

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น
A Study on Development of Thai Asparagus Export to Japan



T097371

โดย

นางสาววิภากรณ์ วังริยา

ปศ.
๒๖๕๓ก
๒๕๔๒

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน..... ๐๗๓๗๑
วัน..... ๘ JUN ๒๐๐๓

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๔๒

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



1943

ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

A Study on Development of Thai Asparagus Export to Japan

ของ

นางสาววิภากรณ์ วังริยา

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2542

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

[Signature]

16 กพ 42

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

กรรมการปัญหาพิเศษ

[Signature]

16 กพ 42

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ นิตยา สิทธิโชค)

หัวหน้าภาควิชาฯ

[Signature]

16 กพ 42

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

15830

๑๖พ.

- 7 ส.ย. 2542

๑๖๖๓ก

๒๕๔๑

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

โดย: นางสาววิภาภรณ์ วัชรียา

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษา:  ,...16.1.16.42

(เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยมีการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นมาก เพราะประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลักที่สำคัญ ประเทศไทยสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ดี เพราะมีภูมิประเทศที่เหมาะสมต่อการปลูกของหน่อไม้ฝรั่ง แต่ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งมีอัตราการเพิ่มขึ้นแน่นอน เนื่องจากการขาดความรู้ของเกษตรกรทำให้ผลผลิตที่ได้ไม่ตรงตามมาตรฐานที่ตลาดประเทศญี่ปุ่นต้องการ ดังนั้นการศึกษาเรื่องนี้จะทำให้ทราบถึงแนวทางในการพัฒนาหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น

วัตถุประสงค์ของการศึกษาเรื่องนี้เพื่อศึกษาถึงสภาพทั่วไปของการผลิต สภาพตลาดของประเทศไทย ส่วนแบ่งตลาด วิธีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ส่งออกและเพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกตลอดจนแนวทางในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น วิธีการศึกษาใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยการรวบรวม จากเอกสารของหน่วยงานต่างๆ ในระหว่างปี พ.ศ. 2531-2541 และใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงปริมาณในการวิเคราะห์อุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

ผลการศึกษาพบว่าปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นมีมากถึงร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด ส่วนแบ่งตลาดหน่อไม้ฝรั่งภายในประเทศญี่ปุ่นมีสัดส่วนลดลงระหว่างปี พ.ศ. 2538-2540 ประเทศที่เป็นคู่แข่งที่สำคัญในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศเม็กซิโก ประเทศออสเตรเลีย ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศฟิลิปปินส์การจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น หน่อไม้ฝรั่งที่นำเข้าจะถูกส่งไปยังตลาดขายส่งที่ใหญ่ที่สุดของประเทศญี่ปุ่นคือ ตลาดขายส่งโตเกียว และจำหน่ายต่อไปยังซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านค้าขายปลีก จากนั้นจะนำไปจำหน่ายแก่ผู้บริโภคต่อไป แต่บางครั้งการนำเข้าจำหน่ายอาจผ่านไปยังผู้ค้าปลีกรายใหญ่โดยตรง การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจะต้องผ่านการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตรวจสอบจากกระทรวงเกษตร ป่าไม้ และประมงของประเทศญี่ปุ่นก่อน จึงจะสามารถนำเข้า หน่อไม้ฝรั่งได้ จากผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น พบว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปประเทศญี่ปุ่นที่สำคัญคือ รายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่น เมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ปริมาณการส่งออกจะลดลง 7.18 หน่วย เมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆคงที่ เมื่อมูลค่าการส่งออก ณ ท่าเรือกรุงเทพของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย โดยปัจจัยอื่นๆคงที่ ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นจะเพิ่มขึ้น 1.05 หน่วย

ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งมีหลายประการ เช่น ปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินของธุรกิจการผลิตและการส่งออก ปัญหาการผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาประเทศคู่แข่งที่มีศักยภาพการผลิตที่ดีกว่าประเทศไทย และปัญหาประเทศคู่ค้ามีมาตรการกักกันโรคพืชและการควบคุมคุณภาพสินค้าที่นำเข้าภายในประเทศ รวมทั้งหน่อไม้ฝรั่งมีขนาดและคุณภาพไม่ตรงตามความต้องการของตลาดดังนั้นผู้ผลิต ผู้ส่งออก และภาครัฐจึงควรร่วมมือกันในการปรับปรุงคุณภาพให้ตรงกับความต้องการของตลาดมากที่สุด เพื่อเพิ่มปริมาณการส่งออกให้มากยิ่งขึ้นด้วย และขยายตลาดไปยังประเทศอื่นต่อไปในอนาคต

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยด้วยดีจากความกรุณาในการให้คำปรึกษาตลอดจนแก้ไขข้อผิดพลาดต่างๆ รวมถึงการให้คำแนะนำจากอาจารย์ เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ พร้อมทั้ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์นิตยา สิริโชค กรรมการปัญหาพิเศษ ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ทั้งหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่ให้ความร่วมมือในการให้บริการข้อมูลที่เป็นประโยชน์ พ่อ และแม่ ที่ส่งกำลังใจมาให้พร้อมทั้งปัจจัยที่ทำให้ปัญหาพิเศษเล่มนี้เป็นรูปเล่มได้ ขอขอบคุณพี่ชายที่กรุณาขกคอมพิวเตอร์ส่วนตัวให้น้องสาวไว้พิมพ์ปัญหาพิเศษ ขอขอบคุณ คุณปุก คุณบี คุณนก และคุณบุศ เพื่อนร่วมอุดมการณ์เดียวกัน และเพื่อนๆทุกคนในภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร ผู้เขียนจึงขอขอบคุณท่านเหล่านี้ที่ได้ให้ความช่วยเหลือไว้ ณ ที่นี้ด้วย

วิภาภรณ์ วัจริยา
กุมภาพันธ์ 2542

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	3
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตการศึกษา	3
นิยามศัพท์	4
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	7
แบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ของอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไป ประเทศญี่ปุ่น	8
ทฤษฎีอุปสงค์	9
บทที่ 2 สภาพทั่วไปของหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของประเทศไทย	15
สภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	15
สภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	22
บทที่ 3 การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยประเทศญี่ปุ่น	28
การตลาดหน่อไม้ฝรั่งภายในประเทศญี่ปุ่น	28
ภาวะการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น	31
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์	40
ผลการวิเคราะห์อุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น	40
อุปสรรคและปัญหาในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น	42
แนวทางการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น	43
แนวทางการพัฒนาการหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยที่ควรได้รับจากหน่วยงาน ของรัฐบาล	44

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	45
สรุป	45
ข้อเสนอแนะ	46
เอกสารอ้างอิง	48
ภาคผนวก	50
ภาคผนวก ก. ขั้นตอนการส่งออก ผัก ผลไม้สด แช่แข็ง และแช่แข็ง	51
ภาคผนวก ข. บริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง	52
ภาคผนวก ค. ผลจากการใช้โปรแกรม SPSS for windows	54



สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่เป็นเส้นตรง	11
2	ความสัมพันธ์ระหว่างความยืดหยุ่นของอุปสงค์และรายได้รวม	13
3	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย	24
4	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น	33
5	การตรวจเช็คผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่มของกระทรวงสาธารณสุข ประเทศญี่ปุ่น	36
6	ขั้นตอนการตรวจสอบและกักกันโรคพืชของประเทศญี่ปุ่น	37
7	ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2538	38
8	ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2539	39
9	ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2540	39

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2541	2
2	ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง	19
3	มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (ล้านบาท)	22
4	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวสด ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540	23
5	มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (ล้านบาท)	25
6	อัตราการขยายตัวและสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2538-2541 (ร้อยละ)	26
7	มูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (พันล้านเยน)	29
8	มูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2541	30
9	มาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ประเทศไทยต้องการจากประเทศไทย	31
10	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2541	32

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ปัจจุบันการค้าระหว่างประเทศนับว่า มีบทบาทที่สำคัญยิ่งต่อการพัฒนาประเทศ เพราะเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญก้าวหน้าไปได้อย่างรวดเร็ว รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญของการค้าระหว่างประเทศ เป็นการนำเอาเงินตราต่างประเทศเข้ามาภายในประเทศ การส่งออกสินค้าเกษตรไม่ว่าจะเป็นผัก ผลไม้ หรือสินค้าเกษตรแปรรูป โดยเฉพาะผักก็มีปริมาณและมูลค่าในการส่งออกจำนวนมากเช่นกัน สำหรับชนิดผักที่สำคัญได้แก่ หน่อไม้ฝรั่ง มะเขือเทศ กระเจี๊ยบเขียว ข้าวโพดฝักอ่อน เป็นต้น ซึ่งผักของประเทศไทยเป็นที่นิยมของผู้บริโภค และมีความต้องการในตลาดต่างประเทศมากในผักหลายชนิด อาจเป็นเพราะสภาพภูมิอากาศและภูมิประเทศของประเทศไทยเป็นเขตร้อนชื้น เหมาะสมแก่การเพาะปลูกผักหลายชนิด โดยเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งที่เป็นพืชที่สามารถเก็บเกี่ยวได้ตลอดปี เนื่องจากไม่มีระยะพักตัว แต่ทางด้านคุณภาพของหน่อค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับเขตหนาว เช่น สีของหน่อจะซีด หน่อมีขนาดเล็ก แต่หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยก็ยังเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ โดยมีการส่งออกอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531-2541 มีการส่งออกอยู่ในปริมาณระหว่าง 2,180-2,395 ตัน มูลค่าการส่งออกอยู่ระหว่าง 15.9-205.5 ล้านบาท (ตารางที่ 1) ส่วนตลาดที่สำคัญในการส่งออก ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น โดยปริมาณหน่อไม้ฝรั่งมากกว่าร้อยละ 95 (อรสา, 2540) ส่งออกไปยังตลาดนี้ ส่วนตลาดรองลงมาได้แก่ ประเทศเนเธอร์แลนด์ ประเทศเยอรมัน และ สหราชอาณาจักร เป็นต้น

ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่สามารถจะผลิตหน่อไม้ฝรั่งบริโภคได้เอง แต่เนื่องจากสภาพภูมิอากาศและภูมิประเทศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูกพืชเมืองร้อน การขาดแคลนแรงงานด้านการเกษตร การลงทุนในการเพาะปลูกมีต้นทุนสูง ทำให้ปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศจึงต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ เช่น ประเทศไทย เป็นต้น ประเทศญี่ปุ่นจึงเป็นตลาดเป้าหมายหลักที่สำคัญที่ประเทศไทยมุ่งหวังที่จะเข้าไปพัฒนาตลาดหน่อไม้ฝรั่ง แต่การนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นมีมาตรการที่เข้มงวดในการดำเนินงานกักกันพืชที่จะนำเข้าประเทศเป็นอย่างมาก จะต้องมีความสัมพันธ์ตรงกับต้องการ และนอกจากนี้ยังมีปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น คือ ปริมาณและคุณภาพที่ยังไม่ได้ตรงตามมาตรฐานที่กำหนดไว้ ผลผลิตไม่สม่ำเสมอ การบรรจุหีบห่อเพื่อขนส่ง เส้นทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนส่ง ช่องทางการจำหน่ายภายในประเทศญี่ปุ่น ตลอดจนการควบคุมคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐานความต้องการของตลาด

ในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาถึง การผลิตเพื่อการส่งออก ส่วนแบ่งตลาดภายในประเทศญี่ปุ่น วิธีการตลาด ความต้องการของตลาด ตลอดจนกฎระเบียบ มาตรการต่างๆ ในการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น และศึกษาหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เพื่อเป็นข้อเสนอแนะในการส่งเสริมให้ประเทศสามารถพัฒนาแนวทางและขยายตลาดการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นให้เพิ่มขึ้นต่อไป

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2531 – 2541

ปี พ.ศ.	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2531	207.00	11.70
2532	899.00	76.50
2533	2,180.00	196.50
2534	2,395.00	195.30
2535	2,185.00	159.90
2536	2,330.00	182.30
2537	2,275.00	205.50
2538	1,817.00	167.60
2539	1,132.00	103.50
2540	1,511.00	163.70
2541 ¹	863.00	137.20

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541(มกราคม-มิถุนายน) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา: (กระทรวงการคลัง, 2541ข)

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาสภาพการผลิตโดยทั่วไปเพื่อส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย
2. ศึกษาสภาพตลาดของประเทศคู่ค้า ส่วนแบ่งตลาด วิธีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น
3. เพื่อศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น
4. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการส่งออก ตลอดจนแนวทางในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสภาพทั่วไปของการผลิตเพื่อส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย
2. ทำให้ทราบถึงสภาพตลาดของประเทศคู่ค้า ส่วนแบ่งตลาด วิธีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น
3. ทำให้ทราบถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น
4. ทำให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการส่งออก เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษารั้งนี้เป็นการศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น โดยศึกษาข้อมูลของหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวสดเพราะมีการส่งออกมากในแต่ละปี ใช้ในการศึกษาสภาพการผลิตโดยทั่วไป สภาพการตลาด และอุปสงค์การส่งออก ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทย ข้อมูลที่นำมาศึกษาจะอยู่ในช่วงเวลาระหว่างปี พ.ศ.2531-2540

นิยามศัพท์

หน่อไม้ฝรั่ง หมายถึง หน่อไม้ฝรั่งที่มีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า อัสปารากัส ออฟฟิซินาลิส แอล (*Asparagus officinalis* L.) เป็นหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวสด เป็นหน่อไม้ฝรั่งที่เจริญขึ้นมาเหนือดิน

วิธีการตลาดส่งออก หมายถึง ช่องทางหรือแนวทางที่ผลิตผลหรือสินค้าจากผู้ผลิตเคลื่อนย้ายไปสู่ตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น

ส่วนแบ่งตลาด หมายถึง ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยที่ส่งออกไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่น เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งชั้นที่สำคัญ โดยคิดเป็นร้อยละ

อุปสงค์การส่งออก หมายถึง ความต้องการส่งออกของประเทศไทยหรือปริมาณการส่งออกที่ประเทศไทยสามารถส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นได้

F.O.B. หมายถึง มูลค่าของสินค้า ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ

การตรวจเอกสาร

สุนันท์วิดี โมราถบ (2531) ได้ศึกษาเกี่ยวกับในการพัฒนาการส่งออกผักและผลไม้สดของประเทศไทย ซึ่งผักและผลไม้สดล้วนเป็นพืชเศรษฐกิจ มีบทบาทสำคัญในการนำรายได้เข้าสู่ประเทศมากขึ้นทุกปี แต่การส่งออกก็ยังมีน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของประเทศ โดยมีอัตราการส่งออกของผักและผลไม้สดเมื่อเทียบกับการส่งออกทั้งหมดของประเทศไทยในปี พ.ศ. 2531 ประมาณร้อยละ 0.3 ซึ่งการที่การส่งออกยังขยายไปไม่ได้มากนี้มีสาเหตุสำคัญอยู่หลายประการเช่น คุณภาพสินค้ายังไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ราคาสูงกว่าคู่แข่ง สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย และยังไม่มียุทธศาสตร์ในการขนส่งสินค้าออก เป็นต้น การศึกษาค้นคว้าเพื่อให้มีความเข้าใจถึงสภาพและปัญหาที่แท้จริงของการส่งออกผักและผลไม้สดที่สำคัญจึงเป็นสิ่งที่จะต้องทำเป็นอย่างมาก

บริษัท ปณัฐธุรกิจ จำกัด (2531) ได้รายงานผลการศึกษาโครงการพัฒนาระบบการส่งออกผักและผลไม้สด พบว่า การเจาะตลาด คือการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้แก่ผัก ผลไม้ไทย ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริโภคในประเทศต่างๆ รู้จักและอยากรับประทานหรือซื้อผักผลไม้จากไทย พร้อมกันนี้ก็ต้องมีการส่งเสริมการขายเป็นการเฉพาะ กิจกรรมที่ควรดำเนินการ คือการส่งเสริมให้ผู้นำเข้าต่างประเทศมาร่วมลงทุนกับพ่อค้าไทย โดยทางรัฐบาลอาจให้สิ่งจูงใจ ทั้งทางด้านภาษี และสิ่งจูงใจอื่นๆ ต่อการร่วมลงทุน และประเทศญี่ปุ่นควรกำหนดแนวทางเจรจาลดกฏข้อบังคับที่เข้มงวดของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศญี่ปุ่น โดยเฉพาะการห้ามนำเข้าผักและผลไม้บางชนิด ส่วนปัจจัยที่กำหนดความต้องการผักสด ก็คือ รูปแบบประเพณีการรับประทานอาหารและรูปแบบการปรุงอาหารของชาวญี่ปุ่น นอกเหนือจากอาหารญี่ปุ่นแล้วชาวญี่ปุ่นยังนิยมบริโภคอาหารแบบตะวันตก และอาหารจีนทั้งที่บ้านและตามภัตตาคารเช่นเดียวกับผลไม้ ความสดของผักมีผลต่อประเพณีการบริโภคอาหารของญี่ปุ่นเป็นอย่างมาก ส่วนใหญ่ผักที่มีชาวญี่ปุ่นบริโภคเป็นหลัก ได้แก่ กะหล่ำปลี หัวผักกาดแดง หอมใหญ่ แดงกวา มันฝรั่งสด ผักกาดขาวจีน มะเขือเทศ และมะเขือ ซึ่งการบริโภคผักดังกล่าวนี้ค่อนข้างจะสม่ำเสมอและขาดไม่ได้ในอาหาร ส่วนการบริโภคผักชนิดอื่นนั้น มีความสัมพันธ์อย่างมากกับชนิดของอาหารที่ปรุง โดยเฉพาะอาหารญี่ปุ่น ซึ่งมีลักษณะเฉพาะสำหรับผักบางประเภท

กระทรวงพาณิชย์ (2532) จากการดำเนินการรายงานการฝึกอบรมวิทยากรและบุคลากรตามโครงการพัฒนาและฝึกอบรมการตลาดสินค้าเกษตรเกี่ยวกับผักและผลไม้เพื่อการส่งออก ได้กล่าวไว้ว่า ผักและผลไม้เป็นสินค้าหนึ่งที่มีศักยภาพในการขยายการผลิตและการส่งออกตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530 – 2534) ผักที่มีการส่งออกมาก ได้แก่ มันฝรั่ง มะเขือเทศ ข้าวโพด และหน่อไม้ฝรั่ง เป็นต้น ผลไม้ที่ส่งออกมาก ได้แก่ ลำไย ทูเรียน สับประรด ส้มโอ ลิ้นจี่ และมะม่วง เป็นต้น การส่งออกผักและผลไม้ยังคงมีปัญหาและอุปสรรคมากทั้งด้านต้นทุนการผลิตสูง คุณภาพของผลผลิตไม่สม่ำเสมอและเน่าเสียง่าย ผลผลิตที่มีคุณภาพเพื่อการส่งออกมีปริมาณไม่เพียงพอ มีโรคและแมลง ฤดูกาลผลิตสั้น ค่าระวางบรรทุกทางอากาศมีราคาแพง และมีไม่เพียงพอ การบรรจุหีบห่อไม่ดีพอ และไม่ปฏิบัติตามความต้องการของตลาด นอกจากนี้เกษตรกรและผู้ส่งออกขาดข้อมูลทางวิชาการเกี่ยวกับการผลิต การปฏิบัติต่อผลผลิตก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว รวมถึงข้อมูลการตลาดที่เกี่ยวข้องจึงต้องร่วมมือกันอย่างจริงจังระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและเอกชน ตลอดจนเกษตรกรผู้ผลิตในการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคดังกล่าว

