวมข้อมูลให้เพียงพอต่อการศึกษาอย่างจริงจังและถูกต้องต่อไป

3. โอกาสการขยายตลาด มะละกอที่ประเทศไทยส่งออกนั้นส่งไปยังตลาดฮ่องกงเสียร้อยละ 80-90 ของปริมาณการส่งออก แทนจะเป็นการผูกขาดตลาดฮ่องกงในการรับซื้อมะละกอจากไทยอยู่แต่เพียงผู้เดียว ดังนั้นตลาดฮ่องกงสำหรับมะละกอไทยค่อนข้างจะอิ่มตัวแล้ว โอกาสในการพัฒนาตลาดนั้นจึงควรเปลี่ยนมุมมองในเรื่องของการเพิ่มคุณภาพของสินค้า เพื่อยกระดับราคาให้สูงขึ้น และควรเปิดตลาดหรือขยายตลาดให้กว้างขวางยิ่งขึ้น บรูไน ซาอุดีอาระเบีย ก็เป็นตลาดคู่ค้าที่เริ่มมีความสำคัญขึ้น จึงน่าจะเป็นตลาดที่น่าสนใจในการขยายตลาดให้มากยิ่งขึ้นอีกแหล่งหนึ่ง ถ้าหากมีการประชาสัมพันธ์ โฆษณา และการวางแผนการพาณิชย์ระหว่างประเทศให้ดี กลุ่มประเทศในยุโรปและอเมริกา แคนาดา เป็นอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งเป็นความหวังของมะละกอ เพราะเป็นประเทศที่มีกำลังการซื้อสูงมาก และยังรับซื้อมะละกอจากไทยในปริมาณที่เพิ่มขึ้นทุกปี

4. หน่วยงานของรัฐบาล ควรส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันระหว่างเกษตรกรชาวสวนมะละกอรายย่อย เพื่อช่วยให้เกิดอำนาจในการต่อรอง และยังเป็น การรวบรวมผลผลิต สามารถทราบปริมาณผลผลิต ทำให้สะดวกต่อการกำหนดเป้าหมาย ควรให้ความสำคัญต่อการแก้ปัญหาการวางบรรทุกลูกอย่างจริงจัง และให้สิ่งอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ที่สนับสนุนการส่งออก

5. เมื่อได้ทำการศึกษาค้นหาการพัฒนาการส่งออกมะละกอแล้ว ทำให้ทราบถึงปัญหาสำคัญในการศึกษา และเพื่อให้การศึกษาสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ก็คือ การศึกษาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิตมะละกอ โดยศึกษาการผลิตในแหล่งผลิตมะละกอของประเทศไทย เพื่อที่จะได้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อปริมาณผลผลิต และศึกษาแหล่งผลิตใหม่ที่สามารถดำเนินการผลิตมะละกอเพื่อการส่งออก ตลอดจนการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการมะละกอของต่างประเทศ เพื่อที่จะได้ขยายตลาดส่งออกมะละกอให้กว้างขวางยิ่งขึ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เอกสารอ้างอิง

กมลลักษณ์ โตสกุล.2529."กลยุทธ์ใหม่ในการส่งเสริมและขยายตลาดผลไม้ไทยในต่างประเทศ".

วารสารธนาคารกรุงเทพ.18(มกราคม 2529):14-41.

กลุ่มรักเกษตร.2531.มะละกอ.กรุงเทพมหานคร: สหมิตรออฟเซท.

ฉลองชัย แบบประเสริฐ.2531."มะละกอพันธุ์ปากช่อง 1 เพื่อการค้าส่งออกต่างประเทศ".

วารสารเกษตรก้าวหน้า.5(กุมภาพันธ์-ตุลาคม 2531):18-25.

ทรงยศ ตันไพฑล.2527."มะละกอ จากพืชสวนครัวเป็นผลไม้ส่งออก".วารสารเกษตรพระจอม

เกล้า.1(มกราคม-เมษายน 2527):23-31.

ทศพล สุเนรุ.2527.การศึกษาเบื้องต้นในการปรับปรุงพันธุ์มะละกอเพื่อการค้า.กรุงเทพมหานคร:

วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยี, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ปิยนุช จันทร์เพ็ญ.2526. "แหล่งปลูกมะละกอเป็นการค้าอยู่ที่ไหน ใครรู้บ้าง". ชาวเกษตร.

3,26(กรกฎาคม 2526):3-11.

ฝ่ายวิเคราะห์ข้อมูลส่งเสริมการเกษตร กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

2531.รายงานการศึกษา และวิเคราะห์ตลาดผักและผลไม้สด. (โรเนียว)

รังสิมา มาระสวัสดิ์.2528."การปรับปรุงพันธุ์มะละกอเพื่อการส่งออก".วารสารเกษตรศาสตร์.

29,6(ธันวาคม 2527-มกราคม 2528):10-19.

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ. 2531 .

เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวผลิตผลเกษตรเพื่อการส่งออก 29 มกราคม 2531.

กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์สภาวิจัยแห่งชาติ.

สิริกุล วะลี และจันทร์วิภา ธนะโสภณ.2525. "การปรับปรุงพันธุ์มะละกอเพื่อต่างประเทศ".

วารสารพืชสวน.17,3(2525):47-52.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถาม  
เพชรกรชาวสวนมะลิภอ

ชื่อผู้สัมภาษณ์.....  
บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....  
อำเภอ.....จังหวัด.....

ผู้สัมภาษณ์.....  
วันที่สัมภาษณ์.....  
เริ่มเวลา.....เลิกเวลา.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป**

1. เพศ

ชาย

หญิง

อายุ.....ปี

2. ระดับการศึกษา

1.  ไม่เคยได้รับการศึกษา

2.  ประถมศึกษา

3.  มัธยมศึกษา , อาชีวศึกษาตอนต้น

4.  อาชีวศึกษาตอนปลาย , อนุปริญญา

5.  ปริญญาตรี หรือ สูงกว่าปริญญาตรี

3. อาชีพหลัก (อาชีพที่ใช้เวลามากที่สุดในรอบปี)

1.  ทำนา

6.  ทำสวนผลไม้ (ระบุ) \_\_\_\_\_

2.  ทำไร่

7.  ทำสวนผัก

3.  เลี้ยงสัตว์

8.  ประมง

4.  ค้าขาย

9.  รับราชการ

5.  รับจ้าง

10.  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

4. อาชีพรอง

1.  ทำนา

6.  รับราชการ

2.  ทำไร่

7.  ทำสวนผัก

3.  เลี้ยงสัตว์

8.  ประมง

4.  ค้าขาย

9.  ไม่มี

5.  รับจ้าง

10.  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

5. ปัจจุบันท่านมีภาระหนี้สินหรือไม่

มี

ไม่มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. ท่านกู้ยืมเงินมาจากไหน

แหล่งเงินกู้	จำนวน(บาท)	อัตราดอกเบี้ย
< > อกส	_____	_____
< > สหกรณ์การเกษตร	_____	_____
< > ธนาคารพาณิชย์	_____	_____
< > ญาติ	_____	_____
< > เพื่อน	_____	_____
< > นายทุน	_____	_____
< > อื่นๆ (ระบุ) _____	_____	_____

## 7. ท่านกู้เงินมาเพื่อวัตถุประสงค์อะไร เป็นสำคัญ

- 1.< > ใช้จ่ายในกิจการของสวน
- 2.< > ใช้จ่ายลงทุนด้านอื่นๆของสวน (ระบุ) \_\_\_\_\_
- 3.< > ใช้จ่ายในเรื่องการศึกษาของบุตร
- 4.< > ใช้จ่ายในเรื่องการรักษาพยาบาล
- 5.< > ใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย
- 6.< > อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

## 8. เหตุผลที่ท่านยึดอาชีพปลูกมะละกอ

- 1.< > ให้ผลตอบแทนสูง
- 2.< > สภาพแวดล้อมเหมาะสม
- 3.< > สืบทอดมารดก
- 4.< > อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตอนที่ 2 การผลิตและการใช้เทคโนโลยี

### 1. วัตถุประสงค์ของการปลูกมะละกอ

1. < > เพื่อผลิตต้นพันธุ์ขาย
2. < > เพื่อผลิตผลมะละกอขาย
3. < > เพื่อผลิตทั้งต้นพันธุ์ และผลมะละกอ
4. < > อื่นๆ (ระบุ).....

### 2. ท่านปลูกมะละกอมานาน.....ปี (เริ่มตั้งแต่ปีพ.ศ.....)

#### 2.1 พื้นที่เริ่มทำการปลูกมะละกอ

- 1 < > ของตนเอง.....ไร่
- 2 < > เช่า .....ไร่
- 3 < > อื่น ๆ .....ไร่ รวม.....ไร่

#### 2.2 ปัจจุบันมีพื้นที่ทำการปลูกมะละกอ

- 1 < > ของตนเอง.....ไร่
- 2 < > เช่า .....ไร่
- 3 < > อื่น ๆ .....ไร่ รวม.....ไร่

3. ปริมาณการผลิตทั้งหมด ..... กก. น้ำหนักของมะละกอเฉลี่ย.....กก./ผล  
หรือ ..... กก./ไร่

4. ระยะปลูก .....

### 5. ท่านปลูกมะละกอพันธุ์ อะไรบ้าง

- 1 < > โโกโก้
- 2 < > แยกดำ
- 3 < > สายน้ำผึ้ง
- 4 < > อื่น ๆ (ระบุ) .....

### 6. แหล่งที่มาของพันธุ์มะละกอที่ท่านปลูกอยู่

- 1 < > ซื้อพันธุ์มา
- 2 < > ขยายพันธุ์เอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 7. ถ้าท่านขยายพันธุ์เอง โดยวิธีใด

- 1 < > การเพาะ เมล็ดในแปลงเพาะหรือในภาชนะ
- 2 < > การเพาะ เมล็ดในแปลงปลูก
- 3 < > การติดตา
- 4 < > การตอกิ่ง
- 5 < > การตัดชำ
- 6 < > อื่นๆ (ระบุ).....

