

T 3573



หน้า 22

เส้นทางชาวบ้าน

**ปรับโฉมมะม่วงไทย  
ลุยส่งออกตลาดเอเชีย**

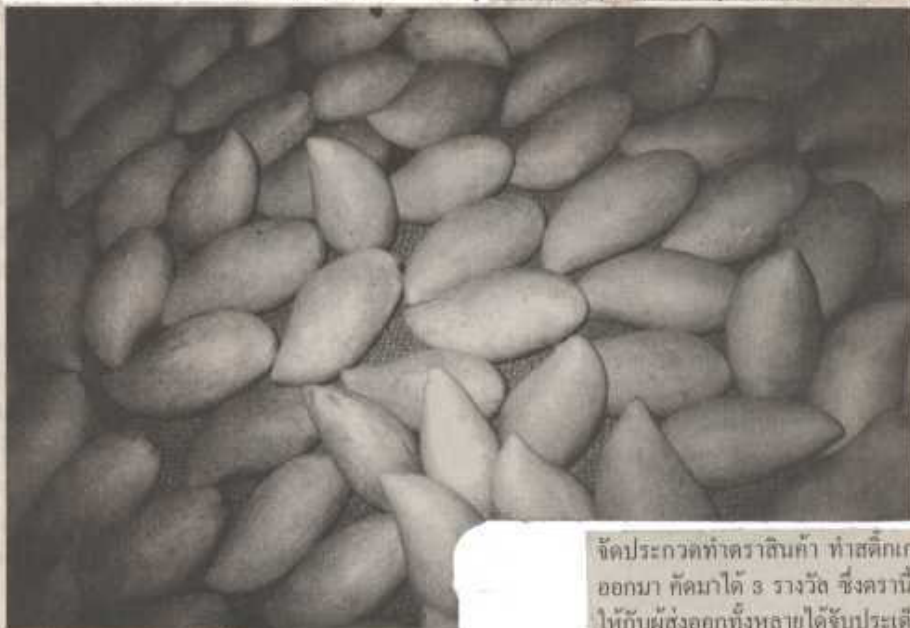
ภาวิณี เจริญญ์

**ย**ามนี้มองไปทางไหนก็จะเจอเจอแต่มะม่วง ทั้งมะม่วงสุกและมะม่วงดิบเต็มไปหมด ราคาที่ค่อนข้างถูกลงมากถ้าเทียบกับช่วงต้นฤดูที่มะม่วงเพิ่งออกมาใหม่ๆ เรียกว่ารับประทานมะม่วงกันจนเบื่ออีกทั้งมะม่วงนั้นเป็นผลไม้ยอดนิยมที่ปลูกกันแทบทุกบ้าน หลายบ้านที่ปลูกมะม่วงไว้ตอนนี้สุกพร้อมกันเยอะจนรับประทานไม่ไหวแม่จะแจกเพื่อนบ้านแล้วก็ตาม เขาต้องนำมากวนแปรรูปเพื่อให้เก็บไว้ได้นานๆ

ด้วยเหตุที่มะม่วงเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญอย่างหนึ่งของไทย เจ้าหน้าที่กองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.) จึงได้ให้ทุน รศ.ดร.ทิพย์วรรณ งามศักดิ์ และ

**กระบวนการศึกษา**  
ของคณะรศ.ดร.ทิพย์วรรณได้กำหนดพันธุ์ที่ศึกษา 5 พันธุ์ด้วยกันคือ แก้ว(สก.007) ไซคอนันต์ น้ำดอกไม้สีทอง มหาชนก และแรด โดยศึกษาเปรียบเทียบกับมะม่วงต่างประเทศ 2 พันธุ์คือ คาราวาวและเคนซิงตัน จากออสเตรเลีย ในแถบเอเชียฟิลิปปินส์จะส่งมะม่วงคาราวาว

ว่า ถ้าจะส่งออกต่างประเทศจะต้องทำให้เป็นสากลมากขึ้น แม้กระทั่งตราสินค้า หรือสติ๊กเกอร์ที่ติดบนลูกมะม่วง ต้องบ่งบอกความเป็นสากล แต่มีเอกลักษณ์ของไทยด้วย เท่าที่ส่งออกตอนนี้ก็มีรูปเป็นตราเรือหงส์บ้าง และรูปศาลาไทยบ้าง จริงๆ แล้วไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป สกว.จึง



มะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้สีทอง ซึ่งเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติรวมทั้งคนไทยด้วย

จัดประกวดทำตราสินค้า ทำสติ๊กเกอร์ และกล่องออกมา คิดมาได้ 3 รางวัล ซึ่งครั้งนี้จะเป็นแนวคิดให้กับผู้ส่งออกทั้งหลายได้จับประเด็นออกไปว่าทำอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจเป็นสากลมากขึ้นแล้วหยิบออกไปใช้ได้

