

ระบบการผลิต การตลาด และกลยุทธ์การส่งเสริมการเกษตร ของเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวาน สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ

Production systems, marketing, and extension strategies of sweet tamarind farmers in a large-scale farming group in Phakdi Chumphon District, Chaiyaphum Province

ธิษลินณ์ ชัยเสนสุข^{1,2}, ศศิพิมพ์ พุ่มพิมล¹ และ สุกัลยา เชิญขวัญ^{1*}

Thisalin Chaisensuk^{1,2}, Sasipim Poompimol¹ and Sukanlaya Choenkwan^{1*}

¹ สาขาวิชาการส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40002

¹ Division of Agricultural Extension and Development, Faculty of Agriculture, Khon Kaen University, Khon Kaen, Thailand, 40002

² สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ จังหวัดชัยภูมิ กรมส่งเสริมการเกษตร 36000

² Chaiyaphum Provincial Agricultural Extension Office Chaiyaphum, Department of Agricultural Extension, Thailand, 36000

บทคัดย่อ: การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) อธิบายระบบการผลิต และการตลาดมะขามหวาน ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มะขามหวาน อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ และ 2) เสนอกลยุทธ์การส่งเสริมการผลิตมะขามหวานที่เหมาะสมกับบริบทพื้นที่ เก็บรวบรวมข้อมูล การผลิตมะขามหวาน ระหว่างเดือนพฤษภาคม 2568 ถึง กันยายน 2568 โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง และใช้การสนทนากลุ่ม จากเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน ตำบลเจาทอง จำนวน 30 ราย ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 58.43 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษา และประสบการณ์ในการทำสวนมะขามหวาน เฉลี่ย 12.77 ปี ระบบการผลิต มะขามหวานอำเภอภักดีชุมพล เป็นระบบการผลิตมะขามหวานฝักสด ผลผลิตเฉลี่ย 770.83 กิโลกรัม/ไร่ ระบบการตลาดมะขามหวานมี รูปแบบการจำหน่ายหลัก คือ การจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยราคาจำหน่ายขึ้นอยู่กับปริมาณและคุณภาพผลผลิต โดยเฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 50 - 120 บาท ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ย 32,456 บาท/ไร่ ปัญหาหลักสำคัญในการผลิตมะขามหวาน ได้แก่ เกษตรกรขาด การวางแผนและการจัดการโรคและแมลงอย่างเหมาะสม ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น การแปรรูปมีต้นทุนสูงแต่ให้ผลตอบแทนต่ำ การกตรราคาจาก พ่อค้าคนกลาง และการขาดการจัดทำบัญชีครัวเรือน กลยุทธ์การส่งเสริมการผลิตมะขามหวานอำเภอภักดีชุมพลที่สำคัญ ได้แก่ ระยะสั้น มุ่งเน้นการลดต้นทุนและการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ระยะกลาง เน้นการแปรรูปเพิ่มมูลค่า และสร้างความแตกต่างของสินค้า และ ระยะยาว สร้างความยั่งยืนของระบบการผลิตและการตลาด เสริมสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของมะขามหวานอำเภอภักดีชุมพลในตลาดระดับสูง

คำสำคัญ: ระบบการผลิต; กลยุทธ์การส่งเสริม; มะขามหวาน; อำเภอภักดีชุมพล

ABSTRACT: This study aimed to: (1) describe the production and marketing systems of sweet tamarind among members of the large-scale sweet tamarind farmer group in Phakdi Chumphon District, Chaiyaphum Province; and (2) propose appropriate extension strategies for sweet tamarind production that are suited to the local context. Data on sweet tamarind production were collected between May and September 2025 through structured interviews and focus group discussions with 30 members of the large-scale sweet tamarind farmer group in Chao Thong Subdistrict. The results showed that most farmers were female, with an average age of 58.43 years. The majority had completed primary education, and their average experience in sweet tamarind cultivation was 12.77 years. The sweet tamarind

* Corresponding author: Sukanl@kku.ac.th

Received: date; January 28, 2026 Revised: date; April 7, 2026

Accepted: date; April 23, 2026 Published: date; August 24, 2026

production system in Phakdi Chumphon District is primarily based on fresh pod production, with an average yield of 770.83 kg/rai. The marketing system is mainly characterized by sales through middlemen, with prices depending on the quantity and quality of produce, averaging between 50 and 120 THB/kilogram. The average net return was 32,456 THB/rai. The major production constraints included a lack of systematic planning and appropriate pest and disease management, rising production costs, high processing costs with relatively low returns, price suppression by middlemen, and the absence of household accounting practices. Key extension strategies for sweet tamarind production in Phakdi Chumphon District include: short-term strategies focusing on cost reduction and improving production efficiency; medium-term strategies emphasizing value-added processing and product differentiation; and long-term strategies aimed at enhancing the sustainability of the production and marketing systems, as well as strengthening the image and credibility of Phakdi Chumphon sweet tamarind in high-value markets.

Keywords: production systems; key strategies for extension; sweet tamarind; Phakdi Chumphon District

บทนำ

มะขามหวาน (*Tamarindus indica* L.) เป็นไม้ผลเศรษฐกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อระบบการเกษตรของประเทศไทย ทั้งในด้านการสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร การจ้างงาน ตลอดจนการเชื่อมโยงกับตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะในพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งมีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการผลิตมะขามหวาน ข้อมูลจากกรมส่งเสริมการเกษตรระบุว่าประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกมะขามหวานประมาณ 207,000 ไร่ กระจายอยู่เกือบทุกจังหวัดทั่วประเทศ โดยพื้นที่ปลูกสูงสุด 5 อันดับแรกได้แก่ เพชรบูรณ์ เลย อุตรดิตถ์ ชัยภูมิ กาญจนบุรี ตามลำดับ โดยจังหวัดเพชรบูรณ์เป็นแหล่งผลิตสำคัญ มีปริมาณผลผลิตรวมกว่า 37,995 ตัน/ปี คิดเป็นสัดส่วนที่สำคัญของผลผลิตมะขามหวานทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2568)

รายงานสถานการณ์การผลิตในระดับพื้นที่ ปีการผลิต 2566 - 2567 พบว่า จังหวัดเพชรบูรณ์มีพื้นที่มะขามหวานยืนต้นรวมกว่า 90,017 ไร่ ผลผลิตรวม 30,582 ตัน/ปี ให้ผลผลิตเฉลี่ยประมาณ 464 กิโลกรัม/ไร่ และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจกว่า 3,980 ล้านบาท/ปี (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2567) ขณะที่จังหวัดอุตรดิตถ์มีการคาดการณ์ผลผลิตมะขามหวานในปี 2566 ประมาณ 10,472 ตัน/ปี และสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจกว่า 628.35 ล้านบาท (กรมประชาสัมพันธ์, 2566) สะท้อนถึงแนวโน้มการเติบโตของการผลิตและความต้องการของตลาดเชิงพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง ทั้งในระดับประเทศและการส่งออก

ในระดับนานาชาติ ประเทศไทยได้รับการยอมรับว่าเป็นหนึ่งในประเทศผู้ผลิตและส่งออกมะขามหวานที่สำคัญ โดยมีการส่งออกไปยังตลาดหลัก เช่น จีน ญี่ปุ่น สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม แม้มะขามหวานจะเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีศักยภาพทางการตลาดสูง แต่เกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานยังคงเผชิญกับข้อจำกัดด้านระบบการผลิตหลายประการ เช่น ปัญหาการจัดการโรคและแมลงศัตรูพืช ต้นทุนการผลิตที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ความผันผวนของราคา และข้อจำกัดด้านช่องทางการตลาด ปัจจัยดังกล่าวส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการผลิต รายได้ และความยั่งยืนในการประกอบอาชีพของเกษตรกร โดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกรรายย่อยและเกษตรกรที่รวมกลุ่มกันในการผลิตสินค้าเกษตร

