

**แหล่งข้อมูล ช่องทางการรับความรู้ และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการ
ตัดสินใจในการเพาะปลูกแบบมีข้อตกลงของเกษตรกร
ที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในจังหวัดราชบุรี**

**Information Sources, Knowledge Receiving Channels and Factors
that Relates to Decision Making for Contract Farming of
Asparagus Farmers in Ratchaburi Province**



RCH
SB
325
พ ๑๑๓๕

เลขานุ.....
เลขทะเบียน..... 80313
วัน,เดือน,ปี..... 29 ๗.ย. 2551

b. 11814858
i.

โครงการสนับสนุนทุนวิจัยเงินรายได้

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อปี พ.ศ.2545 จึงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

แหล่งข้อมูล ช่องทางการรับความรู้ และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกแบบมีข้อตกลงของเกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในจังหวัดราชบุรี เป็นงานการวิจัยที่ได้รับทุนสนับสนุนจากเงินรายได้หลักสูตรเทคโนโลยีการจัดการ ปีงบประมาณ 2545 งานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีโดยได้รับความร่วมมือจากหลายฝ่ายด้วยกัน คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ คุณพินิจ เจริญเรื่อนักวิชาการเกษตร สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี และเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตรจังหวัดราชบุรี หัวหน้ากลุ่มเกษตรกรและเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งจังหวัดนครปฐมและราชบุรี รวมทั้งเจ้าหน้าที่ท่านอื่น ๆ ที่ไม่ได้เอ่ยนามที่ให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล ตลอดจนผู้ที่ให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกทุกท่าน และขอขอบคุณ อาจารย์เกสินี หมั่นไธสง อาจารย์อภิจิตตรา อภิราชจิตร์ อาจารย์ณรงค์ฤทธิ์ อิศวเรืองพิภพ อาจารย์ปรเมศร์ อิศวเรืองพิภพ และผู้มีส่วนร่วมทุกท่านในการทำวิจัยครั้งนี้

คณะผู้ศึกษา

20 พฤษภาคม 2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

การศึกษาแหล่งข้อมูล ช่องทางการรับความรู้ และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกแบบมีข้อตกลง ของเกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งจำนวน 3 กลุ่ม ที่ทำสัญญากับบริษัทเอกชน 3 แห่ง โดยการใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ เกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอโพธาราม และดำเนินสะดวก ของจังหวัดราชบุรี จำนวน 173 รายโดยแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนที่ 1 จะสอบถามแหล่งข้อมูลที่เกษตรกรได้รับ โดยแหล่งข้อมูลที่ให้เกษตรกรเลือกตอบนั้นมี 12 แหล่งข้อมูล และข้อมูลที่เกษตรกรได้รับแบ่งเป็นสองประเภทคือ ข้อมูลด้านการเพาะปลูก ซึ่งประกอบด้วย ข้อมูลเมล็ดพันธุ์พืช ข้อมูลการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ข้อมูลการใช้ปุ๋ย ข้อมูลเทคนิคการเพาะปลูกและการเก็บเกี่ยว และข้อมูลด้านราคาขาย ส่วนที่ 2 นั้นจะทำการสอบถามปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำฟาร์มแบบมีข้อตกลง ซึ่งมี 20 ปัจจัยให้เลือก แล้วนำมาทดสอบสมมติฐานที่ระดับความเชื่อมั่น 95% และส่วนที่ 3 จะเป็นแบบสัมภาษณ์หัวหน้ากลุ่มและผู้บริหารภายในกลุ่ม เกี่ยวกับช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร แล้วนำมาสรุปเป็นแผนผังของช่องทางการรับความรู้ได้จำนวน 3 กลุ่ม

เมื่อพิจารณาผลการวิจัยในส่วนที่ 1 คือ แหล่งข้อมูลด้านการเพาะปลูกโดยรวมของเกษตรกรทั้ง 3 บริษัท พบว่าแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่สุด 3 อันดับแรกที่เกษตรกรจะได้รับรู้ด้านการเพาะปลูกและราคาขายนั้น ล้วนเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของเกษตรกร ส่วนแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เหลือ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์หรือเอกสารเผยแพร่ ฯลฯ นั้นเกษตรกรจะได้รับรู้จากแหล่งข้อมูลเหล่านี้้น้อยมาก หรือแทบไม่ได้เลย ซึ่งให้เห็นว่าการเผยแพร่ข้อมูลด้านการเกษตรที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดคือ ต้องเผยแพร่ผ่านบุคคลที่อยู่รอบข้าง และเป็นผู้ที่มีบทบาทต่อชีวิตประจำวันของเกษตรกร สำหรับผลการวิจัยในส่วนที่ 2 นั้น พบว่ามี 11 ปัจจัย จาก 20 ปัจจัย ที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกแบบมีข้อตกลงของเกษตรกร ที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของทั้ง 3 บริษัท ซึ่งปัจจัยที่มีความสัมพันธ์มากที่สุด 3 ปัจจัยแรกจะเกี่ยวข้องกับการที่บริษัทผู้สัญญาามีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้ เกี่ยวกับการเพาะปลูกและการป้องกันโรค บริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร และสามารถขายผลผลิตในราคาที่เหมาะสม และผลการวิจัยในส่วนที่ 3 นั้น ช่องทางการรับความรู้ของเกษตรกรทั้ง 3 บริษัทแตกต่างกันบ้าง ทั้งนี้อาจขึ้นอยู่กับลักษณะการรวมกลุ่มของเกษตรกร และลักษณะชุมชนโดยรอบที่เกษตรกรอาศัยอยู่ แต่โดยรวมแล้วจะพบว่า เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของภาครัฐ และเกษตรกรที่เป็นตัวอย่างให้แก่เกษตรกรคนอื่น ๆ นั้น เป็นช่องทางที่มีบทบาทต่อเกษตรกรทั้ง 3 กลุ่ม ซึ่งทั้งเจ้าหน้าที่ภาครัฐและเกษตรกรตัวอย่างนั้น จะเป็นช่องทางการนำข้อมูลสู่เกษตรกรโดยตรง ดังนั้นจึงควรให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน ได้เข้ามามีบทบาทในการเป็นแหล่งความรู้และเผยแพร่ความรู้แก่แกนนำกลุ่มเกษตรกร ควรมีการสร้างเครือข่ายการถ่ายทอดเทคโนโลยี รวมทั้งควรมีกิจกรรมที่จะกระตุ้นให้เกิดการพบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลความรู้ซึ่งกันและกันอย่างต่อเนื่อง และ ตรงตามความต้องการของเกษตรกร

Abstract

This study focused on information source of production, knowledge receiving channels, and decision-making factors on Asparagus Contract Farming. Questionnaires for 3 groups of contracted farmers with 3 private companies in Photharam and Dumnoensaduak, Ratchaburi Province, accounting 173 farmers, were undertaken. Questionnaires are composed of 3 parts, the first part is about information source and there are 12 information sources. Information sources are divided into 2 types, Production information and Price Information. The second part is decision-making factors which there are 20 factors. The third part is questionnaires for interviewing with the head of farmers groups about the knowledge receiving channels.

The result of the first part founded that the first 3 important information sources are about the people that involved with daily life of farmers. The farmers rarely receive the knowledge from another information sources. The result of the second part founded that there are 11 decision-making factors that relate decision-making in contract farming. The most 3 important decision-making factors on contract farming production were 1) support from company for production and disease control 2) support from company for seed and agricultural machines, and 3) support from company for stable prices, respectively.

The result of the third part founded that the knowledge receiving channels on production among 3 groups were little different, depend on the characteristics of farmers communities. And we can conclude that the government officers and farmer leaders are the channels which bring the information to farmers directly. So the government and private organizations must have the role as the information sources and distributed the knowledge to the farmers.

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
สารบัญตาราง	III
สารบัญภาพ	V
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
ขอบเขตการวิจัย	5
วิธีดำเนินการวิจัย	5
นิยามศัพท์	6
บทที่ 2 แนวคิดทฤษฎีและตรวจสอบเอกสาร	
การถ่ายทอดเทคโนโลยี	8
- วิธีการถ่ายทอดเทคโนโลยี	9
- ระดับของการถ่ายทอดเทคโนโลยี	10
ข้อมูลทั่วไปของหน่อไม้ฝรั่ง	11
- การจัดทำโครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจร	13
- ลักษณะทางพฤกษศาสตร์หน่อไม้ฝรั่ง	14
- พันธุ์หน่อไม้ฝรั่ง	15
- สภาพที่เหมาะสมในการเจริญเติบโตของหน่อไม้ฝรั่ง	16
- การดูแลและการจัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง	17
- การเก็บเกี่ยวผลผลิตของหน่อไม้ฝรั่ง	21
- การกำหนดชั้นคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่ง	22
บททวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง	23

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

บทที่ 3 ผลการศึกษา

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	25
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	26
ผลการวิจัย	27
- ส่วนที่ 1 แหล่งที่มาของการถ่ายทอดความรู้ รวมทั้ง 3 บริษัท	27
- ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูก หน่อไม้ฝรั่ง	36
- ส่วนที่ 3 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	49
วิจารณ์ผลการวิจัย	50

บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา	54
ข้อเสนอแนะ	55

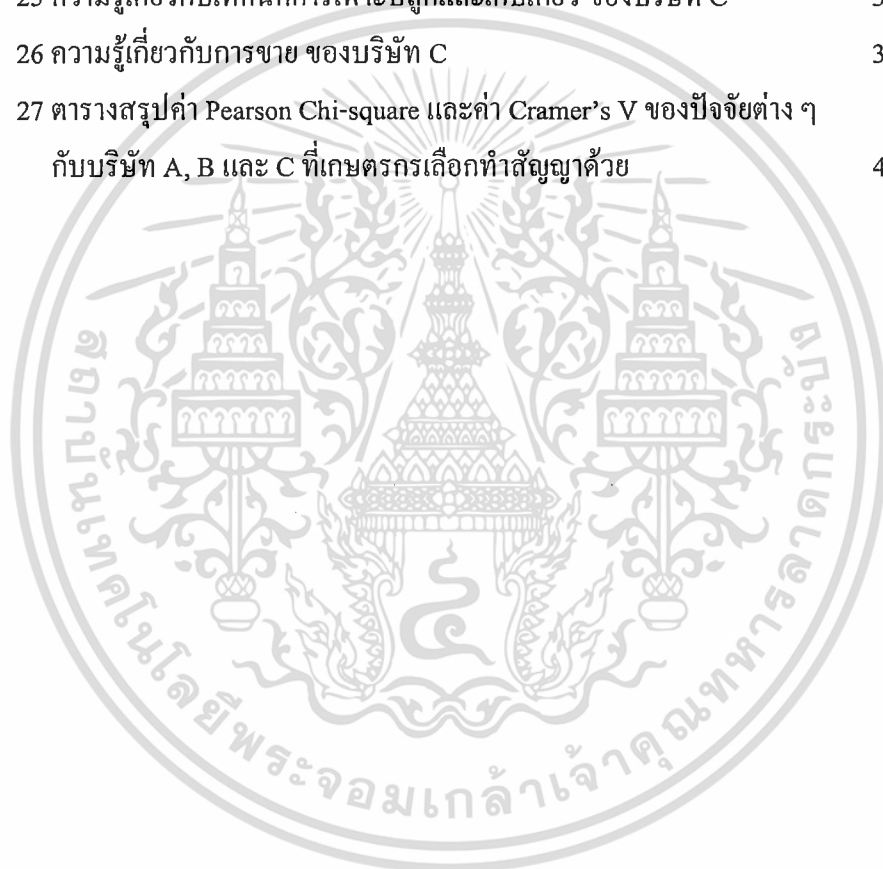
เอกสารอ้างอิง	56
---------------	----

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกพืชผักที่สำคัญของประเทศไทย พ.ศ.2542	2
2 พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย พ.ศ. 2532-2542	3
3 ปริมาณส่งออกและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย พ.ศ. 2532-2543	3
4 เปอร์เซนต์ความถี่ของแหล่งที่มาของข้อมูลที่เกี่ยวข้องที่เกษตรกรได้รับสำหรับเกษตรกรในหมู่บ้านเขามุง เกษตรกรในอำเภอสันทราย และเกษตรกรในเขตภาคเหนือของไทย	4
5 สถิติพื้นที่ปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่ง ปี 2543/44	12
6 สรุปพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของจังหวัดราชบุรี ปี 2543/2544	25
7 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ รวมทั้ง 3 บริษัท	27
8 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช รวมทั้ง 3 บริษัท	27
9 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย รวมทั้ง 3 บริษัท	28
10 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว รวมทั้ง 3 บริษัท	28
11 ความรู้เกี่ยวกับการขาย รวมทั้ง 3 บริษัท	29
12 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท A	29
13 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท A	30
14 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท A	30
15 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท A	31
16 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท A	31
17 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท B	32
18 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท B	32
19 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท B	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

20 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท B	33
21 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท B	34
22 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท C	34
23 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท C	35
24 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท C	35
25 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท C	36
26 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท C	36
27 ตารางสรุปค่า Pearson Chi-square และค่า Cramer's V ของปัจจัยต่าง ๆ กับบริษัท A, B และ C ที่เกษตรกรเลือกทำสัญญาด้วย	46



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร ที่ทำสัญญากับบริษัท A	49
2 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร ที่ทำสัญญากับบริษัท B	50
3 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร ที่ทำสัญญากับบริษัท C	51

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันประเทศไทยได้มีการส่งออกพืชผักเศรษฐกิจที่สำคัญออกสู่ตลาดต่างประเทศหลากหลายชนิด ซึ่งผักที่มีการผลิตและส่งออกที่สำคัญของไทยได้แก่ ข้าวโพดฝักอ่อน พริกใหญ่ พริกเล็ก หอมแดง หอมต้น และหน่อไม้ฝรั่ง ในปี พ.ศ. 2542 ปริมาณการส่งออกพืชผักที่สำคัญของประเทศไทยรวมทั้งหมด มีปริมาณ 64,407 ตัน โดยคิดเป็นมูลค่าการส่งออกรวมทั้งหมดได้ 1,227.04 ล้านบาท (ตารางที่ 1)

ในจำนวนผักเศรษฐกิจเหล่านี้ หน่อไม้ฝรั่ง (Asparagus) ถือว่าเป็นพืชที่มีความน่าสนใจ เพราะมีปริมาณและมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับ 3 ในปี พ.ศ. 2542 หากมองในแง่การผลิตแล้วประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิต โดยปลายปี พ.ศ. 2529 บริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ได้ติดต่อกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เพื่อขอความช่วยเหลือในการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ทางกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จึงได้มอบหมายให้กรมส่งเสริมการเกษตรรับผิดชอบ และดำเนินการหาพื้นที่เหมาะสมในการปลูก ซึ่งทางกรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้เริ่มทำการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 โดยส่งเสริมให้เกษตรกรทำการผลิตแบบครบวงจร โดยมีบริษัทผู้รับซื้อทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มเกษตรกร และประกันราคารับซื้อขั้นต่ำ นอกจากนี้ทางบริษัทยังจะจัดวัตถุดิบ บริการ และคำแนะนำด้านเทคโนโลยีการผลิตให้แก่เกษตรกรที่อยู่ภายใต้สัญญา (สุวรรณ, 2540) การทำสัญญาฟาร์มแบบมีข้อตกลง (Contract Farming) นี้มีความสำคัญอย่างมาก เพราะช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่เกษตรกร เนื่องจากสามารถแก้ปัญหาทางด้านการผลิตและการตลาดได้ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 ประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกเพียง 5,925 ไร่ และมีปริมาณผลผลิต 1,462 ตัน และพื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนถึงปี พ.ศ. 2542 มีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งรวม 6,123 ไร่ และมีปริมาณผลผลิต 3,103 ตัน (ตารางที่ 2) โดยเพาะปลูกอยู่ใน 11 จังหวัด ได้แก่ นครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี สุพรรณบุรี ประจวบคีรีขันธ์ อุดรธานี ขอนแก่น กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ร้อยเอ็ด และหนองคาย (กองส่งเสริมพืชสวน, 2540) ทางด้านเศรษฐกิจนั้นหน่อไม้ฝรั่งให้ผลตอบแทนสูง และมีแนวโน้มการส่งออกที่ดี โดยมีปริมาณการส่งออกและมูลค่าการส่งออก หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531 นั้นมีปริมาณการส่งออก 207 ตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออก 11.70 ล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และแนวโน้มการส่งออกก็เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงปี พ.ศ. 2543 ประเทศไทยมีปริมาณการส่งออก 3,819 ตัน คิดเป็นมูลค่าการส่งออก 258.72 ล้านบาท (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกพืชผักที่สำคัญของประเทศไทย พ.ศ.2542

ชนิด	ปริมาณทั้งหมด (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
หอมหัวใหญ่	5,875.00	100.80
หอมหัวเล็ก	14,327.00	78.04
ผักจำพวกกระเทียม	92.00	3.00
มะเขือเทศสด	1,827.00	6.00
มันฝรั่งสด	26.00	1.40
พริกสด	10,735.00	80.80
ข้าวโพดฝักอ่อน	3,032.00	63.50
หน่อไม้ฝรั่ง	1,537.00	135.90
หน่อไม้สด	303.00	12.20
กะหล่ำดอก	77.00	0.80
ผักตระกูลกะหล่ำ	152.00	2.40
ผักกาดหอม	1.00	0.30
ชิโครี	80.00	1.80
แครอทและเทอร์นิป	6.00	0.30
หัวผักกาดอื่น ๆ	1.00	0.10
แตงร้าน/แตงกวา	20.00	1.80
ถั่วลันเตา	14.00	3.40
ผักตระกูลถั่ว	33.00	1.60
มะเขือม่วง	2.00	0.10
เห็ดสด	145.00	19.70
กระเจียบเขียว	3,000.00	201.00
ผักสดอื่น ๆ	23,122.00	512.10
รวมทั้งหมด	64,407.00	1,227.04

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง¹ ของประเทศไทย พ.ศ. 2532-2542

ปี พ.ศ.	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
2532	11,373.00	6,780.00
2533	11,275.00	7,966.00
2534	14,357.00	11,846.00
2535	16,699.00	12,652.00
2536	19,901.00	16,405.00
2537	12,168.00	10,951.00
2538	10,578.00	2,629.00
2539	5,348.00	2,310.00
2540	4,200.00	2,040.00
2541	6,000.00	2,458.00
2542	6,123.00	3,103.00

ที่มา : กิตติพร, 2544

หมายเหตุ : หน่อไม้ฝรั่ง¹ หมายถึง หน่อไม้ฝรั่งที่เป็นหน่อเขียวสด

ตารางที่ 3 ปริมาณส่งออกและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย พ.ศ. 2532-2543

ปี พ.ศ.	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2532	899.00	76.50
2533	2,180.00	196.50
2534	2,395.00	195.50
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	1,131.00	103.60
2540	1,512.00	169.70
2541	1,587.00	207.50
2542	1,537.00	135.90
2543	3,819.00	258.72

