

ศึกษาสถานภาพของวัตถุดิบพืชสกุลเม่าเชิงธุรกิจ

Business Status of Mao (*Antidesma spp.*)

กรรณิการ์ สมบุญ^{1*} สุรัตน์ สุกุล² สุเชียร นามวงศ์³ และ ศิริพร สารคล่อง⁴

^{1,2,3,4}อาจารย์ คณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน จังหวัดสกลนคร 47160

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านการผลิตและการตลาดของผลเม่าหลวง ในจังหวัดสกลนคร โดยศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของ การปลูกเม่าหลวง วิธีการตลาด และส่วนเหลือการตลาดของเม่าหลวง ใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive sampling) ผู้ปลูกสวนเม่าหลวงจำนวน 12 ราย ที่มีอายุสวนเฉลี่ย 7 ปี ในเขตอำเภอภูพาน อำเภอกุศบาก อำเภอสว่างแดนดิน อำเภอนิคมน้ำอูนและอำเภวาริชภูมิ ระหว่างปี 2550- 2551 พบว่าสวนเม่าหลวงให้ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 750 กิโลกรัม/ปี ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 25 บาท ผลตอบแทนสุทธิต่อไร่ 7,216.89 บาท ระบบการตลาดของผลเม่าหลวง มีวิธีการตลาด แยกออกเป็นตลาดที่บริโภคผลสด และ ตลาดเพื่อการแปรรูป โดยคนกลางผู้รวบรวมผลเม่าหลวงซื้อในลักษณะเหมาสวนหรือเหมาตัน มีวางเงินมัดจำล่วงหน้า และขายส่งให้กับโรงงานแปรรูปในราคา 25-35 บาท/กิโลกรัม คนกลางผู้รวบรวมมีกำไรเฉลี่ยตันละ 9,104.50 บาท ร้อยละ 36.41 ของยอดขาย

Abstract

The aims of this research was to study the general situation in aspects of productivity and marketing of Mao fruits in Sakonnakon. Cost and return, marketing channel and marketing margin of Mao fruits were investigated during 2007–2008 using purposive sampling and descriptive analysis. Twelve gardeners who own the average 7 years Mao orchards in Pupan, Kudbak, Sawangdandin, Nikomnam-oon and Warichapoom District in Sakornnakon province informed that the productivity of Mao fruits was 750 Kg/annum in average. The average price of Mao fruits was 25 Baht/Kg. The net returns of Mao fruits was 7,216.89 Baht/rai/annum. Marketing channel of Mao fruits were fresh fruits eaten and used as raw material in fruit juice processing plants. The whole commodity of Mao in orchard was traded and distributed by middleman. Earnest money deposit was required. The price of Mao fruits was 25 -35 Baht/Kg for the processing plants. The profit was 9,104.50 Baht/ton or 36.41% of net income.

คำสำคัญ : สถานภาพ เม่าหลวง ต้นทุนการตลาด วิธีการตลาด ส่วนเหลือการตลาด

Keywords : status, Mao, marketing cost, marketing channel, marketing margin

*ผู้พิมพ์ประสานงานไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ kannika_aec@hotmail.com โทร. 0 4277 146 0

1. บทนำ

เม่าหลวงเป็นพืชท้องถิ่นพบมากในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นไม้ผลยืนต้น การออกผลมีลักษณะเป็นเป็นช่อพวงยาวคล้ายพวงพริกไทย ผลดิบเป็นสีเขียวอ่อน เมื่อเริ่มผลสุกจะมีสีแดง และเมื่อสุกจัดจะมีผลสีม่วงออกเข้มรสชาติผลดิบและผลเริ่มสุกจะเปรี้ยวมาก โดยจะมีรสชาติหวานอมเปรี้ยวเล็กน้อยเมื่อสุกจัด ในปี พ.ศ. 2541 สถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรสกลนคร ได้มีการสำรวจในภาคตะวันออกเฉียงเหนือพบผลเม่าสุกจำนวน 40-50 ตัน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นต้นเม่าหลวงที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ และบางส่วนของที่ปลูกตามบริเวณที่พักอาศัยบ้านละต้นสองต้น จากการที่เม่าหลวงเป็นผลไม้ฉ่ำน้ำ นอกจากการนำมารับประทานผลสดแล้ว ยังสามารถนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปได้จากผลการวิเคราะห์คุณค่าของผลเม่าหลวงโดยกรมวิทยาศาสตร์บริการพบว่าเม่าหลวงมีกรดอะมิโนที่จำเป็นต่อร่างกายมนุษย์ ถึง 18 ชนิด (อร่าม และวินัย, 2543) โดยเม่าหลวงได้ถูกนำมาแปรรูปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้และไวน์ และได้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีการแปรรูปเหล่านั้นไปสู่กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์ ตลอดจนผู้สนใจทั่วไป ในจังหวัดสกลนครและจังหวัดใกล้เคียงแถบเทือกเขาภูพาน ซึ่งปัจจุบันได้มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม เช่น แยมเม่า เม่ากวน ขาใบเม่า ด้วยคุณสมบัติที่โดดเด่นจากคุณค่าทางสารอาหาร สี สัน กลิ่น รสชาติ ทำให้ผลิตภัณฑ์แปรรูปได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นอย่างมาก กอปรกับการที่รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งมีส่วนกระตุ้นให้มีการผลิตและการบริโภคอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเม่าหลวงเป็นสินค้าและของที่ระลึกที่มีชื่อเสียงของจังหวัดสกลนครมาจนถึงปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเม่าหลวงไม่ว่าจะเป็นไวน์หรือน้ำผลไม้ ได้รับความนิยมทั้งภายในและภายนอกจังหวัดสกลนคร ทำให้มีโรงงานชุมชนที่แปรรูปผลิตภัณฑ์จากเม่าหลวงมากกว่า 10 โรงงาน ที่ผลิตน้ำผลไม้และไวน์เป็นสินค้าออกจำหน่าย ซึ่งมีเงินหมุนเวียนในธุรกิจเม่าหลวงปีละไม่น้อยกว่า 30 ล้านบาท (คนพ, 2555) จากการที่ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเม่าหลวงมีความเป็นไปได้ทางธุรกิจทำให้เกษตรกรมีความสนใจปลูกเม่าหลวง ทั้งในรูปแบบผสมผสานหรือปลูกเชิงเดี่ยว โดยเน้นเลือกปลูกเม่าหลวงพันธุ์ดีมากขึ้น ตั้งแต่ปี 2542 กิ่งพันธุ์ดีได้มีการกระจายออกจากพื้นที่จังหวัดสกลนครไปจังหวัดต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นภาคเหนือ ภาคกลางและภาคตะวันออก และจากการสำรวจข้อมูลโดยสำนักงานเกษตรจังหวัดสกลนครในปี 2545 พบว่ามีต้นเม่าที่ให้ผลผลิตแล้วและยังไม่ให้ผลผลิตจำนวน 39,793 ตัน (สำนักงานเกษตรจังหวัดสกลนคร, 2545) ส่งผลให้เกษตรกรมีการขยายพันธุ์เม่าหลวงเป็นกิ่งพันธุ์ออกจำหน่าย ทำให้มีการปลูกเม่าหลวงแพร่หลายมากขึ้น ซึ่งจากการประมาณการพื้นที่ปลูกจากกิ่งพันธุ์ที่กลุ่มไม้ชุมชนต่างๆและร้านค้าพันธุ์ไม้จำหน่ายในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา คาดว่ามีพื้นที่ปลูกเม่าไม่น้อยกว่า 3,000 ไร่ทั่วประเทศ อย่างไรก็ตามผลเม่าหลวงมีจุดอ่อนที่สำคัญคือเมื่อสุกแล้วผลร่วงเร็ว และผลผลิตเน่าเสียง่าย ทำให้ยึดอายุการเก็บเกี่ยวและยืดอายุการเก็บรักษาผลสดหลังการเก็บเกี่ยวได้น้อยมาก และประเด็นที่สำคัญในส่วนฐานข้อมูลของธุรกิจเม่าหลวงมีข้อมูลไม่เพียงพอที่จะใช้จัดการธุรกิจเม่าหลวงเพื่อช่วยลดปัญหาความไม่สมดุลของตลาดระหว่างผู้ปลูกเม่าหลวงกับผู้บริโภคเพื่อการแปรรูป ดังนั้นจึงควรมีการศึกษาสภาพการผลิต ต้นทุนการผลิต ผลตอบแทนการผลิต การตลาดเม่าหลวง ซึ่งข้อมูลเหล่านี้มีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อการวางแผนและพัฒนาเม่าหลวงให้เป็นพืชเศรษฐกิจต่อไป