คณะ ทำโครงการวิจัย "การพัฒนาผลิตภัณฑ์มะม่วงและความสามารถในการแข่งขันตลาดต่างประเทศ" พร้อมร่วมกับกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรฯ จัดประชุมเรื่อง "มะม่วงไทยเพื่อการส่งออก" โดยเชิญคณะผู้ทำวิจัย เจ้าของสวนมะม่วงและผู้ส่งออกมาประชุม

รศ.ดร.พีรเดช ทองอำไพ ผู้อำนวยการฝ่ายวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อการผลิตของ สกว. บอกเหตุผลหนึ่งที่ต้องทำวิจัยเรื่องนี้ว่า "ปัญหานี้ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกมะม่วงประมาณ 2.2 ล้านไร่ แต่ส่วนใหญ่ที่ผลิตได้จะบริโภคภายในประเทศ 99% มีเพียง 1% ที่ส่งออก ถ้าเป็นอย่างนี้ หากเราจะผลักดันมะม่วงออกไปสู่ต่างประเทศเราต้องเล่นในเชิงรุก ไม่ใช่ปล่อยให้ไหลไปเรื่อยๆ อย่างนี้ สิ่งหนึ่งที่ปกติในอดีตไม่มีการศึกษา คือความต้องการของตลาด ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะเราชอบอย่างไรเราก็ส่งอย่างนั้นไปขายเขา นึกว่าเขาจะชอบอย่างไรด้วย ปัญหาคือปริมาณการส่งออกมะม่วงจึงอยู่ในปริมาณคงที่ประมาณ 10 กว่าปีมาแล้ว ถ้าเราจะเล่นในเชิงรุกเราต้องไปศึกษาพฤติกรรมก่อนว่าตลาดเป้าหมายชอบอะไร"

ทั้งนี้ตลาดเป้าหมายที่กำหนดไว้ในตลาดเอเชีย เช่น ตลาดตะวันออกกลาง จีน ญี่ปุ่น ฮองกง เพราะระยะทางการขนส่งใกล้ ถ้าจะส่งออกยุโรป จะผู้ทางอินเดีย พวกอเมริกาได้ไม่ได้อีก เพราะใกล้กว่า 2

ตั้งชื่อเป็นมะนิลาซูเปอร์แมงโก โดยส่งออกเยอะมาก แต่นั่นเพราะญี่ปุ่นไปลงทุนไว้และส่งออกไปญี่ปุ่น ในขณะที่อิสราเอล บราซิล เม็กซิโก ก็ส่งออกเยอะ

ผลการทดสอบจากกลุ่มตัวแทนชาวจีน ญี่ปุ่น และตะวันออกกลาง ที่มีต่อมะม่วงไทย 5 พันธุ์ และต่างประเทศ 1 พันธุ์ คือ เคนซิงตัน พบว่าชาวจีนชอบรสชาติของมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองและมหา

ชนมากที่สุด ชาวฮ่องกงชอบน้ำดอกไม้สีทอง และพันธุ์เคนซิงตัน คนญี่ปุ่นชอบน้ำดอกไม้สีทองเพราะสีเปลือกเนื้อสวย ส่วนพวกตะวันออกกลางชอบดอกไม้สีทองและเคนซิงตัน สรุปแล้วกลุ่มผู้บริโภคต่างชาติเหล่านี้รวมทั้งคนไทย ชอบมะม่วงน้ำดอกไม้สีทองมากที่สุด สำหรับรสชาติของมะม่วงคาราวาว จากการศึกษามะม่วงไทยไม่ได้เลย เรามีข้อได้เปรียบ ตอนนี้ตลาดหลักที่เราส่งออกก็มีมาเลเซีย ฮองกง จีน และญี่ปุ่น

รศ.ดร.พีรเดชบอก

จากผลระดมความคิดเห็นสรุปว่าควรรใช้คำว่า "ThaiMango" โดยมีคำขวัญที่ควรใช้ในจีนแรกสำหรับการแนะนำมะม่วงไทยออกสู่ตลาดสากลคือ Your Fresh Taste หรือ The Fresh Taste ที่นี่องน้ำผึ้ง ทุยบรรจง จงพิทักษ์พงศ์ เกษตรกร อายุ 50 ปี เกษตรกรจาก อ.บ้านฉาง จ.ระยอง เล่าประสบการณ์การปลูกมะม่วงให้ฟังบ้าง "ที่สวนผมปลูกมะม่วงอย่างเดียวชั้นชาประมาณ 100 กว่าไร่ เสียค่าเช่าประมาณ 2-5 พันบาทต่อไร่ ทำมาประมาณ 20 ปี มีน้ำดอกไม้สีทองเป็นตัวหลัก และทวายเดือน 9 ผลผลิตส่วนใหญ่ส่งขายภายในประเทศ เพราะทำนอกฤดู ถ้าส่งออกราคาจะสู้เมืองไทยไม่ได้ คือหากเกิน 40 บาทต่อกิโลกรัม ผู้ส่งออกจะไม่เอาเพราะสูงเกินไป ตอนที่ขายอยู่ในเมืองไทยบางทีได้ 50-60 บาท หรือ 80 บาทต่อกิโลกรัม