ที่มา : กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตจากภาครัฐและเอกชนหรือบริษัทคู่สัญญาสู่เกษตรกร เป็นวิธีที่สำคัญในการนำความรู้ใหม่ ๆ สู่เกษตรกรอย่างรวดเร็วและถูกต้อง ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรสามารถเพิ่มผลผลิต ได้เป็นอย่างดี โดยกลุ่มเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัทเอกชนมักจะได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต ก่อนเกษตรกรกลุ่มอื่น ๆ ทำให้เกษตรกรกลุ่มนี้สามารถผลิตผลผลิตได้จำนวนมากและอย่างรวดเร็วโดยไม่ต้อง ลองผิดลองถูก ซึ่งช่องทางในการรับข่าวสารหรือเทคโนโลยีของเกษตรกรมีได้หลายทางดังตารางที่ 4 ซึ่งเป็นผลการสำรวจความถี่ของการได้รับข่าวสารด้านการเกษตรจากแหล่งต่าง ๆ ของเกษตรกรใน 4 หมู่บ้าน ของอำเภอสันทราย และเกษตรกรในเขตภาคเหนือของไทย ซึ่งมีทั้งเกษตรกรที่ทำการผลิตแบบมีข้อตกลง และไม่มีข้อตกลง (Mingsam, 2532) โดยพบว่าถึงแม้เกษตรกรที่อยู่ในอำเภอเดียวกันแต่ต่างหมู่บ้านกันก็จะได้รับ ข่าวสารและขั้นตอนการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการเกษตรต่างกัน แต่อย่างไรก็ตามยังไม่พบว่ามีการศึกษา เกี่ยวกับ แหล่งที่มาของข้อมูล ช่องทางการถ่ายทอดที่เกษตรกรได้รับ และปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งแบบมีข้อตกลงของเกษตรกร ดังนั้นผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาวิจัยเพื่อหาคำตอบในเรื่องดังกล่าว เพื่อเป็นแนวทางให้หน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องนำผลการศึกษาไปใช้วางแผน การหาช่องทาง และเผยแพร่ความรู้ให้แก่เกษตรกรอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

ตารางที่ 4 เปอร์เซนต์ความถี่ของแหล่งที่มาของข้อมูลที่เกษตรกรได้รับสำหรับเกษตรกรใน หมู่บ้าน เขามุง เกษตรกรในอำเภอสันทราย และเกษตรกรในเขตภาคเหนือของไทย

แหล่งที่มาของข้อมูล	เปอร์เซนต์การได้รับข้อมูล		
	เขามุง (n=51)	สันทราย (n=150)	เขตภาคเหนือ (n=1,035)
เกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขาย	82.3	64.0	45.0
โทรทัศน์	78.4	75.3	62.6
เจ้าหน้าที่ตำบล	76.5	56.0	59.6
กลุ่ม	74.5	60.0	46.1
วิทยุ	66.7	46.0	34.5
การอ่าน	43.2	26.7	22.9
ทัศนศึกษาและนิทรรศการ	21.6	28.6	20.6
บริษัทตัวแทนจำหน่ายสารเคมีทางการเกษตร	19.6	20.7	20.0
ผู้ค้าท้องถิ่น	9.8	10.7	46.8
ธนาคาร	2.0	10.0	30.0

ที่มา : Mingsam, 2532

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาถึงแหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ปลูกแบบมีข้อตกลง
2. เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ทราบถึงแหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง รวมถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ปลูกแบบมีข้อตกลง อันจะเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมเทคโนโลยีที่เข้าสู่เกษตรกร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อเป็นแนวทางให้หน่วยงานของรัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องนำผลการศึกษาไปใช้วางแผนการหาช่องทาง และเผยแพร่ความรู้ให้แก่เกษตรกรอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

ขอบเขตของโครงการวิจัย

ในการศึกษารั้งนี้ ได้เลือกสถานที่ทำการศึกษาคือ อำเภอโพธาราม และดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี ในปีการผลิต พ.ศ. 2544 เนื่องจากเป็นแหล่งที่มีเกษตรกรทำการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการพาณิชย์ (เพื่อการส่งออก) เป็นจำนวนมาก โดยใช้ตัวอย่างที่สุ่มเลือกจากครัวเรือนที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งแบบมีข้อตกลง

วิธีดำเนินการวิจัย

ที่มาของข้อมูล

ทำการวิจัยเชิงสำรวจ โดยการตรวจค้นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษารั้งนี้ รวบรวมจากวารสารทางวิชาการ รายงานการผลิต รายงานประจำปี วิทยานิพนธ์ที่เกี่ยวข้อง และส่วนราชการต่างๆ เช่นกรมส่งเสริมการเกษตร และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เป็นต้น เพื่อนำมาศึกษาและจัดทำแบบสำรวจในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ ที่ได้จากการสอบถามและสัมภาษณ์ถึงแหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง รวมถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ปลูกแบบมีข้อตกลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

- 1.รวบรวมรายชื่อและที่อยู่ของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จากกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- 2.สอบถามเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้แบบสอบถาม และการสัมภาษณ์

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอโพธาราม และดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี จำนวน 173 ราย

กลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในจังหวัดราชบุรี ซึ่งเป็นเกษตรกรที่มีสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิต

โดยสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ ขึ้นกับความสะดวกในการเก็บข้อมูล และความสนใจของกลุ่มตัวอย่างที่จะให้ข้อมูล เป็นต้น การสุ่มตัวอย่างจะทำที่บริเวณตลาดรับซื้อผลผลิตในขณะที่กลุ่มตัวอย่างนำผลผลิตมาส่ง

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์

- 1) สถิติเชิงพรรณนาโดยการวิเคราะห์ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เพื่ออธิบายถึงแหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง
- 2) สถิติเชิงอนุมาน โดยใช้การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ปลูกแบบมีข้อตกลงกับบริษัทของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05

นิยามศัพท์

การส่งเสริมการปลูกโดยมีข้อตกลง (Contract Farming) หมายถึง การที่เกษตรกรทำสัญญาการเพาะปลูกกับบริษัทหรือหน่วยงานต่าง ๆ โดยที่บริษัทหรือหน่วยงานจะเป็นผู้สนับสนุนทางด้านเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย หรือ ยาต่าง ๆ รวมทั้งบริการและคำแนะนำด้านเทคโนโลยีการผลิตแก่เกษตรกรคู่สัญญา และทางบริษัทหรือหน่วยงานจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในราคาได้ที่ตกลงกันได้

บ.А เป็นบริษัทจากประเทศญี่ปุ่นที่ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังประเทศญี่ปุ่น โดยร่วมกับเอกสารส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ในการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งด้วยการรณรงค์ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่งเสริมให้เกษตรกรทำการผลิตแบบครบวงจรเป็นบริษัทแรกในจังหวัดราชบุรี โดยมีบริษัทผู้รับซื้อทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มเกษตรกร และประกันราคารับซื้อขั้นต่ำ นอกจากนี้ทางบริษัทให้บริการและคำแนะนำด้านเทคโนโลยีการผลิตให้แก่เกษตรกรที่อยู่ภายใต้สัญญา รวมถึงมีขั้นตอนในการแนะนำเทคนิคการเพาะปลูกอย่างชัดเจน โดยเป็นบริษัทที่มีนโยบายถ่ายทอดเทคโนโลยีอย่างชัดเจน

บ.บ เป็นบริษัทจากประเทศไต้หวันที่ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังต่างประเทศ ส่งเสริมให้เกษตรกรทำการผลิตแบบครบวงจร โดยมีบริษัทผู้รับซื้อทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มเกษตรกร และประกันราคารับซื้อขั้นต่ำ นอกจากนี้ทางบริษัทจะให้คำแนะนำด้านเทคโนโลยีการผลิตให้แก่เกษตรกรที่อยู่ภายใต้สัญญาโดยเป็นบริษัทที่มีนโยบายถ่ายทอดเทคโนโลยี

บ.ค เป็นบริษัทของประเทศไทยที่ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังต่างประเทศ โดยมีบริษัทผู้รับซื้อทำสัญญาซื้อขายกับกลุ่มเกษตรกร และประกันราคารับซื้อขั้นต่ำ แต่ให้ค่าตอบแทนสูงในระยะแรก รวมทั้งมีการสร้างภาพให้มีความน่าเชื่อถือในระยะแรก ซึ่งต่อมาก็ไม่มีความมั่นคงและได้เลิกกิจการไป โดยเป็นบริษัทที่ไม่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยี

หมายเหตุ : เกษตรกรส่วนใหญ่ที่ทำสัญญากับบริษัท B และ C นั้น เคยทำสัญญากับบริษัท A มาก่อน

บทที่ 2

แนวคิดทฤษฎีและตรวจสอบเอกสาร

การถ่ายทอดเทคโนโลยี

เทคโนโลยี หมายถึง วิทยาการที่เกี่ยวกับศิลปะในการนำเอาวิทยาศาสตร์ประยุกต์มาใช้ให้เกิดประโยชน์ในทางปฏิบัติ และอุตสาหกรรม (สมบูรณ์ , 2528 :3)

เทคโนโลยีการเกษตร หมายถึง การนำเอาผลการค้นคว้าทางวิทยาศาสตร์มาประยุกต์ใช้ในการเกษตร เพื่อพัฒนาการเกษตรให้เจริญก้าวหน้าขึ้น (กำพล , 2524 : 85)

เทคโนโลยีการปลูกพืชคืออะไร

เทคโนโลยีการปลูกพืชหมายถึง วิทยาการ หรือ วิธีการใหม่ ๆ ในด้านการผลิตพืชที่สามารถปฏิบัติได้ผลจริง ซึ่งเมื่อเกษตรกรนำไปปฏิบัติแล้วสามารถทำให้ผลผลิตของพืชที่ปลูกเพิ่มขึ้น มีคุณภาพดีขึ้น และมีรายได้สุทธิเพิ่มขึ้น

การถ่ายทอดเทคโนโลยีคืออะไร

การถ่ายทอดเทคโนโลยีคือ การถ่ายทอดความรู้ความชำนาญทางวิชาการหรือเทคโนโลยีจากผู้รู้มากกว่าไปยังผู้รู้และมีความชำนาญน้อยกว่า เพื่อให้เกิดความรู้และความชำนาญได้เท่ากันหรือใกล้เคียงกับผู้ให้นำมาถ่ายทอด หรือ การถ่ายทอดเทคโนโลยี หมายถึง การได้มาซึ่งความรู้ทางด้านเทคนิคสำหรับการผลิตสินค้าและบริการ