1.1 วัตถุประสงค์

1. ศึกษาสภาพทั่วไปทางด้าน การผลิต และการตลาดของเม่าหลวง
2. ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ปลูกเม่าหลวง
3. ศึกษาวิธีการตลาด และส่วนเหลือของการตลาดของเม่าหลวง

2. วิธีการศึกษา

ในการศึกษาวิจัย เรื่องการศึกษาสถานภาพวัตถุดิบของพืชสกุลเม่าเชิงธุรกิจ ผู้วิจัยได้ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลทั้งในเชิงพรรณนา และเชิงปริมาณ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ตั้งไว้ วิธีที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

1. การวิเคราะห์สภาพทั่วไปทางด้านการผลิตและการตลาดของผู้ปลูกเม่าหลวง โดยใช้สถิติอย่างง่าย การแจกแจงความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย
2. การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับต่อรุ่น ต่อกิโลกรัม ซึ่งเป็นกรวิเคราะห์ทางการเงินของผู้ปลูกเม่าหลวงที่สุ่มสำรวจ
3. ทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนาด้าน วิธีการตลาด และส่วนเหลืออมการตลาดของเม่าหลวง

2.1 ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย

1. รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ เกี่ยวกับเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเม่าหลวงเพื่อเป็นการสร้างความเข้าใจพื้นฐานในการดำเนินการวิจัย เพื่อให้การศึกษาวิจัยครั้งนี้เกิดความสมบูรณ์ครบถ้วน

2. นำข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมจากเอกสารที่เกี่ยวข้อง กำหนดเงื่อนไขในการศึกษาวิจัยดังนี้ พื้นที่การปลูกเม่าหลวงซึ่งมีการปลูกต้นเม่าหลวงเชิงเดี่ยว และการปลูกต้นเม่าหลวงแบบปลูกแซม ผสมผสานมาพิจารณาในการออกแบบสำรวจข้อมูล

3. การสำรวจและการออกแบบสัมภาษณ์นำแบบสัมภาษณ์ที่ออกแบบไว้ไปทดสอบการเก็บข้อมูลเพื่อแก้ไขปรับปรุงแบบสัมภาษณ์ให้มีความสมบูรณ์มากขึ้น ก่อนที่จะมีการเก็บข้อมูลจริง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (purposive sampling) สุ่มตัวอย่างผู้ปลูกสวนเม่าหลวงจำนวน 12 ราย ในจังหวัดสกลนคร เก็บข้อมูลในอำเภอที่มีการปลูกต้นเม่าหลวงและมีต้นเม่าหลวงตามธรรมชาติอยู่หนาแน่น โดยเก็บข้อมูลการวิจัยในในจังหวัดสกลนครพื้นที่อำเภอภูพาน อำเภอกุตุบกา อำเภอโนนศิลา อำเภอวาริชภูมิ อำเภอพรรณานิคม และ อำเภอสว่างแดนดิน ตลอดจนรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเม่าหลวงจากภายนอกจังหวัดสกลนครในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนที่ได้มีการปลูกสร้างสวนเม่าหลวง ได้แก่ จังหวัดนครพนม จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดกาฬสินธุ์ จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดอุดรธานี และ จังหวัดเลย

4. การสัมภาษณ์เชิงลึก นอกจากการสำรวจข้อมูลผู้ปลูกเม่าหลวงในพื้นที่ต่างๆ แล้วผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้ที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจเม่าหลวง ได้แก่ ผู้เพาะกล้าชำจำนวน 3 ราย และผู้ผลิตกิ่งพันธุ์จำนวน 4 ราย ผู้รวบรวมผลเม่าหลวง จำนวน 5 ราย

5. จัดการประชุมเสวนาผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับเม่าหลวง ได้แก่ เกษตรกร ผู้แปรรูป หน่วยงานรัฐ เอกชน เพื่อรวบรวมข้อคิดเห็นมาปรับปรุงข้อเสนอแนะของการวิจัย

6. การประมวลผลและการเขียนรายงานโดยนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจข้อมูลจากแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ และการสัมภาษณ์มาเขียนรายงานการวิจัย

