

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง  
ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

Development of Mango Export form Thailand



T097743

โดย

นายจเร จันแดง

ปพ.

๑๑๘๔ ก

๒๕๒๙

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน..... 97743

วัน,เดือน,ปี..... - 9 JUN 2009

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๒๙

ใบรับรองปัญหาพิเศษ  
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าลาดกระบัง

เรื่อง  
การพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

ของ  
นายจเร จันคง  
ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร  
วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)  
เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม พ.ศ. 2530

อาจารย์ที่ปรึกษาหาพิเศษ .....  
(อาจารย์รังสรรค์ โนชัย)

กรรมการปัญหาพิเศษ .....  
(อาจารย์อำนาจ แสงโนรี)

หัวหน้าภาควิชา .....  
(อาจารย์อำนาจ แสงโนรี)

13410  
17 พ.ย. 2544

พ.ท.  
จ 18411  
2530

## บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การส่งออกมะม่วงของประเทศไทย  
โดย : นายจเร จันคง  
ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)  
สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร  
อาจารย์ที่ปรึกษา : .....  
(นายรังสรรค์ โนนชัย)

มะม่วงเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตสูง และมีแนวทางที่จะพัฒนาให้เป็นสินค้าส่งออกได้ง่าย ดังนั้นจึงเป็นการสมควรที่จะได้ศึกษาเกี่ยวกับการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย เพื่อที่จะได้เป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการศึกษารั้งนี้ ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับสภาพทั่วไปของการผลิตและการตลาดเพื่อการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย รวมทั้งศึกษาระบบงานในการส่งออก และการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในระบบงานส่งออก เพื่อที่จะหาแนวทางในการแก้ไข เสนอแนะแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยต่อไป

ในด้านการผลิตจากการศึกษาพบว่า ในประเทศไทยสามารถผลิตมะม่วงได้มากเป็นอันดับ 6 ของโลก มีผลผลิตเฉลี่ย 300,000 ตันต่อปี แหล่งผลิตมะม่วงใหญ่ ๆ ส่วนมากอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ส่วนจังหวัดที่มีผลผลิตมากที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา ในด้านแนวโน้มในการผลิต ถึงแม้ว่าปริมาณผลผลิตและพื้นที่ในการเพาะปลูกจะลดลง แต่เมื่อพิจารณาจำนวนต้นแล้วกลับเพิ่มขึ้น

ในด้านการตลาดภายในประเทศพบว่า ผลผลิตมะม่วงมากกว่าร้อยละ 90 ใช้เพื่อบริโภคภายในประเทศ ยกเว้น ปี 2528 มีการส่งออกมาก การบริโภคภายในประเทศเหลือเพียงร้อยละ 83 ตลาดภายในประเทศจะไม่มีการค้าคุณภาพ และการบรรจุหีบห่อที่พิถีพิถันในด้านการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยพบว่า เริ่มมีการส่งออกครั้งแรกในปี 2513 เป็นปริมาณ 2,589 ตัน (ก่อนหน้านี้ไม่มีรายงาน) โดยในปี 2517 มีประเทศผู้นำเข้า 4 ประเทศ คือ ญี่ปุ่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง และมีการส่งออกเพิ่มขึ้นเรื่อยมา จนกระทั่งปี 2529 สามารถส่งออกได้ถึง 9,384 ตัน และมีประเทศผู้นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยถึง 24 ประเทศ

สำหรับตลาดต่างประเทศพอจะแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มแรกเป็นกลุ่มประเทศลูกค้าสำคัญ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง มีการนำเข้ารวมกันมากกว่าร้อยละ 90 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย โดยในปี 2529 ประเทศมาเลเซียมีการนำเข้ามะม่วงจากไทยถึง 6,426 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.47 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยทั้งหมด กลุ่มที่สองเป็นกลุ่มประเทศลูกค้าอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศนอกเหนือไปจากประเทศทั้งสามข้างต้น ซึ่งมีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยรวมกันแล้วทุกประเทศ ไม่เกินร้อยละ 10 ส่วนประเทศคู่แข่งที่สำคัญได้แก่ ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นคู่แข่งในตลาดเอเชีย ประเทศอิตาลีได้และมาลีจะเป็นคู่แข่งในตลาดยุโรป

กระบวนการส่งออกมะม่วงจะมีการดำเนินการตามขั้นตอนเหมือนสินค้าอื่น ๆ แต่จะต้องมีการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชเพิ่มเติม ในกรณีที่ส่งไปประเทศที่เคร่งครัดเรื่องโรคและแมลง ในด้านการส่งออกพบว่าในปัจจุบันได้มีการพัฒนาไปอย่างมาก ในด้านการผลิต ได้แก่ การพัฒนาทางด้านพันธุ์ การเร่งการผลิต การเพิ่มผลผลิต และเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยเป็นอย่างมาก ส่วนการพัฒนาในด้านการตลาดได้แก่ การรวบรวมผลผลิต โดยมีการติดต่อผ่านเกษตรกรโดยตรงมากขึ้น เสนอให้มีการจัดร่างมาตรฐานมะม่วงอย่างเป็นทางการ และในปัจจุบันนี้ประเทศไทยสามารถที่จะกำจัดโรคและ

แมลงวันทองที่ติดไปกับผลมะม่วง ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการส่งออกมะม่วงในอดีตได้ผลเกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยวิธีการอบไอน้ำ อีกทั้งในด้านการขนส่งและพิธีการในการส่งออก ล้วนได้รับการพิจารณาแก้ไขลดขั้นตอนความยุ่งยากลงได้มาก

ปัญหาที่พบในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ที่เกี่ยวกับการผลิตได้แก่ ปัญหาเรื่องพันธุ์ของมะม่วงที่มีผลผลิตต่ออยู่มากในขณะนี้ ยังเป็นพันธุ์ที่ตลาดไม่ต้องการและไม่มีราคา เกี่ยวกับปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาดยังไม่ต่อเนื่อง มีเป็นเพียงบางช่วงตามฤดูกาล เกี่ยวกับคุณภาพพบว่ามีปัญหาสำคัญ 4 ด้านคือ มีพืชตกค้าง โรคแมลงที่ติดไปกับผล อายุการเก็บเกี่ยวและวิธีการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม ในด้านราคาที่เกษตรกรได้รับโดยทั่วไปยังได้ราคาต่ำจึงไม่มีแรงจูงใจที่จะปรับปรุงผลผลิต สำหรับปัญหาในด้านการตลาด ได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับการรวบรวมผลผลิตซึ่งเกษตรกรยังไม่ให้ความร่วมมือกับผู้ส่งออกอย่างจริงจัง ผู้รวบรวมภายในประเทศยังไม่ให้ความสนใจ และระมัดระวังในการขนส่ง เกี่ยวกับมาตรฐานผลผลิตยังไม่มี การจัดทำมาตรฐานอย่างเป็นทางการ การขนส่งไปต่างประเทศ มีปัญหาเรื่องการจอร์จวงและค้ำระวางขนส่งสูง ในด้านพิธีการส่งออก มีวิธีการยุ่งยากและล่าช้า

จากการศึกษาเรื่องนี้ มีข้อเสนอแนะเพื่อเป็นการพัฒนาการส่งออก คือ ตัวเกษตรกรเองจะต้องเร่งศึกษาหาความรู้ในด้านเทคโนโลยีการผลิต เพื่อส่งออก โดยเฉพาะ รัฐบาลและเจ้าหน้าที่อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออกต้องมีการทำงานประสานกันและทำอย่างต่อเนื่อง ผู้ส่งออกต้องพยายามส่งเสริมการส่งออกในทุกรูปแบบรวมทั้งพยายามรักษาคุณภาพของผลผลิตไว้ด้วย นักวิชาการควรจะใช้วิจยารณญาพิจารณาให้รอบคอบ ก่อนที่จะให้ข้อมูลข่าวสารหรือเขียนบทความเผยแพร่ออกไป และสุดท้ายคือสถาบันการศึกษาควรให้ความสนใจในด้านการฝึกฝนทักษะ มิใช่เน้นแต่จะให้แก่นักวิชาการเท่านั้น

## คำนิยม

ปัญหาพิเศษเล่มนี้สำเร็จมาเป็นรูปเล่มขึ้นมาได้ ก็ด้วยอาศัยคำแนะนำ  
ปรึกษาจากท่านอาจารย์รังสรรค์ โนชัย ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ โดย  
ที่ท่านอาจารย์ได้ติดตามผลการศึกษาอย่างใกล้ชิด คอยให้คำแนะนำ ปรึกษา ทั้งให้  
กำลังใจและให้ความช่วยเหลือตลอดเวลา รวมทั้งในการ ชียนก็ได้ช่วยตรวจแก้ไข  
ข้อบกพร่องทางด้านภาษา การใช้สำนวนต่าง ๆ ตลอดจนการใช้ภาษาเขียนให้  
ถูกต้อง จึงอาจกล่าวได้ว่าความสำเร็จของหนังสือเล่มนี้ เป็นผลงานของท่าน  
อาจารย์ครึ่งหนึ่ง ข้าพเจ้าจึงขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์รังสรรค์ โนชัย มา  
 ณ ที่นี้

นอกจากนี้ข้าพเจ้ายังต้องขอขอบพระคุณท่านอาจารย์อำนาจ แสงโนรี  
ซึ่งเป็นอาจารย์กรรมการที่ปรึกษาปัญหาพิเศษที่ได้ช่วยให้คำแนะนำ เล็ก ๆ น้อย ๆ  
และตรวจทานความถูกต้องจนกระทั่งหนังสือเล่มนี้ สำเร็จออกมาโดยสมบูรณ์

และหนังสือเล่มนี้จะสำเร็จออกมาไม่ได้เลยถ้าไม่มีคณนิพนธ์นั้น ข้าพเจ้า  
ขอขอบพระคุณ คุณสมศักดิ์ เกตุยง และ คุณศรีสุนันท์ แก้วประเสริฐ และขอ  
ขอบคุณ คุณลมณิก เวชุมภาค ที่ได้ช่วยกันพิมพ์หนังสือเล่มนี้

สุดท้ายนี้ข้าพเจ้าขอกราบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และพี่ๆ ที่ได้ส่งเสริมให้  
ข้าพเจ้าได้รับการศึกษาจนถึงระดับนี้ รวมทั้งได้คอยเป็นกำลังใจให้แก่ข้าพเจ้า  
เสมอมา จนกระทั่งข้าพเจ้าสามารถสำเร็จการศึกษาได้ในครั้งนี้

(นายจเร อังคง)

พฤษภาคม 2530

## สารบัญ

		หน้า
บทที่ 1	บทนำ.....	1
✓ 1.1	ความสำคัญของการศึกษา.....	1
✓ 1.2	วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	8
1.3	ขอบเขตของการศึกษา.....	8
✓ 1.4	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	8
1.5	วิธีการศึกษา.....	9
1.6	การตรวจเอกสาร.....	10
บทที่ 2	การผลิตมะม่วงของประเทศไทย.....	14
2.1	พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณการผลิตมะม่วงของประเทศไทย.....	14
2.2	แหล่งผลิต.....	19
2.3	พันธุ์มะม่วง.....	24
2.4	ฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศไทย.....	25
2.5	แนวโน้มการผลิต.....	30
2.6	การผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก.....	32
บทที่ 3	การตลาดมะม่วงของประเทศไทย.....	39
✗ 3.1	ตลาดมะม่วงภายในประเทศ.....	39
3.2	การส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	52
3.3	ประเทศคู่แข่งในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	70
3.4	แนวโน้มตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	78
✗ 3.5	กระบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	80

บทที่ 4	การพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	95
4.1	การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อส่งออก.....	95
4.2	ปัญหาด้านการผลิตเพื่อส่งออก.....	100
4.3	แนวทางแก้ไขปัญหา.....	116
✓ 4.4	การพัฒนาทางด้านการตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	120
✗ 4.5	ปัญหาด้านการตลาดส่งออก.....	128
✗ 4.6	แนวทางแก้ไขปัญหา.....	140
บทที่ 5	บทสรุป.....	146
5.1	สรุป.....	146
5.2	ข้อเสนอแนะ.....	150
บรรณานุกรม.....		151
ภาคผนวก.....		157

## สารบัญ ตาราง

ตารางที่		หน้า
1.1	มูลค่าการส่งออกผลไม้ที่สำคัญของไทยตั้งแต่ปี 2523-2528.....	3
2.1 ก.	แสดงพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงของประเทศไทย ปีการเพาะปลูก 2515/2516 - 2527/2528	15
2.1 ข.	แสดงพื้นที่การปลูกไม้ผล ปีการเพาะปลูก 2527/2528.....	16
2.1 ค.	แสดงผลผลิตมะม่วงของประเทศไทย ปี 2515/2516 - 2527/2528....	17
2.2 ก.	แสดงพื้นที่การเพาะปลูกและผลผลิตมะม่วงแยกตามรายภาค ปีการเพาะปลูก. 20 2527/2528	20
2.2 ข.	แสดงพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงแยกตามจังหวัด (10 อันดับแรก) และผลผลิต... 22 ปีการเพาะปลูก 2527/2528	22
3.1	ปริมาณการผลิต การส่งออก และการบริโภคมะม่วงภายในประเทศ.....	39
3.1.4 ก.	แสดงปริมาณผลผลิตและราคามะม่วงโดยเฉลี่ยปี 2519-2526.....	45
3.1.4 ข.	แสดงราคาของมะม่วงปี 2529.....	47
3.2	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	54
3.2.3 ก.	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศมาเลเซีย.....	62
3.2.3 ข.	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศสิงคโปร์.....	64
3.2.3 ค.	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศฮ่องกง.....	66
3.3	แสดงระยะเวลาการส่งออกของประเทศผู้ผลิตมะม่วง ไปยังตลาดผู้รับซื้อ... 71 หรือผู้บริโภคในระยะเวลาต่าง ๆ กัน	71
4.2	แสดงการเปรียบเทียบราคาที่เกษตรกรได้รับกับราคาของผู้ส่งออกรับซื้อ.....	113

## สารบัญ แผนภาพ

แผนภาพที่		หน้า
2.1 ก.	กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วง.....	18
2.1 ข.	กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตมะม่วง.....	18
2.2	แผนที่แสดงแหล่งเพาะปลูกมะม่วงของประเทศไทยปี 2528.....	23
2.4 ก.	แผนผังการเจริญเติบโตและออกดอกติดผลของมะม่วงในแต่ละปี..... (โดยสังเขป)	2๗
2.4 ข.	แผนที่แสดงตำแหน่งแหล่งผลิตที่ทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง..... และยาวนาน	28
3.1.2	แสดงวิถีการตลาดของมะม่วงภายในประเทศ.....	41
3.1.4	กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของปริมาณและราคามะม่วง โดยเฉลี่ยปี..... 2519 - 2526	46
3.2	กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย.....	55
3.2.2	แสดงวิถีการตลาดของมะม่วงส่งออก.....	60
3.2.3 ก.	กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ..... ประเทศมาเลเซีย	67
3.2.3 ข.	กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ..... ประเทศสิงคโปร์	67
3.2.3 ค.	กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ..... ประเทศฮ่องกง	68
3.5	แผนภาพแสดงขั้นตอนการส่งออกมะม่วงไปต่างประเทศ.....	81
3.5.5	แผนภูมิการผ่านพิธีการศุลกากร (ขาออก).....	93

### 1.1 ความสำคัญของการศึกษา

จากอดีตจนถึงปัจจุบันการส่งออกของประเทศไทย ส่วนใหญ่ยังคงขึ้นอยู่กับสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งได้แก่สินค้าหลัก 6 ชนิดคือ ข้าว มันสำปะหลัง น้ำตาล ยาสูบ ยางพารา และข้าวโพด ซึ่งมีมูลค่าเกินครึ่งหนึ่งของการส่งออกสินค้าเกษตรทั้งหมดในช่วงของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 3 (2515-2519) แต่เงื่อนไขของการพัฒนาการเกษตรได้เปลี่ยนไป ในช่วงของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 (2520-2524) ตลาดสินค้าเกษตรหลักของไทยเริ่มมีปัญหา รวมทั้งการขยายพื้นที่ผลิตไม่สามารถจะทำได้อีก และจากความแปรปรวนของภาวะเศรษฐกิจของโลก อันสืบเนื่องมาจากการขึ้นราคาน้ำมันของกลุ่มประเทศผู้ผลิตน้ำมัน ในช่วงปลายแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 4 ติดตามด้วยปัญหาเงินเฟ้อ การปรับอัตราดอกเบี้ย และการว่างงานในประเทศ เริ่มส่งผลกระทบต่อการพัฒนาการเกษตรของไทยซึ่งต้องพึ่งพาการส่งออก จากภาวะเศรษฐกิจของโลกที่ไม่เอื้ออำนวยดังกล่าว ทำให้ปริมาณการส่งออก และราคาส่งออกพืชหลักเพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง และในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 (2525-2529) แม้ว่าปริมาณการส่งออกจะเพิ่มขึ้น แต่ก็เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง ประกอบกับราคาส่งออกของสินค้าดังกล่าวมีแนวโน้มลดลงเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของโลกตกต่ำติดต่อกันตั้งแต่ปี 2523 โดยเฉพาะน้ำตาลและข้าวที่ลดลงอย่างมาก การส่งออกข้าวและน้ำตาลประสบปัญหาการตลาดอย่างมาก ปริมาณการซื้อขายในตลาดโลกไม่เพิ่มขึ้น แต่ปริมาณการผลิตโดยส่วนรวมกลับเพิ่มขึ้นอย่างมาก ประกอบกับการผลิตโดยส่วนรวมกลับเพิ่มขึ้นอย่างมาก ประกอบกับการที่เศรษฐกิจของโลกถดถอย ทำให้มีการแข่งขันและกีดกันทางการค้ารุนแรงขึ้น ราคาข้าวและน้ำตาลในตลาดโลกจึงทรุดลงอย่างมาก ได้สร้างปัญหาแก่ชาวนาและชาวไร่อ้อยของไทยอย่างมากด้วย

จากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่ตกต่ำติดต่อกัน ตั้งแต่ในช่วงปี 2519 - 2529 ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงภาวะการณ่นี้ได้ ในฐานะผู้ผลิตสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก และมีเครื่องชี้ที่สำคัญหลายประการ ที่แสดงให้เห็นว่าการพัฒนาการเกษตรในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 มีแนวโน้มที่ไม่แจ่มใสนักคือ ประการแรก รสนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยน เนื่องจากระมัดระวังเรื่องสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ความต้องการสินค้าเกษตรบางชนิดของไทยในตลาดลดลง เช่น น้ำตาล และยาสูบ ประการที่สอง ความผันผวนของตลาดสินค้าเกษตรสูง เนื่องจากการผลิตขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ทำให้ตลาดและราคาผันแปรตามไปด้วย ประการที่สาม การกีดกันทางการค้า เพื่อคุ้มครองผู้ผลิตภายในประเทศของตน เช่น การเพิ่มภาษีการนำเข้า การกำหนดโควตาการนำเข้า รวมทั้งการเข้มงวดทางด้านมาตรฐานคุณภาพของสินค้า ประการที่สี่ ตลาดส่งออกสินค้าเกษตรหลักของไทยแคบลง การที่จะเข้าไปเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดเดิมมีน้อย เนื่องจากมีการแข่งขันกันสูงมาก ทั้งด้านราคาและคุณภาพ ประการที่ห้า ฐานะทางการเงินการคลังของประเทศตึงตัว ทำให้โอกาสการแข่งขันในเรื่องราคน้อยลง และประการสุดท้าย ทรัพยากรธรรมชาติเสื่อมลง เนื่องจากการใช้โดยไม่มีมาตรการอนุรักษ์ที่ได้ผลทั้งทรัพยากรที่ดิน ป่าไม้ และสัตว์น้ำ

ดังนั้นในภาวะการณเช่นนี้ จึงจำเป็นที่ประเทศไทยจะต้องหาทางส่งเสริมสินค้าชนิดใหม่ที่ไทยเราจะมีศักยภาพในการผลิตสูงพอที่จะพัฒนาให้สามารถส่งออกทดแทนสินค้าหลักของไทยได้ สินค้าใหม่ที่ถูกคัดเลือก ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออกสูง ได้แก่ ฝรั่งและผลไม้ โดยเฉพาะผลไม้ใน <sup>2534</sup>ปี 2528 มี การส่งออกมีมูลค่าถึง 697,992 พันบาท (จากตารางที่ 1.1) โดยที่มูลค่าการส่งออกของผลไม้เพิ่มขึ้นทุกปี จากปี 2524-2525 มีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 54.72 และ 54.35 ตามลำดับ ส่วนในปี 2526 นั้นกลับลดลง เป็นเพราะว่าในปี 2526 นั้นเกิดน้ำท่วมทั่วไป ทำให้สวนผลไม้เสียหายบางส่วนและมีบางส่วนที่ไม่ให้ผลผลิต

ตารางที่ 1.1 มูลค่าการส่งออกผลไม้ที่สำคัญของไทย ตั้งแต่ปี 2523-2528

หน่วย : พันบาท

ประเภทของผลไม้ ส่งออก	2523	2524	2525	2526	2527	2528
ทุเรียน	37,606	83,406	58,381	64,443	67,685	171,850
ลำไย	92,186	154,284	297,458	207,154	250,456	163,362
มะม่วง	19,444	21,155	32,541	20,876	31,256	57,170
มะละกอ	15,762	35,161	68,499	82,456	68,390	36,777
ส้ม	14,737	13,996	36,891	32,372	31,372	38,965
กล้วย	28,923	43,470	51,079	25,069	22,959	22,789
ส้มโอ	18,442	17,064	26,906	27,346	21,157	40,451
สับปะรด	-	-	-	-	20,863	6,549
องุ่น	18,079	27,027	37,747	20,539	11,673	18,228
น้อยหน่า	5,517	10,051	12,573	5,590	12,028	13,385
ฝรั่ง	1,457	6,152	5,425	2,943	8,920	10,003
แตงโม	1,076	2,244	2,165	3,069	3,879	3,831
เงาะ	1,259	2,746	3,979	3,554	3,951	11,382
อื่น ๆ	19,625	6,352	20,960	27,085	8,138	103,250
รวม	274,108	424,108	654,604	522,682	562,697	697,992

ที่มา : (กมลลักษณ์, 2529 : 34-41)

ในปีต่อมาคือปี 2527-2528 ก็สามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นอีก โดยมีอัตราการเพิ่มขึ้น ร้อยละ 7.66 และ 24.04 ตามลำดับ สาเหตุที่ทำให้มูลค่าการส่งออกผลไม้มี แนวโน้มสูงขึ้น อาจเนื่องมาจากผลไม้ไทยหลาย ๆ ชนิด เช่น ลำไย ทูเรียน กล้วยหอม องุ่นและมะม่วง มีรสชาติเป็นที่นิยมและรู้จักกันแพร่หลายในต่างประเทศ ตลาดผลไม้ของไทยส่วนใหญ่ จะอยู่ในแถบเอเชีย เช่น สิงคโปร์ ออสเตรเลีย และ มาเลเซีย โดยมีมูลค่าการส่งออกไปยังประเทศทั้งสามรวมกันไม่ต่ำกว่าร้อยละ 95 ของมูลค่าการส่งออกผลไม้ไทยทั้งหมดในแต่ละปี (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2526 : 12) สาเหตุหนึ่งที่ผลไม้ต้องพึ่งตลาดในเอเชีย เนื่องจากผลไม้สดเป็นสินค้าที่ นำเข้าเสียง่าย การขนส่งสินค้าไปยังตลาดที่ไกล จะช่วยลดความเสียหายจากการ นำเข้าเสีย และช่วยให้สินค้าถึงมือผู้บริโภคในสภาพที่ยังสด และประเทศเหล่านี้ไม่มี ข้อกีดกันทางการค้าแต่ประการใด นอกจากนี้ยังมีตลาดที่มีแนวโน้มการส่งออกสูงขึ้น ได้แก่ บรูไน ญี่ปุ่น ซาอุดีอาระเบีย และตลาดยุโรป เช่น ฝรั่งเศส เยอรมัน - ตะวันตก อังกฤษ และเนเธอร์แลนด์ รวมทั้งตลาดอื่น ๆ เช่น แคนาดาและ สหรัฐอเมริกา

จากตารางที่ 1.1 จะเห็นได้ว่าผลไม้ที่ส่งออกมากในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาเรียงลำดับได้แก่ ลำไย มะละกอ ทูเรียน และมะม่วง และในปี 2528 มูลค่า การส่งออกมะละกอลดลงมามาก จึงทำให้มะม่วงกลายเป็นสินค้าที่นำรายได้เข้า ประเทศมีมูลค่ามากเป็นอันดับ 3 ในบรรดาผลไม้ที่ส่งออกทั้งหมด จึงนับได้ว่า มะม่วงเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจชนิดหนึ่ง จากรายงานของกรม - ศุลกากรพบว่า ประเทศไทยเริ่มส่งออกมะม่วงตั้งแต่ปี 2513 เป็นต้นมา โดยมี ปริมาณและมูลค่าในการส่งออกปีแรกเป็นปริมาณ 2,589.31 ตัน มีมูลค่า 5.44 ล้านบาท และมีประเทศที่ไทยสามารถส่งออกได้ในปี 2517 เพียง 4 ประเทศ คือ ประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และฮ่องกง แต่มาในปี 2528 ประเทศไทย สามารถส่งออกมะม่วงได้มีปริมาณถึง 8,311.50 ตัน มีมูลค่า 57.17 ล้านบาท มีปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นจากปี 2527 ร้อยละ 161.76 และ 82.89 ตามลำดับ

มูลค่าส่งออก

และมีประเทศที่ไทยสามารถส่งออกมะม่วงได้ถึง 17 ประเทศในปี 2526 คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ ฮ่องกง ฝรั่งเศส จอร์แดน เนเธอร์แลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ บรูไน บาร์เรน แคนาดา ซาอุดีอาระเบีย อังกฤษ ออสเตรเลีย คูเวต เดนมาร์ก เยอรมันตะวันตก ยูเนيتدสแตท และในปี 2529 มีเพิ่มขึ้นอีก 10 ประเทศ คือ เบลเยียม สหรัฐอาหรับเอมิเรต ออสเตรีย นอร์เวย์ โอมาน คอร์ต้า สวีเดน สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ซึ่งรวมแล้วประเทศไทยจะมีตลาดที่สามารถรองรับมะม่วงจากประเทศไทยไม่ต่ำกว่า 27 ประเทศ นับว่ามีจำนวนตลาดที่รองรับมะม่วงจากประเทศไทยมากพอสมควร อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาโครงสร้างการตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทยจะเห็นว่าไม่ค่อยดีนัก เนื่องจากว่าปริมาณการส่งออกมากกว่าร้อยละ 95 ส่งออกไปเฉพาะประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง ส่วนการส่งออกไปยังประเทศอื่น ๆ นั้นนับว่าน้อยมาก โดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรป ซึ่งยังคงต้องการมะม่วงอีกมาก แต่การส่งมะม่วงไปยังประเทศเหล่านั้นมักประสบกับปัญหาการบรรจุหีบห่อไม่ได้มาตรฐาน ผลผลิตที่ส่งไปเกิดความเสียหายมาก อีกทั้งค่าระวางในการขนส่งทางเครื่องบินสูง จึงแข่งขันกับประเทศผู้ส่งออกรายอื่นที่อยู่ใกล้กว่าได้ยาก

ในด้านการผลิตนั้นจะเห็นได้ว่าหลังจากปี 2521 หลังจากที่มีการก่อตั้งชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทยขึ้นมา ก็มีการกล่าวถึงกันแต่เรื่องการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกและมีการขยายพันธุ์มะม่วงพันธุ์ดี ซึ่งเป็นพันธุ์ที่ตลาดต่างประเทศต้องการกันมากขึ้น โดยเฉพาะมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ ซึ่งมีการขยายพื้นที่ปลูกมากที่สุด ทั้งนี้เพราะว่ามะม่วงเป็นพืชที่ปลูกง่ายไม่ต้องดูแลเอาใจใส่มากนัก ไม่เหมือนผลไม้อื่น ๆ เช่น ทูเรียน ลิ้นจี่ องุ่น ฯลฯ ซึ่งจะต้องดูแลเอาใจใส่มากจึงจะให้

---

1. ประเทศญี่ปุ่น หลังจากปี 2517 ก็ไม่เคยนำเข้ามะม่วงสดจากประเทศไทยอีกเลย เพิ่มมานำเข้าอีกครั้งในปี 2529

ผลผลิต แต่มะม่วงนั้นสามารถที่จะขึ้นได้ดี และให้ผลผลิตได้ในดินแทบทุกชนิด ทั้งดิน  
 ลุยกรัง หรือดินที่เป็นดินเปรี้ยว เช่น ในที่นาก็สามารถปลูกมะม่วงได้ โดยที่ไม่ต้อง  
 ดูแลเอาใจใส่มาก แม้แต่ชาวสวนส้มแถวรังสิตยังนิยมปลูกมะม่วงไว้ตามเขตคันสวน  
 และมีแนวโน้มว่าจะสามารถให้ผลผลิตได้ดีในอนาคตอันใกล้นี้ อาจมีชาวสวนส้ม  
 เปลี่ยนแปลงจากสวนส้มมาเป็นการปลูกสวนมะม่วงแทนก็เป็นได้ เนื่องจากราคาส้ม  
 ที่ตกต่ำอยู่ในขณะนี้

ถึงแม้ว่ามะม่วงของประเทศไทยจะมีผลผลิตออกมาเป็นฤดูกาลซึ่งทำให้  
 เสียเปรียบในแง่ของการรักษาตลาด เนื่องจากว่าไม่มีผลผลิตในตลาดสม่ำเสมอ  
 แต่อย่างไรก็ตามนับว่ามะม่วงของไทยยังได้เปรียบอยู่บ้างในแง่ที่ว่ามะม่วงของไทย  
 มีผลผลิตที่อยู่ในช่วงต้นฤดูกาล (EARLY SEASON) หรือนอกฤดู (OFF SEASON)  
 คือประมาณเดือนเมษายน - พฤษภาคม ซึ่งทำให้มะม่วงของไทยได้เปรียบประเทศ  
 คู่แข่งอื่น ๆ ในด้านที่สามารถหาตลาดได้ง่ายกว่า และค่อนข้างจะได้ราคาดีกว่า  
 ในช่วงอื่น ๆ เพราะมีคู่แข่งไม่มากนัก นอกจากประเทศฟิลิปปินส์ที่มีการผลิตมะม่วง  
 ได้เกือบตลอดปี (ประมาณ 8 เดือน) แต่ถ้าหากเราสามารถแก้ไขในเรื่องของ  
 คุณภาพได้ดีแล้ว มะม่วงของไทยคงสามารถที่จะแข่งขันกับต่างประเทศได้เป็น  
 อย่างดี

จากเหตุผลและความสำคัญดังกล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นได้ว่ามะม่วง  
 ของประเทศไทยมีแนวทางที่จะพัฒนาให้เป็นผลไม้ส่งออกได้ดี เนื่องจากประเทศไทย  
 มีศักยภาพในการผลิตสูง และมีแนวทางที่จะพัฒนาส่งเสริมการผลิตได้ง่าย ดังนั้นใน  
 แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (2530-2534) จึงได้กำหนดให้  
 มะม่วงเป็น "สินค้าเป้าหมาย" ในการส่งออกหนึ่งในสามจากบรรดาผลไม้ที่  
 รับการคัดเลือกให้เป็นสินค้าเป้าหมาย 27 ชนิด เพื่อทดแทนสินค้าหลักของไทยใน  
 อดีตที่กำลังประสบปัญหาอยู่ในขณะนี้ ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมและสนับสนุนให้  
 มีการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง จึงควรที่จะได้มีการศึกษา เกี่ยวกับการ  
 การพัฒนาด้านการผลิต และการพัฒนาการตลาดเพื่อการส่งออกโดยตรง รวมทั้ง

ขบวนการในการส่งออก เพื่อที่จะได้เป็นข้อมูลในการช่วยตัดสินใจในการผลิตของเกษตรกร รวมทั้งการเพิ่มคุณภาพของผลผลิต ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการส่งออก นอกจากนี้จะทำให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนต่าง ๆ ในการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกและปัญหาที่เกิดขึ้น ในขบวนการส่งออกโดยตรง เพื่อที่จะได้หาแนวทางในการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ให้สามารถส่งออกได้เป็นจำนวนมาก อันจะเป็นแหล่งที่มาของเงินตราต่างประเทศได้อีกทางหนึ่ง ทดแทนสินค้าเกษตรหลักของไทยที่ถูกนโยบายกีดกัน และการแข่งขันทางการค้าจากต่างประเทศ /

---

<sup>1</sup>. จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (2530-2534) ได้กำหนดสินค้าเป้าหมายในการส่งออกไว้ 199 ชนิด รวม 14 ประเภท ซึ่งใน 14 ประเภทนั้นก็รวมผลไม้อยู่ด้วย 27 ชนิด. และได้เน้นให้เป็นสินค้าหลัก 3 ชนิด คือ มะม่วง ส้มโอ และทุเรียน (จินตนา, 2529:33)

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิตการตลาดมะม่วงภายในประเทศ และการตลาดมะม่วงเพื่อส่งออก
2. เพื่อศึกษาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยไปยังประเทศลูกค้าต่าง ๆ รวมทั้งประเทศคู่แข่ง แนวโน้มการส่งออกมะม่วง และกระบวนการในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย
4. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในขบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย และศึกษาแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น รวมทั้งเสนอแนะแนวทางในการแก้ไข และพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยต่อไป

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการศึกษา จึงได้แบ่งการศึกษาออกเป็นขั้นตอน โดยจะเริ่มด้วยการศึกษา สภาพทั่วไปทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดมะม่วงของประเทศไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เพื่อจะได้เข้าใจและทราบถึงสภาพที่เกิดขึ้นจริง อันจะเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ และสรุปประเด็นปัญหาในการพัฒนา นอกจากนี้ยังจะได้กล่าวถึงกระบวนการส่งออกมะม่วง และประเทศลูกค้ามะม่วงของไทย เพื่อจะได้หาแนวทางในการขยายตลาดส่งออกต่อไป เมื่อได้ทำความเข้าใจในสิ่งต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกมะม่วงแล้ว ก็จะทำการรวบรวมแนวทางการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของไทย โดยแยกเป็นการพัฒนาด้านการผลิต และการพัฒนาด้านการตลาด รวมทั้งชี้ให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขด้วย

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบสภาพทั่วไปในการผลิต การตลาด และการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย
2. ทำให้ทราบศักยภาพในการนำเข้าของประเทศไทยลูกค้าต่าง ๆ และประเทศคู่แข่ง รวมทั้งแนวโน้มการส่งออก

3. ทำให้ทราบขบวนการในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย และการพัฒนาในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน
4. ทำให้ทราบปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย และแนวทางแก้ไข
5. เป็นข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ เกี่ยวกับการลงทุนของเกษตรกร และนักธุรกิจที่สนใจจะลงทุน ในการสร้างสวนมะม่วงเพื่อการส่งออก หรือทำธุรกิจเพื่อส่งออกมะม่วง
6. เป็นข้อมูลช่วยในการวางแผน การกำหนดนโยบายและแนวทางการส่งเสริมของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกในระดับต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้ทราบข้อมูล และนำไปใช้ในการวางแผนกำหนดนโยบายให้เหมาะสมต่อไป
7. เป็นข้อมูลช่วยในการส่งเสริมการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ เพื่อที่จะได้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้

#### 1.5 วิธีการศึกษา

##### 1. การรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย

- ข้อมูลปฐมภูมิ ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องในระบบการผลิตและการตลาดมะม่วง ตั้งแต่เจ้าของสวน พ่อค้าผู้ส่งออก เจ้าหน้าที่จากองค์การของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและนักวิชาการเกษตร ตลอดจนองค์กรของเอกชนต่าง ๆ ที่ช่วยส่งเสริมการส่งออก เช่น สมาคมหรือชมรมต่าง ๆ
- ข้อมูลทุติยภูมิ ได้จากการรวบรวมจากห้องสมุดของสถาบันการศึกษาและหน่วยงานอื่น ๆ เช่น ห้องสมุดของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ห้องสมุดจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ห้องสมุดกรมวิชาการ ห้องสมุดกรมส่งเสริมการเกษตร ห้องสมุดศูนย์บริการการส่งออก ห้องสมุดกรมการค้าภายใน ห้องสมุดของสภาวิจัยเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และจากฝ่ายเผยแพร่ข้อมูลขององค์กรต่าง ๆ เช่น

ฝ่ายข้อมูลสัมพันธ์กรมส่งเสริมการเกษตร ฝ่ายบริการข้อมูลศูนย์บริการส่งออก  
ศูนย์บริการข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจการพาณิชย์ ฝ่ายวิเคราะห์ข้อมูลและโครงการ  
พิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร และจากฝ่ายวิชาการกรมศุลกากร ซึ่งข้อมูลที่ได้มา  
อยู่ในรูปรายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ รายงานการประชุม รายงานการสัมมนา  
ข้อมูลสถิติ หนังสือ เอกสารเผยแพร่ บทความ วารสาร และหนังสือพิมพ์

## 2. การวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการนำเอาข้อมูลต่างๆ ที่รวบรวมมาไว้ทั้งหมดมาทำการสรุป  
และวิเคราะห์ข้อมูล โดยจะใช้การวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา โดยอาศัยตาราง  
รูปภาพ แผนภาพ และรูปภาพ ประกอบเพื่อช่วยในการบรรยาย

### 1.6 การตรวจเอกสาร

1. ดารา พวงสุวรรณ (2524) ได้ทำการวิจัยทดลองการเตรียม  
และบรรจุมะม่วงเพื่อส่งออกทางอากาศ ไปยังประเทศฝรั่งเศส และอังกฤษ  
ผลจากการทดลองสามารถสรุปได้ว่า ในตลาดปารีสนั้น คุณภาพกล่อง เมื่อถึง  
ปลายทางยังอยู่ในสภาพดี แม้ว่าจะมีกล่องเสียหายบ้างแต่ไม่พังและฉีกขาด เพียง  
ยุบตัวเล็กน้อย บริษัทผู้ส่งเข้าให้ความพอใจต่อกล่องมาก ชมเชยว่าเป็นกล่องบรรจุ  
มะม่วงที่ดีที่สุดจากประเทศไทยเท่าที่ผ่านมา และผลจากการตรวจสอบคุณภาพผล  
ปรากฏว่าในการลุ่มเปิดตัวอย่าง กล่องจำนวน 10 กล่อง พบผลเน่าที่ขั้วมะม่วง  
พันธุ์น้ำดอกไม้เพียง 2 ผล จากมะม่วงทั้งหมด 160 ผล หรือมีมะม่วงเสียร้อยละ  
1.25 สภาพทั่วไปของมะม่วงทั้ง 3 พันธุ์คือ แรด ทองดำ แะน้ำดอกไม้ ส่วนใหญ่  
สุกมากเกินไปมีสีเหลืองหมดทั้งผล ผู้นำเข้าแนะนำว่าไม่ควรส่งมะม่วงที่แก่มากเกินไป  
เพราะจะทำให้อายุในการวางตลาดสั้นลง มะม่วงที่ส่งถึงมือผู้นำเข้าควรให้มี  
ผิวสีเหลืองเพียงหัว และต้องไม่ดิบเขียวทั้งผล เพื่อแสดงว่ามะม่วงแก่และพร้อมที่  
จะสุกต่อไป และมะม่วงที่ห่อด้วยกระดาษขาวบางนั้นถูกใจผู้นำเข้ามาก เพราะมอง  
ดูสวยงาม และยังช่วยป้องกันผิวบอบช้ำจากการกระทบกันด้วย ในตลาดฝรั่งเศส  
กระดาษฟอยที่ใส่ไว้เพื่อประคองผลมะม่วงยังคงเป็นสิ่งที่ต้องการอยู่ ผู้นำเข้ามิได้  
ให้ความสนใจกับจำนวนผลมะม่วงต่อกล่องแต่อย่างใด เพียงแต่ให้มีน้ำหนักสุทธิต่อ  
กล่องไม่ต่ำกว่า 5 กก. ก็พอใจแล้ว และได้แนะนำรูปที่เจาะไว้ข้างกล่องจำนวน

8 รุนั้น ถ้าส่งเข้าไปในฤดูหนาวก็จะเพียงพอที่จะระบายความร้อนได้พอ แต่ถ้าส่งในฤดูร้อน ซึ่งมีอุณหภูมิสูงจะต้องเพิ่มจำนวนรูขึ้นอีก มิฉะนั้นผลมะม่วงจะสุกและเน่าเร็วขึ้น ผู้นำเข้าได้ทดลองชิมมะม่วงทุกพันธุ์ และชอบมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้และหนังกลางวัน ผู้นำเข้าในฝรั่งเศสจะนำเข้ามะม่วงจากออฟริกาใต้ มาลี บราซิล เม็กซิโก เวเนซุเอลา อิสราเอล และไทย ชาวฝรั่งเศสส่วนใหญ่ยังไม่ชินกับรสและกลิ่นของมะม่วงไทย ดังนั้นการนำเข้าจากไทยจึงมีน้อย มะม่วงที่วางขายส่วนใหญ่มาจากออฟริกาใต้เพราะอยู่ใกล้ค่าขนส่งถูกกว่าของไทยมาก ชาวฝรั่งเศสจึงรู้จักกับมะม่วงจากออฟริกาใต้มากกว่าของไทย

ส่วนที่ประเทศอังกฤษนั้นได้นำเข้าต่อจากฝรั่งเศส ผลปรากฏว่ามะม่วงที่นำเข้าต่อไปอังกฤษ ซึ่งได้ใช้วิธีสวมโฟมยูรีเทน และตั้งผลในแทนการวางราบลงให้ผลติมะม่วงไม่ช้ำ และการคัดเลือกมะม่วงจากการวิจัยที่เสิร์ฟลนั้นที่ปารีส มาทดสอบที่ลอนดอนนั้น ได้ตัดมาเฉพาะแต่ที่ยังไม่สุกมากทั้งสิ้น จึงสามารถอยู่ได้อีกจนถึง 12 - 13 วัน นับแต่เก็บเกี่ยว หรืออีกนัยหนึ่งหลังการบรรจุแล้วยังคงอยู่ได้ 8 - 9 วัน ก็ยังไม่เน่าเสีย

2. ภคินี อัครสละหงศ์ และคณะ (2524) ได้ทดลองส่งออกมะม่วงทางรถยนต์ เพื่อไปประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์ ผลจากการทดสอบโดยตรวจสอบครั้งแรกที่หาดใหญ่ ปรากฏว่ามะม่วงเริ่มมีความสุกบ้างแล้ว ตั้งแต่ 10, 25, 50 และ 75 เปอร์เซ็นต์ ปนอยู่ในกล่องเดียวกัน มีอาการเน่าเพียงเล็กน้อย แต่มีอาการที่เรียกว่า "เห็บ" สูง (ลักษณะของเห็บคือ เนื้อในเกิดเป็นไตแข็งสีขาวเมื่อมะม่วงเริ่มสุก บางครั้งจะมีอาการช้ำเกิดขึ้นด้วย . ซึ่งมักเกิดกับมะม่วงพันธุ์นิมเสนแดง) ส่วนผลการทดสอบที่ตลาดสิงคโปร์ ปรากฏว่ามะม่วงมีความสุกเกิน 50 เปอร์เซ็นต์ ขึ้นไปจนถึงสุก 100 เปอร์เซ็นต์ และพบอาการเน่าที่เกิดจากเชื้อประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับอาการเน่าที่เกิดจากเชื้อรา Botsuyodiplodia sp. และมีอาการที่เสียเนื่องจากเป็นเห็บสูงกว่า 70 เปอร์เซ็นต์ขึ้นไป และมีอาการช้ำเนื่องจากการกดทับกันสูงถึง 80 เปอร์เซ็นต์ ผลมะม่วงนี้มาก ราคามะม่วงที่ขายปลีกในตลาดสิงคโปร์มี 2 ลักษณะคือ ราคาตามร้านค้าทั่วไป และราคาขายในศูนย์การค้า ร้านค้าทั่วไปจะขายเป็นกล่อง ๆ ละ

15 กก. คือ มะม่วงที่มีลักษณะพอทานได้กล่องละ 25 เหยียญ หรือประมาณ 262.50 บาท (1 เหยียญ ประมาณ 10.50 บาท) มะม่วงพืมนเสนคิดแล้วกล่องละ 38 เหยียญ หรือประมาณ 399 บาท ส่วนในศูนย์การค้าจำหน่ายเป็นผลคือ พืมนเสนเปรี้ยวผลละ 0.80-1.00 เหยียญหรือประมาณ 8.40-10.50 บาท หนังกกลางวันขนาดกลางผลละ 1.50 เหยียญ หรือประมาณ 15.75 บาท น้ำตอกไม้ผลใหญ่ผลละประมาณ 2.00 เหยียญ หรือประมาณ 21 บาท

ส่วนในประเทศมาเลเซียนั้น มะม่วงส่วนใหญ่จะเป็นมะม่วงพันธุ์เสนเปรี้ยว มีหนังกกลางวันบางเล็กน้อย ราคามะม่วงพืมนเสนใหญ่ 1.60 เหยียญ ผลหรือประมาณ 15.20 บาท/ผล และขนาดเล็ก 1.20 เหยียญ/ผล หรือประมาณ 11.40 บาท/ผล นอกจากนี้ยังมีมะม่วงขนาดเล็ก ลูกงอม เหยียญย่น มีอาการช้ำ ราคา 0.30-0.60 เหยียญ/ผล หรือประมาณ 3.15-6.30 บาท/ผล และมีมะม่วงที่ขายที่ป่าดงเบขาร์จำหน่ายเป็นกิโลกรัม ราคามะม่วงพืมนเสนเปรี้ยว 1 เหยียญ/กก. หรือประมาณ 9.50 บาท/กก. หนังกกลางวันขนาดใหญ่ 3 เหยียญ/กก. หรือประมาณ 28.50 บาท/กก. และหนังกกลางวันขนาดเล็ก 2.5 เหยียญ/กก. หรือประมาณ 23.75 บาท/กก.

ตลาดมาเลเซียและสิงคโปร์นับว่าเป็นตลาดมะม่วงที่สำคัญมากของไทย เพราะประชาชนมีความคุ้นเคย และนิยมรับประทานมะม่วงไทยมาก ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาในการส่งเสริมการขาย เพียงแต่พยายามรักษาตลาดทั้งสองแห่งนี้ไว้ด้วยการรักษาคุณภาพของผลผลิต โดยมีการคัดเลือกคุณภาพมะม่วง การบรรจุหีบห่อที่เหมาะสมเพื่อมิให้เกิดความเสียหายต่อมะม่วง มะม่วงที่จำหน่ายในตลาดมาเลเซียและสิงคโปร์มากที่สุด ในช่วงเดือนพฤษภาคมคือ มะม่วงพืมนเสนเปรี้ยว รองลงมาคือ หนังกกลางวัน และจากการตรวจสอบมะม่วงพันธุ์คาราบาวของประเทศฟิลิปปินส์ที่ส่งออกโดยบริษัท Palican ในตลาดสิงคโปร์ซึ่งส่งมาทางเครื่องบิน ปรากฏว่าการบรรจุกล่องของประเทศฟิลิปปินส์นั้น จะเรียงมะม่วงเป็นสองชั้น โดยมีกระดาษแข็งรองเพื่อกันน้ำหนักกดจากมะม่วงในตอนบน และมีช่องแบ่งเพื่อแยกแต่ละผลจำนวนชั้นละ 20 ช่อง น้ำหนักประมาณ 10 กิโลกรัม มีช่องระบายอากาศ 4 รู และผลมะม่วงทุกผลจะห่อกระดาษที่ส่วนหัว เพื่อกันกระเทือนและวางส่วนหัวลง

### 3. กองวิจัยสินค้าและการตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (2521)

ได้ทำการศึกษารายละเอียดเรื่องมะม่วงพบว่ามีปัญหาสำคัญบางประการทั้งในด้านการผลิตและการตลาด เพื่อขยายการส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ กล่าวคือในด้านการผลิต เกษตรกรที่ปลูกมะม่วงส่วนมากปลูกเป็นเพียงพืชแซมหรือเป็นส่วนประกอบกับการปลูกพืชชนิดอื่น ๆ มิได้ปลูกเพื่อเป็นการผลิตเพื่อการค้าอย่างจริงจัง จึงมิได้ดูแลบำรุงรักษามะม่วงเท่าที่ควร และมีปล่อยตามธรรมชาติไม่ยอมใส่ปุ๋ยและยาฆ่าแมลง จึงมีปัญหาเกี่ยวกับโรคและแมลง นอกจากนั้นเวลาเก็บผลก็มักจะเก็บในระยะที่ผลมะม่วงยังไม่แก่ถึงขนาดที่ควรจะเก็บ การผลิตในลักษณะดังกล่าวนี้เป็นอุปสรรคสำคัญในการขยายการส่งออก ส่วนในด้านการตลาดนั้นก็มีปัญหาเกี่ยวกับการรวบรวมมะม่วงให้ได้ตามปริมาณ ชนิด และคุณภาพ ที่ผู้ซื้อในต่างประเทศต้องการ การบรรจุหีบห่อและการขนส่ง ซึ่งต้องการความปราณีตและรวดเร็วเป็นพิเศษ

## บทที่ 2

### การผลิตมะม่วงของประเทศไทย

#### 2.1 พื้นที่การเพาะปลูกและปริมาณการผลิตมะม่วงของประเทศไทย

ประเทศไทยเคยมีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงถึง 1.2 ล้านไร่ในปี 2528 และ 2521 (จากตารางที่ 2.1 ก.) และมีแนวโน้มว่าพื้นที่เพาะปลูกจะลดลง (จากกราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงพื้นที่เพาะปลูกมะม่วง) หลังปี 2521 นั้นแทบจะไม่มีพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้น 1.1 ล้านไร่เลย (มีเพียงปี 2525 ปีเดียว) ยิ่งมาปี 2527-2528 ด้วยแล้ว พื้นที่เพาะปลูกกลับลดลงเหลือไม่ถึง 1 ล้านไร่ ทั้งๆ ที่เป็นที่น่าคาดการณ์กันว่าพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงของประเทศไทยน่าจะเพิ่มขึ้น<sup>1</sup> เพราะว่าได้มีการตื่นตัวปลูกกันมากขึ้น แต่อย่างไรก็ดีหากเปรียบเทียบพื้นที่การปลูกมะม่วงกับไม้ผลชนิดอื่น ๆ แล้ว จะเห็นได้ว่ามะม่วงมีพื้นที่เพาะปลูกมากเป็นอันดับ 3 (ในปี 2528 จากตารางที่ 2.1 ข.) รองจากมะพร้าว และกล้วยน้ำว้า คือ มีพื้นที่เพาะปลูก 946,876 ไร่

และจากการสำรวจของศูนย์สถิติการเกษตรในปี 2528 ทำให้ทราบได้ว่า ประเทศไทยมีมะม่วงทั้งประเทศเป็นจำนวน 16,306,529 ต้น เพิ่มขึ้นจากปี 2527 คือ 1,314,547 ต้น หรือร้อยละ 8.77

ในด้านปริมาณผลผลิต ประเทศไทยเคยผลิตมะม่วงได้ถึง 703-914 ล้านกิโลกรัม ในปี 2520 และปี 2519 (จากตารางที่ 2.1 ค.) แต่หลังจากนั้นมาก็มีแนวโน้มว่าจะลดลง (จากกราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของผลผลิต

---

<sup>1</sup> เนื่องจากระยะ 4-5 ปีมานี้ได้มีการตื่นตัวปลูกมะม่วงกันมาก จึงทำให้มีหลาย ๆ ฝ่าย ที่เกี่ยวข้องในวงการมะม่วงคาดการณ์กันว่า จะมีพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงเพิ่มขึ้น แต่ลืมนึกถึงไปว่ามะม่วงที่ปลูกกันมาในสมัยก่อน ๆ ก็ต้องมีการตายไปบ้างตามอายุ

ตารางที่ 2.1 ก. แสดงพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงของประเทศไทย ปีการเพาะปลูก  
2515/2516-2527/2528

ปีการเพาะปลูก	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)
2515/2516	1,136,656
2516/2517	1,143,341
2517/2518	1,200,560
2518/2519	1,297,146
2519/2520	1,118,876
2520/2521	1,284,230
2521/2522	1,003,873
2522/2523	1,092,361
2523/2524	1,067,135
2524/2525	1,146,531
2525/2526	1,087,614
2526/2527	965,934
2527/2528	946,878

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

ตารางที่ 2.1 ข. แสดงพื้นที่การปลูกไม้ผล ปีการเพาะปลูก 2527/2528  
(เฉพาะไม้ผลที่มียอดการปลูกมากกว่า 10 ไร่) หน่วย : ไร่

ผลไม้	ให้ผลแล้ว	ยังไม่ให้ผล	รวม
1. มะพร้าว	2,230,931	608,589	2,839,520
2. กล้วยน้ำว้า	800,666	184,053	984,719
3. มะม่วง	651,529	295,349	946,878
4. เงาะ	318,781	227,029	545,810
5. ทุเรียน	284,181	74,740	358,921
6. น้อยหน่า	207,712	96,163	303,875
7. ส้มเขียวหวาน	199,299	61,704	261,003
8. มะขาม	150,681	70,004	220,685
9. ขนุน	148,854	62,678	211,532
10. ละมุด	94,242	25,476	119,718

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

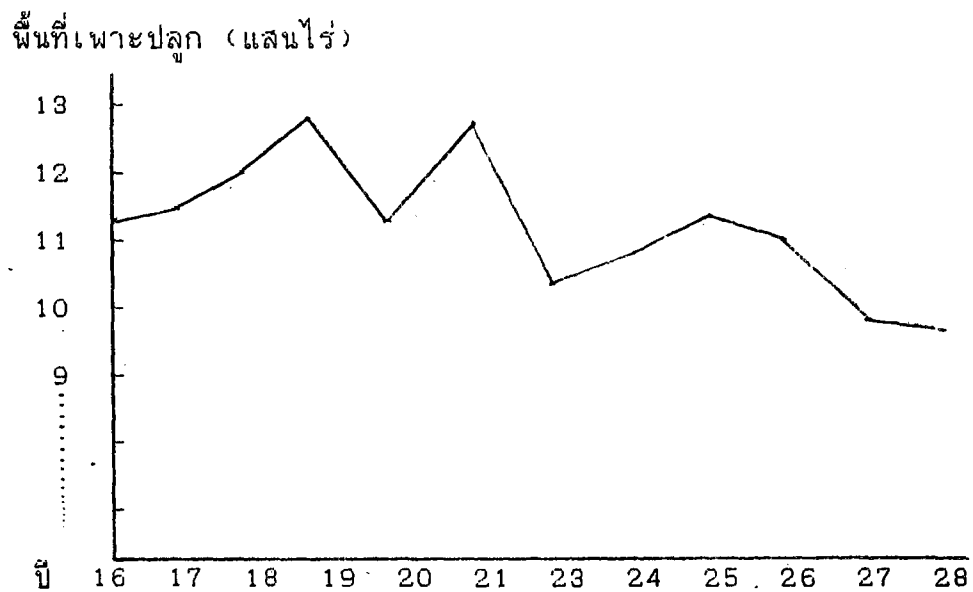
ตารางที่ 2.1 ค. แสดงผลผลิตมะม่วงของประเทศไทย ปีการเพาะปลูก

2515/2516-2527/2528

ปีการเพาะปลูก	ผลผลิตรวม (ตัน)
2515/2516	482,858.25
2516/2517	562,807.92
2517/2518	515,683.79
2518/2519	914,061.13
2519/2520	703,459.56
2520/2521	289,426.83
2521/2522	639,008.91
2522/2523	514,622.31
2523/2524	426,572.94
2524/2525	517,347.51
2525/2526	388,131.45
2526/2527	343,567.90
2527/2528	336,268.74

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

แผนภาพที่ 2.1 ก. กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วง



แผนภาพที่ 2.1 ข. กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตมะม่วง



มะม่วง) หลังปี 2522 นั้น แทบจะไม่มีผลผลิตเพิ่มขึ้นเลย (มีเพียงปี 2525 เท่านั้นที่มีผลผลิตเพิ่มขึ้น) ยิ่งมาใน 2-3 ปีมานี้ผลผลิตมะม่วงของประเทศไทย มิไม่เคยเกิน 400 ล้านกิโลกรัม การที่ผลผลิตมะม่วงของประเทศไทยลดลงนี้ ก็คงเป็นเพราะว่าพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงของประเทศไทยลดน้อยลงไปนั่นเอง

## 2.2 แหล่งผลิต

ประเทศไทยสามารถที่จะปลูกมะม่วงได้ทุกจังหวัด (จากหนังสือรายงานสถานการณ์เพาะปลูกไม้ผลไม้ยืนต้นของกรมส่งเสริมการเกษตร) แหล่งผลิตมะม่วงที่สำคัญของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จึงทำให้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงมากที่สุดในประเทศไทย คือมีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงรวมทั้งภาคประมาณ 364,053 ไร่ ในปีการเพาะปลูก 2527/2528 (จากตารางที่ 2.2 ก.) หรือคิดเป็น 31 เปอร์เซ็นต์ ของพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงทั้งประเทศ มีผลผลิตรวมแล้วประมาณ 129,890 ตัน หรือ 39.63 เปอร์เซ็นต์ ของผลผลิตมะม่วงทั้งประเทศ และเป็นภาคที่มีผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่สูงสุดด้วยคือ ประมาณ 597 กก./ไร่/ปี จังหวัดที่มีการผลิตมะม่วงเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ชัยภูมิ บุรีรัมย์ นครราชสีมา และสุรินทร์ ส่วนจังหวัดร้อยเอ็ด และอุดร ถึงแม้ว่าจะมีพื้นที่เพาะปลูกเป็นจำนวนมาก แต่ด้านผลผลิตมีน้อยมากไม่ติดอันดับหนึ่งในสิบ ภาคที่มีผลิตรองลงมาได้แก่ ภาคเหนือ มีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงรวมทั้งภาคประมาณ 248,127 ไร่ หรือประมาณ 26.29 เปอร์เซ็นต์ของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงทั้งประเทศ มีผลผลิตรวมทั้งภาคประมาณ 73,686 ตัน หรือ 21.91 เปอร์เซ็นต์ ของผลผลิตมะม่วงทั้งประเทศ จังหวัดที่มีการผลิตมะม่วงเป็นจำนวนมาก ได้แก่ เชียงใหม่และนครสวรรค์ เพียง 2 จังหวัดส่วนภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีการผลิตมะม่วงมากเป็นอันดับสามของประเทศ คือมีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงรวมทั้งภาค 155,869 ไร่ หรือ 16.52 % ของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงทั้งประเทศมีผลผลิตมะม่วงรวมทั้งภาค ประมาณ 66,467 ตัน หรือ 19.77 เปอร์เซ็นต์ ของผลผลิต

ตารางที่ 2.2 ก. แสดงพื้นที่การเพาะปลูกและผลผลิตมะม่วงแยกตามรายภาค  
ปีการเพาะปลูก 2527/2528

ภาค	พื้นที่ (ไร่)	เปอร์เซ็นต์ (%)	ผลผลิต (ตัน)	เปอร์เซ็นต์ (%)	ผลผลิต เฉลี่ย/ไร่
-เหนือ	248,127	26.29	73,686	21.90	420
-ตะวันออก					
เจียงเหนือ	364,053	38.57	129,890	38.63	597
-กลาง	74,903	7.94	29,951	8.91	531
-ตะวันออก	155,869	16.52	66,467	19.77	548
-ตะวันตก	75,990	8.05	28,063	8.35	472
-ใต้	24,841	2.63	8,212	2.44	399
รวม	943,783	100.00	336,268	100.00	517

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

มะม่วงทั้งประเทศ จังหวัดที่มีการผลิตมะม่วงเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ฉะเชิงเทรา และชลบุรี เพียง 2 จังหวัด

ส่วนทางภาคใต้ นั้น เนื่องจากมักมีปัญหาเรื่องมะม่วงไม่ค่อยออกดอกติดผล เพราะมะม่วงไม่มีระยะพักตัวในการสะสมอาหาร จึงทำให้ภาคใต้ของไทยมีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงน้อยที่สุด กล่าวคือ ในปี 2528 พื้นที่เพาะปลูกมะม่วงของ 14 จังหวัดภาคใต้มีเพียง 24,841 ไร่ หรือ 2.69 เปอร์เซ็นต์ของพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงทั้งประเทศ และเป็นภาคที่มีผลผลิตมะม่วงน้อยที่สุดคือ 8,212 ตัน มีผลผลิตน้อยกว่าจังหวัดสระบุรี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีผลผลิตมะม่วงมากเป็นอันดับ 10 ของประเทศ (ในขณะที่จังหวัดสระบุรี มีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงเพียง 17,894 ไร่ แต่มีผลผลิตมะม่วง 8,601 ตัน) ทั้งนี้เพราะว่าจังหวัดในแถบภาคใต้มีผลผลิตมะม่วงเฉลี่ยต่อไร่ต่ำ เพียง 339 กก./ไร่/ปี นั้นเอง

หากพิจารณาทางด้านพื้นที่การเพาะปลูกในแต่ละจังหวัดแล้ว (จากตารางที่ 2.2 ข.) จะพบว่าจังหวัดที่มีพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงมากที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งมีพื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงถึง 65,642 ไร่ และมีผลผลิตมากเป็นอันดับ 1 ของประเทศ คือ ประมาณ 34,490 ตัน จังหวัดที่มีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงมากเป็นอันดับ 2 ได้แก่ จังหวัดนครราชสีมา มีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วง 55,279 ไร่ และมีผลผลิตมะม่วงมากเป็นอันดับ 4 ประมาณ 19,691 ตัน และจังหวัดเชียงใหม่มีพื้นที่เพาะปลูกมากเป็นอันดับ 3 มีพื้นที่ 50,527 ไร่ และมีผลผลิตมากเป็นอันดับ 8 ประมาณ 10,190 ตัน

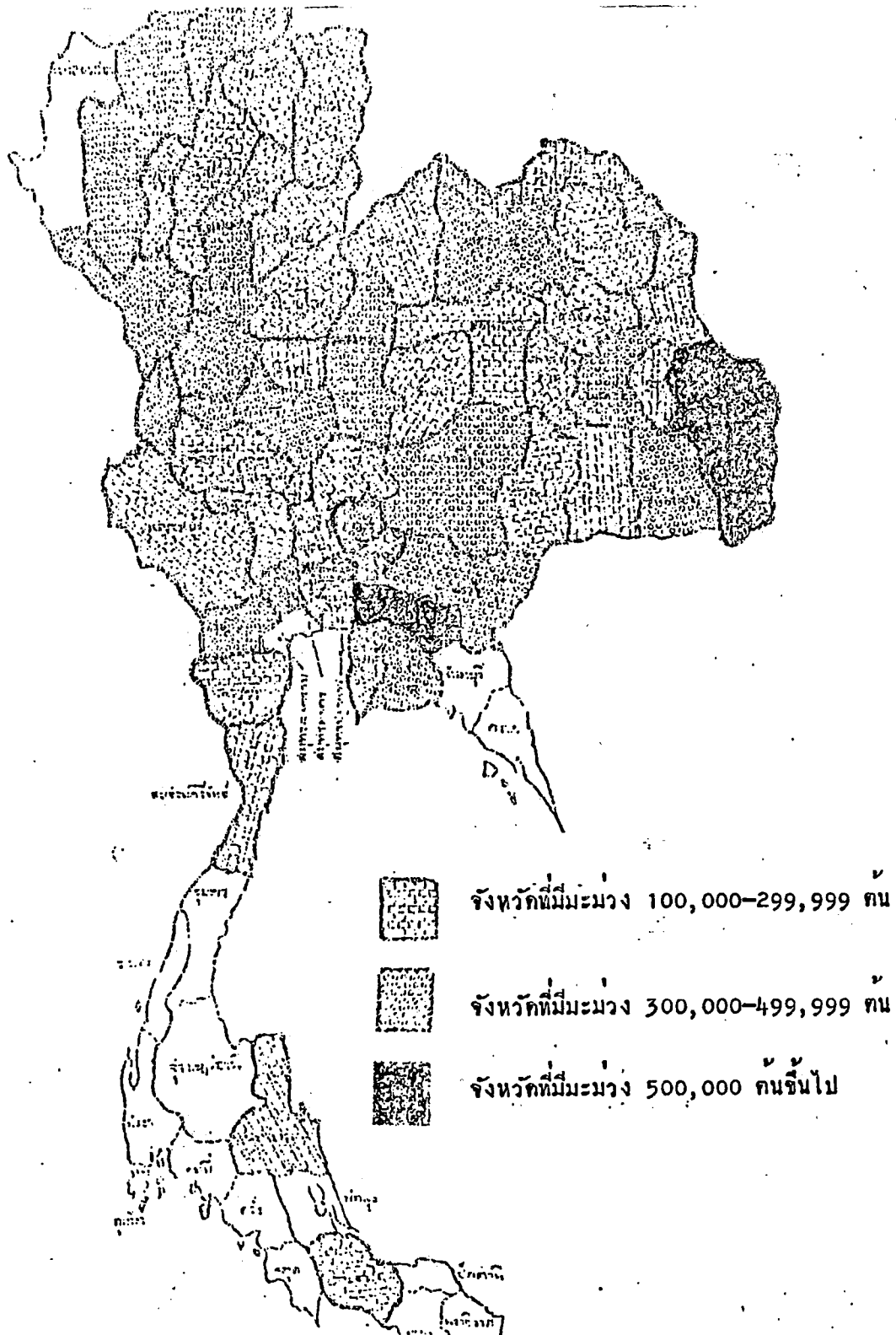
ในด้านผลผลิตนั้น พบว่าจังหวัดที่มีผลผลิตมะม่วงมากที่สุด ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา ดังได้กล่าวมาแล้วข้างต้น มีผลผลิตประมาณ 34,490 ตัน หรือมีผลผลิตคิดเป็น 10.26 เปอร์เซ็นต์ ของผลผลิตมะม่วงทั้งประเทศ จังหวัดที่มีผลผลิตมะม่วงมากเป็นอันดับ 2 ได้แก่ จังหวัดชัยภูมิ มีผลผลิตรวม 23,591 ตัน ส่วนอันดับ 3 ได้แก่ จังหวัดบุรีรัมย์ มีผลผลิต 19,858 ตัน

ตารางที่ 2.2 ข. แสดงพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงแยกตามจังหวัด (10 อันดับแรก)  
และผลผลิต ปีการเพาะปลูก 2527/2528

อันดับ	จังหวัด	พื้นที่ (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	อันดับ ผลผลิต
1	ฉะเชิงเทรา	65,642	34,490	1
2	นครราชสีมา	55,297	19,691	4
3	เชียงใหม่	50,527	10,190	8
4	ชัยภูมิ	49,857	23,591	2
5	สุรินทร์	46,150	11,734	7
6	ชลบุรี	44,173	18,132	5
7	บุรีรัมย์	33,245	19,857	3
8	นครสวรรค์	31,931	12,516	6
9	ร้อยเอ็ด	25,774	5,928	-
10	อุดรธานี	22,210	7,718	-

ที่มา : กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร.