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2535) ได้ศึกษาถึงแนวทางการส่งออกผักไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น การนำเข้าผักจากต่างประเทศ ประเทศญี่ปุ่นจะนำเข้าในภาวะที่ผลผลิตภายในประเทศตกต่ำลง เนื่องจากได้รับความเสียหาย เช่น ภัยธรรมชาติ ปัญหาเศรษฐกิจ เป็นต้น จะนำเข้าเพื่อใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งจะมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการผลิตเองภายในประเทศ เนื่องจากตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดที่มีกำลังซื้อสูง จึงได้เสนอแนะแนวทางในการพัฒนาพืชผักเพื่อส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นที่สำคัญ คือการร่วมมือกันระหว่างภาครัฐบาลและเอกชนส่งเสริมและพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออกให้แก่เกษตรกร ผู้ผลิต พัฒนาด้านเทคโนโลยีการส่งออก มีการประชาสัมพันธ์ในด้านการส่งออกผักของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น เพื่อจะได้เป็นประโยชน์ในการขยายตลาดในประเทศญี่ปุ่นต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมพร อิศวิลานนท์ และคณะ (2535) ได้ศึกษาความต้องการและสถานการณ์พืชสวนไทย พบว่าความสะดวกในการคมนาคมขนส่ง และการติดต่อสื่อสารช่วยลดต้นทุนทางการตลาดให้ต่ำลง ตลาดผักและผลไม้ไทยได้ขยายตัวจนเป็นที่แพร่หลายมากขึ้นในต่างประเทศ ดังจะเห็นได้ว่าตลาดต่างประเทศได้ขยายตัวออกไป โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ซึ่งมีความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ และมีระยะทางการขนส่งไม่ไกลจากไทยมากนัก ในปี พ.ศ.2525 มีจำนวนผักและผลไม้สดที่ส่งออกไปยังกลุ่มประเทศดังกล่าวประมาณร้อยละ 90 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด อย่างไรก็ตามในช่วงเวลาต่อมาตลาดผักและผลไม้สดได้กระจายตัวไปสู่ประเทศที่มีระดับของรายได้ต่อบุคคลในระดับสูงมากขึ้น โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น และประเทศซาอุดีอาระเบีย สำหรับตลาดผลิตภัณฑ์ผัก และผลไม้แปรรูปส่วนมากจะเป็นตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศเยอรมันตะวันตก ประเทศเนเธอร์แลนด์ เป็นต้น

สมพงษ์ อรพินท์ (2539) ได้ศึกษาบทบาทการพัฒนาการเกษตรของญี่ปุ่นในการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมการเกษตรของไทยนั้นพบว่า ประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหลักและตลาดที่ใหญ่สำหรับประเทศไทย เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีกำลังซื้อมาก มีความต้องการสินค้าทางการเกษตรกรรมมาก เพราะพื้นที่การเพาะปลูกของประเทศญี่ปุ่นมีน้อย อีกทั้งประชาชนญี่ปุ่นในปัจจุบันได้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานจากชนบท เข้ามารู้อในเมืองมากขึ้น ทำให้ประเทศญี่ปุ่นขาดบุคลากรที่ใช้ในการผลิตสินค้าทางการเกษตรกรรม ทำให้สามารถคาดการณ์ถึงแนวโน้มในอนาคตของประเทศญี่ปุ่นได้ว่าต่อไปประเทศญี่ปุ่นจะต้องมีการนำเข้าสินค้าทางด้านเกษตรกรรมจากประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น และส่งผลให้ดุลการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศญี่ปุ่น มีการขาดดุลทางการค้าลดลงได้มากที่สุด การทำการค้าติดต่อกับประเทศญี่ปุ่นจำเป็นที่จะต้องทำความรู้จักกับโครงสร้างทางการค้า ได้แก่ สินค้าออก สินค้าเข้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศญี่ปุ่น เพื่อนำไปเป็นแนวทางในการตัดสินใจกำหนดกลยุทธ์ทางการค้ากับประเทศญี่ปุ่น

อรสา ดิสถาพร (2540) ได้ศึกษาเกี่ยวกับหน่อไม้ฝรั่งพบว่า ในปัจจุบันคนญี่ปุ่นได้มีการพัฒนาปรับเปลี่ยนรายการอาหารให้มีความหลากหลายมากขึ้น และหน่อไม้ฝรั่งสดก็เป็นสินค้าอีกรายการหนึ่งที่คนญี่ปุ่นนำมาใช้ปรุงเป็นอาหารบริโภคโดยตรงเพิ่มขึ้น จึงมีแนวโน้มที่จะมีการนำเข้าเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากการที่ต้นทุนการผลิตภายในประเทศสูงกว่าต้นทุนการนำเข้า จึงมีผลให้ราคาของหน่อไม้ฝรั่งสดที่นำเข้ามาต่ำกว่า ที่ผลิตภายในประเทศ โดยในแต่ละปีประเทศไทยส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นถึงร้อยละ 95 ของการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด และสำหรับแนวทางในการขยายการส่งออกและรักษาตลาดหน่อไม้ฝรั่งสดของประเทศไทยในตลาดญี่ปุ่นให้มั่นคงถาวรนั้น อาจทำได้โดยการปรับปรุงคุณภาพให้ตรงกับความต้องการของตลาดและปรับปรุงกลยุทธ์การผลิตรวมทั้งการตลาดให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งอื่นๆ โดยเฉพาะประเทศฟิลิปปินส์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่น่ามาศึกษาเป็นข้อมูลทุติยภูมิประเภทอนุกรมเวลา โดยได้ทำการรวบรวมจากเอกสารวิชาการ งานวิจัยต่างๆ รายงานการสัมมนา ตลอดจนข้อมูลทางด้านสถิติที่ทางราชการและองค์กรต่างๆ ได้ทำการศึกษาไว้ ได้แก่ สภาวิจัยแห่งชาติ กรมส่งเสริมการเกษตร สถิติปริมาณการส่งออกและมูลค่าส่งออกของหน่อไม้ฝรั่ง ได้จาก กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมศุลกากร ส่วนสถิติรายได้เฉลี่ยของประชากรในประเทศญี่ปุ่น และดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น จากหนังสือของกองทุนการเงินระหว่างประเทศ องค์กรส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของประเทศญี่ปุ่น (Japan External Trade Organization: JETRO) เป็นต้น

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา ในการศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นครั้งนี้โดยใช้ข้อมูลที่รวบรวมมาได้ศึกษาถึงสภาพการผลิต การตลาดส่งออกทั่วไป วิธีการตลาดเพื่อการส่งออก ส่วนแบ่งทางการตลาด และศึกษาอุปสรรคและปัญหาของการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น เพื่อนำผลจากการศึกษามาเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ให้มีการขยายตลาดมากขึ้น โดยมีการเสนอในรูปแบบรูปภาพ ตาราง แผนภาพ และสถิติอย่างง่ายประกอบการอธิบาย

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ ศึกษาถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น โดยใช้แบบจำลองสมการถดถอยเชิงพหุ เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่สำคัญที่มีส่วนกำหนดอุปสงค์เพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย โดยอาศัยแบบจำลองอุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น และใช้การวิเคราะห์แบบกำลังสองน้อยที่สุดแบบธรรมดาในการกำหนดค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรต่าง ๆ พร้อมทั้งได้ใช้โปรแกรม SPSS for windows เพื่อหาค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปร

แบบจำลองทางเศรษฐศาสตร์ของอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ฟังก์ชันอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นมีสมการดังนี้

$$Y_j = f(P_j, NP_j)$$

โดยกำหนดให้

Y_j = ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (กิโลกรัมต่อปี)

P_j = ราคาส่งออก F.O.B ณ กรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น (บาทต่อกิโลกรัม)

NP_j = รายได้เฉลี่ยของประชากรในประเทศญี่ปุ่น ปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น

รูปแบบของฟังก์ชันในการวิเคราะห์

รูปแบบของฟังก์ชันในการวิเคราะห์อุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นมี 4 แบบ คือ

1. ฟังก์ชันอุปสงค์แบบเส้นตรง (linear demand function)

$$Y_t = a + b_1 X_{it} + U_t$$

2. ฟังก์ชันอุปสงค์แบบกึ่งล็อก (semi-log demand function)

$$Y_t = a + b_1 \log X_{it} + U_t$$

3. ฟังก์ชันอุปสงค์แบบล็อกคู่ (double-log demand function)

$$\log Y_t = a + b_1 \log X_{it} + U_t$$

4. ฟังก์ชันอุปสงค์แบบอินเวอร์สล็อก (inverse-log demand function)

$$\log Y_t = a + b_1 X_{it} + U_t$$

ทฤษฎีอุปสงค์

อุปสงค์ (demand) หมายถึง ปริมาณสินค้าชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคยินดีและสามารถซื้อใน ระดับราคาต่าง ๆ ในระยะเวลาและสถานที่หนึ่ง โดยให้ปัจจัยอื่น ๆ คงที่ อุปสงค์จึงเป็นความสัมพันธ์ระหว่างราคาและปริมาณสินค้า ความสัมพันธ์ดังกล่าวจึงเป็นไปตามกฎของอุปสงค์ (law of demand) ซึ่งมีอยู่ 2 ข้อ ดังนี้ (สุรเกียรติ์, 2534:24)

กฎข้อที่หนึ่ง กล่าวว่า สินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อย่อมแปรผัน เป็นปฏิภาคส่วนกลับ (inverse relation) กับราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นเสมอ กล่าวคือ ถ้าราคา สินค้าและบริการชนิดนั้นสูงขึ้น ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นลดลง ในทางตรงข้ามกัน ถ้าราคาสินค้าและบริการชนิดนั้นลดต่ำลง ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นเพิ่มขึ้น เส้นอุปสงค์จะมีลักษณะลดต่ำลงจากซ้ายไปขวา และมีความชันเป็นลบ

กฎข้อที่สองกล่าวว่า เมื่อราคาสินค้าและบริการชนิดหนึ่งเปลี่ยนแปลงไปในระยะยาว ปริมาณซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นของผู้บริโภคจะเปลี่ยนแปลงไปมากกว่าในระยะสั้น กล่าวคือ ถ้าให้เวลามากขึ้น โอกาสที่ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าและบริการชนิดนั้นทดแทนสินค้าและบริการชนิดอื่นหรือหันไปใช้สินค้าและบริการชนิดอื่นแทนสินค้าชนิดนั้นมีมากขึ้น ดังนั้นเส้นอุปสงค์ในระยะ สั้นจึงมีความชันกว่าเส้นอุปสงค์ในระยะยาว

อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปแล้วการเปลี่ยนแปลงในปริมาณการซื้อสินค้าและบริการของ ผู้บริโภคชนิดใดชนิดหนึ่งนั้น ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ซึ่งมีอิทธิพลต่อปริมาณการซื้อของผู้บริโภค (quantity demand) เรียกปัจจัยเหล่านี้ว่า ตัวกำหนดอุปสงค์ (demand determinants) ปัจจัยเหล่านี้จะมี อิทธิพลต่อปริมาณการซื้อของผู้บริโภคมากน้อยแตกต่างกันไป จะกล่าวถึงปัจจัยที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. ราคาของสินค้าหรือบริการชนิดนั้นที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ โดยทั่วไปถ้าสินค้าและบริการ ชนิดนั้นราคาสูงขึ้น ปริมาณซื้อจะลดลง
2. ราคาของสินค้าหรือบริการชนิดอื่น ที่สามารถใช้แทนสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ ตามปกติความต้องการของผู้บริโภคอาจสนองได้ด้วยสินค้าหลายชนิด ถ้าสินค้าชนิดหนึ่งมีราคา สูงขึ้น ผู้บริโภคอาจบริโภคสินค้าชนิดนั้นน้อยลง และหันไปบริโภคสินค้าชนิดอื่นเพิ่มขึ้น
3. จำนวนผู้บริโภคในตลาด เมื่อประชากรเพิ่มขึ้นความต้องการในด้านอาหารเครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย ฯลฯ จะเพิ่มตามไปด้วย และต้องมีอำนาจการซื้อด้วยจึงจะสามารถซื้อสินค้ามากขึ้น
4. ระดับรายได้ของผู้บริโภค ผู้บริโภคที่มีรายได้สูงย่อมสามารถซื้อสินค้าได้ในจำนวนที่ มากกว่าผู้ที่มีรายได้ต่ำ เพราะมีอำนาจในการซื้อสูงกว่า

5. รสนิยมของผู้บริโภค หรือค่านิยมของคนในสังคม การเปลี่ยนแปลงความนิยมของผู้บริโภคในสังคมทำให้เกิดความเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจได้ ด้วยเหตุนี้ธุรกิจบางแห่งจึงยอมลงทุนจำนวนมหาศาลในการโฆษณาเพื่อหวังในการเปลี่ยนแปลงค่านิยมหรือมีเจตนาที่รักษาค่านิยมในสินค้าให้คงเดิม

โดยทั่วไปแล้ว อุปสงค์ของสินค้าแต่ละชนิดจะสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยเหล่านี้แตกต่างกัน การเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์หรือปริมาณซื้อที่มีการเปลี่ยนแปลงของตัวผันแปรหรือปัจจัยดังกล่าวเรียกว่า "ความยืดหยุ่นของอุปสงค์" (elasticity of demand) ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ชนิด ดังนี้

1. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าชนิดนั้น (owned price elasticity of demand) ค่าความยืดหยุ่นดังกล่าวนี้จะบอกให้ทราบถึงอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณที่ผู้บริโภคจะซื้อต่ออัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้านั้นซึ่งเขียนเป็นสูตรคณิตศาสตร์ได้ดังนี้

$$E_{P_i} = \frac{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินค้าที่บริโภค (Q)}_i}{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าที่บริโภค (P)}_i}$$

$$= \frac{\% \Delta Q_i}{\% \Delta P_i} = \frac{\partial P_i \cdot Q_i}{\partial Q_i \cdot P_i}$$

ขนาดของความยืดหยุ่นของอุปสงค์นี้แบ่งออกเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1.1 อุปสงค์ที่ไม่มีความยืดหยุ่นเลย (perfectly inelasticity demand) สินค้าที่มีอุปสงค์ในลักษณะเช่นนั้น ปริมาณการซื้อสินค้าจะไม่เปลี่ยนแปลงเลย แม้ว่าราคาสินค้าจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าใดก็ตาม ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้จะเท่ากับศูนย์

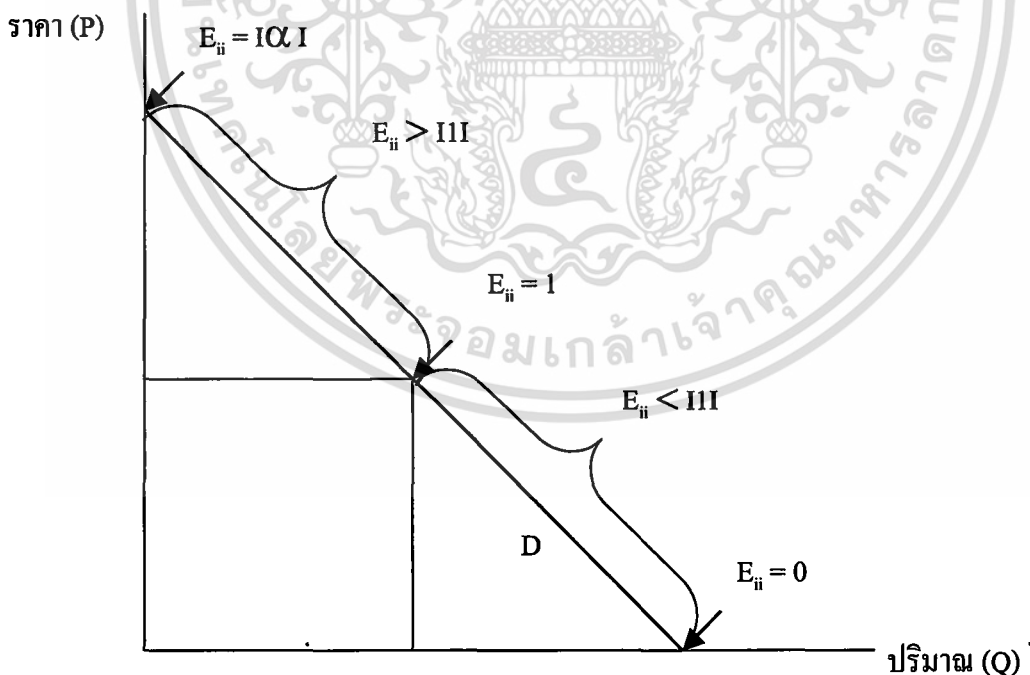
1.2 อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นน้อย (inelastic demand) สินค้าที่มีอุปสงค์ในลักษณะเช่นนี้ อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการซื้อ จะน้อยกว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาก็คือ ถ้าหากราคาเพิ่มขึ้นหรือลดลงร้อยละ 1 ปริมาณซื้อจะลดลงหรือเพิ่มขึ้นน้อยกว่าร้อยละ 1 ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้จะน้อยกว่า 1

1.3 อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นคงที่ (unitary elasticity) หมายถึง อุปสงค์ที่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อและราคาเท่ากัน และค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้จะเท่ากับ 1

1.4 อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นมาก (elastic demand) หมายถึง อุปสงค์ของสินค้าที่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อมากกว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า กล่าวคือถ้าราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 ปริมาณซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปมากกว่าร้อยละ 1 ค่าความยืดหยุ่นที่คำนวณได้จะมากกว่า 1

1.5 อุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นมากที่สุด (perfectly elastic demand) หมายถึงอุปสงค์ที่มีอัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อ ต่อปริมาณการเปลี่ยนแปลงของราคามากที่สุด ราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปปริมาณซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไม่สามารถที่จะกำหนดได้ ค่าความยืดหยุ่นในกรณีนี้จะเท่ากับค่าอนันต์

