

รายงานการศึกษา

เรื่อง

ผักบั้งจีน

WATER SPINACH



635.4
สรย

2 - 1 - 009 - 31

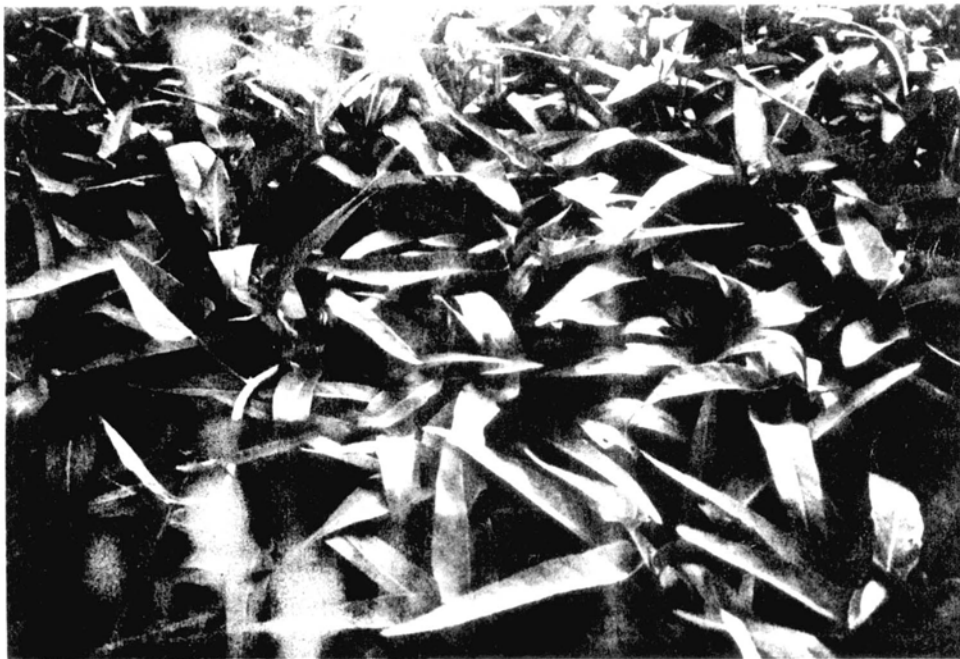
ฝ่ายวิเคราะห์ตลาด 2
กองเศรษฐกิจการตลาด
กรมการค้าภายใน
ตุลาคม 2531

รายงานการศึกษา

เรื่อง

ผักบุ้งจีน

(Water Spinach)



ชุตินันท์ สิริยานนท์
ศราวุช พัฒนาพานิชกุล
วิเคราะห์

ฝ่ายวิเคราะห์ตลาด 2
กองเศรษฐกิจการตลาด
กรมการค้าภายใน
พฤษภาคม 2531



006023

635.4

สังคม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	1
บทที่ 1 วัตถุประสงค์ ขอบข่ายและวิธีการศึกษา	3
1.1 ปัญหาและความสำคัญ	3
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	4
1.4 วิธีการศึกษา	5
1.5 ระยะเวลาดำเนินการสำรวจ	5
บทที่ 2 การผลิต	6
2.1 พันธุ์เพาะปลูกและผลผลิต	6
2.2 แหล่งผลิต	8
2.3 พันธุ์	10
2.4 วิธีการเพาะปลูก	10
2.4.1 ระยะเวลาการปลูก	10
2.4.2 การเตรียมดินปลูก	11
2.4.3 การปลูก	11
2.5 การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว	11
2.5.1 การให้น้ำ	11
2.5.2 การให้ปุ๋ย	12
2.5.3 การให้ยารักษาฆ่าโรคและแมลงศัตรูพืช	12
2.5.4 การเก็บเกี่ยว	12

	หน้า
2.6 การผลิตเมล็ดพันธุ์ผักบึงจีน	13
2.7 ต้นทุนการผลิต	17
2.8 ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ	18
บทที่ 3 การตลาด	21
3.1 ประเภทและการดำเนินงานของผู้เกี่ยวข้องกับตลาด	21
3.1.1 เกษตรกร	21
3.1.2 ผู้รวบรวมท้องถิ่น	21
3.1.3 พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ	21
3.1.4 ผู้ส่งออก	21
3.1.5 ผู้ค้าปลีก	22
3.2 วิธีการตลาด	22
3.2.1 วิธีการตลาดในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง	23
3.2.2 วิธีการตลาดในภาคใต้	25
3.3 ลักษณะการซื้อขาย	27
3.3.1 วิธีการซื้อขายของผู้รวบรวมท้องถิ่น	28
3.3.2 วิธีการซื้อขายของพ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ	28
3.4 ค่าใช้จ่ายการตลาดและผลตอบแทน	28
3.4.1 ค่าใช้จ่ายการตลาดของผู้รวบรวมในท้องถิ่น	28
3.4.2 ผลตอบแทนของผู้รวบรวมในท้องถิ่น	29
3.4.3 ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่งตลาดชายส่ง ต่างจังหวัด	31

	หน้า
3.4.4 ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งตลาดขายส่งต่างจังหวัด	31
3.4.5 ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ	33
3.4.6 ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ	34
บทที่ 4 การส่งออก	35
4.1 โครงสร้างการส่งออก	38
4.1.1 ลักษณะของการส่งออก	38
4.1.2 ประเทศคู่ค้า	38
4.1.3 ประเทศคู่แข่ง	40
4.1.4 ปัจจัยและข้อจำกัดสำคัญในการส่งออก	46
4.1.5 พิทักษ์ตราศุลกากร	40
4.2 ระเบียบปฏิบัติในการส่งออก	41
4.2.1 ขั้นตอนการดำเนินการส่งออก	41
4.2.2 คุณภาพที่ตลาดต้องการ	42
4.2.3 การบรรจุหีบห่อ	43
4.3 แนวโน้มการส่งออก	43

	หน้า
บทที่ 5 ปัญหา ข้อเสนอแนะ และบทสรุป	45
5.1 ปัญหาการผลิต	45
5.1.1 ปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืช	45
5.1.2 ปัญหาขาดแคลนแหล่งน้ำ	45
5.1.3 ปัญหาคุณภาพผลผลิต	45
5.1.4 ปัญหาเมล็ดพันธุ์ราคาแพง	45
5.2 ปัญหาการตลาด	46
5.2.1 ปัญหาการตลาดภายในประเทศ	46
5.2.2 ปัญหาการส่งออก	46
5.3 ข้อเสนอแนะ	47
5.3.1 ปรับปรุงการผลิต	47
5.3.2 กระจายข้อมูลข่าวสารการผลิตและการตลาด	47
5.3.3 ส่งเสริมการส่งออก	48
5.4 บทสรุป	48
 ภาคผนวก	 54
1. โรคและแมลงศัตรูพืชที่สำคัญ	54
2. ภาพประกอบจากการสำรวจ	55

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิต ปี 2528/2529-2529/2530	7
2. แหล่งผลิตที่สำคัญ พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิต ปี 2529/2530	9
3. ต้นทุนการผลิตเมล็ดพันธุ์ผักบึงจีน	15
4. ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ	16
5. ต้นทุนการผลิตผักบึงจีน	19
6. ราคาที่เกษตรกรขายได้ (ต่ำสุด)	20
7. ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ	20
8. ค่าใช้จ่ายการตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่น/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	30
9. ผลตอบแทนของผู้รวบรวมท้องถิ่น/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	30
10. ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่งตลาดขายส่งต่างจังหวัด/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	32
11. ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งตลาดขายส่งต่างจังหวัด/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	33
12. ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	35
13. ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม	35
14. ราคาที่เกษตรกรขายได้	36
15. ราคาขายส่งและขายปลีกในตลาดกรุงเทพฯ	37
16. ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และช่วงเวลาที่ต้องการ	39
17. รายชื่อและที่อยู่เกษตรกรผู้ปลูกผักบึงจีน	49
18. รายชื่อและที่อยู่พ่อค้าส่งผักบึงจีนในตลาดกรุงเทพฯ.	50
19. รายชื่อและที่อยู่ผู้ส่งออก	51

สารบัญภาพประกอบและกราฟ

ภาพประกอบที่		หน้า
1.	วิธีการตลาดในเซตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง	24
2.	วิธีการตลาดในภาคใต้	26

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ในการศึกษาเรื่อง ผักบุงจีน คือ เพื่อสำรวจ และวิเคราะห์สภาพข้อเท็จจริง พร้อมทั้งอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นในด้านการผลิต การตลาด และการส่งออก โดยมุ่งเน้นวิเคราะห์ ค่าใช้จ่ายการตลาดของแต่ละช่องทาง รวมทั้งปัญหาวิธีการตลาดในประเทศ และสู่ทางการส่งออก ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับเจ้าหน้าที่ในการวิเคราะห์ เติมนภัยล่วงหน้า และเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหที่อาจเกิดขึ้น นอกจากนี้ ยังได้ทราบถึงปัญหาและข้อคิดเห็น จากเกษตรกรผู้ปลูกผักบุงจีน พ่อค้าคนกลางประเภทต่าง ๆ รวมทั้งผู้ส่งออก

วิธีการศึกษา โดยการสำรวจและรวบรวมข้อมูลข้อเท็จจริง ตลอดจนข้อคิดเห็นด้านการผลิต การตลาด การส่งออก มุ่งเน้นเฉพาะแหล่งผลิตผักบุงจีนที่สำคัญ โดยการสำรวจภาคสนาม และสัมภาษณ์เก็บข้อมูลจากเกษตรกร ผู้ค้าในทุกช่องทางการตลาด รวมทั้งหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนที่เกี่ยวข้อง ทั้งในส่วนกลางและภูมิภาค นอกจากนี้ยังได้ศึกษาจากเอกสาร รายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งสรุปสาระสำคัญของรายงานการศึกษา เรื่อง ผักบุงจีน ดังนี้

รัฐบาลตระหนักถึงความสำคัญของการส่งออกผักผลไม้ โดยกำหนดนโยบายการพัฒนาเพื่อการส่งออก ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530 ถึง 2534) ซึ่งมีผักบุงจีนเป็นหนึ่งในพืชผักชนิดต่าง ๆ ของโครงการผลิตพืชผัก "เพื่อส่งออก"

ปัจจุบัน มีการปลูกผักบุงจีนในสวนผัก และพื้นที่เขตชลประทานทั่วไป เกษตรกรสามารถปลูกเป็นอาชีพ หมุนเวียนได้ตลอดปี การปลูกง่าย โรคและแมลงรบกวนน้อย ใช้เวลาปลูกเพียง 20-25 วัน ก็ได้ผลผลิตออกจำหน่าย ต้นทุนการเพาะปลูกยังต่ำ ให้ผลตอบแทนคุ้มค่า

เกษตรกรในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงส่วนใหญ่เป็นลูกไร่ของพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง ส่วนในภาคอื่น ๆ มีทั้งที่เป็นลูกไร่ของผู้รวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าส่ง หรือ

เป็นเกษตรกรอิสระ โดยทั่วไปผลผลิตในภาคกลางและภาคตะวันตกจะเข้าตลาดปากคลอง แล้วกระจายไปสู่ตลาดสดอื่น ๆ ในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง ส่วนแหล่งปลูกในภาคใต้ ภาคเหนือ และตะวันออกเฉียงเหนือ ผลผลิตที่ได้จะใช้บริโภค ในท้องถิ่นนั้น ๆ ราคาที่เกษตรกรขายได้ ปี 2530 เฉลี่ยประมาณ 2.77 บาท/กิโลกรัม ส่วนราคาขายส่งและขายปลีกในตลาด กรุงเทพฯ ปี 2530 เฉลี่ย 3.79 และ 6.17 บาท/กิโลกรัม ตามลำดับ ราคาค่าจะขึ้นลงตามปริมาณผลผลิตที่เข้าสู่ตลาด แต่ส่วนใหญ่ระดับราคาอยู่ในเกณฑ์ดี ไม่ผันผวนมากนัก

ผลผลิตส่วนใหญ่ใช้บริโภคสดในประเทศ หรือประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตทั้งหมด ส่วนที่เหลือมีการส่งออก โดยผักบุงเงินที่จะส่งออก ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ไต้หวันเพื่อค้าส่งตลาดปากคลองไปส่งเสริมให้ลูกไร่ปลูก ตลาดส่งออกหลัก คือ ประเทศฮ่องกง มาเลเซีย และสิงคโปร์ โดยเฉพาะฮ่องกง มีความต้องการมากในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงต้นเมษายน เพราะในช่วงนั้น ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และไต้หวัน ไม่สามารถผลิตเพื่อส่งออกไปยังฮ่องกงได้ ส่วนตลาดรอง คือ กลุ่มประเทศยุโรป แคนาดา ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น

ผักบุงเงิน จึงจัดว่ามีศักยภาพในการผลิตเพื่อส่งออก แต่อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการส่งเสริมและขยายตลาดส่งออก ต้องมีการพัฒนาด้านการผลิต การตลาด ได้แก่ ปรับปรุงการผลิต ให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพในต้นทุนต่ำ และปรับปรุงการตลาด โดยกระจายข้อมูลข่าวสารการตลาด และมีการเจาะตลาดส่งออกใหม่ ๆ เช่น กลุ่มประเทศตะวันออกกลาง เป็นต้น

ฝ่ายวิเคราะห์ตลาด 2
กองเศรษฐกิจการตลาด

ผักบุ้งจีน

(Water Spinach)