3. ผลการศึกษาและอภิปรายผล

3.1 สถานภาพด้านการผลิตและการตลาดเม่าหลวง

3.1.1 ด้านการปลูกสวนเม่าหลวง

การปลูกสวนเม่าหลวงในจังหวัดสกลนครส่วนใหญ่มีการปลูกแบบเชิงเดี่ยว และพบว่ามีการปลูกพืชชนิดอื่นแซมต้นเม่าหลวงบ้างบางส่วน การเก็บเกี่ยวผลเม่าหลวงเก็บผลผลิตในช่วงเดือน พฤษภาคม - กันยายนของทุกปี ซึ่งผลเม่าหลวงจะมีปริมาณมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศอีกด้วย มีการเก็บเกี่ยวผลเม่าหลวงแต่ละรุ่นเฉลี่ย 3 - 5 ครั้ง/รุ่น เก็บเกี่ยวได้ผลผลิตเฉลี่ย 750 กิโลกรัม/ไร่ และมีรายได้เฉลี่ย 18,750 บาท/ไร่ หรือราคาเฉลี่ย 25 บาท/กิโลกรัม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ปลูกสวนแม่หลวงส่วนใหญ่มีระยะเวลาในการปลูกเฉลี่ยประมาณ 7 ปี และสาเหตุที่เลือกปลูกสร้างสวนแม่หลวง เนื่องจากได้เห็นแนวโน้มโอกาสทางการตลาดที่ดีจากราคาของผลแม่หลวงที่มีจำหน่ายอยู่ในท้องตลาด และการปลูกสวนแม่หลวงไม่จำเป็นต้องใช้สารเคมีมาก เนื่องจากเป็นพืชป่าที่มีการขึ้นตามธรรมชาติอยู่แล้ว และเป็นพืชที่สามารถปลูกแซมกับพืชชนิดอื่นได้ดี ซึ่งพื้นที่เฉลี่ยของผู้ปลูกสวนแม่หลวงเฉลี่ย 6 ไร่/ราย พันธุ์แม่หลวงที่ปลูกส่วนใหญ่มีการซื้อจากผู้จำหน่ายกิ่งพันธุ์แม่หลวงแถบอำเภอภูดุกบก และอำเภอภูพาน ในร้านค้าริมเส้นทางสกลนคร- กาฬสินธุ์ หรือสวนแม่พันธุ์ดี และคณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตสกลนคร (สถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรสกลนคร เดิม) โดยกิ่งพันธุ์แม่หลวงที่จำหน่ายใช้วิธีการขยายพันธุ์โดยใช้กิ่งยอดของต้นแม่หลวงตัวเมียพันธุ์ดี เปลี่ยนเสียบยอดต้นกล้าพันธุ์แม่หลวงที่มีอายุประมาณ 1 ปี เพื่อความแน่นอนในการให้ผลผลิต ซึ่งระยะการปลูกสวนแม่หลวงที่นิยมปลูกคือ 8 x 8 เมตร และมีการปลูกสวนแม่หลวงโดยการนำพืชชนิดอื่นมาปลูกแซมร่วมด้วย เพื่อเป็นแนวกำบังลม และสร้างรายได้เสริมก่อนที่ต้นแม่หลวงจะออกผลผลิต เช่น ผักหวาน กล้วย เป็นต้น

จากการศึกษาพบว่าหัวหน้าครัวเรือนมีอายุเฉลี่ย 48 ปี มีการศึกษาระดับภาคบังคับ มีขนาดครัวเรือนเฉลี่ย 5 คน/ครัวเรือน โดยมีคนช่วยทำงานในสวนแม่หลวงเฉลี่ย 2 คน/ครัวเรือน จากการสำรวจผู้ปลูกสวนแม่หลวงที่สุ่มสำรวจไม่พบว่าการปลูกสวนแม่หลวงเป็นอาชีพหลัก

ผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ทั้งหมดผู้ปลูกกระจายการขายผลผลิตใน 2 ลักษณะด้วยกัน คือ

1) ร้อยละ 90 ของผลผลิต ขายให้กับโรงงานแปรรูปไวน์ และน้ำผลไม้โดยขายแยกตามลักษณะเปอร์เซ็นต์การสุกของผลแม่หลวง โดยได้รับเงินสด และมีค่าใช้จ่ายในการขายเฉลี่ย 5 บาท/กิโลกรัม เป็นค่าจ้างแรงงานในการเก็บเกี่ยว และ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง

2) ร้อยละ 10 ของผลผลิต ขายให้กับพ่อค้าคนกลางที่ขายปลีก โดยขายแยกตามลักษณะเปอร์เซ็นต์ การสุกของผลแม่หลวง โดยได้รับเงินสด และมีค่าใช้จ่ายในการขายเฉลี่ย 2 บาท / กิโลกรัม เป็นค่าจ้างแรงงานในการเก็บเกี่ยวสวนผู้ปลูกแม่หลวงในจังหวัดอื่นๆ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ได้แก่ จังหวัดนครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์ มหาสารคาม อุดรธานี และเลย สวนแม่หลวงที่ปลูกส่วนใหญ่ซื้อกิ่งพันธุ์จากจังหวัดสกลนคร ซึ่งเป็นกิ่งพันธุ์ที่เริ่มมีการคัดคุณภาพสายพันธุ์เชิงการค้า ซึ่งเริ่มทยอยออกให้ผลผลิต แต่ยังมีปริมาณน้อย และมีการจำหน่ายผลผลิตในท้องถิ่น หรือมีการแปรรูปเป็นน้ำแม่ใส่ขวดพลาสติกทดลองจำหน่าย

3.1.2 ด้านการขยายพันธุ์แม่หลวง

การขยายพันธุ์แม่หลวงใช้วิธีการ การเสียบยอด การทาบกิ่ง และการเสริมราก โดยใช้กิ่งแม่หลวงพันธุ์ดีกับต้นต่อพันธุ์แม่ที่มีอายุประมาณ 1 ปี ซึ่งกิ่งพันธุ์แม่หลวงที่มีราคาสูงจะเป็นชนิดการขยายพันธุ์แบบเสริมราก โดยราคาของกิ่งพันธุ์ขึ้นกับปริมาณจำนวนรากที่เสริมเข้าไป เพื่อให้เป็นกิ่งพันธุ์แม่หลวงที่แข็งแรงและเติบโตได้เร็วจากที่มีหลายรากหาอาหารบำรุงต้น ซึ่งปัจจุบันผู้ผลิตกิ่งพันธุ์แม่หลวง ได้มีการพัฒนากิ่งพันธุ์แม่หลวง ให้มีผลมาประดับสวยงาม เพิ่มมูลค่าของกิ่งพันธุ์แม่หลวงเพื่อเป็นการแสดงและรับประกันการออกผลให้ลูกค้าได้เห็น จึงทำให้กิ่งพันธุ์แม่หลวงมีราคาสูงขึ้น เป็นที่ต้องการของตลาดที่ยังไม่รู้จักแม่หลวง ซึ่งสามารถจำหน่ายกิ่งพันธุ์แม่หลวงได้ง่ายดึงดูดความสนใจของลูกค้าที่จะซื้อ ซึ่งจากการศึกษาพบว่าผู้ผลิตกิ่งพันธุ์แม่หลวง สามารถจำหน่ายมีรายได้จากกิ่งพันธุ์ถึงปีละ 200,000 บาท หรือทำรายได้จากต้นแม่หลวงพันธุ์ดีถึงต้นละ 10,000-20,000 บาทต่อปี (ทองเว, 2555)

