

บัวทิพย์ เชิดชูเกียรติศักดิ์. 2545. การจัดการการผลิตและการตลาดเห็ดฟาง ในเขตจังหวัด
ขอนแก่น ปี 2544. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา
ธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-367-522-1]
คณะกรรมการที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ : รศ.จรัญ ไทยานนท์, ผศ.เพ็ญศักดิ์ ภักดี

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้านี้มีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิต ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน การจัดการระบบการตลาด ปัญหาและอุปสรรคในการเพาะเห็ดฟางในโรงเรือน โดยได้ดำเนินการเลือกพื้นที่เกษตรกรเพาะเห็ดฟางในโรงเรือนในเขต บ้านดอนโจด บ้านดงบัง ตำบลคอนนิม อำเภอบางใหญ่ บ้านโคกใหญ่ ตำบลก้านเหลือง อำเภอบางน้อย และบ้านหนองฉินเพล ตำบลหัวทุ่ง อำเภอบางพล จังหวัดขอนแก่น

ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรที่เพาะเห็ดฟางเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 41.3 ปี และส่วนใหญ่จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 สำหรับขนาดโรงเรือนที่เพาะเห็ดฟางนั้น ขนาดที่มีมากที่สุดคือ ขนาด 5 เมตร $\times$ 11 เมตร $\times$ 2.50 เมตร รองลงมาคือ ขนาด 4 เมตร $\times$ 8 เมตร $\times$ 2.50 เมตร การผลิตเห็ดฟางในรอบ 1 ปี เกษตรกรจะเพาะเห็ดฟางได้เฉลี่ย 10.93 รุ่นต่อปี หรือประมาณ 11 รุ่นต่อปี ต้นทุนการผลิตเห็ดฟาง 1 รุ่น ของโรงเรือนขนาด 4 เมตร $\times$ 8 เมตร $\times$ 2.50 เมตร มีรายได้ทั้งหมด 3,334.72 บาทต่อโรงเรือน มีต้นทุนเงินสด 966.20 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนไม่เป็นเงินสด 1,131.82 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนทั้งหมด 2,098.02 บาทต่อโรงเรือน กำไรสุทธิ 1,236.70 บาทต่อโรงเรือน โรงเรือนขนาด 5 เมตร $\times$ 11 เมตร $\times$ 2.50 เมตร มีรายได้ทั้งหมด 4,846.72 บาทต่อโรงเรือน มีต้นทุนเงินสด 1,527.81 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนไม่เป็นเงินสด 1,366.06 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนการผลิตทั้งหมด 2,893.78 บาทต่อโรงเรือน กำไรสุทธิ 1,952.85 บาทต่อโรงเรือน โรงเรือนขนาด 6 เมตร $\times$ 13 เมตร $\times$ 2.50 เมตร มีรายได้ทั้งหมด 6,453.44 บาทต่อโรงเรือน มีต้นทุนเงินสด 1,801.28 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนไม่เป็นเงินสด 1,762.50 บาทต่อโรงเรือน ต้นทุนทั้งหมด 3,563.78 บาทต่อโรงเรือน กำไรสุทธิ 2,889.66 บาทต่อโรงเรือน และต้นทุนการผลิตทั้งหมด 17.67 บาทต่อกิโลกรัม กำไรสุทธิ 14.33 บาทต่อกิโลกรัม ปัญหาที่สำคัญของเกษตรกรคือ ราคาเห็ดฟางไม่แน่นอน และไม่มีตลาดรองรับที่ดี กากมันสำปะหลังราคาแพง ขาดเงินทุน โรงเรือนชำรุดและพัง

พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอยู่ระหว่าง 2-3 ปี มียอดขายเห็ดฟางเฉลี่ย 472.50 กิโลกรัมต่อวันต่อคน การซื้อขายเห็ดฟางจะมีลักษณะการขายส่งมากกว่าการขายปลีก การกำหนดราคาซื้อเห็ดฟางส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนด ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคาเห็ดฟางคือ ปริมาณของเห็ดฟางในตลาด คุณภาพของเห็ดฟาง และการแข่งขันของพ่อค้า ปริมาณเห็ดชนิดอื่น รวมถึงพืชผักต่าง ๆ ในตลาด

วิธีการตลาดเห็ดฟางเส้นทางที่ 2 มีส่วนเหลือการตลาด 18 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าปลีกมีต้นทุนการตลาด 0.87 บาทต่อกิโลกรัม กำไรที่พ่อค้าปลีกได้รับ 17.13 บาทต่อกิโลกรัม

วิธีการตลาดเห็ดฟางเส้นทางที่ 3 ส่วนเหลือการตลาด 23 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีส่วนเหลือการตลาด 8.00 บาทต่อกิโลกรัม มีต้นทุนการตลาด 0.73 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีกำไร 7.27 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับพ่อค้าปลีกมีส่วนเหลือการตลาด 14.92 บาทต่อกิโลกรัม มีต้นทุนการตลาด 0.83 บาทต่อกิโลกรัม มีกำไร 14.17 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าปลีกจะมีส่วนเหลือการตลาดมากที่สุด หากเกษตรกรรวมกันซื้อกากมันสำปะหลังอาจทำให้ได้ราคาถูก กลุ่มเพาะเห็ดฟางควรจัดหาวัสดุที่มีคุณภาพมาจำหน่าย หรือกลุ่มเพาะเห็ดฟางร่วมกับหน่วยงานรัฐจัดอบรมการทำเชื้อเห็ดฟาง จะทำให้ได้เชื้อเห็ดฟางที่มีคุณภาพได้ อาจทำให้ได้ผลผลิตมากขึ้น และต้นทุนการผลิตต่ำลง กำไรมากขึ้น ปัญหาที่สำคัญของพ่อค้าคือเงินทุนไม่เพียงพอ บางช่วงปริมาณเห็ดฟางไม่เพียงพอ พ่อค้ามีการแข่งขันกัน