บทที่ 1

วัตถุประสงค์ ขอบข่าย และวิธีการศึกษา

1.1 ปัญหาและความสำคัญ

ขณะนี้สินค้าเกษตรกรรมที่เคยมีบทบาทสำคัญ ได้แก่ ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง เป็นต้น มีข้อจำกัดในการส่งออกมากขึ้น เช่น ภาวะการแข่งขันในตลาดโลกเริ่มทวีความรุนแรง โดยมีการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ จากประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ ดังนั้น กรมการค้าภายในจึงตระหนักถึงความสำคัญ ของสินค้าเกษตรกรรมรายใหม่ ๆ ที่มีศักยภาพส่งออก ซึ่งได้แก่ พืชผัก โดยเห็นได้จาก ในปี 2530 มีการส่งออกผักสดในปริมาณ 23,933 เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่าถึง 173.3 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2525 มีการส่งออกเพียง 15,866 เมตริกตัน มูลค่า 100.5 ล้านบาท ปริมาณและมูลค่าส่งออก เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 50.84 และ 72.44 ตามลำดับ ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) จึงกำหนดนโยบายในการพัฒนาการส่งออก โดยระบุ พืชผักชนิดต่าง ๆ เป็นรายสินค้าในโครงการผลิตพืชผัก "เพื่อการส่งออก"

ผักบุ้งจีน เป็นพืชผักอีกชนิดหนึ่งที่ถูกจัดอยู่ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 6 ถึงแม้ตลาดภายในประเทศเป็นแหล่งรองรับผลผลิตส่วนใหญ่แต่จัดว่ายังมีช่องทางส่งออก เพราะฉะนั้นถ้ามีการขยายตลาดรองรับ ดังเช่น ตลาดต่างประเทศ ย่อมก่อให้เกิดผลดีต่อเศรษฐกิจของประเทศ แต่เนื่องจากสินค้าเกษตรกรรมมีความไม่แน่นอนในอนาคต จึงต้องมีการวางแผนการเตรียมการให้พร้อมในการส่งเสริมอย่างถูกวิธี ดังนั้น กรมการค้าภายใน จึงได้ศึกษาและวิเคราะห์เพื่อหาแนวทางป้องกัน และแก้ไข ปัญหาอันอาจเกิดขึ้นอีกทั้ง เพื่อเป็นการส่งเสริมพัฒนาระบบตลาดสินค้าดังกล่าว ให้อยู่ในทิศทางที่เหมาะสม

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาสภาพข้อเท็จจริง อุปสรรคข้อขัดข้อง และปัญหาการผลิต การตลาด ตลอดจนการส่งออกแบบครบวงจร โดยมุ่งเน้นศึกษาปัญหาวิถีการตลาดในประเทศ และสู่ทางการส่งออก ตลอดจนค่าใช้จ่ายในแง่ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

1.2.2 เพื่อให้ได้ข้อมูลที่จะใช้ เตรียมการวิเคราะห์ เติบโต ป้องกัน และเป็นแนวทางในการแก้ไข้ปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น

1.2.3 เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและข้อคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะ จากเกษตรกร ผู้ค้าคนกลาง และผู้ส่งออก

1.3 ขอบเขตของการศึกษา ทำการศึกษาโดยการปฏิบัติภาคสนามสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อเท็จจริงและข้อคิดเห็นด้านการผลิต การตลาดและการส่งออก โดยมุ่งเน้นเฉพาะแหล่งผลิตที่สำคัญ ดังนี้

ภาคเหนือ	ได้แก่	จังหวัดพิษณุโลก
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ได้แก่	จังหวัดนครราชสีมา อุตรดิตถ์ และบุรีรัมย์
ภาคกลาง	ได้แก่	จังหวัดกรุงเทพมหานคร ราชบุรี นครปฐม
ภาคตะวันออก	ได้แก่	จังหวัดชลบุรี และระยอง
ภาคตะวันตก	ได้แก่	จังหวัดเพชรบุรี
ภาคใต้	ได้แก่	จังหวัดนครศรีธรรมราช ตรัง ปัตตานี สงขลา และนราธิวาส

นอกจากนี้ยังศึกษาสำรวจ รวบรวมข้อมูลเบื้องต้นจากการสัมภาษณ์ผู้ค้าคนกลาง ผู้รวบรวมท้องถิ่น และผู้ส่งออก รวมทั้งหน่วยงานของภาครัฐบาล และภาคเอกชน ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค อีกทั้งมีการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยศึกษาจากเอกสาร รายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

1.4 วิธีการศึกษา

1.4.1 ออกสำรวจภาคสนาม และสัมภาษณ์เก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกร ผู้ค้าคนกลาง ทั้งพ่อค้า ผู้รวบรวมในส่วนภูมิภาค และผู้ค้าส่งในตลาดกลาง กรุงเทพฯ รวมถึงผู้ส่งออก และหน่วยงานภาครัฐบาล และภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง

1.4.2 ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและรายงานการศึกษาจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีการจัดทำไว้แล้ว

1.4.3 ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจและศึกษา เพื่อเขียนและจัดทำเอกสารรายงานการศึกษา

1.5 ระยะเวลาดำเนินการสำรวจ

ออกทำการสำรวจภาคสนามในแหล่งผลิตที่สำคัญต่าง ๆ ระหว่างวันที่ 9-20 พฤษภาคม 2531 และ 31 พฤษภาคม-11 มิถุนายน 2531 รวม 24 วัน (โดยทำการสำรวจควบคู่ไปกับสินค้ามะระจีนและกระเจียบเขียว)

บทที่ 2

การผลิต

2.1 พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิต

ผักบุ้งจีนเป็นพืชผักที่ปลูกได้ตลอดทั้งปีแต่ด้านนอกเขตชลประทาน เกษตรกรจะเริ่มปลูกในต้นฤดูฝน คือ ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึงกรกฎาคม จากรายงานของกรมส่งเสริมการเกษตร ปี 2528/2529 เนื้อที่ปลูกทั้งหมด 53,405 ไร่ ผลผลิตทั้งหมด 38,865 ตัน และผลผลิตเฉลี่ย 730 กก./ไร่ เทียบกับปี 2529/2530 เนื้อที่ปลูกทั้งหมด 48,596 ไร่ ผลผลิต 34,931 ตัน และผลผลิตเฉลี่ย 722 กิโลกรัม/ไร่ คิดเป็นเนื้อที่ปลูก ผลผลิตทั้งหมด และผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ลดลง ร้อยละ 9.00 , 10.12 และ 1.09 ตามลำดับ

เนื้อที่เพาะปลูกปี 2529/2530 แยกตามภาคต่าง ๆ ได้ดังต่อไปนี้

ภาคเหนือ	ร้อยละ	17.92
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ร้อยละ	35.74
ภาคกลาง	ร้อยละ	6.52
ภาคตะวันออก	ร้อยละ	10.15
ภาคตะวันตก	ร้อยละ	8.92
ภาคใต้	ร้อยละ	20.75

ตารางที่ 1

พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตฝักบัวจีนปี 2528/29-2529/30

แหล่งผลิต (ภาค)	ปี 2528/29			ปี 2529/30		
	พื้นที่ (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)	พื้นที่ (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)
1. ภาคเหนือ	6,448	4,305	668	8,709	5,555	638
2. ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	17,049	12,197	717	17,367	11,154	644
3. ภาคกลาง	7,086	6,948	981	3,168	3,192	1,008
4. ภาคตะวันออก	5,010	3,343	667	4,934	5,501	1,115
5. ภาคตะวันตก	5,171	3,710	722	4,335	3,278	777
6. ภาคใต้	12,641	8,362	666	10,083	6,251	621
รวมทั้งประเทศ	53,405	38,865	730	48,596	34,931	722

ที่มา : สถิติการปลูกพืชผักรายปี ปีการเพาะปลูก 2528/29 และ 2529/30
ของกรมส่งเสริมการเกษตร

2.2 แหล่งผลิต

มีการเพาะปลูกกระจายทั่วประเทศ โดยเฉพาะในเขตชลประทาน สามารถปลูกได้ดีและให้ผลผลิตต่อไร่สูง ส่วนใหญ่นิยมปลูกในสวนผักทั่ว ๆ ไป โดยแหล่งที่ปลูกผัก-
บุงจิ้นกันมากได้แก่

<u>ภาคเหนือ</u>	ปลูกมากในจังหวัดลำปาง ตาก และนครสวรรค์
<u>ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ</u>	ปลูกมากในจังหวัดนครราชสีมา กาฬสินธุ์ อุดรธานี บุรีรัมย์ และขอนแก่น
<u>ภาคกลาง</u>	ปลูกมากในจังหวัดกรุงเทพมหานคร
<u>ภาคตะวันออก</u>	ปลูกมากในจังหวัดชลบุรี และระยอง
<u>ภาคตะวันตก</u>	ปลูกมากในจังหวัดเพชรบุรี และนครปฐม
<u>ภาคใต้</u>	ปลูกมากในจังหวัดนครศรีธรรมราช

ตารางที่ 2

แหล่งผลิตที่สำคัญ พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิต

ปี 2529/30

แหล่งผลิต	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ผลผลิตทั้งหมด (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)
ลำปาง	1,532	613	400
ตาก	1,531	862	456
นครสวรรค์	1,252	1,064	850
นครราชสีมา	2,593	1,744	674
กาฬสินธุ์	2,546	1,205	475
อุดรธานี	1,825	1,247	685
บุรีรัมย์	1,542	1,373	900
กรุงเทพฯ	1,557	1,635	1,050
ชลบุรี	2,070	2,405	1,161
ระยอง	1,327	1,858	1,400
เพชรบุรี	1,321	802	607
นครศรีธรรมราช	2,750	2,021	735
ตรัง*	1,695	848	500
อื่น ๆ	25,055	17,256	-
รวม	48,596	34,931	722

ที่มา : สถิติการปลูกพืชผักรายพืช มีการเพาะปลูก 2529/30 ของกรมส่งเสริมการเกษตร
หมายเหตุ * ปัจจุบัน (2531) ไม่มีการปลูก

2.3 พันธุ์

เกษตรกรทั่วไปนิยมซื้อเมล็ดพันธุ์ จากร้านค้า เรียกว่า "พันธุ์ผักบุงจิ้น"
ในราคาประมาณลิตรละ 20-25 บาท เมล็ดพันธุ์เหล่านี้มี ใกล้เคียง ระหว่างพันธุ์ผักบุงจิ้นพื้น
เมืองของไทย กับพันธุ์ไต้หวัน ถ้าเมล็ดพันธุ์ไต้หวันล้วน ราคาลิตรละ 70 บาท จะปลูก
"เพื่อส่งออก" โดยผู้รวบรวมในท้องถิ่น พ่อค้าส่ง หรือผู้ส่งออก นำเมล็ดพันธุ์นี้มาให้
เกษตรกรปลูกไว้ปลูกลักษณะเมล็ดพันธุ์ไต้หวันจะมีเมล็ดเล็ก สีน้ำตาลอ่อน จนเกือบเหลือง
ซึ่งให้ใบยาวเรียว ไม่เหี่ยวง่าย ลำต้นอวบ สีเขียวสวย แต่อย่างไรก็ดี พันธุ์ผักบุงจิ้น
ของไทย กับไต้หวันไม่มีความแตกต่างกันมากนัก เมล็ดพันธุ์ที่ซื้อขายทั่วไป จึงมีผสมกัน
ระหว่าง 2 ชนิดนี้ ปรกติใน 1 ไร่ใช้เมล็ดพันธุ์ประมาณ 20-25 ลิตร

2.4 วิธีการเพาะปลูก

ผักบุงจิ้นเป็นผักที่ปลูกง่าย โรคแมลงศัตรูพืชน้อย ในบางท้องที่ เช่น ตลิ่งชัน
ภาษีเจริญ และนครปฐม จึงปลูกผักบุงจิ้น และผักกาดหอม ให้เป็นเสมือนกันชน โดยซ้อน
ผักประเภทกินใบที่แมลงรบกวนมาก ๆ เช่น ผักคะน้า ผักกวางตุ้ง ผักกาดหัว เป็นต้น
เอาไว้ตรงกลางแปลง วิธีการปลูกผักบุงจิ้น สรุปเป็นหัวข้อได้ดังนี้

2.4.1 ระยะเวลาการปลูก ผักบุงจิ้นสามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี เกษตรกรที่ปลูก
เป็นอาชีพจะทยอยหว่านเมล็ดลงในที่แต่ละแปลง โดยแต่ละแปลงเว้นระยะห่างกัน/วัน
แปลงละ 3-4 วัน ปลูกทีละแปลงจนครบเนื้อที่ปลูก เพื่อให้มีผักบุงจิ้นพร้อมถอนออกขายได้
ทุกวันเนื่องจากตลาดรองรับผักบุงจิ้นในแต่ละวันแต่ละแห่งมีขีดจำกัด ส่วนเกษตรกรที่ปลูก
เป็นพืชหมุนเวียน จะปลูกหลังจากทำนาและเกี่ยวข้าวเสร็จ คือ ในเดือนธันวาคมหรือมกราคม
ถึงเดือนกรกฎาคม

2.4.2 การเตรียมดินปลูก ต้องปรับสภาพดินก่อน โดยแปลงที่เคยปลูกพืชผักอื่น แล้วควรสูบน้ำให้ท่วมแปลง เพื่อกำจัดแมลงศัตรูพืช และช่วยล้างสารเคมี หรือยาปราบวัชพืช ออก แล้วไถพรวนให้ลึกประมาณ 6-8 นิ้ว พลิกหน้าดินตากไว้ 7-10 วัน เพื่อฆ่าไข่แมลงศัตรูพืช แล้วจึงไถคราดเพื่อกำจัดหญ้าหรือวัชพืช ควรใส่ปุ๋ยคอกจากมูลสัตว์หรือปุ๋ยหมักเพื่อช่วยให้ดินร่วนซุย ในภาคกลางนิยมยกร่องสวน โดยระหว่างแปลงซึ่งกว้างประมาณ 2 ถึง 2.5 เมตรเป็นท้องร่องน้ำ ส่วนในภาคอื่น ๆ นิยมปลูกเป็นแปลงธรรมดาไม่มีการยกท้องร่องสวน