จากการศึกษาพบว่าผู้เพาะกล้าพันธุ์แม่หลวง จำนวน 3 ราย ซึ่งเป็นเกษตรกรที่เพาะกล้าพันธุ์ไม้พื้นบ้านอยู่เป็นอาชีพหลัก จำหน่ายต้นต่อแม่หลวงอายุเฉลี่ย 1 ปี ราคาเฉลี่ย ต้นละ 3-5 บาท และผู้ผลิตกิ่งแม่หลวงพันธุ์ดี จำนวน 4 ราย ใช้วิธีผลิตกิ่งแม่หลวงพันธุ์ดี โดยกิ่งแม่หลวงพันธุ์แบบเสียบยอดราคาเฉลี่ย 20-25 บาท/กิ่ง กิ่งแม่หลวงพันธุ์แบบทาบกิ่งราคาเฉลี่ย 80-100 บาท/กิ่ง และกิ่งแม่หลวงพันธุ์แบบเสริมราก ราคาเฉลี่ย 150-250 บาท/กิ่ง โดยผู้ผลิตกิ่งพันธุ์แม่หลวงได้จำหน่ายกิ่งพันธุ์กระจายทั่วทุกภูมิภาคของประเทศไทยนับตั้งแต่ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากแม่ได้รับความนิยมนับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 เป็นต้นมา

3.1.3 ด้านการตลาดของแม่หลวง

ผลแม่หลวงส่วนใหญ่ร้อยละ 80 ในจังหวัดสกลนคร มาจากต้นแม่ที่มีอยู่ตามธรรมชาติที่มีอยู่เดิม ซึ่งถูกรวบรวมจากพ่อค้าท้องถิ่นที่เป็นผู้รวบรวมและกระจายวัตถุดิบทั้งภายในจังหวัด และภายนอกจังหวัดสกลนคร โดยพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมเป็นผู้มีความสามารถในการจัดหาวัตถุดิบผลแม่หลวงตามธรรมชาติ และได้กระจายผลแม่หลวงไปยังตลาดที่มีความต้องการผลแม่ เช่น โรงงานแปรรูป หรือพ่อค้าปลีก ประกอบกับเจ้าของต้นแม่ที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติจะมีเพียงรายละไม่กี่ต้น ซึ่งต้นแม่หลวงที่มีอายุมาก บางต้นให้ผลผลิตได้มากถึง 500-600 กิโลกรัม โดยมีลักษณะรูปแบบการซื้อขาย ผลแม่หลวงดังนี้

1) การซื้อขายส่วนใหญ่มีพ่อค้าคนกลางเป็นคนซื้อด้วยวิธีการเหมาตัน ตกลงราคากันตามเงื่อนไขหากเจ้าของต้นเก็บเองก็ได้ราคาสูงกว่าให้ผู้รวบรวมเป็นคนเก็บ ตกลงราคากันในช่วงออกผลระยะแรกหรือก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิตประมาณ 1 เดือน และมีการจ่ายเงินมัดจำหรือจ่ายเงินล่วงหน้าซึ่งการเก็บเกี่ยวผลแม่หลวงขึ้นอยู่กับการตกลงกันระหว่างเจ้าของต้นแม่และพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวม และราคาผลผลิตจะขึ้นอยู่กับปริมาณผลสุกของต้นแม่หลวง โดยอาศัยความสัมพันธ์ภาพระหว่างเจ้าของต้นแม่หลวงกับพ่อค้าผู้รวบรวมในการซื้อขาย

2) พ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมจะซื้อผลแม่หลวงจากเจ้าของสวนหรือเจ้าของต้นแม่หลวง ตามราคาและปริมาณที่ตกลงกัน หรือบางครั้งจะรวบรวมจากพ่อค้าย่อยในชุมชน เพื่อให้ได้ปริมาณมากพอแล้วขายส่งให้โรงงานแปรรูปหรือส่งออกนอกจังหวัด

3) เจ้าของสวนแม่หลวงหรือเจ้าของต้นแม่หลวง จะเก็บและจำหน่ายผลแม่หลวงที่โรงงานแปรรูปเองหรือหากมีปริมาณน้อยจะนำมาขายในตลาดท้องถิ่น กิโลกรัมละ 25-35 บาท หรือขายเป็นกองๆ ละ 10 บาท น้ำหนักประมาณ 100-150 กรัม

4) กลุ่มผู้จำหน่ายรายย่อย คือกลุ่มพ่อค้าคนกลางที่ไปซื้อที่สวนแม่หลวงหรือที่ต้นแม่หลวง เพื่อจะนำมาขายในตลาดท้องถิ่น มีความถี่ในการซื้อ สัปดาห์ละ 2 ครั้ง ๆ ละ 30-70 กิโลกรัม ราคาซื้อ 15-20 บาท และขาย กิโลกรัมละ 25-35 บาท หรืออาจขายเป็นกองๆ ละ 10 บาท น้ำหนักประมาณ 100-150 กรัม (ศิริพร, 2547)

จากการศึกษาพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมผลแม่หลวง จำนวน 5 ราย ใช้วิธีรวบรวมผลแม่หลวงจากต้นแม่หลวงที่มีอยู่ตามธรรมชาติ หรือสวนแม่หลวงในหมู่บ้าน โดยสำรวจต้นแม่หลวงที่ให้ปริมาณผลสุกพร้อมกันก่อนเพื่อให้ได้ราคาสูง เมื่อถึงระยะสุกก็จะเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยใช้อุปกรณ์ประกอบการรวบรวมผลแม่ ได้แก่ บันไดไม้ไผ่ ไม้ขอ ตะกร้าหรือเข่ง รถยนต์ เป็นต้น

3.2 สถานภาพวัตถุดิบแม่หลวงเชิงธุรกิจในปัจจุบัน

แม่หลวงเป็นพืชป่าที่มีการใช้ประโยชน์โดยการบริโภคผลสดและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ประเภทต่างๆ และไวน์ ตลอดจนได้มีการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่มเติมอย่างต่อเนื่องด้วยคุณค่าทางอาหารของแม่หลวงเองรวมถึงสรรพคุณทางยาของแม่หลวงทำให้กระแสความต้องการปลูกแม่หลวงเติบโตขยายวงกว้างไปทั่วประเทศแต่แม่หลวงสายพันธุ์ดีที่มีคัดสายพันธุ์ไว้และมีการจำหน่ายออกนอกพื้นที่โดยมีการปลูกสร้างเป็นสวน ก็มีได้มีคุณภาพดีเท่าที่ควรเมื่อเทียบกับแม่หลวงที่ปลูกในแหล่งกำเนิด ซึ่งกำลังอยู่ในช่วงการดำเนินการทดลองปลูกในพื้นที่ต่างๆ ที่แม่หลวงได้กระจายตัวออกไป