งานวิจัยด้านระบบการผลิตไม้ผลชี้ให้เห็นว่า การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกรไม่สามารถพึ่งพาเทคนิคการผลิตเพียงอย่างเดียว แต่จำเป็นต้องพิจารณากระบวนการผลิตควบคู่กับระบบการตลาดและกลไกการส่งเสริมการเกษตรที่เหมาะสมกับบริบทพื้นที่ การบูรณาการการผลิต การตลาด และการส่งเสริมการเกษตรอย่างเป็นระบบ จะช่วยลดต้นทุน เพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต และเสริมสร้างความยั่งยืนของการผลิตไม้ผลในระยะยาว (วีระศักดิ์, 2563)

อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ เป็นหนึ่งในพื้นที่ผลิตมะขามหวานที่มีความสำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยมีการปลูกมะขามหวานอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2518 มีพื้นที่ยืนต้นรวม 10,856 ไร่ และให้ผลผลิตไม่ต่ำกว่า 5,631,275 กิโลกรัม/ปี (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2568) อีกทั้งยังเป็นพื้นที่ที่มีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานในรูปแบบ “เกษตรแปลงใหญ่” ภายใต้การสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ โดยมีเป้าหมายเพื่อยกระดับประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาด อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของกลุ่มแปลงใหญ่ในพื้นที่ยังประสบข้อจำกัดหลายประการ โดยเฉพาะด้านการวางแผนการผลิต การจัดการโรคและแมลงศัตรูพืช และการเชื่อมโยงตลาดอย่างเป็นระบบ ส่งผลให้พื้นที่อำเภอภักดีชุมพลเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับ

การศึกษาระบบการผลิต ระบบการตลาด และกลยุทธ์การส่งเสริมการเกษตรในเชิงลึก เพื่อสนับสนุนการพัฒนาอย่างยั่งยืนของการผลิตมะขามหวาน

แม้ว่าจะมีงานวิจัยเกี่ยวกับการผลิตมะขามหวานในประเทศไทยอยู่บ้าง แต่ส่วนใหญ่ยังมุ่งเน้นเฉพาะด้านการแปรรูปหรือการรายงานสภาพทั่วไปของเกษตรกร ขณะที่การศึกษาที่บูรณาการการวิเคราะห์ ระบบการผลิต ระบบการตลาด และกลยุทธ์การส่งเสริมการเกษตร ในระดับกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ โดยใช้กรอบการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ ได้แก่ SWOT และ TOWS matrix ยังมีค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะในบริบทพื้นที่เฉพาะของอำเภอกักตี่ชุมพล จังหวัดชัยภูมิ

ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) อธิบายระบบการผลิต และการตลาดมะขามหวาน ของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ มะขามหวาน อำเภอกักตี่ชุมพล จังหวัดชัยภูมิ และ 2) เสนอกลยุทธ์การส่งเสริมการผลิตมะขามหวานที่เหมาะสมกับบริบทพื้นที่ เพื่อใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนเชิงวิชาการและเชิงนโยบายในการพัฒนาการผลิตมะขามหวานอย่างยั่งยืน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของพื้นที่ในระยะยาว

วิธีการศึกษา

การวิจัยครั้งนี้ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยได้รับการรับรองจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น โดยอ้างอิงหลักเกณฑ์ตามรายงานเบลมอนต์ (Belmont Report) และ GCP in Social and Behavioral Research รับรองเมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม พ.ศ. 2568 ลำดับที่ 4.3.05: 12/2568 เลขที่ HE683120 มีรายละเอียดการดำเนินงาน ดังนี้

1. ผู้ให้ข้อมูล

การศึกษานี้คัดเลือกผู้ให้ข้อมูลด้วยวิธีการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายเป็นเกษตรกรสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน หมู่ที่ 9 ตำบลเจาทอง อำเภอกักตี่ชุมพล จังหวัดชัยภูมิ ซึ่งสมัครใจเข้าร่วมการวิจัยจำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 60 ของสมาชิกทั้งหมด เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีบทบาทโดยตรงต่อกระบวนการผลิตและการตลาดมะขามหวานในพื้นที่ศึกษา และมีการผลิตมะขามหวานมายาวนานกว่า 20 ปี จึงสามารถสะท้อนสภาพการดำเนินงาน ปัญหา การผลิตมะขามหวานได้อย่างเหมาะสม

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลในฤดูกาลผลิตมะขามหวาน ปีการผลิต 2567 ระหว่างเดือนพฤษภาคม 2568 – กันยายน 2568 โดยใช้เครื่องมือ 2 ประเภท ได้แก่ 1) แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง (Structured interview) เพื่อเก็บข้อมูลด้านสภาพการผลิต การจัดการแปลงมะขามหวาน ระบบและช่องทางการตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการผลิต และ 2) การสนทนากลุ่ม (Focus Group Discussion) เพื่อยืนยันข้อมูล อภิปรายเพิ่มเติม และร่วมกันจัดลำดับความสำคัญของปัญหาและแนวทางพัฒนาการผลิตมะขามหวานในพื้นที่

3. การวิเคราะห์ข้อมูล แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

1) การวิเคราะห์สภาพการผลิต และการตลาดมะขามหวาน โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive statistics) ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard deviation) ร่วมกับการใช้ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสนทนากลุ่มเพื่อยืนยันข้อมูลและอภิปรายผลการศึกษา

2) การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคในการผลิตมะขามหวาน ใช้มาตรวัดแบบประเมินค่า (Rating scale) 4 ระดับ ได้แก่ ไม่พบปัญหา (0 คะแนน) พบปัญหาในระดับน้อย (1 คะแนน) ระดับปานกลาง (2 คะแนน) และระดับมาก (3 คะแนน) วิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าเฉลี่ย และแปลผลตามช่วงคะแนน คือ 0.00 - 0.75 หมายถึง ไม่พบปัญหา 0.76 - 1.50 หมายถึง พบปัญหาในระดับน้อย 1.51 - 2.25 หมายถึง พบปัญหาในระดับปานกลาง และ 2.26 - 3.00 หมายถึง พบปัญหาในระดับมาก (บุญชม ศรีสะอาด, 2535)

3) การวิเคราะห์สถานการณ์ด้วย SWOT analysis นำข้อมูลจากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม มาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มเกษตรกร โดยใช้การวิเคราะห์เชิงเนื้อหาและการจัดหมวดหมู่ข้อมูล

4) การกำหนดกลยุทธ์ด้วย TOWS matrix นำผลการวิเคราะห์ SWOT มาวิเคราะห์ TOWS matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์เชิงรุก เชิงแก้ไข เชิงป้องกัน และเชิงรับ สำหรับการพัฒนาการผลิตมะขามหวานให้สอดคล้องกับบริบทของพื้นที่ศึกษาอย่างเหมาะสม

ผลการศึกษา

ข้อมูลบริบทกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดชัยภูมิ

ที่ทำการของกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน หมู่ 9 ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดชัยภูมิ ตั้งอยู่ หมู่ 9 ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดชัยภูมิ ห่างจากที่ว่าการอำเภอกำแพงแสน ประมาณ 2 กิโลเมตร ห่างจากตัวเมืองชัยภูมิ ประมาณ 99 กิโลเมตร โดยพื้นที่จำหน่ายผลผลิตในรูปแบบตลาดกลางมะขามหวาน ตั้งอยู่ที่บ้านซับประสิทธิ์ หมู่ 7 ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดชัยภูมิ ห่างจากที่ทำการกลุ่มแปลงใหญ่ฯ ประมาณ 10 กิโลเมตร (Figure 1)