การถ่ายทอดเทคโนโลยีมีด้วยกัน 4 ระดับ (วรัญญา , 2536 :14-115) คือ

ระดับที่หนึ่ง การถ่ายทอดเทคโนโลยีเป็นการโยกย้ายทางภูมิศาสตร์ของเทคโนโลยี คือการย้ายโรงงานและเครื่องจักรจากภูมิภาคหนึ่งไปสู่อีกภูมิภาคหนึ่ง

ระดับที่สอง เทคโนโลยีจะได้รับการถ่ายทอดก็ต่อเมื่อการสื่อสารของผู้ให้ (หรือผู้ขาย) กับผู้รับ (หรือผู้ซื้อ) เสร็จสิ้นโดยสมบูรณ์ เจ้าหน้าที่ของผู้รับสามารถดำเนินการผลิต บำรุงรักษา และเปลี่ยนแผนการผลิต โดยไม่ต้องอาศัยผู้ให้อีกต่อไป

ระดับที่สาม จะถือว่ามี การถ่ายทอดเทคโนโลยีแล้วก็ต่อเมื่อได้มีการส่งผ่านหรือกระจายความรู้ดังกล่าวภายในสังคม ไม่ว่าจะการกระจายนี้จะนำไปโดยเจตนาของทั้งผู้บริหารหรือผู้ให้หรือไม่ก็ตาม

เอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับที่สี่ เทคโนโลยีจะมีการถ่ายทอดโดยสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อผู้รับผู้รับเทคโนโลยีทั้งโดยตรงและโดยอ้อมสามารถสร้างเทคโนโลยีชนิดนั้นขึ้นมาใหม่ โดยไม่ต้องอาศัยผู้ถ่ายทอดเทคโนโลยี รวมทั้งการคัดแปลงแก้ไขเทคโนโลยีต่างประเทศให้มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมมากขึ้น

วิธีการถ่ายทอดเทคโนโลยี

วิธีการถ่ายทอดเทคโนโลยีของฝ่ายวิจัยไปยังฝ่ายส่งเสริมโดยทั่วไปนั้น อาจแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 6 วิธี

1. การให้วัสดุการเกษตร หมายถึงการค้นคิด วิจัย หรือประดิษฐ์ให้ได้มาซึ่งวัสดุการเกษตรใหญ่ ๆ เช่น พันธุ์พืช เชื้อเห็ด เชื้อไรโซเบียม สารเคมีต่าง ๆ หรือแบบแปลนของเครื่องมือทุนแรง เป็นต้น

2. การฝึกอบรม การฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมส่วนใหญ่จะทำในศูนย์วิจัยและสถานีทดลองต่าง ๆ เพื่อให้ผู้รับการอบรมได้มีโอกาสได้เห็นของจริงและปฏิบัติด้วยตนเอง

3. การศึกษาและดูงาน เป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ใช้เวลาน้อยและได้ผลดีอีกวิธีหนึ่ง เพราะผู้เข้าร่วมศึกษาและดูงานได้มีโอกาสเก็บของจริงด้วยตาตนเอง เหมาะสำหรับเป็นหลักสูตร ทบทวนหรือเพิ่มเติมความรู้ใหม่ ๆ

4. การจัดประชุมทางวิชาการ เป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่ผู้ที่มีเวลาจำกัด และมีพื้นฐานความรู้เกาอยู่บ้างแล้ว คล้าย ๆ กับการศึกษาและดูงาน การประชุมวิชาการดังกล่าวนี้แบ่งออกเป็นหลายประเภทด้วยกัน

4.1 การสัมมนาเฉพาะเรื่อง (Seminar) ใช้เวลาครั้งละ 1-2 ชั่วโมง มีผู้บรรยายเพียงคนเดียว

4.2 การสัมมนาเชิงอบรม (Symposium) มีการบรรยายเป็นคณะของกลุ่มนักวิชาในหัวข้อเดียวกัน

4.3 การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Workshop) เป็นการเสนอบทความหรือร่วมอภิปรายของกลุ่มผู้บรรยายในหัวข้อเดียวกัน แต่ขั้นตอนและสาขาวิชาต่าง ๆ กัน และเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้ปรึกษาหารือเพื่อแก้ปัญหา หาข้อเสนอแนะหรือเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานในขั้นต่อไป

5. การจัดนิทรรศการ การให้คำแนะนำและคำปรึกษา ได้แก่การจัดแสดงผลงานหรือการให้คำแนะนำปรึกษาของวิทยากรหรือคณะวิทยากรในวิชาการเรื่องต่าง ๆ

6. การเผยแพร่เอกสาร ข้อมูลและวัสดุข่าวสารต่าง ๆ การถ่ายทอดเทคโนโลยีของการปลูกพืชที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งได้แก่การเผยแพร่เอกสาร ข้อมูล และวัสดุข่าวสารต่าง ๆ ซึ่งอาจจะแบ่งออกเป็นประเภทต่าง ๆ

6.1 รายงานวิชาการประจำปี จัดแยกออกหลายระดับตามความยากง่ายเพื่อให้เหมาะกับนักส่งเสริมระดับต่าง ๆ เช่น

- รายงานผลการวิจัยเรื่องเต็ม (Full text)
- รายงานสรุปผลการวิจัยย่อ (Abstract)
- รายงานผลงานดีเด่น (High light)

6.2 รายงานกิจกรรม เป็นรายงานที่เน้นหนักในด้านบริหารและกิจกรรมทั่ว ๆ ไป เช่นงบประมาณ อัตรากำลัง

6.3 เอกสารวิชาการ เป็นเอกสารที่รวบรวมและเรียบเรียงขึ้นเป็นครั้งคราวตามความเหมาะสม โดยแบ่งออกตามระดับของความยากง่ายดังนี้

- เอกสารวิชาการ เป็นการรวบรวมผลงานวิจัยสมบูรณ์เฉพาะเรื่อง
- เอกสารคำแนะนำวิชาการ เป็นคำแนะนำเฉพาะพืชหรือเฉพาะสาขาวิชา ซึ่งเป็นการรวบรวมผลจากการวิจัยเช่นเดียวกัน
- คู่มือวิชาการเกษตร เป็นคำแนะนำคล้ายคำแนะนำวิชาการ แต่เรียบเรียงให้ง่ายและสั้นกว่า

6.4 วารสาร เป็นเอกสารที่จัดพิมพ์ตามกำหนดเวลาแน่นอน ตัวอย่างของกรมวิชาการเกษตรมีดังนี้

- ข่าวสารวิชาการเกษตร เป็นเอกสารแลกเปลี่ยนข่าวสารและความรู้ระหว่างข้าราชการและลูกจ้างของกรมวิชาการเกษตร
- หนังสือพิมพ์กสิกร เป็นหนังสือที่สนับสนุนและเผยแพร่ความรู้ทางวิชาการเกษตรแก่เกษตรกรและบุคคลทั่ว ๆ ไป

6.5 วัสดุการถ่ายทอดเทคโนโลยีต่าง ๆ เช่น รูปภาพ แผนภูมิ แผนผัง แผนที่ภาพยนตร์เรื่องสั้น ภาพนิ่งชุดต่าง ๆ ตัวอย่างเมล็ดพันธุ์พืช แมลง โรคพืช วัชพืช เป็นต้น

ระดับของการถ่ายทอดเทคโนโลยี

กล่าวโดยทั่ว ๆ ไป เทคโนโลยีจะถ่ายทอดจากผู้ที่มีความรู้ความชำนาญ (High potential) มากกว่าไปสู่ผู้ที่มีความรู้และความชำนาญน้อยกว่า ดังนั้น ทั้งนักวิจัยและนักส่งเสริมต่างก็จะมีผู้ที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความรู้และความชำนาญแตกต่างกันหลายระดับ การถ่ายทอดเทคโนโลยีจึงมีหลายระดับตามความแตกต่างของความรู้ความชำนาญ ดังตัวอย่างดังนี้

ผู้เชี่ยวชาญวิชาการ	ถ่ายทอดสู่	นักวิจัยอาวุโส
นักวิจัยอาวุโส	ถ่ายทอดสู่	นักวิจัยรุ่นเยาว์
นักวิจัย	ถ่ายทอดสู่	นักส่งเสริม
นักส่งเสริมอาวุโส	ถ่ายทอดสู่	นักส่งเสริมรุ่นเยาว์
ผู้ชำนาญการส่งเสริมเฉพาะวิชา	ถ่ายทอดสู่	นักส่งเสริมทั่วไป
นักส่งเสริมทั่วไป	ถ่ายทอดสู่	เกษตรกรชั้นนำ
เกษตรกรชั้นนำ	ถ่ายทอดสู่	เกษตรกรทั่วไป

นอกจากนี้ ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีทุกระดับ อาจจะมีการถ่ายทอดสวนทางหรือสลับกันก็ได้เป็นการแลกเปลี่ยนเทคโนโลยีซึ่งกันและกัน และในการถ่ายทอดเทคโนโลยีทุกระดับจำเป็นที่ผู้ให้จะต้องทราบข้อคิดเห็นหรือข้อมูลกลับทาง (feed back) จากผู้รับอีกด้วย ทั้งนี้ เพื่อให้การถ่ายทอดเทคโนโลยีเป็นไปตามความต้องการของผู้รับ โดยควรถือหลักว่าการถ่ายทอดเทคโนโลยีนั้นผู้ให้ควรจะถ่ายทอดในสิ่งที่ผู้รับอยากรู้หรือยังขาดอยู่ ไม่ใช่ถ่ายทอดหรือให้แต่ในสิ่งที่ผู้ให้รู้เท่านั้น