2.4.3 การปลูก นำเมล็ดแช่น้ำประมาณ 3 ชั่วโมง ถึง 1 คืน แล้วหว่านให้กระจายทั่วทั้งแปลงที่ได้เตรียมดินไว้แล้ว ใช้ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยหมักที่สลายตัวดีแล้วโรยทับบาง ๆ คลุมด้วยฟางหรือ หญ้าแห้งสะอาด รดน้ำให้ชุ่มและทั่วถึง เมื่อต้นกล้างอกและมีใบจริงประมาณ 2 ใบ เริ่มเลือกต้นที่อ่อนแอ หรือเบียดชิดแน่นออก การหว่านเมล็ดต้องกระจายให้พอดี ไม่ถี่หรือห่างเกินไป เพราะถ้าเมล็ดห่างกัน จะทำให้ต้นสมบูรณ์เกินไป ใบมาก ลำต้นใหญ่เกินความต้องการแต่ถ้าหว่านเมล็ดถี่มากทำให้ต้นเล็กไม่ได้คุณภาพ

นอกจากการหว่านเมล็ดแล้ว ยังมีการโรยเมล็ดเป็นแถว ซึ่งจะช่วยประหยัดเมล็ดพันธุ์ได้มากกว่าวิธีหว่าน โดยโรยเมล็ดให้ห่างกันประมาณ 1 เซนติเมตร หรือ บางรายใช้ไม้ขีดเป็นตารางเล็ก ๆ บนแปลง ใช้มือหยอคจิมเมล็ดลงในช่องสี่เหลี่ยม หลุมละ 3 เมล็ด

2.5 การดูแลรักษาและการเก็บเกี่ยว

2.5.1 การให้น้ำ ผักบึงจิ้นเป็นผักที่ต้องการน้ำอย่างเพียงพอ ดังนั้น จึงเหมาะที่จะปลูกในเขตชลประทาน เพราะสามารถรดน้ำได้ทั้งในเวลาเช้าและเย็น ควรรดด้วย

ตารางที่ 4

ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ

ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่	600	กิโลกรัม
ราคาขายเฉลี่ย(พ.ศ. 2530)	16	บาท/กิโลกรัม
รายได้ต่อไร่	9,800*	บาท
ต้นทุนการผลิตต่อไร่	3,600	บาท
ผลตอบแทน	6,200	บาท

หมายเหตุ * เป็นรายได้รวมการขายเมล็ดและการเก็บยอดขายในระยะ
เพาะปลูกแรก ๆ ประมาณไร่ละ 200-300 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ (2531)

2.7 ต้นทุนการผลิต (คูตารางที่ 5 ประกอบ)

ผักบุงเงินเป็นพืชผักที่ลงทุนในการปลูกน้อยมากเมื่อเทียบกับพืชผักชนิดอื่น ๆ จากการสำรวจพบว่า ต้นทุนการเพาะปลูกโดยเฉลี่ย ประมาณไร่ละ 1,825 บาท (ไม่รวมค่าแรงงานเกษตรกร) ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ คือ ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่ายากำจัดแมลงศัตรูพืช และค่าเตรียมดิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าเตรียมดิน ได้แก่ค่าจ้างไถพรวนเป็นร่องหรือแปลงโดยเฉลี่ย 1 ไร่ จะทำร่องปลูกประมาณ 20-25 ร่อง คิดเป็นเงินไร่ละ 250 บาท หรือร้อยละ 13.70 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด
2. ค่าเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ทั่วไปราคาลิตรละ 20-25 บาท แต่ถ้าเป็นพันธุ์ได้หัววัน ส่วนไม่ผสมพันธุ์พื้นเมือง จะมีราคาถึงลิตรละ 70 บาท โดยเฉลี่ย 1 ไร่ ใช้เมล็ดพันธุ์ประมาณ 25 ลิตร คิดเป็นเงิน 625 บาท (ในกรณีใช้เมล็ดพันธุ์ได้หัววัน คิดเป็นเงิน 1,500 บาทต่อไร่) หรือร้อยละ 34.25 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด
3. ค่าปุ๋ย ใช้ปุ๋ยยูเรีย 50 กิโลกรัม หรือประมาณ 1 กระสอบ ๆ ละ 180-200 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.96 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด
4. ค่ายากำจัดศัตรูพืช การปลูกผักบุงเงินเสียค่ายาฆ่าแมลงค่ามากเมื่อเทียบกับการปลูกผักประเภทไม้เนื้อแข็ง โดยเฉลี่ยต้นทุนยากำจัดศัตรูพืชประมาณไร่ละ 300 บาท หรือร้อยละ 16.44
5. ค่าไฟหรือน้ำมันเชื้อเพลิง คิดเป็นเงินประมาณ 40 บาท หรือร้อยละ 2.19 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด
6. ค่าฟาง หรือ หนุ้าแห้ง การปลูกผักบุงเงินในบางท้องที่ ต้องใช้ฟางหรือหนุ้าแห้งคลุมโดยเสียเงินค่าฟาง 100 บาท/ไร่ หรือร้อยละ 5.48 ของต้นทุนทั้งหมด

7. ค่าจ้างเก็บเกี่ยว ส่วนใหญ่เกษตรกรจะเป็นผู้เก็บเกี่ยวเอง หรือ ใช้แรงงานครอบครัว แต่ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์-มีนาคม ตลาดต่างประเทศมีความต้องการมาก ต้องรีบถอนเพื่อให้มีปริมาณเพียงพอ จึงต้องจ้างแรงงานเพิ่ม ในอัตราคนละ 45-50 บาท/วัน หรือ กิโลกรัมละ 1 บาท คิดเป็นเงิน 150 บาท

8. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ได้แก่ ค่ายาฆ่าเชื้อรา หรือสารเคมีคลุกเมล็ด ค่าซ่อมและค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและดอกเบี้ยว ประมาณ 160 บาท หรือร้อยละ 8.77 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ต้นทุนในแต่ละแหล่งผลิตจะต่างกันไป โดยเฉพาะการปลูกผักบึงเงินพันธุ์ได้หวานเพื่อส่งออก ซึ่งมักเริ่มปลูกตั้งแต่ปลายเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ ในเขตหนองแขม คลังชั้น และจังหวัดนครปฐม ต้นทุนโดยเฉลี่ยประมาณ 2,700 บาท/ไร่ แต่การปลูกผักบึงเงินทั่วไปมีต้นทุนการปลูกคิดเป็นเงิน 1,825 บาท/ไร่ ทั้งนี้ไม่รวมค่าแรงเกษตรกร ซึ่งใช้แรงงานตนเองหรือภายในครอบครัว ดังนั้นในความเป็นจริงต้นทุนการปลูกผักบึงเงินควรมากกว่าตัวเลขที่ปรากฏนี้

2.8 ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ (ดูตารางที่ 7)

โดยเฉลี่ยผลิตต่อไร่ประมาณ 2,000-2,500 กิโลกรัม/ไร่ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ สำหรับราคาเฉลี่ยตลอดปีที่เกษตรกรขายได้ ประมาณ 2.50 บาท/กิโลกรัม ดังนั้นเกษตรกรจะมีรายได้ประมาณไร่ละ 5,000 บาท (2,000 กก. × 2.50 บาท) เมื่อเทียบกับต้นทุนการผลิตเฉลี่ยไร่ละ 1,825 บาท (หรือกิโลกรัมละ 90 สตางค์- 1.00 บาท) ดังนั้นเกษตรกรจะได้รับผลตอบแทนไร่ละ 3,175 บาท สำหรับเกษตรกรที่ปลูกผักบึงเงินพันธุ์ได้หวานเพื่อส่งออกในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงมีนาคม จะได้รับผลตอบแทนไม่ต่ำกว่า 4,000 บาท/ไร่

โดยทั่วไปเกษตรกรมักปลูกผักบึงเงินสลับกับผักประเภทใบชนิดอื่น ๆ ในช่วง 1 ปี จะปลูกผักบึงเงินหมุนเวียนเฉลี่ย 8 รุ่น ดังนั้นจึงมีผลตอบแทนประมาณ 2,500-2,800 บาท/ไร่

ตารางที่ 5

ต้นทุนการผลิตผักบึงจั้น

รายการ	อัตราการใช้/ไร่	มูลค่าต่อหน่วย	ต้นทุน(บาท)	ร้อยละ
ค่าเมล็ดพันธุ์(ลิตร)	25	25	625*	34.25
ค่าปุ๋ยยูเรีย(กก.)	50	4	200	10.96
ค่ายากำจัดศัตรูพืช	ไม่แน่นอน	-	300	16.44
ค่าไฟฟ้ามันเชื้อเพลิง	ไม่แน่นอน	-	40	2.19
ค่าฟางหรือหญ้าแห้ง	ไม่แน่นอน	-	100	5.48
ค่าเตรียมดิน(คน)	ไม่แน่นอน	-	250	13.70
ค่าจ้างเก็บเกี่ยว(คน)	1-2 คน	45-50	150	8.24
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่ายาฆ่าเชื้อรา				
ค่าสารเคมีคลุกเมล็ด				
ค่าซ่อมแซมและค่าเสื่อม เครื่องมือ ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	160	8.77
รวมต้นทุนการผลิตไร่ละ			1,825	100

* สำหรับค่าเมล็ดพันธุ์ให้วันแท้ ลิตรละ 70 บาท คิดเป็นเงิน 1,500 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ (2531)

ตารางที่ 6

ราคาที่เกษตรกรขายได้(ต่ำสุด)

ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่	2,000	กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตต่อไร่	1,825	บาท
ต้นทุนการผลิตต่อกิโลกรัม	0.91	บาท
กำไรมาตรฐาน 20%	0.18	บาท
ราคาที่เกษตรกรขายได้ไม่ควรต่ำกว่า	1.09*	บาท

หมายเหตุ * ราคาไม่รวมค่าแรงของเกษตรกรผู้ปลูก

ตารางที่ 7

ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ

ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่	2,000	กิโลกรัม
ราคาเฉลี่ยที่เกษตรกรขายได้จริง/กก.	2.50	บาท
รายได้ต่อไร่	5,000	บาท
ต้นทุนการผลิตต่อไร่	1,825	บาท
ผลตอบแทนต่อไร่	3,175	บาท

ที่มา * จากการสำรวจ (2531)

บทที่ 3

การตลาด

3.1 ประเภทและการดำเนินงานของผู้เกี่ยวข้องกับตลาด

3.1.1 เกษตรกร ในบางท้องที่เกษตรกรจะปลูกผักบึงจิ้น เฉพาะหลังฤดูทำนา ส่วนรายที่ปลูกเป็นอาชีพในจังหวัดนครศรีธรรมราช นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรีและเขตหนองแขม คลิ่งชัน เป็นต้น นิยมปลูกสลับกับพืชประเภทใบอื่น ๆ เช่น ผักคะน้า ผักกวางตุ้ง ผักกาดหอม ฯลฯ เกษตรกรส่วนใหญ่ที่อยู่ในกรุงเทพฯ และนครปฐม มักเป็นลูกไร่ของพ่อค้าคนกลางตลาด ปากคลอง โดยเฉพาะการปลูกผักบึงจิ้นในช่วงฤดูกาลส่งออก (กุมภาพันธ์-มีนาคม) พ่อค้า ปากคลองจะนำเมล็ดพันธุ์มาส่งเสริมให้ลูกไร่ปลูก และรับซื้อผลผลิตที่เก็บเกี่ยวทั้งหมด

3.1.2 ผู้รวบรวมในท้องถิ่น เป็นผู้มึญมิลำเนาใกล้แหล่งเพาะปลูก และมักทำหน้าที่ เป็นตัวแทนของพ่อค้าขายส่งในตลาดปากคลอง ตลาดขายส่งสี่มุมเมือง หรือตลาดขายส่งใน ต่างจังหวัด เช่น ตลาดหัวอิฐ จังหวัดนครศรีธรรมราช ตลาดศรีเมือง จังหวัดราชบุรี เป็นต้น

3.1.3 พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ ได้แก่ ผู้ค้าส่งในตลาดปากคลอง ตลาดขายส่ง สี่มุมเมือง เป็นต้น ที่ส่งเสริมเมล็ดพันธุ์ บัญ หรือสินเชื่อ ให้กับเกษตรกรลูกไร่ในตลาดปากคลอง มีผู้ค้าส่งผักบึงจิ้นรายใหญ่ประมาณ 9 ราย (ดูตารางที่ 16) เมื่อรวบรวมผักบึงจิ้นและผักประ เภทใบอื่นๆ จากเกษตรกรลูกไร่แล้ว จะจำหน่ายผลผลิตให้ผู้ค้าปลีก ผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ภัตตาคาร โรงแรม และผู้ส่งออก

3.1.4 ผู้ส่งออก คือผู้รับซื้อผลผลิตเพื่อส่งออกต่างประเทศเช่น ชองกง ส่วนใหญ่ ผู้ส่งออกจะซื้อผลผลิตที่พ่อค้าส่งตลาดปากคลอง ซึ่งเป็นเจ้าพ่อค้าคนกลางให้เตรียมไว้ก่อน

ผักนึ่งจึ้นในปริมาณที่ต้องการแต่บางครั้งผู้ส่งออกอาจซื้อจากเกษตรกร หรือผู้รวบรวม
ท้องถิ่นถึงแหล่งผลิต สำหรับการส่งออกไปประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์ ผู้ส่ง
ออกจะเป็นชาวท้องถิ่นในภาคใต้ ชื่อผลผลิตจากผู้รวบรวมหรือพ่อค้าส่งในตลาดหัวอัฐ
จังหวัดนครศรีธรรมราช หรือในจังหวัดสงขลา