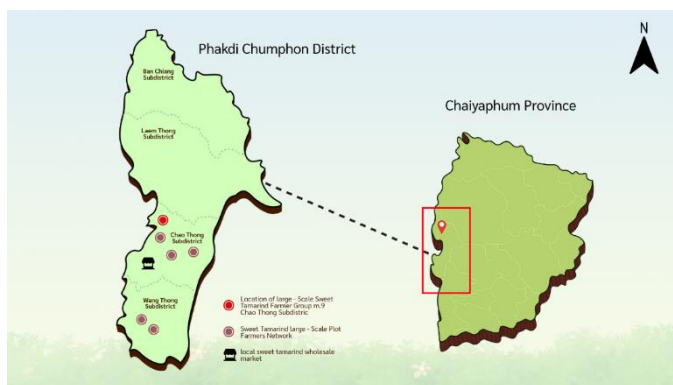


Figure 1 Location of the Large-Scale Sweet Tamarind Farmer Group in Chao Thong Subdistrict, Phakdi Chumphon District, Chaiyaphum Province

ผลการศึกษาแสดงรายละเอียดใน Table 1 พบว่า การปลูกมะขามหวานในพื้นที่ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน เริ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2518 โดยเกษตรกรบ้านซับประสิทธิ์ หมู่ 7 ตำบลเจาทอง ได้นำมะขามหวานไม่ทราบสายพันธุ์จากจังหวัดเพชรบูรณ์มาเพาะเมล็ดจำนวน 80 ต้น และปลูกในสวน เมื่อให้ผลผลิต พบว่า มีเพียง 1 ต้นที่เกิดการกลายพันธุ์ มีลักษณะเด่น คือ รสหวาน กลิ่นหอม เนื้อมาก ฝักใหญ่และยาว เป็นที่นิยมของผู้บริโภค จึงมีการขยายพันธุ์ด้วยการทาบกิ่งและขยายพื้นที่ปลูกอย่างต่อเนื่องไปทั่วอำเภอกำแพงแสน โดยตั้งชื่อพันธุ์ว่า “พันธุ์ศรีภักดี” โดยในปี พ.ศ. 2548 กรมวิชาการเกษตรได้ให้การรับรองและขึ้นทะเบียนพันธุ์พืชมะขามหวานพันธุ์ศรีภักดีอย่างเป็นทางการ ต่อมาในปี พ.ศ. 2560 กรมส่งเสริมการเกษตร โดยสำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ ร่วมกับสำนักงานเกษตรอำเภอกำแพงแสน ได้ส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวาน หมู่ 9 ตำบลเจาทอง รวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมการผลิตในรูปแบบเกษตรแปลงใหญ่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุนต่อหน่วย และยกระดับคุณภาพผลผลิตให้ได้มาตรฐาน ผ่านการบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน โดยมีเกษตรกรเข้าร่วม จำนวน 50 ราย พื้นที่ 798 ไร่

Table 1 Historical Background of sweet tamarind in the large - Scale Sweet Tamarind Farmer Group

Year	Development Phase	Description
1975	Pre- establishment Phase	Small-scale Farming
2005–2016	Pre- establishment Phase	Expansion of small-scale farming based on traditional knowledge and official registration of the Sri Phakdi variety.
2017	Establishment Phase	Formation of Large - Scale farmer group with government support, board establishment, and operational framework.
2017–2019	Development phase	Enhancing production and market management through government initiatives.
2020–Present	Sustainability Phase	Capacity building and strategic production planning for group resilience and sustainability.

กลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน มีสมาชิกจำนวน 50 ราย ครอบคลุมพื้นที่ปลูก 798 ไร่ โดยมีรูปแบบการบริหารจัดการแบบมีส่วนร่วม ประกอบด้วยคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่มเป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย รวมทั้งประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ มีการกำหนดกฎระเบียบและข้อตกลงร่วมกัน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างเป็นระบบ โปร่งใส และมีประสิทธิภาพ ซึ่งสนับสนุนการพัฒนากลุ่มใน 5 ด้าน ได้แก่ 1) การลดต้นทุนการผลิต 2) การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต 3) การพัฒนาคุณภาพมาตรฐาน 4) การบริหารจัดการ และ 5) การตลาด

กลุ่มแปลงใหญ่ได้ดำเนินกิจกรรมพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ การรวมกลุ่มจัดซื้อปัจจัยการผลิต เพื่อลดต้นทุน การถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี และนวัตกรรมด้านการผลิตให้แก่เกษตรกร พร้อมทั้งเข้ารับการอบรมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และเสริมสร้างความเข้มแข็งและความยั่งยืนของแปลงใหญ่ในระยะยาว

การดำเนินงานเป็นไปในลักษณะการบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ สำนักงานเกษตรอำเภอภักดีชุมพล ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรชัยภูมิ สถานีพัฒนาที่ดินชัยภูมิ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดชัยภูมิ กรมการปกครองอำเภอภักดีชุมพล และองค์การบริหารส่วนตำบลเจาทอง สนับสนุนองค์ความรู้ เทคโนโลยี คำแนะนำทางวิชาการ และปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม

ข้อมูลพื้นฐานเกษตรกรผู้ให้ข้อมูล

เกษตรกรผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 70) มีอายุเฉลี่ย 58.43 ปี จบการศึกษาสูงสุดระดับประถมศึกษา (ร้อยละ 56.67) ประสบการณ์ในการทำสวนมะขามหวาน เฉลี่ย 12.77 ปี แรงงานภาคการเกษตรเฉลี่ย 2.97 คน มีพื้นที่ถือครองที่ดินเฉลี่ย 25.2 ไร่ มีพื้นที่ปลูกมะขามหวานเฉลี่ย 12.72 ไร่ ต้นมะขามหวานมีอายุเฉลี่ย 13.63 ปี โดยเกษตรกรเกือบครึ่งหนึ่ง (ร้อยละ 46.67) มีต้นมะขามหวานอายุไม่เกิน 10 ปี พื้นที่ปลูกส่วนใหญ่อยู่ในสภาพพื้นที่ราบ และมีลักษณะดินทรายเป็นหลัก โดยส่วนใหญ่จัดหาต้นพันธุ์จากเจ้าของสวนมะขามหวานภายในพื้นที่ ขณะที่บางส่วนขยายพันธุ์เอง และใช้น้ำฝนเป็นแหล่งน้ำหลัก เนื่องจากพื้นที่อยู่นอกเขตชลประทาน โดยมีเกษตรกรเพียงบางรายใช้น้ำบาดาลหรือแหล่งน้ำธรรมชาติร่วมด้วย

เกษตรกรมีรายได้ครัวเรือนทั้งหมดเฉลี่ย 628,353 บาท/ปี เป็นรายได้จากการทำสวนมะขามหวานเฉลี่ย 393,333 บาท/ปี คิดเป็นร้อยละเฉลี่ย 59 ของรายได้ครัวเรือนทั้งหมด โดยเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานทุกคน ขึ้นทะเบียนเกษตรกรผู้ปลูกมะขามหวานและ

ปรับปรุงทะเบียนอยู่เป็นประจำ ในส่วนของการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ พบว่า ในปี พ.ศ. 2566 เกษตรกรส่วนใหญ่ (ร้อยละ 93.33) ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น อบรม หรือดูงาน เกี่ยวกับการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตมะขามหวาน หลักการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี ปีละ 1 – 2 ครั้ง รายละเอียดแสดงใน Table 2

