

บทที่ 4

โครงสร้างของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์ในภาคใต้

จากข้อมูลที่สำรวจได้ผู้ดำเนินโครงการจะทดลองศึกษาโครงสร้างของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์ในภาคใต้ในปี พ.ศ. 2522 โดยหวังว่าการศึกษานี้อาจจะได้พบสิ่งที่น่าสนใจ เกิดบางประการที่อาจจะ เป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการปลูกและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์ในอนาคต

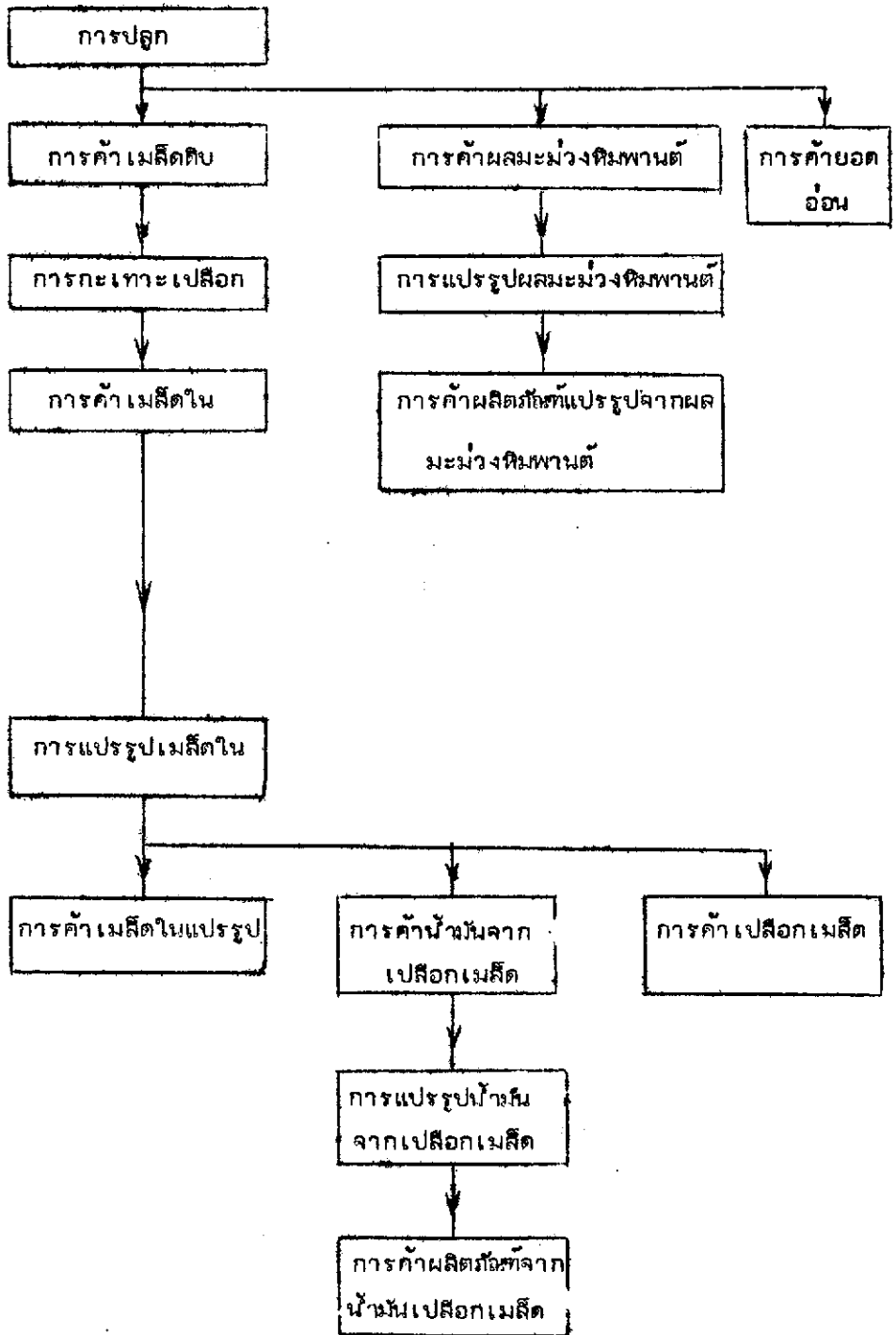
4.1 แผนผังของกระบวนการผลิตและจำหน่ายผลิตผลจากมะม่วงหิมพานต์