แผนภาพที่ 2.2 แผนที่แสดงแหล่งเพาะปลูกของประเทศไทยปี 2528



แหล่งเพาะปลูกมะม่วง ปี 2528

ที่มา : ศูนย์สถิติการเกษตร

จากตัวเลขในตารางที่ 2.2 ข. จะเห็นได้ว่าจังหวัดที่มีผลผลิตจำนวนมากส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังจะเห็นได้ว่ามีถึง 4 จังหวัดที่ติดอันดับหนึ่งในสิบของจังหวัดที่มีผลผลิตมากที่สุด คือ ชัยภูมิ บุรีรัมย์ นครราชสีมา และสุรินทร์ มีผลผลิตมะม่วงมากเป็นอันดับ 2, 3, 4 และ 7 ของประเทศตามลำดับ และยังมีจังหวัดที่มีพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงมาก ๆ อีก เช่น จังหวัดร้อยเอ็ด อุดรธานี แต่ว่ามะม่วงในสองจังหวัดดังกล่าว ยังมีผลผลิตมะม่วงจำนวนน้อย แต่ในอนาคตเชื่อว่าผลผลิตมะม่วงของทั้งสองจังหวัด คงต้องเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

และจากแผนภาพที่ 2.2 จะเห็นได้ว่าการผลิตมะม่วงของประเทศไทยนั้น มีแหล่งผลิตกระจายอยู่ทั่วไปทั่วประเทศ และส่วนใหญ่จะมีการปลูกมะม่วงเป็นจำนวนอยู่ระหว่าง 300,000-499,999 ต้น มากที่สุดมีเพียงไม่กี่จังหวัดเท่านั้นที่มีการปลูกมะม่วงมากกว่า 5 แสนต้นขึ้นไป เช่น ฉะเชิงเทรา สุรินทร์ ชัยภูมิ ส่วนจังหวัดที่มีการปลูกมะม่วงน้อยไม่ถึงแสนต้น ได้แก่ จันทบุรี ตราด สมุทรสงคราม สมุทรปราการ แม่ฮ่องสอน และจังหวัดที่อยู่ในภาคใต้เกือบทั้งหมด

### 2.3 พันธุ์มะม่วง

ในประเทศไทยมีพันธุ์มะม่วงไม่ต่ำกว่า 100 สายพันธุ์ (ดูรายชื่อพันธุ์มะม่วงในภาคผนวกท้ายเล่ม) แต่ที่นิยมปลูกกันในปัจจุบันมีอยู่ไม่กี่สายพันธุ์ และพอจะแบ่งพันธุ์มะม่วงตามประเภทของการบริโภคออกได้เป็น 3 กลุ่ม ดังนี้คือ

1. กลุ่มมะม่วงที่ใช้รับประทานดิบ
2. กลุ่มมะม่วงที่ใช้รับประทานสุก
3. กลุ่มมะม่วงที่ใช้สำหรับการแปรรูป

กลุ่มมะม่วงที่ใช้รับประทานดิบ หรือที่เรียกกันทั่ว ๆ ไปว่า มะม่วงมัน มะม่วงในกลุ่มนี้มีคุณลสมบัติประจำพันธุ์คือ ขณะที่ผลยังเล็กอยู่ จะมีรสออกหวานมันหรือเปรี้ยวเล็กน้อย แต่เมื่อก่จัดจะมีรสหวานมัน กรอบ แต่เมื่อผลสุกรสชาติจะไม่

ค้อยตีนัก แต่ก็ยังมีมะม่วงมันบางสายพันธุ์ที่เมื่อผลสุกก็ยังมีรสชาติพอทานได้ เช่น แรด ฟ้ายี่น ทองดำ สายฝน แต่รสชาติจะไม่ดีเท่ามะม่วงที่ใช้สำหรับทานลูกโดยเฉพาะ คนไทยจึงไม่นิยมทานมะม่วงในกลุ่มนี้ ในขณะที่ผลสุกส่วนมะม่วงมันที่ใช้รับประทาน เมื่อผลดิบโดยเฉพาะ เช่น เขียวเสวย พิเลนมัน หอมแขงเจ้าคุณทิพย์ ฯลฯ มะม่วงเหล่านี้เมื่อสุกจะมีรสชาติจัด ๆ จึงไม่มีใครนิยมที่จะรับประทานขณะที่สุก

กลุ่มมะม่วงรับประทานลูก คุณสมบัติประจำพันธุ์ของมะม่วงในกลุ่มนี้คือ ขณะที่ผลยังเล็กอยู่จะมีรสเปรี้ยวมาก แม้ว่าจะแก่จัดก็ยังคงมีรสเปรี้ยว แต่ว่าเมื่อสุกจะมีรสหวานค่อนข้างมาก มะม่วงกลุ่มนี้จึงใช้รับประทานได้เฉพาะเมื่อสุกเท่านั้น พันธุ์มะม่วงที่อยู่ในกลุ่มนี้ได้แก่ พันธุ์น้ำดอกไม้ หนั่งกลางวัน อกร่อง ฯลฯ

มะม่วงที่จะปลูกเพื่อเป็นการค้าในปัจจุบันก็อยู่ในกลุ่มนี้ เป็นหลักเพราะว่ามีตลาดรับรองอยู่แล้วค่อนข้างแน่นอน โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศที่กำลังได้รับการสนับสนุนจากหลาย ๆ ฝ่ายอยู่ในขณะนี้

กลุ่มมะม่วงที่ใช้สำหรับการแปรรูป คุณสมบัติของมะม่วงในกลุ่มนี้จะแตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์ของการแปรรูป เช่น ถ้าจะใช้ต้องต้องเป็นมะม่วงที่เนื้อไม่เละง่าย เช่น มะม่วงแก้ว ถ้าจะเอาไปคลื่อนน้ำจะต้องเป็นพันธุ์ที่มีเนื้อเหนียวมากและมีกลิ่นหอมเล็กน้อย เช่น มะม่วง 3 กูด หรือถ้าจะเอาไปกวนเป็นมะม่วงแก้ว ก็ต้องใช้พันธุ์ที่มีเนื้อเหนียวไม่เละง่าย เช่น มะม่วงแก้ว ส่วนมะม่วงกวนนั้นเราสามารถที่จะใช้มะม่วงอะไรก็ได้ ขอให้มันเนื้อ าก ๆ แต่ส่วนมากมักจะใช้มะม่วงที่เสีย ๆ มาทำเป็นมะม่วงกวนเสียมากกว่า ดังนั้นมะม่วงกวนจึงไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคโดยทั่วไป มะม่วงในกลุ่มนี้ไม่มีใครนิยมปลูกกันเป็นการค้าในปัจจุบัน เนื่องจากมีราคาต่ำไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

#### 2.4 ฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศไทย

จากการศึกษาทางวิชาการพบว่า ปกติมะม่วงจะมีอายุการสุกแก่ตามธรรมชาติ เริ่มตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เรื่อยขึ้นมาสู่ภาคเหนือ ส่วนทางใต้ลงไปจะแก่พร้อมกับภาคเหนือตอนบน ( ชาติกริต, 2528 : 24 )

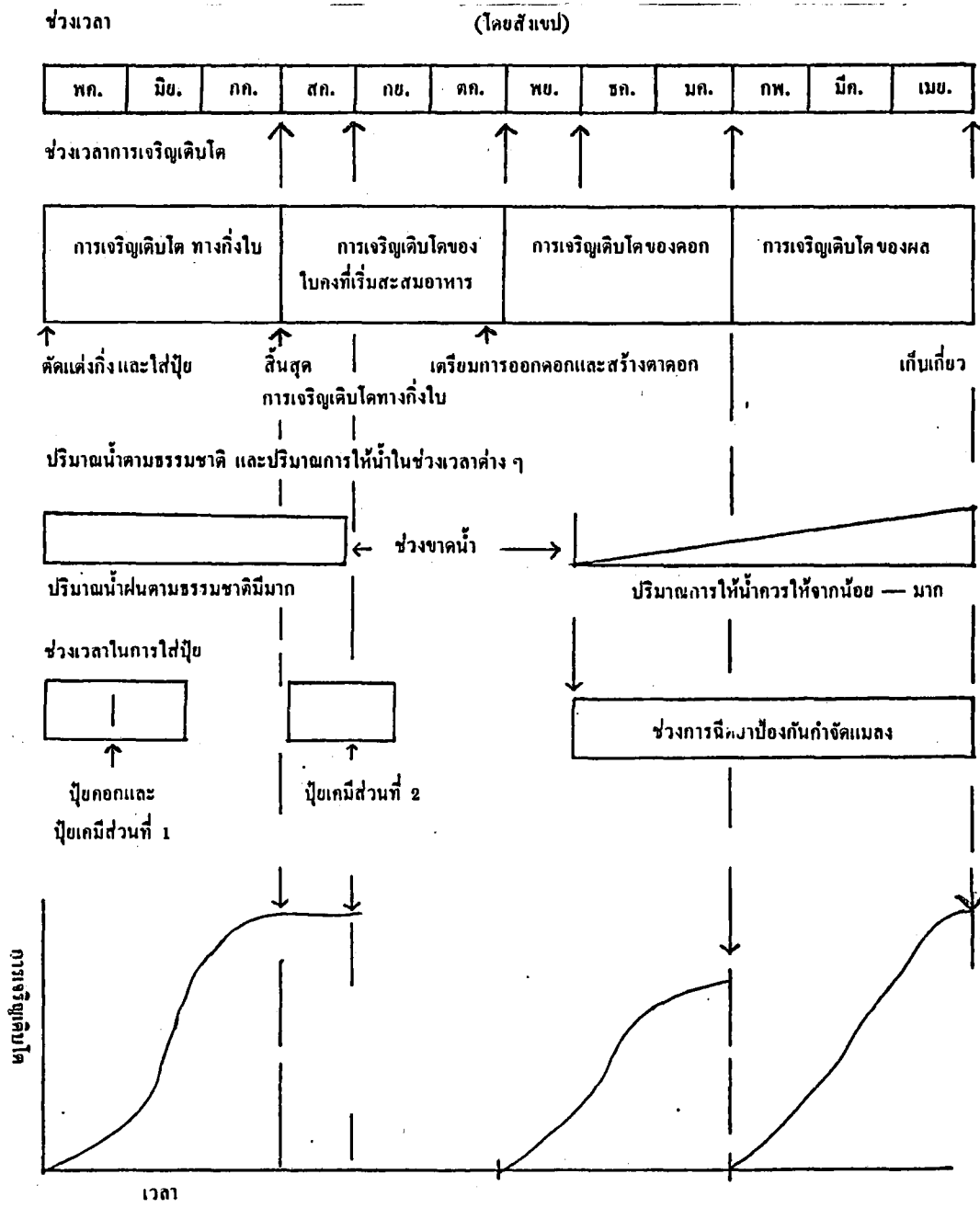
วัฏจักรการเจริญเติบโตและออกดอกติดผลของมะม่วงในแต่ละปี

การฟอร์มตัวของมะม่วงเพื่อเตรียมการออกดอกติดผล จะเริ่มหลังจากที่มีการเก็บเกี่ยวผลผลิตไปแล้วคือ ประมาณช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนกรกฎาคม (จากแผนภาพที่ 2.4 ก.) จะเป็นช่วงการเจริญเติบโตมีการสร้างกิ่งก้าน ใบ เพื่อเตรียมการสร้างอาหารในเดือนสิงหาคมถึงเดือนตุลาคม ในช่วงนี้การเจริญเติบโตของใบคงที่ คือจะหยุดการเจริญเติบโตทางกิ่งก้าน ทางใบ ในต้นเดือนสิงหาคม แต่ถ้าหากปีใดมีปริมาณน้ำฝนมาก หรือมีฝนตกล่าฤดูกาล ก็จะทำให้ช่วงการสะสมอาหารต้องเลื่อนไปด้วย ปกติก่อนที่มะม่วงจะออกดอกจะต้องให้มีช่วงแล้งระยะหนึ่งก่อนประมาณ 3 เดือน เพื่อให้ดินมีการตรึงไนโตรเจน เป็นการปรับ C/N RATIO ภายในต้นมะม่วงให้เหมาะสมพร้อมที่จะออกดอก โดยจะเริ่มมีการเตรียมการสร้างตาดอกในต้นเดือนพฤศจิกายน หรือถ้าปีใดมีปริมาณน้ำฝนมาก การเตรียมการสร้างตาดอก ก็จะเลื่อนไปเป็นปลายเดือนพฤศจิกายน ช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมกราคมจึงเป็นช่วงการเจริญเติบโตของดอก และจะกลายเป็นผลอ่อนในเดือนกุมภาพันธ์ ช่วงจากเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน จึงเป็นช่วงการเจริญเติบโตของผล และปลายเดือนเมษายนก็จะเป็นช่วงที่ผลผลิตแก่พร้อมที่จะเก็บเกี่ยวได้

อย่างไรก็ตามอายุการแก่ของมะม่วง ยังมีความแตกต่างกันไปอีกซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น พันธุ์มะม่วง ความอุดมสมบูรณ์ของดิน ปริมาณน้ำฝน และยังเกี่ยวข้องกับสภาพภูมิอากาศในแต่ละท้องถิ่น ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย ( 2527 ) ได้ทดสอบความเป็นไปได้ เพื่อที่จะผลิตมะม่วงเป็นการค้าในอนาคต โดยได้แบ่งเขตอายุการแก่ของมะม่วงที่สามารถปลูกเป็นการค้าได้ 6 เขต และเขตทดสอบที่เป็นไปได้ที่จะผลิตมะม่วงเป็นการค้าอีก 2 เขต ( ดังแผนภาพที่ 2.4 ข.) โดยการกำหนดการออกดอกและผลแก่ของมะม่วงก่อนหรือหลังดังนี้

ในเขตที่ 1 เริ่มเก็บเกี่ยวมะม่วงต้นเดือนมีนาคม ได้แก่ จังหวัด นครปฐม ราชบุรี สมุทรสาคร เพชรบุรี สมุทรสงคราม และประจวบคีรีขันธ์

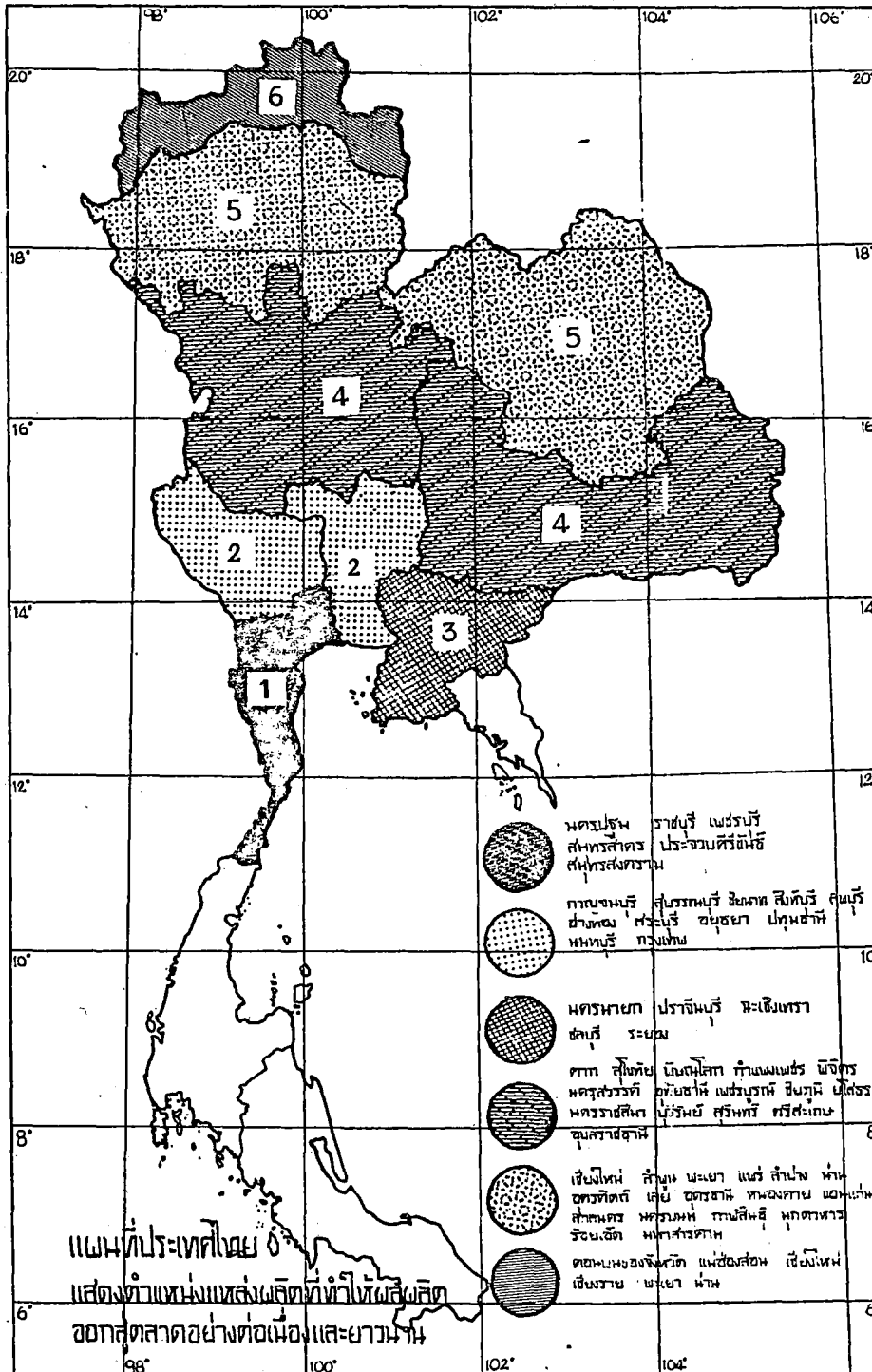
แผนภาพที่ 2.4 ก. แผนผังการเจริญเติบโตและออกดอกติดผลของมะม่วง  
ในแต่ละปี



กราฟแสดงการเจริญเติบโตของใบ ดอก ผล ของ มะม่วง จะเห็นได้ว่าช่วงการฉีดพ่นสารละลายไปแคสเซียน  
ในนครจะอยู่ประมาณช่วงกลางเดือนพฤศจิกายน-เดือน มกราคม ซึ่งมะม่วงผ่านความแห้งแล้งเพื่อสร้างตาออก มาแล้ว

ที่มา : เรื่องน้ำเกี่ยวกับสวนผลไม้สมาคมชาวสวนจังหวัดระยอง นนตรี วงศ์รักษาณิช

แผนภาพที่ 2.4 ข. แผนที่แสดงตำแหน่งแหล่งผลิตที่ทำให้ผลผลิตออกสู่ตลาด  
อย่างต่อเนืองและยาวนาน



เขตที่ 2 เริ่มเก็บเกี่ยวปลายเดือนมีนาคม ได้แก่ จังหวัดกาญจนบุรี ลพบุรี สุพรรณบุรี ปทุมธานี นนทบุรี กรุงเทพมหานคร สมุทรปราการ ชัยนาท สิงห์บุรี สระบุรี และอ่างทอง

เขตที่ 3 เริ่มเก็บเกี่ยวต้นเดือนเมษายน ได้แก่ จังหวัดนครนายก ชลบุรี ปราจีนบุรี ฉะเชิงเทรา และระยอง

เขตที่ 4 เริ่มเก็บเกี่ยวปลายเดือนเมษายน ได้แก่ จังหวัดชัยภูมิ บุรีรัมย์ นครราชสีมา สุรินทร์ ศรีสะเกษ อุบลราชธานี ยโสธร ตาก สุโขทัย พิจิตร กำแพงเพชร พิษณุโลก เพชรบูรณ์ นครสวรรค์ และอุทัยธานี

เขตที่ 5 เริ่มเก็บเกี่ยวต้นเดือนพฤษภาคม ได้แก่ จังหวัดหนองคาย เลย อุดรธานี ขอนแก่น มหาสารคาม กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด สกลนคร นครพนม มุกดาหาร ลำปาง ลำพูน เชียงใหม่ พะเยา แพร่ อุดรดิตถ์ และน่าน

เขตที่ 6 เริ่มเก็บเกี่ยวปลายเดือนพฤษภาคม ได้แก่ จังหวัดแม่ฮ่องสอน เชียงราย น่านตอนบน และเชียงใหม่ตอนบน

เขตที่ 7 ได้แก่ บริเวณจังหวัดรอบ ๆ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

เขตที่ 8 ได้แก่ บริเวณจังหวัดรอบ ๆ จังหวัดสงขลา

โดยแต่ละเขตมีช่วงเวลาการแก่ของผลและการเก็บเกี่ยว ได้แตกต่างกันประมาณ 15 วัน ซึ่งความแตกต่างนี้อาจนำมาใช้เป็นข้อกำหนดในการวางแผนการผลิต เพื่อส่งมะม่วงไปต่างประเทศอย่างมีระบบต่อเนื่องได้เป็นอย่างดี แต่อย่างไรก็ตามจะเห็นได้ว่าช่วงระยะเวลาการเก็บเกี่ยวมะม่วง ที่มีผลผลิตออกมาเป็นจำนวนมาก ก็ยังคงมีเวลาเพียงประมาณ 2 เดือน คือ ช่วงปลายเดือนมีนาคม ถึงต้นเดือนพฤษภาคม ก่อนหน้านั้นหรือหลังจากนั้นมีผลผลิตมะม่วงออกมาเพียงไม่กี่จังหวัดทำให้มะม่วงมีราคาแพงไม่คุ้มกับการที่จะส่งออก การส่งออกมะม่วงของไทย จึงขึ้นอยู่กับฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศไทยด้วย กล่าวคือ จะมีการส่งออกเป็นปริมาณมาก ๆ เพียงช่วง 2 เดือนคือ ปลายเดือนธันวาคมถึงต้นเดือนพฤษภาคมตามช่วงเวลาที่มีผลผลิตมะม่วงออกสู่ตลาดมาก

สรุปแล้วช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตมะม่วงออกสู่ท้องตลาดเป็นจำนวน - มาก ๆ จะมีระยะเวลาประมาณ 2 เดือน คือ เดือนเมษายน และพฤษภาคม (สนั่น, 2527:52) มะม่วงในฤดูกาลปกติของประเทศไทยส่วนมาก จะเริ่มออกดอก ในราวเดือนธันวาคมถึงกุมภาพันธ์ (วัฒนา, 2527:25) แต่โดยทั่วไปมักจะมีมะม่วง ที่ออกก่อนฤดูกาลอยู่เสมอในปัจจุบันนี้ ทั้งนี้เพราะมีการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ต่างๆ เข้ามาช่วย มีการใช้สารเคมีเร่งและบังคับให้มีการออกดอกก่อนฤดู อย่างไรก็ตาม การออกดอกของมะม่วงยังขึ้นกับปัจจัยอื่นๆ อีกหลายอย่างด้วยกัน เช่น พันธุ์มะม่วง อุณหภูมิ ระดับแสงแดด การปฏิบัติทางเกษตรกรรมอื่น ๆ เช่น การตัดแต่ง ความอุดมสมบูรณ์ของต้น ความพร้อมของกิ่ง ใบ ใบมะม่วงจะต้องแก่จัดก่อนที่มะม่วงจะออก ดอก และยังเกี่ยวข้องกับสภาพของภูมิอากาศในแต่ละท้องถิ่นดังที่กล่าวมาแล้ว

## 2.5 แนวโน้มการผลิต

ถึงแม้ว่าแนวโน้มผลผลิตมะม่วงของประเทศไทยในระยะที่ผ่านมา มี แนวโน้มว่าจะลดลง แต่ในเรื่องความก้าวหน้าในด้านการผลิตแล้ว นับว่าก้าวหน้า ไปมากที่สุดทีเดียว ซึ่งทั้งนี้เป็นผลมาจากการได้รับการส่งเสริม และร่วมมือจากผู้มี หน้าที่เกี่ยวข้องจากหลายฝ่าย ทั้งความก้าวหน้าทางด้านการขยายพันธุ์ การใช้สาร เคมี ได้ก้าวมามีบทบาทสำคัญในการผลิตมะม่วงในยุคปัจจุบัน ทำให้การผลิตมะม่วง สามารถที่จะได้รับผลตอบแทนสูงสามารถที่จะคืนทุนได้เร็ว ประกอบกับเหตุการณ์ ภาวะเศรษฐกิจผันผวนราคาสินค้าเกษตรหลายอย่างตกต่ำ เนื่องจากประสบกับ ปัญหาภาวะการแข่งขันในตลาดโลก ทำให้เกษตรกรต้องลดพื้นที่การปลูกพืชเหล่านี้ ลงและหันมาปลูกพืชอย่างอื่นทดแทน เช่น ชาวนาที่เคยปลูกข้าวก็มีหลายรายที่ได้ทำ การยกร่องในนาข้าวให้กลายเป็นสวนมะม่วง ไร่มัน ไร่สับปะรด สวนมะพร้าว หรือแม้แต่สวนส้มแก้วรังสิต ก็มีการเปลี่ยนแปลงมาเป็นการปลูกสร้างสวนส้มแทน (เปรมปรี, 2529:12) ตลอดจนการลงทุนของนักลงทุนที่มีการสร้างสวนมะม่วง มาตรฐานเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ สวนเกษตรแบบจัดสรร สำหรับงานสวนเพื่อ

ฝึกสอนยามสูงอายุหรือปลดเกษียณ ก็เป็นส่วนมะม่วงแทนกิ่งอื่น ดังนั้นจึงทำให้เป็นที่  
คาดการณ์กันว่าผลผลิตมะม่วง จะต้องเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอนในอนาคต

อย่างไรก็ตามผลจากความก้าวหน้าในด้านการผลิตขณะนี้คือ -  
ประเทศไทยสามารถผลิตมะม่วงได้เกือบตลอดปี อันเป็นผลมาจากความก้าวหน้าใน  
ด้านการพัฒนาพันธุ์ การใช้สารเคมี และการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ จึงอาจกล่าว  
ได้ว่าแนวโน้มการผลิตในอนาคตประเทศไทย อาจจะมีผลผลิตมะม่วงออกสู่ตลาดปี  
ก็เห็นได้ (ดังเช่นที่เคยทำสำเร็จมาแล้วกับส้มเขียวหวาน) และแนวโน้มการผลิต  
ส่วนใหญ่จะเน้นที่คุณภาพเป็นสิ่งสำคัญ มีการให้น้ำให้ปุ๋ยเพื่อความสมบูรณ์ของผล มี  
การใช้ยาป้องกันกำจัดโรคแมลงที่เหมาะสม การผลิตจะเป็นการผลิตเพื่อการค้า  
มากขึ้น คือมุ่งหวังที่จะได้ผลตอบแทนเร็วและได้ผลตอบแทนสูง ในการผลิตนั้นอาจ  
จะได้ผลตอบแทนในเวลาเพียงปีเดียว ดังนั้นจะเห็นได้ว่าชาวสวนมะม่วงสมัยใหม่นี้  
ล้วนแต่เป็นผู้ที่มีความรู้ หรือมีประสบการณ์ทั้งสิ้น เพราะว่าหากไม่มีความรู้หรือไม่  
มีประสบการณ์ จะไม่สามารถบริหารงานสวนมะม่วงให้ประสบความสำเร็จได้เลย  
เนื่องจากการผลิตมะม่วงปัจจุบันนี้ จำเป็นที่จะต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์  
และในการผลิตมะม่วงจะต้องมีการลงทุนสูง หากว่าไม่มีความสามารถในการ  
บริหารงานพอ ก็จะทำให้ต้องขาดทุน และไม่ประสบความสำเร็จในการทำสวน  
มะม่วงได้

การผลิตมะม่วงในยุคปัจจุบันนี้ เนื่องจากการเป็นการผลิตเพื่อการค้าจึงไม่  
มีเกษตรกรชาวสวนคนใดที่ปลูกมะม่วงระยะเกินกว่า 4 x 4 ม. มีแต่จะปลูกให้ชิด

---

<sup>1</sup> จากการไปชมสวนมะม่วงขนาดใหญ่ 4 แห่ง คือ จังหวัดสมุทรสาคร  
2 แห่ง เป็นสวนของคุณวิโรจน์ กับสวนของบ้ำจิ้มลิ้ม และสวนที่จังหวัดชลบุรีอีก  
2 แห่ง คือ สวนชัยพฤกษ์ ของคุณอุดม และสวนบุญเที่ยง ของคุณลุงบุญเที่ยง พบว่า  
มีถึง 3 สวนที่ปลูกระยะ 2.5 x 2.5 ม. คือ สวนคุณวิโรจน์ สวนคุณอุดม และ  
สวนของคุณลุงบุญเที่ยง

มากกว่านั้น หรือเป็นการปลูกที่เรียกกันทั่ว ๆ ไปว่า "การ ปลูกในระบบชิด (HIGH DENSITY PLANTATION)" คือมุ่งที่จะได้ผลตอบแทนเร็วหวังผลผลิตต่อต้นน้อย (แต่ผลผลิตรวมต่อพื้นที่จะสูงกว่าแบบเก่า) และจะได้เปรียบกว่าการผลิตแบบ สมัยก่อนในแง่ของการบำรุงรักษา การปฏิบัติเกี่ยวกับการตัดแต่ง การป้องกันกำจัด โรคและแมลง การใช้สารเคมีบังคับก่อนออกดอกติดผล และการเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งจะสามารถทำงานได้สะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายได้มากกว่า และการผลิต มะม่วงในระบบปลูกชนิดนี้เองที่เป็นพื้นฐานในการผลิตมะม่วง เพื่อการส่งออก โดยเฉพาะ ( เปรมปรี, 2529:29 )

## 2.6 การผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก

การส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ในอดีตนั้นมักจะเริ่มต้นที่ขบวนการ รวบรวมผลผลิต เนื่องจากในอดีตนั้นไม่มีการเตรียมพร้อมตั้งแต่การปลูก จึงต้อง อาศัยผลผลิตจากสวนมะม่วงเก่า ๆ ที่ปลูกกันไว้แต่โบราณ โดยอาศัยพ่อค้ารวบรวม ท้องถิ่นหรือตัวแทน เป็นผู้รวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพพอที่จะส่งออกได้ มาทำการ บรรจุหีบห่อแล้วส่งออก แต่ปัจจุบันนี้การส่งออกมะม่วงของ ประเทศไทย เริ่มมีการ วางแผนตั้งแต่การเลือกพื้นที่เพาะปลูก การเลือกพันธุ์ การวางแผนผังฟาร์ม ระยะ การปลูก รวมทั้งมีการเตรียมแผนงานสำหรับการบริหารงานในสวนในอนาคตไว้กัน เรียบร้อยแล้ว ดังนั้นในการที่จะศึกษาขบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย จึงสมควรที่ได้ทำการศึกษาตั้งแต่ กระบวนการผลิต กระบวนการทางด้านการตลาด และการส่งออก ตลอดจนเรื่องปลีกย่อยอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการส่งออก เช่น วิธีการ ฤดูกาล การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ฯลฯ

### กระบวนการด้านการผลิตเพื่อส่งออก

แต่เดิมนั้นการผลิตมะม่วงยังไม่มีใครคิดที่จะทำการผลิตเพื่อส่งออก - เพียงปลูกกันแค่พอกิน ประกอบกับราคาในสมัยก่อนนั้นไม่ตึก จึงไม่มีใครลงทุน ปลูกมะม่วงกันอย่างเป็นล่ำเป็นสัน และการผลิตมะม่วงในสมัยก่อนจะต้องใช้เวลา

นาน ประมาณ 5-6 ปี จึงจะให้ผลผลิต แต่ปัจจุบันนี้อาจใช้เวลาเพียงปีเดียว ก็อาจได้ผลผลิตบ้างแล้ว

แนวความคิดการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกได้เกิดขึ้น เมื่อประมาณปี 2521 โดยมีกลุ่มที่เป็นแกนนำคือ "ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย" และก็ได้มีการปรับปรุงการผลิตตั้งแต่เรื่องพันธุ์ การใช้เทคโนโลยีเพิ่มผลผลิต การป้องกันกำจัดโรคและแมลง การพัฒนาคุณภาพของผลผลิตทางด้านอื่น ๆ รวมทั้งด้านการทดสอบตลาดและการเผยแพร่ให้ตลาดรู้จักมะม่วงไทย

การผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกของเกษตรกรชาวสวนสมัยนี้ จะมีการพิจารณาตั้งแต่พื้นที่และสถานที่เพาะปลูก พันธุ์ การวาง ผนังฟาร์ม และระยะการปลูก ตลอดจนการปฏิบัติดูแลมะม่วงเพื่อให้ผลผลิตที่ได้ออกมา เป็นผลผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ

#### พื้นที่และสถานที่เพาะปลูก

การเลือกพื้นที่เพาะปลูกสิ่งสำคัญที่สุดคือ จะพิจารณาเลือกพื้นที่ที่อยู่ใกล้ น้ำ หรือบางแห่งอาจมีน้ำล้อมรอบ ถ้าบางแห่งไม่มีแหล่งน้ำธรรมชาติ อาจมีการวางแผนชลประทานมาช่วย เช่น สหกรณ์เกษตรและอุตสาหกรรมจำกัด (ส.ก.อ.) ที่อยู่ชายฝั่งพื้นที่ 1,000 ไร่ มีโครงการปลูกมะม่วง 60,000 ต้นเป็นพื้นที่ที่สามารถใช้น้ำจากแม่น้ำเจ้าพระยาได้ โครงการสวนมะม่วงเทพประทาน สมุทรปราการ มีพื้นที่ 2,375 ไร่ ติดกับคลองส่งน้ำระพีพัฒน์ และมีการขุดร่องน้ำเข้าไปในแปลงทุกแปลง โครงการสวนมะม่วงชะอำ ที่จังหวัดเพชรบุรีมีพื้นที่ 300 ไร่ ถึงแม้ว่าจะไม่มีแหล่งน้ำธรรมชาติ แต่ก็สูบน้ำจากน้ำบาดาลมาใช้ได้ นอกจากนี้เกษตรกรรายย่อยที่ปลูกมะม่วงไม่ถึง 100 ไร่ โดยทั่วไปแล้วก็จะเลือกแหล่งที่อยู่ใกล้ น้ำ หรือมีน้ำล้อมรอบ เช่น สวนคุณบุญเที่ยงที่ชลบุรีที่ต่อท่อน้ำมาจากอ่างเก็บน้ำบางพระโดยตรง สวนของคุณวิโรจน์และคุณบัวจิมลิ้มที่สมุทรสาคร ก็มีน้ำล้อมรอบโดยอาศัยน้ำจากแม่น้ำท่าจีน จะเห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ได้คำนึงถึงเรื่องน้ำ เป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกพื้นที่ อย่างไรก็ตามมีเกษตรกรบางรายที่ไม่สามารถเลือกพื้นที่เองได้

จึงต้องตัดแปลงพื้นที่ของตนเองที่มีอยู่ ให้เหมาะสมกับการปลูกมะม่วงได้ต่อไป เช่น บางแห่งเป็นที่นาที่ต้องจ้างรถแมคโครมายกร่องให้มีคันสูงพื้นน้ำ บางแห่งเป็นภูเขา ไม่อาจใช้น้ำจากน้ำบาดาลได้ก็ต้องหาทางสร้างอ่างเก็บน้ำ อย่างเช่นที่ไร่ประพันธ์ จังหวัดเชียงใหม่

การเลือกสถานที่ส่วนใหญ่แล้ว เกษตรกรจะไม่ค่อยมีสิทธิ์ในการเลือกสถานที่มากนัก เพราะสถานที่ที่เหมาะสมก็ย่อมจะมีราคาแพง จึงไม่ค่อยกับการลงทุน แต่เท่าที่สังเกตทั่วไปส่วนมะม่วงใหม่ ๆ ส่วนมากจะมีทางรถยนต์เข้าไปถึงสวนทุกแห่ง ไม่เหมือนชาวสวนที่อยู่แถบนนทบุรี ที่จะต้องใช้เรือขนผลผลิตออกมาสู่ตัวเมืองแล้วจึงใช้รถยนต์ขนส่งอีกที ซึ่งทำให้ผลผลิตชอกช้ำเสียหาย

### พันธุ์

การคัดเลือกพันธุ์เพื่อปลูกส่งต่างประเทศ ได้เป็นที่ตกลงกันแล้วในที่ประชุมของคณะกรรมการ "ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย" เมื่อปี 2521 ว่าพันธุ์มะม่วงที่จะผลิตเพื่อส่งออกนั้นได้แบ่งเป็น 2 พวกคือ

#### ก. พันธุ์มะม่วงไทย ประกอบด้วย

- พันธุ์ที่รับประทานผลสุก ได้แก่ น้ำดอกไม้ หลังกลางวัน และทองดำ
- พันธุ์ที่รับประทานผลดิบ ได้แก่ เขียวเลวย แรด พิมเสนมัน
- พันธุ์ที่ใช้แปรรูป ได้แก่ แก้ว สามปี พิมเสนแดง

#### ข. พันธุ์มะม่วงต่างประเทศ

- พันธุ์ที่รับประทานผลสุก ได้แก่ Tommy Atkins Kent
- พันธุ์ที่ใช้แปรรูป ได้แก่ Keitt และ Palmer

อย่างไรก็ตามในการส่งออกปัจจุบันนี้ ยังคงส่งออกเฉพาะพันธุ์ม่วงของไทย ในกลุ่มรับประทานผลสุกซึ่งได้แก่ น้ำดอกไม้ หลังกลางวัน และทองดำเท่านั้น และกลุ่มมะม่วงดิบก็เริ่มมีการส่งออกไปบ้าง แต่ตลาดยอมรับเฉพาะพันธุ์เขียวเลวย ส่วนพันธุ์แรดนั้นก็มีส่งออกไปบ้าง แต่เมื่อไปถึงต่างประเทศแล้วจะใช้รับประทานในรูป

ผลสุก ส่วนในกลุ่มที่ใช้แปรรูปนั้น ในปัจจุบันมีการส่งออกเฉพาะมะม่วงแก้วและ  
พืชมะม่วง และมะม่วงพืชมะม่วงที่ส่งออกไปต่างประเทศ จะใช้รับประทานในรูปผลสุก  
แต่มะม่วงพืชมะม่วงนั้น และสามปีไม่มีรายงานการส่งออกเลย

ส่วนมะม่วงพันธุ์ต่างประเทศนั้น ยังไม่มีความก้าวหน้าออกมาในขณะนี้  
คงเป็นเพราะว่าผลผลิตยังมีออกมาน้อย

ในเรื่องของพันธุ์มะม่วงที่เกษตรกรชาวสวนปลูกอยู่ในขณะนี้ จากข้อมูล  
ที่มีอยู่ไม่สามารถทราบได้ว่ามีพันธุ์อะไรปลูกอยู่เป็นจำนวนเท่าใด แต่จากข้อมูลที่มี  
อยู่ทำให้ทราบได้ว่า ผลผลิตมะม่วงที่มีมากที่สุดและอันดับรองลงมาในปี 2527 ได้แก่  
พันธุ์ แก้ว อกร่อง สามปี พืชมะม่วงแดง หนังกกลางวัน พืชมะม่วงมัน ทองดำ แรด  
เขียวสวย และน้ำดอกไม้ ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าพันธุ์มะม่วงที่ส่งเสริมให้ปลูก  
เพื่อส่งออก ล้วนแต่อยู่ในอันดับที่มีผลผลิตมากที่สุด ทั้งสิ้น ยกเว้น อกร่องที่ไม่ได้รับการ  
ส่งเสริม ซึ่งก็คงเป็นเพราะเห็นว่ามะม่วงอกร่องเป็นมะม่วงที่ถูกรสนิยมคนไทยมาก  
ที่สุด หากส่งออกก็ต้องซื้อในราคาแพง และจะทำให้ราคามะม่วงภายในประเทศ  
สูงตามไปด้วย ทำความเดือดร้อนให้แก่ผู้บริโภค แต่อย่างไรก็ดีพบว่ามะม่วงที่  
ส่งออกไปมาเลเซียและสิงคโปร์ ซึ่งเป็นตลาดรองรับมะม่วงจากไทยที่ใหญ่ที่สุด  
(มากกว่าร้อยละ 80 ของการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทย) พันธุ์ที่ส่งออกมาก  
ที่สุดคือ หนังกกลางวัน รองลงมาได้แก่ พืชมะม่วงเปรี้ยว แก้ว ทองดำ อกร่อง ฯลฯ  
(พงษ์พันธุ์, 2529: 3) จะเห็นได้ว่ามะม่วงอกร่องซึ่งเป็นพันธุ์ที่ไม่ได้รับการส่งเสริม  
แต่ก็สามารถส่งออกได้มากเป็นอันดับ 5

ดังนั้นอาจจะกล่าวได้ว่า ปริมาณการส่งออกของมะม่วงจะขึ้นอยู่กับ  
ปริมาณการผลิตของมะม่วงแต่ละพันธุ์มากกว่า แต่อย่างไรก็ตามจากข้อมูลที่มีอยู่  
ขณะนี้ จะเห็นได้ว่าพันธุ์มะม่วงที่ส่งเสริมให้ปลูกเพื่อส่งออก โดยเฉพาะในกลุ่ม  
มะม่วงที่รับประทานผลสุกคือ น้ำดอกไม้ และหนังกกลางวัน ได้มีการขยายพื้นที่การ  
เพาะปลูกมากขึ้นแล้ว เช่น สหกรณ์เกษตรและอุตสาหกรรม จำกัด (ส.ก.อ.) ที่  
อยุธยาที่มีโครงการปลูกมะม่วง 60,000 ต้น ก็จะปลูกเฉพาะมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้

ส่วนโครงการอื่น ๆ ก็จะมีมะม่วงน้ำดอกไม้และหนังกกลางวันปลูกเป็นมะม่วงหลัก ยืนพื้น และสวนของเกษตรกรรายย่อยทั่วไป ก็มักจะมีมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้รวมอยู่ ด้วยเสมออย่างเช่น สวนของคุณวิโรจน์ ที่สมุทรสาคร ก็ปลูกมะม่วงน้ำดอกไม้ไว้ มากกว่าร้อยละ 50 และมีโครงการที่จะขยายอีกเป็น 100 ไร่ ก็จะเป็นพันธุ์ น้ำดอกไม้ ของคุณบุญเที่ยง ที่ชลบุรี ก็มีพันธุ์น้ำดอกไม้ประมาณร้อยละ 50 ส่วนของ อาจารย์ประพัฒน์ ที่เชียงใหม่ ก็ได้ทำการเปลี่ยนยอดมะม่วงแก้วต้นใหญ่ ๆ มาเป็น น้ำดอกไม้บ้างแล้ว รวมทั้งมีพันธุ์หนังกกลางวันปลูกเป็นพันธุ์หลัก

ดังนั้นจะเห็นว่าในเรื่องพันธุ์นั้น ในปัจจุบันได้มีการขยายพันธุ์มะม่วง พันธุ์ดี โดยเฉพาะพันธุ์น้ำดอกไม้ไปได้มาก ส่วนพันธุ์ทองดำนั้นได้มีการต้นตัวและ สนใจปลูกกันมานานกว่า 5-6 ปีมาแล้ว และพันธุ์หนังกกลางวันนั้นถึงแม้ว่าจะไม่ค่อย มีการขยายพื้นที่เพาะปลูก แต่ว่าเป็นมะม่วงที่มีการปลูกกันมานานแล้ว และเป็น มะม่วงที่มีความได้เปรียบในตัวของมันเองคือ เป็นพันธุ์ที่มีอายุยืน ยิ่งอายุมากก็จะ ยิ่งให้ผลตก ต้นหนึ่งอาจได้เงินถึง 1-2 หมื่นบาท เมื่ออายุ 20 ปี (กอง บก. เคนการเกษตร, 2529:44) และในปี 2527 ก็มีผลผลิตมากเป็นอันดับ 5 ของ ผลผลิตมะม่วงทั้งหมด

อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าเสียดายว่า ยังไม่มีข้อมูลยืนยันว่ามะม่วงพันธุ์ที่ ใช้ในการส่งออกทั้ง 3 พันธุ์ ได้มีการขยายพื้นที่เพาะปลูกไปแล้วเท่าใด ข้อมูลที่มี อยู่เพียงแต่แสดงให้เห็นว่า ในจำนวนพื้นที่เพาะปลูกมะม่วงที่ขยายออกไป ส่วนใหญ่ เป็นการปลูกมะม่วงพันธุ์ที่เป็นที่นิยมในประเทศเป็นหลักเช่น เขียวเสวย หนองแซง แก้ว และอกร่อง เป็นต้น (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2528:52)

### การวางแผนผังฟาร์มและระยะการปลูก

การผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกจะต้องมีการวางแผนผังฟาร์มและระยะ การปลูกให้เหมาะสม เพื่อความสะดวกในการปฏิบัติงานและผลผลิตที่ได้ จะได้มี คุณภาพตรงตามที่ต้องการ การผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกหรือเพื่อการค้าโดย

ทั่วไป ปัจจุบันนี้จะนิยมปลูกในระบบชิด (High density) มีระยะไม่เกิน 4 x 4 ม. แต่โดยทั่วไปแล้วจะใช้ระยะที่กว้างนั้น การวางแผนผังฟาร์มโดยทั่วไป จะให้มีร่องน้ำผ่านทุกแปลง และปลูกมะม่วงข้างแปลงทั้ง 2 ข้าง และวางแผนไว้ในอนาคตว่า หากไม่สามารถควบคุมระยะชิดต่อไปได้ ก็จะตัดต้นกลางออกเสีย 1 ต้น เช่น หากปลูกระยะ 2.5 x 2.5 ม. หากควบคุมต่อไปอีกไม่ได้ก็จะตัดออกเสีย 1 ต้น ให้เป็นระยะ 5 x 5 ม.

การปลูกในระยะชิดนี้จัดได้ว่า เป็นพื้นฐานของการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง เพราะจะสามารถที่จะพัฒนาการปลูกมะม่วงเพื่อการค้าอย่าง เป็นระบบอุตสาหกรรมเกษตรได้ง่าย<sup>1</sup> ทั้งนี้เพราะว่ามะม่วงที่ปลูกในระบบชิด จะมีทรงพุ่มเตี้ย ต้นไม่สูง จึงสามารถที่จะควบคุมการออกดอกติดผล และสามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตได้ง่ายกว่าการปลูกแบบเก่า ตลอดจนสะดวกต่อการเก็บเกี่ยวทั้งยัง ช่วยให้คุณภาพผลที่เก็บเกี่ยวบ่มข้าน้อยลง และที่สำคัญที่สุดสามารถคืนทุนได้เร็ว ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญในภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน เพราะสามารถที่จะบังคับให้ติดผลได้ ตั้งแต่อายุ 2-3 ปีแรก หรืออาจจะได้ตั้งแต่ปีแรกบ้างแล้ว ถึงแม้ว่าต้นอายุน้อย จะให้ผลผลิตได้น้อย แต่เมื่อคิดผลผลิตรวมต่อพื้นที่แล้ว ก็จะเห็นว่าได้ผลผลิตมากพอสมควร แต่อย่างไรก็ตามการปลูกมะม่วงในระบบชิด จะได้ผลดีเพียงใดนั้นก็ขึ้นอยู่กับเหตุผลและสภาพแวดล้อมต่าง ๆ อีกด้วย กล่าวคือ

1. ต้องเป็นสายพันธุ์ที่การเจริญเติบโตแต่ละช่วงสั้นและเป็นสายพันธุ์ที่ค่อนข้างออกทวายและให้ผลได้เร็ว เช่น พันธุ์น้ำดอกไม้ทวาย
2. ต้องมีความชำนาญและเวลาหรือค่างานอย่างเพียงพอเพื่อทำการตัดแต่งกิ่ง ทั้งนี้ถือว่า "การตัดแต่งกิ่ง" เป็นหัวใจของการปลูกมะม่วงในระบบปลูกชิดเลยก็ว่าได้

---

<sup>1</sup> การผลิตในระบบอุตสาหกรรมเกษตร หรือการผลิตเพื่ออุตสาหกรรมเกษตร (agro-industry) เป็นการดึงเอาเงินลงทุนเอกชน, นักวิชาการ และหน่วยงานของรัฐที่ให้ทุนหรือโทษต่อธุรกิจอุตสาหกรรม ได้มาร่วมกันใช้ความรู้ความสามารถของแต่ละฝ่ายอย่างลึกซึ้ง

3. ผู้ปลูกจะต้องมีทุนเพียงพอในการที่จะซื้อกิ่งพันธุ์ดี เนื่องจากการปลูกระยะชิดจำเป็นต้องใช้กิ่งพันธุ์จำนวนมาก หรือไม่เช่นนั้นจะต้องมีความสามารถในการขยายพันธุ์ได้เอง คือสามารถติดตามเปลี่ยนยอดหรือทาบกิ่งได้เอง

4. ผู้ปลูกจะต้องมีความรู้และเข้าใจเรื่องมะม่วง และเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ บ้างพอสมควร เช่น การใช้สารเคมีช่วยเร่งการออกดอกติดผล การใส่ปุ๋ย การตัดแต่งกิ่ง ฯลฯ เพราะการปลูกในระบบชิดไม่อาจใช้หลักการเดียวกับการปลูกมะม่วงแบบเก่าได้เสมอไป รวมทั้งการคอยสังเกตดูขนาดทรงพุ่มที่เหมาะสม เพราะเมื่อมะม่วงมีอายุมากขึ้นจนไม่สามารถควบคุมขนาดทรงพุ่มได้แล้ว จำเป็นที่จะต้องยอมตัดลงต้นมะม่วงออกบ้าง เช่น อาจตัดต้นวัน 2 ต้น หรือตัดต้นวันต้น แล้วแต่ความเหมาะสม

#### การปฏิบัติต่อมะม่วงเพื่อการส่งออก

การปฏิบัติต่อมะม่วงเพื่อการส่งออก เป็นหัวใจสำคัญของการส่งออก และจะมีผลต่อการส่งออกมะม่วงของไทยในอนาคตด้วย เพราะหากว่ามะม่วงจากไทยมีคุณภาพดี ก็จะมีการนำเข้าจากต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นตามมา โดยเฉพาะในตลาดยุโรป ซึ่งมีความเคร่งครัดในเรื่องของคุณภาพมาก เพราะถ้าหากของคุณภาพไม่ดี จะไม่สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่น ๆ ได้

การปฏิบัติต่อมะม่วงเพื่อให้ได้ผลผลิตและมีคุณภาพตามที่ตลาดต่างประเทศต้องการ จะต้องเริ่มเตรียมการตั้งแต่หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตไปแล้ว นั่นก็คือมีการตัดแต่ง การใส่ปุ๋ย จนถึงระยะที่มะม่วงเริ่มสะสมอาหาร จึงมีการปฏิบัติเพื่อเร่งการออกดอก และระยะที่มะม่วงออกช่อก็ต้องมีการปฏิบัติการป้องกันกำจัดโรคและแมลงที่เหมาะสม ตลอดจนถึงขั้นตอนในการเก็บเกี่ยว ซึ่งต้องใช้วิทยาการการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม เพื่อลดความบอบช้ำเสียหายของผลผลิต

บทที่ 3

การตลาดมะม่วงของประเทศไทย

3.1 ตลาดมะม่วงภายในประเทศ

มะม่วงที่ผลิตได้ภายในประเทศส่วนหนึ่ง จะใช้บริโภคภายในประเทศ และอีกส่วนหนึ่งจะใช้ส่งออก ปริมาณการบริโภคมะม่วงปีหนึ่ง ๆ ตกประมาณ 3-4 แสนตันคิดเป็นร้อยละ 90 - 95 ของปริมาณมะม่วงที่ผลิตได้ภายในประเทศทั้งหมด (จากตารางที่ 3.1) ลักษณะการบริโภคมะม่วงภายในประเทศ จะใช้บริโภคทั้งในรูปรับประทานเป็นผลไม้สด คือรับประทานดิบและสุก รวมทั้งผลิตภัณฑ์จากมะม่วงแปรรูป เช่น มะม่วงดอง มะม่วงกวน และมะม่วงแปรรูปอื่น ๆ รวมทั้งรับประทานสุกร่วมกับข้าวเหนียว ซึ่งเป็นที่นิยมกันแพร่หลายทั่วไปในประเทศไทย

(ตารางที่ 3.1 ปริมาณการผลิต การส่งออก และการบริโภคมะม่วงภายในประเทศ

ปีการเพาะปลูก	ผลผลิต <sup>1</sup> (ตัน)	การส่งออก <sup>2</sup> (ตัน)	การบริโภคภายในประเทศ(ตัน)	เปอร์เซ็นต์การบริโภค
2523/24	426,572.94	21,154.55	405,418.39	95.04
2524/25	517,347.51	32,540.97	484,806.54	93.71
2525/26	388,131.45	20,876.24	367,255.21	94.62
2526/27	343,567.90	31,356.41	312,311.49	90.90
2527/28	336,268.74	57,169.90	279,097.84	83.00

หมายเหตุ : ปริมาณการบริโภคคิดจากปริมาณผลผลิต-ปริมาณการส่งออก

ที่มา : 1. กองแผนงานและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร

2. กรมศุลกากร

### 3.1.1 โครงสร้างการตลาดของมะม่วงภายในประเทศ

โครงสร้างตลาดมะม่วงภายในประเทศก็เหมือน ๆ กับผลไม้ทั่วไป คือจะมีศูนย์กลางรวบรวมอยู่ในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นทั้งตลาดรวม (CONCENTRATION MARKET) และตลาดกระจายสินค้า (DISPERSION MARKET) มีตลาดใหญ่ ๆ 5 แห่งด้วยกันคือ ตลาดวังมหานาค ตลาดยอดพิมาน ตลาดองค์การตลาด ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ตลาดวังมหานคร และตลาดตุงกรุงเกษม สำหรับตลาดต่างจังหวัด พบว่ามี 6 แห่งใหญ่ ๆ คือ เชียงใหม่ นครราชสีมา ราชบุรี นครศรีธรรมราช นครปฐม และปทุมธานี สำหรับต่างจังหวัดนี้ส่วนใหญ่จะเป็นตลาดรวบรวมผลผลิตเพื่อส่งเข้ากรุงเทพฯ หรือเพื่อส่งออก โดยเฉพาะที่จังหวัดราชบุรี และเชียงใหม่

( ผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการตลาดประกอบด้วย

- พ่อค้าขายส่งท้องถิ่น หรือพ่อค้ารวบรวมผลผลิต (ASSEMBLERS) มีหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง หรืออาจมีนายหน้าของตนในแต่ละหมู่บ้านคอยติดต่อกับเกษตรกรอีกทีหนึ่งก็ได้ พ่อค้ารวบรวมผลผลิตจะใช้รถเล็ก (รถกระบะเล็ก) ในการรวบรวมผลผลิต

- ตัวแทนพ่อค้า หรือพ่อค้าตัวแทน (AGENT MIDDLEMEN) จากกรุงเทพฯ หรือต่างจังหวัด ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตมะม่วง ส่งเข้าสู่ตลาดกลางของตน หรือพ่อค้าขายส่งของตน

- พ่อค้าขายส่งขนาดใหญ่ (WHOLESALE) ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือพ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด ทำหน้าที่กระจายผลผลิตไปสู่พ่อค้าขายปลีก (RETAILERS) หรืออาจมีพ่อค้าขายส่งขนาดเล็ก (JOBBER OR SECONDARY) มาเกี่ยวข้องกับตัวก็ได้ในบางแห่ง แต่ก็เป็นส่วนน้อยโดยทั่ว ๆ ไปแล้วไม่ค่อยมี

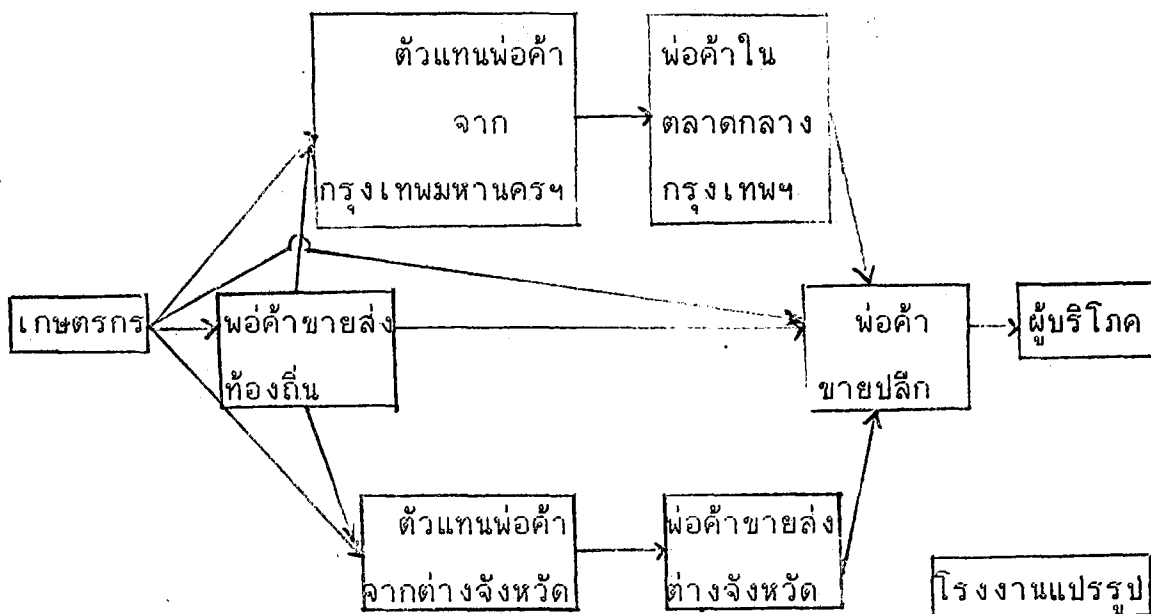
- พ่อค้าขายปลีก (RETAILERS) คือร้านค้าปลีกย่อยที่ขายผักและผลไม้ทั่วไป ในช่วงฤดูกาลที่มีมะม่วงสุกออกสู่ตลาด จะมีค้าขายปลีกชนิดใหม่เกิดขึ้นมาด้วยเสมอคือ พ่อค้า (แม่ค้า) ขายข้าวเหนียวมะม่วง)

