

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาลักษณะเศรษฐกิจและสังคม ต้นทุนการผลิตและการตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคของการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์ดอกมะลิของเกษตรกรผู้ปลูกมะลิในบ้านศิลา ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยทำการศึกษาประชากรตัวอย่าง 120 ครัวเรือน จากหมู่ที่ 1, 18 และ 28 ตำบลศิลา อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

ผลการศึกษาพบว่า สมาชิกในครัวเรือนเกษตรกรผู้ปลูกมะลิมีทั้งหมด 485 ราย เป็นเพศชาย 238 ราย เป็นเพศหญิง 247 ราย อายุเฉลี่ย 37.38 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 จำนวนสมาชิกโดยเฉลี่ยมีประมาณ 4 คน ประกอบอาชีพทำสวนเป็นอาชีพหลัก จำนวนพื้นที่ถือครองเฉลี่ย 7 ไร่ เกษตรกรผู้ปลูกมะลิคู่เงิน 21 ครัวเรือน โดยผู้จากกองทุนของหมู่บ้านมาใช้ในภาคการเกษตรกร พื้นที่ปลูกมะลิเฉลี่ย 0.17 ไร่ ปลูกพันธุ์ราชบุรณะเป็นส่วนใหญ่ ต้นพันธุ์เกษตรกรซื้อมาจากตลาดในตัวเมืองขอนแก่น ศัตรูพืชที่พบมากในแปลงปลูกมะลิ คือ หนอนเจาะดอกมะลิ เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้สารเคมีในการกำจัดหนอนเจาะดอก เดือนที่ให้ผลผลิตสูงสุด คือ เดือนเมษายน ผลผลิตเฉลี่ย 3.99 กิโลกรัมต่อวัน ส่วนเดือนที่ให้ผลผลิตต่ำสุด คือ เดือนธันวาคม ผลผลิตเฉลี่ย 0.57 กิโลกรัมต่อวัน เหตุผลในการปลูกมะลิของเกษตรกร คือ รายได้ดี

ต้นทุนการปลูกมะลิในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว มีต้นทุนเฉลี่ยงานละ 3,734.77, 2,944.13 และ 2,843.52 บาท ตามลำดับ ต้นทุนมะลิต่อกิโลกรัมในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว มีต้นทุนเฉลี่ยต่อกิโลกรัม 11.03, 22.71 และ 65.69 บาท ตามลำดับ ผลผลิตต่องานในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว มีผลผลิตเฉลี่ย 338.57, 149.25 และ 43.29 กิโลกรัม ตามลำดับ ส่วนผลผลิตที่เกษตรกรขายจริงในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 99.29, 22.71 และ 3.75 กิโลกรัม ตามลำดับ ราคาดอกมะลิในฤดูร้อนและฤดูฝนเท่ากับ 100.00 บาทต่อกิโลกรัม และฤดูหนาวราคาดอกมะลิเท่ากับ 150.00 บาท/กิโลกรัม ผลตอบแทนสุทธิต่องานในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 6,193.80, -672.71 และ -2,281.02 บาท ตามลำดับ

ต้นทุนการผลิตพวงมาลัยพวงเล็กที่ยังไม่ติดโบว์ต่อพวงในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 1.53, 1.59 และ 1.83 บาทต่อพวง ตามลำดับ ราคาจำหน่ายพวงมาลัยพวงเล็กที่ยังไม่ติดโบว์ทั้ง 3 ฤดู เท่ากันคือ 2.00 บาทต่อพวง ผลตอบแทนสุทธิของพวงมาลัยพวงเล็กที่ยังไม่ติดโบว์ต่อพวงในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 0.47, 0.41 และ 0.17 บาทต่อพวง ตามลำดับ ต้นทุนการผลิตพวงมาลัยพวงใหญ่ที่ยังไม่ติดโบว์ต่อพวงในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 2.14, 2.33 และ 2.76 บาทต่อพวง ตามลำดับ ราคาจำหน่ายพวงมาลัยพวงเล็กที่ยังไม่ติดโบว์ทั้ง 3 ฤดู เท่ากันคือ 4.00 บาทต่อพวง ผลตอบแทนสุทธิของพวงมาลัยพวงใหญ่ที่ยังไม่ติดโบว์ต่อพวงในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 1.86, 1.67 และ 1.24 บาทต่อพวง ตามลำดับ