จากการศึกษาเกี่ยวกับมะม่วงหิมพานต์เราสามารถสร้างแผนผังการผลิตและจำหน่ายผลิตผลจากมะม่วงหิมพานต์ ดังแสดงในรูป (4-1) กระบวนการเริ่มด้วยการปลูกมะม่วงหิมพานต์ สำหรับในเมืองไทยผลิตผล ที่ผู้ปลูกขายได้มี 3 อย่าง คือ

1. เมล็ดดิบ เป็นผลิตผลหลักซึ่งสามารถขายให้แก่พ่อค้าคนกลางซึ่งจะนำไปจำหน่ายต่อผู้กะเทาะ เปลือกอีกครั้งหนึ่ง
2. ยอดอ่อน สามารถเก็บขายเป็นผักได้ ผู้ปลูกที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีได้แจ้งว่ารายได้จากการขายยอดอ่อนจะให้รายได้จุนเจือเกษตรกร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระยะที่ต้นยังไม่สามารถจะให้ผลได้ และรายได้จากการขายยอดอ่อนเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามไป
3. ผล ในปัจจุบันนี้มีการค้าผลมะม่วงหิมพานต์แต่เพียงเล็กน้อย แม้ว่าผลมะม่วงหิมพานต์จะนำไปทำไวน์หรือแยมได้ก็ไม่มีผู้นิยมทำ ปัญหาประการหนึ่งคือการเก็บผลโดยการปล่อยให้ตะกร้อจะต้องใช้แรงงานมาก ผลที่ขายได้จะไม่คุ้มค่าใช้จ่าย นอกจากนี้แล้วการเก็บผลลงมาบริโภคจำเป็นต้องปล่อยให้ผลและเมล็ดลงมาพร้อมกัน อาจจะได้เมล็ดที่ไม่แก่สด เต็มที่ซึ่งให้เมล็ดในที่มีคุณภาพต่ำ

พ่อค้าคนกลางรับซื้อเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ทั้งเปลือกไปจำหน่ายแก่โรงงานกะเทาะเปลือก โรงงานส่วนใหญ่จะขายเมล็ดในมะม่วงหิมพานต์ตัวแก่พ่อค้าคนกลางซึ่งจะนำไป

จำหน่ายแก่พ่อค้ารายย่อยซึ่งจะจำหน่ายแก่ผู้บริโภค ในประเทศไทยมีการแปรรูปเมล็ดใน



รูป (4-1)

แผนผังของกระบวนการผลิตและจำหน่าย

มะม่วงหิมพานต์ เช่นการฉาบน้ำตาล หรือการอบเกลือ น้อยมาก จากการสอบถาม โรงงานกะเทาะเปลือกเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ โรงงานส่วนใหญ่ไม่สามารถเก็บผลพลอยได้ที่สำคัญคือน้ำมันจากเปลือกเมล็ด (CNSL) มาจำหน่ายได้ ทั้งนี้เนื่องจากกรรมวิธีการเผาหรือทอดเมล็ดทำให้ไขมัน CNSL ไหมหรือระเหยไปแทบหมดสิ้นมีผู้กะเทาะเปลือกเพียง 1 ราย ที่จังหวัดกระบี่ซึ่งแจ้งว่าได้จำหน่ายน้ำมันจากเปลือกเมล็ดแก่โรงงานทอเฟอร์นิเจอร์เพื่อใช้ทำสีทาไม้ แต่มีได้แจ้งราคาหรือปริมาณการจำหน่าย ผลพลอยได้ที่โรงงานกะเทาะเปลือกขายได้ก็คือ เปลือกเมล็ดซึ่งมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อจากโรงงานในภูเก็ตในราคาเฉลี่ย กก.ละ 10.77 บาท ซึ่งเจ้าของโรงงานเข้าใจว่าพ่อค้าเหล่านี้จะส่ง เปลือกเมล็ดไปขายต่อยังประเทศอื่นเพื่อใช้ทำยา ซึ่งความเข้าใจนี้จะเป็นจริงประการใดยังไม่สามารถตรวจสอบได้

4.2 ราคาซื้อขายในขั้นตอนต่าง ๆ ของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์