(- โรงงานแปรรูป (PROCESSORS) ทำหน้าที่แปรรูปผลผลิตมะม่วง โดยอาจรับซื้อมะม่วงจากเกษตรกรโดยตรง หรือรับซื้อจากพ่อค้าคนกลางระดับใดระดับหนึ่ง รวมทั้งจากผู้ส่งออก (EXPORTERS) ด้วย โดยอาจซื้อมะม่วงที่คุณภาพต่ำสำหรับทำมะม่วงกวน )

3.1.2 วิธีการตลาดของมะม่วงภายในประเทศ

วิธีการตลาดของมะม่วงก็เหมือน ๆ กับผลไม้โดยทั่วไป คือ เกษตรกรชาวสวนอาจนำไปวางแผงขายด้วยตนเองโดยตรง หรืออาจมีพ่อค้าขายปลีกมาติดต่อขอซื้อจากเกษตรกรโดยตรงบ้างเล็กน้อย และอาจมีพ่อค้าขายส่งท้องถิ่นมารับซื้อจากเกษตรกรชาวสวน แล้วนำไปขายให้พ่อค้าต่างจังหวัด หรือตัวแทนพ่อค้าจากกรุงเทพฯหรือส่งให้พ่อค้าขายปลีกเพื่อขายให้แก่ผู้บริโภค บางครั้งอาจมีตัวแทนพ่อค้าจากกรุงเทพฯ หรือพ่อค้าจากต่างจังหวัดมาติดต่อกับเกษตรกรโดยตรงแล้วส่งไปยังตลาดกลางจำหน่ายของตน เพื่อส่งให้พ่อค้าขายปลีกอีกต่อหนึ่ง (ตามแผนภาพที่ 3.2.2)

แผนภาพที่ 3.1.2 แสดงวิธีการตลาดของมะม่วงภายในประเทศ



จากแผนภาพจะเห็นได้ว่าวิธีการตลาดของมะม่วง ก่อนที่จะไปถึงผู้บริโภคนั้นมีอยู่หลายทาง และมีโรงงานแปรรูปเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยช่วงหนึ่ง คือ อาจจะตัดวิธีการตลาดของมะม่วงในช่วงใดช่วงหนึ่งออกไป เพื่อเข้าสู่ขบวนการแปรรูปแล้วจะเข้าไปสู่ระบบตลาดอีกครั้งหนึ่ง หลังจากแปรรูปเรียบร้อยแล้ว

### 3.1.3 การจำหน่ายมะม่วงของเกษตรกร

โดยปกติแล้วการขายมะม่วงของเกษตรกร มักจะผ่านพ่อค้า นายหน้า หรือพ่อค้าคนกลาง จะมีเกษตรกรเพียงเล็กน้อยเท่านั้นที่นำผลผลิตของตนมาขายเองในตลาดโดยตรง ซึ่งกรณีนี้มักเป็นเกษตรกรเจ้าของสวนรายเล็กหรือปลูกมะม่วงไว้เพียงเล็กน้อยเท่านั้น ดังนั้นในการจำหน่ายมะม่วงของเกษตรกรจึงมีอยู่ด้วยกัน 2 วิธี (สุชาติ, 2521:34) คือ

1. การจำหน่ายมะม่วงเมื่อแก่ ( การจำหน่ายมะม่วงเมื่อแก่เต็มที่เกษตรกรจะขายในลักษณะนี้คือ ) จะเก็บผลมะม่วงที่แก่จัดแล้วนำไปวางขายที่ตลาดโดยตรง หรืออาจมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อ(เพื่อนำส่งให้พ่อค้ารวบรวมอีกต่อหนึ่งหรืออาจขายให้พ่อค้าขายปลีกนำไปวางแผงขาย)

2. การขายเหมาสวน วิธีนี้ไม่ค่อยนิยมทำกันนัก เพราะจะมีการได้เปรียบเสียเปรียบกันเกิดขึ้น(วิธีนี้จะทำโดยเจ้าของสวนทำการประเมินผลผลิตของตนเองทั้งหมด แล้วทำการคำนวณจากราคาที่จะได้รับ หากคิดแล้วว่าคุ้มก็จะตกลงขาย วิธีนี้พ่อค้าคนกลางอาจจะมาตกลงตั้งแต่มะม่วงยังผลอ่อน ๆ โดยพ่อค้าอาจชำระเงินไว้ส่วนหนึ่งก่อน อาจจะ 10 - 50 % ของราคา ที่ตกลงกันไว้ เพื่อเป็นหลักประกันความแน่นอน บางครั้งในการเหมาอาจจะใช้วิธีการเหมาเป็นต้น ๆ ไปก็ได้ แล้วแต่จะตกลงกัน)

การจำหน่ายมะม่วงของเกษตรกรชาวสวนจังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นแหล่งผลิตมะม่วงขนาดใหญ่ของไทย และอยู่ใกล้กรุงเทพฯ ส่วนใหญ่จะมีการขายรูปแบบที่เรียกว่า "หยง" คือเกษตรกรชาวสวนจะนำผลผลิตมาขายให้แก่พ่อค้าขายส่งหรือพ่อค้าขายปลีกเองที่ตลาดกลางกรุงเทพฯ คือ ตลาดมหนาด โดยจะเสียค่า

บริการให้แก่เจ้าของสถานที่ เรียกว่าเป็นค่าหยงร้อยละ 7 ของรายได้ เกษตรกร บางรายที่มีความคุ้นเคยกับเจ้าของแผง ก็อาจจะไม่ต้องเดินทางมาด้วยตนเอง เพียงแต่ฝากมะม่วงมากับเจ้าของรถและใบรายการสินค้า เพื่อให้เจ้าของแผง ดำเนินการขายแทนให้ การชำระเงินส่วนใหญ่เกษตรกรชาวสวนมะม่วงจะได้รับ เงินสดจากเจ้าของแผง ส่วนเจ้าของแผงจะคิดดอกเบี้ยกับพ่อค้าที่รับมะม่วงไปอีกที ในกรณีที่ไม่มีเงินสดจ่าย และบางครั้งเกษตรกรชาวสวนก็อาศัยความเชื่อถือรับเงิน จากพ่อค้าไปลงทุนก่อนบ้างก็ได้

การขายมะม่วงอีกวิธีหนึ่งซึ่งไม่ค่อยจะเกิดขึ้นนัก แต่ก็ยังมีให้เห็นคือ วิธีการที่เรียกว่า "ตกเขียว" ซึ่งวิธีนี้พ่อค้าในตลาดจะออกทุนให้กับเกษตรกร ชาวสวนไปลงทุนก่อน โดยมีข้อตกลงว่าจะจำหน่ายผลผลิตให้พ่อค้ารายอื่นไม่ได้ ในปัจจุบันนี้ยังมีการตกลงซื้อขายในรูปแบบที่ใกล้เคียงกับวิธีการตกเขียวอีกคือ - เกษตรกรผู้ที่มีได้ผลผลิตมะม่วงเป็นอาชีพรหลัก มักจะไม่มีเวลาดูแลมะม่วงดังนั้นจึงอาจ มีการตกลงขายเหมาสวน ตั้งแต่มะม่วงออกช่อหรือติดผลเล็ก ๆ แล้วผู้ซื้อจะปฏิบัติ ดูแลมะม่วงเองจนกระทั่งเก็บเกี่ยว

#### 3.1.4 ราคามะม่วงภายในประเทศ

การกำหนดราคาของมะม่วงภายในประเทศ ราคาของ มะม่วงมักจะมีการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทั้งนี้เนื่องจากมีปัจจัยหลาย อย่างที่เป็นตัวกำหนดราคามะม่วง ปกติพ่อค้าขายส่งในตลาด (WHOLESALERS) จะเป็นผู้กำหนดราคา โดยพิจารณาจากปริมาณผลผลิตที่เข้าสู่ตลาดเป็นสิ่งสำคัญใน การพิจารณา นอกจากนี้ยังพิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ร่วมด้วย เช่น ความต้องการของ ตลาด ตลอดจนคุณภาพของผลผลิต โดยทั่วไปราคาที่พ่อค้ากำหนดจะมี 2 ระดับคือ สำหรับลูกค้าประจำ และลูกค้าขาจร โดยที่ลูกค้าขาประจำจะได้ราคาดีกว่าลูกค้า ขาจร การซื้อขายส่วนใหญ่ มักจะใช้วิธีจ่ายเงินสด นอกจากลูกค้าขาประจำที่ติดต่อกันมานาน อาจจะใช้วิธีให้สินเชื่อแบบงวดต่องวดหรือวันต่อวัน

(ราคาของมะม่วงที่เกษตรกรขายได้ในประเทศ จากข้อมูลที่สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรได้รวบรวมไว้ จากปี 2519 - 2526 (เนื่องจากหลังปี 2526 มีการเปลี่ยนแปลงหน่วยการคิดราคาจาก ราคาบาทต่อ 100 ผล มาเป็น บาทต่อกิโลกรัม จึงไม่อาจนำมาคิดเปรียบเทียบรวมกันได้) มีข้อมูลราคามะม่วง โดยเฉลี่ย ตามตารางที่ 3.1.4 ก. จากตารางจะเห็นได้ว่าในอดีตนั้นเราเคยขายมะม่วงได้ราคาเฉลี่ยสูงสุดถึงผลละ 5 บาท และก็ไม่เคยขายได้ราคาต่ำกว่าผลละ 1 บาทเลย และจากการพิจารณาภาพกราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของราคา และผลผลิตมะม่วงจะเห็นได้ว่าราคามะม่วงที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง จะเป็นผลกระทบโดยตรงมาจาก ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงด้วย (ยกเว้นปี 2524 ไม่สามารถทราบสาเหตุได้ว่าทำไมผลผลิตมะม่วงจึงลดลงมากนัก แต่ราคา สับไม่เพิ่มขึ้นเลย ทั้งนี้ อาจมีการผิดพลาดในการสำรวจผลผลิต )

ภาวะราคาของมะม่วงในปี 2529 (จากตารางที่ 3.1.4 ข.) ราคาของมะม่วงจะแตกต่างกันไปในแต่ละพันธุ์ แต่ละขนาด และแต่ละท้องถิ่น พันธุ์มะม่วงที่ออกแล้วจะมีความเสียเปรียบในเรื่องราคา เช่น พันธุ์หนึ่งกลางวันในอดีตนั้นมะม่วงที่มีราคาสูงที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ มะม่วงอกร่อง จึงทำให้พื้นที่การเพาะปลูกมะม่วงอกร่องเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก และมีผลผลิตมากเป็นอันดับ 2 ของผลผลิตมะม่วงทั้งหมดในประเทศ(เปรมปรี, 2529:12) ในปัจจุบันนี้จึงทำให้มะม่วงอกร่องราคาตกเหลือเพียง 5 - 7 บาท/กก. (เฉพาะมะม่วงใหญ่) และบางแห่งได้ราคาเพียง 1 - 2 บาท/กก. (ตีพร้อม, 2529:3)

มะม่วงที่มีราคาสูงขึ้นมาก็มี มะม่วงแรด ราคา 7 - 9 บาท/กก. (เฉพาะมะม่วงขนาดใหญ่) ส่วนพันธุ์ทองดำที่เคยนิยมปลูกเมื่อ 5-6 ปีก่อน ราคา ก็ตกมาเหลือเพียง 5-7 บาท/กก. (เฉพาะมะม่วงขนาดใหญ่) ราคาพอ ๆ กับมะม่วงอกร่อง

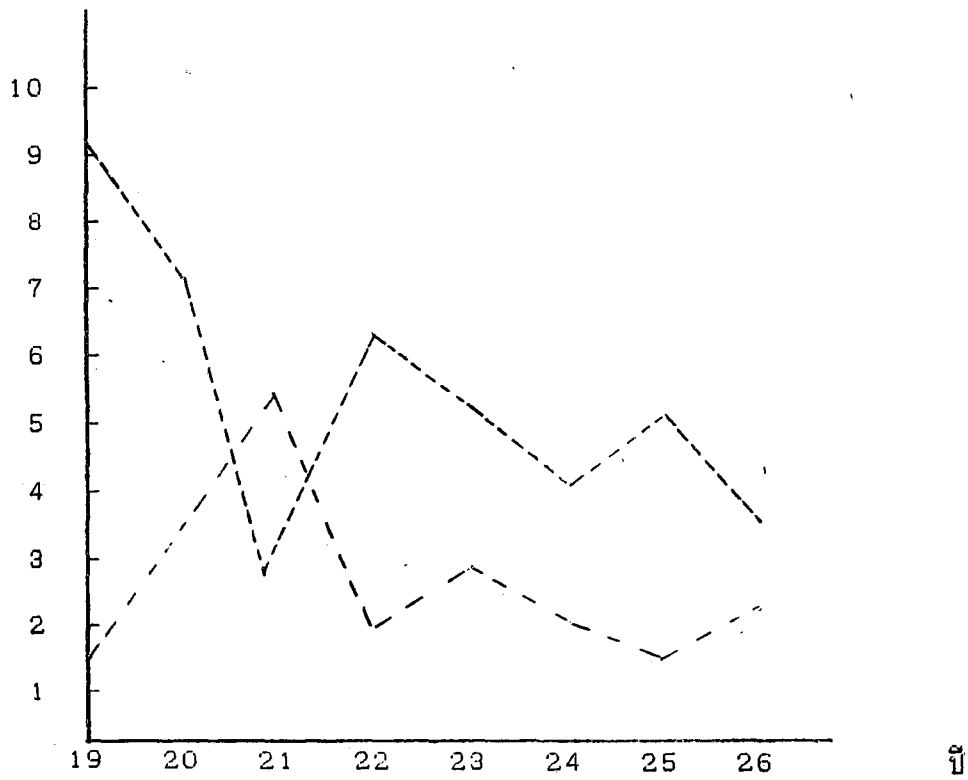
มะม่วงที่ยังพอขายได้ราคาดีในปี 2529 ก็คือ มะม่วงหนองแซง ราคา 16 - 23 บาท/กก. (ขนาดเล็ก-ใหญ่) น้ำดอกไม้ 15 - 20 บาท/กก. (เฉพาะขนาดใหญ่) แต่มีบางรายที่ขายได้ถึง 25 บาท/กก. ในตอนต้นฤดู )

( ตารางที่ 3.1.4 ก. แสดงปริมาณผลผลิตและราคามะม่วงโดยเฉลี่ย ปี 2519-2526

ปี	ปริมาณผลผลิต (ตัน) <sup>1</sup>	ราคาเฉลี่ย (บาท/100 ผล) <sup>2</sup>
2519	914,061	138.75
2520	703,460	359.51
2521	289,427	525.10
2522	639,809	190.97
2523	514,622	287.13
2524	426,573	181.68
2525	517,348	145.26
2526	388,131	227.76

ที่มา : <sup>1</sup> กองแผนงานและโครงการพิเศษ )  
<sup>2</sup> สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

(แผนภาพที่ 3.14) กราฟแสดงการเปลี่ยนแปลงของปริมาณ และราคามะม่วงโดยเฉลี่ย  
ปี 2519 - 2526



----- ปริมาณผลผลิต      หน่วย : 100 ส้าน กก.  
 - - - - - ราคา                    หน่วย : บาท/ผล

ตารางที่ 3.1.4 ข. แสดงราคาของมะม่วงในปี 2529

พันธุ์มะม่วง	ราคา ( บาท/กก. )
แรด ( ใหญ่ )	7 - 9
แรด ( ใหญ่ )	3 - 5
อกร่อง ( ใหญ่ )	5 - 7
ทองดำ ( ใหญ่ )	5 - 7
เขียวเสวย ( ใหญ่ )	22
เขียวเสวย ( เล็ก )	16
หนองแซง ( ใหญ่ )	23
หนองแซง ( เล็ก )	16
น้ำดอกไม้ ( ใหญ่ )	15-20
น้ำดอกไม้ ( เล็ก )	8-14
พิมเสน ( ใหญ่ )	3- 4

หมายเหตุ : เป็นราคาที่เกษตรกรขายได้ในจังหวัดฉะเชิงเทรา

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร )

( มะม่วงที่ขายได้ราคาดีที่สุดคือ มะม่วงเขียวเสวย ราคา 16 - 22 บาท/กก. (ขนาดเล็ก-ใหญ่) แต่มีบางรายที่ขายได้ 25 บาท/กก. เช่นกันในตอนต้นฤดู และมีบางรายที่มีโอกาสขายได้ก่อนคนอื่น ได้ราคาถึง 40 -60 บาท/กก.

มะม่วงพันธุ์หนึ่งกลางวันไม่มีรายงานจากสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร แต่จากการสอบถามเกษตรกรพบว่า ราคาเดียวกับมะม่วงน้ำดอกไม้

ราคามะม่วงข้างต้นนี้ เป็นราคามะม่วงจากจังหวัดฉะเชิงเทรา และจากการสอบถามเกษตรกร จังหวัดนนทบุรี และสมุทรสาคร ก็ได้ราคาใกล้เคียงกันนี้ แต่ก็ยังมีบางแห่งที่ได้ราคาต่ำกว่านี้มาก จากข้อมูลราคามะม่วงของอาจารย์ตีพร้อม ไชยวงศ์เกียรติ (ไทยรัฐ, 2529:3) ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับราคามะม่วงไว้ดังนี้คือ

พันธุ์	ราคา (บาท/กก.)
แก้ว และอกร่องดิบ	1 - 2
พิมเลนเปรี๊ยะดิบ	2 - 3
หนองแซง	3 - 4
ทองดำ	4 - 5
แรด	6
หนึ่งกลางวัน	6 - 7
น้ำดอกไม้	8 -12
เขียวเสวย	20

จะเห็นได้ว่าราคามะม่วงมีความแตกต่างกันมากในแต่ละท้องที่ แต่ละพันธุ์ และปัจจัยอื่นๆ อีกหลายอย่าง ที่ทำให้ราคามะม่วงแตกต่างกันไป เช่น ขนาดคุณภาพ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะทำให้ราคามะม่วงมีความแตกต่างกันไป )

( ราคามะม่วงที่ขายในตลาดกรุงเทพฯปัจจุบัน (มีนาคม 2530) จากการสำรวจตลาดเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2530 พบว่าราคามะม่วงที่วางขายอยู่ในตลาดจะมีราคาแพงเนื่องจากเป็นช่วงต้นฤดูกาลผลิต ผลผลิตยังออกสู่ตลาดน้อย จากการสำรวจตลาดพบว่ามะม่วงดิบ (ส่วนใหญ่จะเป็นพันธุ์ฟ้าลั่น) จะเริ่มออกสู่ตลาดตั้งแต่กลางเดือนธันวาคมมีราคาประมาณ 40 -45 บาท/กก. (ราคาจากตลาดมหานาค) ต่อมาราคาก็ลดลงตามปริมาณผลผลิตที่มากขึ้น จนขณะนี้ราคามะม่วงที่ขายส่งจะตกประมาณ 20-25 บาท/กก.ราคาขายปลีกในท้องตลาดจะมีราคา 5-10 บาท/ผล ในช่วงปลายเดือนธันวาคมจะมีมะม่วงพิมเสนเปรี้ยว ออกมาขายในรูปมะม่วงดิบ (ผลยังอ่อน) ราคาประมาณ 13-15 บาท/กก. มะม่วงพิมเสนส่วนใหญ่จะถูกแม่ค้าในตลาดไปดองขาย และต้นเดือนมกราคมก็จะมีมะม่วงเขียวเสวยเริ่มออกสู่ตลาดขายราคาผลละ 40 บาท เมื่อต้นเดือนมีนาคมนี้เองเริ่มมีมะม่วงสุกออกสู่ตลาดเป็นมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้และทองดำ มะม่วงน้ำดอกไม้ที่วางขายในท้องตลาดจะมีอยู่ 2 สายพันธุ์อย่างเห็นได้ชัดคือ น้ำดอกไม้สวน (รวมทั้งน้ำดอกไม้ทวาย หรือน้ำดอกไม้ทวายเบอร์ 4 ด้วย เพราะสายพันธุ์เหล่านี้ไม่สามารถแยกจากกันได้ อย่างชัดเจน) และน้ำดอกไม้กลาย โดยมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ จะขายได้ราคาประมาณ 25 - 35 บาท/ผล ส่วนมะม่วงน้ำดอกไม้กลายจะขายได้ราคาเพียง 10 - 15 บาท/ผล และมะม่วงพันธุ์ทองดำจะมีราคาตั้งแต่ผลละ 5 - 10 บาท และมีมะม่วงที่ผลขนาดเล็กผิวเขียววางขาย 3 ผล 10 บาท ขณะนี้เริ่มมีมะม่วงพันธุ์อื่น ๆ ออกสู่ตลาดมากขึ้น มะม่วงแก้ว ราคาขายส่ง 5 - 10 บาท/กก. ส่วนมะม่วงพิมเสนเปรี้ยวแทบขายไม่ออก ราคามะม่วงฟ้าลั่นก็มีราคาลดลง ส่วนมะม่วงสุกในขณะนี้ราคายังสูงอยู่ ประกอบกับมะม่วงอกร่องยังไม่ออกสู่ตลาด

จากการสำรวจตลาดอีกครั้งในวันที่ 6 เมษายน 2530 พบว่าราคามะม่วงสุกเริ่มลดลง เพราะว่ามีมะม่วงอกร่องสุกเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ราคาผลละ 4-6 บาท จากการสอบถามพบว่ามะม่วงอกร่องสุกเริ่มออกสู่ตลาดประมาณวันที่ 20 มีนาคม ทำให้ราคามะม่วงสุกอื่น ๆ ราคาตกมาด้วย โดยเฉพาะมะม่วง

( พันธุ์ทองดำ แมค่าไม่นิยมรับมาขายเลย ส่วนน้ำดอกไม้อีกก็มีราคาประมาณ 10-15 บาท/ผล แต่ก็ขายไม่ค่อยออกเนื่องจากผู้บริโภคชอบอกร่องกันมากกว่า และราคาอกร่องยังถูกกว่ามาก ส่วนมะม่วงดิบราคายังทรงตัว เนื่องจากยังเป็นช่วงต้นฤดูอยู่ แต่ก็มีบางพันธุ์ลดลงมาบ้าง เช่น เขียวเสวยมาขายเป็นกิโลกรัม เนื่องจากผลผลิตมีมากขึ้นราคา 60-70 บาท/กก. ทองดำกลับมีวางขายในรูปมะม่วงดิบ ในราคา 15-20 บาท/กก. และมีมะม่วงแก้ววางขายเป็นกอง 4-5 ผล/5 บาท ส่วนมะม่วงฟ้าลั่นยังคงมีราคา 20-25 บาท/กก. หรือผลละ 5-10 บาท )

### 3.1.5 การรวบรวมผลผลิต (COLLECTION)

การรวบรวมผลผลิต มักจะมีพ่อค้าท้องถิ่น ที่มีนายหน้าของตนเองประจำอยู่ในหมู่บ้านหรือตำบล อำเภอ นั้น ๆ คอยหาผลผลิตให้อีกที โดยนายหน้าจะทำการติดต่อเกษตรกร และทำการตกลงการซื้อขาย คือ อาจขายเหมาสวน เหมาตัน ขายเป็นกิโลกรัม หรือขายเป็นผล แล้วแต่จะตกลงกันได้ เมื่อตกลงกันได้เรียบร้อยแล้ว ก็จะนัดวันให้พ่อค้าท้องถิ่นมารับผลผลิต ส่วนใหญ่พ่อค้าท้องถิ่นจะใช้รถกระบะเล็ก 4 ล้อ ในการรวบรวมผลผลิตเพื่อส่งจังหวัด หรือตัวแทนพ่อค้าระดับต่าง ๆ การบรรทุกผลมะม่วงเพื่อส่งตลาดในระดับนี้ มักไม่ค่อยระมัดระวังกันมากนัก ส่วนมากจะใช้เพียงกระสอบหรือใบตองปูรองพื้น แล้วใส่มะม่วงให้เต็มกระบะรถ โดยที่ไม่มีการบรรจุแข็ง และไม่มีการตัดขนาด คุณภาพ หากเป็นมะม่วงคนละพันธุ์ก็จะใช้กระสอบหรือใบตองกันแบ่งแยกมะม่วงแต่ละพันธุ์ไม่ให้ปนกันเท่านั้น อย่างไรก็ตามการรวบรวมในระดับนี้อาจมีพ่อค้าท้องถิ่นบางราย ที่มีการใช้แข่งในการบรรทุกบ้าง สำหรับมะม่วงที่มีราคาแพง ๆ เช่น น้ำดอกไม้ หนังกกลางวัน อกร่อง ฯลฯ และเกษตรกรบางรายที่อยู่ใกล้ตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือตลาดรวบรวมในจังหวัด ส่วนใหญ่ก็จะใส่แข่ง และบรรทุกโดยสารถ โดยเพื่อนำผลผลิตไปขายแก่พ่อค้ารวบรวมในจังหวัดหรือพ่อค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ โดยตรง โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง พ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัด หรือพ่อค้า ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ จะได้รับผลผลิตมะม่วงมาจากหลายท้องที่หลายจังหวัด จะได้ทำการคัดเลือกพันธุ์

และขนาด เพื่อจัดส่งไปสู่ตลาด ณ ตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือตามจังหวัดต่าง ๆ ที่ต้องการมะม่วงตามพันธุ์และลักษณะที่ต้องการ โดยใช้รถบรรทุกสิบล้อ และบรรจุมะม่วงในเชิงไม้ไผ่ หรือ ลังพลาสติก

### 3.1.6 การบรรจุหีบห่อและการขนส่ง

(PACKING AND TRANSPORT)

การบรรจุหีบห่อ สำหรับการตลาดมะม่วงภายในประเทศจะ ไม่มีการบรรจุหีบห่อ ในลักษณะสวยงาม เนื่องจากมะม่วงเป็นผลไม้ที่รู้จักแพร่หลาย กันดีอยู่แล้วในเมืองไทย จะเป็นการสิ้นเปลืองและเพิ่มต้นทุนไปเปล่า ๆ (และแม้แต่ ร้านค้าผลไม้ที่ขายผลไม้เฉพาะที่มีคุณภาพ ก็คงไม่มีการบรรจุหีบห่อ หรือกล่องให้กับ มะม่วงอยู่ดี ยิ่งในระดับไร่นาด้วยแล้ว พ่อค้าที่ไปรับซื้อจากชาวสวนจะใส่มะม่วง รวมกันในกระบะรถ ใช้เพียงกระสอบหรือใบตองปูพื้น จะมีการบรรจุแข่งก็ในระดับ พ่อค้ารวบรวมในจังหวัด โดยจะทำการคัดเลือกพันธุ์และขนาดเท่านั้น ไม่ค่อยสนใจ พิถีพิถันเรื่องคุณภาพมากนัก) ส่วนในกรุงเทพฯ จะมีการใช้ลังไม้ในการบรรจุมะม่วง ลุง โดยใช้กระดาษขาวรองพื้นและกั้นระหว่างชั้นมะม่วง ส่วนมะม่วงดิบก็ยังคงใช้ ถุงพลาสติก หรือเชิงในการบรรจุอยู่ดี

การขนส่ง ในระดับไร่นาพ่อค้าท้องถิ่นที่รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร ส่วนใหญ่จะใช้รถกระบะ 4 ล้อขนาดเล็ก (หรือที่เรียกภาษาชาวบ้านว่า รถพิคอัพ) ในการบรรทุกมะม่วงจากสวนส่งให้พ่อค้าระดับจังหวัด (เพราะการขนส่งมีจำนวน ครั้งละไม่มากนัก และผลมะม่วงไม่ช้ำมากเนื่องจากไม่มีน้ำหนักทับมาก โดยมาก พ่อค้าท้องถิ่นจะเอารถเข้าไปถึงสวน หรือบางแห่งรถเข้าไม่ถึงอาจมีการใส่เรือ หรือล้อเกวียนมาส่งให้พ่อค้าท้องถิ่นอีกต่อหนึ่ง)

ส่วนพ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัดหรือตัวแทนพ่อค้าจากกรุงเทพฯ จะนิยม ใช้รถสิบล้อในการขนส่งผลผลิตเข้ากรุงเทพฯ หรือส่งต่อให้ลูกค้าในจังหวัดต่าง ๆ เนื่องจากสามารถขนได้ครั้งละมาก ๆ เป็นการประหยัดค่าขนส่งถึงแม้จะมีผลผลิต เสียหายบ้าง เพราะว่ามีน้ำหนักกดทับมาก (โดยที่พ่อค้าจะนำมะม่วงมาบรรจุแข่ง

แล้ววางซ้อน ๆ กันจนเต็มคันรถ บางรายอาจนำแข่งคว่ำเอาหน้าชนกันแล้วมัดติดกันเป็นหนึ่งชุดเพื่อช่วยรับน้ำหนัก หรือบางรายอาจใช้ไม้ขวางเป็นชั้นรองมิให้น้ำหนักหนักมวม่วงทับกัน ซึ่งจะบรรจุมวม่วงได้ประมาณ 3 ชั้น)

### 3.1.7 การคัดคุณภาพ (QUALITY)

ในระดับเกษตรกรชาวลวน จะคัดกิ่งเฉพาะมวม่วงที่มีลักษณะรูปร่างผิดปกติ เช่น แคระแกร็น ครอดงอ หรือมวม่วงที่เป็นโรคเน่า หรือผลแตก โดยอาจมีผลมวม่วงที่ชำติดปนไปกับผลมวม่วงที่ขาย และจะเป็นที่แพร่เชื้อโรคได้

ในระดับพ่อค้าท้องถิ่น ส่วนมากจะไม่ค่อยพิถีพิถันกันมากนัก ขอเพียงเป็นมวม่วงพันธุ์ที่มีคนรับซื้อก็เอาหมด โดยไม่ดูว่าจะ เป็นพันธุ์อะไรบ้าง สายพันธุ์อะไร ขนาด ความกลมบูรณ์ โรคแมลง โดยจะนำมวม่วงพันธุ์เดียวกันแยกไว้ต่างหากกันเท่านั้น ไม่คำนึงถึงข้ออื่น ๆ เลย

ในระดับพ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัด จึงจะมีการคัดเลือกขนาด พันธุ์ และคุณภาพอื่น ๆ บ้าง โดยจะแยกมวม่วงออกเป็นพันธุ์ แล้วทำการคัดขนาดและคัดมวม่วงที่เลือกรูปทรงออก มวม่วงที่มีขนาดใหญ่จะคัดขายในราคาแพง ขนาดรองลงมาที่ราคาถูกลงมา และอาจจะมีมวม่วงที่ขายไม่ได้บางส่วน อาจนำไปแปรรูปเป็นมวม่วงกวนหรือขายให้แม่ค้าแปรรูปในราคาถูก

## 3.2 การส่งออกมวม่วงของประเทศไทย

การส่งออกมวม่วงของประเทศไทย เท่าที่มีรายงานจากกรมศุลกากรพบว่าประเทศไทยเคยมีการส่งออกมวม่วงไปนอกประเทศครั้งแรกในปี พ.ศ. 2513 เป็นปริมาณ 2,589 ตัน (ก่อนหน้านี้ไม่มีรายงาน) แต่ก็ไม่ทราบว่าส่งไปประเทศใดบ้าง มีรายงานครั้งแรกว่าส่งไปได้ 4 ประเทศคือ มาเลเซีย สิงคโปร์ ฮ่องกง และญี่ปุ่น (ในปี พ.ศ. 2517) ซึ่งในปีต่อมาหลังจากนั้น ประเทศญี่ปุ่นก็ได้มีการสั่งเข้ามวม่วงจากประเทศไทยอีกเลย ส่วนอีกสามประเทศนี้มีการนำเข้ามวม่วงจากประเทศไทยอย่างลุ่ม้าเสมอ และกลายเป็นประเทศลูกค้าที่สำคัญของประเทศไทยในปัจจุบัน

ส่วนประเทศทางยุโรปนั้น ก็ได้มีผู้ส่งออกได้พยายามที่จะเปิดตลาดให้ได้ โดยได้มีการดำเนินการในหลายรูปแบบ เช่น การนำมะม่วงจากประเทศไทยไปให้พ่อค้าผู้นำเข้าในต่างประเทศทดลองชิม การทดลองบรรจุหีบห่อเพื่อศึกษาคุณภาพผล การจัดงานแสดงสินค้าผักและผลไม้ ฯลฯ ซึ่งเป็นความร่วมมือของหลาย ๆ ฝ่ายทั้งภาครัฐบาล และเอกชน

ประเทศตะวันออกกลางและประเทศอื่นๆ ก็ได้มีการนำเข้ามามะม่วงจากประเทศไทยมากขึ้น ทั้งด้านปริมาณการนำเข้าและประเทศผู้นำเข้า

( ในปี 2529 ที่ผ่านมารายงานของกรมศุลกากรพบว่า ประเทศไทยสามารถส่งออกมะม่วงได้ถึง 9 พันกว่าตัน มีประเทศผู้นำเข้ามามะม่วงจากประเทศไทยถึง 24 ประเทศ ประกอบด้วย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฮ่องกง ญี่ปุ่น บรูไน บาร์เรน คูเวต โอมาน ซาอุดีอาระเบีย คอรัต้า จอร์แดน เดนมาร์ค ฝรั่งเศส เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ แคนาดา สวิตเซอร์แลนด์ อังกฤษ เบลเยียม ออสเตรเลีย ออสเตรีย สวีเดน นอร์เวย์ และสหรัฐอเมริกา

จากตารางที่ 3.2. จะเห็นได้ว่าทั้งปริมาณและมูลค่าการส่งออกส่วนมากจะเพิ่มขึ้น จะมีลดลงบ้างก็เพียงเล็กน้อย แต่ก็เพิ่มขึ้นอีกในปีต่อมาไม่เคยลดลงติดต่อกันถึง 2 ปี แสดงให้เห็นว่าเราได้มีการติดตามตลาดกันอย่างค่อนข้างสม่ำเสมอ จึงทำให้เราสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งปริมาณ มูลค่า และประเทศที่เป็นลูกค้า ในปัจจุบันนี้เราสามารถส่งออกมะม่วงได้ประมาณปีละ 8 - 9 พันตัน มีมูลค่าประมาณปีละ 50 ล้านบาท ปริมาณและมูลค่าการส่งออกที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงนั้น เป็นผลมาจากประเทศที่เป็นลูกค้าสั่งเข้ามาเพิ่มขึ้นหรือลดลง และรวมทั้งปริมาณผลผลิต (ที่มีคุณภาพดีพอที่จะส่งออกได้) ภายในประเทศอีกด้วย

จะเห็นได้ว่าการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมากทั้งด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออก โดยเฉพาะในปี 2527-2528 การขยายการส่งออกมะม่วงมีเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 161.78 และ 82.91 ตามลำดับ มีการเพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่า )

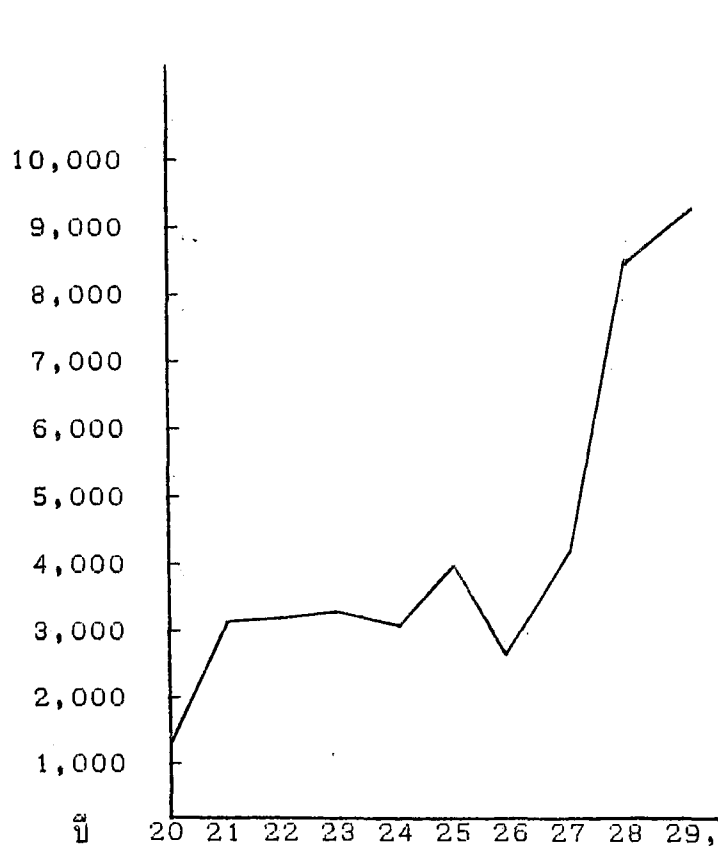
ตารางที่ ๑.๒ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

ปี	ปริมาณ (ตัน)	เพิ่ม (ลด)	เปอร์เซ็นต์	มูลค่า (บาท)	เพิ่ม (ลด)	เปอร์เซ็นต์
2513	2,589.31	-	-	5,445,455	-	-
2514	2,663.33	74,019	2.86	5,445,631	9,176	0.17
2515	2,818.17	154,837	5.81	7,510,867	2,056,236	37.70
2516	2,452.00	(366,164)	-12.99	8,397,963	887,096	11.81
2517	2,548.57	96,565	3.94	8,743,014	345,051	4.11
2518	1,185.86	(1,362,703)	-53.47	6,191,130	(2,551,884)	-29.19
2519	2,337.62	1,151,760	97.12	9,306,711	3,115,581	50.32
2520	1,302.42	(1,035,199)	-44.28	6,349,516	(2,957,195)	-31.77
2521	3,171.12	1,868,694	58.93	13,816,795	7,467,279	4.11
2522	3,266.24	95,121)	3.00	19,387,891	5,571,096	40.32
2523	3,274.67	8,435	0.26	19,443,864	55,973	0.29
2524	3,062.70	(211,978)	- 6.47	21,154,556	1,710,692	8.80
2525	4,117.68	1,054,987	34.45	32,540,974	11,386,418	53.82
2526	2,538.08	(1,579,608)	-38.36	20,876,245	(11,664,729)	-35.85
2527	3,174.93	636,856	25.09	31,256,415	10,380,170	49.72
2528	8,311.49	5,136,512	161.78	57,169,909	25,913,494	82.91
2529	9,384.83	1,073,335	12.91	53,850,300	(3,319,609)	- 5.81

ที่มา : กรมศุลกากร

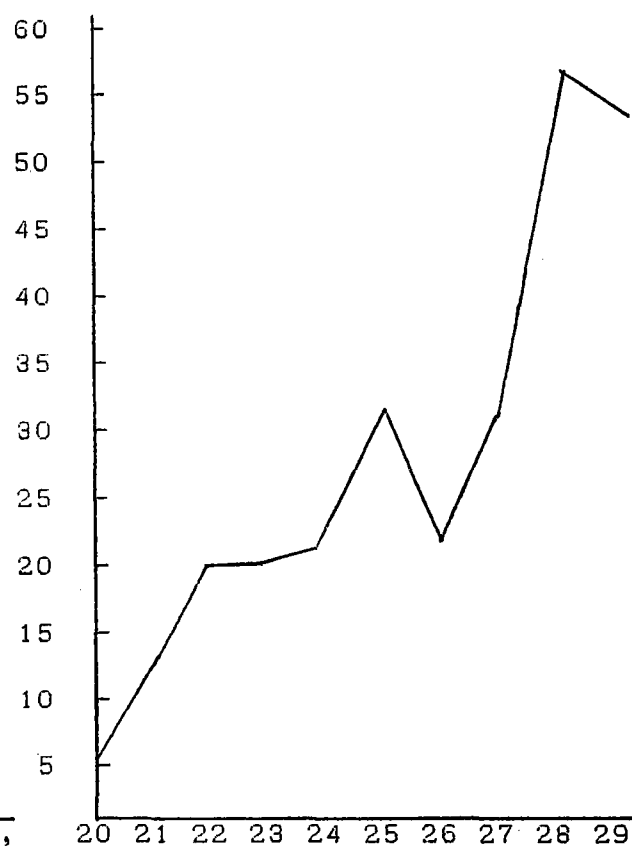
แผนภาพที่ 3.2 กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

ปริมาณ (ตัน)



กราฟแสดงปริมาณการส่งออก

มูลค่า (ล้านบาท)



กราฟแสดงมูลค่าการส่งออก

อย่างไรก็ตามพบว่า ตลาดส่งออกมะม่วงส่วนใหญ่ของประเทศไทยยังคงอยู่ในตลาดแถบเอเชีย คือประเทศ มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง เพียง 3 ประเทศ มีปริมาณและมูลค่าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของปริมาณและมูลค่าการส่งออกมะม่วงทั้งหมดของประเทศไทย ส่วนทางประเทศยุโรปนั้น ความจริงก็มีหลายประเทศที่มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยเพิ่มขึ้น แต่เหตุที่ไม่มีส่วนแบ่งเพิ่ม เพราะว่าการนำเข้ามะม่วงในแถบเอเชียมีสัดส่วนการเพิ่มขึ้นมากกว่า

### 3.2.1 โครงสร้างตลาดส่งออก

ตลาดรวบรวมผลผลิตมะม่วงเพื่อทำการส่งออกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดราชบุรี (พงษ์พันธ์, 2529: 1) เพราะมีพ่อค้าส่งออกมะม่วงอยู่หลายราย และมีการจัดตั้งศูนย์ส่งออกมะม่วงในจังหวัดราชบุรีด้วย เนื่องจากเป็นแหล่งส่งมะม่วงออกไปประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย (มะม่วงจากประเทศไทยส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 70 ที่ส่งออกจะส่งไปประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์) ส่วนจังหวัดอื่น ๆ ที่เป็นแหล่งผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา และเชียงใหม่ มะม่วงที่ส่งออกส่วนใหญ่จะผ่านไปทางใต้ คือ อ่างทองใหญ่ จังหวัดสงขลา แล้วส่งไปประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์

(พันธุ์มะม่วงที่ส่งออก ในปี 2529 มีข้อมูลที่แน่นอนในการส่งออกไปประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์) พันธุ์มะม่วงที่ส่งออกมากที่สุดได้แก่ หนังกกลางวัน รองมาได้แก่ พิมเสนเปรี้ยว แก้วลิ้มรั้ง ทองดำ กาละแม แก้มแดง และอ้ายฮวบ (พงษ์พันธ์, 2529: 3) จะเห็นได้ว่ามะม่วงที่ส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นมะม่วงพันธุ์พื้นเมืองที่มีราคาต่ำ (ยกเว้นพันธุ์หนังกกลางวัน ทองดำและอกร้องที่ยังพอมีราคาบ้าง) โดยเฉพาะมะม่วงพิมเสนเปรี้ยวและมะม่วงแก้ว เป็นมะม่วงที่มีราคาต่ำมาก ส่วนทางประเทศยุโรปนั้น การส่งออกส่วนใหญ่จะส่งออกเฉพาะมะม่วงพันธุ์ดี และมีคุณภาพ เช่น หนังกกลางวัน น้ำดอกไม้ และทองดำอีกเล็กน้อย

จากรายงานการศึกษาผักและผลไม้สด โดยกองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน พบว่ามีผู้ส่งออกผักและผลไม้ถึง 200 ราย แต่มีผู้ส่งออกที่ดำเนินการส่งออกรายใหญ่ ซึ่งทำการส่งออกตลอดปี มีเพียง 5 รายเท่านั้นคือ ห้างหุ้นส่วนจำกัดพีชไทยพาณิชย์ (ตั้งฮะกั) บริษัทฟิลิปปินส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัดไฟท์คิงส์การค้าและบริการ ห้างหุ้นส่วนจำกัดฟรุททเวเจตเทเบิล แอนด์พีช และบริษัทสกายทราเวล จำกัด โดยมีผู้ดำเนินการบรรจุหีบห่อเพื่อการส่งออกรายใหญ่อยู่ที่ปากคลองตลาด 4-5 ราย ได้แก่ เจ้เอ็ง กุ่ยฮวด นายเจียว ฯลฯ และผู้ส่งออกรายใหญ่ส่วนมากจะมีระวางเรือ หรือเครื่องบินเป็นของตนเอง โดยเป็นลูกค้าประจำของสายการบิน

สำหรับผู้ส่งออกมะม่วงรายใหญ่ของประเทศไทย คุณเสาวนีย์ บุญเปี่ยม นายกลสมาคมผู้ส่งออกฯ ได้กล่าวว่าผู้ส่งออกรายใหญ่ ได้แก่ คุณเชาว์ โชติวณิช ส่งออกร้อยละ 50 และคุณลง่า แซ่ตั้ง (บริษัทกระตัง) ส่งออกร้อยละ 40

การติดต่อระหว่างผู้ส่งออกกับผู้นำเข้าผักและผลไม้ ส่วนใหญ่จะใช้ โทรศัพท์ และโทรนิมพ์ โดยอาจสั่งซื้อวันต่อวัน หรือสั่งล่วงหน้า 5-10 วัน แล้วแต่ระยะทางที่ใช้ขนส่ง ราคาส่งออกมักจะกำหนดเป็นราคา C&F. เนื่องจากได้เงินตราเข้าประเทศได้มากกว่า FOB.

การซื้อขายและการชำระเงิน ในการซื้อขายระหว่างประเทศ จะมี 2 วิธีคือ

- การเปิด L/C วิธีนี้จะใช้กับลูกค้าในประเทศแถบยุโรป ตะวันออกกลาง และอเมริกา ส่วนใหญ่จะเปิดเป็นวงเงิน ไม่ระบุจำนวนและราคา โดยให้ตกลงราคากันเอง

- วิธีการฝากขาย (CONSIGNMENT) ใ้กับตลาดในแถบเอเชีย (ฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย) เนื่องจากผู้นำเข้าได้ประโยชน์จากการแจ้งราคาให้ผู้ส่งออกไทยทราบภายหลัง ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ไทย เสียเปรียบบางครั้งผู้ส่งออก รายใหม่ ๆ อาจโดนโกงได้ ส่วนวิธีการชำระเงินจะใช้แบบวิธี D/P หรือการโอนเงินทางโทรเลข (T/T)

ตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทยส่วนใหญ่ จะอยู่ในแถบเอเชีย ประเทศที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์และฮ่องกง ทั้ง 3 ประเทศนี้ นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยคิดเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าการส่งออกมะม่วงทั้งหมดของประเทศไทย อีกประเทศหนึ่งที่มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยอย่างสม่ำเสมอ ประมาณปีละ 2-3 ตัน คือ ประเทศบรูไน ส่วนประเทศญี่ปุ่นซึ่งมีความต้องการบริโภคมะม่วงไม่ต่ำกว่าปีละ 2 แสนตัน (แต่ไม่เคยนำเข้ามะม่วงจากไทยเลยหลังจากปี 2517 เพราะญี่ปุ่นมีความเข้มงวดมาก ในเรื่องโรคและแมลงที่ติดไปกับผลมะม่วง แต่อย่างไรก็ตามนับว่าเป็นนิมิตหมายอันดี ในวงการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย เพราะว่าในปี 2529 ที่ผ่านมานี้ ประเทศญี่ปุ่นได้มีการนำเข้ามะม่วงจากไทยแล้ว เป็นปริมาณ 24,185 กก. คิดเป็นมูลค่า 417,602 บาท และในปี 2530 ก็มีการสั่งจองมะม่วงจากประเทศไทยไปล่วงหน้าไปแล้วไม่ต่ำกว่า 150 ตัน)

เหตุผลสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยต้องพึ่งตลาดในแถบเอเชียเป็นหลัก - ก็เพราะว่ามะม่วงเป็นผลไม้ซึ่งมีการเน่าเสียได้ง่าย การขนส่งไปตลาดที่อยู่ใกล้ ๆ จะช่วยลดความเสียหายที่เกิดจากการเน่าเสียได้บ้าง และการขนส่งยังเสียค่าใช้จ่ายถูกลงกว่าตลาดที่อยู่ไกล ทำให้มะม่วงของไทยมีราคาไม่สูงนัก พอที่จะแข่งขันในเรื่องราคากับมะม่วงของประเทศที่เป็นคู่แข่งได้

ตลาดต่างประเทศที่กำลังเป็นที่สนใจของบรรดาผู้ส่งออกมะม่วงจากประเทศไทย (รวมทั้งประเทศอื่น ๆ ทั่วโลก ที่มีการผลิตมะม่วงด้วย) และมีผู้ส่งออกหลายรายกำลังมุ่งเปิดตลาดอยู่ในขณะนี้ ได้แก่ ตลาดยุโรป ซึ่งประกอบด้วยประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ เช่น อังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน และเนเธอร์แลนด์ ประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ นำเข้ามะม่วงปีหนึ่ง ๆ เป็นจำนวนมาก แต่เนื่องจากเป็นตลาดที่อยู่ไกล ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการขนส่ง ประกอบกับประเทศเหล่านี้มีความเคร่งครัดในเรื่องเกี่ยวกับโรคและแมลง ที่ติดไปรับผลของมะม่วงอยู่บ้าง ฉะนั้นในการส่งออกจึงจำเป็นต้องคัดส่ง เฉพาะมะม่วงที่มีคุณภาพดี จึงจะคุ้มกับการส่งออกและสามารถแข่งขันกับมะม่วงจากประเทศคู่แข่งในยุโรปและแอฟริกาได้

ตลาดตะวันออกกลางเป็นตลาดที่มีการสั่งซื้อเข้ามาม่วงจากประเทศไทย-ไม่ค่อยล้าเสมอนัก ประเทศที่นำเข้าม่วงจากประเทศไทยอย่างล้าเสมอและมีปริมาณมาก ๆ คือ ประเทศซาอุดีอาระเบีย ส่วนประเทศอื่น ๆ นั้น มีการนำเข้าม่วงจากประเทศไทยเป็นจำนวนน้อยและไม่ล้าเสมอ

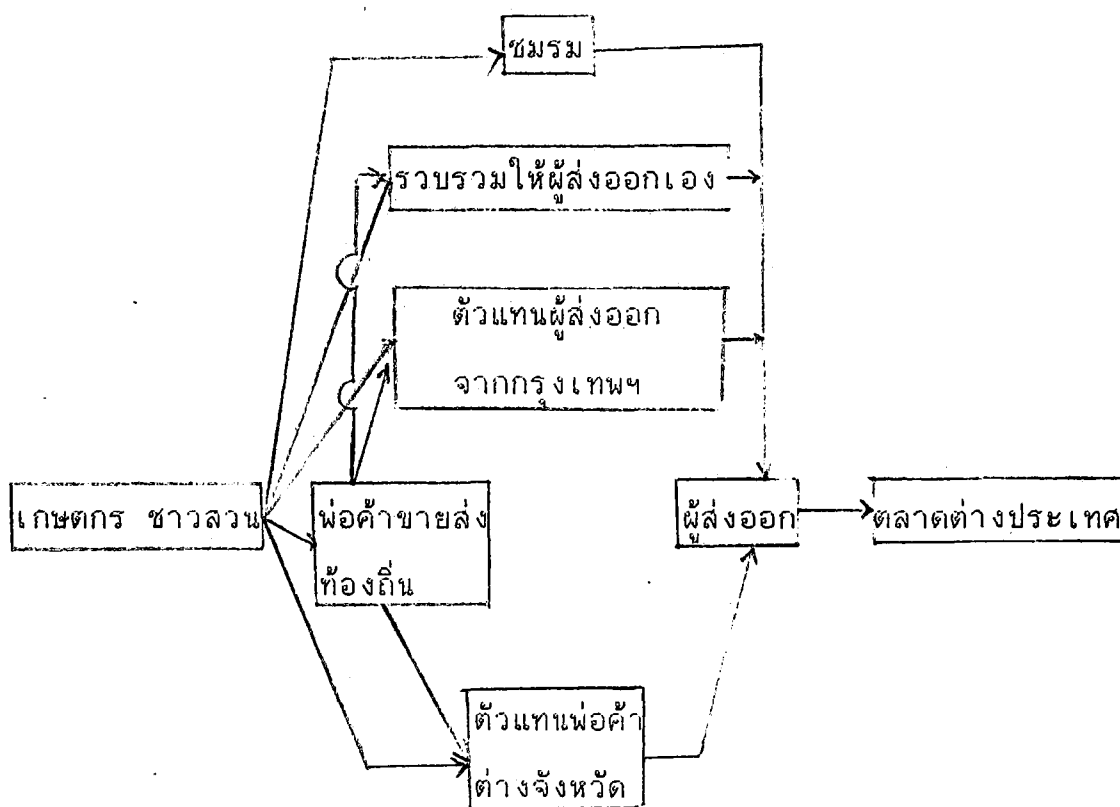
ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ออสเตรเลีย มีการนำเข้าม่วงจากประเทศไทยอย่างล้าเสมอ แต่ก็มีปริมาณไม่มากนัก (ส่วนประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งไม่เคยนำเข้าม่วงจากประเทศไทย ก็เริ่มมีการทดลองนำเข้าม่วงจากประเทศไทยแล้วในปี 2529 ที่ผ่านมา)

### 3.2.2 วิธีการตลาดของม่วงส่งออก

วิธีการตลาดของม่วงส่งออก อาจตัดช่วงออกจากวิธีการตลาดของม่วงภายในประเทศช่วงใดช่วงหนึ่ง หรืออาจไม่ผ่านวิธีการตลาดของม่วงภายในประเทศเลยก็ได้ (ตามภาพที่ 3.3.1) เช่น เกษตรกรชาวสวนอาจรวมกลุ่มกันแล้วทำการส่งออกเอง เช่น ชมรมผู้พัฒนาม่วงแห่งประเทศไทย หรืออาจมีเกษตรกรทำการรวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพแล้วบรรจุหีบห่อ ทำการขนส่งไปให้ผู้ส่งออกจนถึงสนามบิน และอีกทางหนึ่งคือผู้ส่งออกติดต่อกับเกษตรกรชาวสวนโดยตรงและจะคอยดูแล พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการปฏิบัติด้วย โดยที่เกษตรกรไม่ต้องวิตกกังวลเรื่องตลาดเลย

แต่โดยส่วนมากแล้วการส่งออกม่วง มักจะผ่านวิธีการตลาดม่วงภายในประเทศ และวิธีการตลาดดังที่จะกล่าวต่อไปนี้เสียเป็นส่วนใหญ่คือ จะมีพ่อค้าขายส่งท้องถิ่นคอยรวบรวมผลผลิตม่วงเหมือนกับวิธีการตลาดม่วงภายในประเทศ โดยที่พ่อค้าขายส่งท้องถิ่นอาจเป็นผู้รวบรวมให้ ทั้งตัวแทนผู้ส่งออกและตัวแทนพ่อค้าต่างจังหวัด ซึ่งอาจจะจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ส่งออกอีกที หรือจำหน่ายให้พ่อค้าขายส่งในจังหวัด เพื่อขายให้ผู้บริโภคภายในประเทศด้วยก็ได้ หรือบางครั้งตัวแทนผู้ส่งออกอาจติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง โดยไม่ผ่านพ่อค้าขายส่งท้องถิ่น

แผนภาพที่ 3.2.2 แสดงวิธีการตลาดของมะม่วงส่งออก



ผู้ส่งออกจะทำการคัดเลือกพันธุ์ ขนาด คุณภาพ และทำการบรรจุหีบห่อตามลักษณะที่ผู้สั่งเข้าต้องการ โดยทั่วไปจะมีการคัดมะม่วงไม่ได้คุณภาพออก แล้วจำหน่ายภายในประเทศ โดยขายให้ผู้ขายส่งในตลาดกลางกรุงเทพฯ หรือขายให้พ่อค้าขายปลีกที่มาคอยรับซื้อ แต่จะไม่มีมารับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าในตลาดกลางกรุงเทพฯ เพื่อทำการส่งออกโดยเด็ดขาด

### 3.2.3 ประเทศผู้นำเข้ามะม่วงของไทย

ในการศึกษาเรื่องตลาดมะม่วงของประเทศไทยในต่างประเทศ เนื่องจากตลาดมะม่วงของประเทศไทยส่วนใหญ่ยังคงอยู่เฉพาะในแถบเอเชีย คือ สิงคโปร์ มาเลเซียและฮ่องกง ดังนั้นข้อมูลเกี่ยวกับ 3 ประเทศนี้จึงมีอยู่มาก แต่ประเทศในกลุ่มอื่น ๆ นั้น มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยน้อยมาก ข้อมูลจึงไม่ค่อยมี ดังนั้น ในการศึกษาถึงตลาดมะม่วงในต่างประเทศจึงจะขอแบ่งประเทศที่เป็นลูกค้าของไทยออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มประเทศที่เป็นลูกค้าที่สำคัญและกลุ่มประเทศ - ลูกค้าอื่น ๆ

#### กลุ่มประเทศลูกค้าที่สำคัญ

กลุ่มประเทศที่เป็นลูกค้าที่สำคัญในการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทย ได้แก่ กลุ่มประเทศในแถบเอเชีย คือ มาเลเซีย สิงคโปร์และฮ่องกง ประเทศทั้ง 3 นี้มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยปีหนึ่ง ๆ มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 90 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ดังนั้นจึงจัดว่าทั้ง 3 ประเทศนี้เป็นประเทศลูกค้าที่สำคัญของไทย

#### ประเทศมาเลเซีย

ประเทศมาเลเซียเริ่มนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2517 (อาจจะก่อนหน้านั้นเพราะไม่มีข้อมูลยืนยันที่แน่นอน) และมีการนำเข้าอย่างสม่ำเสมอ มีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าอยู่ในเกณฑ์มากพอสมควร (จากรายงานของกรมศุลกากร (ประเทศไทย) พบว่าในปี 2527 มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยเป็นปริมาณ 67.10 ตัน มีมูลค่า 170,254 บาท (จากตารางที่ 4.1.1 ข.) มีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ในช่วงแรกของการนำเข้านั้น (ปี 2517-2520) มีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าเปลี่ยนแปลงค่อนข้างสูง แต่หลังจากปี 2520 แล้ว ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก จนกระทั่งมาปี 2528 และ 2529 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าจึงได้เพิ่มขึ้นสูงมากอย่างผิดปกติ คือมีปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามากกว่า 6,000 ตันและ 33 ล้านบาทตามลำดับ ทั้งสองปี มีปริมาณและมูลค่ามากกว่าในอดีตถึง 4-5 เท่า)

ตารางที่ 3.2.3 ก. ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศมาเลเซีย

ปี	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)
2517	67,100	170,254
2518	27,300	113,682
2519	101,900	465,522
2520	39,120	174,522
2521	1,430,510	3,787,306
2522	709,560	2,986,043
2523	997,748	4,342,367
2524	1,031,714	3,783,138
2525	1,495,895	7,464,515
2526	72,294	4,344,904
2527	861,152	5,184,355
2528	6,237,427	33,464,239
2529	6,426,314	33,680,135

ที่มา : กรมศุลกากร )

(ซึ่งหากพิจารณาจากภาพที่ 4.1.1 ก. จะเห็นได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น โดยที่ปริมาณการนำเข้าในช่วงหลังปี 2520-2527 นั้น ภาพกราฟจะมีช่วงแตกต่างกันน้อยมาก โดยเฉพาะมูลค่าจะเห็นว่าเพิ่มขึ้นลดลงสลับกันไปทุกปี และแตกต่างกันน้อยมาก แต่หลังจากปี 2527 คือปี 2528 และ 2529 จะเห็นได้ว่าภาพกราฟที่เพิ่มขึ้นจะแตกต่างจากปีก่อน ๆ อย่างชัดเจน

จะเห็นได้ว่า ในปี 2528 และ 2529 ประเทศมาเลเซียได้ก้าวขึ้นมาเป็นประเทศผู้นำเข้ามะม่วงรายใหญ่จากประเทศไทยเป็นอันดับหนึ่งนำหน้าประเทศสิงคโปร์ที่เคยเป็นประเทศผู้นำเข้ามะม่วงจากไทยเป็นอันดับหนึ่งเกือบ 5 เท่าตัว (โดยที่ประเทศสิงคโปร์นำเข้ามะม่วงจากไทยเป็นปริมาณร้อยละไม่ต่ำกว่า 1,000 ตัน ทุกปี) มีปริมาณและมูลค่าการส่งออกคิดเป็นสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย)

#### ประเทศสิงคโปร์

ในอดีตประเทศสิงคโปร์เคยเป็นประเทศผู้นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยเป็นอันดับหนึ่ง มีปริมาณและมูลค่ามากกว่าร้อยละ 50 ของปริมาณและมูลค่าการส่งออกของประเทศไทยมีปริมาณการนำเข้ามากกว่า 1,000 ตัน และมีมูลค่ามากกว่า 10,000 บาททุกปี (จากตารางที่ 4.1.1 จ.) ในปี 2527 ซึ่งเป็นปีแรกที่มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยมีปริมาณการนำเข้า 1,998.61 ตัน มีมูลค่า 5.91 ล้านบาท (และการนำเข้าในช่วง 4 เดือนแรกมีการเปลี่ยนแปลงมากพอสมควร แต่หลังจากปี 2522 ไปแล้ว การเปลี่ยนแปลงของการนำเข้าจะมีไม่มากนัก โดยที่มีปริมาณการนำเข้าเพิ่มขึ้น ลดลงทุกปีแต่ไม่มากนัก ส่วนมูลค่าการนำเข้านั้นกลับเพิ่มขึ้นทุกปี แต่มาปี 2529 กลับมีปริมาณและมูลค่าลดลง คือมีปริมาณ 1,419.22 ตัน มีมูลค่า 10.60 ล้านบาท มีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลดลงจากปี 2528 คิดเป็นร้อยละ 23.85 และ 50.56 ตามลำดับ ทั้งนี้มีสาเหตุจากการที่ประเทศมาเลเซียได้นำมะม่วงที่นำเข้าจากประเทศไทยส่งต่อไปที่สิงคโปร์ ทำให้ประเทศสิงคโปร์ไม่นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยโดยตรง )

ตารางที่ 3.2.3 ข. ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศสิงคโปร์

ปี	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)
2517	1,998,619	5,918,744
2518	860,784	4,566,410
2519	1,345,974	4,573,585
2520	949,436	4,615,390
2521	1,084,660	5,968,598
2522	1,941,113	11,821,636
2523	1,950,634	12,312,116
2524	1,712,364	15,025,706
2525	2,056,108	18,556,895
2526	1,473,758	14,175,804
2527	1,872,507	20,429,362
2528	1,863,692	21,446,486
2529	1,419,221	10,603,659

ที่มา : กรมศุลกากร

( จากการพิจารณากราฟแสดงปริมาณและมูลค่า การนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศสิงคโปร์ (ภาพที่ 4.1.1 จ.) จะเห็นได้ว่าในช่วงแรก ๆ นั้น (ปี 2520-2525) ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าค่อนข้าง ๆ สูงขึ้นเรื่อย ๆ และหากไม่มีเหตุการณ์น้ำท่วมในปี 2526 มูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของสิงคโปร์ก็น่าที่จะเพิ่มขึ้นอีกส่วนการนำเข้าที่ลดลงในปี 2529 นั้น หากมาเลเซียไม่นำมะม่วงจากไทยไปส่งออกต่อไปสิงคโปร์ ก็คงจะมีการนำเข้าจากไทยโดยตรงเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน )

#### ประเทศฮ่องกง

ประเทศฮ่องกงนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยตั้งแต่ปี 2517 เช่นกัน และมีการนำเข้าอย่างสม่ำเสมอปีหนึ่ง ๆ เป็นปริมาณ 200-600 ตัน มีมูลค่า 2-5 ล้านบาท (จากตารางที่ 4.1.1. ช.) คือในปี 2517 มีปริมาณนำเข้า 482.27 ตัน มีมูลค่า 2.64 ล้านบาท แต่ว่าการนำเข้านั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงคือเพิ่มขึ้นลดลงสลับกันไปทุกปี ( โดยในด้านปริมาณนั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก แต่ทางด้านมูลค่านั้นจะมีการเปลี่ยนแปลงมากอย่างเห็นได้ชัดเจน และในปี 2528 นั้น จะเห็นได้ว่าทั้งปริมาณและมูลค่า การนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศฮ่องกงนั้น ลดลงต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ของการนำเข้าจากประเทศไทย<sup>1</sup> คือมีปริมาณและมูลค่าเพียง 146.49 ตัน และ 1.48 ล้านบาทตามลำดับ แต่อย่างไรก็ดีในปี 2529 ก็ได้มีการนำเข้ามะม่วงจากไทยเพิ่มขึ้นมีปริมาณ 1,411.80 ตัน มูลค่ากว่า 8.07 ล้านบาท มีปริมาณนำเข้าเพิ่มขึ้นกว่าในอดีต 2-3 เท่า มีมูลค่าเพิ่มขึ้นกว่า 2 เท่า ซึ่งนับว่าเป็นปีที่มีการนำเข้ามะม่วงจากไทยมากที่สุดเท่าที่เคยนำเข้ามา )

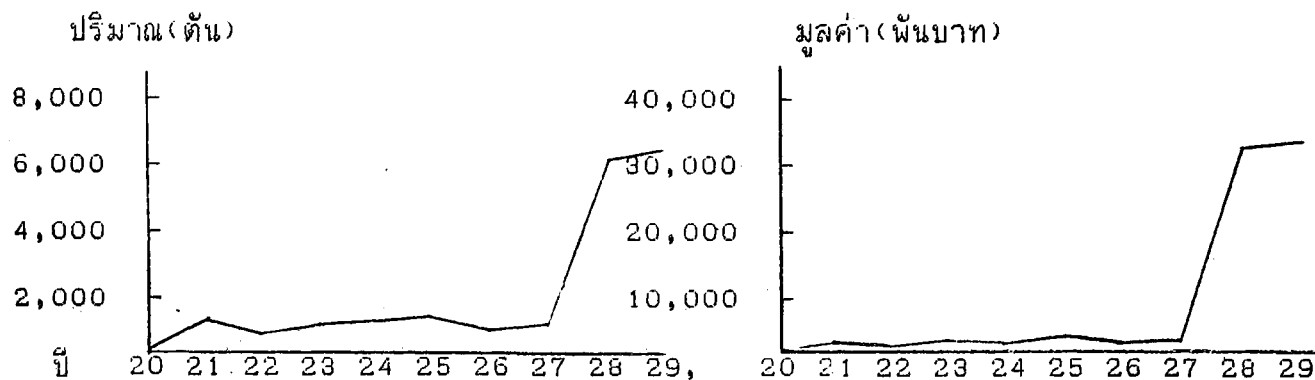
นับว่าตลาดมะม่วงของไทยในฮ่องกง ยังเป็นตลาดมะม่วงที่สำคัญของไทยอยู่ ถึงแม้ว่าจะมีการนำเข้าในปริมาณที่ไม่แน่นอนทุกปี (จากภาพที่ 4.1.1.จ) แต่ก็นับว่ามีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าที่มากพอสมควร คือมีปริมาณและมูลค่ามากเป็นอันดับ 3 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยทุกปี การส่งออกมะม่วงของไทยไปประเทศฮ่องกงนั้นพ่อค้าผู้ส่งออกจะพิจารณาถึงเรื่องราคาด้วย กล่าวคือถ้าหากปีใดมีราคาสูงก็จะพยายามส่งเข้าไปมากและเมื่อราคาตกต่ำก็จะลดการส่งออก

( ตารางที่ 3.2.3 ค. ปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของประเทศไทย )

ปี	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)
2517	482,272	2,648,115
2518	297,784	1,511,038
2519	889,144	4,263,124
2520	312,015	1,544,078
2521	639,177	3,879,670
2522	604,897	4,440,636
2523	303,011	2,420,823
2524	274,304	1,711,972
2525	517,673	5,791,051
2526	312,385	1,997,476
2527	405,740	4,800,690
2528	146,499	1,487,175
2529	1,411,801	8,072,347

ที่มา : กรมศุลกากร

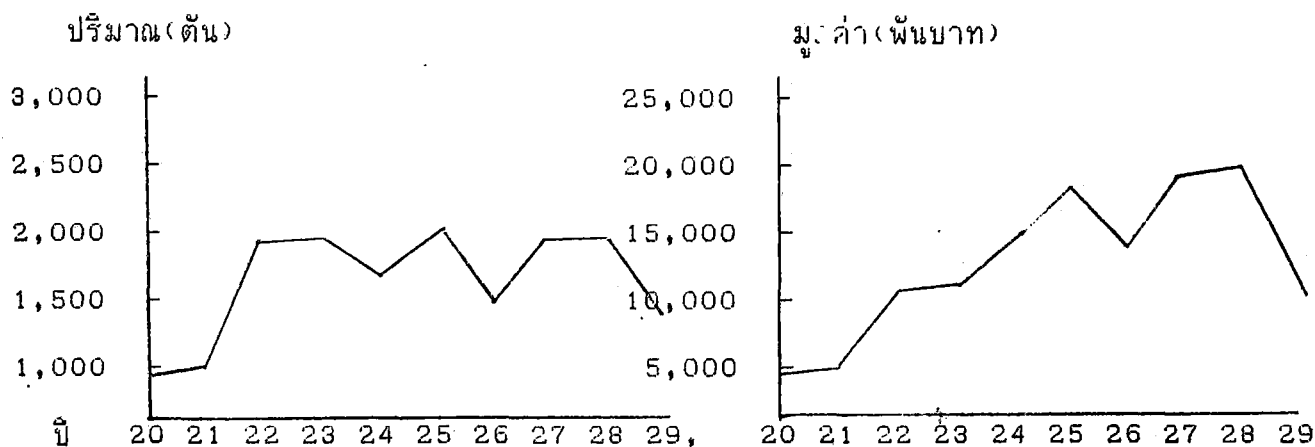
แผนภาพที่ 3.2.3 ก กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ  
ประเทศมาเลเซีย



กราฟแสดงปริมาณการนำเข้ามะม่วงจากไทย  
ของประเทศมาเลเซีย

กราฟแสดงมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจาก  
ไทยของประเทศมาเลเซีย

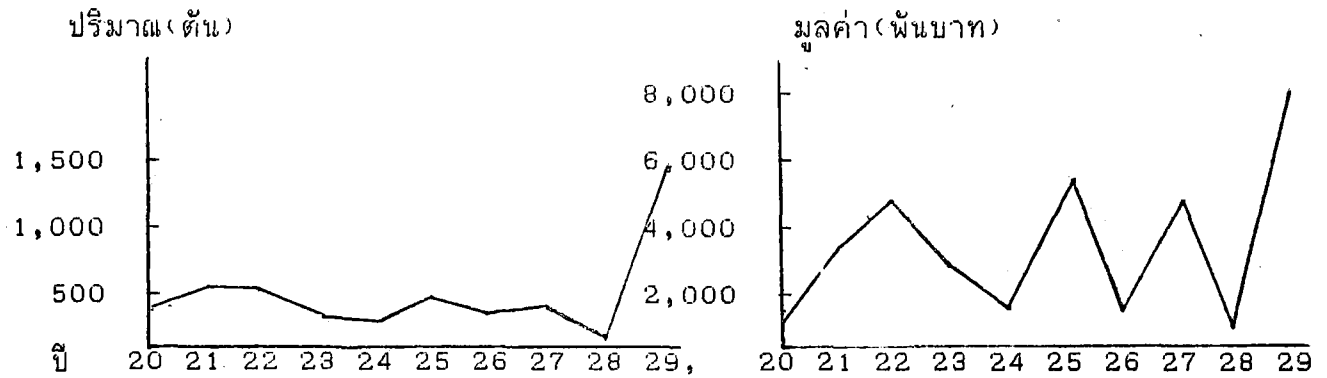
แผนภาพที่ 3.2.3 ข กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ  
ประเทศสิงคโปร์



กราฟแสดงปริมาณการนำเข้ามะม่วงจากไทย  
ของประเทศสิงคโปร์

กราฟแสดงมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจาก  
ไทยของประเทศสิงคโปร์

แผนภาพที่ 9.2.3 ค กราฟแสดงปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจากไทยของ  
ประเทศฮ่องกง



กราฟแสดงปริมาณการนำเข้ามะม่วงจากไทย  
ของประเทศฮ่องกง

กราฟแสดงมูลค่าการนำเข้ามะม่วงจาก  
ไทยของประเทศฮ่องกง

ไปด้วย ในขณะที่ความต้องการบริโภคของคนฮ่องกงมีอย่างจำกัดและล้าสมัย ดังนั้นผู้นำเข้าจึงหันไปนำเข้าจากประเทศอื่น ๆ ที่มีการผลิตมะม่วงและสามารถส่งมะม่วงเข้าฮ่องกงได้อย่างล้าสมัย เช่น ประเทศฟิลิปปินส์ เพื่อลดความผันผวนของราคาที่สูงลงมาก ซึ่งจะมีผลทำให้ธุรกิจการตลาดของผู้นำเข้าในฮ่องกงมีความเสี่ยง

#### ประเทศลูกค้าอื่น ๆ

ประเทศที่เป็นลูกค้าอื่น ๆ ได้แก่ประเทศลูกค้าที่นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยนอกเหนือไปจาก 3 ประเทศดังกล่าวมาแล้วข้างต้น เนื่องจากเป็นประเทศที่มีการนำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยไม่มากนักรวมกันทุกประเทศยังไม่ถึง 10 เปอร์เซ็นต์ของการส่งออกมะม่วงของประเทศ จึงไม่ค่อยมีใครที่จะศึกษากันไว้มากนัก ประกอบกับเป็นประเทศที่อยู่ห่างไกล ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการที่จะศึกษา ทำให้ไม่ค่อยมีข้อมูลเกี่ยวกับประเทศต่าง ๆ เหล่านี้มากนัก แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าประเทศต่าง ๆ เหล่านี้เป็นประเทศที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงและในปีหนึ่ง ๆ ก็นำเข้าเป็นจำนวนมากพอสมควร โดยเฉพาะประเทศในกลุ่มตลาดร่วมยุโรปหรืออีอีซี (EEC: European Economic Community) ซึ่งจะเป็นตลาดผลไม้ที่สำคัญของไทยในอนาคต โดยเฉพาะมะม่วง สับปะรดและมะละกอ ซึ่งจัดว่าเป็นสินค้าประเภทเอ็กโซติก (Exotic fruit) คือเป็นผลไม้ที่ไม่มีปลูกในกลุ่มประเทศอีอีซี มะม่วงจัดได้ว่าเป็นผลไม้ประเภทเอ็กโซติกที่มีศักยภาพสูงมีความเป็นไปได้มาก ที่จะประสบความสำเร็จในตลาดอีอีซีนี้

เสี่ยงสูง

---

ในปี 2528 ที่ผ่านมาเป็นที่กล่าวถึงกันมากกว่า ตลาดมะม่วงของไทยในฮ่องกงได้ถูกฟิลิปปินส์แย่งไปอย่างสิ้นเชิง มีบรรดาผู้ส่งออกหลายรายที่กล่าวว่า "ประเทศไทยไม่มีโอกาสที่จะเจาะตลาดมะม่วงในฮ่องกงแข่งกับฟิลิปปินส์ได้" แต่สมนึกไปว่าภาวะทางการเมืองที่ฟิลิปปินส์กำลังประสบอยู่ขณะนี้ ก็มีผลทำให้การส่งออกมะม่วงของประเทศฟิลิปปินส์ลดลง อีกทั้งยังมีปัญหาเรื่องเกี่ยวกับการใช้สาร EDB. ที่ใช้ในการอบมะม่วง

### 3.3 ประเทศคู่แข่งในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

ประเทศที่เป็นคู่แข่งในการส่งออกมะม่วง ในปัจจุบันมีไม่ต่ำกว่า 25 ประเทศ ที่มีการส่งมะม่วงเป็นสินค้าออกอย่างเป็นล่ำเป็นสัน แต่หากพิจารณาให้ดี แล้วจะเห็นได้ว่า ประเทศผู้ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่ จะอยู่ในเขตร้อนหรือเขตกึ่งร้อน ดังนั้นผลผลิตส่วนใหญ่จึงมักจะออกสู่ตลาดในเวลาใกล้เคียงกัน ซึ่งปกติแล้วจะอยู่ในช่วงประมาณเดือนพฤษภาคมถึงเดือนกันยายน (จากตารางที่ 3.3) จึงจัดว่าช่วงนี้เป็นช่วงที่ตลาดมีผลผลิตมาก (Peak Season)

ในช่วง 3 เดือนแรกคือมกราคม - มีนาคม จะมีประเทศผู้ส่งออกมะม่วงเพียง 2 ประเทศคือ แอฟริกาใต้และฟิลิปปินส์

ช่วงเดือนเมษายน-พฤษภาคม ก็ยังมีประเทศที่ส่งออกมะม่วงอยู่เพียงไม่กี่ประเทศคือ ประเทศแอฟริกาใต้ ฟิลิปปินส์ อัปเปอร์วอลต้า และมาลี

ส่วนในช่วงเดือนพฤษภาคม-กรกฎาคม จะเป็นช่วงเดือนที่มีประเทศส่งออกมะม่วงมากที่สุดถึง 11 ประเทศคือ ประเทศมาลี เซเนกัล อัปเปอร์วอลต้า อินเดีย เวสอินดีส เม็กซิโก เคนยา แอฟริกาใต้ เวเนซุเอล่า จาไมกา และฟิลิปปินส์

ในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน มีประเทศส่งออกมะม่วงเหลือเพียง 7 ประเทศ ได้แก่ ประเทศเม็กซิโก อินเดีย เวสอินดีส เคนยา แอฟริกาใต้ ฟิลิปปินส์ และอิสราเอล

ในช่วงเดือนกันยายน-ตุลาคม เป็นช่วงสุดท้ายของการส่งออกมะม่วงในฤดูกลางและเดือนตุลาคม-ธันวาคม เป็นช่วงผลผลิตมะม่วงนอกฤดูกลาง จะเหลือประเทศส่งออกมะม่วงเพียง 4 ประเทศ คือ เคนยา แอฟริกาใต้ เม็กซิโก และฟิลิปปินส์

ประเทศไทยจะมีผลผลิตออกสู่ตลาดประมาณช่วงเดือนเมษายนและ - พฤษภาคมเท่านั้น แต่เมื่อพิจารณาช่วงการส่งออกของประเทศต่าง ๆ จะเห็นว่า ช่วงการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยอยู่ในช่วงนอกฤดู (off season) และ

ตารางที่ ๖.๖ แสดงระยะเวลาการส่งออกของประเทศผู้ผลิตมะม่วง ไปยังตลาด  
ผู้รับซื้อหรือผู้บริโภคในระยะเวลาต่าง ๆ กัน

	เดือน															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4
	ฤดูส่ง				นอกฤดู				ในฤดู				นอกฤดู			
ประเทศอังกฤษ	ช่วงส่งออกมาก															
	อินเดีย															
	เวสต์อินดีส															
	เม็กซิโก															
	เคนยา															
	แอฟริกาใต้															
	เวเนซุเอลา															
	จาไมกา															
ประเทศฝรั่งเศส	ช่วงส่งออกมาก															
	มาลี															
	แอฟริกาใต้				เซเนกัล				เม็กซิโก				แอฟริกาใต้			
	อัปเปอร์วอนต้า															
ประเทศเยอรมันตะวันตก	ช่วงส่งออกมาก															
	แอฟริกาใต้															
	เม็กซิโก															
	เคนยา															
ประเทศเบลเยียม	ช่วงส่งออกมาก															
	มาลี															
					เม็กซิโก				แอฟริกาใต้				เคนยา			
	เซเนกัล															
เยอรมันและออสเตรีย																
ฟิลิปปินส์																
ส่งตลอด																
ส่งเล็กน้อยไม่มีตัวเลข																
ส่งขายหมด																

ที่มา : สนั่น ขำเลิศ "มะม่วงในระบบปลูกชิด"

ต้นฤดู (early season) ซึ่งเป็นช่วงที่ตลาดขาดแคลนผลผลิตมะม่วง (under supplied) ซึ่งนับว่าเป็นโอกาสดีของประเทศไทย เพราะจะสามารถหาตลาดได้ง่าย และขายผลผลิตได้ราคาดีกว่าในช่วงอื่น

เมื่อพิจารณาจากช่วงระยะเวลาการส่งออกของประเทศต่างๆ จะเห็นได้ว่ามีเพียง 3 ประเทศเท่านั้น ที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดตรงกับประเทศไทย คือ แอฟริกาใต้ มาลี และฟิลิปปินส์ โดยที่ประเทศแอฟริกาใต้และมาลี จะครองส่วนแบ่งในตลาดแถบยุโรปเสียเป็นส่วนใหญ่ สำหรับฟิลิปปินส์จะครองตลาดในออสเตรเลียเพียงประเทศเดียว และครองตลาดในแถบประเทศทางเอเชียเป็นส่วนใหญ่ ส่วนประเทศอื่น ๆ นอกจากนั้น ถึงแม้ว่าจะมีการส่งออกมากบ้างน้อยบ้าง แต่ไม่นับว่าเป็นอุปสรรคต่อการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย เนื่องจากมีฤดูกาลส่งออกที่เหลื่อมกัน

อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าประเทศอื่น ๆ จะมีได้มีผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกับผลผลิตมะม่วงของประเทศไทยก็ตาม แต่ว่าการที่มีผลผลิตมะม่วงเข้าสู่ตลาดยาวนาน เมื่อถึงฤดูกาลผลิตและส่งออกมะม่วงของไทย จะทำให้ผู้บริโภคไม่มีความต้องการเพิ่ม ยิ่งถ้าคุณภาพมะม่วงของประเทศอื่น ๆ เหล่านั้นดีกว่าของไทย ก็จะมีข้อเปรียบเทียบทำให้ผู้บริโภคไม่ซื้อมะม่วงจากประเทศไทย แต่จะคอยซื้อจากประเทศต่าง ๆ เหล่านั้นแทน อีกทั้งในปัจจุบันนี้มีวิทยาการก้าวหน้าขึ้นมาก การที่ประเทศต่าง ๆ เหล่านี้จะพัฒนาการผลิต จนสามารถที่จะมีผลผลิตออกมาตลอดปี ก็หาใช่เป็นเรื่องที่ยากลำบากอะไรนัก โดยเฉพาะประเทศอิสราเอล, อินเดีย, ออสเตรเลีย (ถึงแม้จะจัดเป็นลูกค้าผู้นำเข้า แต่ในปัจจุบันก็สามารถผลิตและส่งออกได้มากพอสมควร) สหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นประเทศที่มีความเจริญก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์มาก ประเทศต่าง ๆ เหล่านี้อาจจะมีการพัฒนาการผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกขึ้นมาเมื่อใดก็ได้ เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันและการกีดกันทางการค้าจากสินค้าอื่น ๆ ที่เป็นอยู่ขณะนี้

ดังนั้นจึงควรที่จะศึกษาถึงประเทศคู่แข่งต่าง ๆ เหล่านี้บ้าง เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยให้ดียิ่ง

ดังนั้นในการศึกษาเรื่องของประเทศคู่แข่ง <sup>ประเศ</sup> จึงจะแบ่งเป็น 2 หัวข้อ เช่นกัน คือ ประเทศคู่แข่งที่สำคัญ และประเทศคู่แข่งอื่น ๆ

### 3.3.1 ประเทศที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญ

ประเทศที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ได้แก่ 3 ประเทศ ที่มีผลผลิตมะม่วงส่งออกตรงกันกับประเทศไทย ดังกล่าวมาแล้วข้างต้นคือ อิตาลี มาลี และฟิลิปปินส์ ประเทศอิตาลีและมาลีสามารถที่จะผลิตมะม่วงได้เกือบตลอดปี <sup>112-</sup> ดังนั้นจึงสามารถที่จะรักษาตลาดไว้ได้ง่าย โดยส่งมะม่วงเข้าไปในตลาดประเทศยุโรปต่าง ๆ เช่น เยอรมัน ฝรั่งเศส อังกฤษ เนเธอร์แลนด์ ฯลฯ โดยประเทศเหล่านี้ ทางรัฐบาลได้ให้การส่งเสริมเป็นอย่างมาก และอัตราค่าขนส่งทางเครื่องบินถูกกว่าไทยมาก ในการขนส่งไปตลาดในยุโรป เนื่องจากว่าตลาดยุโรปเป็นตลาดที่อยู่ไกล และนำมะม่วงจากประเทศไทยน้อยมาก รวมกันไม่ถึงร้อยละ 10 ขบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย จึงไม่มีผู้ใดได้ศึกษาข้อมูลของประเทศทั้งสองนี้ไว้ ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้ จึงขอกล่าวถึงเฉพาะประเทศฟิลิปปินส์ประเทศเดียว

#### ประเทศฟิลิปปินส์

ประเทศฟิลิปปินส์เป็นประเทศคู่แข่งในการส่งออกมะม่วงที่สำคัญของประเทศไทย เนื่องจากประเทศที่เป็นผู้นำเข้าส่วนใหญ่ จะเป็นลูกค้าที่สำคัญของประเทศไทยด้วยกัน เช่น ฮองกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังครองส่วนแบ่งในตลาดแถบตะวันออกกลางและในยุโรปบางประเทศ ซึ่งล้วนแต่เป็นลูกค้าของไทยแทบทั้งสิ้น

ประเทศฟิลิปปินส์มีการพัฒนาการส่งออกมะม่วงมานานแล้ว เนื่องจากได้รับการช่วยเหลือจากประเทศญี่ปุ่น ในด้านการเข้าร่วมลงทุนในนามของบริษัทเพลลิแกน (Peligan) ทำให้ธุรกิจการผลิตมะม่วงและการส่งออกมะม่วง

ของฟิลิปปินส์ จัดได้ว่าเป็นธุรกิจที่มีความมั่นคงและใหญ่โตมาก สามารถที่จะควบคุมปริมาณผลผลิตมะม่วงได้อย่างแน่นอน เพราะมีการทำสัญญากับเกษตรกรรายใหญ่ประมาณ 10 ราย นอกจากนี้ยังรับซื้อจากเกษตรกรรายย่อยทั่ว ๆ ไปด้วย การที่ประเทศฟิลิปปินส์ได้รับความช่วยเหลือจากประเทศญี่ปุ่น ทำให้มีการยกระดับการผลิตและยกระดับตลาดมะม่วงของประเทศฟิลิปปินส์ไปในตัวด้วย เช่น ทำให้มีการยกระดับการผลิต จากการผลิตขนาดเล็กมาเป็นการผลิตขนาดใหญ่ในระดับอุตสาหกรรม มีการวิจัยปรับปรุงพันธุ์และการเก็บเกี่ยวที่สัมพันธ์กัน ในการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ ในการบ่ม การรมควัน เพื่อฆ่าเชื้อโรคและแมลงที่ติดไปกับผล และการดูแลคุณภาพ การตัดขนาด รวมทั้งการให้ความสนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บรรจุ และการเก็บในคลังสินค้า ตลอดจนถึงการขนส่ง เหล่านี้เป็นข้อได้เปรียบของประเทศฟิลิปปินส์ (ถึงแม้ว่าจะส่งผลกระทบต่อชาวสวนขนาดเล็ก และผู้ส่งออกภายในประเทศบ้างก็ตาม) ที่จะส่งมะม่วงออกไปแข่งขันกับต่างประเทศ เพราะช่วยให้สามารถขยายตลาดออกไปได้อีกในอนาคต

### 3.3.2 ประเทศที่เป็นคู่แข่งอื่น ๆ

ประเทศที่เป็นคู่แข่งอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศที่นอกเหนือจาก 3 ประเทศดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ประเทศต่าง ๆ ที่ เหล่านี้ผลิตผลผลิตออกสู่ตลาดและส่งออกต่างประเทศ ในช่วงระยะเวลาที่ไม่ตรงกับไทย รวมทั้งประเทศในแถบเอเชียที่มีผลิตผลออกมาระยะใกล้เคียงกันของประเทศไทย แต่ว่าก็ยังมีการส่งออกที่ในปริมาณน้อยอยู่ เช่น ใต้หวัน อินโดนีเซีย รวมทั้งมาเลเซีย ซึ่งจัดได้ว่าเป็นลูกค้าที่นำเข้ามามะม่วงที่สำคัญที่สุดของประเทศไทยในปัจจุบันด้วย ก็พยายามที่จะผลิตมะม่วงเพื่อส่งออก ซึ่งข้อมูลจากบรรดาประเทศต่าง ๆ เหล่านี้จะมีน้อยเนื่องจากมิได้เป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย จึงไม่ค่อยมีคนสนใจศึกษาเอาไว้ แต่อย่างไรก็ตามในอนาคตคนประเทศต่าง ๆ เหล่านี้ อาจจะมีประเทศใดประเทศหนึ่งที่กลายมาเป็นคู่แข่งในการส่งออกมะม่วงที่สำคัญของประเทศไทยก็เป็นได้ ดังนั้นจึงสมควรที่จะกล่าวถึงประเทศต่าง ๆ เหล่านี้บ้าง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมแก่ผู้สนใจต่อไป

ประเทศในเอเชีย

ประเทศต่าง ๆ ในแถบเอเชียนี้ ถึงแม้ว่าจะมีการส่งออกมะม่วงออกนอกรก็ตาม แต่ตลาดส่วนใหญ่มักจะเป็นตลาดในเอเชียด้วยกัน ซึ่งเป็นตลาดลูกค้าที่สำคัญของไทย ประเทศที่ทำการส่งออกมะม่วงในแถบเอเชีย มีดังนี้คือ

1. ประเทศอินเดีย ถึงแม้ว่าจะเป็นประเทศผู้ผลิตมะม่วงอันดับหนึ่งของโลก แต่ถ้าการส่งออกส่วนใหญ่จะเน้นในรูปผลิตภัณฑ์ และตลาดที่ส่งออกมะม่วงสดส่วนใหญ่ก็ได้เน้นที่ตลาดเอเชีย ซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญของประเทศไทย แต่จะไปเน้นที่ตลาดตะวันออก เนื่องจากเป็นประเทศที่นับถือศาสนาอิสลามด้วยกัน พันธุ์มะม่วงที่ส่งออกที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับกัน ได้แก่ อัลฟองโซ (Alphonso)

ประเทศที่เป็นลูกค้าที่นำเข้ามะม่วงจากอินเดีย ได้แก่ บังคลาเทศ บาร์เรน คูเวต โอมาน คอร์ด้า ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอาหรับเอมิเรต และอังกฤษ จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่เป็นประเทศในภาคตะวันออกกลาง และก็เป็นตลาดที่เคยนำเข้ามะม่วงจากไทยทั้งสิ้น (ยกเว้นบังคลาเทศ) โดยเฉพาะประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรต และซาอุดีอาระเบีย ซึ่งทั้ง 2 ประเทศนี้ต่างก็เป็นลูกค้าที่นำเข้ามะม่วงจากไทยมาตลอด แต่เมื่อเทียบกับปริมาณที่นำเข้าจากอินเดียแล้ว จะเห็นได้ว่ามีสัดส่วนการนำเข้าจากไทยมาก นอกจากนี้ประเทศอินเดียยังได้ส่งมะม่วงเข้าไปยังตลาดฮ่องกง และสิงคโปร์ มีสัดส่วนในตลาดที่เพิ่มมากขึ้น แต่หากเทียบกับไทยแล้ว นับว่ามีส่วนแบ่งใน 2 ตลาดนี้้น้อยมาก แต่อย่างไรก็ตามขณะนี้มะม่วงจากอินเดียเริ่มจะติดตลาดในฮ่องกงและสิงคโปร์บ้างแล้ว

หากเราไม่สนใจเรื่องคุณภาพและส่งเสริมการขายให้ดี ในอนาคตเราอาจสูญเสียส่วนแบ่งในตลาดไปให้กับอินเดียเพิ่มมากขึ้นกว่านี้ก็ได้

2. ประเทศไต้หวัน เป็นประเทศที่ส่งมะม่วงเป็นสินค้าออกประเทศหนึ่งในเอเชีย และตลาดที่ส่งออกส่วนใหญ่ก็ได้แก่ ตลาดในเอเชียซึ่งเป็นประเทศลูกค้าของไทยนั่นเอง พันธุ์มะม่วงที่ส่งออกของไต้หวัน จะเป็นพันธุ์เดียวกันที่มาจากอเมริกาใต้ คือ พันธุ์ Blanca หรือ Apple mango เป็นพันธุ์ที่มีทรงผลกลม มีผิว

สีแดง หรือผิวสีเข้ม การส่งออกมะม่วงของไต้หวันนับว่ามีความก้าวหน้ามากขึ้น ที่เดียวในตลาดต่างประเทศ มักจะเห็นมะม่วงจากไต้หวันวางขายอยู่เสมอ ทั้งใน เอเชียและยุโรปหลาย ๆ ประเทศรวมทั้งสหรัฐอเมริกา

3. ประเทศจีน ถึงแม้จะมีผลผลิตได้มาก แต่ในด้านการส่งออกนั้น ยังมีปริมาณน้อยมาก แต่ตลาดส่วนใหญ่ก็เน้นที่ตลาดเอเชีย ซึ่งเป็นตลาดที่สำคัญของไทย โดยเฉพาะฮ่องกง มาระยะ 2-3 ปีมานี้ ยังเพิ่มส่วนแบ่งในตลาดมากขึ้นทุกปี แต่อย่างไรก็ตามมะม่วงจากประเทศจีนส่วนใหญ่ ยังมีคุณภาพระดับต่ำและยังไม่ได้ได้รับการพัฒนาคุณภาพของผลผลิตดีเท่าที่ควร

#### ประเทศต่าง ๆ ในเขตแถบอาฟริกาใต้

ประเทศต่าง ๆ ในแถบนี้ประกอบด้วย เม็กซิโก บราซิล เวเนซุเอลา คิวบา คินยา ฯลฯ ส่วนแต่เป็นประเทศส่งออกมะม่วงที่สำคัญของโลก สภาพดินฟ้าอากาศก็คล้ายคลึงกับประเทศไทย แต่ผิดกันที่ฤดูกาลจะตรงกันข้ามกัน

ดังนั้นผลผลิตจึงมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย เพียงแต่มีระยะเวลาการผลิตออกสู่ตลาดต่างกัน

1. ประเทศเม็กซิโก เป็นประเทศผู้ผลิตมะม่วงรายใหญ่ของโลกเป็นอันดับ 2 รองจากอินเดีย และการส่งออกมะม่วงมากเป็นอันดับ 3 ของโลก โดยมีตลาดที่สำคัญ ๆ รองรับผลผลิตมะม่วงอยู่ในยุโรป เช่น เยอรมัน อังกฤษ ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ ในตอนแรก ๆ ก็ประสบปัญหาหมากพอสสมควร แต่ก็สามารถแก้ไขและพัฒนาการส่งออกได้อย่างรวดเร็ว จนในปัจจุบันนี้สามารถส่งเข้าไปเยอรมันโดยทางเรือได้ ซึ่งมะม่วงที่จะส่งทางเรือจะต้องมีคุณภาพดีมาก

2. ประเทศบราซิล เป็นประเทศคู่แข่งที่สำคัญในตลาดยุโรปสามารถที่จะเจาะตลาดในยุโรปได้ โดยการเริ่มต้นโฆษณาคุณภาพมะม่วงไปทั่วยุโรป พร้อมทั้งพิมพ์วิธีรับประทาน ประโยชน์และคุณค่าทางโภชนาการ และก็พยายามที่จะปรับปรุงคุณภาพให้ดียิ่งขึ้นไปอีก โดยมีการควบคุมคุณภาพตั้งแต่เริ่มปลูก ระหว่างการปลูก การเตรียมการส่งออก การบรรจุหีบห่อ และการขนส่ง นอกจากนี้ที่สำคัญคือ บราซิล สามารถที่จะผลิตมะม่วงได้ตลอดปี ทำให้เจาะตลาดในยุโรปง่ายขึ้น จนปัจจุบันนี้มะม่วงจากบราซิลเป็นที่ยอมรับแล้วในยุโรป

### ประเทศออสเตรเลีย

ประเทศออสเตรเลียได้ลองปลูกมะม่วงไทยดูแล้ว เห็นว่าได้ผลดีมีทางทำรายได้สูงกว่าการปลูกยูคาลิปตัส จึงได้หันไปทำการปลูกมะม่วงแทนการปลูกยูคาลิปตัสกันมากขึ้นแล้ว นอกจากนี้ประเทศออสเตรเลีย ยังเคยให้ทุนนักวิชาการของไทยทำกรวิจัยค้นคว้า เกี่ยวกับเรื่องการผลิตการหลังเก็บเกี่ยวอย่างละเอียด เพื่อที่จะไปเสริมเทคโนโลยีการผลิตมะม่วงเป็นการค้าของประเทศออสเตรเลีย - ต่อไป ในขณะที่มะม่วงจากออสเตรเลียกำลังเข้ามาตีตลาดมะม่วงไทยแถบเอเชีย เช่น สิงคโปร์ อ่องกง และเริ่มเป็นที่รู้จักกันบ้างแล้วในขณะนี้ เนื่องจากมะม่วงจากออสเตรเลียนี้มีสีสรรรูปทรง สะดุดตา เช่น สีเขียวปนแดง ผลกลม รวมทั้งรสชาติมีกลิ่นหอม พันธุ์มะม่วงของออสเตรเลียที่นิยมปลูกเป็นการค้าได้แก่ เคซิงตัน ไพรด์ (Kensington Pride) และมีพันธุ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น เอเดน ซิลส์ ปาล์มเมอร์ และเคนท์

นอกจากนี้ประเทศออสเตรเลียยังได้เปรียบประเทศไทย ในแง่ของการขนส่ง เพราะว่าสายการบินของออสเตรเลียได้ลดอัตราค่าระวางสำหรับสินค้าเกษตรให้ถูกกว่าสินค้าประเภทอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตามมีนักวิชาการด้านมะม่วงได้ให้ความเห็นว่า ฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศออสเตรเลียเหมือนกับฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศไทย คงไม่มีผลกระทบต่อการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

### ประเทศอิสราเอล

ประเทศอิสราเอล เนื่องจากกิจการสวนส้มที่เคยส่งออก และนำเงินตราเข้าประเทศ ถูกประเทศสเปนและโปรตุเกส แย่งส่วนแบ่งตลาดส้มของอิสราเอลในยุโรป และตลาดในสหรัฐอเมริกา ก็ถูกบราซิลแย่งตลาด ทำให้ประเทศอิสราเอลต้องลดพื้นที่การปลูกส้มลง เปลี่ยนไปปลูกมะม่วงแทนโดยใช้ระบบน้ำหยดช่วยในการเจริญเติบโต การปลูกมะม่วงในอิสราเอลมีที่ทำว่าจะเป็นอุตสาหกรรมส่งออกขนาดใหญ่ในอนาคต มะม่วงที่ปลูกส่วใหญ่จะเป็นพันธุ์ที่มีสีสรรสวยงาม ซึ่งเป็นที่ชื่นชอบและนิยมของคนยุโรปทั่วไป เช่น พันธุ์ Maden ซึ่งมีผลสีแดงเข้ม รอมมาเป็นมะม่วงพันธุ์ที่มีสีส้มและเหลือง แต่ไม่นิยมปลูกพันธุ์ที่ผลสุกมีสีเขียว

### 3.4 แนวโน้มตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

จากการศึกษาที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า ตลาดมะม่วงของประเทศไทยในเขตแถบเอเชียใต้มีการนำเข้ามะม่วงจากไทย มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นแทบทุกประเทศ โดยเฉพาะประเทศมาเลเซีย ได้มีการนำเข้ามะม่วงจากไทยในปี 2528-2529 เพิ่มขึ้น เป็นปริมาณและมูลค่ามากกว่าในอดีต 4-5 เท่าตัว ส่วนประเทศฮ่องกงนั้น ในปี 2529 ก็ได้มีการนำเข้าเป็นปริมาณและมูลค่ามากกว่าในอดีต 2-3 เท่าเช่นกัน ประเทศสิงคโปร์นั้นถึงแม้ว่าจะมิได้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้น แต่ก็ยังมีปริมาณและมูลค่าการนำเข้ามากอยู่ และหากประเทศมาเลเซียไม่นำมะม่วงจากไทยไปส่งต่อสิงคโปร์ ประเทศสิงคโปร์ก็คงจะนำเข้ามะม่วงจากไทยโดยตรงเพิ่มขึ้น และมะม่วงที่มาเลเซียนำเข้าต่อไป สิงคโปร์นั้นเป็นมะม่วงพิมเสนที่มีคุณภาพต่ำ จึงเป็นการทำลายตลาดมะม่วงของไทยในสิงคโปร์ทางอ้อมอีกทางหนึ่ง ซึ่งพ่อค้าในสิงคโปร์ได้นำไปวางแผงหรือขึ้น ห้างวางขายร่วมกับมะม่วงชั้นดีของฟิลิปปินส์ ทำให้เห็นความแตกต่างกันได้ชัดในด้านคุณภาพ และเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ไม่ดีให้แก่มะม่วงไทย

ประเทศญี่ปุ่นถึงแม้ว่าจะเพิ่งเริ่มนำเข้ามะม่วงจากไทยครั้งแรก - (ในรอบสิบปี) แต่ก็มีการสั่งจองมะม่วงจากไทยแล้วล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 150 ตัน ทั้งนี้เป็นผลมาจากความร่วมมือและช่วยเหลือจากรัฐบาลญี่ปุ่น ในเรื่องเกี่ยวกับการกำจัดโรคและแมลงที่ติดไปกับผลมะม่วงได้เป็นผลสำเร็จนั่นเอง และเห็นว่ามะม่วงจากไทยมีรสชาติดีเป็นที่ถูกรสนิยมของชาวญี่ปุ่น โดยเฉพาะมะม่วงพันธุ์หนึ่งกลางวันและน้ำดอกไม้ ทั้งนี้เป็นเพราะว่าประเทศไทยเคยส่งมะม่วงในรูปมะม่วงแช่แข็งไปประเทศญี่ปุ่น และทางสมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้ไทย ก็ได้พยายามนำมะม่วงไปให้ผู้นำเข้าญี่ปุ่นชิมในทุกโอกาส

ทางด้านประเทศยุโรปนั้นถึงแม้ว่าจะมีหลายประเทศ ที่มีการนำเข้า ขึ้นๆ ลงๆ แต่ก็มีหลายประเทศ มีการนำเข้าที่มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้น และมีหลายประเทศที่มีปริมาณการนำเข้าที่มากพอสมควร เช่น อังกฤษ เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน

๗๗ โดยเฉพาะประเทศฝรั่งเศสในปี 2529 นำเข้ามะม่วงจากประเทศไทยเป็น ปริมาณถึง 13 ตัน (ในปี 2528 นำเข้าถึง 43 ตัน) และประเทศเดนมาร์ค นำเข้าถึง 11 ตัน

ประเทศอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศแคนาดา ซึ่งในปี 2529 ได้นำเข้า มะม่วงจากประเทศไทยกว่า 5 ตัน ประเทศออสเตรเลียถึงแม้ว่าในปี 2529 จะ นำเข้าเพียง 23 กก. แต่ในปี 2529 ก็ได้นำเข้าเพิ่มขึ้นอีกเป็นปริมาณกว่า 4 ตัน แสดงว่าในตลาดออสเตรเลียยังคงมีตลาดมะม่วง ที่จะรองรับมะม่วงจากไทยได้ดี อยู่ ส่วนประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งมาเป็นประเทศลูกค้าผู้นำเข้ามะม่วงรายใหม่ ของไทย โดยเพิ่งมีการนำเข้าในปี 2529 และมีปริมาณที่มากพอสมควร คือ มีปริมาณกว่า 3 ตัน มีมูลค่ากว่าหมื่นบาท ทั้ง ๆ ที่ประเทศสหรัฐอเมริกาก็เคยเป็น ประเทศผู้ส่งออกมะม่วงรายหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่อดีตมาจนถึงปัจจุบัน ตลาดมะม่วงที่สำคัญของไทย ก็ยังคงอยู่ในตลาดแถบเอเชียเพียง 3 ประเทศ คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ และ ฮ่องกง ซึ่งมีสัดส่วนการนำเข้าจากไทยกว่าร้อยละ 90 เสมอมาเพียงเปลี่ยนแปลง ผู้นำเข้าอันดับหนึ่งจากสิงคโปร์มาเป็นมาเลเซีย และมีประเทศผู้นำเข้ารายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นมาเรื่อย ๆ จากการศึกษาที่ผ่านมาจะพบว่า การนำเข้ามะม่วงจากไทยของ ประเทศต่าง ๆ นั้น มักจะมีการนำเข้าที่เพิ่มขึ้น และกลับลดลงสลับกันไปทุกปีเกือบ ทุกประเทศ ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าสนใจสมควรที่จะได้ศึกษาถึงสาเหตุเหล่านี้ เพื่อที่จะ ได้เป็นการส่งเสริมให้มีการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยต่อไป

สำหรับการแข่งขันในด้านการตลาดในอนาคตนั้นคาดว่าจะมีการแข่งขัน กันสูงอย่างแน่นอน ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่หลาย ๆ ประเทศ ได้หันมาปลูกมะม่วง กันมากขึ้น ทั้งมาเลเซีย ออสเตรเลีย ซึ่งเป็นลูกค้าของไทย รวมทั้งประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเพิ่งจะเริ่มมีการนำเข้ามะม่วงจากไทย และเป็นตลาดที่ทุก ๆ คนต่างก็มองว่า เป็นตลาดที่มีอนาคตดีของไทย ก็ได้มีการทดลองปลูกมะม่วงมากขึ้น และมีแนวโน้มว่าจะได้ผลดี และประเทศฟิลิปปินส์ซึ่งเป็นคู่แข่งของไทยอยู่ในขณะนี้ ตลาดจน ประเทศอินเดีย อินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีการผลิตมะม่วงมากติดอันดับในโลก ประเทศอิสราเอลซึ่งกำลังพลิกผันทะเลทราย ให้กลายเป็นสวนมะม่วงรวมทั้ง

ปลูกมะม่วงทดแทนพื้นที่การปลูกส้มในอดีต ซึ่งมีปัญหาเพราะตลาดล้มลุกแอ่ง อีกทั้งประเทศผู้ผลิตทางแถบอาฟริกาใต้ ประเทศบราซิล เม็กซิโก มาลี เวเนซุเอลลา ฯลฯ ต่างก็คงต้องพัฒนาผลผลิตของตน เพื่อรองรับการแข่งขันในตลาดในอนาคต เช่นกัน ดังนั้นประเทศไทยจึงจำเป็นที่จะต้องหาทางที่จะพัฒนาการผลิตและส่งเสริมการส่งออกมะม่วงในทุกรูปแบบ ทุกวิถีทาง เพื่อที่จะสามารถทำให้มะม่วงจากประเทศไทย เป็นที่รู้จักในตลาดต่าง ๆ และเป็นที่ยอมรับของตลาดต่าง ๆ ด้วย เพื่อเตรียมรองรับสถานการณ์การแข่งขันที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

3

### 3.5. กระบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

การส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ไม่ใช่ธุรกิจขนาดใหญ่เหมือนกับประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ฟิลิปปินส์และอินเดีย (ซึ่งธุรกิจการส่งออกมะม่วงของทั้ง 2 ประเทศนี้ เป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่และมีความมั่นคง โดยเฉพาะประเทศฟิลิปปินส์ จัดได้ว่าเป็นธุรกิจที่มีขนาดใหญ่มาก จนสามารถที่จะควบคุมปริมาณผลผลิตมะม่วงได้อย่างแน่นอน)

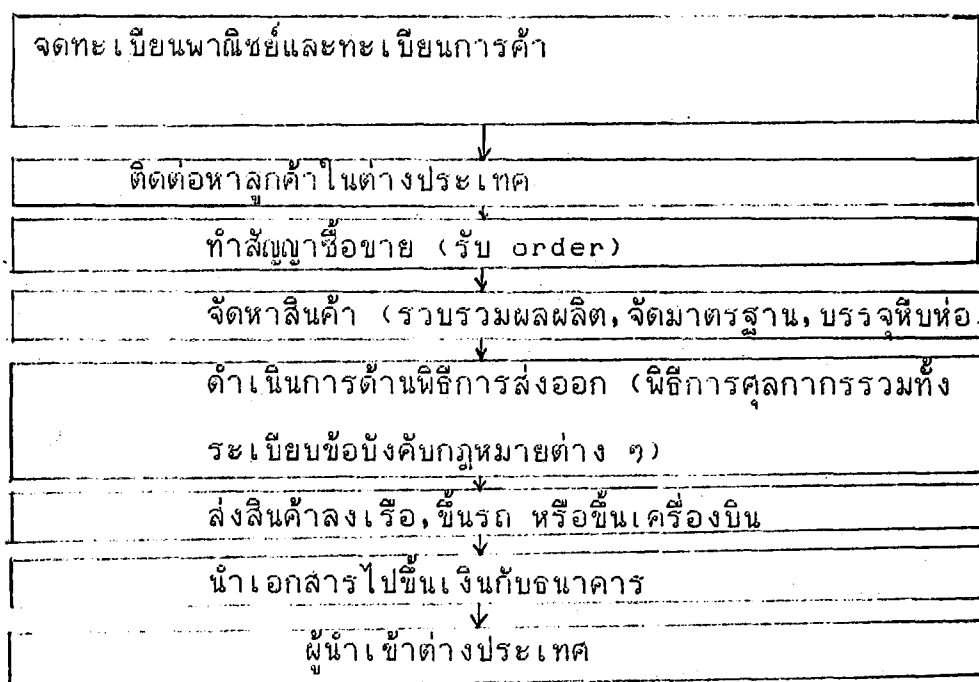
ธุรกิจการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยเป็นเพียงธุรกิจย่อย ๆ และไม่มีบริษัทใดที่ทำการส่งออกมะม่วง โดยเฉพาะโดยทั่วไปแล้วผู้ส่งออกมะม่วงจะเป็นบริษัทผู้ส่งออกผลไม้โดยทั่ว ๆ ไปด้วย เนื่องจากผลผลิตมะม่วงภายในประเทศมีไม่ล้นฟ้าเสมอ จึงไม่มีบริษัทใดที่จะทำการส่งออกมะม่วงอย่างเดี่ยวโดยเฉพาะได้

ผู้ส่งออกมะม่วงในประเทศไทย จะทำหน้าที่เกี่ยวกับทางด้านการตลาดเพื่อการส่งออก เช่น การรวบรวมผลผลิต การคัดคุณภาพ การเก็บรักษา และการบรรจุหีบห่อ รวมทั้งดำเนินการในการส่งออกและด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกด้วย

#### 3.1 ขั้นตอนการส่งออกทั่วไป

ขั้นตอนและกฎเกณฑ์ของการส่งออกมะม่วงไปต่างประเทศ ก็มีขั้นตอนและกฎเกณฑ์เช่นเดียวกับการส่งสินค้าผักและผลไม้ หรือสินค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งขั้นตอนการส่งออกพอสรุปได้ (ตามภาพที่ 3.5) ดังนี้คือ

ภาพที่ 3.5 แผนภาพแสดงขั้นตอนการส่งออกมะม่วงไปต่างประเทศ



ที่มา : (ดัดแปลงจากระเบียบ ขั้นตอน และกฎเกณฑ์การส่งออกผักและผลไม้สดไทย. ทศนิยม, 2526: 10)

เมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจในการส่งออกประเภทใดได้แล้ว ก่อนอื่นผู้ประกอบการค้าก็ต้องปฏิบัติตามระเบียบปฏิบัติเบื้องต้นทางการค้าตามปกติ กล่าวคือจะต้องตัดสินใจดำเนินการค้าในประเทศใดประเทศหนึ่ง ดังต่อไปนี้คือ

1. ธุรกิจที่ดำเนินงานโดยมีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของ (Single Proprietorship)
2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary or Unlimited Partnership)
3. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)
5. บริษัทจำกัด (Corporation)

### 3.๕.1 การจดทะเบียน

ในกรณีที่ผู้ประกอบการตัดสินใจดำเนินธุรกิจเพื่อส่งสินค้าออก ประเภทที่ 3, 4 และ 5 จะหมายถึงการประกอบการค้า โดยการก่อตั้งธุรกิจเป็นนิติบุคคล และการก่อตั้งธุรกิจเป็นนิติบุคคลในประเทศไทย จะกระทำได้โดยการจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ต่อกรมทะเบียนการค้า ในการขอจดทะเบียนเอกสารที่จะต้องใช้ได้แก่ หนังสือสัญญาเข้าหุ้นส่วน หนังสือบริคณห์สนธิ หนังสือชื้อชวน และข้อบังคับของบริษัท เพื่อเป็นการจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท

หลังจากนั้นต้องไปขอจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานทะเบียนพาณิชย์ ที่ผู้ประกอบการมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในเขตท้องที่นั้น (เพื่อความเรียบร้อยและจะได้ทราบสถิติและหลักฐานการประกอบการพาณิชย์ ของผู้ประกอบการพาณิชย์ ที่ถูกต้อง เชื่อถือได้ อันจะเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมการพาณิชย์) นอกจากนั้นแล้วยังต้องยื่นคำขอจดทะเบียนการค้าต่ออธิบดีกรมสรรพากร ณ. กรมสรรพากร หรือ ณ. ที่ว่าการอำเภอท้องที่ที่สถานการค้าที่ตั้งอยู่ ตามแบบที่อธิบดีกำหนดภายใน 30 วัน นับแต่วันเริ่มประกอบการค้า

ดังนั้นในการที่จะเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์กิจการสำหรับการส่งออกได้ จะต้องมีการจดทะเบียนอย่างน้อย 2 ครั้ง และมีใบทะเบียนอย่างน้อย 2 ใบคือ ทะเบียนพาณิชย์ และทะเบียนการค้า (แต่สำหรับผู้ที่จะทำการส่งออกสินค้ามาตรฐาน 1 จะต้องขอจดทะเบียนเป็นผู้ทำการค้าขาออก ซึ่งสินค้ามาตรฐานอีกด้วย สำหรับผักและผลไม้ไม่ได้มีการจัดเป็นสินค้ามาตรฐาน จึงไม่ขอกล่าวถึง นอกจากจะเป็นธุรกิจประเภทที่ 3, 4 และ 5 จึงจะมีทะเบียนการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทอีกใบหนึ่ง

## 2

## 3.5.2 การติดต่อหาลูกค้าในต่างประเทศ

ในการติดต่อเพื่อเสนอขายสินค้าให้แก่ธุรกิจต่างประเทศ-  
นั้น สามารถแบ่งวิธีการติดต่อได้โดย

ขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาล เช่น กองส่งเสริมสินค้า  
ออก กรมการค้าต่างประเทศ หรือ ที่ฝ่ายบริการข้อมูลการค้า กรมพาณิชย์สัมพันธ์  
หรือศูนย์พาณิชย์กรรมในต่างประเทศ และสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ใน  
ต่างประเทศ จะให้ความช่วยเหลือด้วยการให้รายชื่อธุรกิจ และสถานประกอบการ  
การค้า เพื่อให้ผู้ต้องการส่งสินค้าออกสามารถติดต่อได้โดยตรงกับธุรกิจต่างประเทศ  
กองเผยแพร่สินค้าไทย กรมพาณิชย์สัมพันธ์นั้น จะช่วยเหลือในการเข้าร่วมส่งสินค้า  
ไปเผยแพร่ หรือจำหน่ายในงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ( เพื่อให้ผู้ผลิตผู้ส่งออก  
ได้พบกับผู้สั่งซื้อและตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศโดยตรง ( ข้อมูลอื่นๆหา  
เพิ่มเติมได้จาก ฝ่ายบริการข้อมูลการค้า ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ )

ขอความช่วยเหลือจากสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และสมาคม  
การค้าต่าง ๆ เพื่อขอทราบชื่อ และสถานที่ติดต่อของธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งได้  
เคยมีการติดต่อการค้ากับไทยมาก่อน หรือมีความสนใจสินค้าไทย

ขอความช่วยเหลือผ่านสถานทูตประเทศต่าง ๆ ที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย  
เพื่อขอทราบรายชื่อและสถานที่ติดต่อธุรกิจในประเทศนั้น ๆ นอกจากนั้นผู้ส่งออกยัง  
อาจขอความช่วยเหลือจากทางสถานทูต ให้ช่วยตรวจสอบข้อเท็จจริงของธุรกิจ  
ที่ได้ติดต่อมายังผู้ส่งออก ว่ามีตัวตนหรือไม่ หรือว่าได้ประกอบการค้าจริงหรือไม่  
อีกด้วย

นอกจากนี้ยังอาจคอยติดตามได้จากข่าวลือตามหนังสือพิมพ์ นิตยสาร  
ต่าง ๆ ซึ่งจะมีข้อความแจ้งความประสงค์ต้องการสินค้าต่าง ๆ อยู่เสมอ ( เมื่อได้  
รายชื่อธุรกิจที่มีความสนใจสินค้าแล้ว ผู้ส่งออกก็อาจจะตรวจสอบสถานที่ติดต่อ และ  
ผู้ประกอบการค้าของธุรกิจนั้นอีกครั้งหนึ่งกับสถานทูตของประเทศนั้นในประเทศไทย  
แล้วจึงจะทำการติดต่อทางจดหมายโดยตรงกับธุรกิจนั้น ๆ จากจดหมายโต้ตอบ ซึ่ง )

(ผู้ส่งออกอาจจะต้องส่งรายชื่อสินค้าต่างๆ และรายละเอียดของราคาสินค้า รวมทั้งตัวอย่างสินค้าไปให้บริษัทต่างประเทศใช้ประกอบการพิจารณา การตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าของเขาด้วย)

### 3.5.3 การทำสัญญาซื้อขาย

(Contract or Proforma Invoice)

หลังจากที่มีการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศแล้วหากปรากฏว่าสินค้าเป็นที่พอใจของผู้ส่งเข้า ก็จะมีการตกลงทำสัญญาในการซื้อขายกันขึ้น เช่น การกำหนดเงื่อนไขในการซื้อขายว่าจะต้องให้ผู้ซื้อเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตผ่านธนาคารมาให้ผู้ส่งออกหรือไม่ การกำหนดเวลาการส่งมอบสินค้าว่าจะให้ผู้ส่งออกส่งสินค้าให้ถึงมือผู้รับในต่างประเทศเมื่อใด ในลักษณะใด การขนส่งจะใช้ทางใด การชำระเงินค่าสินค้าเป็นเงินตราสกุลใด ชำระโดยวิธีใด จะต้องขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช และใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าหรือไม่ รวมถึงลักษณะของสัญญาในการกำหนดราคาขายด้วย

โดยปกติจะมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งนับว่าผู้ส่งออกได้รับคำสั่งซื้อ (Order) จากผู้นำเข้าในต่างประเทศแล้ว

#### วิธีการซื้อขาย และการชำระเงิน

(Exchange Control regulations)

ปกติในการซื้อขายผักและผลไม้จะมี 2 วิธีคือ

- วิธีการฝากขาย (Consignment) เป็นวิธีการซื้อขายที่ผู้ส่งออกจะต้องส่งสินค้าไปให้แก่ผู้นำเข้าก่อนแล้ว จึงจะได้รับเงินในภายหลังตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้ (การชำระเงินจะนำนิยมใช้วิธีการโอนเงินทางโทรเลข (T/T : Telegraphic Transfer) ในกรณีที่ใช้การลงบัญชีไว้ก่อน (Open Account) และการส่งตั๋วเพื่อรับเงิน (Bill for Collection) เงื่อนไขแบบ D/P (Documents against Payment) วิธีการซื้อขายแบบนี้จะนิยมใช้กันตลาดในแถบเอเชีย เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง เนื่องจากผู้นำเข้าได้

ประโยชน์จากการแจ้งราคาให้ผู้ส่งออกไทยทราบภายหลัง ซึ่งจะทำให้ผู้ส่งออกไทย เสียเปรียบ

- วิธีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C : Letter of Credit) โดยบริษัทผู้นำเข้าขอให้ธนาคารของตนเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตให้ และให้ธนาคารแจ้งการขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตมาให้ธนาคารในประเทศไทยโดยผ่านธนาคารตัวแทน (Bank of America) เมื่อผู้ส่งออกจัดส่งสินค้าไปแล้ว ผู้นำเข้าจะนำเอกสารต่าง ๆ ไปปฏิบัติพิธีการชำระอากรที่กรมศุลกากร และนำเอกสารต้นฉบับใบขนสินค้าพร้อมเอกสารอื่น ๆ ไปรับของที่กองตราสินค้าขาเข้าในบริเวณท่าเรือหรือสนามบิน ตามแต่ที่ตกลงกันได้ วิธีนี้จะใช้กับตลาดทางยุโรปตะวันออกและอเมริกา ส่วนใหญ่จะเปิดเป็นวงเงินไม่ระบุจำนวนเงินและราคา (ราคาแล้วแต่จะตกลงกัน) มีเพียงลำไยเท่านั้นที่รัฐบาลกำหนดให้เปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต และกำหนดราคาต่อหน่วยไว้

#### การชำระค่าสินค้า

เมื่อผู้ซื้อและผู้ขายได้มีการตกลงเกี่ยวกับข้อสัญญาซื้อขายกันแล้ว กล่าวคือ ได้มีการตกลงเรื่องคุณภาพและปริมาณสินค้า ราคา กำหนดเวลา และสถานที่ที่ส่งมอบสินค้า และเงื่อนไขการชำระเงิน ฯลฯ ผู้ขายก็จะมีหน้าที่ต้องส่งสินค้าตามที่ตกลง ส่วนผู้ซื้อนั้นก็จะมีหน้าที่ต้องชำระเงินค่าสินค้าที่ซื้อตามสัญญา

วิธีการชำระเงินค่าสินค้าที่พบเห็นทั่ว ๆ ไปในการค้าระหว่างประเทศ มี 4 วิธีคือ

1. การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment or Cash with order)
2. การลงบัญชีไว้ก่อน (Open Account)
3. การส่งตัวเพื่อรับเงิน (Bill for Collection)
4. การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)

( - การชำระเงินล่วงหน้า (Advance Payment) ได้แก่ การที่ผู้ซื้อส่งเงินชำระค่าสินค้าแก่ผู้ขายในขณะที่ส่งสินค้าไป ปกติวิธีนี้จะใช้กับสินค้าที่ไม่ค่อยมีราคาแพง เช่น พกหนังสือ การขนส่งทางไปรษณีย์ ซึ่งวิธีการมีรายละเอียดหลายวิธี แต่ไม่ขอนำมากล่าวเพราะไม่เกี่ยวข้องกับการส่งออกผักผลไม้

- การจดลงบัญชีไว้ก่อน (Open Account) ใช้สำหรับการซื้อขายที่มีผู้ซื้อและผู้ขายมีการติดต่อกันเป็นประจำมาเสมอ เมื่อผู้ขายส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อแล้วลงบัญชีไว้ก่อน รอให้ผู้ซื้อส่งเงินมาชำระภายหลัง ส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะจ่ายเงินค่าสินค้านั้นรวมกันมาในภายหลัง หรืออาจมีการหักบัญชีกันบ้างในกรณีที่ต่างฝ่ายต่างซื้อจากกัน การจดบัญชีไว้ก่อนนี้ ผู้ขายจะต้องมีความเชื่อใจในความซื่อสัตย์ของผู้ซื้ออย่างเต็มที่ ส่วนมากจะทำกันระหว่างบริษัทในเครือ หรือเป็นญาติกัน หรือมีการติดต่อกันมาช้านานเป็นที่ไว้วางใจกัน ในการซื้อขายผักผลไม้ของผู้ส่งออกไทยส่วนมากจะใช้วิธีการนี้โดยเฉพาะประเทศที่อยู่ใกล้ ๆ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายมักจะเป็นชาวจีนด้วยกัน สำหรับประเทศที่มีการควบคุมปริวรรตต่างประเทศ (Exchange Control) เช่นประเทศไทยขณะนี้ การซื้อขายแบบนี้จะต้องขออนุมัติจากเจ้าหน้าที่ควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินก่อนจึงจะทำได้ วิธีการชำระเงินโดยวิธีนี้ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการโอนเงินทางไปรษณีย์ (Mail Transfer) หรือการโอนทางโทรเลข (Telegraphic Transfer) แต่ก็มีผู้ส่งออกบางรายที่เดินทางไปรับเงินสดหรือเช็คโดยตรง จากผู้นำเข้าในต่างประเทศที่อยู่ใกล้ ๆ เพื่อเป็นการเชื่อมโยงลูกค้าไปในตัว

- การส่งตัวเพื่อการเรียกเก็บเงิน (Bills for collection) คือวิธีที่ผู้ขายได้ส่งสินค้าไปให้แก่ผู้ซื้อ แล้วส่งเอกสารตามไปเรียกเก็บเงิน ซึ่งปกติจะประกอบด้วยตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) ใบกำกับสินค้า (Invoice) ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading or Air Way Bill) หรือหลักฐานการประกันภัย รายการบรรจุหีบห่อ (Packing List) เป็นต้น โดยปกติการเรียกเก็บเงินนี้มักจะฝากธนาคารใดธนาคารหนึ่งเป็นตัวแทนเก็บเงินให้ โดยให้ธนาคาร)

(คิดค่าธรรมเนียมในการเรียกเก็บเงินดังกล่าว (โดยทั่วไปประมาณ .125 % ของจำนวนเงินที่เรียกเก็บ) เมื่อธนาคารเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อสินค้าได้แล้ว ก็จะจ่ายให้กับผู้ขาย ตัวเงินเพื่อเรียกเก็บมีเงื่อนไขการเรียกเก็บ 2 ชนิดคือ เงื่อนไขการเรียกเก็บแบบ D/A (Documents against Acceptance) และเงื่อนไขการเรียกเก็บแบบ D/P (Documents against Payment)