จากการศึกษาพบว่าแม่หลวง ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ที่มีการปลูกเป็นสวน พบว่ามีการปลูกเป็นสวนในจังหวัด สกลนคร นครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ขอนแก่น เลย และอุดรธานี ซึ่งมีการปลูกเป็นสวนเชิงเดี่ยว และมีการปลูกแซมกับพืชชนิดอื่น จากการสำรวจข้อมูลจากผู้ประกอบการแปรรูปและคนกลางผู้รวบรวมในจังหวัดสกลนครพบว่าในปี พ.ศ. 2550-2551 มีปริมาณวัตถุดิบของผลแม่หลวงในจังหวัดสกลนครและจังหวัดใกล้เคียงภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนมีปริมาณผลแม่หลวงไม่น้อยกว่าปีละ 250 ตัน (ชมรมหมากแม่สกลนคร, 2555) โดยปริมาณผลแม่หลวงดังกล่าว รวมทั้งที่มีอยู่ตามธรรมชาติ

จากการศึกษาพบว่าคนกลางผู้รวบรวม แถบอำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดสกลนครที่รวบรวมผลเม่าหลวงจากต้นเม่าหลวงตามธรรมชาติ และเหมาสวนเม่าหลวงที่มีการปลูกใหม่โดยสำรวจเม่าหลวงตั้งแต่ดอกหรือติดลูกซึ่งให้ข้อมูลว่า สามารถรวบรวมผลเม่าหลวงได้ตามธรรมชาติ โดยส่วนใหญ่ใช้แรงงานของตนเองและครอบครัวในการเก็บเกี่ยววัตถุดิบ และมีจ้างแรงงานเสริม โดยจ่ายจ้างเหมาแรงงานวันละ 200 บาท ซึ่งการจ้างแรงงานขึ้นอยู่กับความยากง่ายของการเก็บวัตถุดิบและปริมาณผลเม่าหลวง จากการสอบถามพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวม ได้ทำอาชีพนั้นมาตั้งแต่ปี 2538 และถือเป็นรายได้หลักของครอบครัวถึง 80 % ซึ่งใช้ระยะเวลาในการดำเนินการเพียง 3 เดือน ใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 30,000 บาท ได้ผลตอบแทนถึงเท่าตัว สามารถรวบรวมผลเม่าหลวง ได้ไม่ต่ำกว่าปีละ 20 ตัน โดยคนกลางผู้รวบรวมในแถบอำเภอกุฉินารายณ์ มีการทำงานเป็นทีมงาน แบ่งพื้นที่กันทำงาน จัดส่งผลเม่าหลวงที่รวบรวมได้ให้กับโรงงานแปรรูปน้ำผลไม้และไวน์ ทั้งภายในจังหวัดและภายนอกจังหวัด รวมถึงมีการจำหน่ายผลสด ตามตลาดสดทั่วไป เนื่องจากเป็นผลไม้ที่ขายดี คนนิยมบริโภคกันมาก นอกจากกินผลสด ยังมีการนำไปทำเป็นส้มตำ ตามรูปแบบวิถีชีวิตของคนอีสานทั่วไป

ส่วนคนกลางผู้รวบรวมในเขตพื้นที่อำเภวาริชภูมิและอำเภอพวนนาคิมซึ่งทำอาชีพรวบรวมผลเม่าหลวงเป็นอาชีพเสริมจากการปลูกสวนยางและทำสวนมะม่วงนอกฤดู ใช้ระยะเวลา 2 เดือนในการรวบรวมผลเม่าใช้เงินทุนเริ่มต้น 20,000 บาท สามารถทำรายได้ถึง 60,000 บาท ปริมาณผลเม่าหลวงที่รวบรวมได้จำนวน 2 ตัน โดยใช้อุปกรณ์ง่ายๆ ได้แก่ บันไดไม้ไผ่ ตะกร้า เข่งใส่ผลไม้ ไม้ขอ รถยนต์

จากการศึกษาจะเห็นได้ว่า คนกลางผู้รวบรวมมีเทคนิควิธีการในรูปแบบการจัดการคล้ายๆ กัน โดยมีการสำรวจต้นเม่าหลวงหรือสวนเม่าหลวง เริ่มตั้งเดือนเมษายน-มิถุนายน เพื่อประมาณการปริมาณวัตถุดิบที่จะมี และจองต้นเม่าหรือสวนเม่าไว้ก่อน โดยตกลงการซื้อขายไว้ล่วงหน้าโดยมีการวางเงินมัดจำหรือซื้อขายล่วงหน้า ในช่วงที่ผลเม่าหลวงเริ่มออกในเดือน กรกฎาคม-สิงหาคม คนกลางผู้รวบรวมก็ตระเวนเก็บเกี่ยววัตถุดิบที่จองไว้พร้อมกับติดต่อแหล่งรับซื้อวัตถุดิบไปพร้อมกัน ซึ่งคนกลางผู้รวบรวมมีส่วนสำคัญในการจัดหาวัตถุดิบผลเม่าหลวงให้กับโรงงานแปรรูปอย่างยิ่ง

3.3 ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ปลูกเม่าหลวง

จากการศึกษาวิจัยพบว่าต้นทุนการปลูกสวนเม่าหลวง เฉลี่ย 11,533 บาท/ไร่ จำแนกเป็น

1) ต้นทุนเงินสดร้อยละ 63 รายการค่าใช้จ่ายหลักคือ แรงงานจ้าง รองลงมา คือ ค่าพันธุ์เม่าหลวง ค่าปุ๋ยเคมี ค่าเตรียมดินปลูก ค่าน้ำ ปุ๋ยอินทรีย์/ปุ๋ยคอก และค่าสารเคมีปราบวัชพืช ตามลำดับ

2) ต้นทุนไม่เป็นเงินสดร้อยละ 37 รายการค่าใช้จ่ายหลักคือ ค่าใช้ที่ดิน รองลงมาคือ ค่าแรงงานครัวเรือน และค่าเสื่อมอุปกรณ์ ตามลำดับ

3) ผลตอบแทนสุทธิ ในการปลูกสวนเม่าหลวงเหนือต้นทุนทั้งหมด เฉลี่ย 7,216.89 บาท/ไร่ คิดเป็นราคาขายเฉลี่ย 25 บาท/กิโลกรัม ซึ่งหากพิจารณาเฉพาะผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสด เฉลี่ย 11,484.11 บาท/ไร่ คิดเป็นราคาขาย 25 บาท/กิโลกรัม

ตารางที่ 1 แสดงต้นทุน และผลตอบแทนในการปลูกสร้างสวนแม่หลวงเฉลี่ยต่อไร่

รายการ	ต้นทุน		รวม
	คิดต้นทุนเงินสด	คิดต้นทุนไม่เป็นเงินสด	
ต้นทุนผันแปร			
- ค่าเตรียมดินปลูก	1,000		1,000
- ค่าพันธุ์แม่	1,500		1,500
- ค่าสารเคมีปราบวัชพืช	265.89		265.89
- ค่าปุ๋ยเคมี	1,400		1,400
- ค่าปุ๋ยอินทรีย์/ปุ๋ยคอก	500		500
- ค่าน้ำ	600		600
- ค่าแรงงานจ้าง	2,000		2,000
- ค่าแรงงานครัวเรือน		1,400	1,400
ต้นทุนคงที่			
- ค่าใช้ที่ดิน		2,200	2,200
- ค่าเสื่อมอุปกรณ์		667.11	667.11
ต้นทุนทั้งหมด เฉลี่ย (บาท/ไร่)			11,533
ได้ผลตอบแทนเฉลี่ย (บาท/ไร่)			18,750
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด			
- เฉลี่ย (บาท/ไร่)			7,216.89
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด			
- เฉลี่ย (บาท/ไร่)			11,484.11