การปลูกนอกฤดูนั้นเราใช้สารบังคับให้ออกนอกฤดู คือสารพลาโคบิวทาโซลเสร็จแล้วเราทำคุณภาพให้ดี แต่มีปัญหาตรงที่ว่าถ้าออกนอกฤดูถ้าฝนตกดอกค่อนข้างจะเสีย ถ้าฝนไม่ตกดอกดีก็ได้อผลดี บางปีก็ได้กำไรบ้างขาดทุนบ้าง พออยู่ได้

ปีหนึ่งลงทุนเป็นล้านก็ได้ล้านกว่า ครึ่งนี้ไม่ค่อยแน่  
“จริงๆ แล้วอยากส่งออกไปนอก แต่มีปัญหา  
ช่วงนอกฤดูส่งในเมืองไทยได้ราคาสูงกว่า นอกจาก  
เราจะออกในฤดูแล้วก็ส่งออกจะดีกว่า”

ด้วยความเชี่ยวชาญในการปลูกคั้นมะม่วงของ  
คุณบรรจง ซีพีจึงได้เชิญมาช่วยให้คำปรึกษา ซึ่งซี  
พีมีมะม่วงอยู่ 2 แปลง รวม 4 ไร่ คือ ที่  
อ.พนัสนิคม จ.ชลบุรี และที่ราชบุรี

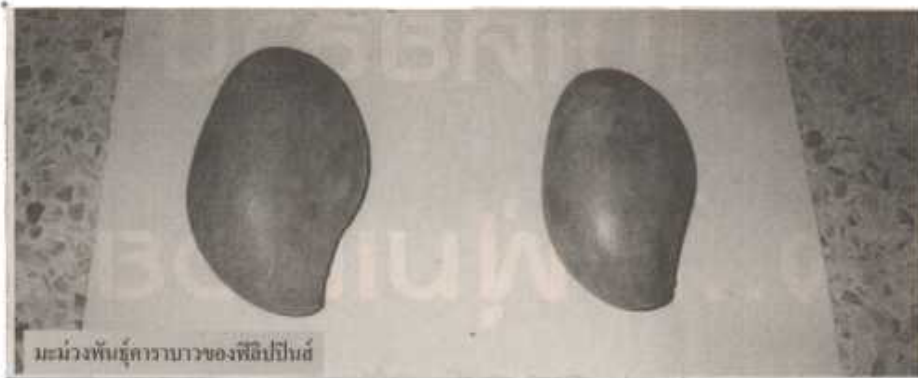
สำหรับในเรื่องการส่งออก คุณวีระ ภักดีอักษร

บริษัทสยามเอ็กซ์พอร์ต  
มาร์ท บอกว่า ที่บริษัท  
จะส่งมะม่วงน้ำดอกไม้  
กันแรกไปประเทศญี่ปุ่น  
โดยจะส่งเฉพาะในช่วง  
ฤดูเท่านั้น ซึ่งจะมีผู้  
ตรวจสอบของญี่ปุ่นมา  
ประจำอยู่ด้วย บริษัท  
เองไม่กล้าส่งไปประเทศ  
อื่นเพราะกลัวมีปัญหา  
คือถ้าเราไม่ชำนาญซึ่ง

ไปขายตลาดไม่ได้ ถ้าขายไปแล้วของ เงินไม่มาจะ  
ทำอย่างไร สรุปคือเราไม่มั่นใจ

สิ่งที่อยากจะทำเรื่องเกษตรก็คืออยากให้เตรียม  
มะม่วงให้ดี จัดการให้ดี เพราะไม่เช่นนั้นผู้ส่งออก  
ก็จะแสวงหาสวนที่จัดการไว้อย่างดี โดยเฉพาะผิว  
ต้องเนียน สวยเกลี้ยง

หลังจากฝ่ายที่เกี่ยวข้องมาร่วมกันแลกเปลี่ยน  
ข้อมูล ซึ่งทำให้ทราบถึงปัญหาอุป  
สรรคในการส่งมะม่วงออกไปยังตลาดต่าง  
ประเทศแล้ว เชื่อว่าในอนาคตอันใกล้ปริมาณ  
การส่งออกมะม่วงไทยคงจะเพิ่มมาก  
ขึ้น



มะม่วงพันธุ์ควาวขาวของพีอีพีเอ็น