เงื่อนไขการเรียกเก็บแบบ D/A หมายความว่า ผู้ซื้อสามารถรับเอกสารเพื่อนำไปแลกสินค้า ก็ต่อเมื่อผู้ซื้อได้รับรองตัวแลกเงินจากผู้ขายแล้วตามเงื่อนไข วิธีนี้ผู้ซื้อยังไม่ต้องชำระเงิน เพียงแค่ยื่นบัตรรับรองว่าจะจ่ายเงินที่ระบุไว้เมื่อครบกำหนด การที่ผู้ขายจะกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินแบบ D/A นี้ผู้ขายต้องมีความเชื่อถือในฐานะ และความซื่อสัตย์ของผู้ซื้อเพราะเท่ากับเป็นการให้สินค้าเชื่อแก่ผู้ซื้อไป สำหรับระยะเวลาของการชำระเงินนั้น แล้วแต่จะเป็นที่ตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย และตัวแบบนี้จะต้องเป็นตัวที่มีกำหนดระยะเวลาชำระเงิน (Time Bill or Usance Bill) เท่านั้น

เงื่อนไขการชำระเงินแบบ D/P คล้ายกับแบบ D/A ต่างกันที่ผู้ซื้อจะต้องรอรับเอกสารจากผู้ขาย (หรือที่เรียกกันว่า ใบตราส่ง หรือ ตัวเรือ) โดยจะต้องจ่ายชำระเงินแก่ทางธนาคารก่อน จึงจะสามารถนำตัวไปรับสินค้าได้เป็นการลดความเสี่ยงของผู้ขาย เงื่อนไขแบบ D/P นี้ ใช้ได้กับตัวที่เป็นแบบ Sight Bill และ Time Bill

- การเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) เป็นวิธีที่ผู้ซื้อขอให้ธนาคารของตนออกตราสารชนิดหนึ่ง ซึ่งเรียกว่า เลตเตอร์ออฟเครดิต (L/C) ให้แก่ผู้ขายโดยสัญญาว่าเมื่อผู้ขายส่งสินค้า และนำหลักฐานเอกสารที่แสดงถึงการส่งสินค้าแล้วมายื่นต่อธนาคารตามเงื่อนไขในใบ L/C ภายในเวลาที่กำหนดไว้ ธนาคารจะเป็นผู้จ่ายเงินให้แก่ผู้ขาย ไม่เกินจำนวนเงินที่กำหนดไว้ การใช้วิธีการชำระเงินแบบนี้ผู้ขายจะมีความมั่นใจในการขายมากขึ้น และเป็นวิธีที่ใช้กันแพร่หลายในการค้าระหว่างประเทศ ที่มีการซื้อขายสินค้ากันเป็นจำนวนมาก ๆ (เนื่องจากมีธนาคารเข้ามารับรองการชำระเงินค่าสินค้า )

### 3.5.4 การจัดหาสินค้าและการเตรียมการส่งออก

ในการจัดหาสินค้าหรือผลผลิตมะม่วง และเตรียมการส่งออก ได้แก่การรวบรวมผลผลิต (Collection) การจัดมาตรฐานคุณภาพ (Standard Quality) และการบรรจุหีบห่อ (Packing) โดยทั่วไปเมื่อมีการตกลงทำสัญญาซื้อขายกันแล้วหรือมี Order สินค้ามา (ในกรณีที่เคยทำการติดต่อกับค้าขายกันมาก่อน) ผู้ส่งออกก็จะมีฝ่ายจัดหาสินค้า และฝ่ายดำเนินการด้านพิธีการส่งออกให้ดำเนินการไปพร้อม ๆ กัน เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงาน และทันต่อเวลาตามที่ผู้สั่งซื้อต้องการ

#### การรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตเพื่อการส่งออก พอจะแบ่งได้เป็น 2 ส่วนคือ

การส่งออกไปยังประเทศที่ไม่ค่อยเคร่งครัดเรื่องคุณภาพมากนัก เช่น ประเทศมาเลเซีย ประเทศฮ่องกง และสิงคโปร์ (โดยเฉพาะประเทศมาเลเซีย และประเทศสิงคโปร์ พ่อค้าส่งมะม่วงพิมเสนคุณภาพต่ำเข้าไปมากจนเกือบจะกลายเป็นการทำลายตลาดของไทยเอง) การรวบรวมผลผลิตเพื่อส่งออกต่างประเทศต่างๆ เหล่านี้ จึงไม่มีความพิถีพิถัน ส่วนมากพ่อค้าส่งออกจะรับซื้อผลผลิตมะม่วงจากพ่อค้าคนกลาง ซึ่งอาจมีทั้งพ่อค้าประจำและพ่อค้าจร (แต่ส่วนมากพ่อค้าผู้ส่งออกมักจะมีพ่อค้าคนกลางที่หาสินค้าให้เป็นประจำ) โดยติดต่อหาสินค้าที่เป็นผลไม้มากอย่าง และนำผลผลิตที่รวบรวมได้นำมาคัดเลือกอีกที โดยจะคัดส่วนที่เสียหรือไม่มีคุณภาพทิ้งไปบ้าง จะได้ส่วนที่พอส่งออกได้เพียงประมาณ 65% โดยส่วนที่เหลือจะนำเข้าสู่ตลาดขายให้แก่ร้านค้าย่อยนำไปขายปลีก หรือบางส่วนส่งให้แม่ค้าเพื่อนำไปแปรรูปเป็นมะม่วงกวน

การส่งมะม่วงออกไปยังประเทศที่เคร่งครัดเรื่องคุณภาพ ทั้งเรื่องโรคแมลง ส่วนใหญ่ผู้ส่งออกจะทำการติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง และจะเลือกเฉพาะสวนใหญ่ๆ โดยที่ผู้ส่งออกจะคอยให้คำแนะนำและคอยดูแลผลผลิตให้มีคุณภาพดีอยู่เสมอ ผลผลิตที่ได้จึงเป็นผลผลิตที่มีคุณภาพ

การจัดมาตรฐานมะม่วงเพื่อการส่งออก

ปัจจุบันนี้ในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ยังไม่มีการกำหนดมาตรฐานการส่งออกของมะม่วงอย่างเป็นทางการ แต่อย่างไรก็ดีในการส่งออกไปประเทศแถบยุโรป ก็ได้มีความพิถีพิถันกันมากขึ้นในการพิจารณาคัดเลือกมะม่วงเพื่อส่งไปประเทศเหล่านี้ การพิจารณาในเรื่องคุณภาพของมะม่วงที่ส่งออก จะพิจารณาได้จากความสม่ำเสมอของผล อายุความแก่ของผล ความสะอาดของผล ตลอดจนสีสรร รีวรอยขีดข่วน ฯลฯ

การขนส่งภายในประเทศ

การขนส่งมะม่วงภายในประเทศทั่วไป สำหรับพ่อค้ารวบรวมมาสู่ผู้ส่งออก ส่วนใหญ่แล้วมักจะไม่ค่อยมีความระมัดระวัง การขนส่งก็จะทำเหมือนกับการขนส่งเพื่อจำหน่ายภายในประเทศ ยกเว้นว่าบางรายที่ติดต่อกับผู้ส่งออกอย่างใกล้ชิด ก็จะได้รับมีการกำชับจากผู้ส่งออกให้ขนส่งอย่างระมัดระวังและอาจให้คำแนะนำสำหรับมะม่วงที่มีราคาแพง (เช่น ให้ใช้ไม้รองเป็นชั้น ๆ ก่อนแล้วจึงเอาเข่งวาง เพื่อไม่ให้มะม่วงมีน้ำหนักทับกันมาก ซึ่งก็จะทำได้เฉพาะมะม่วงที่มีราคาแพงเพราะหากทำกับมะม่วงที่มีราคาถูกทั่วไปก็จะไม่คุ้มกับการขนส่ง)

การขนส่งโดยทั่วไปจะใช้รถบรรทุก 10 ล้อ และใช้เข่งบรรจุมะม่วงคว่ำหน้าเข่งเข้าหากันมัด 2 เข่งเป็นหนึ่งชุด เพื่อที่จะได้กั้นน้ำหนักที่จะทับลงมาสู่มะม่วงโดยตรง ( เข่งที่จะบรรจุมะม่วงนั้นอาจใช้ใบตองหรือกระดาษหนังสือพิมพ์บุภายใน มิให้ผิวมะม่วงสัมผัสกับตัวเข่งโดยตรง) การขนส่งภายในประเทศโดยทั่วไปเรื่องค่าขนส่งนั้นจะยกให้เป็นหน้าที่ของพ่อค้ารวบรวม ผู้ส่งออกเพียงทำหน้าที่คอยรับสินค้าและจ่ายเงิน

การบรรจุหีบห่อ (Packing)

การบรรจุหีบห่อมะม่วงของประเทศไทยในปัจจุบันได้ใช้เฉพาะกล่อง - กระดาษ เนื่องจากมีน้ำหนักเบาและสามารถทำลายทิ้งได้ง่าย การบรรจุมะม่วงทั่วไปจะใช้กระดาษฝอย รองก้นกล่องหรือใช้ฟองน้ำหนาประมาณ 1 ซม. รองก้นกล่อง แล้วใช้กระดาษฝอยใส่ลงไปในกล่อง เพื่อกันการกระทบกระแทกกันระหว่าง

ผลมะม่วงด้วย ขนาดของกล่องที่ใช้ในการบรรจุ จะมีขนาดแตกต่างกันไปตามแต่ประเทศผู้นำเข้าต้องการ หรือตามที่ผู้นำเข้าสั่งมา (เช่น ประเทศทางแถบเอเชีย จะต้องการขนาดของกล่องใหญ่จะได้ประมาณ 8-12 กก./กล่อง (พงษ์พันธุ์, 2529 : 13) ส่วนประเทศทางแถบยุโรปไม่ชอบยกของหนัก จึงต้องใช้กล่องที่มีขนาดเล็ก บรรจุได้ประมาณ 5 กก./กล่อง (ชาคริต, 2529:30) และทางตลาดอื่น ๆ เช่น สหรัฐ ออสเตรเลีย จะต้องการขนาดเบากว่านี้คือประมาณ 3.5-4.5 กก./กล่อง (คลังสมอง, 2529:90) แต่อาจมีของบางบริษัทที่ใช้ขนาดที่ต่างออกไปจากนี้ ซึ่งก็แล้วแต่จะตกลงกับบริษัทผู้สั่งเข้ามะม่วงจากต่างประเทศอีกที่ส่งกล่องบรรจุมะม่วงของชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย มีขนาดบรรจุได้เพียง 1 กก./กล่อง หรือประมาณ 3 ผล/กล่อง (ปรีชา, 2528:19) กล่องขนาดมาตรฐานสากลที่ใช้กันอยู่ทั่วไปสำหรับบรรจุมะม่วง จะมีน้ำหนักประมาณ 5 กก./กล่อง จุ่มมะม่วงได้ประมาณ 15 ผล/กล่อง (เปรมปรี, 2529:15) )

ในปัจจุบันนี้นอกจากจะใช้การบรรจุกล่องและใช้กระดาษฟอยล์ไปด้วย เพื่อกันการกระทบกระแทกแล้ว ยังอาจใช้วิธีสวมโฟมยูรีเทน สำหรับมะม่วงที่มีราคาแพง ๆ เช่น น้ำดอกไม้ หนังกกลางวัน เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของผล ในการขนส่งสำหรับการส่งไปจำหน่ายยังประเทศในยุโรป แต่ทางประเทศในแถบเอเชีย ยังไม่มีใครทำถึงขนาดนี้ เนื่องจากราคาในประเทศแถบเอเชียยังต่ำและพันธุ์มะม่วงที่ส่งออกไป ส่วนใหญ่ยังเป็นพันธุ์มะม่วงพื้นเมือง โดยเฉพาะมะม่วงพิมเสน ซึ่งเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพต่ำราคาถูก การส่งออกทางแถบประเทศเอเชีย จึงเพียงใส่กล่องและใช้กระดาษฟอยรองพื้นก็ใช้ได้

### 3.5.5 การดำเนินการด้านพิธีการส่งออก

หลังจากที่มีการตกลงเงื่อนไข และทำสัญญาซื้อขายกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการด้านพิธีการส่งออกเพื่อเตรียมใบเอกสารต่าง ๆ ให้ครบตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา โดยทั่วไปในการจัดส่งผักและผลไม้ ผู้ส่งออกจะเป็นผู้รับหน้าที่ในการจัดส่งสินค้า ดังนั้นผู้ส่งออกจะต้องทำการติดต่อกับบริษัทผู้ทำหน้าที่รับส่งสินค้า (Shipping Agent) แล้วจึงดำเนินการขอใบเอกสารต่าง ๆ จากเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบในแต่ละหน่วยงาน ดังนี้คือ

### การติดต่อในการขนส่ง

ผู้ส่งออกจะต้องศึกษารายละเอียดและมีข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เวลาเดินเรือ, รถ หรือเวลาเครื่องบินและเงื่อนไขอื่น ๆ ( โดยติดต่อกับบริษัทเรือ (Shipping Company), ผู้แทนบริษัทเรือ (Shipping Agent), องค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยว หรือบริษัทสายการบิน เพื่อขอคำยืนยัน (Confirm) จากบริษัทและทำจดหมาย (Application for a Shipping Order) ถึงบริษัท หรือตัวแทนขอสำรองที่ (Space) โดยในจดหมายจะต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อและที่ทำการของบริษัทผู้ส่งออก สินค้าที่ขอให้ทำการขนส่ง จำนวนสินค้า เมืองท่าปลายทาง ชื่อเรือ ค่าขนส่ง ชื่อบริษัทและที่ทำการของผู้รับซื้อสินค้าในต่างประเทศ รหัสหรือเครื่องหมาย (Shipping Mark) ของผู้ซื้อสินค้าที่จะระบุไว้บนภาชนะที่บรรจุสิ่งของนั้น

เมื่อถึงกำหนดเวลาที่ต้องส่งสินค้าออกผู้ส่งออกก็ต้องทำการบรรจุสินค้าตามจำนวนที่ตกลงซื้อขายกันลงในภาชนะ เช่น กล่อง หีบ หรือ ลัง ซึ่งสามารถป้องกันการชำรุดหรือเสียหายได้และต้องทำบัญชีราคาสินค้า (Invoice) พร้อมกับรายการบรรจุและน้ำหนักสินค้า (Packing and Weight List) แสดงรายละเอียดการซื้อขายสินค้าและจำนวนน้ำหนักของสินค้าสำหรับรายการบรรจุและน้ำหนักสินค้า จะต้องส่งไปพร้อมกับภาชนะที่บรรจุสินค้านั้น เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถตรวจสอบสินค้าที่ส่งไป พร้อมกับจำนวนสินค้าที่ได้ส่งไปจริง

เมื่อบริษัทขนส่งได้รับมอบสินค้าแล้ว บริษัทเรือจะจัดทำใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Bill of Lading) ให้แก่ผู้ส่งออก ส่วนทางอากาศก็จะได้รับใบขนส่งสินค้าทางอากาศ (Airway Bill) เพื่อเป็นหลักฐานในการรับส่วนสินค้าของบริษัทขนส่ง)

### การดำเนินการขอใบเอกสารต่าง ๆ (Shipping Documents)

เอกสารต่าง ๆ ที่จะใช้ในการประกอบการส่งสินค้าผักและผลไม้ ออกนอกประเทศ จะประกอบไปด้วยใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Form A: Certificate of Origin) ใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary

(Certificate) ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินแบบที่ 61 (Exchange Control Form E.C.61 : ล.ป.61)

การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

(Certificate of Origin : Form A.)

ในการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ จะมีบางประเทศที่ต้องการให้ระบุแหล่งที่มาของสินค้า เพื่อสะดวกในการตรวจสอบ (หากสินค้าที่ส่งไปมีปัญหาจะได้ติดต่อกับประเทศผู้ส่งออกนั้นได้ถูกต้องรวดเร็ว ดังนั้นเพื่อให้เป็นการยืนยันอย่างมีหลักฐานแน่นอนว่า สินค้านั้นมีแหล่งกำเนิดในประเทศไทย (มิใช่เป็นการนำเข้ามาเพื่อส่งออกต่อ : Reexport) ผู้นำเข้าจึงขอร้องให้ผู้ส่งออกขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ในขณะที่ทำสัญญาซื้อขายกัน )

การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary Certificate)

การส่งมะม่วงไปต่างประเทศของประเทศไทยนี้(ตั้งได้กล่าวมาแต่แรกแล้วว่า)แบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม คือ เอเชีย ตะวันออกกลาง ยุโรป และกลุ่มประเทศอื่นๆ (เช่น ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา) ในสองกลุ่มแรก (ยกเว้นประเทศญี่ปุ่น) เป็นประเทศที่ไม่เน้นเรื่องโรคและแมลง จึงไม่ต้องขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ส่วนสองกลุ่มหลังจำเป็นต้องมีใบรับรองปลอดศัตรูพืช ดังนั้นผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชเสียก่อน ที่จะทำการส่งออกมะม่วงเข้าไปจำหน่ายยังประเทศเหล่านั้น

(การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช จะสามารถขอได้ที่หน่วยงานกักกันพืช กรมวิชาการเกษตร ทุกแห่งที่มีอยู่ในประเทศไทย )

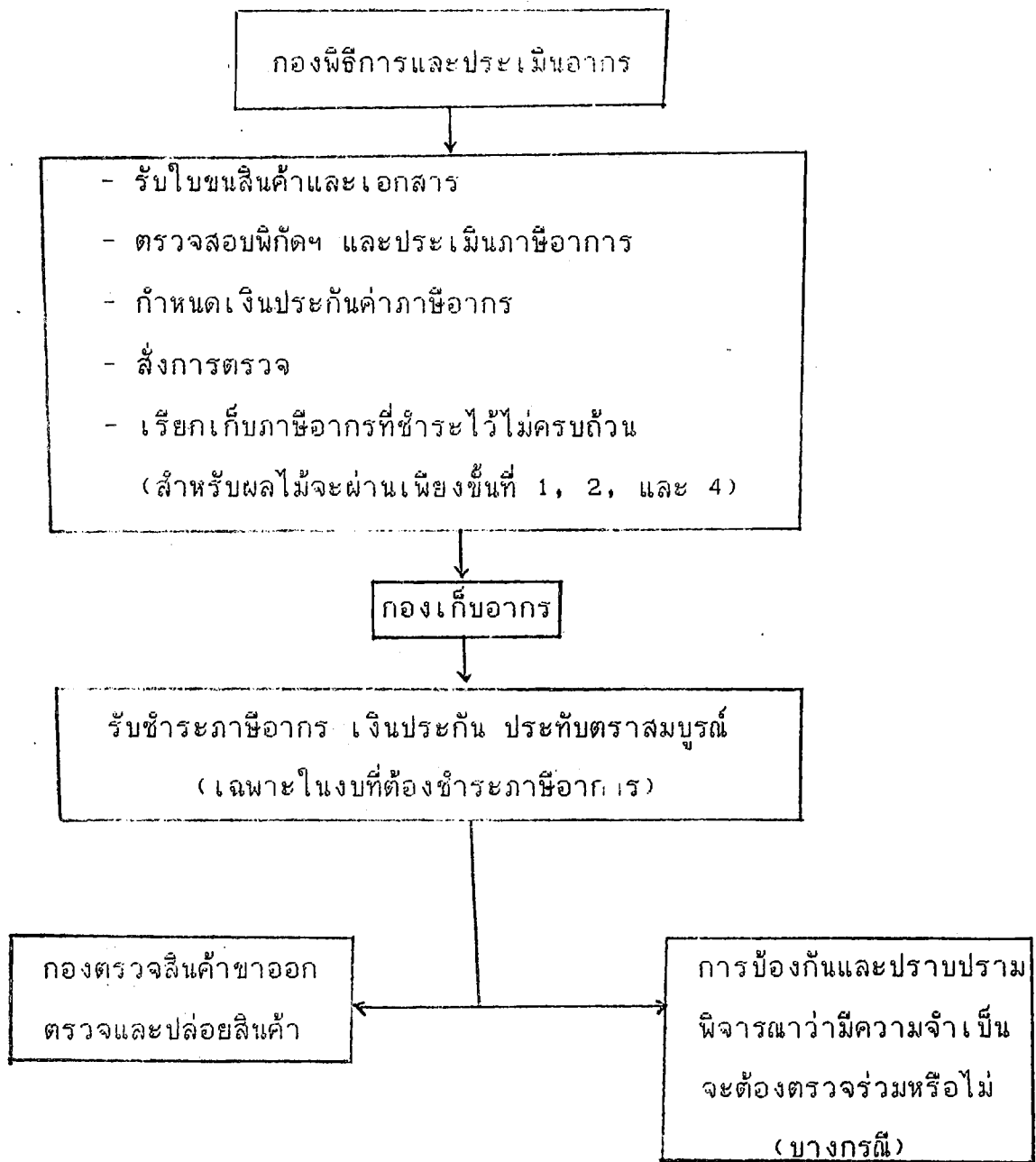
การขอใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน แบบที่ 61

(Exchange Control Form E.C.61)

หรือใบสุทธิค้ำของที่ส่งออก (แบบ ล.ป.61)

ในการส่งออกทั่วไปจะต้องขออนุญาต แบบ ล.ป.61 ต่อเจ้าหน้าที่พนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินก่อน โดยยื่นผ่านทางธนาคารพาณิชย์ ซึ่งปัจจุบันเจ้าหน้าที่พนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน ได้มอบหมายให้ธนาคารพาณิชย์ขออนุญาตแทนได้เป็นส่วนใหญ่ )

แผนภาพที่ 3.5.5 แผนภูมิการผ่านพิธีการศุลกากร (ขาออก)



ที่มา : (กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน, 2527:93)

### การผ่านพิธีศุลกากร (Custom)

สำหรับพิธีการผ่านศุลกากรขาออก ผู้ส่งออกส่วนใหญ่จะจ้างบริษัท Shipping ดำเนินการทางด้านจองระวางให้ด้วย (เพื่อความสะดวกรวดเร็ว สำหรับสินค้าเมื่อผ่านด่านตรวจพืชรแล้ว จะบรรทุกไปที่สนามบิน เพื่อขึ้นน้ำหนักขึ้น เครื่องบินต่อไป สำหรับที่ระวางในเครื่องบินมีทั้งแบบตู้และแบบแผ่นขึ้นลงตามชนิดของเครื่องบิน และในกรณีที่สินค้าไม่ต้องการใบรับรองศัตรูพืชร เจ้าหน้าที่กรม - ศุลกากรก็จะทำการตรวจเช่นเดียวกับเจ้าหน้าที่ด่านตรวจพืชรที่กล่าวมาข้างต้น)

#### 3.5.6 ส่งสินค้าลงเรือ หรือขึ้นเครื่องบิน

เมื่อผ่านพิธีการศุลกากรและเจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินค้าแล้ว - ก็จะควบคุมสินค้าลงเรือหรือขึ้นเครื่องบิน แล้วผู้ส่งออกจะได้รับใบตราส่งสินค้า B/C (Bill of Lading) จากบริษัทเดินเรือ หรือ Airways Bill จากบริษัทเดินอากาศ (ในกรณีการตกลงราคาสินค้าแบบ C.I.F. และ C & F ผู้ส่งออกจะต้องชำระค่า Freight ก่อนรับ B/L หรือ Airways Bill จากบริษัทขนส่ง แต่ถ้าเป็นกรณี F.O.B. ผู้ส่งออกไม่ต้องชำระค่า Freight ก่อนรับใบตราส่งสินค้า)

#### 3.5.7 การนำเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร

##### การขอรับชำระเงินค่าสินค้า

ในกรณีที่มีการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต เมื่อจัดส่งสินค้าตามเครดิตแล้ว ผู้ส่งออกก็จะนำตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange) และเอกสารในการส่งสินค้า (Shipping Documents) เช่น เลตเตอร์ออฟเครดิต ใบกำกับสินค้าหรือบัญชีราคาสินค้า ใบตราส่งสินค้า ยื่นต่อธนาคารเพื่อขอรับชำระเงินหรือให้ธนาคารช่วยรับรองตัว

## บทที่ 4

## การพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

จากการศึกษาสภาพทั่วไปทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดมะม่วงของประเทศไทย ในบทที่ 2 และบทที่ 3 มาแล้วนั้น สามารถที่จะกล่าวได้ว่าในปัจจุบันประเทศไทยมีการพัฒนาการผลิตมะม่วง เพื่อมุ่งที่จะทำเป็นการค้ากันอย่างจริงจัง โดยเฉพาะการผลิตเพื่อการส่งออกได้รับความสนใจเป็นอย่างมากจากหลายฝ่ายไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรชาวสวน ส่วนราชการ หรือแม้กระทั่งบริษัทเอกชน นอกจากนี้ทางด้านการตลาดก็มีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพดีขึ้นกว่าเดิม มีความพิถีพิถันในการจัดการเกี่ยวกับผลผลิตเพื่อให้ผู้บริโภคพึงพอใจมากขึ้น ดังนั้นในบทนี้จึงได้แยกการวิเคราะห์ลักษณะการพัฒนาและปัญหาการส่งออกมะม่วงขอ ประเทศไทยออกเป็น 2 ด้าน คือ การพัฒนาทางด้านการผลิต และการพัฒนาทางด้านการตลาดเพื่อส่งออก เพื่อให้เกิดความเข้าใจมากยิ่งขึ้น ตลอดจนหาแนวทางแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นด้วย

#### 4.1 การพัฒนาทางด้านการผลิต (Production) เพื่อส่งออก

การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก เพิ่งจะเริ่มมีการพัฒนากันอย่างจริงจังเมื่อมีการจัดตั้งชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทยขึ้นมาหลังจากนั้นก็ยังมีหน่วยงานของส่วนราชการและเอกชนต่าง ๆ ได้เข้ามาร่วมส่งเสริมกันมากขึ้น เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร ผู้ส่งออกและบริษัทเคมีภัณฑ์เกษตรต่าง ๆ ซึ่งการพัฒนาทางด้านการผลิตพอจะแบ่งได้ดังนี้

การพัฒนาทางด้านพันธุ์ (Cultivar) การพัฒนาพันธุ์มะม่วงที่ได้อาศัยหลักวิชาการและได้มีการทดสอบเป็นอย่างดีและเป็นที่ยอมรับในหลักการได้แก่ มะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้หวานเบอร์ 4 ของอาจารย์สนั่น ขี้เหล็ก ซึ่งการพัฒนาพันธุ์มะม่วงน้ำดอกไม้หวานเบอร์ 4 ได้คัดพันธุ์มาจากมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ต้นหนึ่งที่มีกิ่งหนึ่ง เป็นลักษณะทวายได้นำตาของกิ่งที่มีลักษณะทวายมาติดตาและเมื่อได้พันธุ์แล้วก็ขยายพันธุ์โดยการทดลองหากิ่งที่มีการทวายดีที่สุดจนกระทั่งได้ต้นหนึ่งที่มีลักษณะการ

ทวายเป็นที่ติดที่สุดคือต้นที่ให้เลขไว้เบอร์ที่ 4 จึงกลายเป็นที่มาของพันธุ์น้ำดอกไม้ทวาย เบอร์ 4

ส่วนพันธุ์อื่น ๆ นั้นไม่มีการพัฒนาพันธุ์ทางหลักวิชาการแม้แต่พันธุ์ที่ส่งเสริมให้ปลูกเพื่อผลิตส่งออก เช่น พันธุ์หนึ่งกลางวัน กองดำ

พันธุ์หนึ่งกลางวัน เป็นมะม่วงพื้นเมืองของไทยมาแต่โบราณได้มีการคัดเลือกตามธรรมชาติคือต้นไหนที่มีลักษณะดีก็จะได้รับคัดเลือกทำพันธุ์ ต่อมาสายพันธุ์ที่เลือกรอดมาจึงค่อนข้างที่จะเป็นสายพันธุ์ดีอยู่จนบัดนี้ เหตุผลประการสำคัญที่สุดที่มะม่วงพันธุ์นี้ได้รับการส่งเสริมให้เป็นพันธุ์ส่งออก เนื่องจากเป็นพันธุ์ที่มีเปลือกหนา มากกว่ามะม่วงพันธุ์อื่นๆ เป็นพิเศษและเหตุผลที่รอง ๆ ลงมาได้แก่ผลผลิตมีมากพอสมควรในปี 2527 นั้นจากการสำรวจของกรมส่งเสริมพบว่ามีมากเป็นอันดับ 5 ของผลผลิตมะม่วงทั้งหมด ประมาณ 2 พันตันและมีรูปทรงผลสวย ผิวสวย ปกติพันธุ์หนึ่งกลางวันจะมีการกระจายลักษณะของสายพันธุ์มาก อาจจะเป็นเพราะการขยายพันธุ์ด้วยการใช้เมล็ดในสมัยก่อน ๆ ทำให้มีการแปรปรวนลักษณะของสายพันธุ์ได้มาก ดังนั้นในการที่จะปลูกพันธุ์นี้จึงควรเลือกสายพันธุ์ให้ดีเพราะอาจจะมีปัญหาเหมือนมะม่วงงาที่ เชียงใหม่ มะม่วงหนึ่งกลางวันนี้ถึงแม้จะเป็นพันธุ์โบราณ เช่นเดียวกับมะม่วงแก้ว มะม่วงพิมเสนแต่ด้านความนิยมปลูกกลับไม่เป็นที่นิยมเนื่องจาก รสไม่หวานจัดซึ่งไม่ถูกรสนิยมคนไทย และต้องเสียเวลารอคอยให้ผลผลิตนานอีกทั้งยังมีผลล้าที่หลังพันธุ์อื่น ๆ ทำให้ขายไม่ได้ราคาในตลาดภายในประเทศแต่ที่ผลผลิตมีมากได้นั้นเป็นเพราะว่ามีการปลูกมาแต่สมัยโบราณ และเป็นมะม่วงที่มีผลตกยิ่งมีอายุมากยิ่งขึ้นเอง

มะม่วงพันธุ์ทองดำ เข้าใจกันว่ากลายพันธุ์มาจากมะม่วงแก้ว เพราะลักษณะทรงผลและใบเหมือนมะม่วงแก้วทุกอย่างยกเว้นสีผลเขียวเข้มกว่า (เกือบดำ จึงเรียกว่าทองดำ) ผลเมื่อแก่จัดจะมันกว่ามะม่วงแก้ว และเมื่อสุกรสชาติยังหวาน ดีกว่ามะม่วงแก้ว มะม่วงพันธุ์ทองดำนี้มีถิ่นกำเนิดจากอำเภอแปดริ้ว และพันธุ์ก็แพร่กระจายไปรวดเร็วมากเป็นมะม่วงพันธุ์ดีในยุคแรก ๆ ที่ออกมา แม้แต่พันธุ์มะม่วงที่

กรมส่งเสริมได้นำไปแจกเกษตรกรในยุคนั้นก็เป็นพันธุ์นี้ จึงทำให้การแพร่ขยายของมะม่วงพันธุ์นี้เป็นไปอย่างรวดเร็ว และเนื่องจากเป็นพันธุ์ที่คล้ายมะม่วงแก้วซึ่งเป็นมะม่วงพื้นเมืองที่เกษตรกรรู้จักกันดี แต่ว่าทองดำมีรสชาติดีกว่าจึงทำให้เกษตรกรนิยมปลูกกันมาก และในปี 2524 ก็มีข่าวว่าประเทศอังกฤษชอบมะม่วงพันธุ์ทองดำของไทย จึงอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่เกษตรกรนิยมปลูกกันมาก โดยเฉพาะเกษตรกรในแถบจังหวัดฉะเชิงเทราที่เป็นแหล่งกำเนิดของมะม่วงพันธุ์ทองดำเองและเนื่องจากมะม่วงทองดำเป็นมะม่วงที่มีการติดดอกออกผลสม่ำเสมอไม่เว้นปี ไม่มีโรคแมลงรบกวนขายดิบก็ได้ ขายสุกก็ได้ จึงทำให้เป็นที่นิยมปลูกกันแพร่หลาย

พันธุ์มะม่วงที่มีการปลูกกันมากในปัจจุบันนี้ เช่น พิมเลนแดง แก้ว ซึ่งเป็นมะม่วงที่มีราคาต่ำรสชาติก็ไม่ดีแต่ได้มีการปลูกกันมากก็เป็นเพราะว่าเกษตรกรสมัยก่อนมีความรู้หรืออีกทั้งการคมนาคมติดต่อก็อำนาจได้ลำบากจึงต้องใช้พันธุ์มะม่วงที่มีอยู่ในถิ่นของตนอยู่แล้วเป็นพันธุ์ปลูก หากมีมะม่วงพันธุ์ดี ๆ อย่างปัจจุบันอยู่กระจายทั่วไปก็คงจะไม่มีใครที่จะปลูกมะม่วงพิมเลนหรือมะม่วงแก้วอีกต่อไป

ส่วนการที่มีพันธุ์มะม่วงใหม่ ๆ ออกมาเป็นข่าวที่แตกตื่นกันทั่วไปทั้งประเทศเช่น โชคอนันต์ อกร่อง-เศรษฐีทวาย อกร่อง-สยามทวาย(หรือมันขุนศรีที่ตั้งอยู่พักหนึ่ง) ไม่ถือว่ามีความสำคัญต่อการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย เพราะว่ายังไม่มีความแน่นอน โดยเฉพาะพันธุ์โชคอนันต์ ในเป็นที่กล่าวขวัญกันมากในเรื่องรสชาติที่ยังไม่เป็นที่ยอมรับ แต่ในด้านการออกดอกติดผลนอกฤดูกาลนั้นสามารถพิสูจน์ให้เห็นและเป็นที่ยอมรับว่าดีมาก ทั้งรูปร่าง เล ขนาด ก็ใช้ได้ติดแต่ว่ารสชาติเท่านั้นที่ยังไม่เป็นที่ยอมรับ ส่วนอีกสองพันธุ์นั้นเป็นลักษณะของพันธุ์อกร่องที่กลายมาเป็นพันธุ์ทวายแต่ทางด้านรสชาติยังสู้อกร่องธรรมดาไม่ได้ ผู้ที่อยู่ในวงการมะม่วงยังไม่แนะนำให้ปลูกเพื่อการค้าจริง ๆ เพราะอาจมีปัญหาเรื่องรสชาติแต่จะปลูกไว้ทานเองหลังบ้านก็คงจะใช้ได้ รวมความแล้วการที่จะพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยยังคงต้องพึ่งมะม่วงพันธุ์เก่า ๆ ที่เราเคยส่งออกกันมาแล้วคือ หนังกกลางวัน น้ำดอกไม้และทองดำ ส่วนพันธุ์ที่ออกมาใหม่ ๆ นั้นก็น่าติดตามดู

ความก้าวหน้าต่อไป เพราะอาจจะมีพันธุ์ใดพันธุ์หนึ่งที่จะไปตรงกับรสนิยมของชาวต่างประเทศ ถึงแม้ว่าคนไทยจะบอกว่ารสไม่ดี เหมือนอย่างเช่นมะม่วงพันธุ์ทองดำที่คนไทยว่ารสไม่ดีสู้อกร่องไม่ได้ผิวก็ไม่สวยเวลาสุก แต่คนอังกฤษชอบเพราะไปคล้ายกับมะม่วงพันธุ์คานของอาฟริกาใต้ที่เขาเคยทาน

อย่างไรก็ดี เรื่องพันธุ์นี้ก็ยิ่งออกมากันเรื่อย ๆ ทั้งพันธุ์มะม่วงของไทยที่นักวิชาการได้พยายามผสม และพันธุ์ที่มาจากต่างประเทศที่ได้มีการนำมาทดลองปลูกในประเทศไทยและให้ผลมาแล้วตั้งแต่ปี 2529 คาดว่าไม่นานนี้คงจะได้ข่าวความก้าวหน้าเรื่องเกี่ยวกับมะม่วงพันธุ์ใหม่ ๆ และพันธุ์มะม่วงจากต่างประเทศจากนักวิชาการกันบ้าง

การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิต (Quantity) การพัฒนาทางด้านการเพิ่มปริมาณผลผลิตในการส่งออกมิใช่แต่จะเป็นการเพิ่มปริมาณของการผลิตอย่างเดียว แต่จำเป็นที่จะต้องเพิ่มคุณภาพของผลผลิตตลอดจนการเร่งผลผลิตให้มีตลอดฤดูกาลอย่างสม่ำเสมออีกด้วย ซึ่งในปัจจุบันเกษตรกรชาวสวนมะม่วงก็ได้บ้างแล้วโดยเฉพาะชาวสวนที่มีความรู้ สมัยใหม่ซึ่งปัจจัยที่สำคัญในการทำให้มะม่วงสามารถมีผลได้ตลอดปีก็คือ การใช้สารเคมีเข้าช่วย

ในปัจจุบันนี้ ได้มีสารเคมีชนิดใหม่ที่สามารถเร่งการออกดอกติดผลของมะม่วงได้ดีคือ สารแพคโคลบูทราโซล (Paclobutrazol) ได้มีการนำมาทดลองใช้ครั้งแรกในเมืองไทยเมื่อปลายปี 2527 และได้ขยายไปสู่เกษตรกรอย่างแพร่หลายในเวลารวดเร็ว การทำงานของสารชนิดนี้คือ จะไปยับยั้งการสร้างจิบเบอเรลลิน (ซึ่งจิบเบอเรลลินเป็นสารที่จะไปทำให้มีการยืดขยายตัวของกิ่งก้านและใบ) เมื่อมีอาหารเหลือมะม่วงก็จะไปออกดอกแทน ปัจจุบันนี้นิยมใช้ร่วมกับโปรแตสเซียมไนเตรทคือใช้แพคโคลบูทราโซลให้ก่อนเมื่อมะม่วงใบแก่พร้อมที่จะออกแล้วก็ใช้โปรแตสเซียมกระตุ้นให้มะม่วงออกช่อพร้อมกันเพื่อจะได้มะม่วงที่ออกดอกติดผลรุ่นเดียวกันและจะทำให้การปฏิบัติดูแลรักษาผลมะม่วงได้สะดวก

การพัฒนาด้านคุณภาพของผลผลิต (Quality) การพัฒนาด้านคุณภาพมะม่วงของประเทศไทย นับว่ามีความเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเกษตรกรชาว

สวนสมัยใหม่นี้มักเป็นผู้ที่มีความรู้มีการศึกษาสูง และตลอดจนมีราคาเป็นสิ่งล่อใจทำให้มีการผลิตเพิ่มขึ้นในเรื่องคุณภาพซึ่งการพัฒนาคุณภาพของมะม่วงในด้านการผลิตได้แก่

การบำรุงรักษาทางด้านคุณภาพ ทั้งด้านคุณภาพผล (การปราศจากโรคแมลงและตำหนิ) และขนาด(ความสม่ำเสมอของผล ขนาดและน้ำหนักที่สูง) โดยมีการให้ปุ๋ยที่ถูกต้อง การใช้ยาป้องกันกำจัดโรคแมลงที่เหมาะสม การผลิตผลเพื่อคุณภาพของผล โดยเฉพาะในปัจจุบันได้มีการทดลองใช้กระดาษหรือถุงห่อหุ้มผลมะม่วงเพื่อลดการทำลายของแมลงและลดการฉีดยาฆ่าแมลง (ซึ่งจะลดปัญหาเรื่องสารพิษตกค้างไปในตัว) จนกระทั่งได้มีบริษัทหนึ่งคิดผลิตถุงที่ใช้สำหรับหุ้มผลไม้โดยเฉพาะขึ้นมาที่เรียกว่า "ถุงรีเมย์" และมีแนวโน้มว่าจะมีการใช้กันมากขึ้นในอนาคตอันใกล้

การพัฒนาด้านวิทยาการการเก็บเกี่ยว (Post Harvesting) ได้มีการศึกษาด้านวิทยาการการเก็บเกี่ยวกันมากขึ้นดังจะเห็นได้ว่ามีผลการวิจัยต่าง ๆ มากมายที่เกี่ยวกับวิทยาการด้านเก็บเกี่ยว จนกระทั่งมีการเขียนเป็นตำราขึ้นมาเป็นเล่ม ๆ เช่นเดียวกับการตัดแต่งกิ่งซึ่งความก้าวหน้าจากการวิจัยต่าง ๆ นั้นปัจจุบันนี้ทำให้เกษตรกรสามารถเก็บเกี่ยวผลมะม่วงมีคุณภาพดีมากขึ้น โดยเฉพาะด้านอายุ ความแก่ที่พอเหมาะ วิธีการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม (ได้ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นในเรื่องกระบวนการในการผลิตเพื่อส่งออก) ทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น

การพัฒนาเครื่องมือการเก็บเกี่ยว ในสมัยก่อนนั้นก็ได้อาศัยตระก้อสอยมะม่วงที่ทำจากไม้ไผ่หวาย ซึ่งทำให้มะม่วงช้ำหักติดผลและจะทำให้ยางมะม่วงไหลออกมาเป็นผลมากทำให้มะม่วงเสียคุณภาพไปไม่เหมาะสมที่จะส่งออก จึงได้มีผู้คิดประดิษฐ์เครื่องมือที่จะใช้สำหรับเก็บเกี่ยวผลไม้ขึ้นมาเพื่อให้สามารถเก็บมะม่วงโดยตัดขั้วผลได้ยาว ๆ เพื่อที่จะไม่ให้มียางไหลเป็นผลเครื่องมือเก็บเกี่ยวชนิดนี้มีชื่อเรียกว่ากันตามภาษาชาวบ้านว่า "อี่เต็ง" ตามชื่อหมู่บ้านที่คิดประดิษฐ์เครื่องมือชนิดนี้ขึ้นมาลักษณะการทำงานคล้ายกรรไกร เมื่อตัดแล้วจะหนีบผลเอาไว้ แต่ว่าวิธี

นี้จะทำให้การเก็บเกี่ยวผลผลิตช้ามากเพราะต้องเก็บที่ละเลงหรือทีละช่อในปัจุบันนี้ ได้มีผู้ผลิตเครื่องมือสำหรับเก็บเกี่ยวผลมะม่วงออกมาโดยเฉพาะซึ่งเรียกว่าเครื่องมือเก็บเกี่ยวมะม่วง QC21 เป็นเครื่องมือเก็บเกี่ยวที่ดัดแปลงมาจากเครื่องมือที่ใช้เก็บเกี่ยวไม้ผลในต่างประเทศ มีโครงทำด้วยเหล็กมีถุงผ้าไนลอนรองรับผล ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 17-19 ซม. ลึก 32 ซม. ซึ่งสามารถตัดผลให้ยาวได้ตามต้องการ จะทำให้มะม่วงไม่มียางไหลออกมาเป็นผล

การพัฒนาทางด้านราคาที่เกษตรกรได้รับ ราคาที่เกษตรกรได้รับส่วนใหญ่ยังคงมีราคาต่ำ ยกเว้นเกษตรกรที่สามารถนำความรู้และเทคโนโลยีด้านการเร่งการผลิทมะม่วงให้สามารถออกผลก่อนฤดูกาล หรือออกนอกฤดูกาลได้เท่านั้น ที่สามารถได้ราคาดีขึ้นกว่าแต่ก่อนแต่อย่างไรก็ดีในปัจุบันนี้ก็ได้มีการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกมะม่วงกันแล้ว เช่น ชมรมผู้ปลูกมะม่วงฉะเชิงเทรา ของจังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งมีเป้าหมายที่จะขายเฉพาะมะม่วงที่มีคุณภาพซึ่งก็คงจะทำให้ราคาที่เกษตรกรขายได้มีแนวโน้มสูงขึ้นบ้าง แต่อย่างไรก็ดีเกษตรกรชาวสวนมะม่วงต้องให้ความร่วมมือกับทางชมรมอย่างเต็มที่ด้วย มิฉะนั้นจะทำให้การดำเนินงานของชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทยซึ่งเป็นผู้บุกเบิกด้านนี้มา โดยเฉพาะก็มีสมาชิกแล้วไม่ต่ำกว่าพันคน (ชาคริต, 2529: 27) ก็คงสามารถที่จะช่วยเหลือสมาชิกให้ขายมะม่วงได้ราคาดีในไม่ช้านี้ เพราะปัจุบันทางชมรมไม่สามารถดำเนินการตลาดได้เต็มที่ เนื่องจากผลผลิตมีไม่เพียงพอ แต่หากผลผลิตของสมาชิกมีมากเพียงพอเมื่อใดทางชมรมก็สามารถที่จะดำเนินการทางการตลาดได้เต็มที่ เพื่อช่วยเหลือให้สมาชิกขายมะม่วงให้ได้ราคาดีต่อไป

#### 4.2 ปัญหาทางการผลิตเพื่อส่งออก (Production)

ปัญหาทางการผลิตซึ่งมีผลกระทบต่อ การส่งออกโดยตรง คือในด้านคุณภาพและการมีสารพิษตกค้าง ทำให้เป็นที่รังเกียจไม่สามารถส่งไปต่างประเทศได้ นอกจากนี้ยังมีผลกระทบทางอ้อมต่อการส่งออกอีกหลายประการ เช่น พันธุ์ไม้ไม่ตรงกับที่ตลาดต่างประเทศต้องการ ปริมาณการผลิตไม่สม่ำเสมอ หรือมี

น้อย ส่งผลทำให้มะม่วงของประเทศไทยมีราคาแพง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับมะม่วงของประเทศคู่แข่งได้ สำหรับปัญหาด้านการผลิตที่มีผลต่อการส่งออกที่จะแยกออกได้เป็น 4 ด้านด้วยกันคือ

### ปัญหาด้านพันธุ์ (Cultivar)

ปัญหาที่เกี่ยวกับทางด้านพันธุ์ของมะม่วงที่ตลาดต่างประเทศ ต้องการเพื่อที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรปลูก ตลอดจนข้อดีข้อเสียของมะม่วงแต่ละพันธุ์ที่ตลาดต้องการยังเป็นปัญหาที่เกษตรกรมีความสับสนกันมากในปัจจุบันนี้ เนื่องจากการปั่นตลาดของบุคคลบางกลุ่ม และการให้ข่าวสารเชิงโฆษณาของผู้ที่มีผลประโยชน์กับมะม่วงพันธุ์นั้น อย่างไรก็ตามในเรื่องนี้รัฐบาลได้มีการหาแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 ได้มีการกำหนดพันธุ์มะม่วงไว้เพื่อเป็นสินค้าเป้าหมายหลัก (หนึ่งในสามของบรรดาผลไม้ 27 ชนิด คือ มะม่วงส้มโอและทุเรียน) 3 พันธุ์ ได้แก่ น้ำดอกไม้ทองคำ และหนังกกลางวัน (จินตนา, 2529: 33) ดังนั้นเพื่อเป็นการประกอบในการตัดสินใจการผลิตมะม่วงพันธุ์ใดพันธุ์หนึ่ง จึงจะขอกล่าวรายละเอียดและข้อดีข้อเสียของมะม่วงแต่ละพันธุ์เพื่อประกอบในการตัดสินใจดังนี้ (ซึ่งรายละเอียดอื่น ๆ เคยกล่าวมาบ้างแล้วในบทที่ 2 เรื่องพันธุ์มะม่วง)

- พันธุ์น้ำดอกไม้ มีข้อดีและความเหมาะสมสำหรับการส่งออกคือ
  1. มีรูปร่างดี สีสวย มีสีเหลืองทอง หรือ เหลืองนวล สดุดตา
  2. คุณภาพผลค่อนข้างสม่ำเสมอ ทั้งขนาด น้ำหนัก และคุณภาพอื่นๆ (เพราะว่าได้เปรียบในด้านที่ทรงพุ่มเตี้ยเล็ก ควบคุมการปฏิบัติได้ง่าย)
  3. รสหวานเย็น ตรงกับรสนิยมของชาวต่างชาติ
  4. มีกลิ่นหอมเล็กน้อย ไม่ฉุน
  5. เนื้อมาก เมล็ดลีบ
  6. เสี้ยนค่อนข้างน้อย
  7. เนื้อละเอียด

นอกจากนี้ยังได้เปรียบเทียบในแง่ของการผลิตและราคาคือ

1. เป็นพันธุ์ที่มีลักษณะทวายสามารถบังคับให้ออกก่อนฤดูกาล หรือ  
นอกฤดูกาล โดยการใช้สารเคมีได้ง่าย

2. ทรงพุ่มค่อนข้างเตี้ยสะดวกในการปฏิบัติดูแลรักษา และปลูกได้  
จำนวนต้นต่อพื้นที่มาก

3. ให้ผลตอบแทนเร็ว เพียง 1-2 ปี ก็อาจให้ผลผลิตบ้างแล้ว  
แต่อย่างไรก็ตามยังมีข้อเสียอยู่บ้างได้แก่

1. เป็นพันธุ์ที่ไม่ค่อยทนต่อโรคแอนแทรคโนส (Antracnose)  
และแมลงวันผลไม้ (Fruit sly)

2. แม้จะเป็นพันธุ์ที่ออกดอกง่ายก็ตามแต่ก็มีเปอร์เซ็นต์การติดผล  
น้อยมาก ผิดกับพันธุ์อื่น ๆ ที่มีดอกปานกลางแต่ก็มีเปอร์เซ็นต์การติดผลมากกว่า  
เช่น ทองดำ แรด

3. ถึงแม้จะมีอายุการให้ผลเร็วแต่ก็มีอายุการให้ผลไม่ยืนยาว

✶ - พันธุ์นี้กลางวัน มีข้อดีและความเหมาะสมสำหรับการส่งออกคือ

1. มีผิวของเปลือกหนา ทนทานต่อการขนส่งได้ดีกว่าพันธุ์อื่น ๆ

2. มีกลิ่นหอมเย็น ไม่รุนแรง เข้ากับกลิ่นของผลไม้เมืองหนาวชนิด  
อื่น ๆ ได้ดี เช่น แอปเปิ้ล สาลี่ และสตอเบอรี่

3. เวลาสุก จะเริ่มสุกจากเมล็ดออกมาที่ผิวจึงไม่ค่อยบอบช้ำ ขณะ  
ขนส่งเมื่อสุก

4. เนื้อละเอียดและค่อนข้างแข็ง เพราะมีน้ำในเนื้อน้อย เนื้อจึง  
ไม่เละและไม่เสียหายง่าย

5. มีผิวเปลือกสีเหลืองสด หรือเหลืองทองสวยสดดูตา

6. ลักษณะของทรงผลยาวเรียว สดวกในการบรรจุหีบห่อ

7. เนื้อละเอียดมีเส้นน้อย

8. เมล็ดลีบ เนื้อมาก

9. เก็บได้นานไม่เสียหาย

10. ผิวเนียนละมุนเมื่อ (มีต่อมเห็นไม่ชัด)

ข้อจำกัดอื่น ๆ ที่เป็นข้อเสียของพันธุ์หนึ่งกลางวันคือ

1. เป็นมะม่วงพันธุ์หนักให้ผลผลิตช้า ต้องเสียเวลาในการรอคอยกว่าจะให้ผลผลิตก็ต้องกินเวลากว่า 5-7 ปี ผิดกับมะม่วงพันธุ์อื่น ๆ ที่จะให้ผลผลิตอย่างช้าแค่ 2-3 ปี

2. มักออกดอกติดผลต่ำกว่าพันธุ์อื่น ๆ ทำให้ขายได้ราคาต่ำกว่าพันธุ์อื่น ๆ เกษตรกรจึงไม่นิยมปลูก เพราะไม่ค่อยมีความรู้ทางด้านตลาดนั่นเอง

3. มีทรงพุ่มใหญ่โต เปลือกพื้นที่ปลูก ไร่หนึ่งได้ไม่กี่ตัน และในการปฏิบัติดูแลรักษาทำได้ลำบาก ต้องเสียเวลาและค่าแรงมาก

แต่ความจริงแล้วในเรื่องลักษณะพันธุ์ที่เป็นพันธุ์หนักของมะม่วงพันธุ์หนึ่งกลางวันนั้นนับว่าเป็นข้อดีได้เปรียบตามธรรมชาติของไม้ผลทั่วไป กล่าวคือแม้ว่าจะให้ผลช้าและออกช้า แต่ก็ให้ผลดกและมีอายุการให้ผลยาวนานกว่ามะม่วงพันธุ์อื่น ๆ

- พันธุ์ทองดำ เป็นพันธุ์ที่ประเทศทางยุโรปนิยม เพราะว่ามีสีผิวคล้ายมะม่วงพันธุ์คาน (Khan) ของประเทศอิตาลี โดยเฉพาะประเทศอังกฤษที่คุ้นเคยกับมะม่วงพันธุ์คานจากอิตาลี (แต่ทางแถบเอเชียคงยังนิยมน้ำดอกไม้และหนึ่งกลางวันมากกว่า) มะม่วงพันธุ์ทองดำมีข้อเสียเปรียบมะม่วงพันธุ์อื่น ๆ คือ เมื่อสุกแล้วผิวผลจะมีสีเหลืองปนเขียว เป็นลักษณะข้อเสียที่ไม่มีสีสรรจูงใจ แต่กลับไม่มีปัญหาในตลาดยุโรปเพราะว่าลักษณะไปคล้ายกับมะม่วงคานจากอิตาลีดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ทางด้านรสชาตินั้นเมื่อสุกจะมีรสเปรี้ยวปนเล็กน้อย ไม่หวานสนิทนั้นผู้ที่ชอบรสเปรี้ยว ๆ หวาน ๆ จึงเลือกจะทานมะม่วงพันธุ์ทองดำ นอกจากนี้มะม่วงพันธุ์ทองดำยังได้เปรียบในแง่ของการผลิตและการตลาดอีกด้วยกล่าวคือเป็นพันธุ์ที่ให้ผลดกสม่ำเสมอ ติดผลไม่เว้นปี และไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องโรคแมลง ในการตลาดนั้นราคาภายในประเทศก็ยังพอไปได้ (ดีกว่ามะม่วงแก้ว พิมเสน และออกร่องในบางช่วง) เพราะสามารถขายได้ทั้งผลดิบและผลสุก คือ เมื่อมะม่วงดิบมี

ราคาแพง (เพราะเก็บขายได้ก่อน) ก็เก็บขายเป็นมะม่วงทานดิบ และหากราคาตกหรือเก็บขายไม่ทันก็สามารถที่จะขายเป็นมะม่วงทานสุกได้อีก มะม่วงทองดำเป็นมะม่วงที่มีขนาดผลปานกลาง และมีขนาดค่อนข้างล่ำมาเสมอจึงสะดวกในการคัดขนาดบรรจุหีบห่อ ซึ่งขนาดที่ได้จะไม่ค่อยมีความแตกต่างกัน เนื่องจากเป็นพันธุ์ที่ไม่ค่อยมีความแตกต่างกันมากในสายพันธุ์ (Clon) ไม่เหมือนกับพันธุ์หนึ่งกลางวัน และน้ำดอกไม้ ซึ่งมีความแตกต่างกันไปอีกในแต่ละสายพันธุ์

การที่รัฐบาลได้กำหนดนโยบาย เป้าหมายของสินค้าเฉพาะอย่างเจาะจงลงไปทำให้เป็นผลดีต่อการส่งออกผลไม้ของไทย ซึ่งรวมทั้งมะม่วงด้วย กล่าวคือ จะทำให้มีการผลิตมะม่วงที่เป็นมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น คือทางด้านพันธุ์มะม่วงหากมีมะม่วงพันธุ์เดียวกันมาก ๆ จะทำให้สะดวกในการคัดเลือก การบรรจุหีบห่อ การส่งเสริมการขาย การเผยแพร่โฆษณาและเพื่อเป็นเอกลักษณ์ตัวแทนของมะม่วงไทยเองด้วย

อย่างไรก็ดีปัญหาทางเรื่องพันธุ์ยังมีได้หมดไปเพียงแค่นี้ การที่รัฐบาลได้กำหนดเอามะม่วงทั้ง 3 พันธุ์ เป็นพันธุ์ส่งเสริมให้ผลิตเพื่อส่งออกแต่ไม่ได้กำหนดรายละเอียดอื่น ๆ ลงไปด้วย เนื่องจากมะม่วงพันธุ์ต่าง ๆ นั้นมีความแตกต่างกันไปอีกในแต่ละสายพันธุ์ (Clon) ดังนั้นเกษตรกรที่สนใจศึกษาคิดจะปลูกมะม่วงเพื่อส่งออกจริง ๆ จึงควรที่จะสนใจศึกษามะม่วงพันธุ์ต่าง ๆ โดยดูถึงสายพันธุ์ด้วยว่าตรงกับที่ตลาดต้องการแน่หรือไม่ อย่างเช่น มะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ก็มีอยู่ด้วยกันหลายสายพันธุ์ (ไม่น้อยกว่า 10 สายพันธุ์) แต่มีอยู่สายพันธุ์หนึ่งที่มีลักษณะผลค่อนข้างป้อมจะได้เปรียบกว่าสายพันธุ์อื่น ๆ คือ ผู้ซื้อจะมองว่าทรงผลที่ค่อนข้างป้อมนั้นจะถูกมองว่าเป็นมะม่วงแก่ ส่วนสายพันธุ์ที่มีทรงผลเรียวยาวนั้นจะทำให้มองว่าเป็นมะม่วงอ่อนซึ่งมะม่วงน้ำดอกไม้ทวาย เบอร์ 4 (ของอาจารย์สนั่น) ก็เป็นสายพันธุ์เดียวกับสายพันธุ์ที่มีทรงผลป้อม ความจริงอาจไม่จำเป็นต้องปลูกน้ำดอกไม้ทวายเบอร์ 4 ก็ได้แต่ควรจะเป็นสายพันธุ์ที่มีทรงผลป้อม เพราะจะได้เปรียบในด้านของรูปทรงที่ตลาดมีความต้องการมากกว่า หรือ พันธุ์หนึ่งกลางวันที่ยังถกเถียงกันอยู่ไม่มีผลรูป

ในขณะที่ที่ว่าพันธุ์มะม่วงงาข้างจากเชียงใหม่จะเป็นพันธุ์เดียวกับมะม่วงหนังกลางวันของทางภาคกลางหรือไม่ ปรกติพันธุ์มะม่วงหนังกลางวันของทางภาคกลางจะมีอยู่ด้วยกัน 3 สายพันธุ์คือ หนังกลางวันขาว (หนังขาว) ก้นแหลมไม่โค้ง หนังกลางวันเขียว (หนังเขียว) ผลสีเขียวมีน้ำหนักรมากกว่าพันธุ์ และหนังกลางวันของอำเภอดำเนินลวดก จ.ราชบุรี (หนังดำเนิน) ผลแบนหัวโตก้นตรง (พงษ์พันธุ์ 2529 : 11) ส่วนทางเชียงใหม่ก็น่าจะมีถึง 4 สายพันธุ์คือ หนังกลางวัน (หนังขาว) หนังกลางวันเขียว (งาเขียว) หนังกลางวันขีเดหม่น (หนังหม่น) และหนังกลางวันท้องเรือ (หนังแดง) (พฤษค์, 2529:31) แต่พ่อค้าส่งออกแถวราชบุรีคิดว่ามะม่วงจากทางเชียงใหม่มีใช้เป็นพันธุ์เดียวกันกับพันธุ์หนังกลางวัน แต่เป็นมะม่วงงา โดยเรียกพันธุ์มะม่วงจากทางเชียงใหม่ว่า งาหม่น (หนังหม่น) งาแดง (ท้องเรือ) งาดาบ (หนังเขียว) และกล่าวว่าตลาดไม่ต้องการ จะต้องให้มะม่วงหนังกลางวันของทางภาคกลางหมดเสียก่อน จึงจะส่งออก ฉะนั้นมะม่วงของทางภาคเหนือจะออกสู่ท้องตลาดราวต้นพฤษภาคม และหมดเอาช่วงประมาณกลางเดือนมิถุนายน และในปี 2529 ที่ผ่านมานี้ มะม่วงงาเข้าตลาดมากทำให้ราคาตกลงไปเหลือเพียง 2-4 บาท/ก.ก. เท่านั้น และ บางครั้งราคาจะตกลงไปเหลือ 1.50 1.50 บาท/ก.ก. ก็มี (พงษ์พันธุ์, 2529:5) มะม่วงงาที่ตลาดต้องการนั้นพ่อค้าแถวราชบุรีว่าเป็นงาหม่น ซึ่งก็ตรงกับคำกล่าวของอาจารย์ประพัฒน์ ที่เชียงใหม่ (แต่อาจารย์ประพัฒน์ว่าเป็นหนังหม่น) ดังนั้นในเรื่องพันธุ์มะม่วงจึงต้องพิจารณากันไว้ให้ดี

ความจริงในเรื่องพันธุ์มะม่วงที่เราสามารถส่งออกได้ก็มีอยู่หลายพันธุ์ ดังได้กล่าวมาแล้วในบทต้น ๆ ซึ่งได้แก่ งาข้าง ฟ้ายัน อกร่อง และพิมเสนแดง แต่ว่าพันธุ์เหล่านี้ไม่ค่อยมีความเหมาะสมด้วยสาเหตุต่าง ๆ เช่น มะม่วงพันธุ์พิมเสนแดงเป็นมะม่วงพันธุ์พื้นเมืองของไทยที่มีการปลูกกันมานานแล้วและมีราคาถูก ไม่สมควรที่จะลงทุนปลูกเพราะหากปลูกพันธุ์อื่นจะให้ผลคุ้มค่ากว่ามะม่วงพันธุ์อกร่อง เนื่องจากเป็นมะม่วงที่มีรสชาติถูกรสนิยมของคนไทย ในปัจจุบันจึงมีการปลูกกันมาก

(มีผลผลิตมากเป็นอันดับ 2 รองจากมะม่วงแก้ว จึงทำให้ ปัจจุบันราคาตกเท่ากับ ตกเท่ากะพิมเลน (ในบางช่วง)คือ 1-2 บาท/ก.ก. ส่วนพันธุ์ฟ้าลั่นยังคงพอปลูก ได้บ้างเพราะยังมีตลาดในประเทศรองรับแต่อนาคตราคาอาจจะตก เพราะมีผู้นิยมปลูกกันมาก เนื่องจากเห็นว่า เป็นพันธุ์ที่ออกดอกติดผลง่ายให้ผลเร็วและสามารถขายได้ก่อนพันธุ์อื่น ๆ ทำให้ได้ราคาดีส่วนพันธุ์ง่านั้นก็ยังมีปัญหาดังกล่าวมาแล้วข้างต้น นอกจากนี้ยังมีมะม่วงพันธุ์ใหม่ ๆ ที่ออกมาในรุ่นหลัง ๆ ซึ่งมักจะเป็นมะม่วงที่มีลักษณะการทวายสูง เช่น พันธุ์โชคอนันต์ อกร่อง-สยาม และ อกร่อง-เศรษฐี ซึ่งมีการโฆษณาชักจูงให้เกษตรกรปลูกเพื่อผลิตเป็นการค้าส่งออกโดยเสนอขายกิ่งพันธุ์ราคาสูงไม่ต่ำกว่าพันบาทในแง่ของการออกดอกติดผลนับว่าดีมากแต่ทางด้านรสชาติ นั้นยังไม่เป็นที่ยอมรับ ดังนั้นในการที่จะพัฒนาเป็นพันธุ์ส่งออกได้หรือไม่นั้นก็ต้องคอยติดตามกันต่อไป