Table 2 Farmers' Basic Information

Items	Frequency	Percentage
Gender		
Female	21	70
Age		
51 - 60 years	14	46.67
Mean 58.43 years		
Education Level		
Primary Education	17	56.67
Experience in Sweet Tamarind Farming		
6 – 10 years	12	40
Mean 12.77 years		
Number of Household Members		
4 – 5 persons	14	46.67
Mean 4.83 persons		
Number of Agricultural Labor		
1 - 2 persons	16	53.33
Mean 2.97 persons		
Land holding		
10.1 – 20 rai	8	26.67
Mean 25.2 rai		
Planting Area of Sweet Tamarind		
< 10 rai	20	66.67
Mean 12.72 rai		
Age of sweet tamarind trees		
< 10 rai	14	46.67
Mean 13.63 years		
Land Characteristics		
Flat land	27	90
Soil characteristics		
Sandy soil	25	83.33

Table 2 Farmers' Basic Information (continued)

Items	Frequency	Percentage
Seedlings		
Purchased within the local area	26	86.67
Water source		
Rainfed (rainwater only)	25	83.33
Income from Sweet Tamarind Farming (2023)		
200,001-500,000 Baht	13	43.33
Mean 393,333 Baht/year		
Registration of sweet tamarind plantation		
Annually updated	30	100
Government Support Received		
Training 1-2 times/year	28	93.33

จากผลการศึกษา ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตมะขามหวาน ในรอบปีการผลิตปี พ.ศ. 2567 (Table 3) พบว่า ต้นทุนการผลิตเฉลี่ย 14,224 บาท/ไร่ (ไม่คิดรวมต้นทุนคงที่ในการปลูกก่อนหน้านี้) เป็นต้นทุนการผลิตจากค่าจ้างแรงงานมากที่สุด (เฉลี่ย 9,053 บาท/ไร่) คิดเป็นร้อยละเฉลี่ย 63.64 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนของการปุ๋ยและสารเคมี ค่าไฟ ค่า น้ำ ค่าบำรุงอุปกรณ์ ค่าน้ำมัน ค่าสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช ตามลำดับซึ่งผลตอบแทนจากการทำสวนมะขามหวานของเกษตรกร มีผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ย 32,456 บาท/ไร่ คิดเป็นร้อยละ 228.18 ของผลตอบแทนสุทธิต่อต้นทุนการผลิตทั้งหมด

Table 3 Variable Costs and Returns of Sweet Tamarind Production in 2024

Variable costs and returns	Baht/rai	Percentage
Fertilizer	3,690	25.52
Organic fertilizer	900	6.33
Chemical fertilizer	2,050	14.41
Hormones/supplements	680	4.78
Plant protection chemicals	729	5.13
Labor	9,053	63.64
Maintenance Labor	1,345	9.46
Harvesting Labor	7,708	54.18
Other costs (Electricity, Water, Equipment Maintenance, Fuel)	812	5.71
Total Average Cost/rai)	14,224	
Average Revenue per rai	46,680	
Average Net Return per rai 2023)	32,456	
* Fixed costs of orchard establishment are not included		

การผลิตมะขามหวานของกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน ตำบลเขาทอง อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ

1) กระบวนการผลิตมะขามหวาน ตำบลเขาทอง อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ

กระบวนการผลิตมะขามหวานของเกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน สามารถจำแนกตามลักษณะพื้นที่ปลูกออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ พื้นที่ราบและพื้นที่ลาดชัน อย่างไรก็ตาม ระบบการผลิตมะขามหวานในทั้งสองพื้นที่มีรูปแบบไม่แตกต่างกัน โดยเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกมะขามหวานในอัตรา 25 ต้น/ไร่ กำหนดระยะปลูกเฉลี่ย 8×8 เมตร สายพันธุ์ที่เกษตรกรนิยมปลูก ได้แก่ พันธุ์สีทอง พันธุ์ศรีภักดี พันธุ์ประกายทอง และพันธุ์สีชมพู โดยเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกหลายสายพันธุ์ผสมผสานกันภายในแปลงเดียวกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงด้านผลผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโดยรวม (Figure 2) ทั้งนี้ กระบวนการผลิตมะขามหวานมีการดำเนินงานตามปฏิทินการผลิตตลอดทั้งปี (Table 3) เริ่มตั้งแต่ระยะหลังการเก็บเกี่ยว (เดือนมีนาคมถึงเมษายน) ซึ่งเกษตรกรจะดำเนินการตัดแต่งกิ่งเพื่อควบคุมทรงพุ่มและฟื้นฟูความสมบูรณ์ของต้นมะขามหวาน จากนั้นในช่วงฤดูฝนจะเข้าสู่ระยะออกดอกและติดผลอ่อน มีการบำรุงรักษาต้น การจัดการวัชพืช และการเฝ้าระวังโรคและแมลงศัตรูพืชอย่างต่อเนื่อง เมื่อเข้าสู่ระยะผลเจริญเติบโต (เดือนสิงหาคมถึงกันยายน) เกษตรกรจะให้ความสำคัญกับการดูแลรักษาเพื่อส่งเสริมคุณภาพผลผลิตทั้งด้านความสมบูรณ์ของฝักและความหวาน และในช่วงก่อนการเก็บเกี่ยว (เดือนพฤศจิกายน) จะมีการเตรียมแรงงานและอุปกรณ์สำหรับการเก็บเกี่ยวอย่างเป็นระบบ

ในด้านการดูแลสวนมะขามหวาน เกษตรกรให้ความสำคัญกับการตัดแต่งกิ่งอย่างสม่ำเสมอ การกำจัดวัชพืชด้วยการใช้เครื่องตัดหญ้าและการเข้าสำรวจแปลงเป็นประจำ โดยส่วนใหญ่เข้าไปดูแลสวนมะขามหวานเฉลี่ยสัปดาห์ละประมาณ 3 วัน เพื่อป้องกันและเฝ้าระวังการระบาดของโรคและแมลงศัตรูพืช โดยการให้น้ำอาศัยน้ำฝนเป็นหลัก และมีการใช้น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติร่วมด้วยในบางราย

สำหรับการบำรุงดูแลดิน พบว่า เกษตรกรบางส่วนมีการตรวจวิเคราะห์ดินและไถพรวนดินเป็นระยะ เพื่อปรับปรุงโครงสร้างดินให้เหมาะสมต่อการพัฒนาระบบราก รวมถึงการใช้โดโลไมท์เป็นสารปรับปรุงดินเพื่อลดความเป็นกรดของดินและเพิ่มความเหมาะสมต่อการดูดซึมธาตุอาหารของมะขามหวาน แต่ยังมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งที่ไม่มีการปรับปรุงบำรุงดิน เนื่องจากไม่เห็นความสำคัญของการปรับปรุงดิน ด้านการจัดการธาตุอาหารพืช พบว่า เกษตรกรใช้ปุ๋ยหลายประเภทควบคู่กัน ส่วนใหญ่นิยมใช้ปุ๋ยคอกร่วมกับปุ๋ยเคมีเป็นหลัก ใส่ปุ๋ยตามระยะการเจริญเติบโตของมะขามหวาน นอกจากนี้ เกษตรกรบางรายยังมีการใช้ปุ๋ยทางใบเสริม โดยมุ่งเน้นการบำรุงต้นในช่วงออกดอกและระยะผลเจริญเติบโต เพื่อเพิ่มคุณภาพผลผลิต

สำหรับการป้องกันโรคและแมลงศัตรูพืช เกษตรกรทุกรายใช้สารเคมี รวมทั้งการเฝ้าระวังร่วมกับการจัดการแปลงเป็นหลัก และมีเพียงส่วนน้อยที่ใช้วิธีอื่นเช่น การใช้กับดักกาวเหนียวหรือสารชีวภัณฑ์ ทั้งนี้ การจัดการโรคและแมลงศัตรูพืชยังคงเป็นกิจกรรมที่เกษตรกรให้ความสำคัญตลอดกระบวนการผลิต อย่างไรก็ตาม เกษตรกรทุกรายประสบปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืช โดยโรคที่พบมากที่สุด คือ โรคเชื้อราในฝักมะขามหวาน รองลงมา คือ โรคราแป้ง ขณะที่แมลงศัตรูพืชที่พบมาก ได้แก่ หนอนคืบ แมลงกินูน และหนอนบุ้ง ขณะที่การจัดการวัชพืช เกษตรกรทุกรายใช้วิธีตัดด้วยเครื่องเพื่อลดการใช้สารเคมี