ข้อมูลทั่วไปของหน่อไม้ฝรั่ง

หน่อไม้ฝรั่งจัดเป็นพืชผักที่มีบทบาทสำคัญของชนิดพืชผักที่มีการส่งออกและนำรายได้เข้าสู่ประเทศไทย หน่อไม้ฝรั่งมีผู้นิยมบริโภคค่อนข้างแพร่หลายทั่วโลกเพราะสามารถนำมาใช้ประกอบอาหารได้หลายแบบ

หน่อไม้ฝรั่งมีถิ่นกำเนิดดั้งเดิมอยู่บริเวณพื้นที่เขตติดต่อระหว่างทวีปเอเชียและทวีปยุโรป โดยชาวกรีกและชาวโรมันเป็นผู้บุกเบิกรู้จักนำเอาผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมาบริโภค เมื่อ 200 ปี ก่อนคริสตกาล

ในอดีตคนไทยเริ่มรู้จักบริโภคหน่อไม้ฝรั่งในช่วงสมัยสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยเริ่มมีการสั่งซื้อหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวบรรจุกระป๋องนำเข้ามาจากต่างประเทศ และในช่วงนั้นเกษตรกรไทยยังไม่รู้จักวิธีการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ต่อมาในปี พ.ศ. 2489 รัฐบาลไทยได้ทดลองนำเมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งจากประเทศออสเตรเลีย มาปลูกทดลองที่สถานีกีกรรม อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ (กรมส่งเสริมการเกษตร:2) และในปี พ.ศ. 2499 ได้มีการนำหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์แมรีวอชิงตัน (Mary Washington) จากสหรัฐอเมริกาเข้ามาในประเทศไทย โดยอาจารย์ของคณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เพื่อ

ใช้ในการศึกษาทดลอง จากนั้นได้มีการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่จังหวัดเชียงใหม่ เพชรบูรณ์ และชลบุรี เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยทำกันในฟาร์มที่ทันสมัยเพื่อนำผลผลิตไปขายให้ภัตตาคารใหญ่ ๆ หรือโรงแรม และส่งโรงงานแปรรูปอาหาร ซึ่งเทคนิคการปลูกรวมทั้งพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งไม่เป็นที่เปิดเผยต่อสาธารณชน

ในปี พ.ศ. 2515 ได้มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการค้าครั้งแรกที่โครงการในพระราชดำริหุบกระพง จังหวัดเพชรบุรี โครงการดังกล่าวเป็นโครงการสาธิตการส่งเสริม สหกรณ์ โดยความร่วมมือของรัฐบาลอิสราเอล (ชชรี:3) จนกระทั่งในปี 2529 การส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยเริ่มเป็นรูปธรรมชัดเจน เนื่องจากบริษัทธานียามา สยาม จำกัด ได้ร่วมมือกับกรมส่งเสริมการเกษตรในการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยบริษัทธานียามา สยาม จำกัด จะเป็นผู้รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในราคาประกัน (Contract Farming) โดยได้ทำการส่งเสริมในจังหวัดกาญจนบุรี ประจวบคีรีขันธ์ และราชบุรี แต่ต่อมาได้ขยายไปปลูกยังจังหวัดอื่น ๆ ดังแสดงในตารางที่ 5 (กรมส่งเสริมการเกษตร,2-7)

ตารางที่ 5 สถิติพื้นที่ปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่ง ปี 2543/44

ภาค/จังหวัด	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)
ตะวันออกเฉียงเหนือ	599.0	489.5
ร้อยเอ็ด	130.0	100.0
อุดรธานี	14.0	14.0
ขอนแก่น	30.0	25.0
มหาสารคาม	78.0	59.0
สกลนคร	47.0	41.5
กาฬสินธุ์	300.0	250.0
ตะวันตก	7,056.0	4,525.0
ราชบุรี	2,423.0	1,477.0
กาญจนบุรี	1,184.0	877.0
นครปฐม	1,700.0	908.0
สุพรรณบุรี	417.0	148.0
ประจวบคีรีขันธ์	1,332.0	1,115.0
รวมทั้งประเทศ	7,655.0	5,014.5

ที่มา : กรมส่งเสริมการเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดทำโครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจร

การส่งเสริมการเกษตรได้ร่วมกับภาคเอกชนในการจัดทำโครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจร กับบริษัทธานียามา สยาม จำกัด มาตั้งแต่ปี 2529 จนถึงปัจจุบันมีพื้นที่ส่งเสริมรวมทั้งสิ้น 4,085 ไร่ ในพื้นที่จังหวัด นครปฐม ราชบุรี และกาญจนบุรี มีเกษตรกรร่วมโครงการ จำนวน 1,800 ราย เพื่อส่งออกผลผลิตไปยังประเทศญี่ปุ่น และในปี 2543จัดทำโครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจรไปได้ห้าวัน ร่วมกับบริษัท หมิงเต๋อ จำกัด พื้นที่ส่งเสริมทั้งสิ้น 503 ไร่ ดำเนินการในจังหวัดสุพรรณบุรี รวม 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองสุพรรณ อำเภออู่ทอง อำเภอสองพี่น้อง และอำเภอหนองหญ้าไซ มีเกษตรกรร่วมโครงการ 342 ราย

วิธีดำเนินการ

1. กรมส่งเสริมการเกษตรได้ประชุมเกษตรกรผู้สนใจเพื่อชี้แจงรายละเอียดในการจัดทำโครงการผลิตหน่อไม้ฝรั่งครบวงจร เกษตรกรจะได้ทราบถึงผลตอบแทนในการผลิต และผู้รับซื้อที่เข้าร่วมโครงการ เมื่อเกษตรกรพิจารณายอมรับผลตอบแทนที่ได้ว่าคุ้มค่าจะตัดสินใจสมัครเข้าร่วมโครงการด้วยตัวเอง โดยมีการกำหนดพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้รับซื้อในโครงการ

2. เกษตรกรมีการรวมตัวเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง มีการจัดทำกิจกรรมภายในกลุ่มแบบมีส่วนร่วม มีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม มีการคัดเลือกประธานและคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินการของกลุ่มและมีการจัดทำทะเบียนกลุ่ม

3. กรมส่งเสริมการเกษตรจัดอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการในเรื่องตั้งแต่การจัดตั้งกลุ่มและการบริหารงานภายในกลุ่ม เทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง เทคโนโลยีการเก็บเกี่ยว การจัดจำหน่ายผลผลิต การขายผลผลิตให้กับผู้ซื้อ และการชำระเงินของผู้ซื้อตามข้อตกลงของสัญญา

4. กรมส่งเสริมการเกษตรร่วมกับภาคเอกชนที่เข้าร่วมโครงการพิจารณาเรื่องให้การสนับสนุนปัจจัยการผลิตหรือสินเชื่อสำหรับเกษตรกรที่เข้าร่วมดำเนินการในปีแรกที่เริ่มต้นโครงการ

5. มีการเซ็นสัญญาซื้อขายเพื่อเป็นหลักประกันให้กับเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และบริษัทเอกชน ซึ่งเป็นผู้รับซื้อ และสัญญามีผลผูกพันไม่น้อยกว่า 3 ปี แต่จะมีการประชุมเพื่อเจรจาในรายละเอียดของราคารับซื้อที่เป็นหลักประกันตามข้อตกลงของสัญญาเป็นรายทุก ๆ ปี

6. เมื่อมีปัญหาในระหว่างการค้าการระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิตที่เกิดขึ้นทั้งที่เป็นปัญหาเฉพาะหน้า ได้แก่ ด้านคุณภาพของผลผลิต ไม่ได้มาตรฐานตามข้อตกลง หรือไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีการไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงของสัญญา กรมส่งเสริมการเกษตรจะช่วยประสานงานในการจัดการประชุมเฉพาะกิจขึ้น เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวทันที

7. มีการกำหนดพื้นที่เป็นหมายในการดำเนินการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่แน่นอน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาการแย่งรับซื้อผลผลิตซ้อนกันในพื้นที่ดำเนินการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจร

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์หน่อไม้ฝรั่ง

หน่อไม้ฝรั่งมีองค์ประกอบที่สำคัญทางพฤกษศาสตร์ ดังนี้

1. ระบบรากของหน่อไม้ฝรั่ง

ระบบรากหน่อไม้ฝรั่งแบ่งเป็น 2 ชนิด คือ

1.1 รากสะสมอาหาร มีการเจริญเติบโตทางด้านยาวออกไปด้านข้าง จะเป็นที่สะสมอาหารสำรองในรูปของน้ำตาลซูโครส

1.2 รากฝอย หรือรากดูดกลืน เป็นพวงรากขนอ่อนที่ใช้ดูดน้ำและเกลือแร่ในดิน เจริญเติบโตออกมาจากส่วนของรากสะสมอาหาร

หน่อไม้ฝรั่งจัดอยู่ในตระกูล Lillisceae มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Asparagus officinalis* Linn var. *altiles* เป็นพืชผักที่สามารถปลูกครั้งเดียวสามารถทยอยเก็บผลผลิตต่อเนื่องได้ไม่ต่ำกว่า 3 - 5 ปี ในประเทศไทย

2. ลำต้นหน่อไม้ฝรั่ง แบ่งได้เป็น 2 ส่วนได้แก่

2.1 ลำต้นใต้ดิน หรือเหง้า มีขนาดเล็กค่อนข้างกลมเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-1.5 เซนติเมตร

2.2 ลำต้นเหนือดิน เจริญมาจากตาหน่อจากลำต้นใต้ดิน เมื่อเจริญขึ้นมาใหม่ยังอ่อนอยู่เรียกว่าหน่อ (เป็นส่วนที่ใช้เก็บเกี่ยวเพื่อจำหน่ายในเชิงการค้า)