ปัญหาในการผลิตผลแม่หลวง ผู้ปลูกร้อยละ 70 ของจำนวนผู้ปลูก พบปัญหาหนอนเจาะลำต้น ในระยะ 2 ปีแรกของการปลูก ซึ่งผู้ปลูกต้องดูแลต้นแม่หลวงอย่างดีในช่วงระยะเวลาเริ่มต้น รองลงมาพบปัญหาการสุกไม่พร้อมกันในข้อผลแม่หลวง ซึ่งผู้ปลูกแก้ปัญหาโดยการเก็บผลแม่หลวงเมื่อยังไม่สุกเต็มที่คือ ผลด้า 50%- 70% เพื่อป้องกันผลแม่หลวงร่วงหล่นจากช่อก่อน

3.4 วิธีการตลาด และส่วนเหลือการตลาดของแม่หลวง

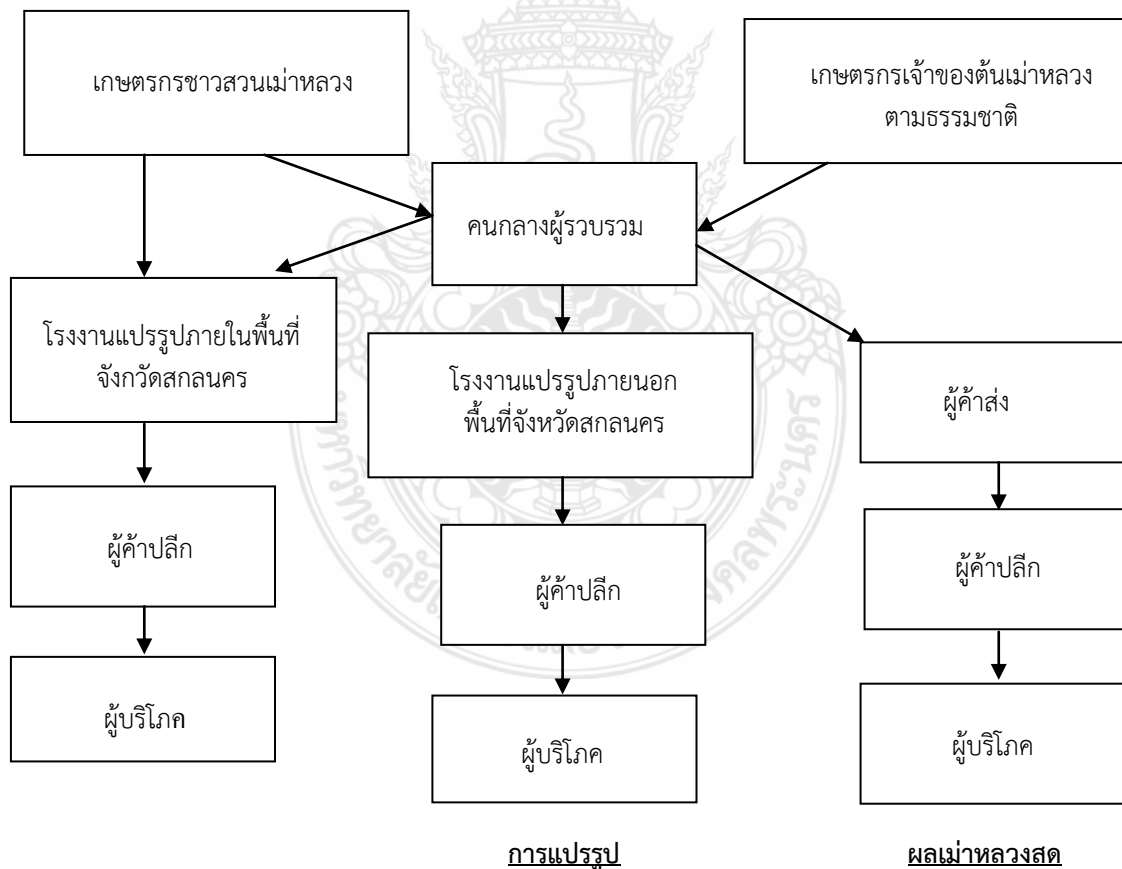
3.4.1 วิธีการตลาดของแม่หลวง

วิธีการตลาด ของแม่หลวง แยกออกเป็นตลาดที่บริโภคผลสด และ ตลาดเพื่อการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ โดยเฉพาะน้ำผลไม้ และไวน์ ทั้งภายในจังหวัดสกลนครและภายนอกจังหวัด โดยผ่านคนกลางผู้รวบรวมเป็นผู้กระจายผลแม่หลวงไปยังที่มีความต้องการผลแม่หลวง ซึ่งพื้นที่จำหน่ายผลแม่หลวงใหญ่ที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือคือตลาดริมดง ตำบลสร้างค้อ อำเภอภูพาน ถนนสายสกลนคร- กาฬสินธุ์ และเป็นจุดรวมของการจำหน่ายผลแม่หลวงที่สำคัญของจังหวัดสกลนคร ซึ่งวิธีการตลาด ของแม่หลวงในจังหวัดสกลนคร โดยเฉพาะอำเภอภูพาน อำเภอวาริชภูมิ อำเภอนิคมน้ำอูน อำเภอพรรณานิคม อำเภอสว่างแดนดิน ปริมาณผลแม่หลวงส่วนใหญ่เกษตรกรขายให้กับพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมผลแม่หลวงในท้องถิ่น ในลักษณะที่รับซื้อแบบเจ้าประจำ เนื่องจากมีความสัมพันธ์การรับซื้อเป็นประจำทุกปี ซึ่งพ่อค้าคนกลางผู้รวบรวมเป็นผู้กำหนดราคา ต่อรอราคากันระหว่างผู้รวบรวม กับเจ้าของสวนแม่หลวงหรือต้นแม่หลวงตามธรรมชาติ โดยผู้รวบรวมได้มาเก็บเกี่ยว ผลแม่หลวงที่ต้น หรือที่สวน มีการชำระเงิน 2 รูปแบบ คือ

- 1) จ่ายเงินสดหลังจากการส่งมอบผลเฝ้าโดยการเหมาสวน หรือเหมาตัน
- 2) ตกลงราคากันแล้วจ่ายเงินสดล่วงหน้าทั้งหมดหรือ จ่ายเงินมัดจำล่วงหน้าบางส่วน ประมาณ 1-3 เดือน และเมื่อมีการเก็บเกี่ยวผลเฝ้าหลวงจริง จึงจ่ายเงินส่วนที่เหลือแก่เจ้าของต้น หรือเจ้าของสวน