การเก็บเกี่ยวมะขามหวานดำเนินการในช่วงเดือนธันวาคมถึงเดือนมีนาคม โดยใช้แรงงานคนเป็นหลัก เกษตรกรใช้วิธีปีนบันไดเพื่อเข้าถึงทรงพุ่ม และตัดฝักมะขามด้วยกรรไกรตัดกิ่งหลังการเก็บเกี่ยวมีการคัดแยกและคัดเกรดผลผลิตออกเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่ การคัดเกรดแบบฝักยาวและแบบข้อสั้น เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพสม่ำเสมอและตรงตามความต้องการของตลาด โดยมะขามหวานแบบฝักยาวเป็นการคัดเกรดโดยพิจารณาจากความยาวและความสมบูรณ์ของฝักเป็นหลัก มีรูปลักษณ์สวยงาม เหมาะสำหรับการใช้เป็นของฝาก การจัดเป็นกระเช้าหรือชุดของขวัญในช่วงเทศกาล โดยจำหน่ายในราคา 100–120 บาท/กิโลกรัม ขณะที่มะขามหวานแบบข้อสั้นเป็นการคัดเกรดโดยพิจารณาจากจำนวนข้อหรือปล้องของฝักไม่เกิน 3 ข้อ เหมาะสำหรับการจำหน่ายทั่วไป และมีราคาจำหน่าย 50–65 บาท/กิโลกรัม (Figure 3) โดยเกษตรกรจำหน่ายมะขามหวานผ่านหลายช่องทาง ทั้งในรูปแบบฝักยาวและแบบข้อสั้น สำหรับการแปรรูป มีเกษตรกรเพียงบางส่วน (ร้อยละ 19) ที่มีการแปรรูปผลผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่า เช่น มะขามคลุกหรือมะขามกวน

ในด้านแรงงานในการผลิต พบว่าเกษตรกรใช้ทั้งแรงงานในครัวเรือนและการจ้างแรงงาน โดยกิจกรรมหลักที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก เช่น การดูแลสวนและการเก็บเกี่ยวผลผลิต ส่วนใหญ่พึ่งพาการจ้างแรงงานในพื้นที่ เนื่องจากต้องใช้แรงงานเข้มข้นและระยะเวลาจำกัด ในการดูแลสวน มีการจ้างแรงงานเพื่อดำเนินกิจกรรมใส่ปุ๋ยและฉีดพ่นสารป้องกันกำจัดโรคและแมลง โดยมีค่าจ้าง

แรงงาน 300–400 บาท/วัน ขึ้นอยู่กับ จำนวนต้น/ไร่ สำหรับการเก็บเกี่ยวมะขามหวาน จะจ้างแรงงานในอัตรา 10 บาท/กิโลกรัม โดยมีการจ้างงานในช่วงฤดูเก็บเกี่ยวตั้งแต่เดือนธันวาคมถึงเดือนมีนาคม ในขณะที่กิจกรรมคัดแยกผลผลิตภายหลังการเก็บเกี่ยว เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้แรงงานในครัวเรือน

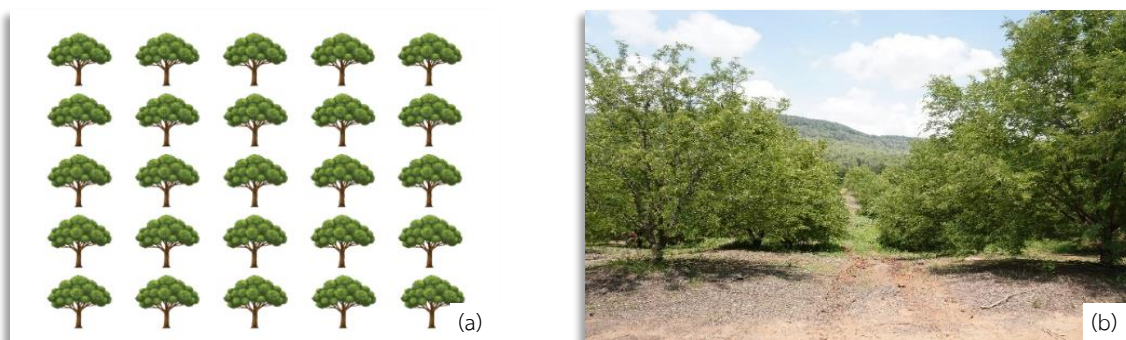


Figure 2 (a) Sweet tamarind planting, and (b) Actual site characteristics

Table 4: Sweet Tamarind Cultivation Calendar

Growth stage	Leaf flush		Blooming Period		Flowering Period	Small fruiting stage	Growth stage		Mature period	Harvesting period		
Activities	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February
Pruning												
Apply farmyard manure												
Apply chemical fertilizer												
Weed cutting												
Disease and pest control												
Harvesting												



Figure 3 (a) Harvesting, (b) Grading, (c) Short - segment sweet tamarind pods, and (d) Long - segment sweet tamarind pods

2) รูปแบบและช่องทางการจำหน่ายมะขามหวาน

รูปแบบและช่องทางการจำหน่ายมะขามหวานของเกษตรกรแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบ แสดงรายละเอียดใน Table 5 โดยเกษตรกรส่วนใหญ่ (ร้อยละ 70) จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางเป็นช่องทางหลัก ซึ่งกำหนดราคาโดยพ่อค้าคนกลาง การจำหน่ายแบบเหมาสวน เป็นการตกลงจำหน่ายมะขามหวานทั้งสวนให้แก่พ่อค้าคนกลางหรือผู้รับเหมาสวนก่อนหรือในช่วงฤดูเก็บเกี่ยว โดยกำหนดราคารวมเป็นเงินก้อนตามจำนวนต้น/ไร่ สายพันธุ์ และปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ การจำหน่ายโดยตรงจากเกษตรกรถึงผู้บริโภค ซึ่งเป็นการจำหน่ายในรูปแบบค้าปลีกผ่านช่องทางออนไลน์ การจำหน่ายหน้าบ้าน ตลาดชุมชน หรืองานประจำปีของอำเภอ เพื่อรองรับผู้บริโภคและนักท่องเที่ยวที่สัญจรในพื้นที่ และการจำหน่ายผ่านตลาดกลางมะขามหวานในพื้นที่ ซึ่งเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยให้เกษตรกรมีช่องทางการตลาดที่ชัดเจน ได้รับราคาที่เป็นธรรม และสามารถระบายผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว

Table 5 Distribution Channels and Distribution Systems of Sweet Tamarind

Distribution Channels	Percentage	Price setter	Description	Price Range
1) Distribution through middlemen	70	Middlemen	Wholesale sales through on-site purchasing by middlemen	50–120 baht/kg
2) Whole Orchard Contract Sale System	13.33	Middlemen	Lump-sum sale of entire crop (pre-harvest or during harvest)	25,000–50,000 baht/rai
3) Direct sales from farmers to consumers	10	Farmers	Retail/Wholesale at home, local markets, and online	80–120 baht/kg
4) Distribution through local sweet tamarind wholesale market	6.67	wholesale market	Bringing produce to sell at the local sweet tamarind wholesale market	65–110 baht/kg

ปัญหาอุปสรรคและแนวทางการส่งเสริมการผลิตมะขามหวาน อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ

ปัญหาและอุปสรรคที่ในกระบวนการผลิตมะขามหวานของเกษตรกรแปลงใหญ่ รายละเอียดแสดงใน Table 6 พบว่า โดยภาพรวมมีปัญหาอยู่ในระดับปานกลางถึงมาก ในด้านการผลิตที่มีปัญหาในระดับมาก ได้แก่ การขาดการวางแผนการผลิต (คะแนนเฉลี่ย 2.4) การขาดความรู้ในการป้องกันกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช (คะแนนเฉลี่ย 2.67) และต้นทุนปุ๋ยและสารเคมีที่สูงขึ้น (คะแนนเฉลี่ย 2.93) โดยด้านการตลาด มีปัญหาพ่อค้าคนกลางกดราคา ในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกันปริมาณสูง (คะแนนเฉลี่ย 2.33) และด้านการบริหารจัดการเกษตรกรขาดการจัดทำบัญชีการผลิตและจำหน่าย (คะแนนเฉลี่ย 2.67)

Table 6 Problems and obstacles in Sweet Tamarind production

Problems and obstacles	Mean	S.D.	Level of the requirement
Production	1.90	0.61	Moderate
1) Lack of sweet tamarind production planning	2.4	0.77	High
2) Lack of product standards	1.67	0.80	Moderate
3) Lack of Disease and pest prevention and control	2.67	0.55	High
4) High costs of fertilizers/chemicals/bio-products	2.93	0.25	High
5) Lack of knowledge of sweet tamarind production	2.17	0.87	Moderate
6) Lack of knowledge and technology	1.63	0.85	Moderate
7) Water and water scarcity	1.77	0.77	Moderate
Processing and value-added	2.03	0.81	Moderate
1) Processing has high costs and yields low profits	2.03	0.81	Moderate
Marketing	2.33	0.80	High
1) Lower the price	2.33	0.80	High
Management	2.67	0.61	High
1) Lack of household Accounting	2.67	0.61	High

การวิเคราะห์ SWOT และการกำหนดกลยุทธ์การผลิตมะขามหวานของกลุ่มแปลงใหญ่

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ระบบการผลิตและการตลาดมะขามหวานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ ร่วมกับการจัดลำดับความสำคัญของปัญหาจากการสนทนากลุ่ม สามารถสรุปผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis) ของกลุ่มได้ รายละเอียดแสดงใน Table 7

ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths) พบว่า กลุ่มมีคุณภาพผลผลิตที่มีรสชาติดีตรงตามลักษณะสายพันธุ์ มีพันธุ์อัตลักษณ์ประจำท้องถิ่น คือ พันธุ์ศรีภักดี เกษตรกรมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตมะขามหวาน และมีช่องทางการตลาดที่หลากหลาย ขณะที่จุดอ่อน (Weaknesses) ได้แก่ ต้นทุนการผลิตสูง การขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัยในกระบวนการผลิตและหลังการเก็บเกี่ยว การขาดความรู้ด้านการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า และการยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต เช่น GAP และ GI

ในด้านโอกาส (Opportunities) พบว่า ตลาดมะขามหวานมีความต้องการอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี มีศักยภาพในการเก็บรักษาผลผลิตด้วยห้องเย็น รวมถึงการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐและการเติบโตของภาคการท่องเที่ยว ขณะที่อุปสรรค (Threats) ที่สำคัญได้แก่ ความแปรปรวนของสภาพอากาศ การระบาดของโรคและแมลง การแข่งขันจากแหล่งผลิตอื่น และความไม่แน่นอนของราคาผลผลิต

Table 7 SWOT Analysis of large - Scale Sweet Tamarind Farmer Group in Chao Thong Subdistrict

Category	Details
Strengths (S)	S1 Sweet tamarind quality: Unique and tasty flavor S2 Variety: A distinctive local variety, “Sri-Phakdi” S3 Expertise and experience in Sweet Tamarind planting and management S4 Market: Multiple marketing channels
Weaknesses (W)	W1 Manufacturing cost W2 Technological deficiency W3 Deficiency of knowledge and technology in food processing W4 Standards: No certification has been obtained (GAP and GI)
Opportunities (O)	O1 High market demand for Sweet Tamarind O2 Year-round marketing supported by cold storage facilities O3 Government policy for agricultural promotion O4 Growing tourism
Threats (T)	T1 Unstable weather T2 insect pests and Plant diseases T3 high level of competition T4 Variable crop prices

จากผลการวิเคราะห์ SWOT ได้นำมาสู่การกำหนดกลยุทธ์ด้วย TOWS matrix เพื่อใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมการผลิตมะขามหวาน รายละเอียดแสดงใน **Table 8**

กลยุทธ์เชิงรุก (SO strategies) มุ่งใช้จุดแข็งของกลุ่มร่วมกับโอกาสที่มีอยู่ ได้แก่ การพัฒนาแบรนด์มะขามหวานพรีเมียม โดยเน้นอัตลักษณ์พันธุ์ศรีภักดี เพื่อรองรับตลาดนักท่องเที่ยว และการใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์ควบคู่กับการเก็บรักษาผลผลิตในห้องเย็น เพื่อกระจายและจำหน่ายผลผลิตนอกฤดูกาล

กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO strategies) มุ่งลดข้อจำกัดภายในกลุ่มโดยอาศัยโอกาสจากภายนอก ได้แก่ การยกระดับมาตรฐานการผลิตเพื่อขอการรับรอง GAP และ GI และการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะขามหวานเพื่อเพิ่มมูลค่าและขยายตลาด

กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST strategies) มุ่งใช้จุดแข็งของกลุ่มเพื่อลดผลกระทบจากอุปสรรค ได้แก่ การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และการใช้ความรู้ด้านการจัดการแปลงเกษตรเพื่อลดความเสี่ยงจากโรค แมลง และสภาพอากาศ

กลยุทธ์เชิงรับ (WT strategies) มุ่งลดจุดอ่อนและลดความเสี่ยงจากอุปสรรค ได้แก่ การลดต้นทุนการผลิตเพื่อสร้างความมั่นคงด้านรายได้ และการนำผลผลิตเกรดรองหรือผลผลิตในช่วงราคาตกต่ำมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

Table 8 TOWS Matrix Analysis of the Sweet Tamarind Farmer Group Phakdi Chumphon District, Chaiyaphum Province

	Opportunities (O)	Threats (T)
Strengths (S)	SO Strategies Strategy 1: Develop a premium sweet tamarind brand, highlighting the unique “Sri-Phakdi” variety for tourist souvenir markets. (S_2O_4) Strategy 2: Leverage online marketing and cold storage facilities to support off-season distribution and continuous income generation. (S_4O_2)	ST Strategies Strategy 1: Utilize agricultural promotion policies to upgrade standards and obtain GAP/GI certification, thereby strengthening market trust. (W_4O_3) Strategy 2: Add value to sweet tamarind through product processing to expand opportunities in the tourism market. (W_3O_4)
Weaknesses (W)	WO Strategies Strategy 1: Strengthen product differentiation through a unique identity to market competition. (S_2T_3) Strategy 2: Utilize farm management knowledge to mitigate pest, disease, and climate-related risks while maintaining product quality. (S_3T_2)	WT Strategies Strategy 1: Cost reduction strategies to manage risks arising from uncertain market prices. (W_4T_1) Strategy 2: Added processing to mitigate losses from lower-grade products and price downturns. (W_3T_4)