ในกรณีที่อุปสงค์เป็นเส้นตรงและลากตัดแกนตั้ง (แกนราคา) ไปยังแกนนอน (แกนปริมาณสินค้า) ค่าความยืดหยุ่นจะเริ่มตั้งแต่ค่าไม่จำกัดที่แกนราคาจนถึงค่าศูนย์ที่แกนปริมาณ (ภาพที่ 1) ทั้งนี้เพราะเมื่อเส้นอุปสงค์ตัดแกนราคา ปริมาณจะมีค่าเท่ากับศูนย์ และเมื่อตัดแกนปริมาณราคามีค่าเป็นค่าอนันต์



ภาพที่ 1 ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่เป็นเส้นตรง

ที่มา: (ริงสรรค์, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสัมพันธ์ระหว่างความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีต่อราคาและรายได้รวม

รายได้รวมหาได้จากราคาสินค้าต่อหน่วยคูณด้วยปริมาณที่จำหน่ายทั้งหมดแต่เนื่องจากราคาและปริมาณมีความสัมพันธ์ตรงข้ามกัน ฉะนั้นจึงยากที่จะบอกได้ว่าถ้าราคาเปลี่ยนแปลงจะมีผลกระทบต่อรายได้รวมของผู้จำหน่ายสินค้าอย่างไร รายได้รวมอาจจะเพิ่มหรือลดลงก็ได้ขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าจะเปลี่ยนแปลงในระดับราคาต่างๆ นั่นก็คือ รายได้รวมจะขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีต่อราคานั้นเอง

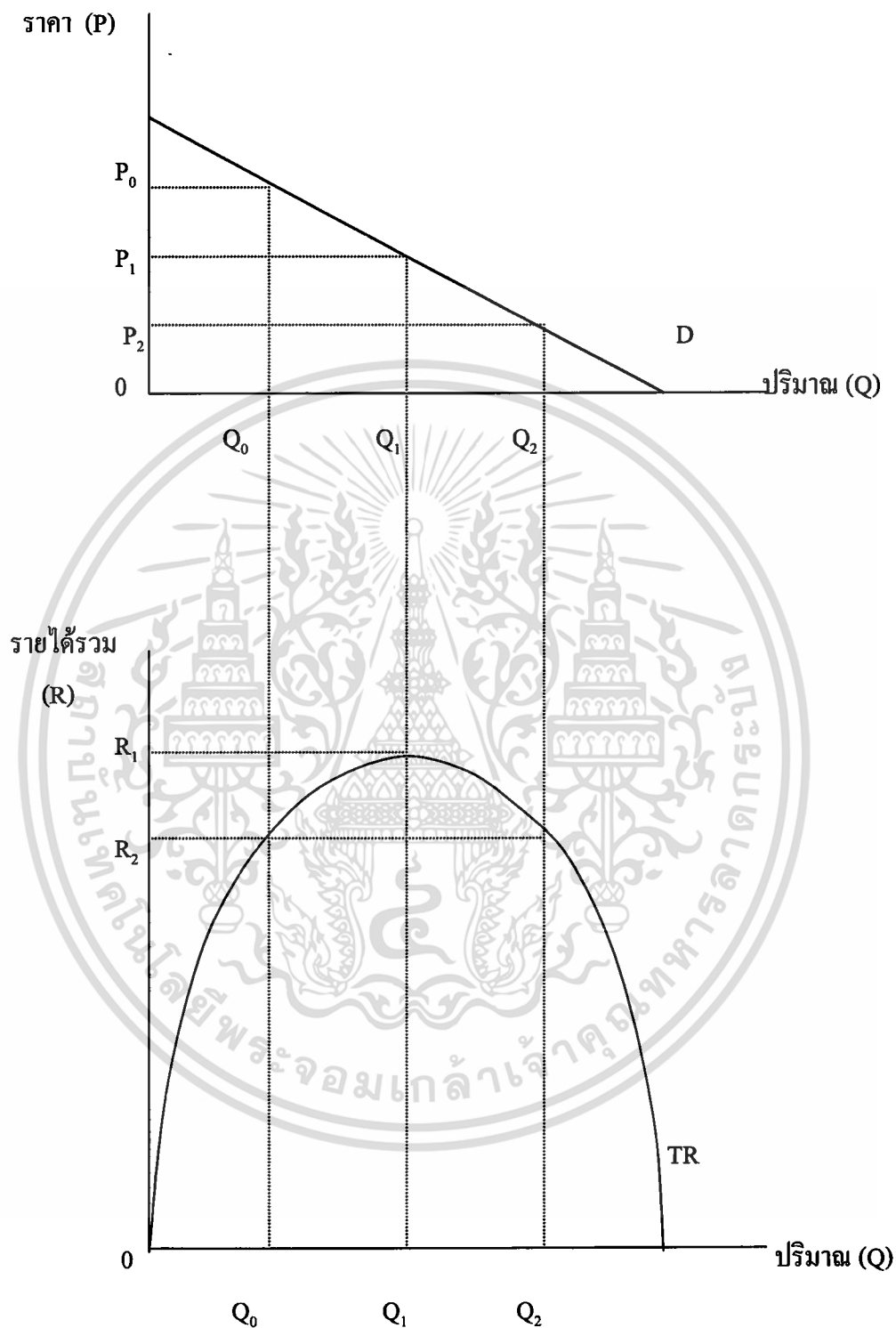
ถ้าหากว่าอุปสงค์มีความยืดหยุ่นมากราคาและรายได้รวม จะเปลี่ยนแปลงไปในทางตรงกันข้ามกล่าวคือ เมื่อราคาสูงขึ้นรายได้รวมจะลดลง และเมื่อราคาลดลงรายได้รวมจะเพิ่มขึ้นที่เป็นเช่นนี้เพราะ ร้อยละของการเปลี่ยนแปลงปริมาณสินค้ามากกว่าร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของราคา อย่างไรก็ตามกรณีนี้ไม่ได้หมายความว่าเมื่อราคาลดลง รายได้รวมจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยไม่มีขอบเขตจำกัด พอถึงระดับหนึ่งแล้วราคาจะเคลื่อนไหวไปอยู่ในช่วงที่อุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย

ถ้าอุปสงค์มีความยืดหยุ่นน้อย ราคาและรายได้จะเปลี่ยนแปลงไปในทางตรงกันข้ามในลักษณะที่ระดับราคาสูงขึ้น รายได้รวมจะลดลง และถ้าระดับราคาลดลงรายได้รวมก็จะลดลงด้วย ทั้งนี้เนื่องจากร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของปริมาณสินค้าน้อยกว่าร้อยละของการเปลี่ยนแปลงของราคา (ภาพที่ 2)

2. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ที่มีต่อการเปลี่ยนแปลงของรายได้ (income elasticity of demand) ค่าความยืดหยุ่นนี้จะบอกให้ทราบว่าเมื่อรายได้ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 แล้วปริมาณการซื้อสินค้านั้นจะเปลี่ยนแปลงไปร้อยละเท่าใด โดยมีสูตรคำนวณดังนี้

$$E_{y_i} = \frac{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อสินค้า } (Q_i)}{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของรายได้ของผู้บริโภค } (y)}$$

$$= \frac{\% \Delta Q_i}{\% \Delta y} = \frac{\partial Q_i \cdot y}{\partial y \cdot Q_i}$$



ภาพที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างความยืดหยุ่นของอุปสงค์และรายได้รวม
 ที่มา: (ริงสรรค์, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ความยืดหยุ่นไขว้ของอุปสงค์ (cross price elasticity of demand) ได้แก่ความสัมพันธ์ระหว่างการเปลี่ยนแปลงในจำนวนซื้อของสินค้าชนิดหนึ่ง กับการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าชนิดอื่นที่ใช้ทดแทน ถ้าราคาสินค้าชนิดหนึ่ง กับการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าชนิดอื่นที่ใช้ทดแทน ถ้าราคาสินค้าชนิดอื่นที่ใช้ทดแทนเปลี่ยนแปลงไปร้อยละ 1 แล้ว ปริมาณซื้อสินค้าชนิดนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปร้อยละเท่าใด คำนวณได้โดยใช้สูตรดังนี้

$$E_{Ci} = \frac{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของปริมาณซื้อของสินค้า (Q}_i\text{)}}{\text{อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าชนิดอื่นที่ใช้ทดแทน (P}_j\text{)}}$$

$$= \frac{\% \Delta Q_i}{\% \Delta P_j} = \frac{\partial Q_i \cdot P_j}{\partial P_j \cdot Q_i}$$

บทที่ 2

สภาพทั่วไปของหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของประเทศไทย

สภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชผักที่สามารถปลูกได้ดีในประเทศไทย แหล่งปลูกที่สำคัญ ได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี ราชบุรี นครปฐม สุพรรณบุรี ระยอง และนครราชสีมา ประเทศไทยนั้นมีสภาพภูมิอากาศและข้อจำกัดในการปลูกน้อยกว่าประเทศในเขตอบอุ่น ฉะนั้นจึงเป็นโอกาสดีของเกษตรกรไทยที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่งขายต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม ผลผลิตที่จะส่งไปขายนั้นจะต้องมีคุณภาพเป็นที่ต้องการของตลาดด้วย เช่น หน่อต้องอวบใหญ่ ตรงปลายหน่อไม่บาน การที่จะผลิตหน่อให้ได้คุณภาพดังกล่าวนี้จะต้องใช้เทคนิคและปฏิบัติตามหลักวิชาการอย่างถูกต้อง

ขบวนการการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

พันธุ์ที่นิยมปลูกในประเทศไทย

พันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรนิยมปลูกในประเทศไทยมีดังนี้

1. ยูนิเวอร์ซิตีออฟแคลิฟอร์เนีย 309 (UC 309) เป็นพันธุ์ให้ผลผลิตสูงหน่อใหญ่
2. ยูนิเวอร์ซิตีออฟแคลิฟอร์เนีย 157 (UC 157)
3. บร็อคอิมพูฟ เป็นพันธุ์ที่ให้ผลผลิตสูง หน่อใหญ่สม่ำเสมอการเจริญเติบโตเร็ว

ความแข็งแรงของต้นแม่ดี

เมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งมีจำหน่ายทั่วไป บรรจุเป็นกระป๋อง ๆ ละ 1 ปอนด์ (0.46 กก.) สามารถปลูกได้ในพื้นที่ประมาณ 2-5 ไร่

สภาพดินฟ้าอากาศที่เหมาะสม

หน่อไม้ฝรั่งสามารถปลูกได้ในดินที่มีการระบายน้ำ และถ่ายเทอากาศได้ดี ดินที่เหมาะสมต่อการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ควรเป็นดินร่วนปนทรายที่มีอินทรีย์วัตถุสูง มีสภาพความเป็นกรดเป็นด่าง (pH) อยู่ในช่วง 6.5-7 ถ้าดินเป็นกรดควรใส่ปูนขาวหรือปูนเปลือกหอยเพื่อปรับปรุงดิน นอกจากนี้เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดินเหนียวหรือดินทรายก็ปลูกได้ แต่ต้องทำการปรับปรุงดินเสียก่อน หน่อไม้ฝรั่งจะเจริญเติบโตได้ดีในที่มีอุณหภูมิระหว่าง 24-34 องศาเซลเซียส แต่ถ้าอากาศร้อนจัด แล้งจัดหรือหนาวจัด หน่อไม้ฝรั่งจะออกหน่อน้อย

การปลูก

การปลูกหน่อไม้ฝรั่งสามารถทำได้หลายวิธี เช่น ปลูกด้วยเมล็ดเช่นเดียวกับการปลูกผักทั่ว ๆ ไป และการปลูกด้วยการแบ่งส่วนของหน่อไม้ฝรั่งที่อยู่ใต้ดินซึ่งมีอายุมากแล้ว สำหรับการปลูกด้วยเมล็ดนี้มีวิธีการปลูกดังต่อไปนี้

1. การเตรียมเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ 1 ปอนด์ เมื่อเพาะแล้วใช้ปลูกได้ในพื้นที่ 2.5-3 ไร่ วิธีการเตรียมนั้นให้นำเมล็ดมาแช่น้ำที่อุณหภูมิประมาณ 50-55 องศาเซลเซียส นานครึ่งชั่วโมงแล้วนำไปหุ้มด้วยผ้าชื้นไว้ประมาณ 2 วัน (48 ชั่วโมง) หรือเมื่อแช่น้ำอุ่นเสร็จแล้วแช่ในน้ำธรรมดานาน 1 วัน ผึ่งเมล็ดให้พอหมาดๆ คลุกยาป้องกันกำจัดเชื้อราในกลุ่มของ เบนโนมิล เช่น เบนเลท โดยเพิ่มอัตราของสารอีกเท่าตัว

2. การเตรียมแปลงเพาะกล้า

- 2.1 การเพาะในแปลงเพาะกล้า ให้เลือกพื้นที่ทำแปลงเพาะกล้าในบริเวณที่ดินใกล้แหล่งน้ำ และไม่มีน้ำขัง ถ้าปลูกหน่อไม้ฝรั่ง 1 ไร่ จะต้องเตรียมแปลงเพาะกล้าขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 10 เมตร สูง 30 เซนติเมตร จำนวน 8-10 แปลง แปลงเพาะกล้านี้ต้องเตรียมให้ดีกว่าแปลงกล้าผักอื่น ๆ เพราะกล้าหน่อไม้ฝรั่งต้องมีอายุ 3-4 เดือน จึงย้ายปลูกได้ ต้องขุดดินให้ลึกพอสมควร ปล่อยให้ดินให้ลมย่อยดินให้ละเอียดตากดินไว้ 7-10 วัน ใส่ปุ๋ยคอกปุ๋ยหมักหรือปุ๋ยเทศบาลอย่างใดอย่างหนึ่ง จำนวน 30 กิโลกรัม ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 จำนวนครึ่งกิโลกรัมและปูนขาวอีก 1 กิโลกรัมต่อ 1 แปลง แล้วคลุกกับดินให้สม่ำเสมอปรับและเกลี่ยดินในแปลงให้เรียบแล้วใช้ไม้ทำร่องให้ลึกประมาณ 1-2 เซนติเมตร ตามแนวขวางบนแปลง แต่ละร่องห่างกัน 15-20 เซนติเมตรแล้วหยอดเมล็ดลงในร่องที่ทำไว้ให้แต่ละเมล็ดห่างกัน 10 เซนติเมตร เพื่อไม่ให้ต้นกล้าขึ้นแน่นและแย่งอาหารกัน ใช้ดินกลบบางๆ จากนั้นให้ใช้ฟุราดาน 48 กิโลกรัมต่อไร่ หว่านทับเพื่อป้องกันแมลงแล้วใช้ฟางหรือหญ้าแห้งที่สะอาดคลุมแปลง รดน้ำพอชุ่มแต่อย่าให้แฉะ วันต่อไปต้องรดน้ำให้ชุ่มขึ้นอยู่เสมอ เมล็ดจะงอกภายใน 15-20 วัน หลังเมล็ดงอก 15 วัน ใช้ปุ๋ยยูเรียหรือแอมโมเนียซัลเฟต 1-2 ช้อนโต๊ะ ผสมน้ำ 1 ปี๊บ รดให้ทั่วแปลงแล้วรดน้ำตามให้ชุ่มทำเช่นนี้ทุก 25 วัน จนกว่าต้นกล้าจะโตพอย้ายปลูกได้ นอกจากนี้เมื่อกกล้าอายุได้หนึ่งเดือนครึ่งให้ใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อีกครึ่งกิโลกรัม ในแปลงเพาะกล้านี้ให้คอยถอนหญ้าอยู่เสมอเพื่อไม่ให้มาแย่งอาหาร นอกจากนี้ต้องฉีด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนั้นต้องฉีดสารป้องกันกำจัดโรครา เช่น แคปแทนไดเทนเอ็ม 45 และฉีดสารฆ่าแมลงพวก เซฟวิน มาลาไธออนทุก 15 วัน สลับกันเพื่อให้ต้นกล้าแข็งแรงปราศจากโรคและแมลง

2.2 การเพาะในถุงพลาสติกวิธีนี้สะดวกในการย้ายกล้า โดยในขั้นแรกเพาะเมล็ดในตะกร้าพลาสติกที่บรรจุวัสดุเพาะ เช่น ทราย ขุยมะพร้าว ขี้เถ้าแกลบ ตามแต่จะหาได้ หลังจากนั้นนำเมล็ดมาโรยให้เป็นแถวแล้วกลบบาง ๆ แล้วใช้กระดาษหนังสือพิมพ์คลุมรดน้ำให้ชุ่มประมาณ 15-20 วันเมล็ดจะงอกเมื่อกล้าอายุได้ 1 เดือน ย้ายกล้าลงในถุงพลาสติกที่บรรจุดินผสมไว้ จำนวน 1 ต้นต่อถุง หลังจากนั้นย้ายกล้าได้ อายุ 10 วัน ใช้ปุ๋ยยูเรียหรือแอมโมเนียซัลเฟต 1-3 ช้อนโต๊ะผสมน้ำ 1 ปี๊บรดน้ำสัปดาห์ละ 1 ครั้ง แล้วลดลงเหลือเดือนละ 1 ครั้ง จนกว่าจะนำไปปลูกในแปลง

การเก็บเกี่ยว

ผลผลิต (จำนวนหน่อ) และคุณภาพ (ขนาดของหน่อ) ขึ้นอยู่กับจำนวนและขนาดของลำต้นก่อนเก็บเกี่ยว ดังนั้นควรจะเริ่มทำการเก็บเกี่ยวเมื่อมีจำนวนต้นมากและมีขนาดใหญ่ เนื่องจากหน่อที่เจริญขึ้นมาใหม่ จะมีขนาดใหญ่กว่าต้นเดิม ในระยะแรกที่หน่อเจริญ ไม่ควรทำการเก็บเกี่ยวควรปล่อยให้เจริญเป็นลำต้น โดยทั่วไปมีลำต้นขนาดใหญ่ 10-15 ต้นต่อกอปกติ เมื่อหน่อแรกในเหง้าเจริญ ตาหน่อต่อ ๆ ไปจะพักตัว จนกระทั่งหน่อที่เจริญก่อนสามารถสร้างอาหารได้ ถ้าหากเก็บเกี่ยวหรือตัดลำต้นออกก่อนเวลา จะกระตุ้นให้เกิดการสร้างตาหน่อจำนวนมากและเกิดการเจริญของหน่อใหม่ซึ่งทำให้สูญเสียอาหารสำรอง เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งที่ปลูกในเขตร้อน เช่น ประเทศไทย จะไม่มีการพักตัว ดังนั้นการจัดการหรือการปฏิบัติดูแลรักษา จะแตกต่างกว่าการปลูกในเขตหนาว หลักการในการเก็บเกี่ยวคือ เริ่มเก็บเกี่ยวเมื่อมีจำนวนต้นต่อกอตั้งที่กล่าวมาแล้ว และมีขนาดของหน่อไม้ฝรั่งได้มาตรฐาน เมื่อหน่อมีขนาดเล็กควรหยุดเก็บเกี่ยว ใส่ปุ๋ย ดูแลรักษาจนกระทั่งมีหน่อใหม่ที่ได้มาตรฐาน การเก็บเกี่ยวมากเกินไป จะทำให้ผลผลิตในฤดูต่อไปต่ำ เนื่องจากการใช้อาหารสำรองมากเกินไป นอกจากนี้การเก็บเกี่ยวโดยไม่พักระยะให้ลำต้นสร้างอาหาร จะทำให้อาหารสำรองอาหารสำรอง ทำให้หน่อไม้ไม่สามารถเจริญได้ เป็นเหตุให้ต้นหรือกอหนึ่งตายไป

สภาพอากาศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุณหภูมิในช่วงที่เปลี่ยนจากฤดูหนาวเริ่มเข้าสู่ฤดูร้อนหรือช่วงที่อุณหภูมิเริ่มสูงขึ้น จะกระตุ้นให้เกิดการเจริญของหน่อ ผลผลิตในช่วงนี้จะสูงร้อยละ 60-70 ของผลผลิตรวมตลอดปี เพื่อให้ผลผลิตและคุณภาพสูง ควรหยุดเก็บเกี่ยวในช่วงฤดูร้อนและในฤดูฝน ในช่วงเดือนที่ร้อนจัดและช่วงที่ฝนตกชุกมาก

วิธีการเก็บเกี่ยว

ทำได้ 2 วิธี คือ

1. วิธีถอน ทำโดยการจับบริเวณโคนหน่อที่ติดกับดินในลักษณะที่ถนัดแล้วดึงหน่อขึ้นจากดิน แต่ถ้าดินแข็งมาก หรือหน่อขนาดใหญ่จะคู้ดินก่อนแล้วจึงถอน วิธีนี้ส่วนใหญ่เกษตรกรนิยมใช้เพราะปฏิบัติง่าย ประหยัดเวลา เกิดบาดแผลกับหน่อ น้อย หลังถอนหน่อแล้วจะมีหน่อเกิดขึ้นมาทดแทน แต่ในการถอนหน่อต้องระมัดระวังไม่จับหน่อแรงเกินไป เพราะจะทำให้หน่อช้ำ

2. วิธีตัด ทำโดยใช้มีดคู้ดินเล็กน้อย แล้วใช้มีดสอดลงไปใต้ดิน วิธีนี้ใช้ได้ดีในกรณีเกษตรกรมีความชำนาญแล้ว จะทำให้ประหยัดเวลา เก็บเกี่ยวหน่อได้เร็ว หน่อมักไม่หักช้ำแต่ปัญหาหากมีเชื้อโรคติดมากับมีดในขณะที่เก็บเกี่ยวใดหน่อหนึ่ง จะทำให้ระบาดไปทั่วทั้งแปลง

สำหรับวิธีการเก็บหน่อ จะใช้วิธีการใดนั้น สภาพพื้นที่ปลูกก็เป็นองค์ประกอบส่วนหนึ่งในการคัดเลือกวิธีการที่เหมาะสม เช่นสภาพพื้นที่ดินเหนียวจะนิยมวิธีการถอน ส่วนสภาพดินทรายหยาบอาจจะใช้วิธีการตัด เพราะถ้าถอนจะทำให้ดินที่อยู่ใต้ดินอาจฉีกขาด ได้รับความกระทบกระเทือนต่อหน่อใหม่ และเกิดการเข้าทำลายของโรคแมลงต่อต้นหน่อไม้ฝรั่งได้หลังการเก็บเกี่ยว จะเกิดการเปลี่ยนแปลงทางสรีระ และทางเคมี อัตราการเปลี่ยนแปลงจะขึ้นอยู่กับอุณหภูมิ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือ ความยาวของหน่อ น้ำหนัก ปริมาณน้ำตาล และการสร้างเส้นใย หน่อไม้ฝรั่งจะเจริญต่อไปหลังจากตัด ถ้าหากเก็บไว้ในน้ำหรือที่มีความชื้นสูง นอกจากน้ำหนักจะเพิ่มขึ้นเนื่องจากดูดน้ำเข้าไปแล้ว การเจริญของเส้นใยจะเกิดขึ้นในทุกอุณหภูมิและเกิดขึ้นมากภายในเวลา 24 ชั่วโมงหลังจากเก็บเกี่ยวแต่การเปลี่ยนแปลงจะเกิดในอัตราต่ำ ถ้าหากเก็บรักษาในอุณหภูมิต่ำ

การเก็บหน่อแช่น้ำไว้ในร่ม หรือใช้น้ำเย็นไหลผ่าน และขนส่งโดยรถห้องเย็นปรับให้อุณหภูมิอยู่ระหว่าง 7.2-7.8 องศาเซลเซียส จะสามารถขนส่งในระยะไกลได้ ถ้าเก็บรักษาหน่อไม้ฝรั่งในอุณหภูมิสูงเกินไป จะทำให้คุณภาพหน่อไม้ฝรั่งสูญเสียไปอย่างรวดเร็วภายใน 1-2 วัน และปัญหาสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ทำให้หน่อไม้ฝรั่งสูญเสียเร็วขึ้น คือการเน่าเสียที่เกิดจากเชื้อราพวก *Fusarium sp* และเชื้อแบคทีเรียพวก *Erwinia carotovora*

หลังการเก็บหน่อมาแล้วให้เกษตรกรรีบนำเข้าเก็บในที่ร่มมีอากาศถ่ายเทได้สะดวกทันที ทำความสะอาดโคนหน่ออย่าให้ปลายหน่อถูกน้ำ แล้วทำการคัดขนาดตามมาตรฐานที่ตลาดต้องการ อย่างระมัดระวังอย่าให้หน่อช้ำแล้วตัดโคนหน่อให้เสมอกันใช้กระดาษหุ้มแล้วมัดด้วยเชือกหรือยางขนาดใหญ่นำไปบรรจุในตระกร้าโปร่งและวางไว้ในที่อากาศถ่ายเทได้แล้วเอาผ้าขาวบางชุบน้ำ

พอมาดๆ คลุมไว้จะเก็บได้นานประมาณ 2 ชั่วโมง ถ้าจำเป็นต้องเก็บไว้นานกว่า 2 ชั่วโมง ให้เอากระดาษที่บรรจุหน่อไม้ฝรั่งใส่ในถุงน้ำแข็งแต่อย่าให้หน่อถูกน้ำจะเก็บได้นานประมาณ 2 วัน

ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งปีที่ 1 ซึ่งเป็นช่วงที่หน่อไม้ฝรั่งเริ่มออกและเจริญเติบโต จะเสียค่าใช้จ่ายสูงใน มีการลงทุนค่าเมล็ดพันธุ์ 3,500 บาทต่อไร่ ในปีแรกอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ มากในการเริ่มผลิต ผลผลิตที่ได้ยังมีน้อย 480 กิโลกรัมต่อไร่ แต่ในปีที่ 2 เป็นต้นไป ไม่ต้องเสียค่าเมล็ดพันธุ์ และค่าใช้จ่ายด้านอื่นจะลดลงจากปีแรกและคงที่ ผลผลิตมีปริมาณมากกว่าปีที่ 1 และคงที่ (ตารางที่ 2) แต่ทั้งนี้ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งอาจเปลี่ยนแปลงจากนี้ได้ขึ้นอยู่กับสภาพอากาศที่ไม่สามารถควบคุมได้ และปัจจัยตัวอื่นๆ

ตารางที่ 2 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

รายการ	ปีที่			
	1	2	3	4
ต้นทุนการผลิต				
1. ค่าวัสดุ				
ค่าเมล็ดพันธุ์	3,500	-	-	-
ค่าปุ๋ยอินทรีย์	3,000	3,000	3,000	3,000
ค่าปุ๋ยเคมี	1,635	1,540	1,540	1,540
ค่าสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช	2,750	1,000	1,000	1,000
2. ค่าแรงงาน (เตรียมดิน, ปลูก, ดูแลรักษาเก็บเกี่ยว)	8,740	8,000	8,000	8,000
3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	1,200	1,200	1,200
รวมต้นทุนการผลิต(บาท/ไร่)	14,975	14,740	14,740	14,740
ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)	480	2,000	2,000	2,000

ที่มา: (อรสา, 2540)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายละเอียดมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวที่บริษัทผู้ส่งออกรับซื้ออยู่ในปัจจุบัน

หน่อไม้ฝรั่งคุณภาพดีมีลักษณะดังนี้

1. ลักษณะของยอดหน่อต้องแน่น ไม่บาน(ต้องไม่มีแขนง โพล์เกินกาบใบหุ้ม)
2. ลักษณะของหน่อต้องตรงไม่คดงอหรือแคะแกรน
3. ความยาวของหน่อที่รับซื้อตัดไม่เกิน 25 ซม. โดยส่วนที่เป็นสีเขียวจะต้องมีความยาวมากกว่า 19 ซม. ขึ้นไป ผู้ขายจะเป็นผู้ตัดให้ได้ขนาดความยาวดังกล่าวก่อนส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ
4. มาตรฐานน้ำหนักต่อหน่อแต่ละเกรด ใช้พิจารณาเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่มีส่วนโคนเป็นสีขาวหรือสีอื่นใดที่ไม่ใช่สีเขียว ทั้งนี้จะพิจารณาแยกเกรดโดยการเปรียบเทียบขนาดเฉพาะส่วนที่เป็นสีเขียวเท่านั้น
5. หน่อไม้ฝรั่งที่นำมาส่งจะต้องสะอาดปราศจากโรค แมลง
6. เกรด เอ ที่มีความยาว 25 ซม. จะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลางที่โคนหน่อตั้งแต่ 1 ซม. ขึ้นไป และมีน้ำหนักตั้งแต่ 14 กรัมต่อหน่อขึ้นไป
7. เกรด บี ที่มีความยาว 25 ซม. จะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลางที่โคนหน่อตั้งแต่ 0.8 ซม. ขึ้นไป และมีน้ำหนักตั้งแต่ 8 กรัมต่อหน่อขึ้นไป

ปัญหาการผลิต

การปลูกหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยนั้น มีความแตกต่างจากประเทศอบอุ่นได้แก่ ประเทศในยุโรป สหรัฐอเมริกา ฯลฯ โดยหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยสามารถเจริญเติบโตและให้ผลผลิตได้ตลอดปี จึงทำให้เกษตรกรมีรายได้ตลอดนั้น แต่ปัญหาที่สำคัญก็ยังมีอยู่ซึ่งในปัญหาที่สำคัญ และควรต้องพิจารณาการดำเนินการเพื่อพัฒนาการผลิตให้มีปริมาณและคุณภาพให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดมีดังนี้

1. การเก็บเกี่ยวผลผลิตตลอดปี ทำให้เหง้าได้ดินมีขนาดเล็กอาหารสะสมลดลงอายุการเก็บเกี่ยว ซึ่งปกติสามารถอยู่ได้ 10-15 ปี ลดลงเหลือ 3-5 ปี หน่อไม้ฝรั่งในฤดูกาลต่อไปมีขนาดปริมาณลดลง และไม่สม่ำเสมอ
2. ดินอ่อนแอต่อโรคแมลง เนื่องจากมีการใช้ปุ๋ยบำรุงดินมากเกินไปไม่มีเวลาพักดินสะสมอาหาร และปรับปรุงบำรุงดินให้มีความสมบูรณ์ มีการสะสมของโรคแมลง
3. การใส่ปุ๋ยเคมีมีปริมาณมากเกินไปและไม่ถูกสัดส่วน ทำให้สภาพดินเสื่อมโดยเฉพาะโครงสร้างดินแน่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. วิธีการให้น้ำ เช่น การใช้เรื่อรดน้ำ เดินไปตามร่อง การปล่อยให้น้ำท่วมแปลงซึ่งจะทำให้ดินแน่นรากพืชไม่สามารถหาอาหารในดินได้ ทำให้สภาพดินหนอไม้ไม่สมบูรณ์เท่าที่ควร
5. การใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูพืชมาก ทำให้เป็นอันตรายต่อเกษตรกรผู้ผลิต มีพิษตกค้างกระทบกระเทือนต่อสิ่งแวดล้อมและเป็นอันตรายต่อผู้บริโภคเนื่องจากการใช้สารเคมีบางชนิดมากเกินไปความจำเป็นเพราะการวินิจฉัยโรคแมลงยังไม่ถูกต้อง
6. วิธีการเก็บเกี่ยวที่ใช้อยู่ โดยการถอนหน่อจะทำให้ลำต้นใต้ดินฉีกขาดและได้รับความกระทบกระเทือน
7. ต้นทุนการผลิตเริ่มสูงขึ้น เสียเวลาในการปฏิบัติมากทำให้ต้องจ้างแรงงานในการดูแลรักษา กำจัดศัตรูพืช และการเก็บเกี่ยวเพราะหน่อมีการขึ้นมาตลอด นอกจากนั้นบางรายมีการทำกรวยครอบหน่อให้หน่อสวยไม่บานทำให้ต้นทุนสูงขึ้นอีกโดยไม่จำเป็น
8. การคัดเลือกพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งยังไม่เหมาะสม พื้นที่ใช้ในการปลูกบางส่วนมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ บางส่วนปลูกบนพื้นที่ลาดชัน โดยไม่มีการอนุรักษ์หน้าดินรวมทั้งพื้นที่ปลูกไม่มีแหล่งน้ำ ทำให้ขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง หรือมีแหล่งน้ำอยู่แต่ไม่สามารถนำมาใช้ได้
9. ตัวเกษตรกรเองไม่กระตือรือร้นที่จะปรับปรุงผลผลิตให้ได้คุณภาพดีขึ้น บางรายมุ่งแต่ปริมาณที่จะได้รับ เพราะในแหล่งผลิตบางแหล่งแม้คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน พ่อค้าก็รับซื้อทั้งหมดรวมทั้งไม่มีการปรับปรุงการผลิตให้ถูกหลักวิชาการ
10. เกษตรกรผู้ปลูกมักประสบปัญหาเรื่องโรคระบาดโดยเฉพาะโรคต้นไหม้ ซึ่งมักจะเกิดขึ้นและรุนแรงในช่วงฤดูฝน ทำให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งได้รับความสูญเสีย
11. ขาดแคลนเงินทุนในแหล่งผลิต เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งขาดเงินทุนจำเป็นต้องกู้ยืมจากนายทุนในท้องถิ่นทั้งในรูปเงินสดและปัจจัยการผลิตเพราะได้รับความสะดวกและรวดเร็วกว่าแหล่งเงินทุนจากรัฐบาลเป็นผลให้มีข้อผูกพันและไม่มีอิสระในการขายผลผลิต
12. ขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่น ที่เป็นแหล่งผลิตใหญ่เกษตรกรมักจะขาดแคลนแรงงานเนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องมีการดูแลรักษาอย่างใกล้ชิด จำเป็นต้องใช้แรงงานมาก แรงงานในท้องถิ่นมักไม่เพียงพอจึงต้องหาแรงงานจากแหล่งอื่น ทำให้เสียค่าใช้จ่ายสูง
13. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ทั้งของฝ่ายราชการและเอกชนที่จะให้คำแนะนำวิธีการเพาะปลูก ดูแลรักษาที่ถูกต้องให้แก่เกษตรกรยังมีไม่พอ ทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ เมื่อขายผลผลิตจะได้ราคาต่ำ ไม่เป็นเหตุจูงใจให้เกษตรกรดูแลเอาใจใส่
14. ผลผลิตออกสู่ตลาดไม่สม่ำเสมอคือ ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ จะมีผลผลิตออกมามาก ส่วนในช่วงที่ร้อนจัดในช่วงเดือน มีนาคม-เมษายน หรือในช่วงฝนตกชุกหน่อไม้ฝรั่งจะขาดตลาดซึ่งมีผลต่อราคาของหน่อไม้ฝรั่งไม่แน่นอน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

ภาวะการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย

การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในปีที่ผ่านมา ๆ มายังถือว่าหน่อไม้ฝรั่งซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจชนิดใหม่ที่ยังต้องการการสนับสนุนการส่งออกต่อไป เพราะมีการส่งออกไปเพียงไม่กี่ประเทศ โดยส่วนใหญ่ตลาดหลักได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น รองลงมาได้แก่กลุ่มประเทศสหภาพยุโรป และกลุ่มประเทศอาเซียน ตามลำดับ (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (ล้านบาท)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541 ¹
ญี่ปุ่น	185.20	137.40	91.00	155.90	180.60
สหภาพยุโรป (15)	10.50	18.40	8.00	4.70	7.30
อาเซียน (9)	0.10	1.00	0.00	0.20	0.00
อื่นๆ ²	9.70	10.70	4.50	3.00	0.10
รวมทั้งสิ้น	205.50	167.60	103.60	163.80	188.00

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541 (มกราคม-สิงหาคม) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

² ประเทศออสเตรเลียและประเทศไต้หวัน

ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ข)

การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวสดเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 ประเทศไทยได้ทำการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งสิ้นประมาณ 207 ตัน มีมูลค่ารวมประมาณ 11.7 ล้านบาท ปี พ.ศ. 2532 พ.ศ. 2533 และ พ.ศ. 2534 มีการส่งออกเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในปริมาณ 899 ตัน 2,180 ตัน และ 2,395 ตัน ซึ่งคิดเป็นอัตราเพิ่มต่อปีร้อยละ 334.3 142.5 และ 9.86 ตามลำดับ จากปี พ.ศ. 2533-2537 ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งค่อนข้างคงที่ในแต่ละปี กล่าวคือมีการส่งออกอยู่ในปริมาณระหว่าง 2,180-2,395 ตัน มูลค่าการส่งออกอยู่ระหว่าง 159.5-205.5 ล้านบาท แต่ในปี พ.ศ. 2538 ปริมาณการส่งออกกลับลดลงเหลือเพียง 1,817 ตัน มูลค่า 167.6 ล้านบาท และลดลงต่อเนื่องมาถึงปี พ.ศ. 2539 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปริมาณการส่งออก 1,133 ตัน มูลค่า 103.6 ล้านบาท ส่วนในปี พ.ศ.2540 ปริมาณการส่งออกสูงขึ้น เป็น 1,511 ตัน มูลค่า 163.8 ล้านบาท อัตราการเพิ่มของปริมาณและมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยต่อปี ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 มีค่าเท่ากับร้อยละ 66.01 และ 98.22 ตามลำดับ (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวสดระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540