3.1.5 **ผู้ค้าปลีก** จะรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าส่งในตลาดกลางชายฝั่ง เช่น
ตลาดปากคลอง ตลาดดอนเมืองพัฒนา เป็นต้น เพื่อจำหน่ายในตลาดสดทั่วไป

3.2 วิธีการตลาด

จากการศึกษาวิธีการตลาดในแหล่งผลิตทั่วทุกภาคของประเทศ เช่น
ภาคกลาง ได้แก่จังหวัดกรุงเทพมหานคร ภาคตะวันตก ได้แก่จังหวัดนครปฐม เพชรบุรี
และราชบุรี ภาคใต้ ได้แก่ นครศรีธรรมราช เป็นต้น รวมทั้งได้ศึกษาในแหล่งชายฝั่ง
เช่น ปากคลองตลาดพบว่าเกษตรกรสามารถกระจายผลผลิต ได้ 3 ช่องทาง คือ
นำไปจำหน่ายเองในตลาดชายฝั่ง นำไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งในตลาด และจำหน่ายให้
ผู้รวบรวมในท้องถิ่น แต่ส่วนใหญ่เกษตรกรมักนำผลผลิตไปจำหน่ายให้พ่อค้าส่งในตลาด
หรือจำหน่ายให้ผู้รวบรวมในท้องถิ่น

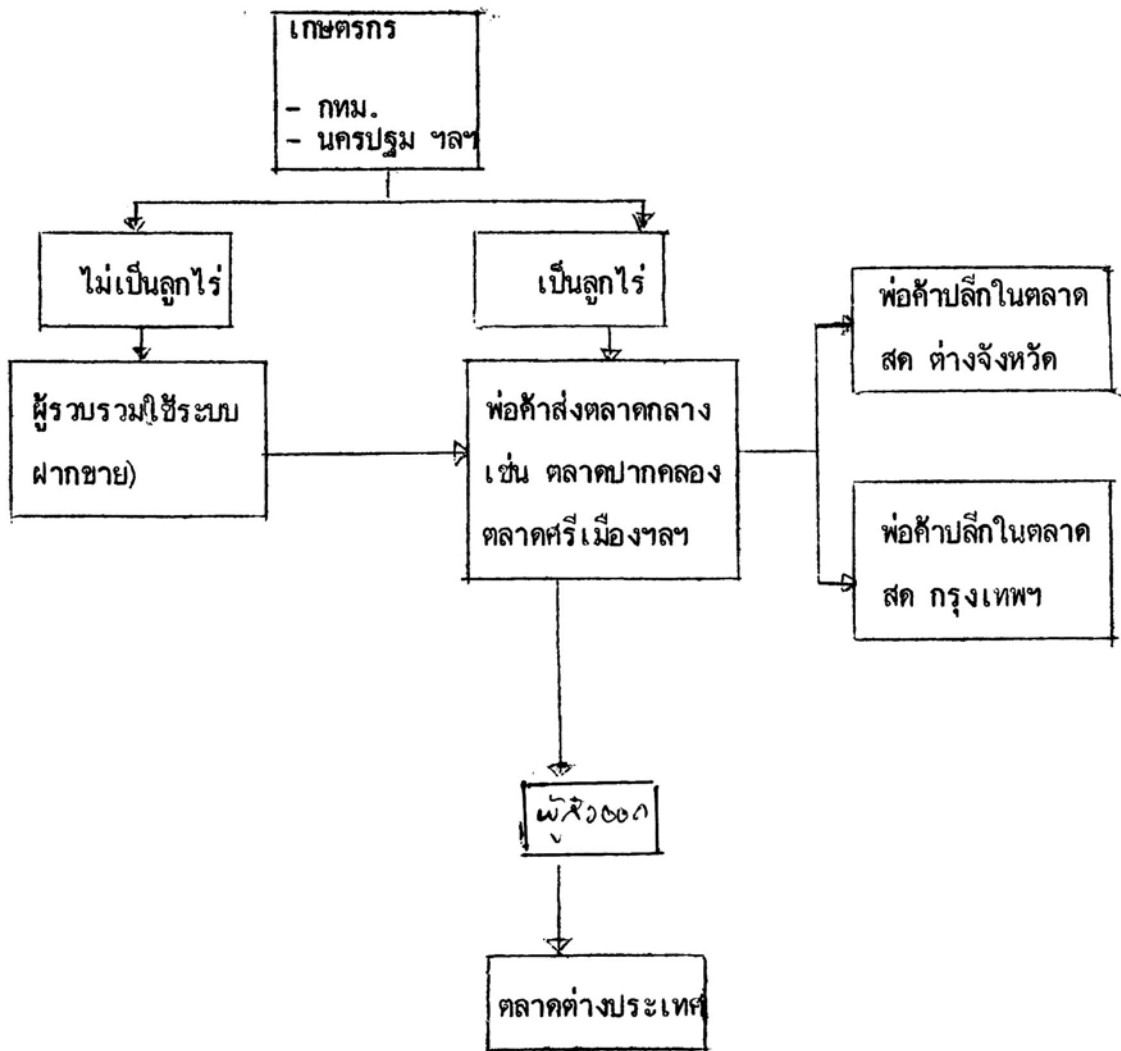
เกษตรกรในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น นครปฐม จะเป็น
ลูกไร่ของพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง ผลผลิตจะเข้าตลาดปากคลองโดยตรง ส่วนเกษตรกร
ที่ไม่เป็นลูกไร่หรือ ไม่ได้รับการส่งเสริมจากผู้ค้าส่งตลาดปากคลอง นิยมใช้ระบบฝาก
ขาย (Consignment) คือ นำผลผลิตมาส่งให้ผู้ค้าตามท่าขึ้นผัก หรือ ให้ผู้รวบรวม
ผักในท้องถิ่นนั้น ๆ เป็นผู้นำผลผลิตไปให้พ่อค้าส่งตลาดปากคลอง ซึ่งตีราคาให้
ตามราคาตลาดในวันนั้น แล้วผู้รวบรวม หรือ คนกลางจะหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เหลือ
จึงเป็นราคาที่เกษตรกรได้รับ ซึ่งสามารถสรุปวิธีการตลาดได้ 2 แบบ คือ

3.2.1 วิธีการตลาดในเขตกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง (ดูภาพประกอบที่ 1)

1. เกษตรกร เกษตรกรกว่าร้อยละ 50 ของทั้งหมด เป็นลูกไร่ หรือได้รับการส่งเสริมจากพ่อค้าตลาดกลาง เช่น ตลาดปากคลอง ดั้งนั้นจึงจำหน่าย ผลผลิตให้พ่อค้าส่งโดยตรง ส่วนรายที่ไม่เป็นลูกไร่ส่วนใหญ่นิยมระบบการฝากขาย กับ ผู้รวบรวม ให้นำมาจำหน่าย พ่อค้าส่งตลาดกลาง กทม.
2. ผู้รวบรวมท้องถิ่น จะรวบรวมหรืออาจรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร แล้วจะนำไปจำหน่ายให้พ่อค้าส่งในตลาดชายฝั่ง เช่น ตลาดปากคลอง และตลาดดอน เมืองพัฒนา (กทม.) ตลาดศรีเมือง (ราชบุรี) และตลาดโอเคี่ยน (นครปฐม)
3. ผู้ค้าในตลาดชายฝั่ง ได้แก่ผู้ค้าส่งในตลาดปากคลอง ตลาดศรีเมือง ฯลฯ ซึ่งจะรับซื้อผลผลิตของเกษตรกรลูกไร่ถึงในสวน แล้วนำมาจำหน่ายในภาคกลาง ให้ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภครายใหญ่ รวมทั้งผู้ส่งออก

ภาพประกอบที่ 1

วิธีการตลาดในเขตกรุงเทพฯ และ จังหวัดใกล้เคียง



3.2.2 วิถีการตลาดในภาคใต้ (คุณภาพประกอบที่ 2)

1. เกษตรกร สามารถจำหน่ายผลผลิตได้ 3 ช่องทาง คือ นำไข่จำหน่ายเองที่ตลาดขายส่งโดยตรงหรือ จำหน่ายให้พ่อค้าส่งในตลาดขายส่งท้องถิ่น และยังอาจจำหน่ายให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นซึ่งจะมารับซื้อผลผลิตถึงในไร่ หรือ จุกรับซื้อโดยทั่วไปเกษตรกรนิยมนำผลผลิตไปจำหน่ายเองให้พ่อค้าส่งตลาดขายส่งท้องถิ่น ซึ่งมักเป็นผู้ให้การส่งเสริมเกษตรกรด้านสินเชื่อ หรือ เมล็ดพันธุ์ ผู้รวบรวมท้องถิ่นบางรายก็ให้การส่งเสริมเกษตรกรในระบบลูกไร่ เช่นกัน

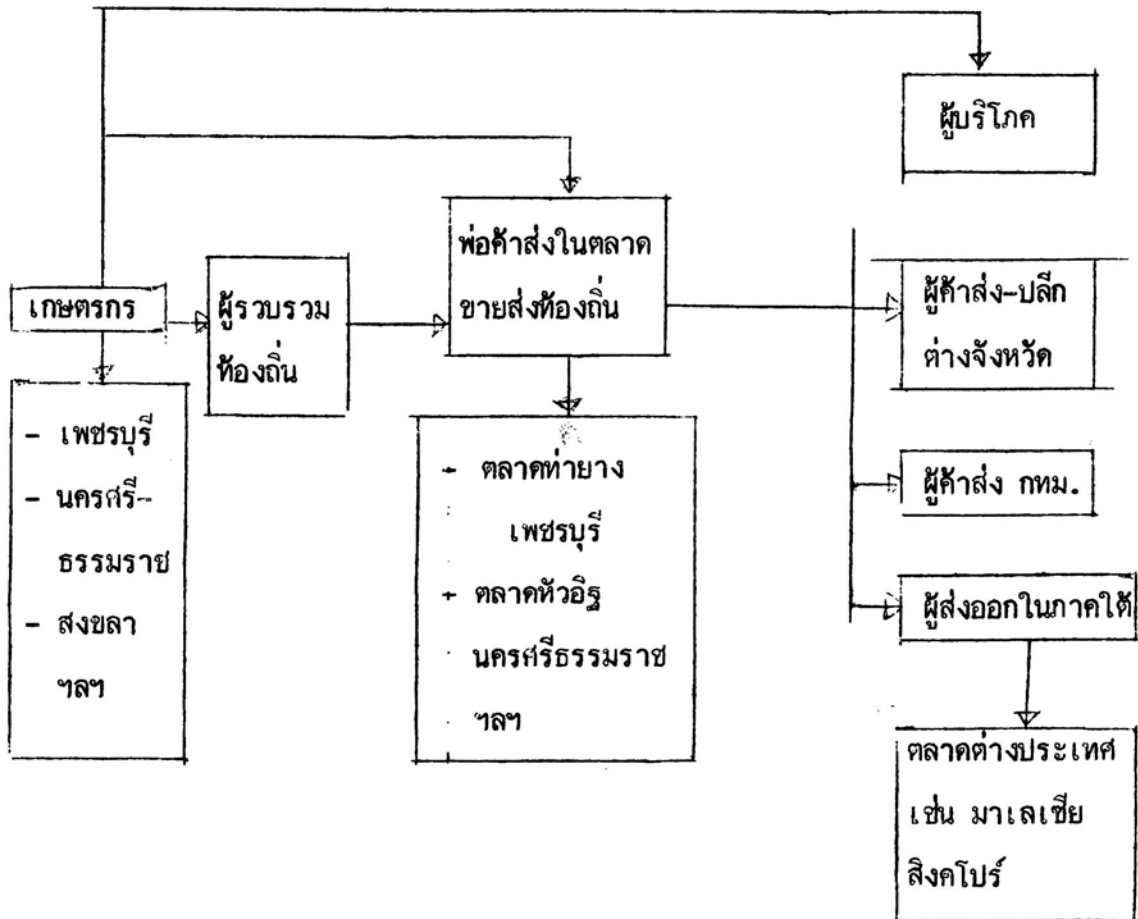
2. ผู้รวบรวมท้องถิ่น รวบรวมผลผลิตประมาณ ร้อยละ 90 จำหน่ายให้พ่อค้าส่ง-ปลีก ในต่างจังหวัด เช่น ตลาดหัวอัฐ นครศรีธรรมราช ส่วนผลผลิตที่เหลือ ร้อยละ 10 จำหน่ายให้ผู้ค้าส่ง กทม. ผู้ส่งออก และผู้บริโภค

3. ผู้ค้าส่งในตลาดขายส่งท้องถิ่น เช่น พ่อค้าส่ง ตลาดหัวอัฐ ที่อาจมีเกษตรกรลูกไร่ จะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรงหรือ จากผู้รวบรวมท้องถิ่น จากนั้นจะจำหน่ายให้ผู้บริโภค ผู้ค้าปลีก ผู้ส่งออกในภาคใต้ รวมทั้ง จำหน่ายให้ผู้ค้าส่งกรุงเทพฯ (มักเป็นพ่อค้าส่ง จังหวัดเพชรบุรี)

วิถีการตลาดในภาคเหนือ ภาคตะวันออก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จะมีขั้นตอนการตลาดเช่นเดียวกับภาคใต้ ผลผลิตเกือบทั้งหมดจะจำหน่ายและใช้บริโภคเฉพาะในภาคนั้น ๆ ถ้าปริมาณผลผลิตไม่พอกับความต้องการ จะสั่งซื้อเพิ่มจากตลาดกลางกรุงเทพฯ