จากข้อมูลที่สำรวจได้เราสามารถสร้างแผนผังของราคาซื้อขายในขั้นตอนต่าง ๆ ทำให้ทราบถึงค่าเฉลี่ยของความแตกต่างระหว่างราคาซื้อและราคาขายซึ่งผู้ประกอบการมักจะได้รับผลประโยชน์ แต่การศึกษาครั้งนี้ยังไม่สามารถศึกษาถึงต้นทุนในการดำเนินการแต่ละขั้นตอนได้จึงไม่สามารถหาค่าเฉลี่ยของกำไรที่ผู้ประกอบการได้รับ

ในการสร้างแผนผังของราคาซื้อขายจะได้พิจารณาเฉพาะกระบวนการที่เกิดขึ้นมากที่สุดที่สำรวจพบ โดยถือเอาพื้นที่ปลูก 1 ไร่ เป็นหลัก กล่าวคือ

1. ผู้ปลูกอยู่ในจังหวัดกระบี่ ปลูกมะม่วงหิมพานต์ 28 ต้นต่อไร่ ซึ่งจะให้เมล็ดดิบเฉลี่ยต้น ละ 12.1 กก./ปี หรือ 339 กก. ต่อไร่ต่อปี ขายเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ต่อพ่อค้าคนกลางในราคาเฉลี่ย 5.64 บาท/กก. ผู้ปลูกจะมีรายได้จากการขายเมล็ดดิบ 1912 บาทต่อไร่ต่อปี

2. พ่อค้าคนกลางนำเมล็ดมะม่วงหิมพานต์บรรจุรถยนต์มาตามถนนเพชรเกษม จากจังหวัดกระบี่ ผ่านอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ไปยังอำเภอเมืองจังหวัดปัตตานีและจำหน่ายเมล็ดดิบแก่โรงงานกะเทาะเปลือกในราคา 9.37 บาท/กก. จากเมล็ดดิบซึ่งได้จากพื้นที่ปลูก 1 ไร่ พ่อค้าจะต้องจ่ายเงินซื้อ 1912 บาท และนำไปขายในราคา $9.37 \times 339 = 3176$ บาท

3. ในการกะเทาะเปลือกนั้นกล่าวโดยประมาณ เมล็ดดิบ 15.0 กก. จะให้เมล็ดในหัว 1.0 กก. เพื่อความสะดวกในการพิจารณาจะถือว่าเมล็ดในทั้งหมดเป็นเมล็ดประกบคู่ซึ่งโรงงานจะจำหน่ายให้แก่พ่อค้าคนกลางในราคา 67.86 บาท/กก. ดังนั้นผู้กะเทาะเปลือกจะรับซื้อเมล็ดดิบจากผลผลิตจากพื้นที่ปลูก 1 ไร่ คือ 339 กก. ในราคา 3178 บาท

$$\text{เมล็ดดิบ 339 กก. ให้เมล็ดใน} = \frac{1.0}{15.0} \times 339 = 22.6 \text{ กก.}$$

$$\text{ผู้กะเทาะเปลือกขายเมล็ดในได้} = 22.6 \times 67.86 = 1534.536 \text{ บาท}$$

$$\therefore \text{กำไรเมื่อยังไม่หักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ} = 1534.536 - 3176 = -1641.464 \text{ บาท}$$

4. ผู้ค้าเมล็ดในรายใหญ่รับซื้อเมล็ดในมะม่วงหิมพานต์จากโรงงานในราคาเฉลี่ย 67.86 บาท/กก. เมื่อซื้อเมล็ดใน 67.8 กก. ในราคา 4602 บาท จะนำไปขายแก่ผู้ค้าเมล็ดในรายย่อยในอำเภอหาดใหญ่ และอำเภอเมือง จังหวัดสงขลาในราคา 79.86 บาท/กก.