#### ปัญหาด้านปริมาณการผลิต (Quantity)

เกี่ยวกับปริมาณการผลิตที่มีผลต่อปัญหาการส่งออก คือการที่มีผลผลิตน้อยทำให้ไม่สามารถที่จะคัดมะม่วงที่มีคุณภาพดีได้มากตามต้องการ จึงมีการส่งออกน้อยลงซึ่งมีผลกระทบต่อค่าขนส่งอีกคือทำให้มีราคาค่าขนส่งต่อหน่วยสูงและในเรื่องของความไม่สม่ำเสมอของผลผลิตที่มีมากเป็นฤดูกาล และขาดแคลนในบางช่วง ซึ่งทำให้ราคาของมะม่วงภายในประเทศมีราคาแพงในช่วงต้นฤดู เนื่องจากผลผลิตมีน้อยจะทำให้พ่อค้าส่งออกต้องซื้อมะม่วงราคาแพง ทำให้มะม่วงของไทยไม่สามารถแข่งขันกับมะม่วงของต่างประเทศได้ในเรื่องของราคา และในเรื่องของผลผลิตที่มีไม่สม่ำเสมอจะทำให้ไทยเสียเปรียบในแง่ของการรักษาตลาดด้วย

ปัจจุบันนี้ในเรื่องปริมาณการผลิตอาจคิดกันว่า ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลน แต่กลับมีมากเกินล้นตลาดเสียอีก แต่ปัญหาเรื่องปริมาณในส่วนที่เกี่ยวกับการส่งออกมิใช่ปัญหานี้ (ปัญหานี้มีเพียงบางส่วนคือในเรื่องปริมาณที่มากเกินในฤดูการผลิตทำให้พ่อค้าตัดราคากันเอง ทำให้ราคามะม่วงตก) ปัญหาเรื่องปริมาณในระดับการส่งออกคือ ปัญหาเรื่องปริมาณการผลิตที่มีคุณภาพยังไม่เพียงพอไม่สามารถ

หาได้เมื่อมีความต้องการมาก ๆ ดังตัวอย่างเช่น ประเทศเนเธอร์แลนด์และคูเวต เคยมีหนังสือติดต่อขอสั่งซื้อมะม่วงจากไทย แต่ไทยก็ไม่สามารถที่จะจัดให้ได้เพราะ ปริมาณมะม่วงที่มีคุณภาพไม่พอ (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2528:52) หรือกรณีที่ประเทศอังกฤษได้เคยขอทำสัญญาซื้อขายมะม่วงจากไทยเป็น จำนวนมาก ๆ แต่ประเทศไทยก็ไม่สามารถทำให้ได้ (ชาคริต, 2528:27) ทั้งนี้ เป็นผลมาจากประเทศไทยยังมีผลผลิตที่มีคุณภาพในปริมาณที่ไม่เพียงพอนั่นเอง

เรื่องเกี่ยวกับปริมาณการผลิตเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับตัวเกษตรกรเอง- โดยตรง ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่ต้องแก้ไขที่ตัวเกษตรกร โดยปกติเน้นการผลิตมะม่วง ในปัจจุบันนี้มักจะมุ่งเน้นกันที่ตลาดภายในเพราะเป็นตลาดที่อยู่ใกล้ตัวไม่มีปัญหาและ มะม่วงที่ชาวสวนใหญ่ ๆ หรือเกษตรกรที่มีความรู้ผลิตได้ในมักจะจะเป็นมะม่วงที่ออก ก่อนฤดู ราคาในตลาดภายในประเทศยังสูงชาวสวนจึงนิยมที่จะขายในประเทศมากกว่า และการที่ราคามะม่วงสูงผู้ส่งออกก็ไม่สามารถสู้ราคาได้เพราะจะไม่คุ้มกับการส่งออก (แต่อย่างไรก็ดีก็ยังมีพ่อค้าบางรายยอมที่จะซื้อมะม่วงต้นฤดูที่มีราคา แพงเพื่อส่งออกเป็นการรักษาตลาด) จนเมื่อถึงฤดูกาลมะม่วงจริง ๆ มะม่วงจาก สวนใหญ่ ๆ ก็หมดแล้ว มะม่วงที่ออกตามฤดูกาลที่มีมากจนเป็นปัญหาทำให้ราคาตก ก็จะเป็นมะม่วงที่มาจากสวนเล็กสวนน้อยที่ไม่มีการดูแลเอาใจใส่จนนั้นจึงเป็นสาเหตุ หนึ่งที่ทำให้มะม่วงไทยมีปัญหาในต่างประเทศ การที่จะพัฒนาการผลิตมะม่วงให้มี คุณภาพเพื่อส่งออกจึงต้องมุ่งสู่ชาวสวนทุกระดับ มิใช่มุ่งหวังเฉพาะจากสวนใหญ่ ๆ เพราะว่าหากเน้นเฉพาะสวนใหญ่ ๆ แล้วเมื่อผลผลิตของเขาออกมาแต่ของคนอื่น ยังไม่มี ราคาในท้องตลาดย่อมสูงเขาก็จะขายมะม่วงให้กับตลาดในประเทศ(พ่อค้า จะส่งออกก็สู้ราคาไม่ไหว) เพราะเป็นเรื่องของผลประโยชน์ใคร ๆ ก็ต้องรักษา ผลประโยชน์ของคนเองไว้ให้มากที่สุด แต่หากมีการพัฒนาให้เกษตรกรชาวสวนทุ กระดับสามารถผลิตมะม่วงที่มีผลได้ก่อนฤดูและมีคุณภาพได้มาตรฐานกันมาก ๆ แล้วก็ จะทำให้ราคามะม่วงภายในประเทศไม่มีความแปรปรวนมากนัก(คือราคาที่ชาวสวน รายใหญ่เคยได้สูงก็จะไม่ได้สูงเหมือนแต่ก่อน เพราะมีมะม่วงจากผู้ผลิตรายย่อยมา

แข่งขันกันเกษตรกรรายย่อยที่เคยได้ราคาต่ำก็สามารถขายได้ราคาสูงขึ้น เนื่องจากสามารถผลิตมะม่วงมีคุณภาพดีขึ้น) และมีผลดีต่อการส่งออกคือมีมะม่วงที่มีคุณภาพส่งออกได้อย่างสม่ำเสมอ และราคาพอควรทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องตัดราคากันเอง ผลสุดท้ายย่อมที่จะทำให้เราสามารถรักษาตลาดไว้ได้อย่างแน่นอน และสามารถขยายตลาดใหม่ ๆ ต่อไปได้อีก โดยไม่ต้องกังวลต่อปัญหาผลผลิตที่จะไม่พอส่งตามที่เขาต้องการ ดังที่เคยเป็นปัญหาอย่างที่แล้ว ๆ มา

### ปัญหาเรื่องคุณภาพ

ปัญหาเรื่องคุณภาพของผลผลิตได้แก่

1. ปัญหาพืชตกค้างของชาฆ่าแมลง
2. ปัญหาโรคแมลงที่ติดไปกับผลผลิต
3. ปัญหาเรื่องอายุการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม
4. ปัญหาเรื่องวิธีการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม

ปัญหาเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพเป็นปัญหาที่มีการกล่าวถึงมากที่สุด ในการส่งออก ซึ่งรายละเอียดของปัญหาดังกล่าวยังรวมไปถึงปัญหาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การใส่ปุ๋ยและการให้น้ำเพื่อบำรุงผล การผลิตผลที่ไม่สมบูรณ์และยังต้องการใช้ยากำจัดโรคแมลงที่เหมาะสมอีกด้วย เพราะปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อคุณภาพของผลทั้งสิ้น ปัญหาพืชตกค้างของชาฆ่าแมลง เป็นสิ่งจำเป็นมากสำหรับประเทศทางยุโรป และประเทศอื่น ๆ ที่พัฒนาแล้ว เพราะเป็นสิ่งที่น่ารังเกียจเสียยิ่งกว่าเรื่องโรคแมลงที่ติดไปกับผลผลิตเสียอีก ซึ่งการตรวจลอบจะไม่ให้มีสารพิษตกค้างเกินค่าเฉลี่ยที่กำหนด ซึ่งสารพิษที่ตกค้างโดยเฉลี่ยขึ้นอยู่กับการสุ่มตัวอย่างในแต่ละครั้งที่ส่งออก ซึ่งจะต้องมีไม่เกินตามที่กำหนด ซึ่งจำนวนสารตกค้างแต่ละกล่องอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามกำหนดดังต่อไปนี้

---

กรมเศรษฐกิจ การพาณิชย์. 2528, รายงานสัม. ๑ เรื่องแนวทางการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการส่งออก. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ข่าวการพาณิชย์

ถ้ากำหนดสารตกค้างไว้มากกว่าร้อยละ 5 แต่ละกล่องที่ส่งออกจะต้องมีสารตกค้างได้ไม่เกิน 1.5 เท่า ถ้ากำหนดสารตกค้างไว้ร้อยละ 5 หรือน้อยกว่าแต่ละกล่องที่ส่งออกจะต้องมีสารพิษตกค้างได้เกิน 2 เท่านอกจากว่าจะมีอยู่เพียง 1 ตัวอย่าง ที่ไม่เป็นไปตามกำหนดจึงจะยอมให้ได้

เท่าที่ผ่านมาการส่งออกมะม่วงของไทย ก็ได้มีการผ่านการตรวจสอบจากทางฝ่ายกรมวิชาการอยู่เสมอ และยังไม่พบว่ามีปัญหาแต่อย่างใดแต่ในอนาคตประเทศไทยจะมีคู่แข่งมากขึ้นในตลาดต่างประเทศที่เป็นตลาดใหญ่ของไทย เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย หรือ ออสเตรเลีย อาจจะเข้มงวดขึ้นมาเมื่อไรก็ได้ เรื่องนี้จึงต้องเตรียมการเอาไว้ให้เกษตรกรระมัดระวังในการใช้สารพิษฆ่าแมลง อย่าให้มีสารพิษตกค้าง ดังนั้นปัญหาด้านสารพิษตกค้างของยาฆ่าแมลงจึงเป็นเรื่องที่เกษตรกรควรรีให้ความสนใจเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากเกษตรกรโดยตรง เกษตรกรจะต้องมีความซื่อสัตย์เกี่ยวกับเรื่องนี้ คือไม่นำผลผลิตออกขายก่อนกำหนด (ก่อนฤกษ์ยามหมด) ไม่ฉีดยาฆ่าแมลงก่อนการเก็บเกี่ยวหรือฉีดยาฆ่าแมลงในขณะที่ผลผลิตแก่เต็มที่จะสามารถเก็บได้ เรื่องนี้เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับตัวเกษตรกร และผลประโยชน์ของเกษตรกรเองโดยตรง ปัญหาโรคแมลงที่ติดไปกับผลผลิตเป็นปัญหาที่สำคัญมากในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยโดยเฉพาะการส่งออกไปประเทศที่มีกฎหมายเกี่ยวกับเรื่องนี้อย่างเคร่งครัด เช่น ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่อยู่ใกล้ไทยและเป็นประเทศที่มีการนำเข้ามะม่วงมากพอสมควร ทำให้ไทยต้องสูญเสียรายได้ที่ควรได้จากตลาดในส่วนนี้ไปเป็นเวลากว่า 10 ปีแล้ว โรคแมลงที่สำคัญที่ติดไปกับผลมะม่วงได้แก่ โรคแอนแทรคโนส (*Antracnose*) และ แมลงวันผลไม้ 2 ชนิด คือ แมลงวันทอง (*Oriental fruit fly Dacus dorsalis Hendel*) และแมลงวันแตง (*Melon fly, Dacus cucurbitae Coquitktb*)

โรคแอนแทรคโนสเป็นโรคที่เกิดจากเชื้อรา (*Collectotrichu gloesporioder*) ทำให้ผลเน่าเป็นจุด การทำลายของเชื้อสามารถเข้าทำลายมะม่วงได้ทุกระยะตั้งแต่เป็นกล้าจนกระทั่งโต การทำลายที่มีผลต่อคุณภาพผลมะม่วง

จะเริ่มเข้าทำลายตั้งแต่มะม่วงเริ่มแทงช่อ ผลอ่อน ผลติดถึงการเก็บเกี่ยว และในการขนส่ง

แมลงวันทอง เป็นศัตรูที่สำคัญที่สุดของผลไม้หลายอย่างรวมทั้งมะม่วง การทำลายผลไม้ของแมลงวันทองส่วนมากจะทำลายมะม่วงที่แก่จัด เกิดขึ้นโดยการที่แมลงวันทองตัวเมียจะไข่อิววางไข่ที่แหลมยาวส่วนที่อยู่ตรงท้ายสุดของท้อง ที่เรียกกันว่า Ovi Pociator (เหล็กไน) เจาะเข้าไปในส่วนล่างของผลจุดที่แมลงวันทองวางไข่เป็นรูเล็กมากจะสังเกตเห็นหยดน้ำเยิ้มออกมาเป็นเม็ดใสไข่ใช้เวลา 2-3 วัน จะฟักออกเป็นตัวหนอน และกินเนื้อผลเป็นอาหารทำให้ผลเน่า ปัญหาเรื่องอายุการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม มีปัญหาอยู่ 2 ประการคือ ประการแรกการเก็บเกี่ยวมะม่วงก่อนถึงอายุการเก็บเกี่ยว (มะม่วงอ่อน) จะทำให้มะม่วงมีคุณภาพและรสชาติไม่ดี ผลมะม่วงที่เก็บขณะยังอ่อนเมื่อทิ้งไว้จะเหี่ยวยุบไม่น่าดู ดังนั้นเมื่อส่งออกต่างประเทศ จะทำให้เสียภาพพจน์มะม่วงของประเทศไทยโดยส่วนรวมด้วย ประการที่สองคือ การเก็บเกี่ยวมะม่วงที่มีอายุผลแก่เกินไปจะทำให้เนื้อและรสชาติเสียไปด้วย กล่าวคือมะม่วงที่แก่จัดเกือบสุกคุดนั้นเนื้อจะมีความสุกไม่สม่ำเสมอ หากเก็บไว้นานจะมีเนื้อบางส่วนเริ่มเน่า และทำให้อายุการขนส่งและการวางขายของมะม่วงสั้นลง ดังนั้นในการเก็บผลมะม่วงจึงต้องเลือกเก็บให้ถูกกับระยะเวลาการแก่ของผลที่ดี ปัญหาเรื่องวิธีการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม เป็นปัญหาอย่างหนึ่งที่ทำให้คุณภาพมะม่วงตกลงไป ปัญหาที่เกิดขึ้นในขบวนการเก็บเกี่ยวได้แก่ การเก็บเกี่ยวที่ไม่ระมัดระวัง การที่มียางมะม่วงเปื้อนผลการเก็บเกี่ยวที่ไม่ระมัดระวัง จะทำให้ผลมะม่วงถูกกระทบกระเทือน ทำให้มะม่วงช้ำหรือแตก ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดโรคเน่าเข้าทำลาย และการเก็บเกี่ยวที่ไม่ถูกวิธีจะทำให้มะม่วงมียางไหลออกมามาก ซึ่งการที่มียางไหลออกมามีสาเหตุสองประการคือ การเด็ดมะม่วงชิดขั้วและการเก็บมะม่วงตอนเช้าๆ การเด็ดมะม่วงชิดขั้วจะทำให้ยางมะม่วงไหลออกมากทำให้เปื้อนผลมะม่วง จะทำให้มีตำหนิ โดยเฉพาะเมื่อมะม่วงสุกด้วยแล้วรอยเปื้อนดังกล่าวจะยิ่งเห็นได้ชัดเจนยิ่งขึ้น นอกจากนี้มะม่วงที่ปลุกกันมาในสมัยก่อน ๆ

ยังมีลำต้นสูงใหญ่ทำให้การปฏิบัติการเก็บเกี่ยวทำได้ลำบากและมีผลมะม่วงเสียหายมากกว่าปกติ

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ที่มีผลต่อคุณภาพของมะม่วงอีกคือ

- การใส่ปุ๋ยและการให้น้ำเพื่อเป็นการทำให้ผลมะม่วงมีขนาด และคุณภาพของผลที่สมบูรณ์มีความสม่ำเสมอและผลมีขนาด น้ำหนัก อยู่ในเกรดสูง ซึ่งจะทำให้สามารถขายได้ราคาดีกว่ามะม่วงเกรดรอง ๆ ลงมา (ปกติการจัดเกรดหรือจัดชั้นของมะม่วงจะใช้น้ำหนักของผลเป็นเกณฑ์คือน้ำหนักสูง เกรดก็สูงและราคาก็สูงตามไปด้วย ได้กล่าวรายละเอียดในเรื่องมาตรฐานการส่งออกมาแล้ว)

- การผลิตผลที่ไม่สมบูรณ์หรือข้อที่มีผลดกมากเกินไปออกข้าง<sup>1</sup> ปกติเกษตรกรจะไม่ค่อยให้ความสนใจในเรื่องนี้ เพราะยังมีความเสียดายความจริงแล้วเรื่องการตัดแต่งผล จะทำให้ผลมะม่วงที่เหลืออยู่มีขนาดผลโตได้มาตรฐาน เพราะไม่มีการแย่งอาหารที่ลำต้นส่งมาเลี้ยงและการที่มีผลชิดกันจะทำให้ผลมะม่วงได้รับแสงแดดไม่สม่ำเสมอจะทำให้ผลมะม่วงมีสีผิวของผลไม่สม่ำเสมอ ทั้งผลและจะทำให้เป็นที่หลบซ่อนของโรคและแมลง

- การใช้ยากำจัดโรคแมลงที่เหมาะสม จะทำให้มะม่วงที่ได้มีคุณภาพ เพราะปราศจากโรคและแมลง นอกจากโรคแมลงที่สำคัญที่มักติดไปผลผลิต ยังมีแมลงอื่น ๆ อีกที่ทำลายมะม่วง เช่น เพลี้ย, หนอน, ตัวง ต่าง ๆ ฯลฯ ซึ่งแมลงเหล่านี้ อาจจะทำลายผลผลิตมะม่วงในบางช่วง และจะทำให้ผลผลิตมะม่วงเสียหายได้เช่นกัน การกำจัดโรคแมลงเหล่านี้ต้องทำอย่างถูกต้อง เพราะฉะนั้นจะกลายเป็นความเสี่ยงโดยเปล่าประโยชน์ และหากใช้ไม่เหมาะสมจะเกิดปัญหาสารพิษตกค้างตามมาดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

<sup>1</sup> เปรมปรี ฅ สงขลา. 2529. "การผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก"

เคหการเกษตร. 10 (ฉ. 109 กพ. 2529) หน้า 13

### ปัญหาเรื่องราคาที่เกษตรกรได้รับ (Price)

เนื่องจากเกษตรกรชาวสวนผู้ปลูกมะม่วงมีได้เป็นผู้กำหนดราคา การกำหนดราคาจะถูกกำหนดมาจากพ่อค้าคนกลาง ถึงแม้พ่อค้าผู้ส่งออกจะให้ราคาสูง แต่พ่อค้าคนกลางก็พยายามที่จะกดราคาต่อเกษตรกรอยู่ดี เพื่อหวังเอากำไรมาก ๆ ทำให้เกษตรกรผู้ผลิตไม่ได้รับความเป็นธรรม และไม่มีกำลังใจในการที่ปรับปรุงคุณภาพของผลผลิตของตน ยกเว้นชาวสวนขนาดใหญ่ที่มีความรู้ จึงพอจะได้ราคาที่เป็นธรรมบ้าง เพราะพ่อค้าอ้างว่าสวนใหญ่ ๆ สามารถคัดมะม่วงที่มีคุณภาพได้มากกว่า เพราะมีการบำรุงรักษาปฏิบัติดี แต่ชาวสวนขนาดเล็กมักจะไม่มีการดูแลรักษาปฏิบัติให้ผลผลิตมะม่วงที่ได้มีคุณภาพ

ดังนั้นในเรื่องนี้จะเห็นได้ว่าเกษตรกรถูกเอารัดเอาเปรียบมากจนไม่มีกำลังใจที่จะปรับปรุงผลผลิตของงาน จากการเปรียบเทียบราคาที่ได้รับและราคาจากผู้ส่งออกซึ่งจากพ่อค้าคนกลางดังตารางข้างล่างนี้ (ตารางที่ 4.2)

ตารางที่ 4.2 แสดงการเปรียบเทียบราคาที่เกษตรกรได้รับราคาจากผู้ส่งออกรับซื้อ  
หน่วย: บาท/กก.

พันธุ์	ราคาทั่วไป <sup>1</sup>	ราคามะม่วง จ. ฉะเชิงเทรา <sup>2</sup>	ราคาจากผู้ส่งออก (สูงสุด)* รับซื้อจากพ่อค้า <sup>3</sup>
เขียวเสวย	20	16-22	20-25 (60)
งาช้าง	6-7	-	20-25
น้ำดอกไม้	8-12	14-20.5	20-25 (35)
อกร่อง	1-2	5-7	6-10 (20)
พิมเลน	2-3	3-4.67	3-6.5 (10)
แรด	6	3-9.33	-
ทองดำ	4-5	5-7	8-15 (20)

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บเป็นตัว เลขราคาจากผู้ส่งออกเคยรับซื้อตอนต้นฤดูกลาง  
เพื่อรักษาตลาด

ที่มา : 1 ตีพร้อม ไชยวงศ์เกียรติ. ไทยรัฐ. 3 ธค. 2529

2 กรมเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ 2529

3 จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกมะม่วงรายใหญ่ รายหนึ่ง

จากตารางที่ 4.2 จะเห็นได้ว่าราคาที่เกษตรกรขายได้รับราคาจากพ่อค้า  
ส่งออกรับซื้อนั้น มีความต่างกันมากโดยเฉพาะชาวสวนที่อยู่ห่างไกลกรุงเทพทั้งนี้  
เป็นเพราะถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง เพราะไม่มีอำนาจในการต่อรองนั่นเอง  
และหากหวังที่จะพึ่งพ่อค้าส่งออกมารับซื้อจากชาวสวนเอง

นั้นก็ เป็นสิ่งที่เป็นไปได้เพราะผู้ส่งไม่มีเวลาที่จะมารวบรวมผลผลิตเองได้จึงจำเป็น

ต้องพึ่งพ่อค้าคนกลาง (จะได้กล่าวในรายละเอียดเรื่องปัญหาการรวบรวมผลผลิตต่อไป) ดังนั้นในเรื่องนี้จึงเป็นสิ่งที่เกษตรกรต้องช่วยเหลือตัวเองด้วยนั่นก็คือต้องมีการรวบรวมกลุ่มกันขึ้นในหมู่เกษตรกรผู้ปลูกมะม่วงด้วยกัน เพื่อที่จะได้ติดต่อกับผู้ส่งออกโดยตรง หรือจะได้มีอำนาจในการต่อรองเรื่องราคา

นอกจากนี้ยังมีปัญหาที่มีได้เกิดขึ้นจากการผลิตโดยตรง แต่เป็นปัญหาที่เกิดจากผู้เกี่ยวข้องและสภาพแวดล้อม ซึ่งเป็นผลมาจากสาเหตุ 3 ประการคือ ตัวเกษตรกรเอง สภาพพื้นที่ และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ

#### ตัวเกษตรกรเอง

ในด้านตัวเกษตรกรชาวสวนเองมีปัญหาที่เกิดขึ้นที่เกี่ยวกับตัวเกษตรกรเอง ที่สำคัญ ๆ ได้แก่

- ไม่มีความซื่อสัตย์ เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากตัวเกษตรกรเอง เช่น การปลอมปนมีการส่งของที่ไม่มีคุณภาพมาตรฐานชุกชอนไปในผลผลิต ที่มีมาตรฐานการไม่รักษาสัญญาเมื่อตกลงเงื่อนไขไว้กับพ่อค้ารายหนึ่ง แต่ถ้าใครมาให้ราคาแพงกว่าก็จะขายให้คนนั้น
- ไม่มีความรู้ เป็นปัญหาที่เกิดจากสังคมและสภาพแวดล้อมเป็นความไม่เข้าใจของรัฐบาล บางรายยังอ่านไม่ออก บางรายพออ่านออกเขียนได้ทำให้เกษตรกรไม่สามารถรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้าไปใช้ได้เต็มที่ เพราะไม่มีความรู้ไม่สามารถเข้าใจได้
- ไม่สนใจ มีนิสัยคือ ถือถือไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง เกษตรกรบางรายยังมีความคิดแบบโบราณ ไม่ค่อยยอมรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ถือว่าเป็นการเสียศักดิ์ศรีที่จะยอมรับคำแนะนำจากผู้ที่มีวิชาดีกว่า และเสียศักดิ์ศรีที่จะทำเลียนแบบคนอื่น ๆ
- ไม่มีทุนทรัพย์เพียงพอ เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด เพราะถึงแม้ว่าเกษตรกรจะมีความรู้มีเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามามาก แต่ว่าหากขาดทุนทรัพย์ก็ไม่สามารถทำอะไรได้ เกษตรกรของประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า

ฐานะยากจน การที่จะใช้วิทยาการสมัยใหม่เพิ่มผลผลิตจำเป็นต้องใช้ทุนจึงอาจต้องมีการกู้เงินจากพ่อค่านายทุนมาลงทุน เพราะจะกู้จากธนาคารก็มีความยุ่งยากล่าช้ากว่าจะกู้ได้ผลผลิตก็เสียหายไปหมดแล้วการกู้จากพ่อค่านายทุน นอกจากจะต้องเสียดอกเบี้ยแพงแล้วยังอาจมีข้อผูกมัดที่ทำให้เกษตรกรเสียเปรียบอีกด้วย

### สภาพพื้นที่

ในการเลือกสภาพพื้นที่ทำการเกษตร เกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่ค่อยได้มีสิทธิ์ได้พิจารณาเพราะส่วนมากในที่ที่มีสภาพแวดล้อมเหมาะสมก็มักจะมีราคาแพงไม่คุ้มกับการลงทุน เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีที่ดินเป็นของตนเองอยู่แล้ว โดยมรดกตกทอดคือมีอย่างไรก็ต้องทำการปรับปรุงกันเอง บางรายถึงกับต้องยกร่องที่นามาทำสวนเพราะใจรัก แต่หาที่เหมาะสมไม่ได้ ดังนั้นจึงมีปัญหาที่เกิดขึ้นในการผลิตที่เกี่ยวข้องกับสภาพพื้นที่คือ

- สภาพพื้นที่แห้งแล้งเกินไป โดยปกติทั่วไปแล้วสภาพความแห้งแล้งไม่ค่อยเป็นปัญหาสำหรับมะม่วงมากนัก และในการที่มะม่วงจะออกดอกก็จะต้องการให้ระยะที่แห้งแล้งประมาณ 2-3 เดือนแต่จะมีผลบ้างต่อคุณภาพผลผลิตคือผลอาจจะไม่ค่อยสมบูรณ์
- สภาพที่มีน้ำขังนานเกินไปจะทำให้มะม่วงไม่มีระยะพักตัวการสะสมธาตุอาหารในต้นไม่เหมาะสมอัตราส่วน C/N Ratio ไม่เหมาะสม) และจะทำให้มะม่วงออกดอกประบิดกระปอย และไม่ค่อยติดผลเนื่องจากสภาพแวดล้อมอื่น ๆ ที่ไม่เหมาะสม
- สภาพความอุดมสมบูรณ์ของดินในบางแห่งถ้าที่ดินมีความอุดมสมบูรณ์เหมาะสมก็อาจจะทำให้มะม่วงมีผลผลิตได้ดีแต่บางแห่งที่ดินเป็นกรดจัด ต่างจัดจะทำให้ธาตุอาหารบางตัวไม่สามารถใช้ได้ ทำให้ผลผลิตของมะม่วงไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร

### สภาพแวดล้อมอื่น ๆ

- สภาพภูมิอากาศในจังหวัดภาคใต้ที่มีฝนตกตลอดปี ทำให้มะม่วงไม่มีระยะพักตัว (ไม่มีการตรึงไนโตรเจน) ต้นมะม่วงจะใช้ธาตุไนโตรเจนมาสร้างใบตลอดเวลา ทำให้มะม่วงไม่ค่อยออกดอก และเมื่อออกดอกมาแล้วก็ไม่ค่อยติดผล เนื่องจากสภาพแวดล้อมที่ไม่เหมาะสม คือฝนชุกช่อดอกร่วงหมดหรือมีใบแซมดอกซึ่งเป็นดอกที่ไม่สมบูรณ์

- เพื่อนบ้าน บางแห่งเพื่อนบ้านเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว แพะ อาจจะทำให้เข้ามาเหยียบย่ำ และกินยอดมะม่วงทำให้ต้นมะม่วงต้นเล็ก ๆ ต้องตาย และกิ่งมะม่วงฉีกขาดเสียหาย อีกทั้งอาจมีขโมย ที่คอยลักขโมยผลผลิต ในสถานการณ์เช่นนี้อาจต้องมีการลงทุนล้อมรั้วรอบสวน

- ไฟป่า โดยเฉพาะสวนที่มีพื้นที่ติดอยู่กับป่า มักจะมีปัญหาเรื่องไฟป่าทุกปี ดังนั้นต้องคอยกันไฟป่ากันทุกปี และต้องรักษาความสะอาดในสวน อย่าให้มีเชื้อเพลิงในฤดูแล้ง

- ลม พื้นที่บางแห่งจะอยู่ตรงกับช่องลม ดังนั้นอาจจะต้องมีการปลูกพืชบังลมล้อมรอบสวนมะม่วงเพื่อกันลมพายุ

### 4.3 แนวทางการแก้ไข้ปัญหา

ในด้านการผลิตมีปัญหาเกี่ยวกับเรื่อง พันธุ์ การเพิ่มปริมาณการผลิต คุณภาพ และเรื่องที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรได้รับค่า มีผู้ได้เสนอแนวทางแก้ไข้ปัญหาต่าง ๆ ไว้ดังนี้คือ

#### พันธุ์ (Varieties)

ในเรื่องเกี่ยวกับพันธุ์เกษตรกรยังมีปัญหาด้านความสับสน เรื่องมะม่วงพันธุ์ดี คือทางด้านสายพันธุ์ (Clone) เกษตรกรมีปัญหเกี่ยวกับในเรื่องแหล่งขยายพันธุ์ (nursery) ซึ่งขาดความเชื่อถือได้ในการแก้ไข้ปัญหาเรื่องนี้ได้มีผู้เสนอแนวทางแก้ไข้ปัญหาดังนี้คือ

1. ควรจะสนับสนุนเรื่องแม่พันธุ์ดี ในเรื่องนี้สถาบันวิจัยพืชสวนของกรมวิชาการเกษตรก็ได้ทำอยู่แล้วโดยร่วมมือกับชาวสวน ทำการรวบรวมพันธุ์มรดก (Traditional Varieties) เพื่อนำไปสู่การคัดเลือกพันธุ์มาตรฐาน (Standard Varieties) และพันธุ์แนะนำ (recommended varieties) ต่อไป

2. กรมส่งเสริม ควรจัดสร้างแปลงแม่พันธุ์หลัก (foundation - blocks) และเรือนขยายแม่พันธุ์ (Mother-tree nurseries) ขึ้นเองอีกทั้งต้องดูแลให้เกิดเรือนเพาะชำจดทะเบียนผลิตพันธุ์ (registered-production-nurseries) และเรือนเพาะชำจดทะเบียนขายปลีก (registered retail sell nurseries) โดยให้กรมส่งเสริมการเกษตรได้รับอำนาจตามกฎหมายเพียงพอที่จะดำเนินการได้

3. การให้มีการจัดตั้งหน่วยงานรับจดทะเบียนพันธุ์มะม่วง เพื่อที่จะสามารถกำหนดลักษณะพันธุ์ให้เป็นมาตรฐาน ซึ่งจะได้ประโยชน์ในด้านการปรับปรุงพันธุ์ ด้านการวางแผนการปฏิบัติดูแลรักษา และด้านการตลาด ประโยชน์ที่สำคัญที่สุดคือผู้ซื้อพันธุ์มะม่วงไปปลูกจะไม่ถูกหลอกเนื่องจากพันธุ์เป็นพันธุ์ที่ได้มาตรฐาน

### ปริมาณการผลิต

ได้มีการเสนอแนวทางและผลการทดลองการเพิ่มปริมาณผลผลิตมะม่วง และ เร่งการออกดอกติดผลของมะม่วงให้มาก่อนฤดูกาลก็หลายรูปแบบ เพื่อที่จะสามารถทำให้ได้ผลผลิตมะม่วงออกสู่ตลาดก่อนคนอื่นและขายได้ราคาดี รวมทั้งมีปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้นด้วย แนวทางการเพิ่มปริมาณและเริ่มการผลิตได้แก่

1. การใช้สารเคมีเร่งการออกดอก การใช้สาร (Paclobutrazol) ในปัจจุบันนี้สามารถใช้ได้ผลดีในมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ หนึ่งกลางวัน ฟ้าลั่น และยังสามารถใช้ได้ผลในมะม่วงพันธุ์อกร่อง แรด เจ้าคุณทิพย์ หนองแขง ศาลายา บางขุนศรี ทองดำ และเขียวเสวยและเพื่อให้การออกดอกเป็นไปอย่างสม่ำเสมอพร้อมเพียงกัน ควรใช้โปรแตสเซียมไนเตรทช่วย

2. การตัดแต่งกิ่งทันทีหลังจากเก็บเกี่ยว เนื่องจากมะม่วงที่ผ่านการติดผลมาแล้วจะใช้อาหารไม่มาก หากไม่มีการปฏิบัติบำรุงให้ดีอาจส่งผลการออกดอกเว้นในปีต่อไปได้ ดังนั้นหลังจากเก็บเกี่ยวผลแล้วต้องทำการตัดแต่งกิ่งและเร่งบำรุงให้มะม่วงรับแตกยอด เพื่อที่จะให้กิ่งมีความแก่พร้อมที่จะออกดอกทันทีในปีต่อไป

3. การเพิ่มผลผลิตมะม่วงสำหรับผู้มีมือในการเปลี่ยนยอดมะม่วงโดยวิธีการ "การต่อกิ่งปลุกตามะม่วง" คือการต่อกิ่งมะม่วงพันธุ์ดีเพื่อมุ่งที่จะให้ได้ผลเลยจากกิ่งที่ต่อโดยไม่ต้องรอให้กิ่งนั้นแตกยอดแตกใบก่อน (อาจอาจ, 2528:53)

### คุณภาพ (Quality)

ปัญหาเรื่องคุณภาพเป็นเรื่องที่มีการกล่าวถึงกันมากที่สุดในการส่งออก ดังนั้น ในเรื่องการแก้ไขก็มีผู้เสนอแนวทางในการแก้ไขกันไปด้วยกันหลายวิธีคือ

1. เรื่องสารพิษตกค้างถึงแม้ในปัจจุบันจะยังไม่มีปัญหาแต่เกษตรกรก็ควรระวังในเรื่องการใช้สารเคมีที่ไม่เหมาะสมเพื่อลดพิษตกค้างของสารเคมีหรือให้เลือนอายุการเก็บเกี่ยวหากยังไม่หมดพิษยา

2. เรื่องโรค และแมลงที่ติดไปผลมะม่วง ปัจจุบันการใช้ถุงรีเมย์สามารถใช้ได้ผลดี สามารถป้องกันการทำลายของแมลงงวันทองผลไม้ ได้เกือบ 100 เปอร์เซ็นต์และลดการทำลายของเชื้อราได้ดีกว่าการห่อด้วยกระดาษเพราะยาสามารถเข้าไปถึงผลได้

3. เรื่องการเก็บเกี่ยว ควรให้ข้อมูลด้านวิชาการการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมให้เกษตรกรผู้ผลิตได้รับทราบ ทั้งทางด้านวิธีการปฏิบัติ ในการเก็บเกี่ยวและอายุการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม และในการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะต้องปฏิบัติด้วยความระมัดระวังและปราณีต

### ราคาที่เกษตรกรได้รับ (Price)

เพื่อที่จะให้เกษตรกรได้มีอำนาจในการต่อรอง และขายผลผลิตให้ได้ราคาดีขึ้นได้มีผู้เสนอแนวทางแก้ไขดังนี้คือ

1. รัฐบาลควรสนับสนุนการผลิตในลักษณะธุรกิจระหว่างประเทศ หรือ การผลิตเพื่ออุตสาหกรรมเกษตร (Agrindustry) หรือการจัดระบบนิคมเกษตร อุตสาหกรรม

2. ควรให้มีการออกกฎหมายเกี่ยวกับตลาดกลาง เพื่อการส่งออกขึ้น เพื่อเป็นศูนย์ควบคุมคุณภาพ และราคาเพื่อการส่งออก เพื่อขจัดพ่อค้าคนกลาง

3. ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มของผู้ผลิตในรูปแบบต่าง ๆ เช่นสหกรณ์ ชมรม สมาคมฯ โดยให้มีโรงงานบรรจุกลางตั้งอยู่ในแหล่งปลูกด้วย

เพื่อเป็นการส่งเสริมและพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง จึงมีผู้เสนอแนวคิดต่าง ๆ ดังนี้คือ

1. ควรมีการนำผลงานวิจัยที่มีอยู่ในปัจจุบันนำมาเผยแพร่ เพื่อ เป็นคู่มือและคำแนะนำแก่เกษตรกรซึ่งต้องการผลิตเพื่อส่งออกได้รับทราบและปฏิบัติตามรวมทั้งสนับสนุนให้มีการวิจัยเพื่อสนับสนุนการผลิตเพื่อการส่งออกให้มากขึ้นและการกำหนดปัญหาของการวิจัยก็ควรต้องพิจารณาจากผู้ผลิต และผู้ส่งออกให้มากกว่า ในปัจจุบัน ทั้งนี้เพื่อให้ผลการวิจัยสามารถสนับสนุนการแก้ไขปัญหาของการส่งออก ได้อย่างแท้จริง

2. จัดให้มีการเปิดอบรมการผลิตเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะแก่ เกษตรกร เพื่อที่จะได้ทราบสิ่งที่เป็นปัญหาในการส่งออกและสนองความต้องการ แก่ตลาดในต่างประเทศได้อย่างแท้จริง

3. ให้มีการกำหนดพื้นที่ของการผลิตพืช แต่ละชนิดเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะเป็นเขต ๆ ไป ดังเช่นที่เคยกำหนดกับพืชไร่อื่น ๆ

4. เพื่อเป็นการส่งเสริมในด้านการรักษาตลาด จึงควรส่งเสริมให้มีการจัดระบบการผลิตรายตลาดยาวนานขึ้น เช่น การแบ่งเขตการเพาะปลูกของ มะม่วงตามที่ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทยได้เคยแบ่งไว้

5. ส่งเสริมด้านการลงทุน ในการผลิตเพื่อส่งออกโดยเฉพาะโดยการ ให้ธนาคารออกเงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำ แก่ผู้สำเร็จการศึกษาด้านวิชาชีพเกษตรเพื่อ เป็นการส่งเสริมให้มีการพัฒนาการผลิตเพื่อส่งออก และเป็นตัวอย่างแก่เกษตรกร อื่น ๆ

#### 4.4 การพัฒนาทางการตลาดส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

การพัฒนาทางการตลาดและการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยนั้นมีความก้าวหน้ามากทั้งทางด้านปริมาณการส่งออก และคุณภาพของผลผลิต ตลอดจนการบรรจุห่อที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานมากขึ้น

##### การพัฒนาทางการรวบรวมผลผลิต (Collection)

การรวบรวมผลผลิตในปัจจุบันพ่อค้าผู้ส่งออกหลายราย ได้พยายามที่จะติดต่อกับเกษตรกรผู้ผลิตมะม่วงโดยตรงมากขึ้น หรือพยายามติดต่อกับนายหน้าที่ไปรับซื้อจากชาวสวนโดยตรง ทั้งนี้เพื่อที่จะสามารถบอกถึงปัญหาบางอย่างหรือข้อแนะนำแก่เกษตรกรผู้ผลิตได้ (เช่น สวนของอาจารย์ประพัฒน์ ลีทธิสังข์ ที่เชียงใหม่ ได้มอบให้บริษัทอรุณศรี ของคุณอรุณศรี เป็นผู้ทำหน้าที่การตลาดให้ โดยตรง (พฤษ์, 2529:30) ร้านยังยืนการเกษตร (ของคุณเทียง รัตนวาชร) ที่แปดริ้ว จ.ฉะเชิงเทรา ที่ติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง (คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2528:52) และบริษัทฟิสิกส์อินเตอร์เนชันแนล ซึ่งเป็นผู้ส่งออกผักและผลไม้รายใหญ่หนึ่งในห้าของประเทศไทย ได้ฝากข้อความถึงเกษตรกรเสมอ ๆ ว่าถ้าหากเกษตรกรมีความมั่นใจว่ามีของดีแล้วสามารถติดต่อได้เสมอ (อรุณรัตน์, 2529:9) อันเป็นการเน้นย้ำเจตนาของผู้ส่งออกที่มีความมุ่งหวังที่จะติดต่อกับเกษตรกรโดยตรง )

##### การพัฒนาทางด้านคุณภาพ (Quality) และมาตรฐานการส่งออก

การพัฒนาทางด้านคุณภาพ ในการส่งออกมะม่วงนับว่าปัจจุบันมีการพัฒนาตั้งแต่ระดับการผลิตมาแล้วขั้นหนึ่งและในด้านการตลาดก็มาทำการเพิ่มคุณภาพ (Quality) และมาตรฐาน (Standard) อีกขั้นหนึ่ง ซึ่งคุณภาพในระดับการตลาด ส่งออกนั้นพอจะแบ่งได้ดังนี้

- การตัดคุณภาพ โดยจะคัดมะม่วงพันธุ์เดียวกันที่มีขนาดใกล้เคียงกันเพื่อจัดเป็นเกรดตามที่ตั้งไว้ (ซึ่งแต่เดิมนั้นไม่มีการสนใจที่จะคัดขนาดกันเพียงเห็นเป็นมะม่วงไม่มีผลแตกเน่า หรือสูญเสียรูปทรงก็ใช้ได้ แต่ปัจจุบันนี้จะเคร่งครัดในการตัดคุณภาพมากขึ้นโดยจะคัดส่งแต่มะม่วงที่มีคุณภาพลักษณะภายนอกดีมีขนาดใกล้เคียงกันจัดส่งในรีออตเดียวกัน และ) โดยเฉพาะการส่งไปประเทศยุโรปนั้นจะนิถีกันมากจะคัดตั้งแต่ขนาดความแก่ สีผิว รีวรอย ฯลฯ (เพียงแต่เราไม่มีมาตรฐานตั้งไว้เท่านั้นเอง )

- การกำจัดโรคแมลงที่ติดไปกับผลมะม่วง การกำจัดโรคแมลงที่ติดไปกับผลมะม่วงที่สำคัญได้แก่การกำจัดแมลงวันผลไม้หรือแมลงวันทอง การกำจัดแมลงวันผลไม้ของประเทศไทยได้ดำเนินมาตั้งแต่ปี 2521 โดยความร่วมมือของรัฐบาลญี่ปุ่น ที่ได้ให้ความร่วมมือช่วยเหลือทั้งทางวิชาการและอุปกรณ์ที่จำเป็นผ่านทาง Japan International Cooperation Agency (JICA) (โดยในระยะแรกได้ทดลองใช้สารเคมี ethylene dibromide (EDB) รมมะม่วงกำจัดแมลงวันผลไม้ การทดลองยังไม่ทันจะประสบความสำเร็จในปี 2527 ทางสำนักงาน US Environmental Protection Agency (EPA) ได้สั่งยกเลิกการจดทะเบียนการใช้ EDB กับผลไม้สดรวมทั้งมะม่วงที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในสหรัฐอเมริกา เนื่องจากหลักฐานที่แสดงว่า EDB อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดโรคมะเร็ง จึงทำให้การทดลองซังกง ในปลายปี 2528 รัฐบาลญี่ปุ่นได้ส่งเจ้าหน้าที่จากญี่ปุ่นเข้ามาในประเทศไทยอีกครั้ง เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ในการกำจัดแมลงวันผลไม้ของมะม่วงพันธุ์หนึ่งกลางวันด้วยวิธีอบไอน้ำ (Vapor heat treatment technique)

ในเดือนมิถุนายนปี 2529) การทดลองกำจัดแมลงวันผลไม้ทั้ง 2 ชนิด นับว่าประสบความสำเร็จอย่างสมบูรณ์ โดยจากการทดลองพบว่าหนอนวัยที่ 1 ของแมลงวันทองมีความต้านทานต่อความร้อนสูงสุด จึงต้องใช้อุณหภูมิสูงถึง 46.5 ซ. และทิ้งไว้เวลานาน 10 นาที จะสามารถกำจัดไข่และตัวหนอนของแมลงวันผลไม้ทั้ง 2 ชนิดได้ถึงระดับมาตรฐานสากลอันเป็นที่ยอมรับและปฏิบัติระหว่างประเทศ

สำหรับการส่งผลไม้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับแมลงวันผลไม้ และจากการศึกษาผลเสียของวิธีการอบไอน้ำพบว่าอุณหภูมิดังกล่าวไม่ได้ทำให้ผลมะม่วงเสียหาย หรือรสชาติเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใดแต่กลับทำให้เกิดผลดีหลายอย่างเช่น พบว่าความเสียหายที่เกิดจากการทำลายของโรคแอนแทรกโนส (*Antracnose*) ซึ่งเกิดจากเชื้อรา *Colletotrichum gloeosporioides* มีลดน้อยลง และมะม่วงที่หึ่งไว้จะสุกสม่ำเสมอมากขึ้น รวมถึงมีสีเข้มกว่าที่ปล่อยให้สุกตามธรรมชาติ

- การชลอกการสุกของมะม่วง การชลอกให้ผลมะม่วงสุกช้าลงเป็นการเก็บรักษามะม่วงให้มีสีสภาพคงเดิมให้มากที่สุดในช่วงเวลาที่เราต้อง การทำให้สามารถยืดระยะเวลาในการวางขายในตลาดได้นานขึ้น ในการชลอกการสุกของมะม่วงจะมีวิธีการสามหลักการใหญ่ ๆ คือ

1. การเก็บไว้ในห้องเย็น หรือตู้เย็น (อุณหภูมิต่ำจะช่วยยับยั้งการหายใจการสุกการเปลี่ยนสี การอ่อนตัวของเนื้อผล การเน่าเสียจากการเข้าทำลายของโรค เป็นต้น) อนุกรมที่เหมาะสมในการเก็บรักษามะม่วงประมาณ 55 องศาฟาเรนไฮต์ ( 21 องศาเซลเซียส) ในสภาพที่มีความชื้นสัมพัทธ์ 85-90% สามารถเก็บมะม่วงไว้ได้นานถึง 3 สัปดาห์

## 2. การเก็บรักษาโดยการควบคุมสภาพของบรรยากาศ

(Controlled atmosphere Storage) (การสุกของผลไม้ในสภาวะสำคัญเนื่องมาจากปริมาณเอทิลีนซึ่งโดยปกติในเนื้อเยื่อของผลไม้จะมีการสร้างเอทิลีนอยู่แล้ว การควบคุมปริมาณออกซิเจนและคาร์บอนไดออกไซด์ สามารถยับยั้งการสร้างเอทิลีนได้ ดังนั้นในการยับยั้งการสุกของมะม่วงโดยการควบคุมสภาพของบรรยากาศก็คือการควบคุมระดับปริมาณออกซิเจนและคาร์บอนไดออกไซด์ กล่าวคือในสภาพที่มีออกซิเจนต่ำจะทำให้การสุกของผลเกิดช้าลงเพราะไปยับยั้งการสร้างเอทิลีนในผล และขณะเดียวกันปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ที่สูงขึ้นจะสามารถป้องกันไม่ให้เอทิลีนไปเร่งการสุกของผลไม้ได้เช่นกัน ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ คือหลักการทำงานของการยับยั้งการสุกโดยควบคุมปริมาณออกซิเจนให้ต่ำและเพิ่มปริมาณคาร์บอนไดออกไซด์ให้สูงขึ้นนั่นเองหรือที่เรียกเป็นภาษาสากลว่า ซีเอ สโตเรจ (CA Storage)

## 3. การเก็บรักษาโดยการลดความดัน (hypobaric storage)

(เป็นการยับยั้งหรือชะลอการสุกของมะม่วง โดยการลดความดัน คือที่บรรยากาศปกติอากาศมีความดัน 760 มิลลิเมตรของปรอทมีออกซิเจน 21% แต่เมื่อความดันของบรรยากาศลดลงเป็น 76 มิลลิเมตรของปรอท จะทำให้ความเข้มข้นของออกซิเจนลดเหลือ 2.15% ซึ่งเป็นปริมาณที่น้อยมาก) สามารถยับยั้งการสร้างเอทิลีน และยับยั้งการหายใจของผลไม้ได้

( การยืดอายุการสดของมะม่วงเพื่อการขนส่งไกล ๆ หรือการส่งออกต่างประเทศ โดยได้ทำการทดลองกับมะม่วงพันธุ์ทองดำ และหนังกลางวัน ซึ่งเก็บมาจากสวนที่ได้ทำการฉีดพ่นยาฆ่ารา benomy1 และยาฆ่าแมลง methomy1 อย่างสม่ำเสมอ 2 สัปดาห์ต่อครั้ง และฉีดครั้งสุดท้ายก่อนเก็บประมาณ 2 สัปดาห์ นำมาจุ่มลงในสารละลาย benomy1 300 PPM สารออกฤทธิ์ซึ่งร้อน 55° ซ. นาน 5 นาที แล้วเคลือบด้วยสารเคลือบผิวกันระเหย ไล่แต่ผลในโคมตาข่ายสำหรับบรรจุผลไม้โดยเฉพาะ แล้วบรรจุลงในกล่องกระดาษเก็บในอุณหภูมิ 10° ซ.)

(สามารถเก็บได้นาน 3 สัปดาห์ นำมาบ่มให้สุกและเก็บไว้ที่อุณหภูมิธรรมดาได้อีกประมาณ 1 สัปดาห์ โดยไม่มีโรคเกิดขึ้น ผลมะม่วงยังสดใสนี้ และจากการตรวจสอบพืชตกค้างของสารเคมีในมะม่วง โดยกองเกษตรเคมี กรมวิชาการเกษตร พบว่ามีสาร Carbendazim ตกค้างอยู่ในเปลือกมะม่วงต่ำกว่า 10 PPM ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้สำหรับพืชและแพร่ ในต่างประเทศ (แต่ในมะม่วงยังไม่มีข้อกำหนดไว้ในส่วนนั้น) ส่วนในเนื้อมะม่วงไม่พบสารตกค้างเลย

การทดลองเก็บรักษามะม่วงไว้ในรูปมะม่วงดิบ โดยทำการทดลองกับมะม่วงพันธุ์เขียวเสวย แลพันธุ์แรด โดยนำมาผ่านกรรมวิธีต่าง ๆ ก่อนเก็บรักษา คือ บรรจุมะม่วงแต่ละผลในถุงพลาสติกไม่เจาะรู เจาะรู และเคลือบผลด้วยสารเคลือบผิว (Sresh Cote) เก็บไว้ในห้องเย็นอุณหภูมิ 10 องศาเซลเซียส ผลการทดลองพบว่า ในสัปดาห์ที่ 3 พบที่บรรจุในถุงพลาสติกจะดูสดใสนกว่าวิธีอื่น ๆ แต่รสชาติไม่ต่างกัน ยกเว้นในพวกที่ใส่ถุงพลาสติกไม่เจาะรูจะมีกลิ่นผิดปกติ เนื่องจากการอยู่ในสภาพที่ขาดออกซิเจน แต่ในการเก็บไม่ควรเก็บนานเกิน 3 สัปดาห์ เพราะความสดและความกรอบจะลดลงและมะม่วงจะเริ่มสุก ทั้งยังอาจเกิดกลิ่นผิดปกติเพิ่มมากขึ้นเมื่อเก็บไว้นานขึ้น

นอกจากนี้แล้วยังได้มีนักวิชาการ ได้พยายามศึกษาเกี่ยวกับวิธีการที่จะลดการหลุดของผลมะม่วงขณะขนส่งทางไกล เพื่อลดการเสียหายที่จะเกิดขึ้นขณะขนส่งหรือต้องการเดินทางไกล โดยมีการทดลองใช้ ด่างทับทิม Potassium Permanganate) เพื่อลดการหลุดของผลมะม่วง (พืชรเดช, 2529:76) โดยอาศัยหลักการทำปฏิกิริยาทางเคมีของสารด่างทับทิมกับเอทิลีน (ซึ่งเป็นสารที่ทำให้ผลไม้สุกพืชสามารถสร้างเองได้) รวมทั้งสารอินทรีย์อื่น ๆ ซึ่งจะได้สารตัวใหม่ที่ไม่ส่งผลต่อการเร่งการสุกของผลไม้ต่อไป ซึ่งการทดลองพบว่าเมื่อเก็บมะม่วงไว้นาน 11 วัน จะมีผลมะม่วงสุกเกินครึ่ง แต่เมื่อใช้สารดูดซับเอทิลีนมาช่วยจะมีผลทำให้ผลมะม่วงสุกเกิน 30% ส่วนที่เหลือยังดิบอยู่ อัตราการใช้ด่างทับทิมที่ดีที่สุดในการทดลอง แสดงว่าถ้ามีการใช้ด่างทับทิมมากกว่านี้ ก็น่าจะยืดเวลาการสุกของมะม่วงออกไปได้อีกนานขึ้น )

สารดูดซับเอทิลีนเริ่มใช้เป็นการค้าในต่างประเทศแล้วโดยผลออกมาสำเร็จรูปเป็นของพร้อมที่จะใช้ได้ทันที ส่วนในเมืองไทยยังไม่มีการนำเข้า ดังนั้นจึงยังไม่เป็นที่รู้จักกันนัก แต่อย่างไรก็ดีในอนาคตอันใกล้หากมะม่วงดิบของไทยสามารถที่จะส่งออกได้มากขึ้น การใช้สารดูดซับเอทิลีนก็จะกลายเป็นสิ่งสำคัญในการที่จะเข้ามาจับตลาดช่วยในการส่งออกมะม่วงดิบของไทยได้ดีพอสมควร ซึ่งเรื่องนี้ผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความสนใจศึกษาค้นคว้าต่อไป

ปัจจุบันนี้ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะไม่สามารถลอกการลอกของมะม่วงได้อย่างเต็มที่แต่ก็มีวิทยาการในการที่จะรักษาคุณภาพของมะม่วงที่ส่งออกให้ยังคงความสดอยู่เมื่อถึงปลายทาง โดยวิธีการที่เรียกว่า "วิธีดูดลมเย็นเพื่อถึงความร้อน" (Forced-air cooling) วิธีการนี้จะช่วยลดอุณหภูมิของมะม่วงลงอย่างรวดเร็วกว่าปกติ และยังคงความชื้นที่มาจากกระบวนการหายใจ ในการส่งออกที่ผ่านมานั้นถึงแม้จะมีการใช้ตู้สินค้าปรับอากาศ แต่ก็มีข้อจำกัดเฉพาะการขนส่งทางเรือ ส่วนทางอากาศคงใช้แต่ตู้ธรรมดา ซึ่งทำให้ผลผลิตมีคุณภาพไม่ดีเพราะถูกทำลายจากความชื้น (ขณะนี้เครื่องมือดังกล่าวได้มีผู้ส่งออกบางรายได้นำไปใช้บ้างแล้ว และทางรัฐบาลก็มีโครงการที่จะสร้าง แฟคกิ้ง เฮาส์ ตามจุดส่งออกที่สำคัญหลายแห่ง เช่น ดอนเมือง เชียงใหม่ หรือจังหวัดในภาคตะวันออก เพื่อที่จะให้บริการแก่ผู้ส่งออกที่ไม่สามารถจะซื้อเครื่องมือชนิดนี้ไปติดตั้งเองได้ )

#### การพัฒนาด้านการบรรจุหีบห่อ (Packing)

ในสมัยก่อนจะมีแต่การใช้ข่งไม้ไผ่ หรืออาจมีบางรายที่ใช้ลังไม้ แต่การใช้ไม้เป็นการสิ้นเปลืองมากจึงไม่ค่อยมีผู้นิยมใช้ ต่อมาได้มีการผลิตกระดาษพลาสติกขึ้นมาซึ่งก็เป็นที่นิยมใช้เพราะว่าสามารถนำกลับมาใช้ได้อีก เนื่องจากไม่สิ้นเปลืองที่ในการเก็บมากเหมือนลังไม้ ปัจจุบันก็ยังมีการใช้กันอยู่ในระดับพ่อค้ารวบรวม หรือพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าขายส่งบางแห่ง ต่อมาจึงได้มีการพัฒนามาเป็นกล่องกระดาษจนปัจจุบันนี้ และก็เป็นที่นิยมกันมากในการส่งออกมะม่วง เพราะว่ามี

ข้อดีหลายอย่างที่เหมาะสมกับการส่งออก เช่น น้ำหนักเบา ไม่เปราะบางที่ สดวก ในการจำหน่าย ฯลฯ จึงทำให้ในการส่งออกมะม่วงปัจจุบันนี้มีการใช้กล่องมากที่สุด (กอง บก.กสิกรรม, 2529: 35) เพราะในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยจะ ใช้กล่องบรรจุทั้งหมด ไม่มีการบรรจุในภาชนะบรรจุชนิดอื่น เนื่องจากไม่มีความเหมาะสม ขนาดของกล่องที่ใช้ในการบรรจุมะม่วงมีขนาดแตกต่างกันไป ตามแต่ ประเทศที่เป็นผู้ส่งเข้ามามะม่วงต้องการ

การพัฒนาการบรรจุหีบห่อของประเทศไทยเริ่มได้รับความสนใจจากผู้ที่เกี่ยวข้องในวงการการส่งออก และรัฐบาลมาตั้งแต่ปี 2525 แล้ว (ดังเช่นได้มีการ ระบุเรื่องการบรรจุหีบห่อไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 5 (2525-2529) ) โดยมอบหมายให้สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วท.) ปรับปรุงงานด้านบรรจุหีบห่อที่มีอยู่แล้วให้มีขอบเขตกว้างขวาง ขึ้น และทางสถาบันก็ได้จัดทำโครงการจัดตั้งศูนย์การบรรจุหีบห่อไทยขึ้นมาซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี (อนุมัติให้ดำเนินการได้เมื่อวันที่ 25 กย. 2527) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหน่วยงานกลาง ที่ให้บริการด้านการทดสอบ วิจัยและ พัฒนา ส่งเสริม ให้คำแนะนำปรึกษาเกี่ยวกับมาตรฐานและเทคโนโลยีการบรรจุ หีบห่อแก่ธุรกิจอุตสาหกรรม หน่วยงานต่าง ๆ

(และในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (2530-2535) ทางศูนย์การบรรจุหีบห่อไทย สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ก็ได้รับมอบหมายให้พัฒนาในเรื่องนี้ต่อไป โดยเน้นถึงผักและผลไม้หลายชนิด)

#### การพัฒนาทางด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

การพัฒนาทางด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก เช่น การขนส่ง พืชการศุลกากร ก็สามารถลดขั้นตอนความยุ่งยากลงได้บ้าง เช่น การขนส่งทั้งทาง บก ทางอากาศ และทางน้ำก็ได้ลดขั้นตอน พืชการต่าง ๆ พืชการศุลกากรก็ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีและยังได้รับเงินชดเชยการส่งออกเหมือน ๆ สินค้า อุตสาหกรรมอีกด้วย

( ทั้งนี้ เป็นผลมาจากการประชุมของคณะกรรมการร่วมภาครัฐบาลและเอกชนเพื่อแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจของชาติ หรือที่เรียกย่อ ๆ ว่า "ก.ร.อ." เมื่อวันที่ 18-20 เมษายน 2528 ที่จังหวัดสงขลา ซึ่งได้มีการพิจารณาแก้ปัญหาช่วยลดขั้นตอนความยุ่งยากในการส่งออก ซึ่งจะทำให้ผลไม้ไทยสามารถที่จะส่งออกได้สะดวกยิ่งขึ้น (ชาคริต, 2528:24) )

### ด้านพิธีการศุลกากร (Shipping)

ขณะนี้ทางด้านพิธีการศุลกากรได้เปิดโอกาสให้มีบริษัท shipping ทำหน้าที่แทนผู้ส่งออก เพื่อลดปัญหาความยุ่งยากในด้านพิธีการศุลกากร (แต่มีผู้ส่งออกบางรายให้ความเห็นว่า บริษัท shipping เปรียบเสมือนเลือกกินนอน ฉะนั้นการที่มีระบบ shipping มิใช่มีเฉพาะผลดี การแก้ไขควรแก้ไขที่ระบบความล่าช้าของระบบราชการ และมีการหยอดน้ำมันอยู่เสมอ) นอกจากนี้ ยังได้ตัดขั้นตอนความยุ่งยากต่างๆ ที่เห็นไม่สมควรออกตลอดจนมีการยกเลิกภาษีสำหรับส่งออกผลไม้และให้รับเงินชดเชยการส่งออกในอัตราร้อยละ 0.048 ของจำนวนเงินที่ส่งออกผลไม้ได้

( และในปี 2529 ทางสมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้ไทย ได้ขอร้องให้ทางรัฐบาลยกเลิกการเก็บภาษีค่าซีลจากจำนวนภาชนะที่บรรจุผักและผลไม้ทุกชนิดที่ส่งออกได้เป็นผลสำเร็จ (สมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้แห่งประเทศไทย, 2529:3) )

### การขนส่ง

ในปัจจุบันนี้ในด้านการขนส่งได้มีการพัฒนาขึ้นมามากทั้งด้านทางอากาศและทางบก (ส่วนทางน้ำ คือทางเรือนั้นไม่นิยมเนื่องจากใช้ระยะเวลายาวนาน) โดยทางอากาศนั้นได้มีการเปิดให้มีที่ทำการด่านศุลกากรอยู่ ณ ที่เดียวกับอาคารคลังสินค้าของบริษัทการบินไทย (ที่สร้างใหม่เสร็จเมื่อปลายปี 2528) ซึ่งลดภาระและ อำนวยความสะดวกแก่ผู้ส่งออกไปได้มาก ทางด้านทางบกนั้นก็ได้มีการเพิ่มรถองค์การรับส่งสินค้าและพัสดุด่วน (ร.ส.พ.) เข้าเพิ่มในการรับส่งสินค้าผัก และผลไม้ไปประเทศสิงคโปร์อีก 10 คน รวมทั้งรถจากองค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่มีอยู่เดิม 25 คัน)