3. ใบ มีลักษณะขนาดเล็กคล้ายเข็มเล็กละเอียด มีส่วนช่วยในการสังเคราะห์แสง

4. เหง้า เป็นส่วนที่เจริญเติบโตอยู่ระหว่างส่วนของระบบรากกับลำต้น ในเหง้าจะประกอบด้วยตาหน่อจำนวนมาก และมีกาบใบปิดอยู่เจริญเติบโตขยายตัวออกทางด้านข้าง ในแต่ละเหง้าจะมีหน่อเจริญเพียงหน่อเดียว แต่ในแต่ละต้นจะมีหลายเหง้า จึงสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้หลายหน่อต่อต้น

5. ดอกของหน่อไม้ฝรั่ง จะแยกเป็นดอกตัวผู้ และดอกตัวเมียอยู่แยกกัน ดอกหน่อไม้ฝรั่งมีขนาดเล็ก โดยดอกตัวผู้มีลักษณะดอกยาว มีเกสรสีเหลืองเข้ม ดอกตัวเมียมีสีดอกอ่อนกว่า มีแค่ส่วนของรังไข่ ต้นที่มีดอกตัวผู้จะให้หน่อที่มีขนาดเล็กกว่าต้นที่มีดอกตัวเมีย แต่ระยะเวลาการ

เก็บเกี่ยวของหน่อจะยาวกว่าต้นที่มีดอกตัวเมีย ปัจจุบันมีการปรับปรุงพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งให้ต้นตัวผู้มีดอกสมบูรณ์เพศ สามารถผสมตัวเองและผสมข้ามได้

6. ผล ลักษณะกลม มีขนาดเล็ก ผลเมื่อยังอ่อนอยู่มีสีเขียว เมื่อผลเริ่มแก่เปลี่ยนเป็นสีแดง มีเมล็ดค่อนข้างใหญ่ เปลือกหุ้มเมล็ดข้างนอกดำ และเมล็ดภายในมีลักษณะค่อนข้างกลม

พันธุ์หน่อไม้ฝรั่ง

ปัจจุบันพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูกเป็นการค้าทั่วโลกมากกว่า 30 พันธุ์ แต่พันธุ์ที่เกษตรกรไทยใช้ปลูกเป็นการค้าหลัก มีจำนวน 8 สายพันธุ์ ได้แก่

1. พันธุ์แมริวอชิงตัน เป็นพันธุ์ผสมเปิด (open pollination) พันธุ์แรกที่น่าเข้ามาปลูกในประเทศไทยให้ผลผลิตสูง ด้านทานโรคราสนิม สีของหน่อเป็นสีเขียว

2. พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 309 เป็นพันธุ์ผสมเปิดที่ให้ผลผลิตสูง ด้านทานโรคสูง สีของหน่อเป็นสีเขียว

3. พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 500 เป็นพันธุ์ผสมเปิดที่ให้ผลผลิตดี หน่อมีขนาดปานกลาง ส่วนปลายหน่อจะมีกาบใบหุ้มแน่น สีของหน่อเป็นสีเขียว

4. พันธุ์ ยูซี 157 เป็นพันธุ์ลูกผสมมีทั้งรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 (F₁ Hybrid และ F₂ Hybrid) ที่ให้ผลผลิตดีมาก หน่อมีขนาดใหญ่ ปลายหน่อและโคนหน่อยาวเรียวยาวเสมอกัน ส่วนปลายจะมีกาบใบหุ้มแน่น สีของหน่อเป็นสีเขียวเข้ม ในแหล่งปลูกที่มีสภาพอุณหภูมิกลางวันเย็น และมีประมาณฝนไม่ตกชุกมากเกินไป ปลูกเป็นเชิงการค้าที่ จังหวัดขอนแก่น กาฬสินธุ์ อุดรธานี และสุพรรณบุรี

5. พันธุ์บรีอคิมปรีฟ เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดีมาก หน่อมีขนาดใหญ่ โดยเฉพาะส่วนโคนหน่อจะใหญ่ แต่ส่วนปลายยอดหน่อจะเรียวยาวเล็กกว่า มีปลูกเชิงการค้าในจังหวัดต่าง ๆ ของภาคตะวันตก เช่น จังหวัดนครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี และสุพรรณบุรี

6. พันธุ์พอลโล เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดี ลักษณะของหน่อยาวเรียวยาวเสมอกันทั้งโคนหน่อและส่วนปลาย ค่อนข้างบานเร็วกว่าพันธุ์อื่น ถ้าปลูกในแหล่งที่มีปริมาณฝนตกชุกจะไม่ทนทานต่อโรค มีปลูกเป็นเชิงการค้ากระจายในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี และมหาสารคาม

7. พันธุ์บรีอคิมพีเรียล เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดี หน่อมีลักษณะของส่วนปลายหน่อและโคนหน่อกลมมนสวย ส่วนปลายหน่อจะมีกาบใบหุ้มแน่น มีปลูกเชิงการค้าในจังหวัดนครปฐม ราชบุรี และกาญจนบุรี

8. พันธุ์แอทลาส เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดี หน่อมีลักษณะยาวเรียวยาวเสมอกัน กาบใบหุ้มแน่น มีปลูกเชิงการค้าเพียงเล็กน้อยในประเทศไทย

สภาพที่เหมาะสมในการเจริญเติบโตของหน่อไม้ฝรั่ง

สภาพภูมิอากาศ

หน่อไม้ฝรั่งเจริญเติบโตได้ดีในสภาพอุณหภูมิที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 25-30 องศาเซลเซียส จากการที่หน่อไม้ฝรั่งเคยนำมาปลูกในประเทศไทยนานกว่า 10 ปีแล้ว จึงสามารถปรับตัวปลูกได้ในทุกภาคของประเทศไทย ในฤดูฝนหน่อไม้ฝรั่งมักจะอ่อนแอและมีโรคพืชเข้าทำลายได้ง่าย เกษตรกรต้องหมั่นเก็บลำต้นหน่อไม้ฝรั่งที่แก่และเป็นโรค ซึ่งแสดงอาการเปลี่ยนแปลงจากสีเขียวเป็นสีเหลืองทิ้ง

สภาพของดิน

หน่อไม้ฝรั่งชอบเจริญเติบโตได้ดีในสภาพดินร่วนปนทรายที่มีอินทรีย์วัตถุสูง มีการระบายน้ำที่ดีและควรมีหน้าดินลึก เพราะหน่อไม้ฝรั่งเจริญเติบโตและมีอายุอยู่ได้นานหลายปี รวมทั้งระบบรากสะสมอาหารของหน่อไม้ฝรั่งหยั่งลึกมาก และควรเลือกพื้นที่ปลูกที่มีระดับน้ำใต้ดินลึกจะดีกว่า แหล่งปลูกที่มีระดับน้ำใต้ดินตื้น

สภาพความเป็นกรดเป็นด่างของหน่อไม้ฝรั่งอยู่ระหว่าง 6-7 ถ้าสภาพดินเป็นกรดมากเกินไป ควรใส่ปูนขาวปรับสภาพ โดยเฉพาะปูนขาวชนิดปูนเปลือกหอยจะดีมาก

แสง

ต้องบำรุงให้หน่อไม้ฝรั่งมีกอไม่แน่นจนเกินไป ลำต้นของหน่อไม้ฝรั่งที่แก่และเปลี่ยนเป็นสีเหลืองควรถอนทิ้ง เพื่อให้ทรงต้นโปร่ง แสงสว่างจะได้ส่องผ่านถึงโคนต้นและหน่อใหม่ของหน่อไม้ฝรั่งจะได้มีโคนต้นสีเขียวตรงกับความต้องการของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียว

น้ำ

หน่อไม้ฝรั่งจะเจริญเติบโตและให้ผลผลิตของหน่อที่ดี จำเป็นต้องมีการให้น้ำกับต้นหน่อไม้ฝรั่งสม่ำเสมออย่างต่อเนื่อง และสภาพแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่งต้องมีการระบายน้ำที่ดีด้วย

สภาพความเค็มของพื้นที่

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ทนต่อระดับความเค็มได้สูงมากในต่างประเทศ ในประเทศไทยพื้นที่ปลูกหลายแห่งมีสภาพดินเค็ม สามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ผลดีเช่นกัน

สภาพหมอกปกคลุม

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักที่ทนทานต่อสภาพหมอกลงจัด โดยเฉพาะในแหล่งปลูกที่มีอากาศหนาวเย็น และมีหมอกลงจัด ก็ไม่พบว่าต้นหน่อไม้ฝรั่ง ได้รับความเสียหายอันเนื่องมาจากสาเหตุของหมอก

การดูแลและการจัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

วิธีการเพาะเมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่ง

หลังจากเตรียมเมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งเรียบร้อยแล้ว ควรเตรียมวัสดุเพาะกล้า อาจใช้เป็นดินปลูกสำเร็จรูป (มีเคี้ยวที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ) โดยรอกลงในถาดหลุม และรดน้ำให้ชื้น ใช้ไม้เล็ก ๆ ขนาดเท่าไม้จิ้มผลไม้ทำเป็นรูและหยอดเมล็ดลงไปหลุมละ 1 เมล็ด ใช้วัสดุปลูกกลบผิวหน้า และรดน้ำทุกวัน เมื่อกล้าหน่อไม้ฝรั่งมีอายุ 1 เดือน ควรย้ายปลูกลงในถุงพลาสติกดำที่บรรจุดินปลูกประกอบด้วย

ดินร่วน : ใบไม้ผุ : ขี้เถ้าแกลบ : ปุ๋ยอินทรีย์ อัตราส่วน 1 : 1 : 1 : 1

ถ้าหาวัสดุอื่น ๆ ไม่ได้ อาจใช้ดินร่วนผสมปุ๋ยอินทรีย์ อัตราส่วน 1 : 1 ก็ได้

กรณีที่ไม่สะดวกหาซื้อวัสดุ ดินปลูกสำเร็จ ก็อาจเตรียมเอง โดยใช้

ขุยมะพร้าวอ่อน : ขี้เถ้าแกลบ : ดินร่วน : อัตราส่วน 1 : 1 : 1

กล้าหน่อไม้ฝรั่งในถาดเพาะกล้าที่มีอายุครบ 30 วัน สามารถย้ายกล้าในถุงพลาสติกสีดำที่บรรจุดินผสมซึ่งมี