วิธีการตลาดที่ 1 เป็นวิธีการตลาดที่มีจำนวนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 40.77 ของวิธีการตลาดทั้งหมด ราคาที่พ่อค้าขายปลีกได้รับสำหรับพวงมาลัยพวงเล็กในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 5.00 บาทต่อพวงเท่ากันทั้ง 3 ฤดู และราคาที่เกษตรกรได้รับในฤดูร้อน ฤดูฝนและฤดูหนาว เท่ากับ 2.00 บาทต่อพวงเท่ากันทั้ง 3 ฤดู ดังนั้นส่วนเหลือจากการตลาดเท่ากับ 3.00 บาทต่อพวง เท่ากันทั้ง 3 ฤดู ซึ่งต้นทุนทางการตลาดของพวงมาลัยพวงเล็กในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 2.07, 1.94 และ 1.96 บาทต่อพวง ตามลำดับ และกำไรของพ่อค้าในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 0.93, 1.06 และ 1.04 บาทต่อพวง ตามลำดับ ราคาที่พ่อค้าขายปลีกได้รับสำหรับพวงมาลัยพวงใหญ่ในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 10.00 บาทต่อพวงเท่ากันทั้ง 3 ฤดู และราคาที่เกษตรกรได้รับในฤดูร้อน ฤดูฝนและฤดูหนาว เท่ากับ 4.00 บาทต่อพวงเท่ากันทั้ง 3 ฤดู ดังนั้นส่วนเหลือจากการตลาดเท่ากับ 6.00 บาทต่อพวง เท่ากันทั้ง 3 ฤดู ซึ่งต้นทุนทางการตลาดของพวงมาลัยพวงใหญ่ในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 2.90, 2.78 และ 2.79 บาทต่อพวง ตามลำดับ และกำไรของพ่อค้าในฤดูร้อน ฤดูฝน และฤดูหนาว เท่ากับ 3.10, 3.22 และ 3.21 บาทต่อพวง ตามลำดับ

ปัญหาในการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์มะลิ คือ หนอนเจาะดอกมะลิระบาดมากในฤดูฝนและผลผลิตต่ำในฤดูหนาว อุปสรรคในการผลิตมะลิคือขาดแคลนแรงงานในการเก็บมะลิในช่วงฤดูร้อน

The objective of this study was to expose socio-economic aspects, production cost and marketing, and problems as well as obstacles in production and marketing of jasmine products of Ban Sila farmers, Tambon Sila, Amphoe Mueang, Changwat Khon Kaen. The subjects of the study included 120 farmers, residing in Moo 1,18 and 28, Amphoe Mueang, Changwat Khon Kaen.

The results of the study revealed that the family members of the farmers growing jasmine accounted for 485 persons, 238 of whom were male and 247 of whom were female. Most of them held the primary education of Pratom 4. The average family number of household was 4 persons. Their major career was cropping practice. On average, each of the subjects possessed 7 rais of land. 21 cases of jasmine growers were committed to loan. They loaned from the village fund. Average jasmine-growing area was 0.17 rais. Ratburana variety was the most dominant. The farmer bought seedlings from marketplace in Khon Kaen downtown. Pests found most in the plot was jasmine flower borer. Most of the subjects applied pesticide to eliminate jasmine flower borer. The month yielding the produce most was April, accounting for 3.99 kilogram per day, while December yielded the least, accounting for 0.57 kilogram per day. The reason why the subjects decided to grow jasmine was incentive income.

The production costs in the summer, rainy season, and winter were 3,734.77, 2,944.13 and 2,843.52 baht, respectively. The costs per kilogram in the summer, rainy and winter were 11.03, 22.71 and 65.69, respectively. The yield per a ngan in the summer, rainy and winter was 338.57, 149.25 and 43.29 kilos, respectively. The produce the farmers sold in the summer, rainy season, and winter equaled 99.29, 22.75 and 3.75 kilogram, respectively. The price of jasmine in the summer and rainy season was equal, 100.00 baht per kilogram. And, that of the winter was

150.00 baht per kilogram. The net income generated per rai in the summer, rainy season and winter was 6,193.80, - 672.71 and -2,281.02 baht, respectively.

The production costs of a small garland not attaching any bow in the summer, rainy season and winter were 153, 1.59 and 1.83 baht per unit, respectively. The price of a small garland not attaching any bow in all of the three seasons was the same at 2.00 baht per unit. The net income of a small garland not attaching any bow in the summer, rainy season and winter was 0.47, 0.41 and 0.17 baht per unit, respectively. The production costs of a big jasmine garland not attaching any bow in the summer, rainy season and winter were 2.14, 2.33 and 2.76 baht per unit, respectively. The selling price of a small jasmine garland not attaching a bow was the same in every season at 4.00 baht per unit. The net income of a big jasmine garland in the summer, rainy season and winter was 1.86, 1.67 and 1.24 baht per unit, respectively.

The first marketing channel was the most apparent, account for 40.77% of all of marketing approaches. The price the local retailers were given in the summer, rainy season and winter was 5.00 baht per unit, equally. The price the farmers were paid in the summer, rainy season and winter was 2.00 baht per unit, equally; thus, the marketing margins was identical in every of the season at 3.00 baht per unit. The marketing cost of a small jasmine garland in the summer, rainy season and winter was 2.07, 1.94 and 1.95, baht per unit, respectively. The benefit of the merchants in the summer, rainy season and winter was 0.93, 1.06 and 1.04 baht per unit, respectively. The price of a big jasmine garland that the local retailers were offered was 10.00 baht per unit in every of the seasons, and the price the farmer were paid was 4.00 baht per unit in every of the seasons. Therefore, The marketing margins equaled 6.00 baht per garland in all of the seasons. The marketing cost of a big jasmine garland in the summer, rainy season and winter was 2.90, 2.78 and 2.79 baht per unit, respectively. And, the benefit the merchants gained in the summer, rainy season and winter was 3.10, 3.22 and 3.21, respectively.

The yielding problems and marketing problems of jasmine products was the breakout of jasmine flower borer in the rainy season and low output in the winter. In addition, the jasmine growers were faced with lobar shortage for harvest in the summer.