ตลอดจนด้านพิธีการ การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ล้วนได้รับการร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้อำนวยความสะดวกและความรวดเร็วแก่ผู้ที่มาติดต่อให้มากที่สุดเพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายการส่งออกของรัฐบาลตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 ที่จะเริ่มใช้ในปี 2530 เป็นต้นไป

#### 4.5 ปัญหาด้านการตลาดส่งออก (Marketing Export)

ปัญหาการส่งออกมะม่วงที่เกี่ยวกับทางการตลาดส่งออก มะม่วงที่สำคัญ ได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดมาตรฐานและการบรรจุหีบห่อ เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้เป็นปัญหาที่เกี่ยวกับผู้ส่งออกที่จะต้องทำหน้าการตลาดโดยตรง

##### ปัญหาการรวบรวมผลผลิต (Collection)

การรวบรวมผลผลิตในระดับส่งออกนั้นความจริงแล้วจะต้องปฏิบัติด้วยความระมัดระวัง แต่โดยทั่วไปแล้ว พ่อค้าท้องถิ่น หรือพ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัด มักจะไม่ค่อยให้ความระมัดระวังในการรวบรวมผลผลิตกันนัก (โดยเฉพาะพ่อค้าท้องถิ่นจะปฏิบัติเหมือนกับที่เคยปฏิบัติทั่วไป เพราะไม่สนใจว่าพ่อค้ารวบรวมจะนำมะม่วงไปส่งออกหรือไม่และไม่มียผลประโยชน์เพิ่มขึ้น หากพ่อค้าท้องถิ่นจะปฏิบัติอย่างดีต่อมะม่วง ดังนั้นจึงไม่มีแรงจูงใจต่อพ่อค้าท้องถิ่นที่จะปฏิบัติต่อมะม่วงอย่างระมัดระวัง ส่วนพ่อค้ารวบรวมในระดับจังหวัดหรือตัวแทนจากพ่อค้าส่งออกนั้นก็พยายามจะลดต้นทุนในการขนส่ง ด้วยการบรรทุกสินค้าแต่ละเที่ยวให้ได้มากที่สุด ทำให้มะม่วงมีน้ำหนักทับกันมาก มะม่วงชำเสียหายได้มาก ผู้ส่งออกจะต้องมาคัดขนาดและคุณภาพเอาเอง) จากการสอบถามผู้ส่งออกปรากฏว่ามะม่วงที่พ่อค้ารวบรวมส่งมาให้นั้นสามารถตัดส่งออกได้เพียงร้อยละ 6.5 เคยมีผู้ส่งออกที่ได้พยายามจะติดต่อกับเกษตรกรโดยตรงเพื่อที่จะสามารถควบคุมคุณภาพได้ตั้งแต่ขั้นตอนการผลิต และเพื่อประกันความแน่นอน แต่ก็มีปัญหาหลายประการ เช่น เกษตรกรชาวสวนมีสวน

ขนาดเล็กไม่สามารถคัดเลือกผลผลิตที่มีคุณภาพดีได้มากพอ อีกทั้งพันธุ์มะม่วงที่ปลูกก็มีหลายพันธุ์อย่างละเอียดอ่อน รวมทั้งความไม่ซื่อสัตย์ของเกษตรกรเอง เพราะเมื่อมีผู้มาให้ราคาสูงกว่าก็จะขายให้คนนั้น ถึงแม้ว่าจะมีการตกลงไว้กับพ่อค้าอื่นไว้ก่อนแล้วจึงทำให้ผู้ส่งออกเกิดความเอือมระอาและถ้าจะติดต่อกับเกษตรกรชาวสวนรายใหญ่ ก็จะติดขัดเรื่องที่เกษตรกรชาวสวนขนาดใหญ่จะต้องการราคาสูง ทำให้ผู้ส่งออกได้กำไรน้อย เพราะเกษตรกรชาวสวนรายใหญ่ ส่วนมากแล้วจะมีความรู้สามารถที่จะผลิตมะม่วงให้ออกได้ก่อนฤดูกาลผลิตมะม่วงทั่ว ๆ ไป ซึ่งจะทำให้ขายได้ราคาสูงอยู่แล้ว และผลผลิตมักจะมีคุณภาพดีกว่าเกษตรกรชาวสวนรายย่อย ๆ จึงมีข้อต่อรองกับผู้ส่งออกได้มาก จึงทำให้การตกลงระหว่างผู้ส่งออกกับเกษตรกรไม่สามารถตกลงกันได้ด้วยดี

#### ปัญหาทางด้านการจัดมาตรฐาน (Standard)

ในเรื่องคุณภาพ และมาตรฐานเป็นปัญหาที่กล่าวถึงกันมากที่สุดในการส่งออกมะม่วง (รวมทั้งผลไม้อื่น ๆ ด้วย) (เพื่อให้เป็นการเข้าใจกันอย่างแท้จริง จึงจะขอยกความหมายจากพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525 เพื่อประกอบคำอธิบายให้เข้าใจอย่างถูกต้อง ตามความหมายจากพจนานุกรม ได้ให้ความหมายของคำว่า คุณภาพ และมาตรฐานไว้ดังนี้

- คุณภาพ หมายถึง ลักษณะความดี ลักษณะประจำบุคคลหรือสิ่งของ
- มาตรฐาน หมายถึง สิ่งที่ดีเอาเป็นหลักสำหรับเทียบกำหนด

เนื่องจากมะม่วงเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่มีการเน่าเสียได้ง่าย ดังนั้นในการกำหนดมาตรฐานจึงจะต้องอาศัยจากเรื่องคุณภาพ หรือลักษณะประจำพันธุ์ของมะม่วงแต่ละพันธุ์มาเป็นเกณฑ์ ซึ่งพอจะแบ่งได้ง่าย ๆ ว่าเป็นเรื่องของลักษณะภายนอก เช่น ขนาด รูปร่าง สีของผิว ปราศจากโรคและแมลง และลักษณะภายใน เช่น เนื้อสัมผัส กลิ่น รส ฯลฯ ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีความเกี่ยวข้องตั้งแต่ขบวนการผลิตจนถึงขบวนการด้านการตลาด

( โดยการอ้างอิงจากพจนานุกรมจึงอาจกล่าวได้ว่า) มะม่วงของไทยไม่มีมาตรฐานที่เป็นทางการ ( แต่ที่ไม่เป็นทางการจะมีเป็นของผู้ส่งออกแต่ละรายแตกต่างกันไป ) แต่ว่ามีคุณภาพอยู่แล้ว ทั้งนี้เพราะว่ามะม่วงของไทยนั้น มีลักษณะภายนอก และลักษณะภายในดีอยู่แล้ว เพียงแต่ไม่มีมาตรฐานที่เป็นทางการรองรับเท่านั้น ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะใช้จุดนี้ในการที่จะได้จัดมาตรฐานมะม่วงของไทย โดยยึดถือเอาจากลักษณะภายนอกภายใน ดังกล่าวมาแล้วข้างต้นเป็นเกณฑ์ เช่นเดียวกับที่มลรัฐอ่าวเวสต์ ประเทศสหรัฐอเมริกา ได้มีการจัดมาตรฐานมะม่วงส่งออกของคนขึ้นมา (ตามที่ได้อ้างมาแล้วในบทที่ 5 เพราะ) ปัจจุบันนี้ได้มีการจัดตั้งมาตรฐานมะม่วงส่งออกแต่ละคนแตกต่างกันไปมากมาย โดยส่วนมากจะใช้เฉพาะขนาดน้ำหนักอย่างเดียวกันมาเป็นเกณฑ์ซึ่งเป็นหลักที่ไม่ถูกต้องนัก

ปัญหาด้านคุณภาพ และมาตรฐานการส่งออกของมะม่วงในระดับการส่งออกเป็นปัญหาที่มีผลเกี่ยวโยงมาจากในขั้นตอนการผลิตและการรวบรวมผลผลิตของพ่อค้าคนกลาง ( ดังนั้นจะเห็นได้จากในปี 2527 ในการคัดเลือกมะม่วงเพื่อส่งออกไปประเทศอังกฤษของผู้ส่งออกในจังหวัดละเซียงเทรา พบว่าผลจากการนำมะม่วงมา 1,000 ผล สามารถเลือกได้เพียง 100 ผล เท่านั้น ที่เหลือ 900 ผล ใช้ไม่ได้เลย และ 100 ผลที่ได้นั้นเชื่อว่าจะสมบูรณ์ทั้งหมด แต่เป็นเพราะว่าไม่มีให้เลือกอีกแล้ว ( เทียง, 2529: 34 ) นี่ก็แสดงว่ามะม่วงของไทยยังมีคุณภาพที่ต่ำไม่ได้มาตรฐานเป็นจำนวนมาก แม้แต่จังหวัดละเซียงเทรา ซึ่งเป็นแหล่งผลิตมะม่วงรายใหญ่มาช้านาน และมีการพัฒนาการผลิตมาก่อนแหล่งอื่น ๆ ก็ตาม

ดังกล่าวมาแล้วแต่ต้นแล้วว่า คุณภาพของผลผลิตเป็นผลมาจากขั้นตอนการผลิต ดังนั้นหากจะแก้ไขก็ควรที่จะติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรง แต่ในความเป็นจริงนั้นไม่มีพ่อค้าคนใดที่จะยินดีจ่ายเงินสูงเพื่อซื้อของแพงที่เกษตรกรขาย เพราะไม่มีความเชื่อใจในตัวเกษตรกร ( เพราะปกติเกษตรกรก็ไม่ค่อยมีความรู้และที่สำคัญไม่มีความซื่อสัตย์ ) โดยเฉพาะพ่อค้าคนกลาง ไม่มีใครต้องการที่จะให้เกษตรกรมีการคัดคุณภาพเองเลย เพราะจะทำให้พ่อค้าคนกลางเสียผลประโยชน์ส่วนนั้น ด้าน

พ่อค้าส่งออกก็คิดว่าซื้อจากพ่อค้าคนกลางดีกว่า เพราะมีผลผลิตมากสามารถเลือกมะม่วงที่มีคุณภาพดีได้มากกว่าและไม่ต้องมาเสียเวลาคัดแยก เพราะพ่อค้าคนกลางคัดมาบ้างแล้วในบางส่วน ดังนั้นเมื่อมีการเสนอให้จัดมาตรฐานหรือจัดขึ้นคุณภาพของมะม่วงจึงมีแต่ผู้ส่งออกที่เห็นดีด้วย แต่ก็ไม่เคยติดถึงผลประโยชน์ที่จะให้แก่เกษตรกรเลย (อย่างเช่นสมมติว่าในสภาพปกติเกษตรกรสามารถขายมะม่วงได้ราคา 10 บาท/ก.ก. เมื่อเกษตรกรคัดคุณภาพแล้วจะสามารถขายได้เพียง 60% แต่หากราคาที่ยขายได้เพิ่มขึ้นเพียง 12-13 บาท ก็ไม่มีแรงจูงใจต่อเกษตรกรเพียงพอ เกษตรกรก็ยังคงถือหลักว่าขายอย่างเก่าดีกว่าไม่ต้องเสียเวลา เสียแรง และเสียเวลากับผลมะม่วงที่ขายไม่ได้)

#### ปัญหาด้านการบรรจุหีบห่อ (Packing)

ในอดีตนั้นในการขนส่งสินค้าผักและผลไม้ส่งออกนอกประเทศ มักจะมีปัญหาเรื่องผักและผลไม้เสียหาย เนื่องจากการบรรจุหีบห่อที่ไม่เหมาะสมไม่มีความแข็งแรงเพียงพอ มะม่วงก็เช่นเดียวกัน แต่ก่อนนั้นก็ใช้ภาชนะในการบรรจุคือเข่ง ซึ่งมีปัญหาหนักทั้งเรื่องน้ำหนักที่กดทับกัน และการกระทบกระแทก เนื่องจากการสั่นสะเทือนจึงได้หันมาใช้ลังไม้แทน หรือที่เรียกตามภาษาผู้ส่งออกว่าการส่งออกโดยการตอกลัง ซึ่งจะช่วยลดปัญหาเรื่องน้ำหนักที่กดทับกันมากและปัญหาเรื่องกันกระทบ แต่ว่าก็มีปัญหาเรื่องราคาค่าลังไม้แพง เปลืองที่เก็บและการส่งออกไปประเทศที่มีปัญหาเรื่องการค้าจัดขยอย่างประเทศสิงคโปร์จะไม่ชอบ ในปัจจุบันนี้จึงหันมานิยมใช้การบรรจุในกล่องกระดาษและมีกระดาษฟอยเพื่อช่วยลดการกระทบกระเทือน ในปัจจุบันนี้เรื่องของการบรรจุหีบห่อมะม่วงของประเทศไทยจึงไม่ปัญหาอะไร แต่อย่างไรก็ตามในเรื่องการบรรจุหีบห่อนี้ประเทศไทย ก็จะต้องมีการพัฒนากันไปเพื่อให้ทันกับเหตุการณ์การเปลี่ยนแปลงของประเทศคู่แข่ง

### ปัญหาด้านการขนส่ง

การขนส่งสินค้าผักและผลไม้จากประเทศไทย ไปยังประเทศลูกค้าสามารถทำได้ทุกทาง ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ คือทางบกนั้นจะใช้การขนส่งโดยรถยนต์และรถไฟ ทางน้ำนั้นจะใช้เรือ และทางอากาศ โดยเครื่องบิน ซึ่งแต่ละวิธีนั้นจะมีปัญหาและอุปสรรคที่ต่างกันไปคือ

#### - การขนส่งทางบก

การขนส่งทางบก ที่สำคัญคือทางใช้รถยนต์ ซึ่งรถยนต์ที่จะสามารถใช้ในการขนส่งมะม่วงออกนอกประเทศได้ จะต้องเป็นรถยนต์ขององค์การอุตสาหกรรมเหียน ซึ่งเป็นโครงการร่วมระหว่างไทย (องค์การอุตสาหกรรมเหียน) กับสิงคโปร์ (บริษัทฟริโซ) และการขนส่งทางรถยนต์นี้ จะถูกจำกัดเฉพาะการขนส่งไปประเทศสิงคโปร์ประเทศเดียว เพราะว่ามีแต่ประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นทางผ่านยังไม่ยอมให้รถของแควะระหว่างทาง การผ่านด่านประเทศมาเลเซียยังต้องจ่ายค่าผ่านด่านให้แก่มาเลเซีย

( การขนส่งไปประเทศมาเลเซียทางรถยนต์จำเป็นต้องใช้รถจากประเทศมาเลเซียเอง เพราะรถจากประเทศไทยไม่สามารถที่จะผ่านแดนไปประเทศมาเลเซียได้ (ยกเว้นรถจากองค์การอุตสาหกรรมเหียนแต่ก็เพียงวิ่งผ่านเท่านั้นหรือจอดพักไม่ได้) การใช้รถยนต์จะสามารถไปจอดได้แค่หาดใหญ่ และต้องขนถ่ายมะม่วง ณ ด่านประตังเบซาร์เพราะว่าต้องมีการเปลี่ยนรถนี้เอง จึงทำให้มะม่วงถูกกระทบกระเทือนมาก )

การขนส่งทางบกที่สามารถทำได้อีกทางคือ การขนส่งทางรถไฟจากหาดใหญ่ไปมาเลเซีย แต่ไม่เป็นที่นิยมกันเนื่องจากเสียเวลามากกว่ารถยนต์ (ในขณะที่ค่าขนส่งพอ ๆ กัน) และต้องมีการเปลี่ยนรถทำให้มะม่วงช้ำเสียหายมาก แต่ก็ยังมีการขนส่งกันบ้าง ซึ่งก็เป็นจำนวนน้อย

#### - การขนส่งทางอากาศ

การขนส่งทางอากาศในอดีต มีปัญหาเนื่องจากยังไม่ค่อยมี

ความเข้าใจ และทางบริษัทการบินก็ไม่ค่อยให้ความสนใจจนกระทั่งได้มีการพัฒนา  
 ในด้านการบรรจุหีบห่อ การใช้ตู้คอนเทนเนอร์ (Container) ทำให้การขนส่ง  
 สินค้าทางอากาศได้สะดวกขึ้นตลอดจนเราสามารถเปิดตลาดสินค้าทางแถบประเทศ  
 ยุโรป และประเทศอื่น ๆ ที่อยู่ห่างไกลกับประเทศได้มากขึ้น (ซึ่งประเทศเหล่านี้อยู่  
 ไกลไม่สามารถขนส่งวิธีอื่นได้ เพราะผักผลไม้ (รวมทั้งมะม่วงด้วย) เป็นสินค้าที่  
 เน่าเสียง่ายหากจะใช้ทางเรือก็ไม่สามารถทำได้เพราะเสียเวลามาก) ปัญหาใน  
 ระยะเริ่มแรกของการขนส่งทางอากาศคือทางบริษัทการบินยังไม่มีอาคารเก็บรักษา  
 สินค้าขณะที่รอขึ้นเครื่อง และถ้าหากสินค้าเกิดตกลงจอดเครื่อง ทำให้สินค้าต้อง  
 ตกแตกเสียหาย ซึ่งปัญหานี้ทางการบินไทยก็ได้ทำการแก้ไขแล้วโดยการสร้าง  
 อาคารคลังสินค้าหลังใหม่ขึ้นมาที่มีพื้นที่กว้าง 4 หมื่นตารางเมตร (ซึ่งสามารถเปิดทำ  
 การให้ใช้เครื่องเมื่อปลายปี 2528) โดยมีที่ทำการด้านศุลกากรอยู่ในสนามบินไปในตัว

ปัญหาและอุปสรรคในการขนส่งทางอากาศ (กรมเศรษฐกิจ, 2523: 21)

1. อัตราค่าระวาง (เนื่องจากอัตราค่าระวางขนส่งสินค้าทางอากาศ)

กำหนดโดยสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air  
 Transport Association หรือ IATA) โดยคิดอัตราค่าขนส่งจากสนามบินหนึ่ง  
 ไปยังอีกสนามบินหนึ่ง (ระหว่างสถานีต้นทาง-สถานีปลายทาง) เมื่อเปรียบเทียบ  
 อัตราค่าระวางการขนส่งทางอากาศกับอัตราค่าระวางขนส่งสินค้าทางอื่นแล้ว จะ  
 เห็นว่าสูงกว่าทางอื่น ๆ (ทั้งนี้ เนื่องจากการดำเนินงานด้านบริหารการขนส่งสินค้า  
 ทางอากาศผู้ประกอบการต้องลงทุนและเสียค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงานสูง ถึงแม้  
 ว่ารัฐบาลจะกำหนดอัตราค่าระวางสำหรับสินค้าผักผลไม้เป็นอัตราพิเศษ)

(government order rate) ขึ้นมาในปี 2524) และมีการลดค่าระวางให้เป็น  
 ครั้งคราวในฤดูส่งออกผักและผลไม้แต่มีปัญหาค่าผักและผลไม้ของไทยเราส่วน  
 ใหญ่จะมุ่งไปที่ตลาดเพียง 3 แห่ง คือ อ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซียเท่านั้น  
 (ซึ่งรวมทั้งหมดด้วย) ซึ่งจะทำให้ระวางเที่ยวบินไปนอก ทำให้มีปัญหาสินค้า)

(ตกเครื่องเครื่อง และเมื่อมีปริมาณความต้องการใช้ที่ระวางมากขึ้น ทำให้ผู้ที่เหมาระวางเอาไว้ขึ้นราคาได้ ทำให้อัตราค่าขนส่งยิ่งสูงขึ้นมากกว่าปกติ ยิ่งไปกว่านั้น สายการบินไทยเรายังไปสนับสนุนเกื้อกูลการส่งออกของประเทศคู่แข่งของไทยอีกด้วย เช่น ประเทศฟิลิปปินส์ส่งมะม่วงทางเครื่องบินไทยสิงคโปร์ ซึ่งจำเป็นต้องผ่านไทย เพราะไม่มีสายการบินบินตรงจากฟิลิปปินส์ไปสิงคโปร์/ค่าระวางของประเทศฟิลิปปินส์กับแพงกว่าของไทยเพียง 4 บาทกว่า ในขณะที่ระยะทางต่างกัน ครั้งต่อครั้ง คือ อัตราค่าระวางไทย-สิงคโปร์ 10.70 บาท/ก.ก. ส่วนของฟิลิปปินส์-สิงคโปร์ 14-15 บาท/ก.ก. (นักข่าวสายเหนือ 2528:43)

(เรื่องค่าระวางนี้เป็นเรื่องที่มีการร้องเรียนกันมากสำหรับผู้ส่งออก ทั้งที่รัฐบาลก็มีนโยบายส่งเสริมการส่งออก (ซึ่งมีวิธีการหลายอย่าง รวมทั้งทางด้านการขนส่งด้วย ซึ่งจะได้กล่าวในรายละเอียดเรื่องบทบาทของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในบทต่อไป) แทนที่ค่าระวางจะถูกลง แต่ค่าระวางในการขนส่งก็มีได้ลดลงเลย ยิ่งไปกว่านั้นยังมีพ่อค้าคนกลางมาคอยเอาเปรียบผู้ส่งออกอีก อย่างไรก็ตามเรื่องนี้ยังไม่ได้รับการแก้ไขแต่อย่างใด เนื่องจากเป็นเรื่องผลประโยชน์ที่ทางฝ่ายการบินไทยจะต้องรักษาเอาไว้ (เพราะเมื่อมีผู้เหมาระวางเครื่องบินไว้แน่นอนแล้ว ย่อมเป็นหลักประกันรายได้ของฝ่ายการบินไทย สำรองระวางไว้ให้สินค้าเกษตรเฉพาะได้อย่างไร ในเมื่อไม่มีความแน่นอน) และอัตราที่ทางรัฐบาลกำหนดไว้นี้ก็ เป็นอัตราที่ทางรัฐบาลกำหนดไว้นี้ก็ เป็นอัตราที่ทางการบินไทยคิดว่าต่ำสุดแล้ว คงจะลดลงไปมากกว่านี้อีกไม่ได้)

2. การกำหนดเที่ยวบินระหว่างประเทศ เนื่องจากสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (IATA) ได้มีข้อตกลงกันระหว่างสายการบินของแต่ละประเทศที่จะกำหนดเที่ยวบินระหว่างกัน เพื่อมิให้เกิดการได้เปรียบและเสียเปรียบระหว่างกัน (ซึ่งหมายความว่าสายการบินแต่ละประเทศไม่สามารถกำหนดเที่ยวบินได้ตามความต้องการเท่าที่ผ่านมา) ดังนั้นในการขนส่งจึงมักมีปัญหาเรื่องไม่มีระวางสำหรับเที่ยวบินเพียงพอ

3. การสั่งซื้อสินค้า (Order) จากต่างประเทศไม่ลมาเสมอ ทำให้ยากต่อการคำนวณความต้องการใช้บริการขนส่งทางอากาศ โดยเฉพาะมะม่วงเป็นสินค้าที่มีเป็นฤดูกาล ทำให้มีการขนส่งไม่ลมาเสมอ

- การขนส่งทางเรือ

การขนส่งทางเรือ ไม่ค่อยจะมีการขนส่งมะม่วงกันมากนัก ดังเหตุผลที่กล่าวมาแต่แรกแล้วว่า มีปัญหาด้านความล่าช้าเสียเวลามาก (แค่ประเทศสิงคโปร์ก็ต้องใช้เวลา 4-5 วัน ในขณะที่ทางรถยนต์ใช้เวลา 2 วัน และทางเครื่องบินใช้เพียง 2 ช.ม.) เวลาที่ล่าช้าจะทำให้มะม่วงมีปัญหา เพราะมะม่วงอาจจะสุกระหว่างทาง มะม่วงสุกเมื่อมีน้ำหนักแรงกดทับทำให้มะม่วงและ เชื้อโรคเข้าทำลาย และมะม่วงเน่าเสียในที่สุด

**ปัญหาด้านพิธีการในการส่งออก**

**ปัญหาด้านศุลกากร**

ปัจจุบันนี้ทางพิธีการศุลกากรส่วนใหญ่ผู้ส่งออกจะจ้างบริษัท Shipping ทำหน้าที่เกี่ยวกับทางด้านพิธีการศุลกากรให้ เพราะถ้าหากทำเองแล้วจะทำให้เสียเวลามาก จึงเป็นข้อเสียอย่างหนึ่งในการส่งออก เพราะจะต้องเสียค่าจ้างบริษัท Shipping (ซึ่งความจริงหากทางราชการจะให้ความช่วยเหลือลดขั้นตอนความยุ่งยากและความล่าช้าลงบ้าง) ผู้ส่งออกสามารถที่จะดำเนินการทางด้านพิธีการส่งออกเองได้ ก็จะช่วยลดต้นทุนในการส่งออกได้ทางหนึ่ง

**ปัญหาด้านการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช**

เนื่องจากปัจจุบันนี้ ในการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชผู้ส่งออกจะต้องนำผลไม้ เข้ามาตรวจสอบ และขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ที่กองควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร กรมวิชาการเกษตร ณ ที่ทำการในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน บางครั้งผู้ส่งออกบางรายรวบรวมผลผลิตจากต่างจังหวัดได้แล้วทำการ

บรรจุกู้ยืม หรือมีตัวแทนในการทำหน้าที่บรรจุกู้ยืมในต่างจังหวัดจะต้องเข้ามาในกรุงเทพฯ ถึงมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ แทนที่จะนำรถเข้ามาแค่ตอนเมืองกับต้องนำเข้ามาในกรุงเทพฯ แล้วย้อนกลับไปตอนเมืองอีกที ทำให้ยุ่งยากเสียเวลา และยังมีค่าล่วงเวลาในอัตราสูง

#### ปัญหาด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยน (F.C.61)

ในด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชีย มักจะมีการซื้อขายแบบการฝากขาย (Consignment) ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ผู้นำเข้าได้ประโยชน์จากการแจ้งราคาภายหลังจะทำให้ผู้ส่งออกไทยเสียเปรียบอย่างมากและหากผลผลิตขายไม่ออกก็อาจจะไม่ได้เงินเลย บางครั้งอาจโดนโกงได้ง่าย ๆ โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหม่ ๆ

#### ปัญหาการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (F. cm A.)

เนื่องจากมีบางประเทศที่มีความต้องการให้ออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าเพื่อที่จะสามารถตรวจสอบได้ทันทีหากสินค้านั้นมีปัญหาทำให้ยุ่งยากและเสียเวลาในการที่จะต้องทำเรื่องขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าจากกรมการค้าต่างประเทศ

นอกจากนี้ยังมีปัญหาที่พบทั่ว ๆ ไปในธุรกิจการส่งออก ซึ่งเป็นปัญหาที่มีได้เกิดจากผู้ที่เกี่ยวข้องและกลุ่มองค์กรอื่น ๆ คือ ตัวผู้ส่งออกของหน่วยงานที่ กระทรวงพาณิชย์แต่เกิดปัญหา เกี่ยวข้องกับการส่งออกและกลุ่มขององค์กรอื่น ๆ

#### ผู้ส่งออก

มีปัญหาบางประการที่เกิดจากผู้ส่งออกเอง เช่น

- มีการตัดราคากันเอง ซึ่งมักเกิดขึ้นเมื่อผลผลิตมีมากจนล้นตลาด

(เพราะพ่อค้าผู้ส่งออกสามารถหาซื้อผลผลิตได้ราคาถูกจึงสามารถขายในราคาต่ำได้ และมีพ่อค้าบางคนก็รับซื้อผลผลิตไว้แล้วแต่ยังหาตลาดไม่ได้ จึงไปขอติดต่อจากผู้นำ

เข้าในต่างประเทศขอให้รับซื้อ ผลผลิตในราคาต่ำกว่า ถึงแม้จะได้กำไรน้อย หรือขาดทุนเล็กน้อยก็ยังดีทำให้ผู้ส่งออกรายอื่น ๆ ไม่อาจขายผลผลิตในราคาสูงกว่านั้นได้และในต่างประเทศจะทำให้ผู้นำเข้า บางรายที่ซื้อผลผลิตไปในราคาสูง ก็จะมีปัญหาเนื่องจากรายอื่นขายในราคาที่ถูกลงกว่า)

- ความไม่ซื่อสัตย์ มีการส่งผลผลิตที่ไม่ตรงตามมาตรฐานที่ผู้สั่งซื้อ ต้องการ ส่งของไม่ตรงตามเวลาที่สัญญาไว้ (เมื่อผลผลิตมีราคาแพงก็ไม่ยอมส่งออก เพราะได้กำไรน้อย พยายามส่งแต่สินค้าที่สามารถทำกำไรได้มาก ๆ โดยไม่ยอมคำนึงถึงผลอื่น ๆ ตามมา )

- ความไม่พิถีพิถัน หรือการเข้มงวดในการตรวจตราสินค้าก่อนการส่งออก บางครั้งอาจเกิดการผิดพลาดโดยที่ไม่ได้ตั้งใจ (เช่น คุณภาพสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นในการส่งออก ผู้ส่งออกควรให้ความสนใจตรวจสอบสินค้าอย่างเข้มงวดกวัดขัน )

- ไม่มีความรู้ด้านตัวสินค้าและการตลาดดีพอ ผู้ที่จะทำการส่งออกจะต้องมีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าหรือผลผลิตด้วย (อย่างเช่น มะม่วงขนาดความแก่ขนาดไหน จะมีอายุอยู่ได้อีกกี่วันจึงจะสุก การหายใจ การคายน้ำ ความทนทาน ข้อจำกัด เพื่อที่จะได้ทำการส่งออกในสภาพและวิธีการที่เหมาะสม และหากไม่มีความรู้ด้านการตลาดแล้วก็อาจโดนโกงได้ง่าย ๆ โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหม่ ๆ ที่ทำการค้ากับประเทศทางแถบเอเชียและตะวันออกกลาง)

#### หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

ปัญหาที่เกิดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง 2 ด้าน ด้วยกันคือ การทำงานไม่ประสานงานกัน และความยุ่งยากล่าช้าในการทำงาน

- การทำงานที่ไม่มีการประสานงานกัน และ มีการทำงานซ้ำซ้อนกัน หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออกผักและผลไม้ได้แก่ 2 กระทรวงหลักคือ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร . และกระทรวงพาณิชย์ ( โดยที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตรทำหน้าที่หลักในกา . . . . . ส่งเสริมด้านการผลิตใน

ขณะเดียวกัน ก็พยายามที่จะจัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมด้านการตลาดการส่งออกขึ้นมา เพื่อให้เป็นในรูปเกษตรแบบครบวงจรกระทรวงพาณิชย์ทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมด้านการตลาดการส่งออก ในขณะที่เดียวกันก็พยายามที่จะติดต่อกับตัวเกษตรกร เพื่อลดวงจรธุรกิจการค้า และให้มาเป็นธุรกิจแบบเกษตรครบวงจร เช่นกันจะเห็นได้ว่าต่างฝ่ายต่างก็พยายามที่จะก้าวข้ามหน้าที่กันของกันและกัน แต่การส่งเสริมบางครั้งก็ทำให้เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องเกิดความสับสนกันได้ เนื่องจากหลักการออกมาจากคนละหน่วยงานกัน แต่มีวิธีการเพื่อที่จะให้ถึงจุดหมายเดียวกันได้มีหลายวิธี)

- ความยุ่งยากและความล่าช้าในการทำงาน หน่วยงานต่าง ๆ ทำงานล่าช้า และยังชอบติดสินบน (หากไม่มีการหยอดน้ำมันกำบังแล้ว ก็จะทำให้งานนั้นต้องล่าช้า บางครั้งอาจทำให้ผลผลิตเสียหายได้ ดังนั้นในการส่งออกของผู้ส่งออกโดยทั่วไปจึงมักจ้างบริษัทที่ทำหน้าที่ทางด้านนั้นโดยเฉพาะ เช่น ด้านพิธีการศุลกากร ก็จ้างบริษัท Sipping การจองระวางเรือเที่ยวบินก็ผ่านทางบริษัท Sipping หรือ ผู้ที่เหมาระวางจองเรือหรือเที่ยวบินไว้แล้วทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งออกสูงขึ้นโดยไม่จำเป็น นอกจากความยุ่งยากที่เกิดจากความล่าช้าในการปฏิบัติงานแล้วยังรวมทั้งความล่าช้าที่เกิดขึ้นในการเสนอโครงการต่าง ๆ กว่าโครงการจะได้รับอนุมัติ บางครั้งผลผลิตก็หมดไปแล้ว (อย่างเช่นการเสนอการจัดงานแสดงสินค้าผลไม้ในต่างประเทศ บางครั้งพออนุมัติมาผลไม้ชนิดนั้น ๆ ก็หมดฤดูกาลไปแล้ว) รวมทั้งระบบพรรคพวกเส้นสายในวงการราชการทำให้เกิดความไม่เป็นธรรม)

กลุ่มองค์กรอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มองค์กรที่จะมีผลต่อการพัฒนาการส่งออกผัก และผลไม้ของ

ประเทศไทย ทั้งด้านการผลิต การตลาด และด้านอื่น ๆ ได้แก่ สถาบันการศึกษา และนักวิชาการ

(- สถาบันการศึกษา โดยเฉพาะสถาบันการศึกษาด้านการเกษตร ไม่มีการเน้นทางด้าน ทักษะ มักจะเน้นทางด้านฝึกให้เป็นนักวิชาการให้มีความสามารถ)

(ในการพูด การเขียนและทฤษฎีแนวทางปฏิบัติ แต่ไม่มีการให้นักศึกษาได้สัมผัสกับสภาพความเป็นจริงและปฏิบัติจริงกับมือ ดังนั้นจึงไม่มีความสัมพันธ์และเข้าใจในเรื่องต่าง ๆ ในความเป็นจริงได้อย่างถูกต้อง

- นักวิชาการ รวมทั้งนักเขียนบางคนที่ขาดสำนึกพื้นฐานทางวิชาการ ทำตัวเป็นพ่อค้า (และมีพ่อค้าบางคนที่ยพยายามทำตัวเป็นนักวิชาการ เขียนข้อความออกมาโดยขาดพิจารณาคุณค่าความสำคัญของความเป็นนักวิชาการทำให้เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องเกิดความไขว้เขวและเกิดการแตกตื่น ตามข้อเขียนและเหตุผลที่ยกมาอย่างเลิศหุ แต่แท้จริงกับเป็นการหาผลประโยชน์ส่วนตัว โดยอาศัยความเป็นนักวิชาการ (นักเขียน) หรือเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง ดังนั้นนักวิชาการที่เขียนหนังสือหรือบทความควรที่จะศึกษาถึงผลดีผลเสียและเหตุผลความเป็นไปได้ตลอดจนต้องไม่ขาดสำนึกพื้นฐานของความเป็นนักวิชาการที่ดีก่อนที่จะเขียนอะไรออกไปมิใช่เพียงเพื่อขอให้ได้เงินค่าเรื่องที่จะลงในหนังสือ หรือได้มีผลงานออกมาเป็นการรับรองความสามารถของคนเท่านั้น )

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ที่มีอาจจัดได้ว่าเป็นปัญหาในด้านใดโดยเฉพาะแต่เป็นปัญหาที่รัฐบาลจะต้องเร่งให้มีการช่วยเหลือ เช่น

1. ระบบชลประทานยังมีไม่ทั่วถึง
2. ราคาวัสดุ อุปกรณ์การเกษตร เช่น เครื่องสูบน้ำ , เครื่องพ่นสารเคมี, บัญ, สารเคมี, มีราคาแพง
3. ระบบข้อมูลข่าวสารการตลาด และข่าวสารด้านราคาของผลไม้ขาดแคลน และที่มีอยู่ก็ไม่ทันต่อเหตุการณ์
4. ตลาดแหล่งขายผลผลิตของเกษตรกรมีน้อย (ควรขยายให้มีการเพิ่มตลาดกลางสำหรับเกษตรกรให้มากขึ้นและหาทำเลที่เหมาะสม ๆ )

#### 4.6 แนวทางแก้ไขปัญหา

ในด้านการตลาด มีปัญหาเรื่องการรวบรวมผลผลิตการคัดคุณภาพ และจัดมาตรฐาน และการบรรจุหีบห่อ มีผู้เสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ดังนี้ คือ

##### การรวบรวมผลผลิต (Collection)

1. ควรให้รัฐบาล ออกกฎหมายเกี่ยวกับตลาดกลางเพื่อการส่งออก เพื่อขจัดปัญหาพ่อค้าคนกลาง และเป็นผู้ส่งออกจะได้อธิบายให้ผู้ผลิตเข้าใจถึงปัญหา และลักษณะของสินค้าที่ตลาดมีความต้องการ (เพราะที่ผ่านมาปัญหาต่าง ๆ ไม่เคยได้รับการแก้ไขจากเกษตรกรเลย เนื่องจากมีพ่อค้าคนกลางและพ่อค้าคนกลางไม่ร่วมมือที่จะให้เกษตรกรทำการเปลี่ยนแปลง หรือปรับปรุงผลผลิตของตนเนื่องจากจะทำให้พ่อค้าคนกลางสูญเสียผลประโยชน์ )

2. ในการรวบรวมผลผลิตภายในประเทศ ควรส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นขนส่งผลผลิตจากส่วนลู่จุดตรวจปล่อยของการท่าอากาศยาน หรือท่าเรือ รวมทั้งปฏิบัติการในการขนส่งอย่างระมัดระวัง

##### มาตรฐานคุณภาพ (Standard Quality)

ปัญหาเรื่องมาตรฐานในการส่งออก เป็นปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่งในการส่งออก เนื่องจากยังไม่มีมาตรฐานในการส่งออกอย่างเป็นทางการ ดังนั้นจึงมีการเสนอแนวทางในการจัดมาตรฐานและรักษาคุณภาพของผลไม้ได้ดังนี้ คือ

1. ให้กรมวิชาการเกษตร กรมการค้าภายใน และสำนักงานมาตรฐานสินค้าร่วมมือกันในการจัดร่างกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้า ของผลไม้ต่าง ๆ ขึ้นมาอย่างเป็นทางการ เพื่อขจัดความขัดแย้งกันระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออกและลูกค้าต่างประเทศ และเพื่อการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐาน

2. ให้มีการวิจัยวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว โดยการยืดอายุความสด และป้องกันการสูญเสีย เช่น การใช้สารเคลือบผิวกันระเหยน้ำ การใช้สารดูดซึมแก๊ส การใช้รังสียืดอายุการสุก

3. ให้มีการติดตราโดยใช้สติ๊กเกอร์ ที่มีตราเป็นสัญลักษณ์ (Common brand name) ของประเทศไทย สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพของสินค้าชนิดนั้น โดยพิจารณาจากผู้ส่งออกที่มีการส่งออกเฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ และให้มีการตรวจสอบโดยการสุ่มตัวอย่างอยู่เสมอ

#### ด้านการบรรจุหีบห่อ (Packing)

ในด้านการบรรจุหีบห่อในปัจจุบันไม่ค่อยมีปัญหามากนัก แต่อย่างไรก็ดี ยังคงมีปัญหาอีกบ้างเล็กน้อย ซึ่งได้มีผู้เสนอแนวทางแก้ไขไว้ดังนี้คือ

1. ส่งเสริมให้มีการค้นคว้าวิจัยการออกแบบหีบห่อ เพื่อบรรจุผลไม้ที่เหมาะสม และเพื่อดึงดูดใจผู้บริโภคให้มากขึ้น
2. ใช้วัสดุในการผลิตกล่องที่แข็งแรงได้มาตรฐานไม่มีการยุบตัวได้ง่ายเมื่อถูกความชื้น หรือเมื่อบรรจุอยู่ในห้องเย็น
3. การออกแบบกล่องให้มีสีสันสะดุดตา และมีการโฆษณาสรรพคุณของสินค้า เช่น คุณค่าทางโภชนาการ วิธีรับประทานฯ ตลอดจนให้มีความแข็งแรงทนทานสามารถนำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้อีก เช่น เก็บไว้ใส่ขยะ ซึ่งจะเป็นการโฆษณาเผยแพร่สินค้าไปในตัวอย่างหนึ่ง
4. ทางสายการบินควรพิจารณาลดค่าระวาง สำหรับสินค้าที่มีการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐานให้มีราคาถูกลงกว่าการบรรจุในภาชนะอื่น ๆ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐาน
5. ส่งเสริมให้มีการใช้โฟมตาข่าย (โฟมยูเรเทน) ในการห่อหุ้มผลไม้ม่วง เพื่อเป็นการยกระดับสินค้า หรือใช้กระดาษขาวบางหุ้มผล รวมทั้งการใช้ฟองน้ำรองกันกล่อง

#### การขนส่ง (Transport)

ปัญหาในการขนส่งทั้ง 3 ทาง คือ ทางบก ทางอากาศ และทางน้ำ ควรให้มีการแก้ไขและปรับปรุงระบบวิธีการขนส่งให้มีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น และมีผู้เสนอแนวทางแก้ไข ดังนี้คือ

### ทางบก

1. ทางรถยนต์ ควรให้มีการใช้รถห้องเย็นขนส่งผลผลิตภายในประเทศ และขนส่งไปยังประเทศใกล้เคียงให้มากขึ้น
2. ทางด้านรถไฟ ควรส่งเสริมให้มีการใช้ตู้คอนเทนเนอร์ระบบปรับอากาศในการขนส่งสินค้าประเภทผลไม้

### ทางอากาศ

1. ควรดำเนินการพิจารณาต่อรองค่าระวางให้ได้ผล โดยให้ทางการบินไทย พิจารณาปรับปรุงการขนส่งทางอากาศที่เอื้ออำนวยประโยชน์สูงสุดต่อการส่งออกผักและผลไม้ไทย (Freight & Volum)
2. ปรับเที่ยวบินให้เหมาะสมกับช่วงการจำหน่าย ปรับปรุง terminal ให้เหมาะสมกับการส่งออกผักและผลไม้ โดยเฉพาะ
3. ควรมีเครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายเพื่อความสะดวกและลดความกระทบกระเทือนในการเคลื่อนย้ายสินค้า เช่น ในต่างประเทศใช้ระบบ Pallet (ทางรถยนต์ และทางเรือ) ซึ่งลดความเสียหายของสินค้าในแง่ของการกระทบกระเทือนได้มาก สำหรับการที่ใช้ระบบนี้กับการขนส่งทางอากาศจะมีราคาแพงและลูกค้าต้องยินยอมจ่าย
4. ให้กระทรวงคมนาคม กำหนดนโยบายให้แน่ชัดในการที่จะให้กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางขนถ่ายสินค้าการเกษตรให้ได้
5. จะต้องผ่อนผันเรื่องสิทธิ์ การบินในการที่จะแลกเปลี่ยนกับการที่จะให้สายการบิน ต่างประเทศรับสินค้าของไทยไปทำให้ไทยเรามีที่ระวางเพิ่มขึ้น และสามารถขนส่งสินค้าได้เร็วขึ้น
6. ควรเร่งรัดให้มีการจัดตั้งอาคารสินค้าถ่ายลำขึ้นมา เพื่อเป็นสถานที่สำหรับขนถ่ายสินค้าถ่ายลำโดยเฉพาะ
7. ควรให้มีการจัดสร้างห้องพักสินค้าก่อนที่ส่งออกสำหรับผัก และผลไม้ โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้การส่งสินค้าทางเรือ จะสามารถส่งเข้าตู้ Container ได้เลย แต่คลังสินค้าของการบินไทยเป็นเพียงห้องพักสินค้าธรรมดา

## ทางเรือ

ควรส่งเสริมให้มีการขนส่งทางเรือในระบบ Container ปรับอากาศ ไปยังประเทศใกล้เคียง

### ด้านพิธีการในการส่งออก

ปัญหาด้านพิธีการในการส่งออก เช่น การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช พิธีการศุลกากร การซื้อขาย และวิธีการชำระเงิน จะมีปัญหาที่สำคัญคือ ความล่าช้า และความยุ่งยากในขั้นตอนซึ่งมีผู้เสนอวิธีการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ไว้ดังนี้คือ

1. การออกใบรับรองปลอดศัตรูพืช ควรจะจัดให้มีสถานที่ ทำการตรวจและออกใบรับรองปลอดศัตรูพืชอยู่จุดเดียวกับที่ทำการด้านศุลกากร ณ ท่าอากาศยานดอนเมือง หรือจุดส่งออกอื่น ๆ โดยให้ทางการท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย เป็นผู้อำนวยความสะดวกในเรื่องสถานที่ที่ท่าอากาศยานดอนเมือง หรือให้อยู่ในแหล่งผลิตนั้น ๆ และให้ทำการตรวจสอบตลอด 24 ชั่วโมง

2. ด้านพิธีการศุลกากร รัฐบาลควรจะได้พิจารณา สนับสนุนด้านการลดหย่อน และยกเว้นค่าอากรธรรมเนียมต่าง ๆ เช่น ค่าล่วงเวลานักงาน ตรวจสอบสินค้าที่ท่าอากาศยาน ภาษีศุลกากร

3. การซื้อขาย และวิธีการชำระเงิน ควรพยายามหลีกเลี่ยงการซื้อขายในรูปแบบการขายฝาก เพื่อป้องกันการถูกโกง ควรส่งเสริมให้มีการซื้อขายโดยการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิตในการส่งออกไปทุกประเทศ (และเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายให้มีผู้ให้ข้อเสนอแนวทางไว้ดังนี้

1. กำหนดแผนขาย โดยให้รัฐบาลจ้างบริษัทที่ปรึกษาให้ดำเนินการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างภาพพจน์รวมของประเทศไทยในฐานะผู้ผลิตผลไม้สดเมืองร้อนที่มีคุณภาพ

2. จัดตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศเพื่อหาข้อมูลและหลีกเลี่ยงการติดต่อในระบบขายฝาก (Consignment) ซึ่งมักเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ แต่อย่างไรก็ตามในการจะทำ Promotion สินค้าก็ยังจำเป็นที่จะต้องติดต่อกับผู้นำเข้ารายใหญ่

3. จัดทำโครงการพัฒนาการส่งออกผักและผลไม้ โดยเชิญผู้นำเข้ารายใหญ่ ที่มีช่างงานกว้างขวาง มาร่วมในกิจการของโครงการ
4. ให้ตัวแทนจากรัฐบาลไทยนำสินค้าผลไม้ไปให้ผู้นำเข้ารายใหญ่ที่ในต่างประเทศได้ทดลองชิมโดยออกบัตรเชิญ ดังเช่นที่เคยปฏิบัติได้ผลมาแล้วในประเทศเดนมาร์ค
5. ใช้ประโยชน์จากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าให้เต็มที่ เช่น การจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ควรนำมะม่วงและผลไม้อื่น ๆ ไปแสดงด้วย ไม่เฉพาะว่าต้องเป็นงานแสดงมะม่วงอย่างเดียวเสมอไป
6. การจัดทำ Market testing โดยจะแบ่งเป็นการ Test ตัวสินค้า และ Test selling point โดยเน้นจุดเด่นของตัวสินค้า
7. กำหนดชื่อพันธุ์ไม้ที่ใช้เป็นสากล (เป็นภาษาอังกฤษ) เพื่อใช้ชื่ออย่างเป็นทางการ และเพื่อให้รู้จักในนามผลไม้ที่เป็นเอกลักษณ์ของประเทศไทย
8. ติดตามสถิติเกอร์ที่เป็นสัญญาณลักษณะของประเทศไทยให้แก่สินค้าของผู้ส่งออกที่ส่งออกแต่เฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ
9. ให้มีการเปิดร้านขายผลไม้สดที่ทำอากาศยาน โดยอยู่ในรูปบรรจุหีบห่อ สามารถซื้อและนำติดตัวไปได้สะดวก
10. รัฐบาลควรสนับสนุนด้านข้อมูลต่าง ๆ ให้กับภาคเอกชนให้ทันต่อเหตุการณ์ โดยเฉพาะข้อมูลปริมาณความต้องการของตลาดและการผลิตในแต่ละช่วง เพื่อจะได้เสนอสินค้าในตลาดต่างประเทศได้ทันข้อมูลด้านราคาผลผลิตของประเทศคู่แข่ง เพื่อจะได้กำหนดราคาสินค้าเราให้เหมาะสมโดยใช้ประโยชน์จากทูต ประจำศูนย์พาณิชย์กรรม หรือ สำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ในต่างประเทศให้เต็มที่ )

เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกผักและผลไม้อย่างแท้จริงกรมพาณิชย์-สัมพันธกิจ จึงได้ริเริ่มหาทางรวบรวมหน่วยงานที่ศึกษาเรื่องนี้ทั้งหมดเข้ามารวมเป็นหน่วยงานเดียวกัน เพื่อสะดวกในการรวบรวมข้อมูลและเป็นศูนย์กลางใหญ่ โดยได้

เสนอการจัดตั้งองค์การเพื่อดำเนินการส่งออกผัก ผลไม้ (ไม้ตัดดอก) ขึ้นมาโดยเฉพาะ (เพื่อที่จะให้มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้คือ

1. รับผิดชอบในการจัดสรรงบประมาณเพื่อการพัฒนาการผลิต และการส่งออกผัก ผลไม้ และไม้ดอกประดับให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงาน
2. เป็นศูนย์ข้อมูลการผลิตและการตลาดผัก ผลไม้ และไม้ดอกไม้ประดับ โดยเน้นตลาดต่างประเทศ
3. รับผิดชอบในการจัดทำแผนการผลิต และการตลาดผัก ผลไม้ และไม้ดอกไม้ประดับเพื่อการส่งออก
4. รับผิดชอบในการติดตามประเมินผลการดำเนินงาน ตามโครงการที่ได้รับจัดสรรงบประมาณให้ เป็นไปตามเป้าหมาย
5. พัฒนาการตลาดผัก ผลไม้ และไม้ดอกไม้ประดับในต่างประเทศให้ เป็นไปตามเป้าหมายและระยะเวลาที่กำหนด
6. สร้างทัศนคติในการพัฒนาสินค้าเพื่อส่งออก

ในการดำเนินงานของสำนักงานดังกล่าวนี้ให้ระดมอัตรากำลัง และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในปัจจุบัน จากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องมาดำเนินการร่วมกัน ในลักษณะของภารกิจเฉพาะด้าน (Task Force) แต่ให้เป็นการดำเนินงานเต็มเวลา

ประเด็นสำคัญ ของการดำเนินงานของสำนักงานนี้คือ ให้สำนักงาน ก.พ. สำนักงานงบประมาณและสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติรับหลักการในการพิจารณาอนุมัติงบประมาณ โครงการ และผลงานของผู้ที่มีส่วนปฏิบัติการในสำนักงานนี้ )

สรุปและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

มะม่วงนับว่าเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิตสูง-สามารถที่จะพัฒนาเป็นสินค้าส่งออกได้ง่าย ดังนั้นการศึกษาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย จึงเป็นแนวทางที่จะช่วยทำให้การพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยเจริญรุดหน้ายิ่งขึ้น

จากการศึกษาพบว่า ด้านการผลิตนั้นในปีหนึ่ง ๆ ประเทศไทยสามารถผลิตมะม่วงได้เป็นปริมาณไม่ต่ำกว่า 300,000 ตัน แหล่งผลิตมะม่วงใหญ่ ๆ ส่วนมากจะอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีจังหวัดที่มีผลผลิตจำนวนมากติดอันดับหนึ่งในสิบของประเทศ คือ ชัยภูมิ บุรีรัมย์ นครราชสีมา และสุรินทร์ ส่วนจังหวัดที่มีผลผลิตมะม่วงมากที่สุด ได้แก่ จังหวัดฉะเชิงเทรา (ซึ่งในปี 2528 มีผลผลิตมะม่วงคิดเป็นร้อยละ 10.26 ของผลผลิตมะม่วงที่ผลิตได้ทั้งหมดของประเทศ) ฤดูกาลผลิตมะม่วงของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะตรงกับช่วงเดือน เมษายนถึง - พฤษภาคม (แนวโน้มการผลิตในอนาคตถึงแม้ว่าจำนวนพื้นที่และผลผลิตมะม่วง จะมีแนวโน้มลดลง แต่จำนวนต้นมะม่วงกลับเพิ่มขึ้น ดังนั้นในอนาคตอาจจะมีผลผลิตมะม่วงออกมามาก เนื่องจากมะม่วงที่ปลูกรุ่นหลังเริ่มให้ผลผลิตและได้มีการเปลี่ยนแปลงการปลูกพืชอย่างอื่นมาเป็นการปลูกมะม่วงแทนกันมากขึ้น การผลิตมะม่วงเพื่อส่งออกของประเทศไทย จะมีการเตรียมการตั้งแต่การเลือกพื้นที่และสถานที่เพาะปลูก รวมทั้งการปฏิบัติต่อมะม่วงเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ

ในด้านการตลาดมะม่วงภายในประเทศพบว่า มะม่วงที่ผลิตได้มากกว่าร้อยละ 90 ไว้เพื่อบริโภคภายในประเทศ (ยกเว้นปี 2528 มีการส่งออกมาก) การบริโภคภายในประเทศเหลือเพียงร้อยละ 83 ตลาดภายในประเทศจะไม่มีการคัดคุณภาพและการบรรจุหีบห่อที่พิถีพิถัน ส่วนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย

พบว่า เริ่มมีการส่งออกครั้งแรกในปี 2513 (ก่อนหน้านั้นไม่มีรายงาน) เป็นปริมาณ 2,589 ตัน (โดยในปี 2517 มีประเทศผู้นำเข้ามะม่วงจากไทย 4 ประเทศ คือ มาเลเซีย สิงคโปร์ ฮ่องกง และญี่ปุ่น มีการส่งออกเพิ่มขึ้นเรื่อยมา จนกระทั่งปี 2529 สามารถส่งออกได้ถึง 9,384 ตัน ซึ่งมีปริมาณมากกว่าส่งออกในอดีตเกือบ 3 เท่า) และมีประเทศผู้นำเข้ามะม่วงจากไทย ถึง 24 ประเทศ สำหรับตลาดมะม่วงของประเทศไทย พอจะแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มประเทศที่เป็นลูกค้าสำคัญ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง ซึ่งมีการนำเข้ารวมกันมากกว่าร้อยละ 90 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย โดยในปี 2529 ประเทศมาเลเซียมีการนำเข้ามะม่วงจากไทยถึง 6,426 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.47 ของการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยทั้งหมด กลุ่มที่สองเป็นกลุ่มประเทศลูกค้าอื่น ๆ ได้แก่ ประเทศที่นอกเหนือไปจาก 3 ประเทศ ดังกล่าวมาแล้วข้างต้น ซึ่งมีการนำเข้ารวมกันทุกประเทศแล้วไม่เกินร้อยละ 10 ประเทศที่เป็นคู่แข่งในการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยที่สำคัญได้แก่ ประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งเป็นคู่แข่งในตลาดเอเชีย ส่วนประเทศอิตาลีและมาลี จะเป็นคู่แข่งชั้นในตลาดยุโรป ส่วนประเทศอื่น ๆ นอกนั้นไม่ค่อยสำคัญนัก เนื่องจากมีผลผลิตเหลือมฤตกัน ในด้านแนวโน้มของตลาดในอนาคตพบว่า ตลาดมะม่วงของประเทศไทย ยังมีแนวโน้มที่ยังดีอยู่ คือ ในตลาดเอเชียมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นแทบทุกประเทศ ส่วนประเทศทางยุโรปถึงแม้ว่าจะมีการนำเข้าในปริมาณที่ไม่แน่นอนในแต่ละปี แต่ก็นับว่ามีปริมาณที่มากพอสมควร และคาดว่าในอนาคตตลาดมะม่วงคงจะมีการแข่งขันกันมากขึ้น

กระบวนการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย เริ่มตั้งแต่การจดทะเบียนพาณิชย์และทะเบียนการค้า การติดต่อหาลูกค้าในต่างประเทศ การทำสัญญาซื้อขาย การจัดหาสินค้า (ได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดมาตรฐานผลผลิต และการบรรจุหีบห่อ) การดำเนินการด้านพิธีการส่งออก (พิธีการศุลกากร และระเบียบข้อบังคับตามกฎหมายต่าง ๆ) การขนส่ง และการนำเอกสารเพื่อไปขึ้นเงินกับธนาคาร

การพัฒนาการผลิตมะม่วงของประเทศไทย มีการพัฒนาทางการ  
คัดเลือกพันธุ์ การเพิ่มผลผลิต และเร่งการผลิต การเพิ่มคุณภาพการผลิต โดยมี  
การใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยอย่างมาก ปัญหาทางการผลิต ได้แก่  
ปัญหาในเรื่องพันธุ์ ซึ่งขณะนี้ส่วนใหญ่ยังไม่ตรงกับความต้องการของต่างประเทศ  
ในด้านปริมาณการผลิต การเร่งการผลิตเกษตรกรยังขาดความรู้ในด้านคุณภาพพบว่า  
มีปัญหาสำคัญ 4 ด้านคือ การมีพืชตกค้าง โรคแมลงที่ติดไปกับผล อายุการเก็บ  
เกี่ยว และวิธีการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม นอกจากนี้ยังมีปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลต่อ  
คุณภาพของผลมะม่วงอีกคือ การใส่ปุ๋ย การผลิตผลที่ไม่สมบูรณ์ และการใช้ยากำจัด  
โรคแมลงอื่น ๆ ที่เหมาะสม ปัญหาเรื่องราคาที่เกษตรกรได้รับโดยทั่วไปเกษตรกร  
ยังได้รับราคาต่ำ นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ที่มีได้เกิดขึ้นจากการผลิตโดยตรง แต่  
เกิดขึ้นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง สภาพพื้นที่และสภาพแวดล้อมอื่น ๆ คือ ตัวเกษตรกรเอง  
ไม่มีความซื่อสัตย์ ไม่มีความรู้ ไม่สนใจ มีนิสัยถือถือถือ และไม่มีทุนทรัพย์เพียงพอ  
สภาพพื้นที่ที่แห้งแล้งเกินไป มีน้ำขังนานเกินไป และความอุดมสมบูรณ์ต่ำ สภาพ  
แวดล้อมอื่น ๆ มีปัญหา เช่น สภาพภูมิอากาศในภาคใต้ เพื่อนบ้าน ไฟป่า ลมพายุ  
ส่วนแนวทางในการแก้ไข ควรให้รัฐบาลจัดการเรื่องการจดทะเบียนสำหรับมะม่วง  
พันธุ์ดี และมีแปลงขยายพันธุ์ รวมทั้งเรือนขยายแม่พันธุ์ที่จดทะเบียน หรือที่เป็นของ  
รัฐบาล ส่งเสริมให้มีการใช้สารเคมีเพิ่มผลผลิต เร่งการผลิต การตัดแต่งกิ่ง และ  
การใช้เทคนิคใหม่ ๆ ในการเพิ่มผลผลิต การเพิ่มคุณภาพผลผลิตโดยใช้สารเคมี  
เข้าช่วยอย่างเหมาะสม การสนับสนุนให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อให้มี  
อำนาจต่อรองเรื่องราคา ในรูปของสหกรณ์ หรือชมรม และส่งเสริมให้เป็นการ  
ผลิตในรูปอุตสาหกรรมเกษตร (Agroindustry) หรือจัดให้มีตลาดกลางเพื่อส่ง  
ออก และเพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีการพัฒนาการผลิต เพื่อการส่งออกอย่างแท้จริง  
ควรให้มีการนำผลงานวิจัยที่มีอยู่ในปัจจุบันนำมาเผยแพร่ให้แก่เกษตรกร ได้ศึกษา  
และจัดให้มีการฝึกอบรมการผลิตเพื่อส่งออก รวมทั้งการกำหนดเขตพื้นที่การผลิตพืช  
แต่ละอย่าง เพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ

การพัฒนาทางด้านการตลาดในการรวบรวมผลผลิต ได้มีการติดต่อผ่านเกษตรกรผู้ผลิตโดยตรงมากขึ้น ในด้านมาตรฐานคุณภาพได้มีการเคร่งครัดในการคัดเลือกผลมะม่วงมากขึ้น รวมทั้งมีการเสนอร่างให้มีการจัดมาตรฐานมะม่วงอย่างเป็นทางการ และในปัจจุบันประเทศไทยสามารถที่จะกำจัดโรคและแมลงที่ติดไปกับผลมะม่วงได้เกือบ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยวิธีการอบไอน้ำ (VHT : Vapor heat treatment technique) อีกทั้งในด้านการขนส่งและด้านพิธีการในการส่งออก ล้วนได้รับการพิจารณาแก้ไขและลดขั้นตอนความยุ่งยาก ให้ได้รับความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น ปัญหาในด้านการส่งออกมะม่วงของประเทศไทยได้แก่ ในด้านการรวบรวมผลผลิต เกษตรกรยังไม่ให้ความร่วมมือผู้รวบรวมภายในประเทศยังไม่ให้ความสนใจและระมัดระวังในการขนส่ง ในด้านการจัดมาตรฐานยังไม่มีการจัดมาตรฐานอย่างเป็นทางการ ในด้านการขนส่งมีปัญหาเรื่องการจองระวาง ค่าระวางขนส่งแพง การขนส่งไม่ระมัดระวัง ในด้านพิธีการส่งออก เช่น พิธีการศุลกากร การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า มีการทำงานกันล่าช้าตามแบบของระบบราชการไทย นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นจากผู้ทำหน้าที่การตลาดและบุคคลอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ตัวผู้ส่งออกเอง มีปัญหาเรื่องการตัดราคากันเอง ความไม่ซื่อสัตย์ ความไม่ซื่อสัตย์ หรือเข้มงวดในการตรวจตราสินค้าก่อนส่งออก และการไม่มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าและการตลาดดีพอหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีปัญหาเรื่องการทำงานไม่ประสานงานกัน การทำงานล่าช้า กลุ่มองค์กรอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่ สถาบันการศึกษาซึ่งการสอนมุ่งเน้นแต่ทฤษฎี และนักวิชาการที่ไม่มีความสำนึกในความเป็นนักวิชาการ สำหรับแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีดังนี้คือ การจัดให้มีตลาดกลางเพื่อการส่งออก ส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งภายในประเทศ ในเรื่องคุณภาพมาตรฐานควรเร่งศึกษากำหนดมาตรฐานอย่างเป็นทางการขึ้นมา ส่งเสริมการวิจัยวิทยการหลังการเก็บเกี่ยว ติดสติ๊กเกอร์ที่เป็นตราสัญลักษณ์ของประเทศไทย สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ในเรื่องการบรรจุหีบห่อให้มีการวิจัยออกแบบการใช้วัสดุที่แข็งแรงทนทาน และใช้ประโยชน์ด้าน

อื่นได้ เช่น ใช้แทนถังขยะชั่วคราว ทางสายการบินควรพิจารณาลดค่าระวาง สำหรับสินค้าที่มีการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐาน เพื่อส่งเสริมให้มีการบรรจุหีบห่อและ ควรส่งเสริมให้มีการใช้โฟมยูรีเทนในการหุ้มผลมะม่วง เพื่อเป็นการเพิ่มคุณค่า และยกระดับสินค้า ในเรื่องการขนส่งคือ การขนส่งทางบกควรมีการใช้รถห้องเย็น ขนส่งให้มากขึ้น ทางรถไฟควรมีการใช้ตู้คอนเทนเนอร์ปรับอากาศ ส่วนทางอากาศ นั้นควรพิจารณาค่าระวางให้ถูกลง ปรับเที่ยวบินให้เหมาะสมมีเครื่องมือช่วยในการ เคลื่อนย้าย ให้กระทรวงคมนาคมผ่อนผันเรื่องสิทธิการบิน ในการที่จะแลกเปลี่ยน กับการที่จะให้สายการบินต่างประเทศมารับสินค้าของไทย เร่งการจัดสร้างอาคาร สินค้าถ่ายลำ และมีการสร้างห้องพักสินค้าสำหรับผักและผลไม้ขึ้นมาโดยเฉพาะ ทางเรือควรส่งเสริมให้มีการขนส่งในระบบคอนเทนเนอร์ปรับอากาศไปยังประเทศ ใกล้เคียง ในเรื่องพิธีการส่งออก เช่น การออกไปรับรองปลอดศัตรูพืช ควรให้มี สถานที่ตรวจและออกไปรับรองฯ อยู่จุดเดียวกับที่ทำการด่านศุลกากร ด้านพิธีการ ศุลกากร ควรสนับสนุนด้านการชดเชยลดและยกเว้นค่าอากรค่าธรรมเนียมต่าง ๆ การซื้อขายควรหลีกเลี่ยงการซื้อขายในระบบการขายฝากและเพื่อเป็นการส่งเสริม การขายในตลาดต่างประเทศ ได้มีผู้เสนอแนวทางไว้ดังนี้คือ กำหนดแผนขายโดย จ้างบริษัทที่ปรึกษาในต่างประเทศ หรือจัดตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศ หรือเชิญ ผู้นำเข้ารายใหญ่ ที่มีเครือข่ายงานกว้างขวางเข้าร่วมกิจการโครงการพัฒนาการ ส่งออกผลและผลไม้ ให้ตัวแทนของรัฐบาลนำผลไม้ไปให้ผู้นำเข้ารายใหญ่ของ ต่างประเทศได้ทดลองชิม ใช้ประโยชน์จากการแสดงสินค้าอย่างเต็มที่ การจัดทำ Market testing การกำหนดชื่อพันธุ์ผลไม้ที่เป็นสากล การใช้ตราลติเกอ์ติด ไว้ที่ผล การเปิดร้านค้าผลไม้ที่ทำอากาศยาน และรัฐบาลควรให้การสนับสนุนใน ด้านข้อมูลแก่เอกชน

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาที่ผ่านมามีข้อเสนอแนะบางประการ เพื่อเป็นแนวทางใน การพัฒนาการผลิตและการตลาดส่งออก และเป็นข้อคิดสำหรับผู้บริหารที่มีส่วน เกี่ยวข้องในด้านต่าง ๆ ที่จะทำการพัฒนาการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย รวม

ทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งออกโดยตรงคือ ผู้ส่งออก จะได้ตระหนักและสำนึกถึงบทบาทของตนที่มีต่อประเทศชาติโดยส่วนรวม ซึ่งข้อเสนอแนะมีดังนี้คือ

1. เกษตรกร ต้องศึกษาหาความรู้ทางด้านวิทยาการและเทคโนโลยีสมัยใหม่อยู่เสมอ เช่น การขยายพันธุ์ การใช้สารเคมีเร่งบังคับการออกดอกผลตลอดจนข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เพื่อที่จะผลิตผลผลิตของตนให้ตรงกับช่วงที่ตลาดต้องการ ต้องมีการพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอยู่เสมอ มีการรวมกลุ่มและจะต้องมีความซื่อสัตย์ในการขายผลผลิต ไม่ขายผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำไม่ได้มาตรฐานตามที่ผู้ซื้อสั่ง

2. หน่วยงานของรัฐบาล ควรทำงานอย่างประสานและสอดคล้องกัน เพราะการทำงานที่ซ้ำซ้อนกันนอกจากจะทำให้เสียงบประมาณมากขึ้นแล้ว เกษตรกรหรือผู้ที่เกี่ยวข้องอาจเข้าใจไขว้เขวไม่ทราบว่าจะปฏิบัติอย่างไร จึงจะถูกต้องดีที่สุด รวมทั้งเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานยังไม่เข้าใจขอบเขตหน้าที่ของตนอย่างชัดเจน ตลอดจนการส่งเสริมการส่งออกต้องทำอย่างต่อเนื่องและจริงจัง

3. ผู้ส่งออกต้องพยายามรักษาคุณภาพของผลผลิต มีความซื่อสัตย์ไม่เอาเปรียบเกษตรกรเกินไป บางครั้งต้องยอมลดกำไร หรือยอมขาดทุนบ้างเพื่อรักษาตลาดเอาไว้ และพยายามหาตลาดใหม่ ๆ เพิ่ม มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ตลาดต่างประเทศรู้จักมะม่วงจากประเทศไทยมากขึ้น

4. นักวิชาการ ควรให้ความสนใจต่อข้อมูลข่าวสารในการที่จะให้เผยแพร่ออกไป ควรจะใช้วิจยารณญาณพิจารณาให้รอบครอบ ความมีสำนึกแห่งความเป็นนักวิชาการ มีความกล้าในการที่จะเปลี่ยนแปลงหลักการและทฤษฎีที่เห็นว่าไม่เหมาะสม เพราะในอดีตนั้นระบบการบริหารวิชาการไม่เอื้ออำนวยให้นักวิชาการได้พัฒนาความคิดทางวิชาการ

5. สถาบันการศึกษาโดยเฉพาะสถาบันศึกษการเกษตรควรให้ความสนใจทางด้านการศึกษาฝึกทักษะ โดยเฉพาะเกี่ยวกับทางการปฏิบัติการการขยายพันธุ์พืช เพราะเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่สุดในการผลิตผลไม้ ปัจจุบัน ตลอดจนทางด้านเกี่ยวกับการใช้สารเคมีเพื่อเร่งการออกดอกติดผล ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำคัญที่สุดในการที่จะทำให้การผลิตไม้ผลประสบความสำเร็จได้อย่างเต็มที่

## บรรณานุกรม

- กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงพาณิชย์. 2530. "ตลาดผักและผลไม้ไทยในต่าง  
ต่างประเทศ". เกษตรอุตสาหกรรม. 2 (ฉ.21 มีนาคม 2530):61-64.
- กองบรรณาธิการกสิกรรม.2529. "ถึงเวลาหรือยังที่ต้องบรรจุหีบห่อ....."  
. กสิกรรม. (ฉ.7 2529) : 25-36.
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์. รายงานการสัมมนาเรื่องแนวทางการพัฒนาเทคโนโลยี  
เพื่อการส่งออก. 2528. กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์ข่าวการพาณิชย์.
- กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน.2527. รายงานผลการศึกษาผักและ  
ผลไม้สด. เอกสารเผยแพร่กรมการค้าภายใน:1 -13
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์.2528. การขนส่งสินค้าทางอากาศ กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์  
อักษรไทย.
- กองบรรณาธิการ ชาวเกษตร. 2528. "อนาคตของผักผลไม้ไทย". (การสัมมนา)  
ชาวเกษตร. 5(ฉ.52 กันยายน 2528):16-25.
- ข่าวเกษตร. 2528. กรุงเทพฯ:1 พฤศจิกายน 2528. น.1
- คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.2528. "สินค้าเกษตร : อดีต  
ปัจจุบันและอนาคต". เศรษฐกิจและสังคม. 22(ฉ.5 กันยายน - ตุลาคม  
2528):5-9.
- คณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.2528. "สินค้าใหม่:อะไร  
เป็นความหวัง". เศรษฐกิจและสังคม. 22(ฉ.5 กันยายน-ตุลาคม 2528)  
:47-52.
- จินตนา ศรีตงกุล. 2529. "สินค้าเป้าหมาย 199 ชนิด มีความหวังแค่ไหน?".  
เกษตรกรอุตสาหกรรม. 2(ฉ. 14 สิงหาคม 2529):31-36.
- ฉิม บุญเปี่ยม, ถวิล ข่ายสุวรรณ, ทนง ภัคศรีพันธ์, นิรันดร์ สิงหบุตรา,  
วิสุทธิ์ พึ่งประดิษฐ์ และ สุนทร พิพิชแสงจันทร์.2525. การปลูกมะม่วง  
ในปัจจุบัน กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์เจ็ดสยาม.

