



สรุปผลการวิจัย

จากตารางที่ ๓๑-๓๒ จะเห็นว่ามะขามทำรายได้เป็นอันดับหนึ่งในบรรดาผลไม้ด้วยกันตลอดมาจนถึงปี ๒๕๑๒ กระทั่งถึงปี ๒๕๑๓ มีอุตสาหกรรมทำสับปะรดให้เป็นที่สับปะรดกระป๋อง รายได้ของมะขามจึงมาเป็นรอง เพราะสับปะรดกระป๋องเพิ่มมูลค่าการส่งออกจากผลสับปะรดซึ่งส่งน้อยลง ๆ จนเหลือพันกว่าบาทต่อบีกกลายเป็น ๕๕ ล้านบาท และได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนเป็น ๖๐๐ กว่าล้านบาทในปี ๒๕๑๕ ซึ่งเป็นแนวทางให้คิดว่า ถ้าทำผลผลิตมะขามให้ออกมาเป็นรูปอุตสาหกรรมหรือกิ่งอุตสาหกรรม เพื่อดึงดูดความสนใจของตลาดที่รับซื้อ ก็ทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นได้ และยังช่วยเพิ่มราคาของผลผลิตให้สูงขึ้นด้วย ซึ่งจะทำให้ชาวสวนหันมาสนใจปลูกมะขามเพิ่มขึ้น เพราะปัจจุบันมีการตัดต้นมะขามเปรี๊ยะทิ้งเป็นจำนวนมาก เนื่องจากมะขามเป็นที่ขี้ฟัน ๆ ไม่ต้องบำรุงรักษาก็ให้ผล การเก็บก็ใช้วิธีเขย่าให้หล่นลงมาได้ ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษามะขามและเก็บผักจึงแทบไม่มีเลย เมื่อเทียบกับพืชอื่นซึ่งอาจจะต้องเสียค่ายากำจัดโรคและค่าปุ๋ย ก็จะพบว่าการลงทุนน้อยกว่า

ปกติราคาของมะขามจะขึ้นสูงที่สุดตอนต้นฤดูกับตอนปลายฤดู (ก่อนให้ผลผลิตรุ่นใหม่ประมาณ ๔ เดือน) สำหรับมะขามเปียกที่เอารกและเมล็ดออกแล้วผ่าซีกที่ตลาดขายส่ง (ปากคลองตลาด) ในระยะต้นและปลายฤดู ราคาจะประมาณกิโลกรัมละ ๔-๑๒ บาท แต่ในระยะกลางฤดูจะมีราคาประมาณกิโลกรัมละ ๕-๗ บาท แล้วแต่แหล่งของมะขาม มะขามกาญจนบุรีจะมีราคาแพงกว่าแหล่งอื่น ๆ ถ้าเราไปตัดซื้อผักมะขามที่สวนด้วยตนเอง ราคาจะตกประมาณกิโลกรัมละ ๑ บาท และคิค่าจางพวงผักเอารกและเมล็ดออกอีกกิโลกรัมละ ๑ บาท หลังจากเอารกและเมล็ดออกแล้วเนื้อที่โคนน้ำหนักประมาณครึ่งกิโลกรัม ดังนั้นราคามะขามเปียกรวมค่าขนส่งออกมาเองก็จะมีราคาประมาณกิโลกรัมละ ๔-๕ บาท ถ้านำราคานี้มาใช้คิค่าราคาทุนของน้ำมะขามเปียกเข้มข้นที่ทำขึ้น

ชนิดมีเนื้อเข้มข้น ๓๓ องศาบริกซ์ ไช้มะขามเปียก ๓ กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์
ประมาณ ๕ ลิตร (ปริมาณที่ได้เมื่อทำเสร็จของแต่ละแหล่ง จะแตกต่างกันบ้างเล็กน้อย)
ราคาคันทุนจะเป็น ๑๒-๑๕ บาท ถ้าบรรจุขวด ๆ ละ ๒๐๐ มิลลิลิตร ก็จะมีราคาทุน
ขวดละ ๐.๔๘-๐.๖๐ บาท ซึ่งราคาทุนนี้ยังไม่รวมถึงค่าภาชนะบรรจุซึ่งถูกแพงตามชนิด
ของภาชนะ เช่นบรรจุลงพลาสติกจะถูกกว่าบรรจุขวด หรือถ้าบรรจุถังขนาดใหญ่ก็จะ
ถูกลงไปอีก นอกจากนี้ยังไม่รวมค่าแรงงาน, ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่น ๆ และค่าขนส่ง
ซึ่งค่าใช้จ่ายเหล่านี้ขึ้นกับปริมาณที่ผลิต ไม่สามารถคิดออกมาในปริมาณที่ทดลองทำในการ
วิจัยนี้ได้