คนกลางผู้รวบรวมสามารถขายผลเฝ้าหลวงให้แก่โรงงานที่แปรรูป ในจังหวัดสกลนคร และขายให้แก่โรงงานแปรรูปภายนอกจังหวัด ตลอดจนการขนส่งผลเฝ้าหลวงกับตลาดการบริโภคผลสดซึ่งกระบวนการขนส่งผลเฝ้าหลวง คนกลางผู้รวบรวมจะเก็บผลเฝ้าหลวงใส่ตะกร้าผลไม้ หรือเชิงพลาสติก รองด้วยใบตอง หรือกระดาษหนังสือพิมพ์ โดยส่วนใหญ่ผลเฝ้าหลวงที่ผู้รวบรวมขนส่ง ให้กับโรงงานแปรรูปภายนอกจังหวัดสกลนครจะมีราคาสูงกว่าผลเฝ้าหลวงในพื้นที่จังหวัดสกลนคร เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการตลาด เป็นค่าขนส่ง ค่าติดต่อประสานงาน และค่าความเสี่ยงของผลเฝ้าหลวงเสียหายระหว่างการขนส่ง

วิธีการตลาดเฝ้าหลวงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน โดยเฉพาะจังหวัดสกลนครมีทั้งตลาดแปรรูปและตลาดบริโภคผลสด ซึ่งเกษตรกรที่เป็นเจ้าของสวนเฝ้าหลวงและเจ้าของต้นเฝ้าหลวงตามธรรมชาติส่วนใหญ่ ถูกรวบรวมผลเฝ้าหลวงโดยคนกลางผู้รวบรวม มารับซื้อผลเฝ้าหลวงที่บ้าน และมีเกษตรกรบางรายนำผลเฝ้าหลวงมาขายให้กับโรงงานแปรรูปด้วย



รูปที่ 1 แสดงวิธีการตลาดเฝ้าหลวงในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน

3.4.2 ส่วนเหลือจากการตลาดของเม่าหลวง

จากการศึกษาส่วนเหลือจากการตลาดในส่วนของต้นทุนการตลาด โดยแยกตามวิธีการตลาด ของ ผลเม่าหลวง กล่าวถึงส่วนประกอบต้นทุนการตลาดของผู้รวบรวม ซึ่งส่วนของโรงงานแปรรูปนั้นไม่สามารถวิเคราะห์ส่วนเหลือจากการตลาด ซึ่งโดยปกติการทำธุรกิจใดก็ตามต้องมีการลงทุนในเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ เท่าที่จำเป็นสำหรับการทำการตลาดที่จะต้องทำ โดยมียานพาหนะรถบรรทุก 4 ล้อและอุปกรณ์ที่ใช้ในการรวบรวม เช่น ตะกร้า หรือเข่ง สำหรับใส่ผลเม่า ตาชั่ง เครื่องคิดเลข บันไดไม้ไผ่ มีด กรรไกรตัดแต่งกิ่ง ในส่วนของผู้ค้าปลีก ก็ต้องมีเครื่องมือ อุปกรณ์การทำธุรกิจ เช่นเดียวกัน เช่น เข่งพลาสติก ตาชั่ง และเครื่องคิดเลข ซึ่งผู้ค้าปลีกเองจะต้องเสียค่าสถานที่ ในการขายที่จะต้องจ่ายเป็นค่าธรรมเนียมสถานที่จำหน่าย ซึ่งมีผู้ค้าปลีกรายหนึ่งลงทุนประมาณ 302,800 บาท และมีค่าเสื่อมเครื่องมือ อุปกรณ์ ปีละ 16,500 บาท

จากการสำรวจผู้รวบรวมในจังหวัดสกลนคร จำนวน 5 ราย ทุกรายส่งผลเม่าเข้าโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเม่าหลวง และขายผลเม่าหลวงเฉลี่ยรายละ 20 ตัน ต่อปี ส่งผลเม่าเข้าโรงงานแปรรูปเฉลี่ยรายละ 14 ตันต่อปี หรือร้อยละ 70 และขายปลีกเฉลี่ยรายละ 6 ตันต่อปี หรือร้อยละ 30 ของปริมาณผลเม่าหลวงที่ทำธุรกิจทั้งหมด ซึ่งข้อมูลผู้รวบรวมผลเม่าหลวงรายหนึ่ง มูลค่าผลเม่าหลวงที่ซื้อคิดเป็นร้อยละ 40 ของยอดขาย จึงมีกำไรขั้นต้นคิดเป็นร้อยละ 60

ส่วนประกอบของต้นทุนการตลาดของผู้รวบรวมเป็นต้นทุนผันแปรเท่ากับ 96,700 บาท หรือร้อยละ 19.34 ได้แก่ ค่าจ้างแรงงาน ร้อยละ 6.00 ตามด้วยค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ร้อยละ 4.80 นอกนั้นเป็นร้อยละที่ต่ำ ได้แก่ ค่าสมุดปากกา ค่าโทรศัพท์ ค่าใบตอง และ ค่ากระดาษหนังสือพิมพ์ และต้นทุนคงที่เท่ากับ 21,120 บาทหรือร้อยละ 4.24 ค่าเสื่อมราคารถยนต์เป็นต้นทุนคงที่ที่สำคัญร้อยละ 4.00 นอกนั้นเป็นเครื่องมืออุปกรณ์อื่น ๆ ที่ใช้ในการรวบรวมรวมเป็นต้นทุนรวมเท่ากับ 117,910 บาท หรือร้อยละ 23.58 ของมูลค่าขาย มีกำไรสุทธิต่อราย เฉลี่ยร้อยละ 36.41 ของยอดขาย หรือเฉลี่ยตันละ 9,104.50 บาท หรือกิโลกรัมละ 9.10 บาท

4. สรุป

การศึกษาสถานภาพของวัตถุดิบของพืชสกุลเม่าเชิงธุรกิจ หรือ เม่าหลวง ในด้านการผลิตและการตลาด ด้านการปลูกได้มีการตัดสายพันธุ์เม่าหลวงเชิงการค้าไว้ เกือบกว่า 20 สายต้น ทั้งในเขตพื้นที่ อำเภอกุฉินารายณ์ อำเภอกุดบาก อำเภอน้ำโสม และอำเภอน้ำขุ่น โดยได้มีการกระจายพันธุ์จำหน่ายกิ่งพันธุ์ออกนอกพื้นที่จังหวัดสกลนครไปทั่วประเทศ โดยผู้ปลูกสวนเม่าหลวงที่ศึกษาวิจัยมีระยะเวลาในการปลูกเฉลี่ยประมาณ 7 ปี พื้นที่ปลูกเฉลี่ยประมาณ 6 ไร่ต่อราย ระยะเวลาปลูก 8x8 เมตร ซึ่งส่วนใหญ่ปลูกเม่าหลวงเชิงเดี่ยว และมีการปลูกพืชชนิดอื่นแซมบ้าง โดยเจ้าของสวนเม่าหลวงจำหน่ายผลผลิตในพื้นที่โรงงานแปรรูปที่มีในจังหวัดสกลนคร ร้อยละ 90 จำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 10 และพื้นที่ที่ปลูกสวนเม่าหลวงได้กระจายตัวไปทั่วประเทศโดยใช้แหล่งกิ่งพันธุ์เม่าหลวงของจังหวัดสกลนคร และจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน ที่ได้เริ่มปลูกสวนเม่าหลวง ได้แก่จังหวัดนครพนม จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดกาฬสินธุ์ จังหวัดอุดรธานี และจังหวัดเลย