- ฉัตร ชำชอง. 2527. "เทคนิคการปลูกมะม่วงส่งนอก". โลกเกษตร. 4(จ.16 เมษายน - พฤษภาคม 2527): 31-33.
- ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย. 2521. รายงานสัมมนาเรื่องแนวทางการผลิตมะม่วงเพื่อส่งต่างประเทศ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์รุ่งเรืองธรรม.
- ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย. 2528. รวมเรื่องเกี่ยวกับมะม่วง. กรุงเทพฯ: รุ่งเรืองธรรม.
- ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย. 2527. เอกสารประกอบการประชุมเพื่อวางแผนการปลูกมะม่วงเพื่อส่งออก. วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2527 ณ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน กรุงเทพฯ.
- ตีพิมพ์ ไชยวงศ์เกียรติ. 2528. ชมทางเกษตรฉบับมะม่วง. (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แพรวพิทยา.
- ตีพิมพ์ ไชยวงศ์เกียรติ. 2530. มะม่วงเล่ม 2. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์สหมิตรออฟเซต.
- ดารา พวงสุวรรณ. 2524. "การวิจัยทดสอบการเตรียม และบรรจุมะม่วงเพื่อส่งออกต่างประเทศ". น. 1-12. การสัมมนาการปรับปรุงการผลิตและส่งออกผลไม้ผักและไม้ดอกไม้ประดับสดเป็นสินค้าออก. วันที่ 5-6 สิงหาคม ณ ห้องประชุมศูนย์วิชาการอารักขาข้าว กรมวิชาการเกษตร บางเขน กรุงเทพฯ: พิมพ์ที่งานเผยแพร่และบริการทางวิชาการ กองวิชาการ กรมวิชาการเกษตร.
- ดารา พวงสุวรรณ, วัลลภา อธิภาวะ และสุภา สุขเกษม. 2524. "การศึกษาช่วงเวลาและอุณหภูมิที่เหมาะสมในการใช้น้ำร้อนแช่ผลมะม่วง เพื่อลดการเกิดโรครากหลังการเก็บเกี่ยว". น. 1-8. การสัมมนาการปรับปรุงการผลิตและส่งออกผลไม้ผักและไม้ดอกไม้ประดับสดเป็นสินค้าออก. กรุงเทพฯ: พิมพ์ที่งานเผยแพร่และบริการทางวิชาการกองวิชาการ กรมวิชาการเกษตร.
- ดารา พวงสุวรรณ. 2529. "การปฏิบัติงานทดสอบคุณภาพการส่งออกผลไม้และผัก" น. 51-57. แนวทางการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อส่งออก. (รายงานการสัมมนา) กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ข่าวการพิมพ์.

- เที่ยง ฉันทวารช. 2529. "คุณภาพมะม่วงและการส่งเสริมการขาย". ชาวเกษตร. 6(ฉ. 67 ธันวาคม 2529): 31-35
- ไทยรัฐ. 2529. กรุงเทพฯ. 3 ธันวาคม 2529 น.3.
- ทัศนีย์ สุกธักดี. 2526. ระเบียบขั้นตอนและกฎเกณฑ์การส่งออกผักและผลไม้สดไทย. เอกสารประกอบการบรรยาย เรื่องการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวผักและผลไม้สด (Workshop NO.1 Handling of fruits and vegetables for export) วันที่ 3 สิงหาคม 2526 ณ สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย. 20 หน้า
- ทีมคณะอาจารย์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และอาจารย์จากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2526. เรื่องน่ารู้เกี่ยวกับมะม่วง. (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์บำรุงนุกุลกิจ.
- นักข่าวสายเหนือ. 2529. "ตลาดมะม่วงไทยในต่างประเทศ". ชาวเกษตร. 4 (ฉ. 50 กรกฎาคม 2528): 40-43.
- บรรจง นวลพลับ. 2527. "ปัญหาและลู่ทางการส่งออกมะม่วง". ฐานเกษตรกรรม. 2(ฉ. 16 กรกฎาคม 2527): 73-76.
- ประชาชาติธุรกิจ. 2530. กรุงเทพฯ: 14 มกราคม 2530. น.15.
- ปรีชา นิลรัตน์. 2528. "การบรรจุหีบห่อพืชผักผลไม้สดมีความสำคัญอย่างไร". ชาวเกษตร. 5(ฉ. 53 ตุลาคม 2528): 16-31.
- ปฐพีชล วายุอัคคี. 2529. ฐานเกษตรกรรมฉบับพิเศษ แนวคิดและแนวปฏิบัติการปลูกมะม่วงในปัจจุบัน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ฐานเกษตรกรรม.
- เปรมปรี ฅ สงขลา. 2529. "พันธุ์มะม่วงทวาย". เคหการเกษตร. 10(ฉ. 118 พฤศจิกายน 2529): 12-20.
- เปรมปรี ฅ สงขลา. 2529. "ทิศทางของมะม่วงน้ำดอกไม้ทวายเบอร์ 4 และการปลูกระยะชิด". เคหการเกษตร. (แผ่น. นทอง). 10(ฉ. 112 พฤษภาคม 2529): 25-29.

- พรทิพย์ รัศมีเจริญ. 2530. "ตลาดมะม่วงในต่างประเทศ". ชาวเกษตร. 6 (ฉ.70 มีนาคม 2530):42-47.
- พฤษ ภูมิปัญญา. 2529. "มะม่วงไร้ประพจน์". เคหการเกษตร. (แผ่นดินทาง) 10(ฉ.113 มิถุนายน 2526):30-31.
- พงพันธ์ บุญไฟโรจน์. 2529. "ราชบุรีแหล่งส่งมะม่วงออกนอกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย". ชาวเกษตร. 5(ฉ.62 กรกฎาคม 2529):3-14.
- พงพันธ์ บุญไฟโรจน์. 2529. "ปลูกมะม่วงกันมาก ๆ แล้วจะไปขายให้ใคร". ชาวเกษตร. 5(ฉ.61 มิถุนายน 2529):3-12.
- พนัส สิมะเสถียร(ปลัดกระทรวงการคลัง). "มาตรฐานการส่งเสริมส่งออกของกระทรวงการคลัง". สรรพากรสาส์น. 3(ฉ. 5 กันยายน-ตุลาคม):1-4.
- ไพโรจน์ ผลประสิทธิ์. "การผลิตผลไม้-ปัญหาและแนวทางแก้ไข". วิทยาศาสตร์เกษตร. 19(ฉ.3 พฤษภาคม 2529):186-195.
- ภคินี อัครเวสสพงษ์, วิลภา อธิภาวะ และ สมศักดิ์ บุญคุ้ม. 2524. "การส่งออกมะม่วงไปประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ทางรถยนต์" น.1-8. การสัมมนาปรับปรุงการผลิตและส่งออกผลไม้ฝักและไม้ดอกไม้ประดับสดเป็นสินค้าออก. กรุงเทพฯ:พิมพ์ที่งานเผยแพร่และบริการทางวิชาการ กองวิชาการ กรมวิชาการเกษตร.
- ยอดยิ่ง คงทอง. 2528. "การตลาดต่างประเทศของสินค้าฝักและผลไม้". รายงานการสัมมนาเรื่องแนวทางการพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการส่งออก. - กรุงเทพฯ:โรงพิมพ์ข่าวการพิมพ์พาณิชย์:125-135.
- วิจิตร วังโน. 2529. มะม่วง. กรุงเทพฯ:สำนักพิมพ์สมบัติการพิมพ์
- วิวัฒน์ ไพรชวีเศษสุด. 2515. การส่งเสริมการค้าขาออกของประเทศไทย. กรุงเทพฯ:วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์. ใบสุทธิคัมของที่ส่งออก แบบ ล.ป.61. เอกสารเผยแพร่ศูนย์บริการส่งออก. 8 หน้า.

- ศูนย์บริการส่งออก. ขั้นตอนการส่งออก. เอกสารเผยแพร่ศูนย์บริการส่งออก.  
3 หน้า.
- ศูนย์บริการส่งออก. วิธีการศุลกากรในการส่งออก. เอกสารเผยแพร่ศูนย์บริการ  
ส่งออก 15 หน้า.
- ศูนย์บริการส่งออก. การค้าระหว่างประเทศกับวิธีการชำระเงิน. เอกสารเผยแพร่  
ศูนย์บริการส่งออก. 6 หน้า.
- ศูนย์บริการส่งออก. การปฏิบัติหลังส่งสินค้าออกในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเงิน.  
เอกสารเผยแพร่ศูนย์บริการส่งออก. 6 หน้า.
- สุรพงษ์ โกสิยะจินดา. 2524. "ไปดิวลิปินส์ส่งมะม่วงเป็นสินค้าออก". กสิกรรม  
54(ฉ.1 2527):53-59.
- สุรพงษ์ โกสิยะจินดา. 2529. "การเก็บเกี่ยวผลไม้-ผลมะม่วง". เคหการเกษตร  
10(ฉ.112 พฤษภาคม 2529):31-35.
- สนั่น ขำเลิศ. 2527. มะม่วงในระบบปลูกชิด. กรุงเทพฯ: อักษรพิทยา.
- สนั่น ขำเลิศ. 2530. "ก้าวใหม่ของชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย...  
การปลูกมะม่วงครบวงจรเพื่อการส่งออก" เคหการเกษตร. 11(ฉ.122  
พฤษภาคม 2530):31-38.
- ส่วนวิชาการ สำนักบริหาร ธนาคารกสิกรไทย. 2527. ผลไม้ (เอกสารวิชาการ  
ธนาคารกสิกรไทย ปีที่ 5 ฉ.1). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ชวนพิมพ์.
- สัมฤทธิ์ เฟื่องจันทร์. 2527. "เทคโนโลยีการใช้ปุ๋ยเพิ่มผลผลิตมะม่วงในภาค -  
ตะวันออกเฉียงเหนือ". แก่นเกษตร. 12(ฉ.4 2527):165-172.
- สายชล เกตุษา. 2530. "การเก็บเกี่ยวและการปฏิบัติต่อผลมะม่วงหลังการเก็บ  
เกี่ยว". เคหการเกษตร. 11 (ฉ.122 มีนาคม 2530):14-19.
- สายชล เกตุษา. 2530. "ข้อมูลการส่งออกที่น่าสนใจสำหรับผลไม้ในตลาดร่วม-  
ยุโรป". เคหการเกษตร. 11(ฉ.112 พฤษภาคม 2530):26-31.
- สุชาติ วรภรณ์ และคนอื่น ๆ. 2521. รายงานผลการศึกษาวิจัยมะม่วงและส้มโอ  
(กองวิจัยสินค้าและการตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์)

สุริย์ ยงสกุลโรจน์. 2517. วิธีการนำสินค้าเข้าและส่งออก. กรุงเทพฯ :  
วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

อรุณรัตน์ ปฏิภาณเทวา. 2529. "มะม่วงไม้ผลส่งออกอันดับหนึ่งของไทยในวัน  
พรุ่งนี้". เคหการเกษตร. 10(ฉ.112 พฤษภาคม 2529):43-47.

ัญชลี อัครเมธา. 2528. "ผักและผลไม้สด". ชาวเกษตร. 5(ฉ.53 ตุลาคม  
2528):12-15.

อุดร อุดहुดี. 2530. "การกำจัดแมลงวันผลไม้ของมะม่วงหนึ่งกลางวัน". สวน  
เกษตรกรรม. 4(ฉ.47 กุมภาพันธ์ 2530):40-41.

บัญชี รายชื่อผู้ส่งออกผักและผลไม้ไทย

-----

- \*- กระทั่ง หจก. 210 ถ.นาคดำรงค์ মহานาค ป้อมปราบ กทม.10500  
โทร. 282-9358
- เกียรติทินชัย หจก. 484-486 ดำรงรักษ์ মহานาค ป้อมปราบ  
กทม.10100 โทร. 281-636, 281-0525
- กิจทวีชัย เอ็กพอร์ต หจก. 713/14 ถ.สารุประดิษฐ์ เขตยานนาวา  
กทม.
- กรุงเทพฯ คลังสินค้า จำกัด(วิชัยการค้าและส่งออก) บ. 276  
ซอยธนาคารกรุงเทพ ผลิตผลชาย กทม. โทร. 211-9385,  
222-4750
- กรุงเทพการค้าและส่งออก ร้าน. 59 ถ.มหาราชเมฆ เหวงชิงช้า  
กทม.
- คอมเมอร์เชียล เทค จำกัด บ. 37 ซอยสมประสงค์ 3 ถ.เพชรบุรี  
แขวงพญาไท กทม.
- เคจีซี อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด บ. 1675 ถ.จันทร์  
แขวงทุ่งวัดดอน เขตยานนาวา กทม.
- ค้าดีอิมพอร์ต-เอ็กพอร์ต หจก. 199/117 ซอยเฉลิมหล้า ถ.พญาไท  
แขวงถนนเพชรบุรี เขตพญาไท กทม.
- คิวตรอน สแปร์พาร์ท หจก. 60/6 ถ.บางมดพัฒนา แขวงบางมด  
เขตบางขุนเทียน กทม.
- คัลเลอร์การ์ด(ไทยแลนด์) จำกัด บ. 46/29-30 สุขุมวิท 42  
ซอยกล้วยน้ำไท แขวงพระโขนง เขตพระโขนง กทม.

- คอมเมอร์เชียล ทรานสปอร์ต อินเตอร์เนชั่นแนล บ. 264-72  
 สุขุมวิท โทร. 258-0060-6, 259-0360-9, 258-2201 หรือ  
 137 ซอยสายน้ำผึ้ง สุขุมวิท 258-3364, 258-3879, 566-1130
- ง่วนเชียง อินเตอร์เทคคิง หจก. 22.../31 ถ. เจริญกรุง  
 บางคอแหลม ยานนาวา กทม.10120 โทร. 289-4511
- เจียม จำกัด บ. 665/103 ถ.สุขุมวิท ซอย 101/1 แขวงบางจาก  
 เขตพระโขนง กทม.
- จินดาอิมพอร์ตเอ็กพอร์ต ร้าน. 670/336 ซอยเจ้าพระยาสยาม  
 ถ.จรัลสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางกอกน้อย กทม.
- \*- จิ้งเฮงจัน หจก. 171 ถ.กรุงเกษม คลองมหานาค เขตป้อมปราบ-  
 ศัตรูพ่าย กทม.
- เจริญนิมิต หจก. 157-159 ถ. สมเด็จพระเจ้าตากสิน  
 แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กทม.
- \*- ชมรมผู้พัฒนามะม่วงแห่งประเทศไทย. สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม  
 ม.เกษตรศาสตร์ บางเขน กทม.10900 โทร. 579-2294  
 579-0537, 579-3025
- \*- เซ็นทรัลแอร์คอนดิชั่นนิ่งอินดัสเตรียล จำกัด บ. 49/3 หมู่ 4  
 ซอยแบริ่ง สุขุมวิท กทม. โทร. 393-1671-2
- \*- ซันแยงอุตสาหกรรมอาหาร จำกัด บ. 112 สาทรเหนือ บางรัก  
 กทม. โทร. 234-0574, 234-5458
- ชิงห์ไทยไท จำกัด บ. 584/2 ถ.สี่พระยา แขวงมณฑลอาราม  
 เขตบางรัก กทม.
- ซี.พี อินเตอร์เทค บ. 61 ถ.เกษมราชนคร คลองเตย พระโขนง  
 กทม.10500 โทร. 286-0898, 286-4539, 286-0350 และ  
 286-3181
- ดี.วี.ยู อินเตอร์โทรนิ์ จำกัด บ. 1112/49 ถ.สุขุมวิท แขวง  
 พระโขนง เขตพระโขนง กทม.

- \*- ต.ทองคำพิมพ์ หจก. 18/43 ซอยร่วมศิริมิตร วิชาวดีรังสิต บางเขน กทม.
- \*- ทราเน่ส์ แอร์ คาร์ โก จำกัด บ. 57/16 ถ.วิทยุ กทม.10500 โทร. 252-2403-5
- \*- ทิวรรอแผล แอร์คาร์ โก จำกัด บ. 1561-7 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ 252-3141-50, 253-3839 หรือ อาคารคลังสินค้า ท่าอากาศยาน โทร. 523-7336, 523-8681, 523-7495-6
  - เทรคไทย จำกัด บ. 79 ถ. ปีม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.
  - ไทยดีเวลลอป กรุ๊ป หจก. 181/23 ซอยสิงห์ฤกษ์ ถ.ประชาราษฎร์ 2 แขวงบางซื่อ เขตดุสิต กทม.
  - ไทยเอ็กซ์ทราเน่ส์ จำกัด บ. 673/8 ถ.จรัสสินทวงศ์ แขวงบางบำหรุ เขตบางกอกน้อย กทม.
  - ไทยฟรุ๊ต เอโอซีเอคส์ หจก. 61/10 ถ.ทรัพย์ สี่พระยา บางรัก กทม.10500 โทร. 233-6661
  - ไทยเฟรทฟรุ๊ต แอนด์ วิเจ็ดเทเบิล บ. 197/4 ถ.สุวรรณศ สूरียวงศ์ บางรัก กทม.10500 โทร. 233-2012
- \*- ไทนคิง จำกัด บ. 241-3 ครอบกาน้ำเย็นกิ่ง ทรงวาด กทม. โทร. 2444-0892, 244-5477
- \*- นำเจริญ ร้าน. 101 ถ.กรุงเกษม โทร. 281-0193
  - บิ๊ก บราเดอร์ หจก. 45 ครอบข้าวสาร สำเพ็ง สิมพันวงษ์ กทม. 10100 โทร. 221-5230, 221-1359
    - บุญหลาย หจก. 44 ถ.ราชดำริ แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กทม.
- \*- บรูไทย คอร์ปอเรชั่น จำกัด บ. 485/14 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.
  - บางกอกแอร์เวย์วิศ จำกัด บ. 144/23 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.

- บุษบามีอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด หจก. 559/42 ถ.บำรุงเมือง  
แขวงคลองมอหานาค เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กทม.
- พี.แอนด์.เจ บางกอกอิมพอร์ตเอ็กพอร์ต จำกัด บ. 102 ถ.ริมคลอง  
เปรมฯ บางซื่อ เขตดุสิต กทม.
- ไนศาลลอยด์ หจก. 683/10 ซอยปรียานนท์ ถ.สารุประดิษฐ์  
แขวงบางโพงนาง เขตยานนาวา กทม.
- พัฒนกิจการเกษตร จำกัด บ. 3 ซอยอัจฉรา ถ.สุทธิสาร แขวง  
กทม. 10310. โทร. 277-3062 หรือ : 08/14 ถ.พิษณุโลก  
เขตดุสิต กทม. 10300. โทร. 281-9268
- พร่อมอินเตอร์ จำกัด บ. 402 ซอยสรณคมณ์ ถ.ฝรั่งประภา  
คอนเมือง กทม.
- พลอินเตอร์เทรด หจก. 9/341-2 ซอยขวัญพัฒนา ถ.อโศก-ดินแดง  
กทม.
- \*- พี.วาช.เทรดดิ้ง หจก. 41/88-90 ถ.ราชวิถี บางพลัด กทม.  
โทร. 423-0142-4, 424-2432, 423-0146
- พี.เค.อิมพอร์ต แอนด์ เอ็กพอร์ต บ. 298/14 ถ.พิษณุโลก ดุสิต  
กทม. 10300. โทร. 281-9268
- \*- พีชไทยพาณิชย์ (ตั้งยะกี้) หจก. 215/11 ถ.พระรามที่ ประทุมวัน  
กทม. 10500. โทร. 214-2829, 214-3030, 121-4300-5  
และ 215-8818
- \*- พิสิทธิชัย อินเตอร์เนชั่นแนล หจก. 197/4 ถ.สุรวงศ์ สุริยวงษ์  
แขวงบางรัก กทม. 10500. โทร. 233-2012, 235-2362  
235-9038, 233-0525
- พี.พรอสเปอร์ จำกัด บ. 5 ซอยน้อมจิตร ถ.นเวศ สีพระยา กทม.  
10500. โทร. 233-9098, 234-0175
- ฟรุ้ตพลู หจก. 197/4 ถ.สุรวงศ์ สุริยวงษ์ เขตบางรัก กทม.  
10500. โทร. 233-2012

- ๕
- \*- ฟรุตพูล หจก. 17/2 ซอยประดิษฐ์ ถ.สีลม สุรวงศ์ เขตบางรัก กทม. 10500. โทร. 234-5609, 234-6329
  - ฟรุต วีเจ็ดเทเบิลแอนด์ฟรุิต หจก. 544/18 ถ.เพลินจิต ดุสิต กทม. 10500. โทร. 252-9374, 251-2382
  - \*- ฟรุท เวเจตตาเบิลแอนด์พีช หจก. 49/11- ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม.
  - ฟรุท เมอร์รี่ฟวอลส์ (สยาม) จำกัด บ. 302/101 ถ.อโศก-ดินแดง แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กทม.
  - ฟรีเมียร์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บ. 62 ซอยหลังสวน ถ.เพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม. 10500. โทร. 251-6086-7 252-6604
  - ฟ้าเจริญทรเทรดดิ้ง หจก. 18/1 ซอยพิชัย 2 ถ.เซ็นต์หลุยส์ แขวงยานนาวา เขตยานนาวา กทม.
  - ฟุจิอิมพอร์ตเอ็กพอร์ต หจก. 352/61 หลังโรงพยาบาลต์แอมบาด - ซาเคอร์. ถ.หลานหลวง เขตดุสิต กทม.10300. โทร. 283-1611
  - เฟิสท์เอเชียนฟู๊ดส์ หจก. 69/63 ถ.พญาไท แขวงพญาไท เขตพญาไท กทม.
  - มิตรข้าวสวน หจก. 543-5 ซอยโรงพยาบาลต์เอ็มไพร์ ถ.บ้านหม้อ กทม. โทร. 224-0869, หรือ 364 จักรเพชร โทร. 222-6383 หรือตลาดยอดหินมาย จักรเพชร โทร. 221-2350
  - \*- แฟ้มทซ์เซ็นเตอร์เซอร์วิส หจก. 149 ซอยอนุมา. ราชชน สุรวงศ์ กทม โทร. 235-68578
  - มาร์เก็ต มีเดีย เทรดดิ้ง จำกัด บ. 4/535 หมู่ 4 ถ.สุขุมวิท 2 แขวงคลองกุ่ม เขตบางกระบือ กทม.
  - \*- มิลค์ แอร์ เซอร์วิส จำกัด บ.1091/101-2 ซอยจากรัตน์ เนชรบุรี- ตัดใหม่ โทร. 253-2212-3, 253-0077-9

- อยู่ยง หจก.1244-50 ถ.ทรงวาด แขวงสัมพันธวงศ์ เขตสัมพันธวงศ์ กทม.
- ยูเนียนโด้กซึบพราย หจก. 498/59 ถ.เจริญนคร คลองสาร กทม. 10600. โทร. 466-7767, 466-0647, 469-1351
- รัชมีกุล จำกัด บ. 1057/1 ถ.เจริญกรุง แขวงสี่ทงษา เขตบางรัก กทม.
- ลิมโตะกั หจก.35/22 ซอยสารประดิษฐ์ 2 ท่าดินแดง แขวงสมเด็จเจ้าพระยา เขตคลองสาร กทม.
- \*- เวิลด์เอ็กซ์เพรส จำกัด บ. 96 หมู่ 7 ถ.วิภาวดีรังสิต เขตบางเขน กทม. โทร. 521-4220, 521-9641-3
- วี.พี.เค เทรคดิ่ง หจก.2/13 สุขุมวิท ซอย 57 คลองตัน พระโขนง กทม. โทร. 10110. โทร. 391-1859
- เศรษฐพัฒน์ หจก. 26 ซอยสันติภาพ ถ.นเรศ สีพระยา บางรัก กทม 10500. โทร. 233-6820, 234-4612
- สิ้นเที่ยง หจก. 44 ถ.ราชดำริ แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กทม.
- ฝกายเวย์อินเตอร์เนชั่นแนล หจก. 94/11-12 ถ.วิภาวดีรังสิต เขตห้วยขวาง กทม. โทร. 277-4918-9, 277-3822, 277-6210
- เสริมมิตร อิมพอร์ตแอนไเอ็กพอร์ต หจก. 200-202 คลองมหาภาค ถ.กรุงเกษม เขตป้อมปราบ กทม. 10100. โทร. 281-1963 281-0174
- \*- เอส.ซี.เอส เทรคดิ่งแอนด์ซิปปีง บ. 104 ซอย 65 สุขุมวิท กทม. โทร. 391-3703, 392-4614
- \*- อีดีเวสต์ แอร์เฟอร์วิสเซส จำกัด. 8/15-6 ถ.สุขุมวิท 3/1 กทม. 10110. โทร. 251-0178, 251-7210, 251-7689
- สยามแอสโซซิเอทแอนด์บิลิเนส จำกัด บ. 438/3 ซอยสุภัทรวฒ ถ.ราชวิถี เขตปญาไท กทม.

- สยาม-กัลป์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บ.41 ซอยนานาใต้ ต.สุขุมวิท  
แขวงคลองเตย เขตพระโขนง กทม.
- สมทวิ ร้าน. 54/2 หมู่ 5 ต.ธนบุรี-ปากท่อ แขวงจอมทอง เขตบาง  
ขุนเทียน กทม.
- สห.ส.ส่งเสริมอิมพอร์ตเอ็กพอร์ต หจก. 2074-2076 ต.สุขุมวิท  
แขวงบางจาก เขตพระโขนง กทม.
- สากลพืชผล หจก. 484/59 ต.เจริญนคร แขวงคลองตันใหม่  
เขตคลองเตย กทม.
- สกายทราเวล จำกัด บ. 287/15 ต.สุรวงศ์ แขวงสีพระยา  
เขตบางรัก กทม. 10500. โทร. 234-5388-9
- ไอ.วี. พงษ์ชัยพราย หจก. 107/25-26 ต.รางน้ำ เขตพญาไท  
กทม. 10400. โทร. 245-0316
- อินเตอร์เนชั่นแนลฟอร์เรนเทรด จำกัด บ. 197/1 ต.สีลม แขวง  
บางรัก กทม.
- อโศกอินเตอร์เนชั่นแนลเทรดดิ้ง จำกัด บ. 175 อาคารไทยสมุทร  
ต.สุขุมวิท 21 ซอยอโศก พระโขนง กทม. 10110. โทร. 391-6177
- แอ็ดวานซ์เว็คเตอร์ จำกัด บ. 121/12 ต.ลาดพร้าว แขวง  
วังทองหลาง เขตบางกะปิ กทม.
- เอ.เค. โยลดิ้ง จำกัด บ. 187/4 ต.ราชดำริ แขวงจุมพินี  
เขตปทุมวัน กทม.
- เอฟ.ซี.พีชเซอร์วี หจก. 32 ต.รอกกฐเรศ ต.เขาวราช เขต  
ตัมพินรวงศ์ กทม.
- องค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยว 211-1231-2
- เฮงฟู๊ด (ประเทศไทย) จำกัด หจก. 161/51 ซอย 148 ลาดพร้าว  
คลองจั่น เขตบางกะปิ กทม.

รายชื่อบริษัทผู้นำเข้าผักและผลไม้ไทยในต่างประเทศ

1. รายชื่อผู้นำเข้าผลไม้และผักสดเนเธอร์แลนด์

1. Karco Import  
Noorderbeekstraat 138,  
2562 PG The Hague,  
The Netherland.
2. Mc. C. Bruining  
Newtonstraat 8,  
1098 HD Amsterdam, The Netherland.
3. Veiling "Zuid-Holland-Zuid",  
Barendrecht.  
The. : 01806-3000  
Wholesale : banana's and citrus.
4. Jan de Geus & Zn., BV.  
Wholesale in import and export  
Centrale Markt Hal 5 t/m 13.  
1051 KL Amsterdam, The Netherland.  
Telek : 14283
5. Fruit Import and Export De Graaf BV.  
P.O. Box 82, 7400 AC Deverter,  
The Netherland.  
Teles : 49174
6. Bakker Groothandel BV.  
Barendrecht,  
Ziedewy 14, The Netherland.  
Telex : 20071 BAGRO NL
7. Veemvliet BV.  
Vellingterrein RBT  
Heilaarstraat 283, The Netherland.  
Telex : 54951 RBT NL
8. Fruit-Zxijnenburg BV.  
Genenratoretraat 23,
9. Fruit Transitokantoor Rotterdam BV  
Industrieweg 40, 3004 EB.  
Rotterdam, The Netherland.  
Telex : 23482
10. C. J. den Daas  
Wholesale in banana's and citrus  
fruits)  
Laaggraven 34, Utrecht,  
The Netherland.
11. BV. Velleman & Tas  
Marconistraat 19,  
3020 AE Rotterdam, The Netherland.  
Telex : 24672 BTBA NL
12. Tropa BV.  
Savanaaweg 68, Lageweide,  
3542 AW Utrecht, The Netherland.  
Telex : 70094 TROPA NL  
Attn. : Mr. R. Piare

13. C. H. Heezen  
Langenhorst 243,  
3085 HE Rotterdam, The Netherland.
14. Fruit Transitokantoor  
3044 CB Rotterdam, The Netherland.  
Telex : 22593 FTK NL
15. Fruitimporteurs NV Anaga  
Breevaartstraat 48,  
3044 AH Rotterdam,  
The Netherland.  
Telex 23190 ANAGA NL
16. Fruits Atlantic Fruit Continental  
NV.  
Albert Plesmanweg 151, 3088 GC  
Rotterdam.  
Telex : 28306 ARLF NL
17. Bud Holland BV Veilingterrein  
Delft, The Netherland.  
Telex : 38154 BUD NL
18. Tropic Center  
Vaillantlaan 386, 2526 HV The  
Hague, The Netherland.  
Attn. : Mr. D. K. Badal
19. Fruit en Groenten Importeur Mij.  
v/h Jac Van den Berg,  
Rochussenstraat 299 A,  
3021 NS Rotterdam, The Netherland.
20. Windig NV.  
Centrale Markt Hal 20,  
Jan van Galenstraat 14,  
1051 KM Amsterdam, the Netherland.
21. International Fruit Mij. BV.  
Westersingel 45,  
3014 GT Rottream,  
The Netherland.  
Telex : 24581 IFC NI
22. Gita BV.  
De Botter 199,  
2991 PE Earendrecht,  
The Netherland.  
Attn. : C. H. Sripal
23. Mr. A. H. J. M. Arents  
Director of Greenshop Exploitatie  
Mij. BV.  
Veylcsekeg, 67,  
6041 BT. Roermond,  
The Netherland.  
Telex : 58669 G.A NL.

24. CMC/Melkunie BV.

Johan de Wittlaan 13,  
P. O. Box 100,  
Woerden, The Netherland.  
Telex : 47534 DAIRY NL

25. Pöll - Food

Beneluxweg 1,  
Bodegraven, The Netherland.  
Telex : 31176

26. Asia Food Specialities

Sloterweg 192,  
1171 OW Badhoevedorp,  
The Netherland.

27. M. H. Boas BV.

Stephensonstraat 40,  
2723 RN Zoetermeer,  
The Netherland.  
Telex : 32646 BOUS NL.

28. Gloe & Co., BV.

P.O. Box 53027  
3008 HA Rotterdam,  
The Netherland.  
Telex : 28450

2. รายชื่อ ผู้นำเข้าผัก และ ผลไม้ประเทศเดนมาร์ก

1. Fa. Ibenholt

Sydfrugt - Dansk Frugt  
Engross.  
Gro/ntorvet 104  
2500 Valby  
Tel. : 01-46 70 18  
Mr. Ibenholt  
Wholesaler

2. A/S Andersen S.

Christensen  
Gro/ntorvet 76 - 90  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 27 77  
Mr. Steen Olesen  
Wholesaler

3. Frugtcentralen  
Gro/ntorvet 112  
2500 Valby  
Tel. : 01-17 06 88  
Man. Ole Julian Nielsen  
Wholesaler
4. Adam andersens Eftf. L  
Gro/ntorvet 28-32  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 82 99  
Mr. Th. Hove  
Wholesaler
5. Irma A/S  
Gro/ntorvet 244  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 23 32  
Telex : 27218 IRMA DK.  
Mr. Jens Peter Bruun  
Hansen  
Importer
6. Th. Olesen  
Gro/ntorvet 232 - 242  
2500 Valby  
Mrs. Liselotte Lyndgaard  
Importer
7. H. Lembecke A/S  
Gro/ntorvet 226 - 230  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 38 22  
Telex : 22379 LEMFR DK.  
Mr. Knud Bodin  
Importer
8. Interfruit A/S  
Gro/ntorvet 6,  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 33 22  
Mrs. Lise Nielsen  
Importer
9. Steen Rosengard Aps  
Gro/ntorvet 14,  
2500 Valby  
Tel. : 01-16 75 10  
01-63 36 33  
Mr. Steen Rosengard  
Importer and Wholesaler
10. Magasin  
Jen Hansen  
Magasin afd. 141  
Kongennytorv 13  
Copenhagen

11. Vald Petersen A/S

Mr. Bent Faber

Gro/ntorvet 64

2500 Copenggen Valby

12. Mr. Jens Ingerslev

Frugt en gros

Brdr. Jens of Ole Ingerslev

X 44-54, Gro/ntorvet

2500 Valby

Tel. : 01-30 13 69

Telex : 19224 INGFR.

Office :

Rumxniensgade 16, 3rd,

2300 Copenhagen s

Tel. : 01-97 17 83

Private :

Tel. : 01-97 17 83

13. A/S Koefoed Olsen

Gro/ntorvet 120

2500 Valby

Tel. : 01-30 45

01-30 75 15

Bank : Fxllesbanken

Giro : 3024482

14. Mr Jhon Hansen

J. Chr. Hansen

Tulipan Haven 6

2760 Malo/v

Office :

Tel. : 01-30 20 55

Private :

Tel. : 02-65 27 61

15. Mr. Erhardt Pedersen

Gro/ntorvet-Stade Z 61-64

Tel. : 01-30 38 33

01-30 00 55

16. Mr. Palle Kjeldsen

Enghö/jvej 3, Ganlo/se

2760 Malo/v

Tel. : 02-18 46 79

17. Mr. Preben Winter

Gro/ntorvet 290

2500 Valby

18. Mr. Ib Hansen

Buller's Kartoffler

Kareebobe 30

2980 Kokkedal

Tel. : 02-18 02 77

19. Mr. Jirge Lunel  
Nosuba Frugt A/S  
Gro/ntorvet 118  
Tel. : 01-30 01 75  
2500 Valby

20. Mr. Hans Andersen  
Gro/ntorvet 290 I  
2500 Valby  
Tel. : 01-46 12 01  
Telex : 15029

21. Mr. Bendt Pedersen  
Aldersrogade 45 C 4. tv.  
2200 Copenhagen N

22. Mr. B. Stoffersen  
B. Stoffersen  
Stade K 21-22-23  
Gro/ntorvet  
2500 Valby  
Tel. : 01-30 89 07  
Private :  
Tel. : 2-96 84 92

3. บริษัทผู้นำเข้าผลไม้สด(มะม่วง) ในปารีส

1. Import Director  
AZOULAY  
2, rue des Tropiques  
94538 Rungis.

2. Mr. Gilbert DE REYNAL  
INTER-COOP-FRUITES  
76. rue d'Angers (batiment A 3)  
94154 Rungis.

3. Mr. MISMOULINS  
LACOUR  
106, rue de Montpellier  
(batiment C 2)  
94622 Rungis.

4. Mr. Thiery DE REYNAL  
MENEUX DE REYNAL  
20, rue de Provence  
(batiment D 9)  
94154 Rungis.

4. บริษัทผู้นำเข้าผลไม้สด(มะม่วง)ในลอนดอน

1. H. Kruidenier (London)  
Ltd.,  
201/3 Flower Market,  
New Covent Garden,  
London SW8 5NA.
2. Mr. A. Sommi,  
T.J. Poupart Ltd.,  
Box No. D 153-162  
Fruit & Vegetable Market,  
New Covent Garden  
Market,
3. Dennis & Cooper, Ltd.,  
C159/164 New Covent  
Garden Market,  
London SW8 5JU.
4. J. Collingkidge Ltd.,  
B-61 New Covent Garden  
Market,  
London SW8.
5. Mr. D. Hathaway,  
J.O. Sims Ltd.,  
Winchester Square,  
Borough Market,
6. Lyons & Dean Ltd.,  
A6 New Covent Garden  
Market,  
Vauxhall,  
London.
7. Mr. S. Garber,  
Louis Reece Ltd.,  
99 Commercial St.,  
London E1.
8. Mr. Henderson,  
Francis Nicnolls Ltd.,  
London Fruit Exchange,  
Fruit & Vegetable Market,  
Brushfield St., London E1.
9. Mr. Khan,  
Aimexco.,  
9A Warrington Crescent,  
London W9.

Year	Country	Quantity(k.g)	Value(bath)
2513		2,589,314	5,445,455
2514		2,663,333	5,454,631
2515		2,818,170	7,510,867
2516		2,452,006	6,397,863
2517			
	Malaysia	67,100	170,254
	Singapore	1,998,619	5,918,744
	Hongkong	482,272	2,648,115
	Japan	580	5,901
	TOTAL	2,548,571	8,743,014
2518			
	Malaysia	27,300	133,682
	Singapore	860,784	4,566,410
	Hongkong	297,784	1,511,038
	TOTAL	1,185,868	6,191,130
2519			
	Malaysia	101,900	465,522
	Singapore	1,345,974	4,573,535
	Hongkong	889,144	4,263,124
	France	325	2,880
	Germany(Fede)	135	733
	Netherlands	150	917
	TOTAL	2,337,628	9,306,711
2520			
	Malaysia	39,120	174,894
	Singapore	949,436	4,615,390
	Hongkong	312,015	1,544,078
	France	1,183	9,857
	Kuwait	570	4,075
	Netherlands	100	1,222
	TOTAL	1,302,429	6,349,516
2521			
	Malaysia	1,430,510	3,787,306
	Singapore	1,084,660	5,968,598
	Hongkong	639,177	3,879,670
	France	5,477	47,665
	Germany(Fede)	273	2,356
	Netherlands	9,203	93,512
	Switzerland	1,000	10,187
	Canada	450	4,584
	Kuwait	250	11,389
	Bahrain	120	1,528
	TOTAL	3,171,123	13,806,795
2522			
	Malaysia	709,560	2,986,043
	Singapore	1,941,113	11,821,088
	Hongkong	604,897	4,440,636
	France	4,828	42,961
	Germany(Fede)	1,108	11,783
	Netherlands	1,536	34,412
	Switzerland	468	4,968
	Canada	1,615	22,257
	Brunei	224	2,284
	Australia	60	1,266
	United kingdom	795	19,581
	TOTAL	3,266,244	19,387,891
2523			
	Malaysia	997,748	2,420,823
	Singapore	1,950,634	12,312,116
	Hongkong	303,011	2,420,823

Germany(Fede)	6,057	75,870
Netherlands	400	5,047
Switzerland	356	5,418
Denmark	200	7,344
Brunei	26	530
Bahrain	201	6,874
Taiwan	20	1,000
United Arabemir	6,000	90,000
Belgium	78	2,050
Australia	3,067	77,668
TOTAL	3,274,679	19,443,864

2524

Malaysia	1,031,714	3,783,138
Singapore	1,712,364	15,025,706
Hongkong	274,304	1,711,972
France	11,938	165,550
Germany(Fede)	8,176	71,318
Netherlands	9,070	141,126
Switzerland	125	3,074
Sweden	170	1,058
Brunei	3,203	63,080
Bahrain	90	8,819
Canada	2,950	24,153
United Arabemir	36	3,325
United Kingdom	706	17,937
Australia	440	8,493
Kuwait	6,750	97,547
United States	57	3,922
Saudi Arabia	605	20,338
TOTAL	3,062,701	21,154,556

2525

Malaysia	1,495,895	7,464,515
Singapore	2,056,108	18,556,895
Hongkong	517,673	5,791,051
France	25,887	310,699
Germany(Fede)	4,345	85,914
Netherlands	340	4,929
Switzerland	594	13,761
Philippines	10	919
Brunei	5,065	81,744
Bahrain	190	7,629
Canada	2,768	37,478
Saudi Arabia	3,475	113,519
United Kingdom	2,698	47,313
Australia	2,490	21,736
Kuwait	150	2,872
TOTAL	4,117,688	32,540,974

2526

Malaysia	721,294	4,344,904
Singapore	1,473,758	14,175,804
Hongkong	312,385	1,997,476
France	14,966	129,108
Jordan	50	1,150
Netherlands	1,560	11,591
Switzerland	2,126	23,204
Philippines	10	919
Brunei	3,030	48,442
Bahrain	50	574
Canada	470	3,760
Saudi Arabia	1,665	29,435
United Kingdom	1,783	25,073
Australia	800	5,514
Kuwait	26	616
Denmark	400	4,595
Germany(Fede)	3,470	45,440

2527	TOTAL	2,538,080	20,876,245
	Malaysia	861,152	5,184,355
	Singapore	1,872,507	20,429,362
	Hongkong	405,740	4,800,690
	France	1,633	17,480
	Netherlands	100	600
	Switzerland	2,268	28,098
	Canada	431	6,963
	Bahrain	872	16,586
	Kuwait	20	412
	Brunei	7,380	252,956
	Saudi Arabia	9,780	115,543
	United Kingdom	1,954	44,916
	Australia	8,505	257,963
	Germany(Fede)	1,958	33,836
	United States	114	6,461
	Sweden	522	20,188
	TOTAL	3,174,936	31,256,415
2528			
	Malaysia	6,237,427	33,464,239
	Singapore	1,863,692	21,446,486
	Hongkong	146,499	1,487,175
	France	43,760	477,130
	Netherlands	425	3,500
	Switzerland	345	7,136
	Belgium	400	5,544
	Canada	2,100	21,242
	Saudi Arabia	1,575	23,418
	United Kingdom	6,200	130,458
	Australia	23	1,225
	Kuwait	911	10,805
	Brunei	1,973	32,736
	Germany(Fede)	5,988	53,860
	China	180	4,995
	TOTAL	8,311,498	57,169,909
2529			
	Malaysia	6,426,314	33,680,135
	Singapore	1,419,221	10,603,659
	Hongkong	1,411,801	8,072,347
	France	13,142	119,693
	Netherlands	1,094	11,892
	Switzerland	132	2,515
	Belgium	744	17,410
	Canada	5,350	88,263
	Saudi Arabia	2,603	34,585
	United Kingdom	3,355	52,905
	Australia	4,489	196,827
	Kuwait	450	9,382
	United Arabemir	130	1,368
	Bahrain	83	2,248
	Austria	32	640
	Denmark	11,950	375,732
	Norway	700	10,920
	Brunei	2,900	39,759
	Germany(Fede)	2,794	38,981
	Japan	24,185	417,602
	Oman	110	880
	Qatar	100	1,600
	Sweden	50	750
	U.S.A	3,104	70,207
	TOTAL	9,384,833	53,850,300

Department of Customs Bangkok, Thailand



รายชื่อพันธุ์มะม่วงของประเทศไทย

กระสวย	กาหลงวัง	กำปั่น
กาแล	แก้ว	การเกก
แกมแกง	แก้วจุก	แก้วลีม่วง
แก้วขาว	แก้วคำ	กระแกล่มม่วง
กะละแม	กระปุม	กระเปาทอง
กะลอนสวน	กะลอนป่า	กะลอนทอง
กะลอนซีไต	การะเวก	แก้วหน้าดอกไม้
เกล็ดงูเห่า	กระแอม	กะทิ
กะเลง	เขียวเสวย	เขียวสอาก
เขียวไขกา	แขกชายศึก	ชอชาง
ซีหมบ	ไซเหี้ย	ไซไถ
ไซนกกระสา	ไซแลน	ชุนแดน
ซียา	แซนออน	คางคาวลีม่วง
คิวนาง	ควันเทียน	คราบหมู
คองหงษ์	คัน	งาช้าง
เจ้าเงาะ	จิงหรีก	เจ้าคุณทิพย์
จันทร์เจ้าชา	เจ้าพระยา	ชาละวัน
ชัน	ชางเหี้ยบ	ตาตะหลาน
เคี้ย	คลับนาค	ทิมเบ็ด
แตงกวา	กะพาบ	ตะเพียนทอง
ทองคำ	ทองคำ	ทองแดง
ทองขาว	ทศกรรณ	ทองปลายแขน
ทูลถวาย	เทพรส	เทพสิน
เทพรำจวน	เทพรำลึก	ทุเรียน
น้ำดอกไม้เค็ม	น้ำดอกไม้กลาย	น้ำดอกไม้ทวาย
น้ำดอกไม้	น้ำตาลจีน	น้ำตาลปากกระบอก

น้ำกาลทราย	นกกกระจับ	นวลแดง
เนย	นาทับ	นวลจันทร์
นางรอก	หนังกลางวัน	หนังหม่น
เหนียงนกกกระทุง	หนองแขง	เบา
ป้อม	แปม	ปราบ
ป่า	ตะอบนาค	ผ้าสีเม็ย
ผ้าพราวเม็ย	ฝรั่งคตัก	พราวหม่นชายเม็ย
พรวนควาย	พรวนขอ	พุกไทย
พระยาลิมเฝ้า	พิมเสนแดง	พิมเสนมัน
พิมเสนมันขาว	พิมเสนมันเขียว	พิมเสนมันดำ
พิมสุวรรณค	แพบ	ฟ้าลัน
ฟ้าแลบ	มันทูนควาย	มันเค็อนเกา
มันทองเอก	มันคตัก	มันชายคัก
มันหวาน	มันหมู	มันเทโพ
มันกระถาง	มันอ่อน	มันประแสร์
มันสะเค็ก	มันอยุธยา	มันทองคำอยุธยา
มันเจ้ากรม	มันทวายนักรบ	มันพระยาเสวย
มันกระตีสก	มันกร่องทวาย	มันอัมพวา
มันคอม	มันแหว	มะปราง
มะลิลา	มะละกอ	มะมุกนอกมะมุกใน
มะกุ่ม	มะยม	มะลืออง
เมล็ดกนิม	แมวเขาขาว	แมวเขาคำ
หมอนทอง	ม่วงกระ	มุกไทย
แรค	รำพึง	รสสุวรรณค
ระเกนเขียว	รจนา	ลิงงูเห่า
เลื่อย	ลา	เค็ยรคชสาร
ศาลาบา	แสงทอง	สายฝน

สาวน้อยลืมนิ้ว  
สาวน้อย  
สาววิญจวน  
สาวกระโถกตึก  
สังขยา  
สำนึ  
สวนทิพย์  
แห้ว  
แห้วเล็ก  
หัวขาง  
หินทอง  
หัวป่าน  
อินทรี  
อกร่องทอง  
อกร่องมัน

สาวกระเทียมหอ  
สาวสีก  
สาวกระเทียมออก  
สาวน้อยเย็บมทอง  
โสนน้อย  
สามฤกษ์  
สุวรรณหงส์  
แห้วเจ้ากรม  
แห้วใหญ่  
หอร่ม  
หงษ์ทอง  
หัวโต  
อ้ายฮวบ  
อกร่องกะทิ  
อีลา

สาวละหอย  
สาวสวรรค์  
สาวทบอุรา  
สาวริกาลิมวัง  
สาเก  
สามมี  
สุวรรณเรชา  
แห้วเจ้าคุณทิพย์  
แห้วโรงพญาหญิง  
หอยแครง  
หงษ์ขาว  
หัวกึ่งกา  
อกร่องเขียว  
อกร่องแถมแครง

รายชื่อพันธุ์มะม่วงของประเทศไทย

กระสวย	กาหลงวัง	กำป็น
กาแล	แก้ว	การเกด
แกมแกง	แก้วจุก	แก้วลีม่วง
แก้วขาว	แก้วคำ	กระแตลีม่วง
กะละแม	กระปุม	กระเปาทอง
กะลอนสวน	กะลอนป่า	กะลอนทอง
กะลอนขี้ไต้	การะเวก	แก้วน้ำดอกไม้
เกตุคงเหา	กระแอม	กะทิ
กะเลง	เขียวเสวย	เขียวสอาด
เขียวไขกา	แขกชายศึก	ขอช้าง
ขี้ทูป	ไขเหี้ย	ไขไก่
ไขนกกระสา	ไขแลน	ขุนแผน
ขี้ยา	ขนออน	คางคาวลีม่วง
ควีนาง	ควนเทียน	คราบหมู
คองหงษ์	คัน	งาช้าง
เจ้าเงาะ	จิงหรีด	เจ้าคุณทิพย์
จันทร์เจ้าชา	เจ้าพระยา	ชาละวัน
ชัน	ช่างเหยียบ	ตาตะหลาน
เกี้ย	กลีบนาค	ทับเบิก
แตงกวา	ตะพาบ	ตะเพียนทอง
ทองคำ	ทองคำ	ทองแดง
ทองขาว	ทศกรรม	ทองปลายแขน
ทูลถวาย	เทพรส	เทพสิน
เทพราชวน	เทพรำลึก	ทุเรียน
น้ำดอกไม้เค็ม	น้ำดอกไม้กลาย	น้ำดอกไม้ทวาย
น้ำดอกไม้	น้ำตาลจีน	น้ำตาลปากกระบอก

นำตาลทราย	นกกกระจับ	นวลแดง
เนย	นาทับ	นวลจันทร์
นางรอก	หนังกลางวัน	หนังหม่น
เหนียงนกกกระทุง	หนองแขง	เบา
ปอม	แปม	ปาย
ป่า	ตะอบนาค	ผิวที่เมียบ
ผิวพรากเมียบ	ฝรั่งตกตึก	พราหมณ์ชายเมียบ
พรวนควาย	พรวนขอ	พุกไทย
พระยาต้มเฝ้า	พิมเสนแดง	พิมเสนมัน
พิมเสนมันขาว	พิมเสนมันเขียว	พิมเสนมันดำ
พิมสวรรค์	แพบ	ฟ้าล้น
ฟ้าแลบ	มันทูนควาย	มันเคื่อนเกา
มันทองเอก	มันตกตึก	มันชายตึก
มันหวาน	มันหมู	มันเทโพ
มันกระถาง	มันอ่อน	มันประแสร์
มันสะเค็ก	มันอุขุขยา	มันทองคำอุขุขยา
มันเจ้ากรม	มันทวายนักรบ	มันพระยาเสวย
มันกระหิสด	มันอร่องทวาย	มันอัมพวา
มันคอม	มันแหว	มะปราง
มะลิลา	มะละกอ	มะมุกนอกมะมุกใน
มะคูน	มะยม	มะลืออง
เมล็ดนิม	แมวเซาขาว	แมวเซาคำ
หมอนทอง	ม่วงกระ	มุกไทย
แรก	รำฟุ้ง	รสสวรรค์
ระเคนเขียว	รจนา	ลินจูเหา
เลื่อย	ลา	เค็ยรคชสาร
ศาลายา	แสงทอง	สายฝน

สาวน้อยลืมนิ้ว  
สาวน้อย  
สาวร้อยจวน  
สาวกระโศกตึก  
สังขยา  
สามีน  
สวนทิพย์  
แห้ว  
แห้วเล็ก  
หัวขาง  
หินทอง  
หัวบ้าน  
อินทรีต  
อกร่องทอง  
อกร่องมัน

สาวกระเทียมหอ  
สาวสีก  
สาวกระเทียมยอก  
สาวน้อยเปี่ยมทอง  
โสนน้อย  
สามฤดู  
สุพรรณหงส์  
แห้วจากกรม  
แห้วใหญ่  
หอรบั้ง  
หงษ์ทอง  
หัวโค  
อายฮวบ  
อกร่องกะทิ  
อีลา

สาวละห้อย  
สาวสวรรค์  
สาวคอบอุรา  
สาวิกาฉิมรัง  
สาเก  
สามปี  
สุพรรณเวธา  
แห้วจากคุณทิพย์  
แห้วโรงพญาหญิง  
หอยแครง  
หงษ์ขาวที่  
หัวกิ่งกา  
อกร่องเขียว  
อกร่องแกมแดง

พันธุมะม่วงจากต่างประเทศที่นำเข้ามาศึกษาวิจัย ณ สถานีฝึกนิสิตเกษตรปากช่อง

อาดัมส์ (Adams)

อัลฟองโซ (Alphonso)

แบงแกนปอลลี (Banganpalli)

บรูคส์ (Brooks)

แคร์รี่ (Carrie)

ดัทเชอรี (Datchery)

ดันแคน (Duncan)

เอ็ดเวิร์ด (Edward)

ฟลอริกอน (Florigon)

โกเวีย (Gouveia)

เฮเดน (Haden)

เฮอรวิน (Irwin)

จูลี (Julie)

เค็ทท์ (Keitt)

เคนท์ (Kent)

มาปูเลวู (Mapulevu)

มุลกัว (Mulgoa)

นีลัม (Neelum)

ออกท์ (Ott)

โป๊ป (Pope)

รูบี้ (Ruby)

ซันเซต (Sunset)

เทวา (Taeva)

วิลเลอร์ด (Willard)

อา-ปิง (Ah-Ping)

อะรูมานิส (Aroomanis)

บานานา ลาลโล (Banana Lallo)

คาราบาว (Carabao)

ชาซา (Chowsa)

เดวิส-เฮเดน (Davis-Haden)

เออร์ลี่ โกลด์ (Early Gold)

แฟสเซล (Fascell)

กลินน์ (Glenn)

แกรม (Graham)

ฮาร์ดเนอร์ (Harders)

เจแฮงเกียร์ (Jehangir)

จุก (Jute)

เคนซิงตัน (Kensington)

ลิปเพนส์ (Lippens)

เมนโซ 2 (Menzo 2)

โมมิ เค (Momi K)

นิมรอด (Nimrod)

ปาล์มเมอร์ (Palmer)

ปีเตอร์ แพสแซนด์ (Peter Passand)

เซนเซชัน (Sensation)

ทอมมี่ แอทกินส์ (Tommy Atkins)

แวน ไดค์ (Van Dyke)

ซิลล์ (Zill)