

สรุปผลการสัมมนา
เรื่อง “ศักยภาพมะม่วงไทยในตลาดโลก”

โดย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ร่วมกับ สมาพันธ์พลเมืองฐานรากแห่งประเทศไทย
และนิตยสารเมืองไม่ผล

วันอังคารที่ 12 พฤษภาคม 2552 ณ ห้องประชุมวัฒนา อาคารวิทยบริการ
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตบางเขน กรุงเทพฯ

ด้านการตลาด

จุดแข็ง

1. บริษัทผู้ประกอบการทางการส่งออกหลายราย มีประสบการณ์ในการค้าขายมะม่วงกับต่างประเทศมาช้านาน
2. บริษัทผู้ส่งออกมีมาตรฐานในการคัดเลือกวัตถุดิบ (มะม่วง) ภายใต้มาตรฐานการผลิตระบบ GAP ของเกษตรกร ซึ่งเป็นมาตรฐานที่กำหนดในเรื่องการผลิตมะม่วงคุณภาพ ตั้งแต่ การเพาะปลูก การดูแล การเลือกใช้สารเคมี กระทั่งการเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นมาตรฐานที่ต่างประเทศให้การยอมรับ
3. บริษัทผู้ส่งออกมีการประสานงานกับเกษตรกรชาวสวนมะม่วงอย่างใกล้ชิด พร้อมให้ความรู้ในเรื่องความต้องการของตลาด เช่น การห้ามใช้สารเคมีต้องห้ามที่เป็นอันตราย
4. บริษัทผู้ส่งออกบางรายมีการตกลงทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับเกษตรกร
5. มะม่วงที่คุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานการส่งออก สามารถจำหน่ายภายในประเทศ

จุดอ่อน

1. ไม่มีเครื่องมือในการตรวจสอบคุณภาพมะม่วง เช่น การเกิดเสี้ยนดำภายในมะม่วง เป็นต้น
2. การจัดเกรดมะม่วงยังไม่มีมาตรฐานที่เป็นมาตรฐานแบบเดียวกัน เช่น สี ขนาดของผล อายุการเก็บเกี่ยว เป็นต้น
3. การขนส่งที่มีอัตราสูง และระยะทางการขนส่งไกล ทำให้มะม่วงชำเสียหาย
4. ไม่สามารถกำหนดปริมาณการส่งออกล่วงหน้าที่แน่นอนได้
5. ไม่มี Thai Mart ร้านค้าของเราเองในจีนที่จะวางสินค้าตั้งราคาเองแทนการขายฝาก

โอกาส

1. ตลาดต่างประเทศมีความต้องการมะม่วงสดสูง ทั้งในญี่ปุ่น เอเชีย ยุโรป และตะวันออกกลาง โดยเฉพาะมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้เบอร์ 4 และสีทอง
2. มะม่วงพันธุ์มหาชนก และ R2E2 เป็นอีกความหวังหนึ่งที่ตลาดเริ่มให้การยอมรับมากขึ้น

อุปสรรค

1. โรงอบไอน้ำไม่เพียงพอ และราคาอบ/กก. ยังสูง
2. ประเทศไทยยังไม่มีเรือขนส่งสินค้าของเราเอง

ด้านการผลิต (เกษตรกร)

จุดแข็ง

1. เกษตรกรมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตมะม่วงคุณภาพ ภายใต้การทำงานเป็นกลุ่มชมรม สหกรณ์ และสมาพันธ์
2. มีระบบ GAP เป็นเครื่องมือในการผลิตเพื่อให้ได้คุณภาพมะม่วงแบบเดียวกัน
3. มีพันธุ์มะม่วงที่มีรสชาติอร่อยเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ และเหมาะสมกับสภาพพื้นที่การเพาะปลูกในประเทศไทย

จุดอ่อน

1. ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ตามราคาปัจจัยการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น เช่น ปุ๋ยแพง น้ำมันแพง
2. เกษตรกรมือใหม่ ขาดแหล่งข้อมูลสารสนเทศ เพื่อสืบค้นหาข้อมูลทางด้านเทคนิคการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออก หน่วยงานของรัฐ เช่น กรมส่งเสริมฯ ควรเป็นศูนย์กลางร่วมกับสมาพันธ์มะม่วงแห่งประเทศไทย
3. ขาดความรู้ในการป้องกันและรักษาโรคระบาด ส่งผลให้มะม่วงเสียหาย
4. ผลผลิตของเกษตรกรส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศที่ไม่แน่นอน เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้
5. เกษตรกรไม่มีที่ปรึกษาทางด้านวิชาการ
6. เกษตรกรไม่ทราบฐานข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการวางแผนการเพาะปลูก

ข้อเสนอแนะในการสัมมนา

1. เกษตรกรต้องรวมกลุ่ม ชมรม สมาคม สหกรณ์ หรือสมาพันธ์ให้เข้มแข็ง เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลประสบการณ์ ในการผลิตมะม่วงให้ได้คุณภาพในมาตรฐานแบบเดียวกัน
2. จัดทำโซนนิ่งและฐานข้อมูลการผลิตมะม่วงในแต่ละพื้นที่ให้ชัดเจน เช่น จำนวนผู้ปลูกมะม่วง พื้นที่การปลูก ปริมาณผลผลิตในแต่ละปี เพื่อใช้ในการวางแผนร่วมกับบริษัทผู้ส่งออกให้สอดคล้องกัน และง่ายต่อการที่ภาครัฐเข้ามาช่วยส่งเสริม ซึ่งสมาพันธ์ฯ และกรมส่งเสริมการเกษตรควรเป็นเจ้าภาพในการจัดทำโซนนิ่งและฐานข้อมูล นอกจากนั้นการจัดทำโซนนิ่งยังช่วยลดปัญหาผลไม้ล้นตลาดภายในประเทศ

3. จัดทำเว็บไซต์ข้อมูลกลางเพื่อให้ความรู้ทางการผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก สามารถค้นคว้าข้อมูลได้ง่าย รวดเร็ว ต้นทุนต่ำ เหมาะสำหรับเกษตรกรที่ไม่มีเวลาเดินทาง
4. รัฐบาลควรสนับสนุนเรื่องระบบน้ำชลประทาน พัฒนาเทคโนโลยีการผลิตและหลังเก็บเกี่ยว