ภาพประกอบที่ 2

วิธีการตลาดในภาคใต้



3.3 ลักษณะการซื้อขาย

3.3.1 วิธีการซื้อขายของผู้รวบรวมท้องถิ่น

1. การซื้อผลผลิตจากเกษตรกร ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร โดยอาจเข้า ไปรับซื้อถึงไร่สวน หรือกำหนดจุดรับซื้อในบางท้องที่ ผู้รวบรวมอาจส่งเสริมด้านเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย หรือสินเชื่อกับเกษตรกร เมื่อถึงระยะเก็บเกี่ยวผู้รวบรวมจะกำหนดวันและปริมาณผลผลิตให้เกษตรกรถอนผักบึงจีน โดยคุณภาพที่ต้องการคือ มีลำต้นอวบ สีเขียวสด ไม่เหี่ยวเฉา ถอนทั้งต้นให้ติดราก ตลอดทั้งต้นควรยาวไม่ต่ำกว่า 1 1/4 ฟุต (รวมรากด้วย) แล้วให้รวมเป็นมัด ๆ ละ 10 กิโลกรัม ผู้รวบรวมจะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขาย โดยดูจากราคาซื้อขายของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ หรือ ราคาในตลาดขายส่งท้องถิ่น ราคาที่รับซื้อจากเกษตรกรค่อนข้างมีเสถียรภาพ เพราะผักบึงจีนสามารถปลูกได้ตลอดปี จึงมีผลผลิตเข้าสู่ตลาดสม่ำเสมอ แต่ในช่วงฤดูฝน ราคาจะโน้มสูงขึ้นเพราะไม่สะดวกในการเก็บเกี่ยวและขนส่ง

2. การขายผลผลิตของผู้รวบรวมท้องถิ่น โดยทั่วไป ผู้รวบรวมท้องถิ่น จะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าส่งในตลาดต่างจังหวัด และ กรุงเทพฯ พ่อค้าปลีก และผู้ส่งออก ซึ่งสรุปได้ดังนี้

- ขายให้กับพ่อค้าส่งในตลาดต่างจังหวัดหรือกรุงเทพฯ ผู้รวบรวมในจังหวัดใกล้เคียงกรุงเทพฯ เช่น ราชบุรี นครปฐม ฯลฯ ส่วนใหญ่ ขายผลผลิตให้พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ ได้แก่ ตลาดปากคลอง ตลาดดอนเมืองพัฒนา สำหรับผู้รวบรวมในภาคอื่น ๆ จะขายผลผลิตให้พ่อค้าส่ง ในตลาดประจำท้องถิ่นนั้น ๆ เช่น ในภาคใต้ ผู้รวบรวมจะขายผลผลิต ให้พ่อค้าส่งในตลาดหัวอัฐ จังหวัดนครศรีธรรมราช

- ขายให้กับพ่อค้าปลีก ผู้รวบรวมท้องถิ่น อาจใช้ระบบฝากขายผลผลิตกับพ่อค้าในตลาดสดทั่วไป โดยเสียค่าฝากขายให้พ่อค้าปลีก

- ขายให้ผู้ส่งออก เฉพาะภาคใต้ จะมีผู้เก็บรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรนำมาขายผู้ส่งออกในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

3.3.2 วิธีการซื้อขายของพ่อค้าขายส่ง ตลาดกรุงเทพฯ พ่อค้าส่งในตลาดปากคลองส่วนใหญ่จะมีเกษตรกรปลูกไร่ ในเขตหนองแขม ตลิ่งชัน หรือนครปฐม เป็นต้น ดังนั้นในแต่ละวันจึงกำหนดปริมาณให้เกษตรกรปลูกไร่ถอนผักบึงจั้นในปริมาณที่คิดว่าตลาดต้องการในช่วงนั้น ๆ ส่วนใหญ่สั่งให้ถอนตอนเช้า แล้วตนจะขับรถไปรับผลผลิตถึงสวนเกษตรกรต้องถอนพร้อมราก มีครวมเป็นกำ ๆ ละ 2 กิโลกรัม แล้วรวมเป็นมัดใหญ่ มัดละ 10 กิโลกรัม ใส่แข่งไม้ไผ่ โดยแต่ละแข่งจุประมาณ 60-65 กิโลกรัม บรรทุกรถบรรทุกเล็ก ประมาณเที่ยวละ 20 แข่ง เมื่อผลผลิตเข้าตลาดแล้วจะขายต่อให้ผู้ค้าปลีก ผู้ส่งออก และผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ภัตตาคาร เป็นต้น

3.4 ค่าใช้จ่ายการตลาดและผลตอบแทน

จากวิธีการตลาดของผักบึงจั้น เกษตรกรส่วนใหญ่กระจายผลผลิตได้ 3 ช่องทาง คือ

- จำหน่ายให้ผู้รวบรวมท้องถิ่น
- นำไปจำหน่ายให้ผู้ค้าส่งในตลาดท้องถิ่นเอง(ตลาดขายส่ง)
- เป็นลูกไร่ของพ่อค้าส่งตลาดกรุงเทพฯ เช่น ตลาดปากคลอง

ดังนั้นจึงสรุปเป็นค่าใช้จ่ายการตลาดและผลตอบแทนของบุคคล ดังกล่าว 3 ราย ดังนี้

3.4.1 ค่าใช้จ่ายการตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่น (ดูตารางที่ 8.) ค่าใช้จ่ายการตลาดเกิดขึ้นตั้งแต่ ผู้รวบรวมท้องถิ่นเข้าไปรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง จนถึงการจัดจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยค่าใช้จ่ายการตลาดทั้งหมด ประกอบด้วย

- ค่ารับซื้อผลผลิต โดยราคารับซื้อประมาณ 2-4 บาท/กิโลกรัม ราคาขึ้นลงตามภาวะตลาดขายส่งกรุงเทพฯ แต่โดยเฉลี่ยประมาณ 2.50 บาท/กิโลกรัม
- ค่าขนส่งในการจัดซื้อ ผู้รวบรวมบางรายอาจเข้าไปรับซื้อถึงสวนหรือกำหนดจุดรับซื้อ ซึ่งปกติเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งประมาณ 0.15 บาท/กิโลกรัม
- ค่าภาษีบรรจ ใต้ แก่ แข่งไม้ไผ่ ใบตอง และน้ำแข็ง ซึ่งในการซื้อแข่งแต่ละครั้งจะใช้ได้นานประมาณ 1 ปี รวมค่าใช้จ่ายประมาณ 0.10 บาท/กิโลกรัม
- ค่าขนส่งผลผลิตไปจำหน่ายต่อค้าคนกลาง โดยเฉลี่ยคิดเป็นเงินประมาณ 0.20 บาท/กิโลกรัม

รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด ประมาณ 2.95 บาท/กิโลกรัม ซึ่งเป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้นจากการสำรวจ (พค.-มีย. 2531)

3.4.2 ผลตอบแทนของผู้รวบรวมท้องถิ่น(คูตารางที่ 9) จากการสำรวจระดับราคาของผู้รวบรวมท้องถิ่นจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง ประมาณ 3-6 บาท/กิโลกรัม หรือเฉลี่ยประมาณ 3.25 บาท/กิโลกรัม เมื่อหักค่าใช้จ่ายข้างต้น 2.95 บาท/กก. จึงมีผลตอบแทนประมาณ 0.30 บาท/กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 10.17 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ตารางที่ 8

ค่าใช้จ่ายการตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่น/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม

รายการ	บาท/กิโลกรัม*	%
1. ค่ารับซื้อผักบุงเงิน	2.50	84.75
2. ค่าขนส่งในการจัดซื้อ	0.15	5.08
3. ค่าภาชนะบรรจุ(เข่ง ใบตอง, น้ำแข็ง)	0.10	3.39
4. ค่าขนส่งผลผลิตจำหน่าย	<u>0.20</u>	<u>6.75</u>
รวม	2.95	100

* หมายถึง เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น

ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-ม.ย.2531)

ตารางที่ 9

ผลตอบแทนของผู้รวบรวมท้องถิ่น/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม

ราคาจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง	3.25 *	บาท/กก.
(ราคาโดยเฉลี่ยในภาคตะวันออกและภาคใต้)		
หักค่าใช้จ่ายการตลาด	2.95	บาท/กก.
กำไร	.30	บาท/กก.
หรือคิดเป็นร้อยละ	10.17	ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

* หมายถึง เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น

ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-ม.ย. 2531)

3.4.3 ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่ง ตลาดขายส่งต่างจังหวัด(คูตารางที่10)

ในบางท้องที่ เช่น เพชรบุรี ระยอง ฯลฯ เกษตรกรนิยมนำผลผลิตไปจำหน่ายให้พ่อค้าส่งในตลาดเอง โดยไม่ผ่านผู้รวบรวมท้องถิ่น ดังนั้นค่าใช้จ่ายของผู้ค้าส่ง มีดังนี้

- ค่ารับซื้อผลผลิต ประมาณ 2-4 บาท/กิโลกรัม หรือ เฉลี่ยประมาณ 2.60 บาท/กิโลกรัม ผลผลิตจะได้ราคาดี ถ้าเกษตรกรนำมาขายให้พ่อค้าส่ง ตลาดท้องถิ่นโดยตรง

- ค่าภาชนะบรรจุ ได้แก่ ค่าเช็ง ใบตอง น้ำแข็ง เพื่อบรรจุ และขนส่งไปยังตลาดขายส่งกรุงเทพฯ หรืออื่น ๆ คิดเป็นเงินโดยเฉลี่ยประมาณ 0.15 บาทต่อกิโลกรัม

- ค่าจ้างแรงงานขนส่งผลผลิตขึ้นรถ เฉลี่ยประมาณ 0.03 บาท/กก.

- ค่าเช่าแผง โดยเฉลี่ยประมาณ 200-500 บาท/เดือน คิดเป็น 0.02 บาท/กิโลกรัม

- ค่าขนส่งผลผลิตมาจำหน่ายยังตลาดกรุงเทพฯ อาจมีการนำผลผลิตเข้ามาจำหน่ายพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง คิดเป็นเงิน ประมาณ 0.25 บาท/กิโลกรัม

สรุปค่าใช้จ่ายทั้งหมดประมาณ 3.05 บาท/กิโลกรัม ซึ่งเป็นตัวเลขเบื้องต้นเฉลี่ยจากการสำรวจในจังหวัดเพชรบุรี ระยอง ฯลฯ

3.4.4 ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งตลาดขายส่งท้องถิ่น (คูตารางที่ 11) พ่อค้า

ส่งท้องถิ่นในตลาดนครปฐม ราชบุรี เป็นต้น อาจนำผลผลิตไปจำหน่ายพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง หรือกระจายไปจังหวัดต่าง ๆ ราคาจำหน่ายประมาณ 3.50 บาท/กิโลกรัม

ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่าย 3.05 บาท/กิโลกรัม เหลือผลตอบแทนประมาณ 0.45 บาท/กิโลกรัม
คิดเป็นร้อยละ 14.75 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ตารางที่ 10

ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่ง ตลาดขายส่งต่างจังหวัด/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม

รายการ	บาท/กก.*	%
1. ค่ารับซื้อผักบุงเงินจากเกษตรกร	2.60	85.25
2. ค่าภาษีขนส่ง (เช่า ใบตอง น้ำแข็ง)	0.15	4.92
3. ค่าจ้างแรงงานขนส่งผลผลิตขึ้นรถ	0.03	0.98
4. ค่าขนส่งนำไปจำหน่ายพ่อค้าส่งตลาดปากคลองตลาด	0.25	8.20
5. ค่าเช่าแผง	0.02	0.65
รวม	3.05	100

* หมายเหตุ เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น

ที่มา : จากการสำรวจ(พค.-มัย.2531)

ตารางที่ 11

ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งตลาดขายส่งต่างจังหวัด/น้ำหนัก 1 กิโลกรัม

ราคาจำหน่ายให้พ่อค้าส่งตลาดปากคลอง	3.50 *	บาท/กิโลกรัม
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายการตลาด	3.05	บาท/กิโลกรัม
กำไร	0.45	บาท/กิโลกรัม
หรือคิดเป็นร้อยละ 14.75	ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด	

* หมายถึง เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น
ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-มีย. 2531)

3.4.5 ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่งกรุงเทพฯ (พ่อค้าตลาดปากคลอง)

(ดูตารางที่ 12) ต่อน้ำหนัก 1 กิโลกรัม พ่อค้าส่งตลาดปากคลองส่วนใหญ่ มีเกษตรกร
ลูกไร่ในเขตหนองแขม คลิ่งชัน และนครปฐม ดังนั้นผลผลิตจะเข้าตลาดปากคลองโดย
ตรง ซึ่งพ่อค้าส่งปากคลอง เป็นผู้รับซื้อผลผลิตถึงไร่สวน โดยมีค่าใช้จ่าย ดังนี้

- ค่ารับซื้อผักบุงเงินจากเกษตรกรลูกไร่ ราคารับซื้อประมาณ 2.50
ถึง 5 บาท หรือโดยเฉลี่ย 2.75 บาท/กิโลกรัม

- ค่าขนส่งมายังตลาด พ่อค้าส่งจะนำรถไปซื้อผลผลิตถึงในสวน คิด
ค่าใช้จ่ายประมาณ 0.20 บาท/กิโลกรัม

- ค่าขนบบรรจุ มีการบรรจุใส่เชิง ๆ ละ 60 กิโลกรัม โดย
1 คันรถมีประมาณ 20 เชิง ค่าใช้จ่ายรวมทั้งค่าใบตอง น้ำแข็ง ประมาณ 0.20 บาท
ต่อกิโลกรัม

- ค่าจ้างเห็นผลผลิตเข้าตลาด ในตลาดปากคลองมีการคิดค่าจ้าง เห็นเฉลี่ย 2 บาท หรือคิดเป็นเงิน 0.03 บาท/กิโลกรัม
- ค่าจ้างเห็นผลผลิตออกไปยังรถลูกค้า คิดค่าเห็น ประมาณ 3-5 บาท/เข่ง แล้วแต่ปริมาณที่บรรจุในเข่ง โดยเฉลี่ยคิดเป็นเงิน 0.05 บาท/กิโลกรัม
- ค่าเช่าร้าน ค่าเช่าแผงในตลาดปากคลองเดือนละ 500-700 บาท คิดเป็นเงิน 0.03 บาท/กิโลกรัม

รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดประมาณ 3.26 บาท/กิโลกรัม ราคาซื้อขายผักบุงเงินจะสูงกว่านี้ถ้าเป็นช่วงฤดูกาลส่งออก หรือ ช่วงปริมาณผักบุงเงินเข้าสู่ตลาดปากคลองน้อย เนื่องจากผลผลิตไม่ได้คุณภาพ เช่น ในฤดูฝน จะไม่สามารถเก็บเกี่ยวได้ หรือน้ำท่วมผลผลิตเสียหาย

3.4.6 ผลตอบแทนของพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง (ดูตารางที่ 19) ในปี 2530 ราคาขายส่งเฉลี่ย 3.79 บาท/กก. เมื่อหักค่าใช้จ่ายการตลาดทั้งหมด 3.26 บาทต่อกิโลกรัม จะได้กำไรประมาณ 0.53 บาท/กิโลกรัม หรือร้อยละ 16.31 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ผลตอบแทนจะมากกว่านี้ ขึ้นกับปริมาณผลผลิตที่จะเข้าสู่ตลาดเป็นปัจจัยสำคัญ

ตารางที่ 12

ค่าใช้จ่ายการตลาดของพ่อค้าส่ง กทม. ที่มีเกษตรกรลูกไร่/น้ำหนักรวม 1 กิโลกรัม

รายการ	บาท/กิโลกรัม*	%
1. ค่ารับซื้อผักบุงเงินจากเกษตรกรลูกไร่	2.75	84.36
2. ค่าขนส่งมายังตลาด	0.20	6.13
3. ค่าภาชนะบรรจุ (เซ่ง ใบตอง น้ำแข็ง)	0.20	6.13
4. ค่าจ้างเซ็นผลผลิตเข้าตลาด	0.03	0.92
5. ค่าจ้างเซ็นผลผลิตออกไปยังรถลูกค้า	0.05	1.54
6. ค่าเช่าร้าน	0.03	0.92
รวม	3.26	100

* หมายเหตุ เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น

ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-มีย. 2531)

ตารางที่ 13

ผลตอบแทนที่พ่อค้าส่งตลาดปากคลองใต้รับ/น้ำหนักรวม 1 กิโลกรัม

ราคาขายส่งเฉลี่ย	3.79	บาท/กิโลกรัม
หัก ค่าใช้จ่ายการตลาดทั้งหมด	<u>3.26</u>	บาท/กิโลกรัม
กำไร	0.53	บาท/กิโลกรัม
หรือร้อยละ 16.31 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด		

* หมายเหตุ เป็นตัวเลขเฉลี่ยเบื้องต้น

ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-มีย. 2531)

ตารางที่ 14

ราคาทุเรียนที่เกษตรกรขายได้

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

เดือน	ปี 2528	ปี 2529	ปี 2530
มกราคม	3.32	3.36	3.05
กุมภาพันธ์	3.19	2.11	2.73
มีนาคม	2.96	2.71	1.78
เมษายน	2.63	1.71	2.30
พฤษภาคม	2.64	2.04	2.77
มิถุนายน	2.38	1.37	1.95
กรกฎาคม	2.53	1.95	2.60
สิงหาคม	2.28	2.16	2.65
กันยายน	2.29	2.48	2.83
ตุลาคม	2.84	2.15	3.14
พฤศจิกายน	2.67	2.22	2.83
ธันวาคม	3.22	2.44	4.62
เฉลี่ย	2.75	2.22	2.77

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 15

ราคาขายส่งและขายปลีกผักบึงจีน ณ ตลาดกรุงเทพฯ

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

เดือน	ปี 2528		ปี 2529		ปี 2530		ปี 2531	
	ขายส่ง	ขายปลีก	ขายส่ง	ขายปลีก	ขายส่ง	ขายปลีก	ขายส่ง	ขายปลีก
มกราคม	3.50	5.50	5.00	7.50	3.50	5.00	2.00	4.00
กุมภาพันธ์	3.50	5.50	4.00	6.50	5.00	8.00	4.00	6.00
มีนาคม	3.50	5.50	3.00	6.00	3.00	6.00	3.50	5.00
เมษายน	3.50	5.50	2.50	4.00	3.50	5.50	5.00	9.50
พฤษภาคม	4.50	6.50	4.50	6.50	4.00	6.00	3.75	6.00
มิถุนายน	5.50	7.50	2.50	5.00	3.50	5.50	2.50	4.50
กรกฎาคม	4.50	8.50	2.00	3.50	3.50	5.50	3.00	7.00
สิงหาคม	4.50	5.50	2.00	3.50	5.50	9.00	3.50	6.00
กันยายน	4.50	5.50	4.00	3.50	2.50	4.00	5.50	8.00
ตุลาคม	4.50	5.50	2.00	4.00	3.50	6.50	5.00	7.00
พฤศจิกายน	4.50	7.50	3.00	5.50	3.50	5.50	5.00	9.00
ธันวาคม	5.50	7.50	2.00	3.50	4.50	7.50		
เฉลี่ย	4.33	6.33	3.04	4.92	3.79	6.17		

ที่มา : กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

บทที่ 4

การส่งออก

4.1 โครงสร้างการส่งออก

ถึงแม้มีการส่งออกผักบุงจีน ในปริมาณและมูลค่าเพียงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับผักผลไม้ชนิดอื่น ๆ แต่ผักบุงจีนยังมีศักยภาพส่งออก เป็นการขยายตลาดรองรับซึ่งไม่จำกัดเพียงเฉพาะตลาดภายในประเทศ ในด้านโครงสร้างการส่งออกผักบุงจีนสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

4.1.1 ลักษณะผลผลิตที่ส่งออก มีการส่งออกเฉพาะผักบุงจีน เพื่อบริโภคสด ในปัจจุบันไม่มีตัวเลขแสดงปริมาณ และมูลค่าการส่งออกที่แน่นอน เพราะกรมศุลกากรไม่ได้แยกรหัสไว้ต่างหาก แต่จัดรวมผักบุงจีนในหมวดผักสดอื่น ๆ (Other Vegetable fresh or chilled) ซึ่งได้แก่ผักสดชนิดต่าง ๆ ที่ไม่มีรหัสแยกไว้ เช่น มะเขือ ถั่วต่าง ๆ ตะไคร้ ใบมะกรูด ผักบุงจีน เป็นต้น

4.1.2 ประเทศคู่ค้า (ดูตารางที่ 6) ปัจจุบันมีการส่งออกผักบุงจีน โดยมีตลาดหลัก คือ ประเทศฮ่องกง มาเลเซีย และสิงคโปร์ ปริมาณและมูลค่าการส่งออก รวมทั้ง 3 ประเทศ ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 ของปริมาณและมูลค่าการส่งออกผักบุงจีนทั้งหมด ส่วนตลาดรองคือกลุ่มประเทศยุโรปเช่น ประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน ตะวันตก สวิสเซอร์แลนด์ และสวีเดน เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีประเทศ สหรัฐอเมริกา แคนาดา และซาอุดีอาระเบีย

ตารางที่ 16

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ และช่วงเวลาที่ต้องการ

ประเทศ	ช่วงเวลาที่ต้องการ
ฮ่องกง	ปลายเดือนมกราคม ถึง ต้นเดือนเมษายน (เดือนมีนาคม ต้องการสูงสุด)
มาเลเซีย } สิงคโปร์ }	ตลอดทั้งปี ไม่แน่นอน
กลุ่มประเทศยุโรป } แคนาดา }	ไม่แน่นอน แต่มีแนวโน้มต้องการมากช่วงฤดูร้อน (พฤษภาคม - สิงหาคม)
ซาอุดีอาระเบีย	เกือบตลอดทั้งปี

4.1.3 ประเทศคู่แข่ง ปัจจุบันมีเพียง 2 ประเทศ คือ สาธารณรัฐประชาชนจีน และไต้หวัน ที่เป็นผู้ผลิตและส่งออกผักบุงจีนรายใหญ่ โดยส่งออกไปประเทศฮ่องกงเป็นหลัก เช่นเดียวกับประเทศไทย

ประเทศคู่แข่งชั้น โดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีน มีข้อได้เปรียบ ดังนี้

- ต้นทุนการเพาะปลูกต่ำกว่าไทยมาก เช่น เมล็ดพันธุ์ บุง เป็นต้น
- อยู่ใกล้ตลาด ทำให้สะดวก และประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
- ผักบุงจีน มีคุณภาพดีกว่า ลำต้นอวบ และภูมิอากาศ ยังไม่ร้อนมาก ทำให้

ให้ต้นเหี่ยวเฉาช้ากว่า

แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยมีข้อได้เปรียบคู่แข่งชั้น คือ สามารถเพาะปลูกได้ตลอดทั้งปี ในขณะที่ประเทศคู่แข่งไม่สามารถปลูกได้ในช่วงเดือนมกราคม ถึงเมษายน

4.1.4 ปัจจัยหรือข้อจำกัดสำคัญในการส่งออก เนื่องจากผักบุงจีนเป็นผักสดประเภทใบที่เหี่ยวเฉาเร็ว อีกทั้งสภาพภูมิอากาศไทยยังมีแดดจัด อากาศร้อน จึงทำให้ผักสดช้ำและเน่าเร็วขึ้น เก็บรักษาได้ไม่นาน ดังนั้น ในการส่งออกต้องรีบดำเนินการเพื่อให้ผักสด และได้คุณภาพตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ แต่ปัจจุบันการส่งออกไม่ค่อยดีนัก เพราะปัญหาความล่าช้าในการขนส่งและรอเทียบ

4.1.5 พิกัดอัตราศุลกากร เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออก จึงไม่มีการเก็บภาษีอากรขาออก

4.2 วิธปฏิบัติในการส่งออก

4.2.1 ขั้นตอนการดำเนินการส่งออก สามารถแยกพิจารณาได้ 2 กรณี คือ

1. การส่งออกทางอากาศ ไปยังประเทศฮ่องกง กลุ่มประเทศยุโรป ฯลฯ มักมีขั้นตอนดังนี้

- เมื่อผู้ส่งออกได้รับคำสั่งซื้อจากประเทศลูกค้าแล้ว จะทำการติดต่อผู้รวบรวมผักสดเพื่อส่งออก ซึ่งคือ พ่อค้าส่งรายใหญ่ในตลาดปากคลอง ให้เป็นตัวแทนจัดหารวบรวมผักบึงจีน ในปริมาณและคุณภาพ รวมทั้งบรรจุหีบห่อตามที่ตกลงไว้กับประเทศลูกค้า

- จากนั้นพ่อค้าส่งตลาดปากคลองจะสั่งให้ลูกไร่ของตนถอนผักบึงจีน ซึ่งมักกระทำในช่วงบ่าย ล้างทำความสะอาดใส่เชือกมัดรวมเป็นกำ ๆ ละ 1-2 กก. แล้วนำมามัดรวมมัดละ 5-6 กำ (10 กิโลกรัม) บรรจุเข้า ๆ ละประมาณ 60-65 กิโลกรัมขนส่งมายังตลาดปากคลอง ประมาณ 20 เช่ง/วัน (1.2 ตัน) ถึงกรุงเทพฯ ในช่วงเย็น

- ผู้ส่งออกอาจมาเลือกผลผลิตเองแล้วให้พ่อค้าปากคลองคัดคุณภาพและตัดส่วนกลางตั้งแต่ส่วนที่เชือกมัดกลางลำต้นถึงรากทิ้ง (คุณภาพประกอบท้ายเล่ม ภาพที่ 7,8)

- บรรจุเข้า ๆ ละ 20-25 กิโลกรัม ยัดให้พอดีไม่แน่นจนซ้ำ อาจใส่น้ำแข็งก้อนเพื่อช่วยมิให้ใบเหลืองเหี่ยวเฉา

- ผู้ส่งออกทำการขนส่งไปยังสนามบิน เพื่อเตรียมส่งออกในเวลากลางวัน

2. การส่งออกทางรถยนต์ โดยผู้ส่งออกซึ่งเป็นบริษัทท้องถิ่นในภาคใต้ เช่น ในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ทำการส่งออกโดยอาศัยผู้รวบรวมท้องถิ่นเจ้าประจำในจุดรับซื้อ หรือตลาดกลางขายส่ง เช่น ตลาดหัวอัฐ จังหวัดนครศรีธรรมราช ให้เป็นผู้ จัดหาผลผลิตผักชนิดต่าง ๆ ขนส่งมายังจังหวัดสงขลา จากนั้นจึงมีการส่งออก โดยรถบรรทุกเล็ก หรืออาจเป็นเรือโดยสาร เข้าออกทางด่านชายแดน ไปยังประเทศ มาเลเซีย

4.2.2 คุณภาพที่ตลาดต้องการ กรมการค้าภายในได้รวบรวมมาตรฐานผักบุง จีนที่ส่งออกได้ดังนี้

- ต้องมีความสด มียอดติดอยู่ ลำต้นอวบ .แต่ไม่ยาวเกินไป ความยาวมาตรฐาน ประมาณ 10-12 นิ้ว (วัดจากโคนถึงยอด)
- ใบและลำต้นสีเขียวไม่เหลืองซีด และเหี่ยวเฉา ใบต้องไม่มีรู
- ตัดรากให้หมด ไม่มีดินหรือทรายปนมา และต้องปราศจากยาฆ่าแมลงหรือสารเคมีหลงเหลืออยู่อันอาจเป็นอันตราย ต่อผู้บริโภค
- ส่วนใหญ่ตลาดฮ่องกงนิยมพันธุ์ได้หวัน ซึ่งให้ลักษณะต้นสีเขียวสด อวบ ใบไม่เหี่ยวซีดง่าย