## 8. ท่านมีการดูแลรักษาสวนมะละกอในเรื่องต่อไปนี้อย่างไร

## 8.1 ท่านใส่ปุ๋ยเคมี หรือไม่ ถ้าใส่สูตรอะไร จำนวนกี่ครั้งต่อปี

- 1 < > ไม่ใส่ปุ๋ยเคมี
- 2 < > ใส่ปุ๋ยเคมี แต่จำสูตรไม่ได้
- 3 < > ใส่ปุ๋ยเคมี แต่ไม่ถูกต้อง
- 4 < > ใส่ปุ๋ยเคมี และถูกต้อง คือ ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15, 16-16-16, 24-12-12 หรือ 20-15-15 โดยแบ่งใส่ 3-4 ครั้งต่อปี
- 5 < > อื่นๆ (ระบุ).....

## 8.2 ท่านใส่ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมัก หรืออินทรีย์วัตถุอื่นๆหรือไม่

- 1 < > ไม่ใส่ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมัก หรืออินทรีย์วัตถุอื่นๆ
- 2 < > ใส่ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมัก หรืออินทรีย์วัตถุอื่นๆ
- 3 < > อื่น ๆ (ระบุ) .....

## 8.3 การปลูกพืชแซม

- 1 < > ไม่มี
- 2 < > มี คือ .....

## 8.4 การให้น้ำ

- 1 < > ระบบดักรดโดยอาศัยแทน
- 2 < > ระบบน้ำหยด (สปริงเกอร์)
- 3 < > ระบบน้ำใต้ดิน (ร่องน้ำ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 4 < > อื่นๆ (ระบุ).....

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 8.5 การตัดแต่งกิ่ง หรือการตัดยอด

- 1  ไม่มี
- 2  1 ครั้ง/ปี
- 3  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

## 8.6 การกำจัดวัชพืช

- 1  ใช้แรงงาน
- 2  ใช้ยากำจัดวัชพืช
- 3  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

## 8.7 การป้องกันกำจัดโรค และเห็บแมลง

- 1  ฉีดพ่นสารเคมีตั้งแต่อยู่ในสวน
- 2  ทำความสะอาดโดยยาฆ่าเชื้อโรค และเชื้อรา
- 3  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

## 8.8 การไว้ผล

- 1  มีการเด็ดผลทิ้งเมื่อผลตก
- 2  ไม่มีการเด็ดผลทิ้ง
- 3  อื่นๆ (ระบุ) .....

## 9. ปัญหาในการผลิตทั่วไป

ปัญหา

- โรคและแมลงรบกวน
- ดินไม่สมบูรณ์
- ขาดแคลนน้ำ
- ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืช และสารเคมีราคาแพง
- ขาดแคลนแรงงาน
- ขาดความรู้ทางวิชาการ
- ขาดแคลนเงินทุน หรือสินเชื่อ

ขาดความช่วยเหลือจากทางราชการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่ต่อสาธารณะ และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 3 การตลาด

1. ท่านขายผลผลิตให้ใคร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

1.  พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น
2.  พ่อค้าจรจากต่างจังหวัด
3.  พ่อค้าปลีก
4.  พ่อค้าส่งออก
5.  สมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้
6.  ผู้บริโภค
7.  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

2. ท่านขายผลผลิตอย่างไร

1.  เหมาะส่วนก่อนการเก็บเกี่ยว
2.  เหมาะส่วนตอนเก็บเกี่ยว
3.  แบ่งขายตามความเหมาะสม เมื่อเก็บเกี่ยวแล้ว
4.  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

3. ใครเป็นผู้กำหนดราคา

1.  เกษตรกร
2.  แหล่งรับซื้อ (ระบุ) \_\_\_\_\_
3.  กำหนดราคาด้วยกัน

4. วิธีการชำระเงิน

1.  เงินสด
2.  เงินเชื่อ
3.  เช็ค
4.  อื่นๆ (ระบุ) \_\_\_\_\_

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5. ท่านมีการจัดการเกี่ยวกับผลผลิตเพื่อการจำหน่าย ดังต่อไปนี้หรือไม่

การจัดการเกี่ยวกับ	มี	ไม่มี	อย่างไร
1. การคัดคุณภาพ			
2. การคัดขนาด			
3. การบรรจุหีบห่อ			
4. การแปรรูป			
5. การขนส่ง			
6. อื่นๆ (ระบุ)			

## 6. ช่วงเวลาที่ผลผลิตมะละกอนั้นมีมาก , ปริมาณขายมาก และราคาขายสูงมาก

ช่วงเวลาที่	มค	กค	มีค	เมย	พค	มิย	กค	สค	กย	ตค	พย	ธค
1. ผลผลิตมาก												
2. ปริมาณขายมาก												
3. ราคาขายสูงมาก												

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