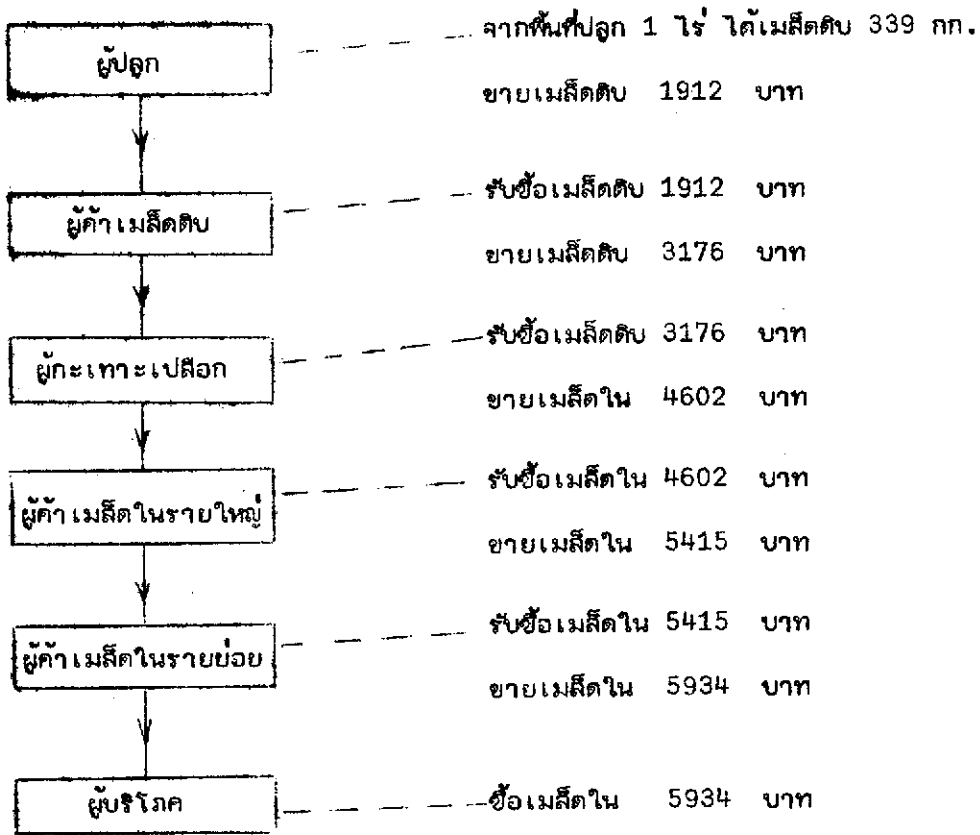
$$\text{ผู้ค้าเมล็ดในรายใหญ่จะขายเมล็ดในได้} = 67.8 \times 79.86 = 5,415.508 \text{ บาท}$$

$$\therefore \text{กำไรเมื่อยังไม่หักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ} = 5,415.508 - 4,602 = 813.508 \text{ บาท}$$

5. ผู้ค้าเมล็ดในรายย่อยรับซื้อเมล็ดใน 67.8 กก. ในราคา 5,415 บาท และนำมาขายต่อผู้บริโภคในราคาเฉลี่ย 87.52 บาท/กก.

$$\text{ผู้ค้าเมล็ดในรายย่อยขายเมล็ดในได้} = 67.8 \times 87.52 = 5,934.056 \text{ บาท}$$

$$\therefore \text{กำไรเมื่อยังไม่หักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ} = 5,934.056 - 5,415 = 519.056 \text{ บาท}$$



รูป (4-2)

ขั้นตอนและราคาซื้อขายของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์

6. ผู้บริโภคพอจะแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ ชาวไทยกลุ่มหนึ่ง อีกกลุ่มหนึ่งคือชาวต่างประเทศ ซึ่งได้แก่นักท่องเที่ยวชาวมาเลเซีย และสิงคโปร์ จากพื้นที่ปลูกมะม่วงหิมพานต์ 1 ไร่ ซึ่งให้เมล็ดใน 87.8 กก.

ผู้บริโภคจะจ่ายเงินซื้อเมล็ดในเหล่านี้เป็นเงิน 5,934 บาท

รูป (4-2) แสดงราคาซื้อขายในขั้นตอนต่าง ๆ ของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์โดยย่อ ดังมีรายละเอียดตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

4.3' ข้อสรุป

การศึกษาในที่นี้ทำได้เพียงในเรื่องเกี่ยวกับโครงสร้างเคร่า ๆ ของขั้นตอนและราคาซื้อขายในขั้นตอนต่าง ๆ ของธุรกิจและอุตสาหกรรมมะม่วงหิมพานต์ ซึ่งให้ภาพแสดงถึงกระบวนการต่าง ๆ พอสมควร หากต้องการภาพที่ชัดเจนเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินการแต่ละขั้นตอนก็จำเป็นต้องศึกษาเพิ่มเติมอย่างละเอียด ซึ่งไม่สามารถทำได้ในโครงการวิจัยนี้