4.2.3 การบรรจุหีบห่อ ในการส่งออกไปยังประเทศฮ่องกง สิงคโปร์ และ มาเลเซีย จะบรรจุในเชิงไม้ไผ่ หรือลังไม้ แต่ส่วนใหญ่นิยมเชิงไม้ไผ่เพราะมีราคาถูก จุลผลผลิตได้มาก เป็นที่ยอมรับของตลาดทั้ง 3 แห่งนี้ ในขณะที่กลุ่มประเทศยุโรป และ สหรัฐอเมริกาไม่อนุญาตให้นำเข้าในลักษณะนี้ ส่วนลังไม้ปัจจุบันความนิยมลดลง เพราะ ไม้หาได้ยาก และการขนย้ายสินค้าไม่สะดวก

สำหรับการขนส่งไปยังตลาดยุโรป สหรัฐอเมริกา และแคนาดา ผู้ส่งออกบรรจุผักบึงจีนในลังหรือตะกร้าพลาสติกพร้อมฝาปิด ในบางครั้งอาจใช้กล่องกระดาษลูกฟูกชนิดหนา มีช่องระบายอากาศ ส่วนใหญ่ผู้ส่งออกจะบรรจุผักบึงจีนร่วมกับผักสดชนิดอื่น ๆ เพื่อให้เต็มตู้ Container

ลักษณะการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐานทุกประเทศยอมรับ คือ บรรจุผักบึงจีนที่ผ่านการคัดเลือกแล้วใส่ถุงพลาสติกใหม่ที่ยังไม่ได้ใช้ชนิดขาวใสสะอาด ถุงต้องไม่ฉีกขาด แต่ต้องมีรูให้อากาศถ่ายเทได้ และไม่มีน้ำขังภายใน บรรจุถุงละ 3 กก. ปิดปากถุงให้เรียบร้อย บรรจุกล่องลูกฟูกชนิดหนา มีช่องระบายอากาศ บริเวณกล่องต้องแสดงแหล่งที่มาของผลผลิต

4.3 แนวโน้มการส่งออก

ปัจจุบันประเทศฮ่องกงนำเข้าผักบึงจีนจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และได้หันเป็นหลัก ในขณะที่นำเข้าจากประเทศไทย เฉพาะช่วงปลายเดือนมกราคม ถึงต้นเดือนเมษายน และนำเข้าสูงสุดในเดือนมีนาคม เหตุที่ต้องนำเข้าจากประเทศไทย เพราะในช่วงนี้สาธารณรัฐประชาชนจีนและไต้หวันไม่สามารถผลิตเพื่อส่งออกไปยังฮ่องกงได้ ถึงแม้ฮ่องกงนำเข้าจากประเทศไทยเฉพาะระยะเวลาเพียง 3 เดือน แต่ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าไต้หวันสูงขึ้นเป็นลำดับทุกปี ดังนั้นถ้าประเทศไทยมีการปรับปรุงด้านอุตสาหกรรมผลผลิต สามารถลดต้นทุนการผลิต และจัดอุปสรรคต่าง ๆ ในการส่งออกผักสด ย่อมทำให้ผักบึงจีนจากประเทศไทยสามารถแข่งขันด้านราคา และแย่งชิงตลาดฮ่องกงในเดือนอื่น ๆ ได้

ส่วนในประเทศมาเลเซีย และสิงคโปร์มีความต้องการเกือบตลอดทั้งปี โดยเฉพาะสิงคโปร์ความต้องการโน้มสูงขึ้น เนื่องจากมีจำนวนคนไทยที่ไปทำงานเพิ่มขึ้น เช่นเดียวกับในประเทศตะวันออกกลาง ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย ก็เริ่มนำเข้าฝักบัวเงินจากไทย สำหรับกลุ่มประเทศยุโรป สหรัฐอเมริกา และแคนาดา จัดว่ายังมีคู่ทางส่งออก โดยอาศัยชาวเอเชียที่อพยพไปตั้งถิ่นฐานเป็นลูกค้าเป้าหมาย ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ในอนาคตฝักบัวเงินมีศักยภาพในการกระจายตลาดต่างประเทศได้มากขึ้น

บทที่ 5

ปัญหา ข้อเสนอแนะ และบทสรุป

5.1 ปัญหาการผลิต

การปลูกผักบึงจีนไม่ต้องการการดูแลรักษาเหมือนการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหรือข้าวโพดฝักอ่อน ปลูกบึงจีนต้องการเพียงดินร่วนซุย ระบายน้ำได้ดี และต้องมีน้ำพอเพียง ใช้เวลาประมาณ 20 วัน ก็สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตจำหน่ายท้องตลาดได้ ปัญหาการผลิต จึงมีเพียงเล็กน้อย สรุปได้ดังนี้

5.1.1 ปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืช โรคที่สำคัญ คือ โรคราสนิมขาว ทำให้ใบลายหรือมีจุดขาว เป็นโรคที่พบมากที่สุด ส่วนแมลงที่ทำความเสียหาย คือ แมลงเต่าทอง และหนอนกินใบ เช่น หนอนกระทู้ผัก แต่ปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืชนี้ จัดว่าไม่สำคัญเท่าไถ่ก เพราะผักบึงจีนมีโรคและแมลงรบกวนน้อยมาก เมื่อเทียบกับการปลูกผักสดชนิดอื่น ๆ

5.1.2 ปัญหาขาดแคลนแหล่งน้ำ การปลูกผักบึงจีนต้องมีน้ำพอเพียงเพื่อรดในเวลาเช้าและเย็น ดังนั้นแหล่งที่จะปลูกได้ต้องอยู่ในเขตชลประทาน หรืออยู่ใกล้แหล่งน้ำ ซึ่งปัจจุบันท้องที่บางแห่งขาดแคลนน้ำมาก

5.1.3 ปัญหาคุณภาพผลผลิต ในการผลิตไม่ค่อยคำนึงถึงคุณภาพมากนัก เพราะเป็นการผลิตขนาดเล็ก กระจ่กกระจายทั่วประเทศ มีการผลิตเพื่อส่งออกน้อย

5.1.4 ปัญหาเมล็ดพันธุ์ราคาแพง ผักบึงจีนที่สามารถส่งออกได้มัก เป็นพันธุ์ได้หัววัน ซึ่งเมล็ดพันธุ์ราคาสูงกว่าพันธุ์ผักบึงจีนที่มีชื่อขายทั่วไปในท้องตลาด ดังนั้นจึงทำให้การปลูกผักบึงจีนเพื่อส่งออกจากักอยู่เฉพาะเกษตรกรที่เป็นลูกไร่หรือได้รับการส่งเสริมจากพ่อค้าส่งตลาดปากคลอง หรือผู้ส่งออก เป็นต้น

5.2 ปัญหาการตลาด

ปัจจุบันไม่ปรากฏปัญหาการตลาดมากนักเพราะผักบึงจีนสามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี เกษตรกรจึงทยอยการปลูก เพื่อให้ปริมาณที่เก็บเกี่ยวได้ตรงกับความต้องการของตลาด ผลผลิตจึงไม่ประดังออกสู่ตลาด เช่น สีน้าผักผลไม้ชนิดอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตามสามารถสรุป ปัญหาในด้านการตลาด ดังนี้

5.2.1 ปัญหาการตลาดภายในประเทศ

1. ปริมาณผลผลิตที่เข้าสู่ตลาด เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคา เนื่องจากผักบึงจีนไม่สามารถเก็บรักษาได้นาน ดังนั้นถ้าเข้าสู่ตลาดมาก ในขณะที่ความต้องการยังคงที่ จะทำให้ราคาโน้มต่ำลงทันที ซึ่งในทางปฏิบัติ พ่อค้าส่งตลาดปากคลองจะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดปริมาณ รวมทั้งราคาของผลผลิต โดยสั่งให้ลูกไร่ของตนถอนผักบึงจีนในปริมาณเท่าใด และยังเป็นผู้กระจายข่าวสารข้อมูลการตลาดไปยังผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือเกษตรกรทั่วไป

2. วิธีการตลาดยังคงมีขั้นตอนสลับซับซ้อน ผู้ได้รับผลประโยชน์แท้จริงคือ พ่อค้าส่ง หรือผู้รวบรวมผลผลิต เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นลูกไร่ หรือ ได้รับการส่งเสริมด้านเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย และสินเชื่อ จากพ่อค้าส่ง ดังนั้นเกษตรกรจึงขาดอำนาจในการเจรจาต่อรอง

5.2.2 ปัญหาการส่งออก

1. ผักบึงจีนจากประเทศไทย ไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ เพราะต้นทุนด้านเมล็ดพันธุ์ และค่าขนส่งสูงกว่า ดังนั้นจึงมีการส่งออกไปยังฮ่องกง เฉพาะช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงต้นเดือนเมษายน

ซึ่งเป็นช่วงที่ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนไม่สามารถผลิตได้

2. ปัจจุบันยังไม่สามารถขยายการส่งออกไปสู่ตลาดใหม่ ๆ ได้ เพราะผู้ส่งออกขาดข้อมูลทางการตลาด โดยเฉพาะราคาและปริมาณที่สามารถส่งออกได้ ทั้งนี้เนื่องจากตลาดภายในประเทศเป็นแหล่งรองรับที่สำคัญที่สุด ดังนั้น ถ้าช่วงใดราคภายในประเทศสูงและความต้องการบริโภคในประเทศยังคงสูง ทำให้ไม่มีฝักบัวเงินในการส่งออก เพราะจะซื้อขายในประเทศหมด

3. พื้นที่ระวางการขนส่งทางอากาศไม่เพียงพอ และค่าระวางยังมีแนวโน้มสูงขึ้นมาก ทำให้เสียเปรียบคู่แข่งชั้นที่อยู่ใกล้ตลาดและต้นทุนการขนส่งต่ำกว่า

5.3 ข้อเสนอแนะ

ถึงแม้จะมีปัญหาการผลิต และการตลาดไม่มากนัก แต่ควรมีการแก้ไขพร้อมทั้งพัฒนาการผลิตและการตลาดเพื่อเป็นการขยายการส่งออก ซึ่งสรุปได้ดังนี้

5.3.1 ปรับปรุงการผลิต ในปัจจุบันลักษณะการผลิตกระจัดกระจาย ควรให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันปลูกบนเนื้อที่แปลงใหญ่ นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ เพื่อช่วยในการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ เป็นการลดต้นทุนการผลิตต่อหน่วยให้ต่ำลง นอกจากนี้ควรส่งเสริมการผลิตเมล็ดพันธุ์ให้ทัน ซึ่งเป็นพันธุ์ฝักบัวเงินเพื่อส่งออกโดยเฉพาะให้มีราคาต่ำเกษตรกรทั่วไปสามารถซื้อได้

5.3.2 กระจายข้อมูลข่าวสารการผลิตและการตลาด โดยเฉพาะเกษตรกรควรได้รับข่าวสารเกี่ยวกับเทคนิคการปรับปรุงด้านการผลิต เพื่อให้ผลผลิตมีคุณภาพมากขึ้น มีการใช้ยาปราบศัตรูพืชถูกต้องตามหลักวิชาการ รวมทั้งมีการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวที่ดี สามารถยืดอายุฝักภายหลังเก็บเกี่ยว

5.3.3 ส่งเสริมการส่งออก โดยเน้นการผลิตเพื่อส่งออก ผลผลิตผักบุงจิ้นที่ได้คุณภาพมีการกำหนดมาตรฐานทั้งคุณภาพพืชผักชนิดต่าง ๆ ควบคู่ไปกับรูปแบบวัสดุที่ใช้บรรจุที่สะอาดตา จูงใจผู้บริโภค เช่น กล่องกระดาษลูกฟูก ซึ่งมีการกำหนดความหนาและขนาดให้เป็นแนวเดียวกัน เพราะปัจจุบันมีการส่งออกผักบุงจิ้นโดยใช้แข่งไม้ไผ่ซึ่งบางประเทศไม่อนุญาตให้นำเข้าในลักษณะนี้

5.4 บทสรุป

ผักบุงจิ้นเป็นพืชผักสดชนิดหนึ่งที่ปลูกเป็นอาชีพหมุนเวียนได้ตลอดปี การเพาะปลูกง่าย โรคและแมลงรบกวนน้อย ใช้เวลาปลูกเพียง 20-25 วัน ก็ได้ผลผลิตออกจำหน่าย ต้นทุนการเพาะปลูกยังต่ำเมื่อเทียบกับผักสดบางชนิด ถึงแม้ผักบุงจิ้นจะใช้บริโภคสดภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ คือประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตทั้งหมด แต่สามารถส่งออกในรูปแบบผักสด ซึ่งปัจจุบันผักบุงจิ้นจากประเทศไทยเป็นที่ต้องการของประเทศฮ่องกงมาก โดยจะนำเข้าในเดือนกุมภาพันธ์ ถึงต้นเดือนเมษายน ปริมาณการนำเข้าโน้มสูงขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้ยังสามารถส่งออกไปยังประเทศมาเลเซีย สิงคโปร์ ซาอุดีอาระเบีย สหรัฐอเมริกา แคนาดา และกลุ่มประเทศยุโรปอีกด้วย ผักบุงจิ้นจึงเป็นพืชผักสด ชนิดหนึ่งที่มีศักยภาพส่งออก ดังนั้นควรมีการส่งเสริมและพัฒนาทั้งการผลิตและการตลาดอย่างจริงจัง เพื่อให้สามารถส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ตารางที่ 17

รายชื่อและที่อยู่เกษตรกรผู้ปลูกผักบึงจัน

(สุ่มตัวอย่าง)