นอกจากนี้เกษตรกรควรดูแลและจัดการการผลิตตามขั้นตอนที่ถูกต้อง หน่วยงานรัฐควรจัดให้มีการอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรเพื่อให้เกษตรกรมีความรู้ความเข้าใจในการผลิตและการตลาดอย่างถูกต้อง กลุ่มควรร่วมมือกับหน่วยงานรัฐเพื่อจัดหาตลาดรองรับผลผลิต ประชาสัมพันธ์ผลผลิตให้ผู้บริโภคใกล้เคียงเพื่อขยายตลาด รวมถึงการหาวิธีการแปรรูปเห็ดฟาง จะทำให้เก็บรักษาผลผลิตได้และเป็นการเพิ่มมูลค่าเห็ดฟางให้สูงขึ้น

Buathip Cherdchukietisak. 2002. *Management of Straw Mushroom Production and Marketing in Changwat Khon Kaen in the year 2001*. An Independent Study Report for the Master of Science in Agribusiness, Graduate School, Khon Kaen University. [ISBN 974-367-522-1]

Independent Study Advisory Committee: Assoc. Prof. Charun Dayananda,
Asst. Prof. Piansak Pakdee

Abstract

The objectives of this study are to review the General Situation of Production, the capital and cash return, the marketing system and Problems of Straw Mushroom indoor cultivation production in Amphoe Wangyai, Wangnoi and Pon Changwat Khon Kaen, within these Tambons : Khonchim ; Ban Dongbang and Ban Donjod, Huatung ; Ban Nongchanplan , Kanlueng ; Ban Kogyai.

The findings are: Straw Mushroom farmers are males more than females at the average age of 41.3 years. Most of them graduated from Pratom 4. There are farm size of $5 \times 11 \times 2.50$ meter. The most and $4 \times 8 \times 2.50$ meter the average. These farmers can produce 10.93 crops per year or amount 11 crops per year. Total revenue in one crop of $4 \times 8 \times 2.50$ meter farm size is at 3,334.72 baht per house which has cash cost at 966.20 baht per house and non cash cost at 1,131.82 baht per house. The total cost is at 2,098.02 baht per house. So, the net profit is at 1,236.70 baht per house. For $5 \times 11 \times 2.50$ meter farm size, there is a total revenue at 4,846.72 baht per house which the cash cost is at 1,527.81 baht per house and non cash cost is at 1,366.06 baht per house. The total cost is at 2,893.87 baht per house. So the net profit is at 1,952.85 baht per house. For $6 \times 13 \times 2.50$ meter farm size, there is a total revenue 6,453.44 baht per house which the cash cost is at 1,801.28 baht per house and non cash cost is at 1,762.50 baht per house. The total cost is at 3,563.78 baht per house and the net profit is at 2,889.66 baht per house. Total cost is at 17.67 baht per kilogram and the net profit is at 14.33 baht per kilogram. The most important problems for farmers are : non-fixed price of mushroom ; not enough market; high price of cassava cake, cost lacking and old or damaged farm.

Most middlemen have experience only 2-3 years in this business. Each of them can sell straw mushroom at the average of 472.50 kilogram per day. There are more wholesale than retail. The price is fixed by the middlemen the most. The factors of fixing the price of straw mushroom are : the quality of straw mushroom, the competition in the market, the amount of other mushroom and other vegetables in the market.

The second line of mushroom marketing has the margin at 18 baht per kilogram. The retail merchants have the market cost at 0.87 baht per kilogram. So they get the profit at 17.13 baht per kilogram.

The third line of mushroom marketing has the margin at 23 baht per kilogram. The first hand merchants have the margin at 8.00 baht per kilogram. The cost of marketing at 0.73 baht per kilogram. They also have the net profit at 7.27 baht per kilogram. The retail merchants have the margin at 14.92 baht per kilogram and the cost of marketing at 0.83 baht per kilogram. They also have the net profit at 14.17 baht per kilogram which is the highest margin price. In case the farmers cooperate in purchasing cassava cake, they will get the lower price. The straw mushroom farmer group should provide the quality material to their members or they can join the government division in holding the seminar in making straw mushroom culture in order that they will get high quality of mushroom culture which can reduce the cost and increase the profit. The big problem of the merchants is lack the cost. The others are: not enough mushroom and high competition in the market.

Apart from that, the farmers should take care and manage their farm with the correct instruction. The government should provide the course of production and marketing for farmers. The farmer groups should cooperate with the government division to support enough market for the production, advertise the products to the consumers around their areas which can increase the wide market including finding the way to preserve mushroom that can be kept for a long time. It may increase the price of such mushroom.