ดินร่วน : ปุ๋ยคอก : ใบไม้ผุ อัตราส่วน 1 : 1 : 1

ตำแหน่งที่วางถุกล้าหน่อไม้ฝรั่งควรวางไว้กลางแจ้ง ให้รับแสงสว่างที่เต็มที่ ต้นหน่อไม้ฝรั่งจะตั้งทรงต้นได้แข็งแรง และจะเจริญเติบโตได้ไว ควรเลี้ยงกล้าหน่อไม้ฝรั่งไว้ในถุงพลาสติกสีดำนาน 30 วันแล้วจึงขนย้ายไปปลูกลงแปลงได้

การเตรียมแปลงปลูก

เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชอายุยาว ปลูกครั้งเดียวสามารถทยอยเก็บเกี่ยวได้นาน 3 – 5 ปี ดังนั้นควรไถพรวนย่อยดินให้ดี

โดยทั่วไปของการปลูกหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทย เกษตรกรปฏิบัติโดยมีทั้งปลูกแบบยกร่องสวน แบบมีคูน้ำข้างแปลง มีปฏิบัติกันมากในพื้นที่จังหวัดราชบุรี แถบอำเภอดำเนินสะดวก และบางแพ ซึ่งวิธีนี้เกษตรกรยกร่องสวนขนาดกว้างบนแปลง 4 – 5 เมตร มีทางเดินของแปลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ในเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นับเป็นเอกสารที่เผยแพร่สู่สาธารณะ
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้างละ 0.5 เมตร ความยาวแปลง 50 เมตร – 100 เมตร และมีร่องน้ำด้านข้างกันแต่ละร่องแปลง ขนาดความกว้างร่องน้ำ 1.0 เมตร – 1.5 เมตร ในแปลงทำการไถดินให้ลึก 30 – 40 เซนติเมตร

ถ้าเป็นจังหวัดอื่น ๆ เช่น จังหวัดนครปฐม กาญจนบุรี ราชบุรี (ยกเว้นอำเภอดำเนินสะดวก) รวมทั้งจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ นครราชสีมา ขอนแก่น กาฬสินธุ์ ฯลฯ ใช้วิธีปลูกแบบไร่ ใช้รถแทรกเตอร์ซักร่องเป็นแถวปลูกคล้ายแถวปลูกอ้อย และอาศัยวิธีการให้น้ำผ่านข้างระหว่างแถวปลูกหน้าไม้ฝรั่ง โดยวิธีปล่อยให้น้ำไหลผ่านตามร่องน้ำข้างแถวปลูก หรือเกษตรกรใช้วิธีการให้น้ำแบบระบบสปริงเกอร์

การย้ายต้นกล้าหน่อไม้ฝรั่งลงปลูกในแปลง

หลังจากเตรียมแปลงเสร็จแล้วให้เลือกต้นกล้าหน่อไม้ฝรั่งที่เพาะไว้มีอายุ 2 – 3 เดือนลงมาปลูกในแปลง โดยต้นกล้าที่เลือกนี้ต้องมีความแข็งแรง สมบูรณ์ ควรเลือกต้นกล้าหน่อไม้ฝรั่งที่มีขนาดใกล้เคียงกันมาปลูกในแปลงเดียวกัน ซึ่งควรมีต้นใหญ่ มีรากมาก จะทำให้ได้ผลผลิตที่ดี และสม่ำเสมอ

เวลาที่เหมาะสมที่ควรย้ายกล้าลงปลูกในแปลงควรเป็นช่วงที่มีแดดอ่อน ๆ เช่น เวลาบ่าย โกลีเย็น ตั้งแต่เวลา 15.00 – 19.00 น.

การจัดระยะปลูกของต้นหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยควรปลูกแบบแถวเดี่ยว

ใช้ระยะปลูกระหว่างต้น x ระยะแถว = 0.50 x 1.50 เมตร จะให้ผลผลิตต่อพื้นที่สูงสุด

การเตรียมหลุมปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ใช้จอบขุดทำหลุมปลูกในแปลงที่เตรียมไว้ โดยขุดหลุมลึก 15 – 25 เซนติเมตร หลุมกว้าง 20 เซนติเมตร ร่องกันหลุมปลูกด้วยสารเคมีฟูราดาน หรือคูราแพร์ เพื่อป้องกันแมลงในดิน ใช้อัตรา 1 ช้อนชาต่อหลุม และปุ๋ยเคมีสูตร 15 – 15 – 15 หรือ 16-16 -16 อัตรา 1 ช้อนชาต่อหลุม

การให้น้ำ

ถึงแม้ว่าหน่อไม้ฝรั่งจะเป็นพืชทนแล้งได้ดีพอสมควร แต่พบว่าผลผลิตของหน่อไม้ฝรั่งในแหล่งที่ให้น้ำไม่สม่ำเสมอจะมีผลผลิตออกน้อยกว่าแปลงที่ให้น้ำสม่ำเสมอ

การให้น้ำหน่อไม้ฝรั่งในแปลงปลูกมีทั้งให้น้ำวันเว้นวัน หรือให้ทุกวัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพของชนิดดินในแปลงปลูก และสภาพอุณหภูมิในแต่ละฤดูกาลด้วย

ระบบการให้น้ำในแปลงหน่อไม้ฝรั่งมีทั้งใช้เรื่อรดน้ำวิ่งไปตามร่องน้ำ และติดเครื่องยนต์ร่อนน้ำในแปลง หรือใช้ระบบติดสปริงเกอร์พ่นน้ำเป็นละอองฝอยให้กับต้นหน่อไม้ฝรั่ง หรือใช้วิธีเปิดน้ำเข้าทางท่อให้ไหลอาบเข้ามาในร่องระบายน้ำข้างแถวปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ในงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หลักการให้น้ำที่สำคัญ ๆ ควรให้ผิวหน้าดินชื้น แต่อย่าปล่อยให้สภาพดินแฉะและ อิ่มน้ำ มากจนเกินไป

การกำจัดวัชพืช

ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเชิงการค้า และเป็นพื้นที่จำนวนหลายไร่ หรือมีแรงงานจำกัด ในช่วงเริ่มต้นการปลูกหน่อไม้ฝรั่งใหม่ ๆ ควรจะต้องควบคุมวัชพืชให้ได้ มีการเลือกใช้สารควบคุมวัชพืชประเภทยากุมหญ้า เพื่อป้องกันไม่ให้เมล็ดหญ้างอกขึ้นมาก แต่บางทีก็ใช้แรงงานเข้าเก็บหญ้าแทน

การใส่ปุ๋ย

เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งจะให้มีความสูงที่ต่ำ หน่อสวยยาวตรงไม่คดงอ ตรงตามความต้องการของตลาด สภาพดินในแปลงปลูกต้องร่วนซุยและอุดมสมบูรณ์ด้วยธาตุอาหารในดิน ดังนั้น ปุ๋ยที่เกษตรกรต้องคอยใส่ในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่งอย่างสม่ำเสมอ ควรเป็นทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี

ปุ๋ยอินทรีย์ ซึ่งได้แก่ ปุ๋ยขี้ไก่เกลบ หรือปุ๋ยขี้เป็ด หรือขี้หมู หรือปุ๋ยอินทรีย์หมักจากเศษพืช แต่เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชอายุยาว เมื่อปลูกและเก็บผลผลิตไปทุก ๆ 2 เดือน สภาพดินในแปลงปลูกจะยุบตัวลงทำให้รากหน่อไม้ฝรั่งต้นจะไม่มีประสิทธิภาพในการหาอาหารทำให้ออกาสลำต้นล้มได้ง่าย เกษตรกรจำเป็นต้องหาปุ๋ยอินทรีย์มาใส่กลับโคนต้นให้สูงในระดับที่ช่วยให้ทรงต้นแข็งแรง

ปุ๋ยเคมี ซึ่งในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวเชิงการค้าในประเทศไทย ปัจจุบันยังคงมีความจำเป็นต้องใช้ปุ๋ยเคมี

การทำราวเชือก เพื่อช่วยลำทรงต้นไม่ให้หักล้ม

วิธีการทำโดยทำการปักเสาที่ตำแหน่งหัวท้ายแปลงตรงกับแถวที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และทำการชิงเชือกในล่อนเป็นระยะ จำนวน 1 – 2 แถว เมื่อเวลาที่หน่อไม้ฝรั่งเจริญเติบโตขึ้นมาเองและคลีใบออกมาแล้ว สามารถยึดหลักจากราวของเส้นเชือกช่วยพยุงทรงต้นไม่ให้หักล้มได้ดี

การตัดแต่งต้นและการพักต้นหน่อไม้ฝรั่ง

เมื่อเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งไปแล้วนาน 2 เดือน ต้นหน่อไม้ฝรั่งเริ่มโทรม ผลผลิตจะเริ่มลดลง และหน่อไม้ฝรั่งจะเริ่มมีขนาดหน่อเล็กลงไปเรื่อย ๆ จำเป็นต้องตัดแต่งต้น และพักต้นไว้ โดยการถอน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษานี้เท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นไปใช้ประโยชน์อื่นใด
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แยกต้นที่เหลืองและโทรมเป็นโรคหรือถูกแมลงรบกวนทิ้ง คัดเลือกต้นที่แข็งแรงต่อกอไว้ 4 – 5 ต้น เลี้ยงไว้เป็นต้นแม่ การปักต้นนี้เกษตรกรต้องงดการเก็บเกี่ยวผลผลิตด้วย ระยะเวลาการปักต้นแต่ละครั้ง อยู่ระหว่าง 20 – 30 วัน