ต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ปลูกเม่าหลวงในจังหวัดสกลนครมีต้นทุนรวมเฉลี่ยต่อไร่ 11,533บาท โดยคิดเป็นต้นทุนเงินสด ร้อยละ 75.14 และต้นทุนไม่เป็นเงินสด ร้อยละ 24.86 ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 750 กิโลกรัม อายุสวนเฉลี่ย 7 ปี ราคาผลเม่าหลวงเฉลี่ย 25 บาท/กิโลกรัม และต้นทุนที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 7,265.89 บาท/ไร่ และค่าใช้จ่ายหลักที่พบคือ ค่าแรงงานจ้าง ค่าพันธุ์เม่า ค่าน้ำ ค่าปุ๋ยอินทรีย์ หรือปุ๋ยคอก ตามลำดับ ซึ่งผู้ปลูกสวนเม่าหลวงพบกับปัญหาด้านการผลิตคือ ในระยะแรกของการปลูก 2 ปีแรกพบศัตรูพืชที่เป็นหนอนเจาะลำต้น การสุกไม่พร้อม กันของข้อผลเม่าหลวง และการร่วงของผลในการติดข้อ โดยมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนรวมเท่ากับ 7,216.89 บาท ต่อไร่ และมีผลตอบแทนเหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 11,484.11 บาทต่อไร่

วิธีการตลาด ของเม่าหลวง แยกออกเป็นตลาดที่บริโภคผลสด และ ตลาดเพื่อการแปรรูป ทั้งภายในจังหวัด สกลนครและภายนอกจังหวัด โดยจำหน่ายผลเม่าหลวงผ่านคนกลางผู้รวบรวมซึ่งเป็นผู้กระจายผลเม่าหลวงไปยัง ที่มีความต้องการผลเม่าหลวง ซึ่งพื้นที่ที่มีการจำหน่ายผลเม่าหลวงใหญ่ที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือคือตลาดริมดง ตำบลสร้างคือ อำเภอภูพาน ถนนสายสกลนคร- กาฬสินธุ์ และเป็นจุดรวมของการจำหน่ายผลเม่าหลวงที่สำคัญของ จังหวัดสกลนคร มีเกษตรกรชาวสวนเม่าหลวงบางส่วนที่ได้เก็บเกี่ยวผลเม่าหลวงส่งโรงงานแปรรูปและส่งขายตามตลาด ทั่วไป

ส่วนเหลือการตลาดผลเม่าหลวงของคนกลางผู้รวบรวมในจังหวัดสกลนคร มีกำไรสุทธิต่อราย 182,090 บาท หรือร้อยละ 36.41 ของยอดขาย หรือกำไรเฉลี่ยตันละ 9,104.50 บาท หรือกิโลกรัมละ 9.10 บาท ซึ่งเป็น ผลตอบแทนที่คนกลางผู้รวบรวมพอใจ และมีทัศนคติที่ต้องการรวบรวมผลเม่าหลวงต่อไป โดยการรวบรวมผลเม่าหลวง มีการแบ่งพื้นที่ในการรวบรวมผลเม่าหลวง

4.1 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัย

- 1) ควรศึกษาวิจัยแก้ปัญหาในด้านการผลิตผลเม่าหลวงให้ได้คุณภาพดี ซึ่งปัญหาที่เกษตรกรพบคือหนอน เเจาะต้นทำให้ต้นเม่าหลวงมักจะตายในช่วงระยะ 3 ปีแรก และเม่าหลวงไม่ให้ผลผลิตติดผลทุกปี เมื่อติดผลแล้วมักผล ร่วง
- 2) ควรส่งเสริมให้ใช้กิ่งเม่าหลวงพันธุ์ดีในการปลูกทั้งภายในและภายนอกจังหวัดสกลนคร เพื่อสามารถ ขยายขนาดของตลาดเม่าหลวงให้กว้างขึ้น และทำให้ผู้บริโภคได้รู้จักพืชชนิดนี้มากขึ้น
- 3) ควรมีการจัดทำแผนยุทธศาสตร์เม่าหลวง เพื่อกำหนดกรอบทิศทางเป้าหมายอย่างเป็นระบบเพื่อพัฒนา ให้เม่าหลวงเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีศักยภาพต่อไปในอนาคต ซึ่งจะต้องอาศัยความร่วมมือจากหลายภาคส่วนเข้ามา ขับเคลื่อนร่วมกัน

5. กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน ที่สนับสนุนทุนวิจัย และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะสมาชิกชมรมหมากเม่าสกลนคร ที่ให้การสนับสนุนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการทำวิจัย ตลอดจนหน่วยงาน ต้นสังกัดคือคณะทรัพยากรธรรมชาติ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลอีสาน วิทยาเขตสกลนคร ที่ให้การสนับสนุน อำนาจความสะดวกในการทำงานวิจัยให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี และขอขอบคุณ ผศ.มลิวรรณ์ กิจชัยเจริญ ที่ให้การ ช่วยเหลือในการทำงานวิจัย

6. เอกสารอ้างอิง

- คนพ วรณวงศ์. 2555. (สัมภาษณ์วันที่ 20 กันยายน 2555)
ชมรมหมากเม่าสกลนคร. 2555. เอกสารประกอบการประชุมสมาชิกชมรมหมากเม่าสกลนคร. (อัดสำเนา)
ทองเว เพ็ญราษฎร์. 2555. (สัมภาษณ์วันที่ 20 กันยายน 2555)
สำนักงานเกษตรจังหวัดสกลนคร. 2545. แบบสำรวจและรายงานต้นหมากเม่า และพื้นที่สวนหมาก เม่าจังหวัดสกลนคร. (อัดสำเนา).
ศิริพร สารคล่อง. 2547. ศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนการปลูกเม่าหลวงกับพืชเศรษฐกิจอื่นในจังหวัดสกลนคร. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
อร่าม คุ่มกลาง และวินัย แสงแก้ว. 2543. งานประดิษฐ์คิดค้นผลิตภัณฑ์จากพืชตระกูลเม่า. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์คุรุ สภาลาดพร้าว.