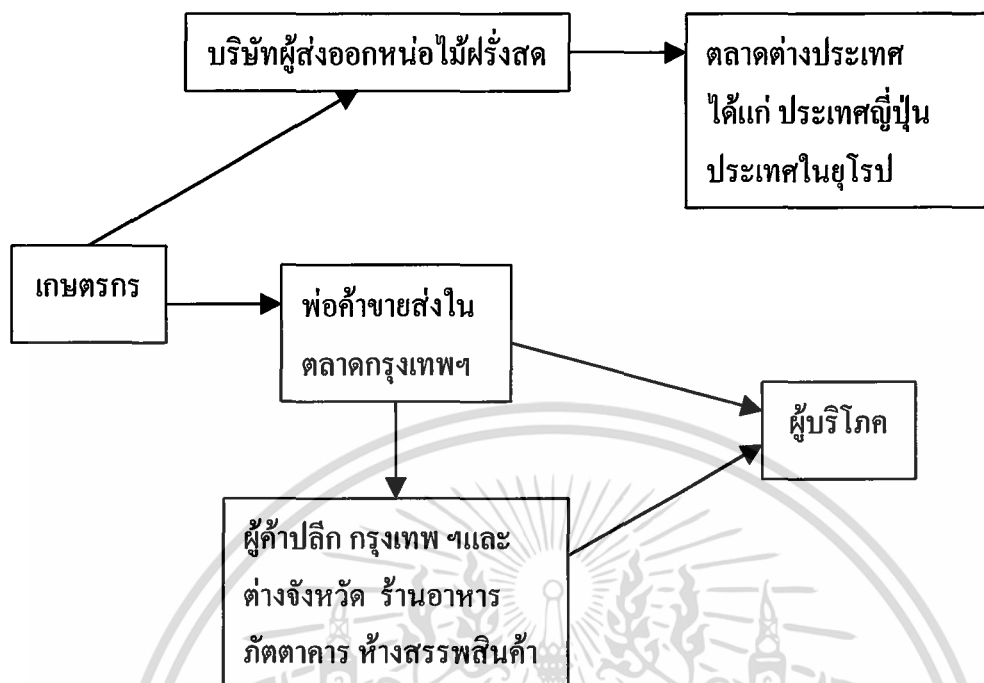
ปี พ.ศ.	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราเพิ่ม/ปี (ร้อยละ)	
			ปริมาณ	มูลค่า
2531	207.00	11.70	-	-
2532	899.00	76.50	334.30	553.80
2533	2,180.00	196.50	142.50	156.90
2534	2,395.00	195.30	9.86	-0.61
2535	2,185.00	159.90	-8.77	-18.13
2536	2,330.00	182.30	6.64	14.01
2537	2,275.00	205.50	-2.36	12.73
2538	1,817.00	167.60	-20.13	-18.44
2539	1,133.00	103.60	-34.20	-38.20
2540	1,511.00	163.80	18.90	58.10
อัตราเพิ่มเฉลี่ย/ปี			49.64	80.01

ที่มา: (อรสา, 2540)

วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย

ผลผลิตจากเกษตรกรจะถูกคัดคุณภาพจากบริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง เพื่อให้ได้คุณภาพตามที่ตลาดต่างประเทศต้องการ ส่วนหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่ได้มาตรฐานก็จะถูกจำหน่ายต่อไปยังพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ เช่น ปากคลองตลาด ตลาดเขาวราช หลังจากนั้นก็มีพ่อค้าขายปลีกทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ร้านอาหาร ภัตตาคาร ห้างสรรพสินค้ามารับซื้อต่อ เพื่อนำไปจำหน่ายกับผู้บริโภคต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3 วิธีการตลาดเนื้อไม่ฝรั่งเศสของประเทศไทย
ที่มา: (อำนาจ, 2538)

ตลาดส่งออกเนื้อไม่ฝรั่งเศสที่สำคัญของประเทศไทย

การส่งออกเนื้อไม่ฝรั่งเศสของประเทศไทยมีตลาดที่สำคัญคือ ประเทศญี่ปุ่น มีการส่งออกถึงร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด (อรสา, 2540) และยังมีมูลค่าการส่งออกสูงกว่าประเทศอื่นๆ ส่วนตลาดรองลงมาคือ ประเทศเนเธอร์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย ประเทศเยอรมนี ประเทศสหราชอาณาจักร ประเทศไต้หวัน จาก(ตารางที่ 5) อัตราการขยายตัวมีแนวโน้มไม่แน่นอนเนื่องจากมูลค่าเพิ่มขึ้นอย่างไม่ต่อเนื่อง ในการส่งออกเนื้อไม่ฝรั่งเศสไปประเทศญี่ปุ่นและประเทศสหราชอาณาจักรมี อัตราขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นในปี พ.ศ.2540 และมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2541 (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 5 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (ล้านบาท)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541 ¹
ญี่ปุ่น	185.20	137.40	91.00	155.90	162.80
เนเธอร์แลนด์	4.70	6.80	6.20	3.20	4.10
เยอรมนี	1.10	2.40	1.50	1.30	1.60
สหราชอาณาจักร	1.50	6.40	0.00	0.10	0.80
สวีเดน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10
ออสเตรเลีย	5.00	4.90	1.40	0.60	0.00
ไต้หวัน	2.20	5.60	2.80	2.40	0.00
อินโดนีเซีย	0.00	0.00	0.00	0.20	0.00
รวม	199.70	163.50	102.90	163.70	169.40

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541 (มกราคม-สิงหาคม) เป็นตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ข)

ประเทศคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทยในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งส่งออก

1. ประเทศฟิลิปปินส์ ในช่วงปี พ.ศ. 2534-2536 มีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มมากขึ้นทั้งด้านปริมาณและมูลค่า ร้อยละ 216.33 และ 198.94 ตามลำดับ โดยจัดเป็นแหล่งสำรองการนำเข้าของประเทศไทย การดำเนินการปลูกและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งดำเนินการในรูปบริษัท โดยบริษัท โดร์ (Dole) และ ดีลมอลต์ (Delmonte) ซึ่งรัฐบาลให้การสนับสนุนเต็มที่ ซึ่งเดิมมีการลงทุนในเรื่องสับปะรดและกล้วยทำให้สามารถวางแผนการผลิตและการควบคุมคุณภาพได้เต็มที่ มีข้อได้เปรียบคือ ดำเนินการโดยบริษัทใหญ่ สามารถปรับปรุงคุณภาพได้ง่าย อยู่ใกล้ประเทศญี่ปุ่นส่งหน่อไม้ฝรั่งโดยเรือความเร็วสูง (High speed) ใช้เวลาประมาณ 5-6 วัน มีแรงงานที่ถูก ส่วนข้อเสียเปรียบคือ พื้นที่เป็นดินทราย เนื่องจากเป็นพื้นที่ปลูกสับปะรดเก่า การขยายพื้นที่เป็นไปได้ยาก เนื่องจากเป็นเกาะเล็กเกาะน้อยดูแลยาก มีมรสุมและภัยธรรมชาติบ่อยครั้ง สร้างความเสียหาย คุณภาพและประสิทธิภาพของ แรงงานยัง ด้อยกว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 อัตราการขยายตัว และสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2538-2541 (ร้อยละ)

ประเทศ	อัตราการขยายตัว				สัดส่วน				
	ปี พ.ศ.				ปี พ.ศ.				
	2538	2539	2540	2541 ¹	2537	2538	2539	2540	2541 ¹
ญี่ปุ่น	-25.80	-33.80	71.20	59.20	90.10	82.00	87.90	95.20	96.10
เนเธอร์แลนด์	45.00	-8.50	-48.60	105.50	2.30	4.10	6.00	2.00	2.40
เยอรมนี	123.00	-36.60	-11.50	57.20	0.50	1.40	1.50	0.80	0.90
สหราชอาณาจักร	317.80	-99.80	531.80	1471.10	0.80	3.80	0.00	0.10	0.50
สวีเดน	-	-	-	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ออสเตรเลีย	-3.60	-71.80	-58.70	-90.70	2.50	2.90	1.30	0.30	0.00
ไต้หวัน	152.30	-49.60	-13.70	-100.00	1.10	3.40	2.70	1.50	0.00
อินโดนีเซีย	-	-	-	-100.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00
ประเทศอื่น ๆ	-627.10	-338.10	-354.30	-1364.10	2.70	2.40	0.60	0.30	0.10
รวม	-18.40	-38.20	58.10	56.20	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541(มกราคม-สิงหาคม) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ข)

2. ประเทศเวียดนาม หลังจากสิ้นสุดสงคราม ประเทศเวียดนามเริ่มฟื้นฟูด้านการเกษตร เป็นการใหญ่ เนื่องจากมีสภาพพื้นที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสม ค่าจ้างแรงงานถูก ประกอบกับเกษตรกร มีความขยันขันแข็ง จึงเป็นที่สนใจจากนักลงทุนจากต่างประเทศ แต่คาดว่าอีกหลายปีจึงจะประสบความสำเร็จ เพราะเพิ่มเริ่มมีการปลูก นุคถาวรด้านต่างๆ ยังไม่มีความรู้ความชำนาญในการส่งเสริม การปลูกมากนัก อีกทั้งเทคโนโลยีการผลิตยังมีน้อย

3. ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้เปรียบประเทศไทยในด้านการผลิต เนื่องจาก ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าประเทศไทย 50 เปอร์เซ็นต์ และขณะเดียวกันได้มีการร่วมทุนกับ ประเทศเยอรมันในด้านการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ทำให้สามารถพัฒนาคุณภาพได้ดียิ่งขึ้น

4. อื่นๆ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศเม็กซิโก ประเทศออสเตรเลีย และประเทศ นิวซีแลนด์ ประเทศเหล่านี้เริ่มมีการส่งออกมาก่อนประเทศไทยหลายปี ทั้งยังเป็นประเทศที่มีความ เจริญทางด้านเทคโนโลยีมากกว่าประเทศไทย คุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งตรงกับความต้องการของ ตลาด ประเทศญี่ปุ่นจะนำเข้าจากประเทศเหล่านี้เป็นหลัก เมื่อไม่เพียงพอถึงจะมีการนำเข้าจาก ประเทศไทย

บทที่ 3

การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

การตลาดหน่อไม้ฝรั่งภายในประเทศญี่ปุ่น

การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศญี่ปุ่น

จากรายงานของสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น ได้รายงานการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่นว่า ประเทศญี่ปุ่นมีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งเพื่อใช้ในการบริโภคปีละ 40,000-50,000 ตัน โดยประเทศญี่ปุ่นสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้เองในประเทศประมาณ 28,000 ตัน ส่วนที่เหลืออีกประมาณ 12,000-22,000 ตันจะนำเข้าจากต่างประเทศ การผลิตภายในประเทศญี่ปุ่นจะปลูกทั้งในพื้นที่ทั่วไปและในโรงปลูก ผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดในเดือนเมษายนถึงมิถุนายน และเดือนกันยายนถึงตุลาคมของทุกปี โดยผลผลิตมาจากแหล่งการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ นากาโน (Nagano) ฮอกไกโด (Hokaido) ฟูกูชิม่า (Fukushima) และ อิวาเตะ (Iwate) แต่ถึงแม้ประเทศญี่ปุ่นจะสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้ภายในประเทศ แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการในการบริโภค จึงต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีแหล่งนำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งจะมีการนำเข้ามากในช่วงเดือนมกราคมถึงเมษายน ประเทศออสเตรเลียจะถูกนำเข้ามากในช่วงเดือนกันยายนถึงธันวาคม ส่วนประเทศฟิลิปปินส์และประเทศไทยสามารถนำเข้าได้ตลอดทั้งปี ประเทศเม็กซิโกจะมีการนำเข้าในช่วงเดือนมกราคมถึงเมษายน ส่วนมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศต่าง ๆ ของประเทศญี่ปุ่น โดยในปี พ.ศ. 2537 มีมูลค่าการนำเข้า 11.4 พันล้านเยน ในปี พ.ศ. 2538 มูลค่าการนำเข้ายังคงอยู่ที่ 11.4 พันล้านบาท พอในปี พ.ศ. 2539 มูลค่าการนำเข้าลดลงอยู่ที่ 12.3 พันล้านบาท และลดลงต่อเนื่องมาถึงปี พ.ศ. 2540 คือ 12 พันล้านบาท ส่วนในปี พ.ศ. 2541 ยังไม่ทราบแน่ชัดเพราะเป็นตัวเลขเบื้องต้น (ตารางที่ 7)

การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทย

ในการนำเข้าช่วงแรกของประเทศญี่ปุ่นจะมีมูลค่าในการนำเข้าสูง โดยปี พ.ศ. 2534 มีมูลค่าการนำเข้า 1.1 พันล้านเยน และเพิ่มขึ้นในปี พ.ศ. 2535 เป็น 1.2 พันล้านเยน และคงที่ในปี พ.ศ. 2536 เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คือ 1.2 พันล้านเยน ต่อมาในปี พ.ศ.2537 มูลค่าการส่งออกเริ่มลดลงมาเป็น 1 พันล้านเยน และลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน (ตารางที่ 8) ส่วนปริมาณการนำเข้านั้นจะขึ้นอยู่กับว่า

1. ผลผลิตภายในประเทศญี่ปุ่นเพียงพอหรือไม่ เกิดปรากฏการณ์ทางธรรมชาติจนทำให้ผลผลิตเสียหาย

2. จะถูกสั่งนำเข้ามากในช่วงฤดูกาลที่ประเทศญี่ปุ่นไม่สามารถผลิตเองได้ เช่น ฤดูหนาวมีหิมะตกปกคลุมพื้นดิน

3. นิสัยการบริโภคที่เปลี่ยนไปตามรสนิยมของคนรุ่นใหม่ คนญี่ปุ่นมีนิสัยชอบบริโภคผักอยู่แล้ว ถ้าเกิดมีผักชนิดใหม่เข้ามาสู่ตลาด คนญี่ปุ่นก็จะหันไปนำเข้าบริโภคชนิดอื่นแทน

ตารางที่ 7 มูลค่านำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ. 2537-2541 (พันล้านเยน)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2537	2538	2539	2540	2541 ¹
เม็กซิโก	2.40	2.00	1.90	2.00	2.30
สหรัฐอเมริกา	3.50	2.90	3.00	2.70	1.70
ฟิลิปปินส์	1.20	1.70	2.80	2.90	0.60
ไทย	1.00	0.70	0.60	0.50	0.30
จีน	0.00	0.20	0.20	0.10	0.10
ออสเตรเลีย	1.90	2.60	2.80	2.60	0.00
เปรู	0.30	0.20	0.10	0.10	0.00
นิวซีแลนด์	0.80	0.80	0.70	0.70	0.00
รวมทั้งหมด	11.40	11.40	12.30	12.00	5.20

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541(เดือนมกราคม-มิถุนายน) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ก)

ตารางที่ 8 มูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศญี่ปุ่นจากประเทศไทยระหว่างปี พ.ศ.2534-2541

ปี พ.ศ.	2534	2535	2536	2537	2538	2539	2540	2541 ¹
มูลค่า (พันล้านบาท)	1.10	1.20	1.20	1.00	0.70	0.60	0.50	0.30

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541 (มกราคม-มิถุนายน) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ก)

ลักษณะความต้องการของตลาดในการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่ง

โดยทั่วไปคนญี่ปุ่นมีความต้องการบริโภคหน่อไม้ฝรั่งสดที่มีต้นสมบูรณ์ตรงและมีสีเขียว ปลายหน่อแน่นไม่บานออก ความยาวของหน่อ 20 เซนติเมตร ขนาดของหน่อสม่ำเสมอ ไม่มีโรค และแมลง ปัจจุบันตลาดต้องการขนาดใหญ่และกลาง ส่วนการกำหนดมาตรฐานของขนาดนั้น ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดและผู้นำเข้า ดังนี้

1. ขนาดซึ่งชั่งตวงน้ำหนัก เช่น L 4-7 ต้นต่อ 100 กรัม หรือ 5-7 ต้นต่อ 150 กรัม และขนาด M 8-11 ต้นต่อ 100 กรัม หรือ 8-12 ต้นต่อ 150 กรัม

2. ผู้นำเข้ากำหนดขนาดเอง เช่นกำหนดจากมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งสดของประเทศสหรัฐอเมริกาและประเทศเม็กซิโก ซึ่งมี 3 ขนาด ดังนี้

Extra Large	เส้นผ่าศูนย์กลางส่วนโคน	18 -22 mm
Large	เส้นผ่าศูนย์กลางส่วนโคน	14 -16 mm
Medium	เส้นผ่าศูนย์กลางส่วนโคน	12 -14 mm

ส่วนมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทยที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการคือ เกรด เอ แอล (AL) ต้องมีความยาว 25 เซนติเมตร เส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 10 มิลลิเมตร น้ำหนักต่อหน่อ 14-29 กรัม ส่วนเกรด บี แอล (BL) มีความยาว 25 เซนติเมตร เส้นผ่าศูนย์กลาง 10.0-0.8 มิลลิเมตร น้ำหนักต่อหน่อ 8-13 กรัม (ตารางที่ 9)

จากมาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งที่ต้องการจากประเทศไทย แล้วจะต้องมีการกำหนดขนาดมาตรฐานการบรรจุโดยมีการบรรจุตามขนาดที่ตลาดของประเทศญี่ปุ่นต้องการ ดังนี้

เกรด เอ น้ำหนัก 120 กรัม ประมาณ 4-8 ต้นต่อมัด

เกรด บี น้ำหนัก 120 กรัม ประมาณ 9-15 ต้นต่อมัด

หน่อไม้ฝรั่ง 1 กล่องหนัก 6 กิโลกรัม บรรจุได้ 50 มัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 มาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการจากประเทศไทย

ชั้น	ความยาว (ซม.)	เส้นผ่าศูนย์กลาง (มม.)	น้ำหนัก (กรัม)
เอ แอล (AL)	25	> 10.0	14-29
บี แอล (BL)	25	> 0.80	8-13

ที่มา: (อรสา, 2540)

ภาวะการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น

ปริมาณและมูลค่า

จากอดีตประเทศญี่ปุ่นทำการค้ากับประเทศไทยมาเป็นเวลานาน มีการทำการค้ากันเรื่อยมา โดยเฉพาะสินค้าทางการเกษตร ที่ประเทศญี่ปุ่นไม่สามารถผลิตเองได้เนื่องจากสภาพภูมิอากาศและสภาพภูมิประเทศ แต่การนำเข้าจากประเทศไทยยังมีปริมาณน้อยเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นมีความเข้มงวดต่อคุณภาพของสินค้า และมีกฎหมายกีดกันการนำเข้าผักหลายชนิดจากประเทศไทย ดังนั้นผักที่นำเข้าจากประเทศไทยจะต้องมีคุณภาพตามความต้องการ หากไม่ตรงตามที่กำหนดมาตรฐาน ว่าจะถูกส่งกลับหรือทำลายทันที

ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยในปี พ.ศ. 25531-2541 ในปี พ.ศ. 2531 และ พ.ศ. 2532 เป็นปีที่ประเทศไทยเริ่มทำการส่งออก จึงทำให้ปริมาณและมูลค่าจะมีน้อย ปริมาณการส่งออก 162.54, 843.37 ตัน มูลค่าการส่งออก 10.05, 71.74 ล้านบาท ตามลำดับ ต่อมาในปี พ.ศ. 2533-2537 เป็นช่วงที่มีการส่งออกมาก มีปริมาณการส่งออกอยู่ระหว่าง 2,044.54-2,088.39 ตัน มูลค่าการส่งออกอยู่ระหว่าง 137.44-191.94 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2539 ปริมาณการส่งออกลดลงมาเป็น 1,008.7 ตัน มีมูลค่า 91.05 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2540 ปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2539 มีปริมาณ 1,443.39 ตัน มีมูลค่าการส่งออก 155.91 ล้านบาท สำหรับในปี พ.ศ. 2541 (มกราคม-กันยายน) มีปริมาณการส่งออก 1,219.40 ตัน เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการส่งออกจะเพิ่มขึ้นเป็น 172.39 มากกว่าปี พ.ศ. 2540 (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ระหว่างปี พ.ศ.2531-2541

ปี พ.ศ.	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2531	162.54	10.05
2532	843.37	71.74
2533	2,088.39	190.59
2534	2,344.64	191.94
2535	2,093.10	152.75
2536	2,184.08	170.14
2537	2,044.54	185.24
2538	1,554.33	137.44
2539	1,008.71	91.05
2540	1,443.39	155.91
2541 ¹	1,219.40	172.39

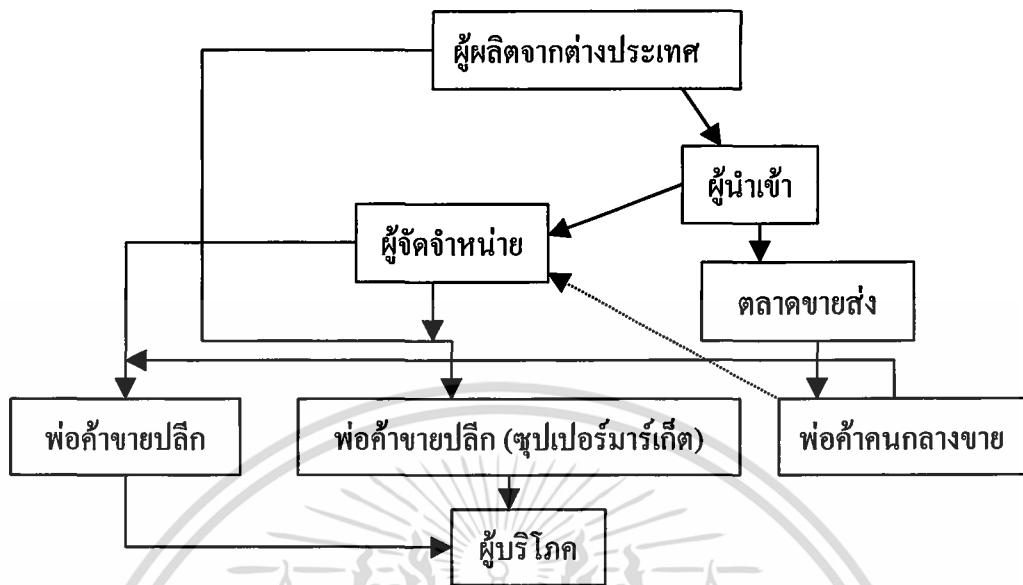
หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2541 (มกราคม-กันยายน) เป็นตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา: (กระทรวงการคลัง, 2541)

วิธีการจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น

ผู้ผลิตจากต่างประเทศจะทำการผลิตและส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ส่งนำเข้าโดยผู้นำเข้าของประเทศญี่ปุ่น และการนำไปวางตลาดของผู้ส่งออกเองนำไปจำหน่ายโดยตรงกับพ่อค้าขายปลีก (ซูเปอร์มาร์เก็ต) เมื่อผู้นำเข้าได้สินค้ามาแล้วจะขายต่อไปยังผู้จัดจำหน่าย และตลาดขายส่งและถูกส่งต่อไปยังพ่อค้าคนกลางขายส่งและถูกส่งไปยังพ่อค้าขายปลีก (ซูเปอร์มาร์เก็ต) และ พ่อค้าขายปลีกอื่น ๆ เพื่อส่งจำหน่ายต่อไปยังผู้บริโภค หน่อไม้ฝรั่งไม่ว่าจะเป็นที่ผลิตในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศจะถูกนำมาขายส่งยังตลาดขายส่งโตเกียว (Tokyo Wholesale Market) ซึ่งเป็นตลาดขายส่งที่ใหญ่ที่สุดในประเทศญี่ปุ่น (ภาพที่ 4)

หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยส่งออกไปในรูปหน่อสด ระหว่างการขนส่งต่อไปยังแหล่งต่าง ๆ จะต้องดูแลรักษาความสดและความเสียหายอันเกิดจากกระทบกระเทือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศญี่ปุ่น

ที่มา: (Japan External Trade Organization, 1997)

ระเบียบปฏิบัติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปประเทศญี่ปุ่น

ขั้นตอนการส่งออก

1. ผู้ที่ต้องการนำสินค้าประเภทอาหารเข้าไปเพื่อการค้าในประเทศญี่ปุ่น ต้องยื่นคำร้องขอทำเรื่องการส่งออกต่อผู้ว่าการศูนย์กักกันอาหาร ที่ศูนย์กักกันอาหาร ซึ่งมีอยู่ประมาณ 30 แห่งกระจายทั่วไปในประเทศญี่ปุ่น โดยส่วนมากจะตั้งอยู่ที่ท่าเรือ หรือสนามบิน
2. เจ้าหน้าที่จากศูนย์กักกันอาหารจะทำการตรวจสอบโดยผ่านกระบวนการทางห้องแล็บ ถ้าสินค้าผ่านการตรวจสอบก็สามารถนำสินค้าเข้าประเทศได้ แต่ถ้าไม่ผ่านการตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ก็จะทำการส่งกลับ ทำลาย หรือ กำจัดทิ้ง

คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอน

ผู้ส่งออกควรยื่นเอกสาร ก่อนที่เรือจะไปถึง อย่างน้อย 7 วันในกรณีที่เอกสารครบ และถูกต้อง หรือถ้าเจ้าพนักงานมีความเห็นว่าสินค้านั้นๆ ไม่ต้องได้รับการตรวจสอบ เจ้าหน้าที่ก็จะออกใบอนุญาตให้ผู้ยื่นคำร้อง นำสินค้าเข้ามาในประเทศได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อยกเว้นสำหรับการตรวจสอบ

ในกรณีที่มิได้รับรองผลการตรวจสอบจากกระทรวงสาธารณสุขของประเทศผู้ส่งออกแล้ว ให้ได้รับการยกเว้น ไม่ต้องถูกตรวจสอบอีก

ขั้นตอนหลังจากตรวจสอบ

1. ในกรณีที่สินค้าผ่านการตรวจสอบแล้ว คำร้องนั้นจะถูกประทับตราว่า “ผ่าน” และสำเนาจะถูกส่งไปยังผู้ส่งออก
2. ในกรณีที่ “ไม่ผ่าน” การตรวจสอบ ผู้อำนวยการศูนย์กักกันอาหารจะแจ้งให้ผู้ส่งออกทราบว่า สินค้าไม่ผ่านเพราะอะไร ผิดกฎข้อไหน และจะมีการใช้มาตรการใดต่อไป เช่น ผู้ส่งออกต้องจัดส่งสินค้ากลับไปยังประเทศของตน หรือทำลายและกำจัดทิ้ง อย่างใดอย่างหนึ่งแล้วแต่กรณี (ภาพที่ 5)

ข้อยกเว้นสำหรับการยื่นคำร้อง

การยื่นคำร้องโดยมีการกำหนดระยะเวลาในการนำเข้า 1-3 ปี โดยสินค้าชนิดนั้นผ่านการตรวจสอบ และรับรองแล้วให้ผู้ส่งออกได้รับการยกเว้น ไม่ต้องยื่นคำร้องใหม่ โดยมีเงื่อนไขคือ สินค้านั้นๆ ต้องเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน ผลิตในประเทศเดียวกัน ขั้นตอนเหมือนกัน วัตถุประสงค์เดียวกัน

เอกสารในการยื่นคำร้อง

สำหรับสินค้าบริโภคจำพวก ไก่ เนื้อ หมู แพะ แกะ และอวัยวะภายใน ให้เตรียมดังนี้

1. คำร้องขอในการส่งสินค้าออก 2 ฉบับ
2. ใบรับรองจากกระทรวงสาธารณสุขของประเทศผู้ส่งออก
3. กรณีการส่งออกครั้งแรก ให้แนบรายละเอียดพร้อมกัน เช่น ส่วนผสม ชนิดของวัตถุดิบ

และวิธีการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระเบียบปฏิบัติกฎหมายป้องกันพืช

เป็นกฎหมายที่ใช้กำกับดูแลการนำเข้าสินค้าประเภทพืช ผัก และผลไม้สด อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงเกษตร ป่าไม้ และการประมง มีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันโรคและแมลงที่อาจติดมากับสินค้านำเข้า และจะเป็นอันตรายต่อพืชผักผลไม้ภายในประเทศญี่ปุ่น กฎหมายนี้ได้มีการกำหนดให้ต้องมีการตรวจสอบและออกหนังสือรับรองว่าสินค้าประเภทพืชผักและผลไม้สดที่นำเข้านั้นปราศจากศัตรูพืชจากประเทศต้นทาง นอกจากนี้ ยังได้มีการกำหนดแหล่งผลิตและชนิดของสินค้าที่อนุญาตให้นำเข้าไปด้วย

ในกรณีที่มีสินค้าถูกควบคุมหรือห้ามนำเข้าประเทศญี่ปุ่น ประเทศผู้ผลิตก็สามารถเสนอมาตรการควบคุมหรือวิธีกำจัด โรคและแมลงในพืชผักหรือผลไม้ที่ทางการของประเทศญี่ปุ่นยอมรับได้ ประเทศญี่ปุ่นก็จะประกาศยกเว้นการควบคุมหรืออนุญาตให้นำเข้าเป็นกรณีไป

ขั้นตอนการตรวจสอบและกักกันโรคพืชของประเทศญี่ปุ่น หากไม่ปรากฏโรคและแมลงก็จะได้ออกสารการรับรองโรคพืชและสามารถส่งสินค้ามาจำหน่ายที่ประเทศญี่ปุ่นได้ แต่ถ้ามีโรคและแมลง อาจนำไปทำการฆ่าเชื้อ และตรวจสอบการฆ่าเชื้อ หลังจากนั้นก็จะได้รับเอกสารการรับรองโรคพืช ก็จะสามารรถนำเข้าประเทศญี่ปุ่นได้ หรืออาจถูกกำจัดหรือถูกส่งกลับประเทศ (ภาพที่ 6)

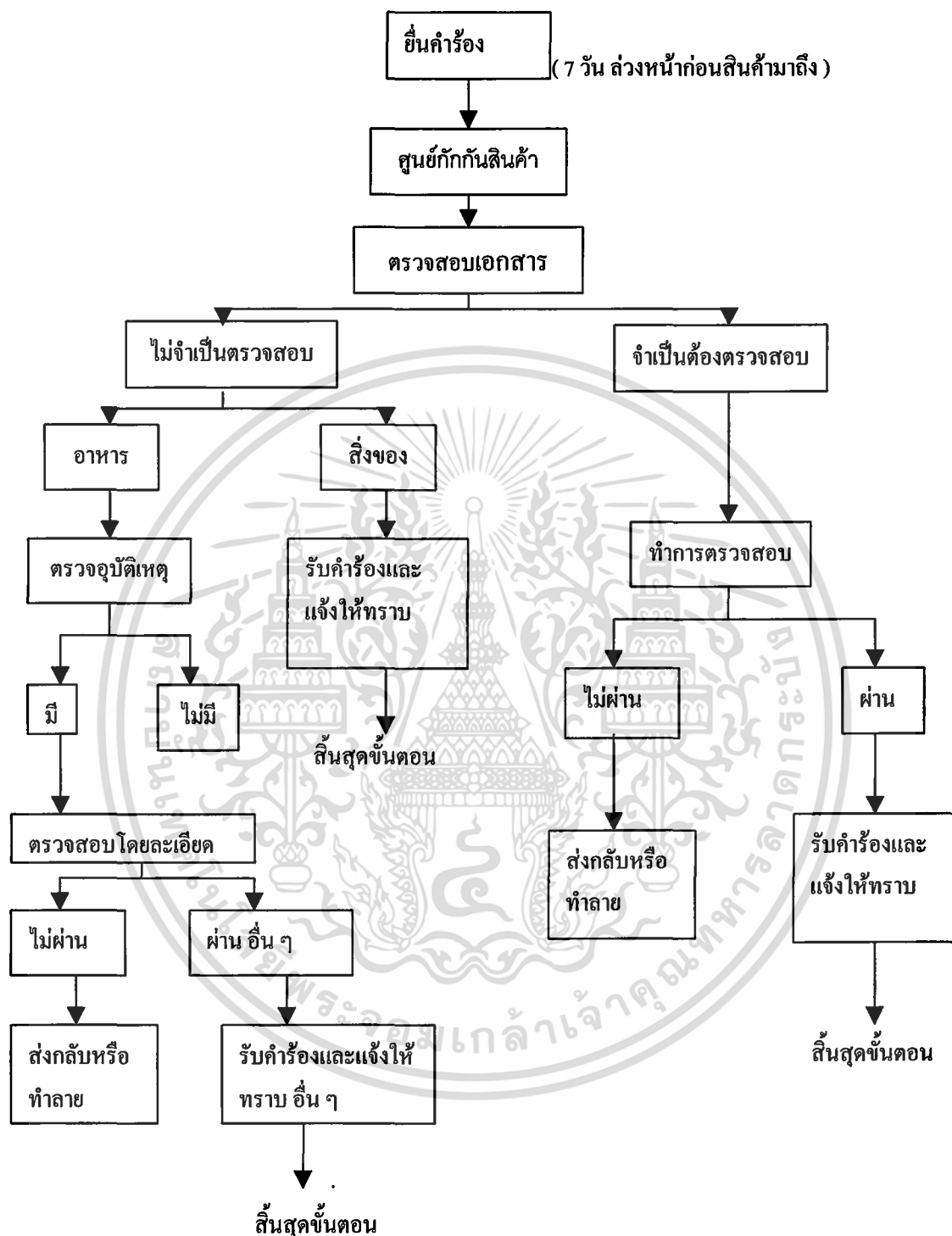
ผู้นำเข้าจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพสินค้าบนฉลาก ป้ายแสดงรายละเอียดต่าง ๆ ของสินค้า และตราของสินค้าในการบรรจุหีบห่อ โดยอยู่ภายใต้กฎหมายควบคุม มีรายละเอียดที่ต้องแสดงบนฉลากของผลิตภัณฑ์ดังต่อไปนี้

1. ชื่อสินค้าและประเภทสินค้า
2. สถานที่หรือประเทศที่มาของสินค้า
3. ปริมาณบรรจุ
4. ขนาดและระดับชั้น

จากรายละเอียดที่กล่าวมาผู้ผลิตหรือผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจะต้องแสดงฉลากป้ายแสดงรายละเอียดสินค้าที่กฎหมายควบคุมทางอาหารของประเทศญี่ปุ่น ได้กำหนดไว้อย่างครบถ้วน จึงจะสามารถนำหน่อไม้ฝรั่งมาจัดจำหน่ายภายในประเทศญี่ปุ่นต่อไป

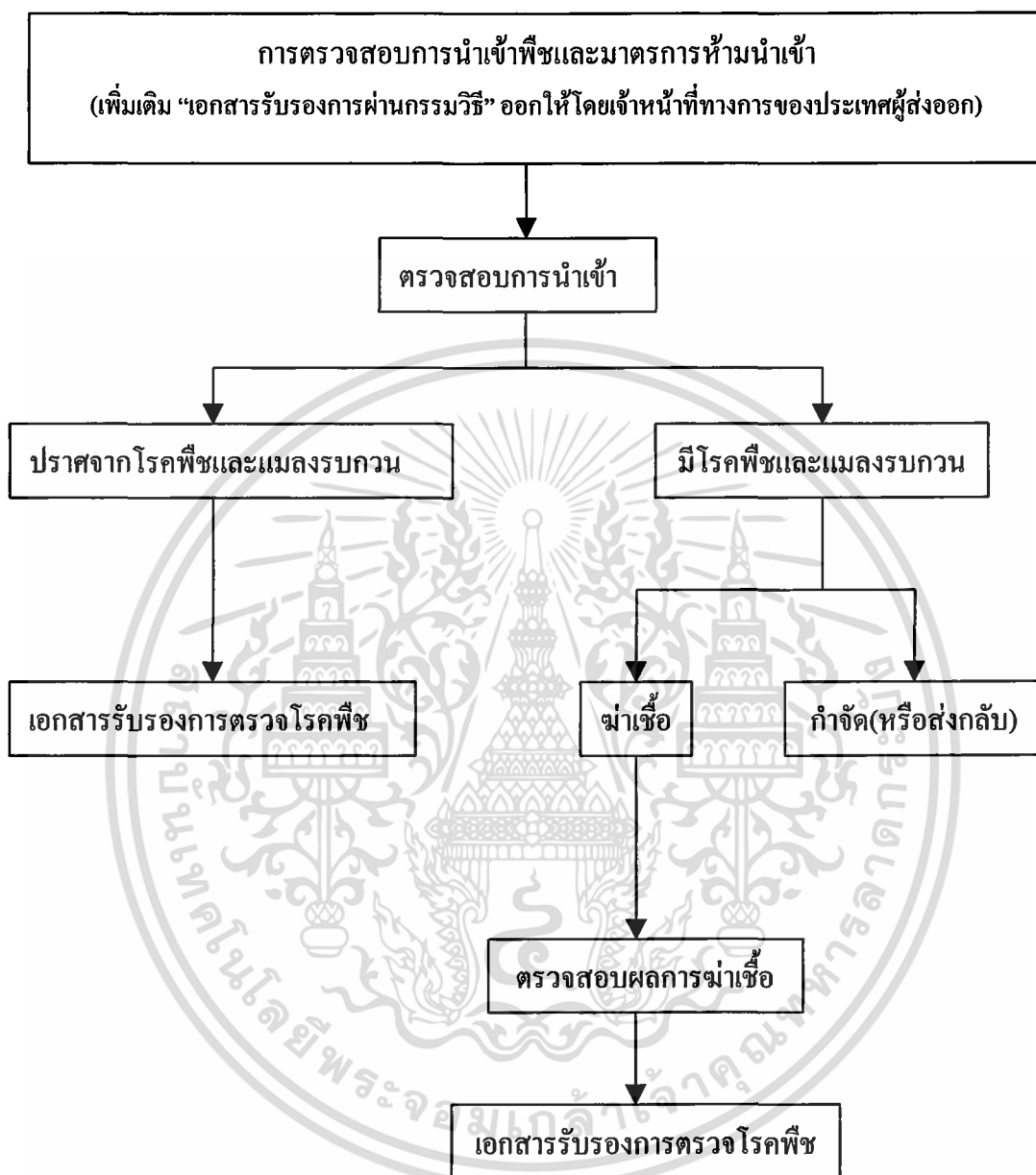
ส่วนแบ่งตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศผู้ส่งออกทั่วโลก เช่น ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศจีน ประเทศไทย ประเทศเปรู ประเทศนิวซีแลนด์ เป็นต้น เมื่อพิจารณามูลค่าการเอกรสารนี้เป็นเอกรสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกรสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5 การตรวจเช็คผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องคั่วของกระทรวงสาธารณสุข ประเทศญี่ปุ่น
ที่มา: (เนาวรัตน์, 2539)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