วิจารณ์

จากการศึกษา พบว่า เกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่มะขามหวาน หมู่ 9 ตำบลเจาทอง อำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ เป็นแหล่งผลิตมะขามหวานที่สำคัญของจังหวัดชัยภูมิ โดยมีพันธุ์อัตลักษณ์ “พันธุ์ศรีภักดี” ซึ่งได้รับการรับรองพันธุ์พืชอย่างเป็นทางการ สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาสินค้าเกษตรเชิงพื้นที่ (Area-based approach) ที่เน้นการใช้ทรัพยากรและอัตลักษณ์ท้องถิ่นเป็นฐานในการพัฒนากรมส่งเสริมการเกษตร (2563) และ จิรทัศน์ (2567) ที่ระบุว่า การสร้างแบรนด์สินค้าชุมชนสามารถยกระดับคุณภาพและมูลค่าผลิตภัณฑ์ได้โดยใช้วัตถุดิบท้องถิ่นหรือพันธุ์พืชพื้นเมืองเป็นฐานการผลิต ในขณะเดียวกัน การรวมกลุ่มของเกษตรกรดำเนินการในรูปแบบแปลงใหญ่ มีส่วนช่วยให้เกิดการบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงานรัฐ เอกชน และเกษตรกร สอดคล้องกับงานวิจัยของสิริมาศ และคณะ (2567) ที่ศึกษากระบวนการรวมกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนในจังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่าการรวมกลุ่มเกษตรกรเป็นกลไกสำคัญในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน โดยช่วยให้เกษตรกรสามารถร่วมกันวิเคราะห์และแก้ไขปัญหาได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการเข้าถึงการสนับสนุนจากภาครัฐ

ในด้านลักษณะพื้นฐานของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่อยู่ในช่วงสูงอายุและมีระดับการศึกษาไม่สูงมากนัก ส่งผลให้เกษตรกรมีแนวโน้มยึดติดกับวิธีการผลิตแบบดั้งเดิมและให้ความสำคัญกับประสบการณ์ที่ผ่านมาเป็นหลัก ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับงานวิจัยของพรชสรณ์ และคณะ (2565) ซึ่งระบุว่า อายุและระดับการศึกษามีอิทธิพลต่อการยอมรับเทคโนโลยีและการจัดการแปลงเกษตร โดยเกษตรกรที่มีอายุมากมักพึ่งพาความรู้จากประสบการณ์เดิมมากกว่าการปรับใช้เทคโนโลยีหรือแนวทางการจัดการใหม่

ต้นพันธุ์มะขามหวาน เกษตรกรส่วนใหญ่จัดหาต้นพันธุ์มะขามหวานจากเจ้าของสวนภายในพื้นที่ ขณะที่บางส่วนขยายพันธุ์เอง สะท้อนลักษณะของระบบการผลิตไม่ผลในชุมชนเกษตรกรรมที่อาศัยเครือข่ายทางสังคมและความรู้ท้องถิ่นเป็นฐานสำคัญ การจัดหาต้นพันธุ์จากแหล่งภายในพื้นที่ช่วยให้เกษตรกรมั่นใจในความเหมาะสมของพันธุ์กับสภาพดินฟ้าอากาศ ลดความเสี่ยงด้านการปรับตัวของพืช

และลดต้นทุนการขนส่ง ซึ่งสอดคล้องกับ Mudigere and Garkoti (2022) ที่ศึกษาระบบเมล็ดพันธุ์ดั้งเดิมที่ขับเคลื่อนโดยชุมชนเพื่อการคงไว้ซึ่งความแข็งแรงของพืช ความหลากหลาย และเครือข่ายทางสังคม-วัฒนธรรม ภายใต้บริบทของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศพบว่า เมล็ดพันธุ์ท้องถิ่นที่คัดเลือกและเก็บรักษาไว้เองจากฟาร์มหรือได้รับจากเครือข่ายภายในชุมชน มีบทบาทสำคัญในการคงไว้ซึ่งความแข็งแรงของพืช มีความสามารถในการปรับตัวและทนทานต่อสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลง นอกจากนี้ ระบบการใช้เมล็ดพันธุ์ท้องถิ่นยังช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ทางสังคมและวัฒนธรรมภายในชุมชนเกษตรกรท้องถิ่น

ทั้งนี้ จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ยังคงจัดการแปลงโดยพึ่งพาการใช้ปุ๋ยเคมีและสารเคมีในการป้องกันกำจัดโรคและแมลงศัตรูพืชเป็นหลัก ในขณะที่การใช้สารชีวภัณฑ์และการตรวจวิเคราะห์ดินก่อนการใส่ปุ๋ยยังอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับงานวิจัยของธีรศิลป์ กันธา และคณะ (2567) ซึ่งระบุว่า เกษตรกรจำนวนมากยังขาดความรู้ ความเข้าใจ และความเชื่อมั่นในการใช้สารชีวภัณฑ์อย่างถูกต้อง ส่งผลให้มีการพึ่งพาสารเคมีเป็นหลักและทำให้ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับสูง

ระบบการผลิตมะขามหวานในอำเภอกำแพงแสนส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในรูปแบบผลสด โดยการแปรรูปผลผลิตยังมีอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากเกษตรกรมองว่าการแปรรูปจำเป็นต้องใช้ต้นทุนการผลิตและการลงทุนด้านอุปกรณ์ค่อนข้างสูง ขณะที่ผลตอบแทนหรือกำไรที่ได้รับยังไม่สูงเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ผลการศึกษาดังกล่าวมีความแตกต่างจากงานวิจัยของเนตรนภา (2564) ซึ่งระบุว่า การแปรรูปมะขามเป็นแนวทางสำคัญในการเพิ่มมูลค่าผลผลิต ช่วยลดปัญหาผลผลิตล้นตลาด และส่งเสริมการสร้างอาชีพ รวมถึงการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรและชุมชนอย่างยั่งยืน

ด้านระบบการตลาดของมะขามหวาน พบว่ารูปแบบการจำหน่ายหลักเป็นการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง สะท้อนถึงโครงสร้างตลาดที่ไม่สมดุลในด้านอำนาจต่อรองของเกษตรกร ซึ่งส่งผลเสียทั้งด้านราคาและรายได้ของผู้ผลิต การแก้ปัญหาจำเป็นต้องอาศัยการสร้างกลไกตลาดกลางที่เป็นธรรม การรวมกลุ่มเกษตรกร เสริมบทบาทให้กลุ่มแปลงใหญ่เป็นผู้รวบรวม คัดเกรด และต่อรองราคาแทนรายบุคคล สร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปเพื่อเข้าสู่ตลาดพรีเมียม รวมกลุ่มทำตลาดออนไลน์ภายใต้แบรนด์เดียว เชื่อมโยงกับตลาดท่องเที่ยว ตลาดสีเขียว และตลาดเกษตรปลอดภัย ที่สามารถลดบทบาทของพ่อค้าคนกลางและเพิ่มรายได้ของเกษตรกรอย่างยั่งยืนในระยะยาว สอดคล้องกับงานวิจัยของคำมูล (2564) ที่ศึกษาเครือข่ายเกษตรกรผู้ผลิตและจำหน่ายลำไยอบแห้งโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง หมู่บ้านสันป่าเหียง ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอมือง จังหวัดลำพูน พบว่า การรวมตัวเป็นเครือข่ายผู้จำหน่ายโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางช่วยยกระดับคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง เสริมสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายเกษตรกร และส่งเสริมระบบเศรษฐกิจชุมชนที่สมดุล เป็นธรรม และมีความพึงพอใจต่อราคาจำหน่ายที่เกิดขึ้น และอนัญญา และคณะ (2565) ที่ระบุว่า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ตั้งแต่กระบวนการผลิต การแปรรูป ตลอดจนการจัดการตลาดและการขนส่งที่เชื่อมโยงกัน มีส่วนช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพของชุมชน ส่งผลให้เกษตรกรได้รับมูลค่าเพิ่มจากกระบวนการจัดการที่ดีขึ้น