ส่วนชนิดมีเนื้อเข้มข้น ๒๙ และ ๓๐ องศาบริกซ์ ราคาคันทุนจะถูกลงไปอีก
เล็กน้อย โดยชนิด ๓๓ องศาบริกซ์ ๓ ลิตร ทำเป็นชนิด ๓๐ องศาบริกซ์ได้ประมาณ
๓.๒ ลิตร และทำเป็นชนิด ๒๙ องศาบริกซ์ได้ประมาณ ๓.๕ ลิตร

สำหรับชนิดไม่มีเนื้อเข้มข้น ๒๒ องศาบริกซ์ ไช้ราคามะขามเปียกกิโลกรัม
ละ ๔-๕ บาทมาคิดราคาคันทุนเหมือนชนิดมีเนื้อ พบว่า

มะขามเพชรบูรณ์ ไช้มะขามเปียก ๓.๔ กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์เข้มข้น
๒๒ องศาบริกซ์ ๑.๕ ลิตร ทุนจะเป็น ๑๓.๖๐-๑๙ บาท ถ้าบรรจุขวดละ ๒๐๐
มิลลิลิตร ทุนก็จะ เป็นขวดละ ๑.๘๑-๒.๒๙ บาท

มะขามสระบุรี ไช้มะขามเปียก ๔.๐ กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์เข้มข้น
๒๒ องศาบริกซ์ ๑.๔ ลิตร ทุนจะเป็น ๑๖-๒๐ บาท ถ้าบรรจุขวด ๒๐๐ มิลลิลิตร
ทุนก็จะ เป็นขวดละ ๑.๙๘-๒.๒๒ บาท

มะขามกาญจนบุรี ไช้มะขามเปียก ๒.๕ กิโลกรัม ได้ผลิตภัณฑ์เข้มข้น
๒๒ องศาบริกซ์ ๑.๓ ลิตร (เนื่องจากมะขามกาญจนบุรีราคาแพงกว่าแหล่งอื่นจึงใช้
ราคาของมะขามเปียกที่นำมาทำเป็นกิโลกรัมละ ๕-๖ บาท) ทุนจะเป็น ๑๒.๕๐-
๑๕ บาท เมื่อบรรจุขวด ๒๐๐ มิลลิลิตร ทุนจะเป็น ๑.๘๒-๒.๓๑ บาทต่อขวด

จากการทดลองจะเห็นว่า ทุนของผลิตภัณฑ์ชนิดไม่มีเนื้อเฉลี่ยแล้ว
ประมาณ ๒.๐๐ บาทต่อ ๒๐๐ มิลลิลิตร ซึ่งยังไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่นกัน

ค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะสูงกว่าอย่างชนิดมีเนื้อมาก เพราะต้องผ่านวิธีการหลายอย่างในการผลิต โดยเฉพาะการระเหยนํ้าออกจากตัวอย่างทำได้ชามาก เพราะในการทดลองนี้ใช้เครื่องมือชุดเล็ก ถ้าทำเป็นระดับอุตสาหกรรมใช้เครื่องมือชุดใหญ่ การระเหยนํ้าจะออกได้เร็ว ประหยัดเวลาและพลังงานได้มากกว่านี้ คิดว่าต้นทุนจะไม่มากนัก

จากผลการวิจัยนี้ คิดว่าอาจจะช่วยกระตุ้นให้มีผู้สนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์มะขามที่ส่งเป็นสินค้าออกมากขึ้น และถ้ามะขามได้รับการสนใจอย่างจริงจังแล้ว ก็อาจจะกลายเป็นพืชเศรษฐกิจอีกชนิดหนึ่งที่หารายได้ให้กับประเทศไทยอย่างแน่นอน