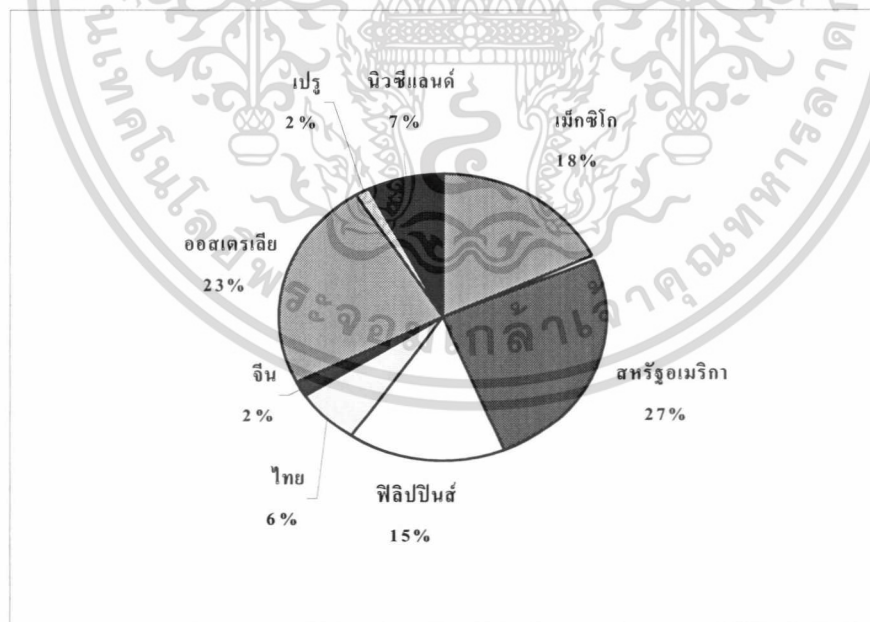


ภาพที่ 6 ขั้นตอนการตรวจสอบและกักกัน โรคพืชของประเทศญี่ปุ่น

ที่มา: (Japan External Trade Organization, 1997)

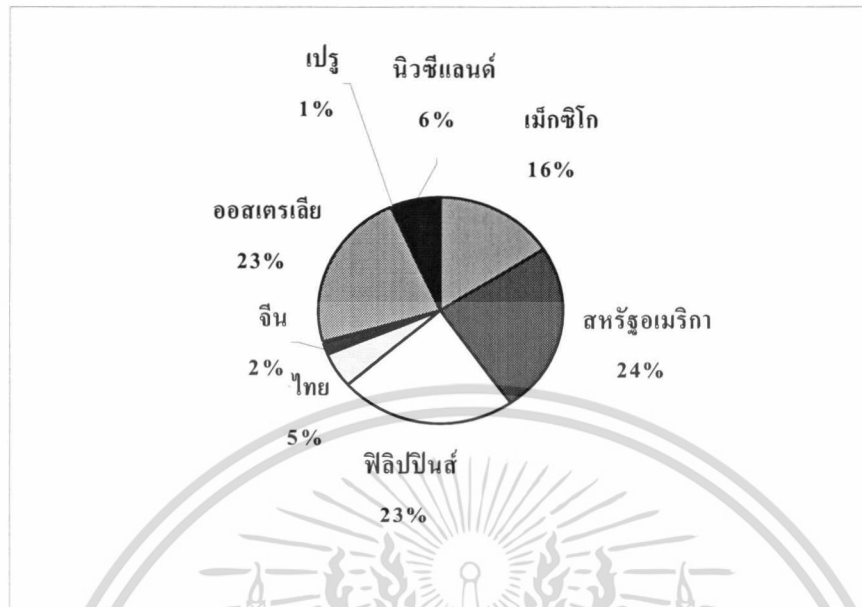
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งโดยเฉลี่ยทั้งหมดของประเทศญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2538 พบว่าสหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดคือร้อยละ 27 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด รองลงมาคือ ประเทศออสเตรเลียส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 23 ประเทศเม็กซิโกมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 18 ประเทศฟิลิปปินส์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 15 ประเทศนิวซีแลนด์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7 ประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 6 ส่วนประเทศเปรูและประเทศจีนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 2 (ภาพที่ 7) ในปี พ.ศ. 2539 พบว่าประเทศสหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดคือร้อยละ 24 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด รองลงมาคือ ประเทศออสเตรเลียและประเทศฟิลิปปินส์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 23 ประเทศเม็กซิโกมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 16 ประเทศนิวซีแลนด์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ ประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5 ส่วนประเทศเปรูและประเทศจีนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 2 (ภาพที่ 8) ในปี พ.ศ. 2540 พบว่าประเทศฟิลิปปินส์มีส่วนแบ่งตลาดสูงที่สุดคือร้อยละ 26 ของมูลค่านำเข้าทั้งหมด รองลงมาคือ ประเทศออสเตรเลียมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 ประเทศสหรัฐอเมริกามีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 23 ประเทศเม็กซิโกมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 17 ประเทศนิวซีแลนด์มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 6 ประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 4 ส่วนประเทศเปรูและประเทศจีนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 1 (ภาพที่ 9)

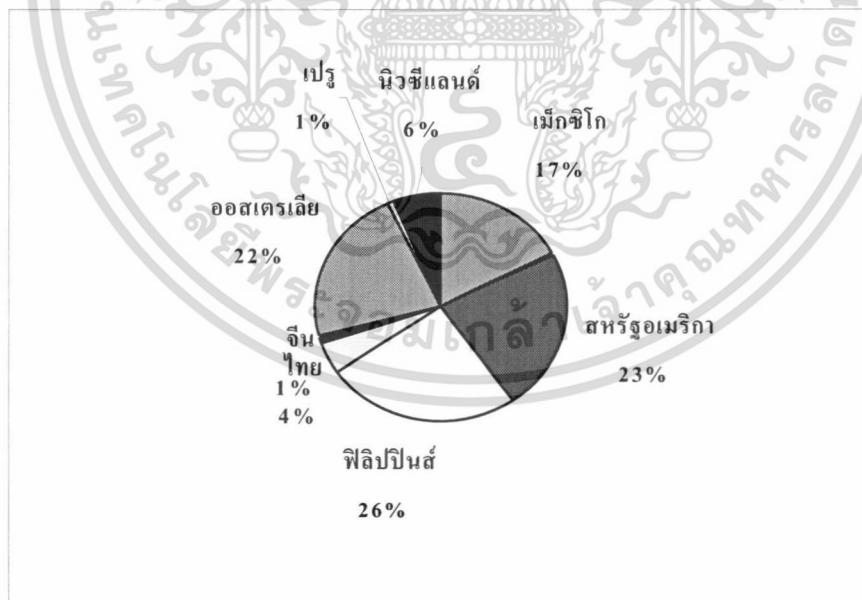


ภาพที่ 7 ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2538
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ก)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 8 ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2539
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ก)



ภาพที่ 9 ส่วนแบ่งทางการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2540
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2541ก)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์

การวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น เป็นการศึกษาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น โดยอาศัยแบบจำลองถดถอยเชิงพหุคูณ (multiple regression) ซึ่งใช้การวิเคราะห์แบบกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS) เพื่อประมาณค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าว

ผลการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์อุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปประเทศญี่ปุ่น เป็นข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) รายไตรมาส พ.ศ. 2537-2540 รวม 16 ข้อมูล โดยปัจจัยที่คาดว่าจะมีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น ประกอบด้วย ราคาส่งออก F.O.B ณ ท่าเรือกรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P) รายได้เฉลี่ยของประชากรประเทศญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น (NP) โดยสมการอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นที่ได้จากการวิเคราะห์เป็นฟังก์ชันอุปสงค์แบบล็อกคู่ (double-log demand function) ซึ่งมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

สมการอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

$$Y = 36.196 - 7.187NP_j + 1.05P$$

(2.391)* (-2.04)** (0.744)*

$$SE = 0.28 \quad R^2 = 0.24$$

$$F = 2.09 \quad n = 16$$

ค่าในวงเล็บคือค่า t-statistic ของค่าสัมประสิทธิ์ของปัจจัยผันแปร

* หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

** หมายถึงมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากสมการอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นแสดงให้เห็นว่า อุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นนั้นจะขึ้นอยู่กับ รายได้เฉลี่ยของ ประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่น (NP_t) ราคาส่งออก F.O.B. ณ ท่าเรือ กรุงเทพฯ ของหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P_t) โดยเมื่อพิจารณาจากค่า t-statistic พบว่าค่าสัมประสิทธิ์ของรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศ ญี่ปุ่น (NP_t) มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ส่วนค่าสัมประสิทธิ์ของราคา ส่งออก F.O.B. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P_t) โดยมี นัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 เมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์แห่งการตัดสินใจ ($R^2 = 0.243$) แสดงว่าตัวแปรอิสระทุกตัวในสมการสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นได้ร้อยละ 24.3 เมื่อพิจารณาจากค่าสถิติ F ($F = 2.088$) แสดงว่า ปัจจัยผันแปรสามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไป ประเทศญี่ปุ่นได้อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (Y_t) กับราคาส่งออก F.O.B. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P_t) เป็นไปในทางบวก คือเมื่อราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย โดยปัจจัยอื่น ๆ คงที่แล้ว ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น จะเพิ่มขึ้น 1.05 หน่วย ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไป ประเทศญี่ปุ่น (Y_t) กับรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของ ประเทศญี่ปุ่น (NP_t) เป็นไปในทางลบ คือเมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคา ผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย โดยปัจจัยอื่น ๆ คงที่แล้ว ปริมาณส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นจะลดลง 7.18 หน่วย อาจเนื่องมาจากความนิยมในการบริโภค เมื่อ รายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น จึงบริโภคหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยน้อยลงหรือไป บริโภคผักชนิดอื่นแทน

กล่าวโดยสรุป ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของ ประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น คือ รายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของ ประเทศญี่ปุ่น (NP_t) รองลงมาคือ ราคาส่งออก F.O.B. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งของ ประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P_t) ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากเมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น ความต้องการในการนำเข้าก็จะน้อยลง อาจเป็นเพราะประชากรญี่ปุ่นจะหันไปบริโภคผักชนิดอื่น แทน ผู้ที่บริโภคหน่อไม้ฝรั่งจะเป็นผู้ที่มีรายได้น้อยของประเทศญี่ปุ่น ส่วนราคาส่งออก F.O.B. ณ ท่าเรือกรุงเทพฯของหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น (P_t) เมื่อราคายังเพิ่มขึ้นผู้ส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ก็จะเร่งทำการส่งออกในมีปริมาณเพิ่มขึ้น นอกจากปัจจัยทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่ได้ศึกษาและวิเคราะห์มาแล้วนั้น ยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกหลายประการที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น เช่น นโยบายการค้าระหว่างประเทศ การเปลี่ยนแปลงปรากฏการณ์ทางธรรมชาติที่เกิดขึ้นในประเทศผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง เป็นผลให้ปริมาณการส่งออกกผลผลิตไม่ได้ไม่แน่นอน อาจมีข้อผิดพลาดและคลาดเคลื่อนไปจากสภาวะการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างแท้จริงในบางประการ แต่อย่างไรก็ตามผลการวิเคราะห์นี้นับเป็นแนวทางหนึ่งให้ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยสามารถคาดคะเนแนวโน้มต่าง ๆ ของปัจจัยผันแปรทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น เพื่อกำหนดปริมาณและราคาในการส่งออกเหมาะสมสามารถแข่งขันกับประเทศผู้ส่งออกไปประเทศอื่นๆ ได้ และประเทศไทยต้องทำการพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งให้มากขึ้น ให้ผู้บริโภคยอมรับว่ามีคุณภาพและหันมาบริโภคมากขึ้นเมื่อมีรายได้สูงขึ้นหรืออาจมีการแปรรูปหน่อไม้ฝรั่งเพื่อขยายตลาดเป็นสินค้าอีกชนิดหนึ่ง ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคที่มีรายได้สูง

อุปสรรคและปัญหาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นมีปริมาณที่ไม่แน่นอน จึงทำให้มูลค่าการส่งออกไม่แน่นอนด้วย ประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดที่สำคัญในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย จึงต้องศึกษาปัญหาและอุปสรรคเพื่อหาทางแก้ไขซึ่งสามารถสรุปอุปสรรคและปัญหาในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นดังนี้

1. ปัญหาการขาดสภาพคล่องทางการเงินของธุรกิจการผลิตและส่งออกของประเทศไทย อันเนื่องมาจากวิกฤตทางเศรษฐกิจ รวมทั้งปัญหาทางการเงินและอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศญี่ปุ่นรวมทั้งการที่ค่าเงินบาทอ่อนตัวน้อยกว่าเงินสกุลอื่นๆ ที่เป็นคู่แข่งทางการค้า
2. ปัญหาการผลิต คุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งโดยทั่วไปไม่ได้มาตรฐาน ส่วนที่ได้มาตรฐานมีปริมาณน้อย ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก ผลผลิตไม่ได้มาตรฐานจะถูกนำมาบริโภคภายในประเทศและจำหน่ายได้ในราคาต่ำ ข้อจำกัดในการพัฒนาการผลิตของประเทศไทย ยังไม่มีประสิทธิภาพในการพัฒนาการผลิตและการลดต้นทุนการผลิตที่จะช่วยในการปรับปรุงคุณภาพการผลิตของหน่อไม้ฝรั่งได้มากเท่าที่ควร
3. ปัญหาประเทศคู่แข่งกัน ประเทศที่ทำการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นส่วนใหญ่เป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตสูง โดยเฉพาะประเทศฟิลิปปินส์ที่สามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศญี่ปุ่นได้ตลอดทั้งปีเช่นเดียวกับประเทศไทย อีกทั้งประเทศฟิลิปปินส์มีการพัฒนาการผลิตและปรับปรุงคุณภาพตามที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการได้และมีราคาต่ำกว่าประเทศไทยด้วย

4. ถึงแม้ว่าประเทศญี่ปุ่นจะเป็นตลาดหลักในการนำเข้าของประเทศไทย และมีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดทั้งปี แต่การนำเข้าเป็นการนำเข้าเสริมหรือเพิ่มเติมในช่วงที่ประเทศที่นำเข้าหลัก เช่นประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศออสเตรเลีย ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศเม็กซิโกเมื่อสิ้นสุดฤดูกาลหรือผลผลิตไม่เพียงพอเท่านั้น

5. ปัญหาการกีดกันทางการค้าโดยอ้างมาตรฐานด้านสุขอนามัย การตรวจสอบสารปฏิชีวนะตกค้างในหน่อไม้ฝรั่ง ประเทศญี่ปุ่นจะมีความเข้มงวดในการนำเข้าผักชนิดต่าง ๆ เพื่อป้องกันโรคและแมลงศัตรูพืชที่อาจติดไปกับผลผลิต และอาจเป็นอันตรายต่อผลผลิตอื่น ๆ ภายในประเทศ การนำเข้าจะต้องผ่านขบวนการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ของกระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงของประเทศญี่ปุ่น ถ้าตรวจสอบพบโรคและแมลง จะถูกนำไปทำลายหรือส่งกลับประเทศ และยังมี การตรวจสอบสารปฏิชีวนะที่ตกค้าง ถ้าเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดก็จะไม่ได้รับอนุญาตในนำเข้า

แนวทางการพัฒนาหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกสู่ประเทศญี่ปุ่น

1. พัฒนาการผลิตของเกษตรกร โดยการคัดเลือกพื้นที่เหมาะสม เน้นการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ในปริมาณที่เพียงพอ การวางแผนการพักต้น เพื่อไม่ให้กระทบกระเทือนต่อปริมาณผลผลิต และช่วงระยะเวลาการพักต้นทำปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 1-2 เดือน เพื่อให้หน่อไม้ฝรั่งมีปริมาณและคุณภาพสูง และทำความเข้าใจในเรื่องการใช้สารเคมีต่างๆ กับเกษตรกร เพื่อป้องกันสารเคมีตกค้าง ทำให้ไม่สามารถส่งออกได้

2. พัฒนากลุ่มเกษตรกรให้เป็นกลุ่มที่เข้มแข็ง เพื่อสะสมดำเนินธุรกิจร่วมกับบริษัทเอกชน ได้พัฒนาตัวเกษตรกรให้ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อสัญญา ต้องมีการทำทะเบียนสมาชิกและประชุมกลุ่มเสมอ เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลและแก้ปัญหาต่าง ๆ ภายในกลุ่มได้ทันต่อเหตุการณ์

3. พัฒนาระบบการซื้อขายหน่อไม้ฝรั่ง ให้ใช้ระบบการซื้อขายแบบครบวงจร เนื่องจากเป็นพืชที่มีการลงทุน และการใช้เทคโนโลยีในการผลิต และการเก็บรักษาเพื่อให้ผลผลิตได้คุณภาพตามที่ผู้รับซื้อต้องการ และตลาดหลัก คือ ตลาดส่งออก ดังนั้น เกษตรกรต้องพึงพาผู้รับซื้อในเรื่องตลาด การพัฒนาเพื่อให้ประสบความสำเร็จจึงจำเป็นต้องใช้ระบบการซื้อขายแบบครบวงจร

4. ภาครัฐและเอกชนควรร่วมมือกันในการพัฒนาด้านการผลิตเมล็ดพันธุ์ที่เหมาะสม สำหรับการปลูกในแหล่งต่าง ๆ สำหรับประเทศไทย พร้อมทั้งจัดหามาให้เกษตรกรทำการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ผู้ส่งออกของประเทศไทยจะต้องศึกษากฎระเบียบการนำเข้า การตรวจสอบสินค้านำเข้า และมาตรการ ระเบียบต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง กฎหมายกีดกันต่าง ๆ เพื่อให้สามารถส่งออกไปได้ใน ปริมาณมากและสามารถแข่งขันกับประเทศที่ครองตลาดประเทศญี่ปุ่นได้

6. การพัฒนาเทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมต่อการผลิต เพื่อรักษาความสดของ หน่อไม้ฝรั่ง และพัฒนาการขนส่งให้เอื้ออำนวยต่อธุรกิจการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

7. ส่งเสริมให้มีการส่งผู้แทนการค้าเข้าไปในประเทศญี่ปุ่น เพื่อพบผู้นำเข้าและทำการ ตรวจสอบตลาด ความต้องการของตลาด เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงสินค้าให้ได้ตรงตาม มาตรฐานความต้องการของตลาด

8. ทำการปรับปรุงคุณภาพหน่อไม้ฝรั่งให้ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งประเทศญี่ปุ่น ได้ทำการกำหนดขนาดมาตรฐานการนำเข้าจากประเทศไทย พร้อมทั้งต้องปราศจาก โรคและแมลง

9. ทำการปรับปรุงกลยุทธ์การผลิต รวมทั้งการตลาดให้สามารถแข่งขันกับประเทศ คู่แข่งขันอื่น ๆ โดยเฉพาะประเทศฟิลิปปินส์ซึ่งมีฤดูกาลผลิตเช่นเดียวกับประเทศไทย

10. ควรมีการส่งเสริมและถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและปัจจัยการผลิตให้ได้คุณภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิต เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจน จัดให้มีการร่วมมือกันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตและผู้ซื้อ

11. จัดให้มีศูนย์ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับหน่อไม้ฝรั่งในกับเกษตรกรผู้ผลิต และ ผู้ส่งออกทราบเพื่อสามารถรับทราบข่าวสารที่เกิดขึ้น และทันต่อเหตุการณ์ เช่น อาจเป็นการเตือน ถึงโรคที่กำลังระบาด ราคาการส่งออกลดลง

แนวทางการพัฒนาหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยที่ควรได้รับจากหน่วยงานของรัฐบาล

1. ช่วยเหลือเกษตรกรอย่างมีระบบเพื่อให้มีการขายผลผลิตได้ในราคาที่เหมาะสม

2. การจัดระบบการส่งออกให้สอดคล้องกับระบบการค้าของประเทศคู่ค้า

3. เร่งรัดการส่งออกและขยายตลาดรวมทั้งสร้างระบบการขายระหว่างรัฐบาลและเอกชน ทั้งในรูปแบบเงินสดและสินเชื่อ และการค้าต่างตอบแทน

4. การเสริมสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการภายในประเทศและผู้ส่งออกให้มีเงินทุน โดย ประสานงานร่วมมือจากกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้ให้ธนาคารพาณิชย์ พิจารณาสินเชื่อโดยใช้ระบบสินค้าค้ำประกันและจำนำสินค้าโดยใช้ใบประทวนสินค้า

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย มีแหล่งปลูกที่สำคัญ ได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี ราชบุรี นครปฐม สุพรรณบุรี นครราชสีมา เนื่องด้วยประเทศไทย นั้นมีสภาพภูมิอากาศและข้อจำกัดในการปลูกน้อยกว่าประเทศในเขตอบอุ่น หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการดูแลใกล้ชิดทุกวัน เกษตรกรหนึ่งคนจะสามารถดูแลได้เพียงครั้งถึงหนึ่งไร่เท่านั้น และต้องมีสภาพดินที่เหมาะสมจึงจะให้ผลผลิตที่ดี มีคุณภาพ แต่ผลผลิตที่ได้ไม่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด ประเทศผู้ค้าได้กำหนดขนาดมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่นำเข้าจากประเทศไทยที่เกษตรกรจะต้องทำการผลิตให้ได้ผลผลิตตามความต้องการของตลาด ถ้าไม่ได้มาตรฐานจะไม่ได้รับการส่งออก

ในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไปต่างประเทศ ระหว่างปี พ.ศ. 2531-2540 ปริมาณและมูลค่าในการส่งออกยังไม่แน่นอน เป็นเพราะผู้ส่งออกไม่สามารถรวบรวมผลผลิตได้ เนื่องจากผลผลิตที่ได้ไม่สามารถควบคุมให้มีปริมาณมาก และการไม่ได้มาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งทำให้ผู้ส่งออกไม่รับซื้อจากเกษตรกร ประเทศที่เป็นตลาดที่สำคัญของประเทศไทยก็คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยในแต่ละปีมีการส่งออกมากถึงร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด การบริโภคของคนญี่ปุ่นจะคำนึงถึงสุขภาพเป็นหลัก จะต้องรับประทานอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารสูงเพื่อให้ร่างกายแข็งแรง ดังนั้นคนญี่ปุ่นจึงรับประทานผักมากและสร้างค่านิยมในการรับประทาน โดยเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งก็ถูกนำไปปรุงอาหารหลากหลายชนิด แต่ประเทศญี่ปุ่นต้องนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากต่างประเทศ ทั้งที่สามารถผลิตได้เองเพราะผลผลิตที่ได้ไม่เพียงพอต่อการบริโภคจึงต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากสภาพภูมิประเทศและสภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวย และต้นทุนในการผลิตสูงกว่าการนำเข้า หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชเขตร้อนจึงเหมาะสมในการปลูกในประเทศไทยที่เป็นเขตร้อนชื้น แต่ประเทศญี่ปุ่นก็มีการนำเข้าหลักจากประเทศดังต่อไปนี้ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศออสเตรเลีย ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศฟิลิปปินส์ ประเทศเม็กซิโก ซึ่งประเทศเหล่านี้ล้วนเป็นคู่แข่งกันที่สำคัญ เพราะประเทศญี่ปุ่นจะนำเข้าจากประเทศเหล่านี้เป็นหลัก ส่วนการนำเข้าจากประเทศไทยนั้นเป็นการนำเข้าเสริม เมื่อปริมาณที่นำเข้าไม่เพียงพอกับความต้องการการบริโภคภายในประเทศ

ในการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศญี่ปุ่นนั้นจะต้องผ่านตลาดกลางขายส่งที่ใหญ่ที่สุดของประเทศญี่ปุ่น คือ ตลาดขายส่งโตเกียว (Tokyo Wholesale Market) และส่งไปจำหน่ายแก่ซูเปอร์มาร์เก็ตต่าง ๆ ในประเทศ และผู้บริโภคร่างต่าง ๆ เพื่อบริโภคภายในครัวเรือน ประเทศญี่ปุ่นมีมาตรการกักกันพืชและควบคุมคุณภาพสินค้าทางการเกษตรที่นำเข้ามาภายในประเทศอย่างเข้มงวด โดยต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพสินค้าจากเจ้าหน้าที่ของกระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมงของประเทศญี่ปุ่น ถ้าสินค้าไม่ได้คุณภาพและมาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนดจะต้องนำ สินค้าเหล่านั้นไปปรับปรุงคุณภาพ กำจัดหรือทำลาย หรือถูกส่งกลับไปยังประเทศผู้ผลิต

การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่นมีปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์การส่งออกที่สำคัญคือ รายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่น เมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ปริมาณการส่งออกจะลดลง 7.187 หน่วย เมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่น ๆ คงที่ เมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรเพิ่มขึ้น จะบริโภคหน่อไม้ฝรั่งน้อย ต้องหาทางพัฒนาเพื่อแก้ไขให้ประชากรญี่ปุ่นบริโภคหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มขึ้น ดังนั้นรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นจึงเป็นปัจจัยทางเศรษฐกิจที่สำคัญในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

จากการศึกษาพบปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ได้แก่ ปัญหาการผลิตโดยที่ผลผลิตยังไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ปัญหาการกีดกันทางการค้าโดยอ้างมาตรการกักกันพืชและควบคุมคุณภาพสินค้า ดังนั้นควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนในการทำการผลิตให้ได้มาตรฐานตรงความต้องการของตลาด ผลิตให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการจัดหาเงินทุนหรือหาตลาดสำรองในการที่ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำลงมาที่ไม่สามารถส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นได้ เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศอื่นต่อไปในอนาคต และมีการเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาแนวทางการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังประเทศญี่ปุ่น

ข้อเสนอแนะ

เพื่อเป็นการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น และเพื่อเป็นข้อคิดสำหรับผู้บริหารทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น และผู้ส่งออกรวมทั้งผู้ที่ทำการวิจัยต่อไป โดยมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. จากการพิจารณามูลค่า และปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไป ประเทศญี่ปุ่นตลอดช่วงเวลา 10 ปี ที่ผ่านมามาตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2531-2540 ปรากฏว่ามูลค่าและปริมาณ ส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง มีปริมาณและมูลค่าการส่งออกไม่แน่นอน แม้ว่าประเทศญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งทุกปี ทั้งนี้อาจเกิดจากปัจจัยหลายประการที่ไม่สามารถควบคุมและคาดคะเนล่วงหน้าได้ เช่น ประเทศคู่แข่งซึ่งจะเป็นประเทศหลักที่ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งสามารถส่งหน่อไม้ฝรั่งได้ในปริมาณมากหรือไม่ ถ้าส่งออกในปริมาณมาก ประเทศญี่ปุ่นก็จะนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทยน้อย แม้ว่าผู้ส่งออกจะไม่สามารถควบคุมปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ได้ก็ตาม แต่ประเทศไทยก็ต้องพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานมากที่สุด จะได้เป็นที่เชื่อถือจนทำให้เป็นประเทศหลักที่ประเทศญี่ปุ่นจะต้องนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งมากที่สุด

2. จากปัญหามาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้าของประเทศญี่ปุ่น นับเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการพัฒนาแนวทางการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยมาตลอด ดังนั้นผู้ส่งออกจึงควรเข้มงวดต่อการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากผู้ผลิตให้มีคุณภาพที่ตรงตามมาตรฐาน และผู้ผลิตเองก็ต้องทำการผลิตให้มีประสิทธิภาพที่ตรงตามมาตรฐาน เพื่อให้ได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของประเทศญี่ปุ่น และเพื่อรักษาชื่อเสียงในการเป็นผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

3. จากการเลือกปัจจัยอุปสงค์มาทำการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่าเมื่อรายได้เฉลี่ยของประชากรญี่ปุ่นปรับด้วยดัชนีราคาผู้บริโภคของประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นจะลดลง ทั้งนี้เพราะเมื่อรายได้สูงขึ้น ประชากรญี่ปุ่นจะหันไปบริโภคผักชนิดอื่นแทน ผู้ที่บริโภคจะเป็นประชากรที่มีรายต่ำ ดังนั้นผู้ส่งออกต้องร่วมมือกับผู้นำเข้าของประเทศญี่ปุ่นพยายามสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าว่าเป็นผักที่มีคุณค่าทางอาหารสูง ประกอบอาหารได้หลายชนิด มีรสชาติดี

4. ในการทำวิจัยต่อไปควรมีการศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจที่มีผลต่ออุปสงค์การส่งออก โดยมีปัจจัยที่แตกต่างจากการศึกษาครั้งนี้เพื่อจะได้ทราบว่าปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่ออุปสงค์การส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง เช่น อัตราการแลกเปลี่ยนเงินตรา ราคาหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยในประเทศญี่ปุ่น

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2535. แนวทางพัฒนาการส่งออกผักไทยไปประเทศญี่ปุ่น.
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

กระทรวงการคลัง. 2541. สถิติการส่งออกผลไม้ฝรั่งของประเทศไทยปี พ.ศ.2541.
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

กระทรวงพาณิชย์. 2532. ผักและผลไม้เพื่อการส่งออก. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

กระทรวงพาณิชย์. 2541ก. สถิติการนำเข้าผลไม้ฝรั่งของประเทศไทย. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

กระทรวงพาณิชย์. 2541ข. สถิติการส่งออกผลไม้ฝรั่งของประเทศไทย. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

เนาวรัตน์ ชุมยวง. 2539. “ระเบียบปฏิบัติการส่งออกอาหาร ไปญี่ปุ่น”. อุตสาหกรรม.
6(193): น. 70-71

บริษัท ปฤษฐธุรกิจ จำกัด. 2531. รายงานผลการศึกษาโครงการพัฒนาระบบการส่งออกผัก
และผลไม้สด. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์).

บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด. 2541. “ปรับแผนพัฒนาการเกษตรกัญชงเศรษฐกิจผลักดัน
การส่งออก”. เกษตรทรรศน์. 2(14): น. 4-6.

บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด. 2541. “ผักและผลิตภัณฑ์ตลาดในการขยายตัวตลาดส่งออกรุ่ง”.
กระแสนทรรศน์. 2(13): น. 6-10.

รังสรรค์ โนชัย. 2531. การศึกษาเศรษฐกิจการส่งออกมะม่วงของประเทศไทย. กรุงเทพมหานคร:
วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมพงษ์ อรพินท์. 2539. บทบาทการพัฒนาการเกษตรของญี่ปุ่นในการส่งออกสินค้า
อุตสาหกรรมเกษตร. ภาควิชาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมพร อิศวิลานนท์ และคณะ. 2535. ความต้องการและสถานการณ์พืชสวนไทย.

The Thailand Development Research Institute Foundation.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สุนันท์วดี โมราถบ. 2531. การพัฒนาการส่งออกผักและผลไม้สดของประเทศไทย.

กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุรภัย์ บุญนาคและวันรภัย์ มิ่งมณีนาคิน. 2534. เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น(จุลภาค). กรุงเทพมหานคร:

ไทยวัฒนาพานิชย์จำกัด.

อรสา ดิสถสาพร. 2540. หน่อไม้ฝรั่ง. กองส่งเสริมพืชสวน กรมส่งเสริมการเกษตร.

อำนาจ โพธาราม. 2538. รายงานการศึกษาเรื่องหน่อไม้ฝรั่ง ปี พ.ศ. 2538. ฝ่ายวิเคราะห์ตลาด
กรมการค้าภายใน.

Japan External Trade Organization. 1997. **Marketing Guidebook for Major Imported Products 1997.** Tokyo.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก.

ขั้นตอนการส่งออก ผัก ผลไม้สด แช่แข็ง และแช่แข็ง

หลักฐาน/เอกสารประกอบ

1. ใบขนส่งสินค้าขาออก (กศก.101)
2. บัญชีราคาสินค้า (Invoice) เท่าจำนวนใบขนสินค้าขาออกที่อื่นทั้งหมด
3. บัญชีรายละเอียดการบรรจุหีบห่อ (Packing List)
4. ใบอนุญาตให้ส่งออก หนังสือรับรอง หนังสือกำกับ ใบเบิกทางของส่วนราชการ
5. แบบธุรกิจต่างประเทศ (แบบ ร.ต. 1) สำหรับของส่งออกที่มีมูลค่ามากกว่า 500,000 บาท
6. คำร้องขอทำการตรวจสินค้าและบรรจุเข้าสู่คอนเทนเนอร์
7. หนังสือรับรองคุณภาพอาหารหรือผลผลิตเกษตรเพื่อการเกษตรเพื่อการส่งออก

(เฉพาะผู้ส่งออกต้องการ)

ขั้นตอนการส่งออก

1. เป็นสินค้าที่สามารถส่งออกได้โดยเสรี
2. ถ้าประเทศผู้นำเข้าต้องการการรับรองปลอดโรคพืช สารตกค้าง หรือแมลง ผู้ส่งออกต้องขอใบรับรองด้วย (แบบ พ.ก.9)
3. ขอหนังสือรับรองคุณภาพอาหาร หรือผลิตผลเกษตรเพื่อการส่งออก (เฉพาะผู้ส่งออกต้องการ)
 - 3.1 กรณีเข้าโครงการรับรองคุณภาพสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกครบทุกขั้นตอน
 - ขอเป็นผู้ส่งออกผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก (แบบ ตอ. 4)
 - ขอหนังสือรับรองโรงงานผลิตสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออกสำหรับโรงงานที่ผลิตและส่งออกเอง หรือคำร้องขออนุญาตเป็นผู้ส่งออกสินค้าเกษตร สำหรับบริษัทที่ไม่มีโรงงานเป็นของตัวเอง (แบบ ตอ. 2)
 - ขอใบรับรองต่าง ๆ ตามต้องการและ Notice Of Intention To Export Agri-foods เมื่อจะส่งออกในแต่ละครั้ง (ใบรับรองต่าง ๆ ได้แก่ Health Certificate, Sanitary Certificate, Mycotoxin Certificate, Heavy Metal Certificate, Mercury Certificate, Analysis Certificate)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2 กรณีขอใบรับรองผลิตภัณฑ์สุดท้าย

- ยื่นคำร้องขอรับหนังสือรับรองคุณภาพอาหารหรือผลิตผลเกษตรเพื่อการส่งออก ได้แก่ Health Certificate, Sanitary Certificate, Mycotoxin Certificate, Heavy Metal Certificate, Mercury Certificate, Analysis Certificate

4. ผ่านพิธีศุลกากร



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข.

บริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

ชื่อ	ที่อยู่
บริษัท พรีเมียร์ โพรเซ่น โปรดักส์	อาคารพรีเมียร์คอร์เปอเรทพาร์ค เลขที่ 1 ช.พรีเมีย ถ.ศรีนครินทร์ เขตประเวศ กรุงเทพฯ
บริษัท เซช.ซี.ออกคิด คอร์ปอเรชั่น จำกัด	64 หมู่ 1 ถ.วงแหวน แขวงบางไผ่ เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ
บริษัท อัมพล ฟู้ดส์ โฟเซสซิ่ง จำกัด	392/56-8 ถ.มหาราช อ.พระนคร กรุงเทพฯ
บริษัท สวิฟท์ จำกัด	65/2 หมู่ 6 ต.ดอนข่อย อ.กำแพงแสน จ.นครปฐม
บริษัท วัลลภ อะกลอเรียม แอนด์ เทรคคิง จำกัด	6 ซ. หมู่บ้านเสรี – อ่อนนุช ถ.สุขุมวิท 77 เขตประเวศ กรุงเทพฯ
บริษัท แอดเวอร์ไทซิ่ง แอนด์ มีเดีย คอนซัลแทนต์	52 ชั้น 12 ห้อง 52/38 ถ.สีลม แขวงสีลม บางรัก กรุงเทพฯ
บริษัท ปาลซ์ เทรคคิง จำกัด	101/38 ซ.สมประสงค์ 4 ถ.เพชรบุรี แขวงถนน พญาไท ราชเทวี กรุงเทพฯ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค.

ผลจากการใช้โปรแกรม SPSS for windows

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Pj, NPj ^a		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Yj

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.493 ^a	.243	.127	.28004

a. Predictors: (Constant), Pj, NPj

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.327	2	.164	2.088	.164 ^a
	Residual	1.019	13	7.842E-02		
	Total	1.347	15			

a. Predictors: (Constant), Pj, NPj

b. Dependent Variable: Yj

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	36.196	15.136		2.391	.033
	NPj	-7.187	3.521	-.539	-2.041	.062
	Pj	1.050	1.412	.196	.744	.470

a. Dependent Variable: Yj

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้