ในด้านปัญหาและอุปสรรคในการผลิต พบว่า เกษตรกรประสบปัญหาสำคัญด้านการวางแผนการผลิต การจัดการโรคและแมลงศัตรูพืช รวมถึงต้นทุนปัจจัยการผลิตที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและผลตอบแทนจากการผลิต อย่างไรก็ตาม หากเกษตรกรมีการวางแผนและควบคุมการผลิตอย่างเหมาะสม จะสามารถลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพ และยกระดับผลตอบแทนจากการผลิตได้ ผลการศึกษานี้สอดคล้องกับงานวิจัยของวีระศักดิ์ (2563) ที่ศึกษาแนวทางและปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตรในชุมชน พบว่า การวางแผนและควบคุมการผลิตอย่างเป็นระบบเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตรในระดับชุมชน

สรุป

จากการดำเนินการศึกษาระบบการผลิตและการตลาดมะขามหวานของกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มะขามหวาน หมู่ 9 ตำบลเจาทอง อำเภอกำแพงแสน จังหวัดชัยภูมิ พบว่า พื้นที่ดังกล่าวเป็นแหล่งผลิตมะขามหวานที่สำคัญ และมีพันธุ์อัตลักษณ์ “พันธุ์ศรีภักดี” ซึ่งเป็นฐานสำคัญในการพัฒนาสินค้าเกษตรเชิงพื้นที่ภายใต้ระบบเกษตรแปลงใหญ่ โดยระบบการผลิตส่วนใหญ่ยังพึ่งพาวิธีการแบบดั้งเดิม การใช้สารเคมี และการจำหน่ายในรูปแบบผลสด ขณะที่การแปรรูปและการใช้เทคโนโลยียังอยู่ในระดับจำกัด เนื่องจากข้อจำกัดด้านอายุ

การศึกษา และต้นทุนการผลิต ด้านระบบและช่องทางการตลาดพบว่ามีความหลากหลาย ครอบคลุมทั้งการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง การเหมาสวน การจำหน่ายโดยตรงจากเกษตรกรสู่ผู้บริโภค และตลาดกลางในพื้นที่ จากการวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคร่วมกับเกษตรกรโดยใช้ SWOT Analysis และ TOWS Matrix นำไปสู่การเสนอแนวทางและกลยุทธ์การส่งเสริมการผลิตมะขามหวานที่เหมาะสมกับบริบทพื้นที่ ได้แก่ การสร้างแบรนด์มะขามหวานพรีเมียม การตลาดตลอดปี การยกระดับมาตรฐานการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูป การลดต้นทุน และการจัดการแปลงเกษตรอย่างยั่งยืน ซึ่งหากได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการผลิตและการตลาดของเกษตรกรในระยะยาว

คำขอบคุณ

ขอขอบคุณกรมส่งเสริมการเกษตรและมหาวิทยาลัยขอนแก่น ภายใต้งานความร่วมมือทางวิชาการว่าด้วยการพัฒนาวิชาการด้านการเรียนการสอน การวิจัย และการส่งเสริมการเกษตร ที่เปิดโอกาสให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรได้พัฒนาตนเองและมองเห็นถึงความสำคัญในการศึกษาเรียนรู้เพิ่มเติมในสาขาการส่งเสริมและพัฒนาการเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อีกทั้งเกษตรกรอำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ ที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษา และขอขอบคุณสำนักงานเกษตรจังหวัดชัยภูมิ สำนักงานเกษตรอำเภอภักดีชุมพล จังหวัดชัยภูมิ ที่สนับสนุนการดำเนินการศึกษาในครั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- กรมประชาสัมพันธ์. 2566. จังหวัดอุดรดิตถ์ คาดผลผลิตมะขามหวานปี 2566 พร้อมพัฒนาเป็นสินค้าเกษตรอัตลักษณ์พื้นถิ่น ผลักดันเป็นสินค้า GI. แหล่งข้อมูล: <https://www.prd.go.th/th/content/category/detail/id/39/iid/161680>. ค้นเมื่อ 12 มกราคม 2569.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2563. แนวทางการพัฒนางานส่งเสริมการเกษตรเชิงพื้นที่. โรงพิมพ์สหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย, กรุงเทพฯ.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2568. รายงานข้อมูลภาวะการผลิตพืช. แหล่งข้อมูล: <https://production.doae.go.th/report/index>. ค้นเมื่อ 12 มกราคม 2569.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2568. รายงานสรุปยอดผู้ปลูกมะขาม. แหล่งข้อมูล: https://farmer.doae.go.th/farmer/report_act/reportTambon. ค้นเมื่อ 1 สิงหาคม 2567.
- คำมูล พรหมพนัส และปรีชา อุยตระกูล. 2564. เครือข่ายเกษตรกรผู้ผลิตและจำหน่ายลำไยอบแห้งโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง หมู่บ้านสันป่าเหียง ตำบลมะเขือแจ้ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน. วารสารปัญญา. 28: 68-78.
- จิรทัศน์ ดาวสมบูรณ์. 2568. การยกระดับผลิตภัณฑ์น้ำพริกสู่การเป็นศูนย์การเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านสวนลูกแชมป์ จังหวัดอุทัยธานี. วารสารวิจัยราชภัฏธนบุรี รัชใช้สังคม. 11: 1-15.
- ธีรศิลป์ กันธา, วาสนา จรูญศรีโชติกำจร, อังคณา ตาเสนา และมัลลิกา ทองแถม. 2567. การจัดการความรู้การผลิตและการใช้สารชีวภัณฑ์เพื่อใช้ในการเกษตร กรณีศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนออร์แกนิก. วารสารราชพฤกษ์. 22: 80-96.
- เนตรนภา อาตวงษ์. 2564. การส่งเสริมการแปรรูปมะขามของเกษตรกรในอำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์. วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช, นนทบุรี.
- บุญชม ศรีสะอาด. 2535. การอ้างอิงประชากรเมื่อใช้เครื่องมือแบบมาตราส่วนประมาณค่ากับกลุ่มตัวอย่าง. วารสารการวัดผลการศึกษา. มศว มหาสารคาม. 3: 22-25.
- พรรษสรณ์ ขาญบัณฑิตนันท์, เอรอติ เปรมชัยเรียว และอภิชาติ ดะลุมเพียร. 2565. การยอมรับเทคโนโลยีเกษตรแม่นยำของเกษตรกรในอำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี. วารสารเกษตรพระวรุณ. 19: 82 – 90.

- วีระศักดิ์ สมยานะ. 2563. แนวทางการประเมินผลสัมฤทธิ์เพื่อการผลิตที่มีประสิทธิภาพของเกษตรกร จังหวัดเชียงใหม่. วารสารวิจัยราชภัฏพระนคร สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. 15: 33-42.
- สิริมาส ศรขาว, กฤษฎากรณ์ ยุงทอง, สุภชัย ตริทศ, จิรโรจน์ บุญราช, อรุณ สนใจ, โดมธราดล อนันตสถาน, สมพิศ สายบุญขึ้น และธีรภัทร กิจจารักษ์. 2567. กระบวนการรวมกลุ่มเกษตรกรนาแปลงใหญ่เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืนในจังหวัดเพชรบูรณ์. วารสารสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น มหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม. 8: 151-158.
- สำนักงานเกษตรอำเภอภักดีชุมพล. 2567. ข้อมูลการเกษตรประจำอำเภอ. ชัยภูมิ: สำนักงาน.
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2567. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปมะขามบ้านซำขมภู จ.เพชรบูรณ์ ยกระดับเศรษฐกิจฐานราก เพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรท้องถิ่น สร้างกำไร ปีละ 3.98 ล้านบาท. แหล่งข้อมูล: <https://coaching.oae.go.th>. ค้นเมื่อ 12 มกราคม 2569.
- Mudigere Sannegowda, U. B., and S. C. Garkoti. 2022. Traditional community-led seed system for maintaining crop vigour, diversity and socio-cultural network in view of the changing climate: a case study from western Himalaya, India. Climate Action. 19: 1-16.