ชื่อ -สกุล	ที่อยู่
1. นางแดง เอี่ยมศรี	234/8 หมู่ 1 ต.ท่ายาง อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี
2. นางจำปา เทียนทอง	486 หมู่ 1 บ้านชะหารบอน อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี
3. นายบุญเจือ อินทร์ชื่นใจ	185 ซ.เจตจำลอง ถ.บริพัทธ์ ต.ท่าลาด อ.เมือง จ.เพชรบุรี
4. นายไทย อินทร์ชื่นใจ	185/3 ต.ท่าลาด ถ.บริพัทธ์ อ.เมือง จ.เพชรบุรี
5. นางอรุณี บุญส่ง	52 หมู่ 2 ต.วังห้ว อ.แก่ง จ.ระยอง
6. -	หมู่ 2 ต.บ้านเนินทราย อ.แก่ง จ.ระยอง
7. กำนันบุญธรรม วนสุข	5 หมู่ 7 ต.ทัพหลวง อ.เมือง จ. นครปฐม
8. เจ้ส่วน	พุทธมณฑลสาย 2 กรุงเทพฯ -นครปฐม หนองแขม กทม. โทร. 412-6041

ที่มา : จากการสำรวจ (พค.-มีย. 2531)

ตารางที่ 18

รายชื่อและที่อยู่หอค้าส่งผักบังเงินในตลาดกรุงเทพฯ

ชื่อ	ที่อยู่	โทรศัพท์
1. ร้านนายเจียว (คุณเฉลิม ตั้งจิตวิสุทธิ์)	แผง 78 ตลาดปากคลอง หจก. จันเข่งฮง เทรคดิ่ง 142/24 บางขุนนนท์ ต.บางกอกน้อย- คลองชัน กทม. 10700 โทร. 433-2594, 424-8684	222-5672 222-4502
2. ร้านเจี๊เอ็ง	แผง 131 ตลาดปากคลอง	222-7335
3. ร้านเสรีกิจ(เจี๊หมวย)	150 ซ.ท่ากลาง ปากคลองตลาด บ้าน	221-5702 223-8789 588-2383
4. ร้านกุยฮวด	ตลาดปากคลอง กทม.	
5. ร้านเป็งหลี	แผงริมน้ำตลาดปากคลอง	221-1654
6. ร้านไทยชะ	15-16 แผงริมน้ำ ตลาดปากคลอง	222-2453
7. ร้านลี้ม่วนฮง	แผงริมน้ำ ตลาดปากคลอง	222-7325
8. คุณมานพ	ตลาดพืชผลไทย	221-5702
9. เตี้ยเอี้ยะฮุ้น	แผงริมน้ำตลาดปากคลอง	222-5619

ที่มา : กองเศรษฐกิจการค้า กรมการค้าภายใน

รายชื่อและที่อยู่ผู้ส่งออกผักบังเงิน*

รายชื่อบริษัท	ที่อยู่	โทรศัพท์
1. หจก. ฝั่งเซี่ยงไฮ้เทรดดิ้ง (คุณเฉลิม ตั้งจิตวิสุทธิ์)	142/24 บางขุนนนท์ ต.บางกอกน้อย	433-2594
	ตลิ่งชัน กทม. 10700	424-8684
	หรือร้านเขี้ยว ฝั่ง เบอร์ 78	222-5672
	ตลาดปากคลอง กทม.	224-4502
2. ร้านเจ้เอ็ง	เบอร์ 131 ตลาดปากคลอง กทม.	222-7335
3. ร้านเสรีกิจ(เจ้าหมวย)	150 ซ.ท่ากลาง ปากคลองตลาด กทม.	221-5702
		223-8789
4. ร้านกุยฮวด	ตลาดปากคลอง กทม.	
5. บริษัทพิสทอซียอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	197/4 ถ. สุริวงค์ กทม. 10500	233-2012
		233-0525
		235-9038
6. บริษัทชฎาอินทร์ กะเซอร์ จำกัด	100/37 หมู่บ้านทิพยนคร ลาดพร้าว 80 บางกะปิ กทม.	538-1698
7. หจก. พี.ที.ที อินเตอร์เทรด	5/49 บางรักคอนโดมีเนียม เจริญกรุง 63 ยานนาวา กทม. 10120	212-3986
8. บริษัทเอ็น.วีซี เทรดดิ้ง จำกัด (คุณวีระ เอกกิตติบุการ)	844/83 หมู่บ้านกักดี 5 ซ.ประคู้ 1 ถ.เจริญกรุง ต.บางโคล่ อ.ยานนาวา กทม. 10120	289-1591
		291-1759
9. บริษัทไทยโกลด์เมล์ฟู้ด จำกัด (คุณบุญส่ง เนตรจรัสแสง)	268-270 ถ. ณ ระนอง คลองเตย กทม. 10110	249-3431

ที่มา : กองเศรษฐกิจการค้า กรมการค้าภายใน และกองบริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์

* หมายเหตุ ส่วนใหญ่ได้แก่ผู้ส่งออกผักสดทั่วไป

บรรณานุกรม

1. กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร "สถิติการปลูกพืชผัก รายพืช" ปีการเพาะปลูก 2528/2529 และ ปีการเพาะปลูก 2529/2530
 2. กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตร "รายงานการศึกษา สภาพและปัญหาการทำสวนผักในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง" ปี 2525
 3. สมศักดิ์ วรรณศิริ "มูมหนึ่งจากสวนผัก" ฐานเกษตรกรรม มิถุนายน 2530
 4. สุขใจ, ชำรงชัยลักษณ์ "รายงานการศึกษา วิเคราะห์เรื่องผักและผลไม้สด" กรม เศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ พฤษภาคม 2531
-

ขอขอบคุณ

1. เจ้าหน้าที่ศูนย์ส่งเสริมการตลาดสินค้าเกษตร เขต 3-9
2. เกษตรกรผู้ปลูกผักบุ้งจีน
3. ผู้รวบรวมในท้องถิ่น
4. พ่อค้าในตลาดปากคลอง กรุงเทพฯ
5. ผู้ส่งออกผักผลไม้
6. หน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค

ภาคผนวก

โรคและแมลงศัตรูพืชที่สำคัญ

โรคที่พบมากที่สุดในผักบึงจีน คือ โรคราสนิมขาว (White rust) ทำให้ใบเป็นลายจุดสีขาว ซึ่งเกิดจากเชื้อ *Albugo Candidou* นอกจากนี้ยังอาจพบโรคโคนเน่า (*Sclerotium rolfsii*) หรือเรียกว่าโรครากเน่า วิธีการกำจัดและป้องกันโรคเหล่านี้ สามารถใช้ยาแมนเซท-ดี วิติกราน สีฟ้า 60 , โลนาโคล, แกลตาไซค์, เมนเลท ทวินโซนาโคล, ไคเทนเอ็ม 45 และ ออโธไซค์ โดยใช้ในอัตราส่วนที่กำหนดไว้ข้างผากล่อง

แมลงศัตรูพืชที่พบมาก คือ หนอนกระทู้ผัก (*Spodoptera litura Fabr*) หนอนกระทู้หอม (*Spodoptera exigua H. lhn*) และแมลงเต่าทอง สามารถกำจัดหนอนเหล่านี้โดยใช้สารกำจัดแมลงประเภทฟอสฟอรัส , เซฟวิน, พาดาน, ดิมิทิน, ไพเรทรอกซ์ พบ 2 ครั้ง ตลอดฤดู อัตราตามฉลาก



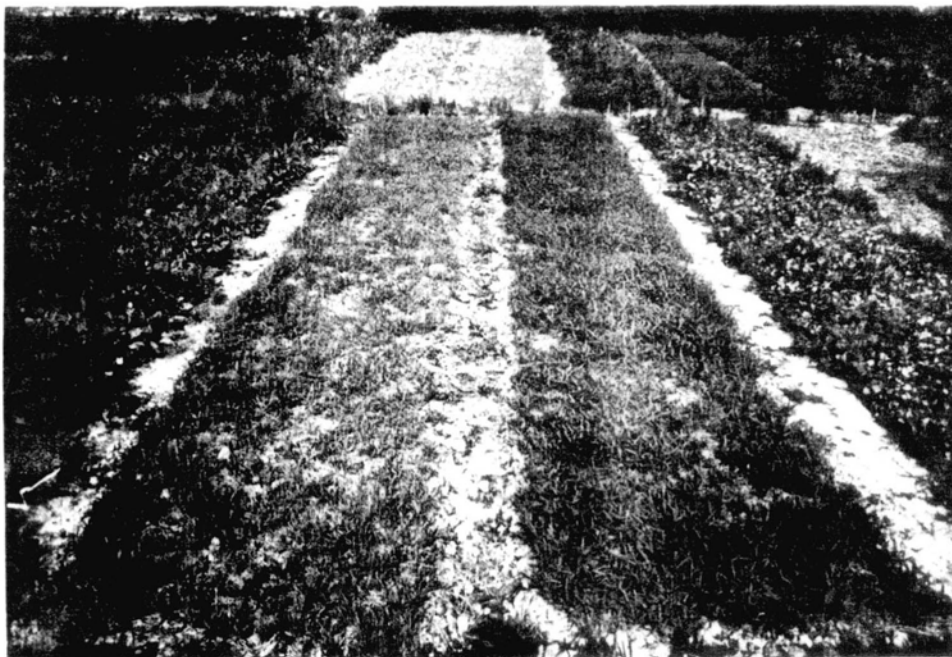
เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกผักบั้งจีนสลับกับการปลูก
ผักประเภทใบ ชนิดอื่น ๆ เช่น ผักคะน้า ผักกวางตุ้ง เป็นต้น



พื้นที่ปลูกห้องอยู่ใกล้แหล่งน้ำ เช่นใกล้แหล่งชลประทาน
การปลูกต้องเตรียมดิน โดยยกแปลงหรือร่องสวน



หลังจากได้เตรียมดินปลูกแล้ว หว่านเมล็ดให้ทั่วใช้ทางคลุม
รดน้ำให้ชุ่ม เพียง 2 วัน ต้นจะค่อย ๆ งอก



เกษตรกรส่วนใหญ่จะทยอยหว่านเมล็ด ซึ่งแต่ละแปลงทิ้งช่วงหว่านห่างกัน
ประมาณ 3-4 วัน เพื่อให้มีผักบังเงินหรือมจําหน่ายทุกวัน ผลผลิตต้องไม่ประทังเข้าสู่ตลาด



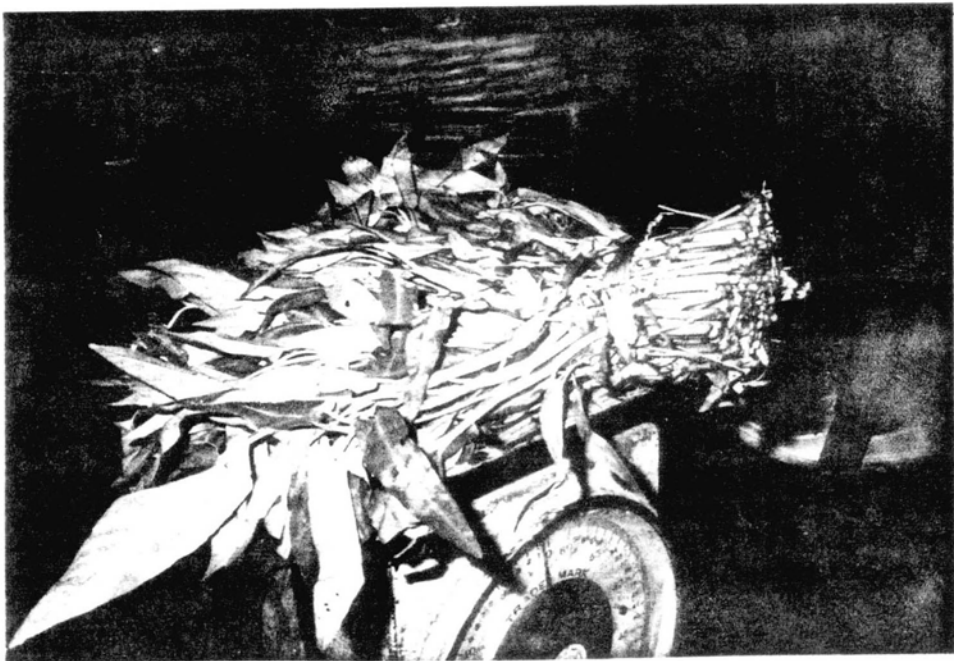
การหว่านเมล็ดต้องกระยะให้ดี ไม่ถี่เกินไป เพราะถ้าถี่ไปต้องถอนต้นที่ขึ้นเบียดกันทิ้ง
เพื่อให้ผักบึงจีนมีลำต้นใหญ่ตามที่ตลาดต้องการ



การแต่งใบ : หลังการปลูกประมาณ 20-25 วัน จะให้ผลผลิตออกจำหน่าย
โดยก่อนถอนรดน้ำให้ชุ่มดีพร้อมราก ฉ่างน้ำให้สะอาดมีความเป็นกำ ๆ ละ 2 กิโลกรัม
แล้วรวมเป็นมัดใหญ่ มัดละ 10 กิโลกรัม



คัดเลือกพันธุ์ดีที่บ่งชี้ว่าจะส่งออก เก็บใบตรงปลายยอดบางส่วนทิ้ง ตัดส่วนกลางตั้งแต่เหนือกมัยค
กลางลำจนถึงราก หึ่งส่วนราก



ลักษณะที่ห้ามประเทศต้องการ คือสด ใบและลำต้นอวบ สีเขียวไม่เหลืองธำและเขียว ต้องมียอด
ติดอยู่ ลำต้นยาว 10-12 นิ้ว (จากยอดถึงโคน) ตัดรากไปหมดไม่มีดิน และทรายปน

635.4

สวย

ศูนย์บริการเอกสารการวิจัยฯ



BT6023

รายงานการศึกษา เรื่อง