การพูนดินกลบโคนต้น

เป็นวิธีการที่จำเป็นในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเดียว เพราะสภาพดินที่ยุบตัวลงจากการเข้าไปทำงานของเกษตรกรในแปลงระหว่างการถอนเก็บเกี่ยวผลผลิต การพูนดินโคนต้นหน่อไม้ฝรั่งควรทำควบคู่ไปกับการใส่ปุ๋ยทุกครั้ง

การป้องกันกำจัดโรค – แมลง

การป้องกันกำจัดโรค-แมลงที่ระบาดในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เกษตรกรควรปฏิบัติ คือเมื่อเวลาเข้าทำงานในแปลงควรหมั่นตรวจดูแปลงพืชทุกวัน ถ้าพบโรค-แมลงไม่มากนัก ควรกำจัดด้วยวิธีง่าย ๆ เช่น การถอนต้นที่มีโรค-แมลงไปเผาไฟ แต่ในกรณีที่พบโรค-แมลงระบาดเป็นจำนวนมาก ต้องใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูที่ออกฤทธิ์และมีผลตกค้างที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคน้อยที่สุด

การเก็บเกี่ยวผลผลิตของหน่อไม้ฝรั่ง

การเก็บผลผลิตเป็นหน่อไม้ฝรั่งหน่อเดียว

เป็นการเก็บผลผลิตเพื่อส่งจำหน่ายให้กับตลาดผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ โดยหน่อไม้ฝรั่งส่วนของหน่อจะโตเร็วมาก เกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์บร็อคคิมพีเรียลมักจะนิยมสวมหมวกซึ่งใช้กระดาษพลาสติกใสทำเป็นรูปกรวย ครอบเป็นหมวกบนส่วนปลายบนสุดของหน่อไม้ฝรั่งเมื่อหน่อไม้ฝรั่ง เริ่มมีขนาดความยาวของหน่อตั้งแต่ 5 – 10 เซนติเมตร โผล่พื้นดินขึ้นมาเพื่อบังคับไม่ให้ปลายหน่อบานเร็วเกินไป เกษตรกรเมื่อเริ่มเห็นหน่อไม้ฝรั่งที่แทงขึ้นมา โผล่พื้นดิน ใช้ระยะเวลาไม่เกิน 2 – 3 วันสามารถทยอยเก็บเกี่ยวได้ โดยถ้าเป็นหน่อที่ได้มาตรฐานที่มีราคาดีควรมีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 0.8 เซนติเมตร หรือมากกว่า 1 เซนติเมตร และมีขนาดความยาวของหน่อส่วนที่เป็นสีเขียว 19 – 25 เซนติเมตรขึ้นไป

วิธีการเก็บเกี่ยวทำได้ 2 แบบ

วิธีแรก ใช้มือจับที่โคนต้นแล้วดึงขึ้นในแนวตรงหากดึงไม่ตรงจะทำให้หน่อหัก ในระหว่างการเก็บเกี่ยวระวังอย่าให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งกระทบกระเทือน เพราะจะทำให้หน่อไม้ฝรั่งเกิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน่อใหม่ น้อยลง แต่ลำดินแข็งหรือหน่อมีขนาดใหญ่หรืออ้วน ควรขุดดินก่อนแล้วจึงถอนหน่อขึ้นมา

วิธีที่สอง ใช้มีสอกลงไปตัดโคนหน่อไม้ฝรั่งในดินแต่เกษตรกรควรต้องมีความชำนาญด้วยวิธีนี้มีข้อดีตรงที่จะช่วยให้เกษตรกรเก็บหน่อไม้ฝรั่งได้เร็ว หน่อไม่ชำ แต่ควรระมัดระวังความสะอาดของมีดระหว่างที่ใช้ตัดหน่อไม้ฝรั่งด้วย

การเก็บผลผลิตเป็นหน่อไม้ฝรั่งหน่อสีขาว

เป็นการเก็บเกี่ยวผลผลิตให้กับโรงงานบรรจุกระป๋อง ซึ่งในปัจจุบันเกษตรกรในประเทศไทยหยุดการผลิตในส่วนนี้ไปแล้วเพราะตลาดไม่สามารถแข่งขันกับต่างประเทศ โดยเฉพาะผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งสีขาวที่มาจากประเทศกลุ่มยุโรปตะวันออก และแอฟริกา เพราะราคาวัตถุดิบถูกกว่าจากประเทศไทย เทคนิคที่สำคัญของการเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งสีขาวคือ ต้องป้องกันไม่ให้หน่อถูกแสงแดดจึงจะทำให้หน่อที่ได้มีสีขาวทั้งหน่อ

การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว

หลังจากเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งแล้วต้องนำหน่อไม้ฝรั่งวางไว้ในที่ร่ม ไม่ตากแดด และมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก ทำความสะอาด โคนหน่อด้วยน้ำสะอาดอย่าให้ส่วนปลายของหน่อไม้ฝรั่งถูกน้ำเปื้อนเพราะถ้าเก็บรักษาไว้ต่อไปจะเป็นบริเวณที่ถูกจุลินทรีย์เข้าทำลายได้ง่าย ซึ่งมักเกิดเชื้อราขึ้นและเน่าในภายหลัง นำเอาผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่เก็บเกี่ยวได้มาเรียงให้ปลายหน่อเสมอกันและตัดส่วนโคนหน่อที่ยาวไม่เท่ากันให้ยาวเสมอกันด้วยมีดคม ๆ โดยมีความยาวของหน่อ 25 เซนติเมตร แล้วจึงนำมาคัดขนาดของหน่อตามมาตรฐานที่ทำการรับซื้อแยกเป็นเกรดเอตุ้ม เกรดเอปาน เกรดบีปาน เกรดซี และเกรดแซท เกษตรกรจะใช้กระดาษหนังสือพิมพ์ห่อที่ละมัดและรัดด้วยหนังยางวง หรือบางรายใช้แผ่นฟองน้ำบาง ๆ ห่อผลผลิตที่ละมัดแทนการใช้หนังสือพิมพ์ เรียงผลผลิตของตนลงในตะกร้าพลาสติก และขนส่งมาโดยรถมอเตอร์ไซด์จากสวนของตนเองมายังจุดรวบรวมผลผลิตในพื้นที่ส่วนใหญ่เกษตรกรที่ผลิตส่งให้กับผู้รับซื้อที่เป็นผู้ส่งออกจะรีบเก็บเกี่ยวผลผลิตคัดแต่ง คัดเกรด และรีบนำส่งผลิตผลไปยังจุดรวบรวมในพื้นที่ภายในช่วงเวลา 10.00 – 12.00 นาฬิกา ซึ่งบริษัทผู้รับซื้อจะจ้างตัวแทนจากแรงงานของครอบครัวเกษตรกรบางรายทำหน้าที่เป็นพนักงานคัดเกรดมาทำการคัดขนาดและตรวจสอบคุณภาพผลผลิตและออกหลักฐานใบเสร็จที่แสดงการรับสินค้าจากเกษตรกรแต่ละราย ซึ่งหลักฐานนี้ใช้ประโยชน์ในการชำระเงินกันระหว่างบริษัทผู้ซื้อกับเกษตรกรผู้ขายในภายหลัง ส่วนใหญ่ผลผลิตจะถูกคัดให้เสร็จสิ้นภายในช่วงเวลา 13.00 – 15.00 นาฬิกา โดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริษัทรับซื้อหรือคนกลางในพื้นที่ที่จะส่งรถห้องเย็นหรือรถบรรทุกสี่ล้อเข้ามาขนถ่ายสินค้าเพื่อส่งต่อไปยังห้องเย็นหรือตลาดต่อไป

การกำหนดชั้นคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่ง

ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่พ่อค้ารับซื้อจากเกษตรกรในประเทศไทย ได้มีการแบ่งชั้นคุณภาพออกเป็น 2 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่หนึ่ง คือหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานส่งออก ซึ่งทางบริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้รับซื้อเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ

ส่วนที่สอง เป็นหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานส่งออก พ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่นจะเป็นผู้รับซื้อเพื่อจำหน่ายในตลาดภายในประเทศ

หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพมาตรฐานส่งออก มีคุณภาพดังนี้

1. หน่อตรง ไม่คดงอ หรือแคะแกระ็น
2. ปลายหน่อต้องแน่น ไม่บาน (ไม่มีข้อใบโผล่พ้นกาบหุ้มใบ) โดยเฉพาะเกรดเอตุม (AL) เกรดบีตุม (BL)
3. ความยาวของหน่อ 25 เซนติเมตร โดยมีส่วนเขียวไม่น้อยกว่า 19 – 25 เซนติเมตร (ขึ้นอยู่กับความเข้มงวดของการรับซื้อผลผลิตของแต่ละบริษัท ซึ่งถ้าหน่อมีความเขียวไม่น้อยกว่า 25 เซนติเมตร จะได้ราคาซื้อที่ตีมาก แต่ต้องคำนึงถึงขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของหน่อไม้ฝรั่งต้องเข้าเกณฑ์มาตรฐานด้วย)
4. ขนาดของหน่อไม้ฝรั่งมีความสม่ำเสมอ โดย
 - เกรดเอ (A) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางโคนหน่อไม้ฝรั่ง ส่วนที่เป็นสีเขียวตั้งแต่ 1 เซนติเมตรขึ้นไป (โดยวัดจากปลายยอดของหน่อไม้ฝรั่งลงมา 15 เซนติเมตร บางบริษัทใช้วัดขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางเฉลี่ยตรงกึ่งกลางความยาวของหน่อไม้ฝรั่ง) และมีน้ำหนักของหน่อ 14 กรัม ขึ้นไป แบ่งเป็น
 - เกรดเอตุม (AL) คือ หน่อไม้ฝรั่งเกรดเอ ดอกตุม (ปลายยอดยังตุมไม่บาน)
 - เกรดเอ (A) คือ หน่อไม้ฝรั่งเกรดเอ ดอกบาน (ปลายยอดเริ่มบาน)
 - เกรดบี (B) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางโคนหน่อไม้ฝรั่งส่วนที่เป็นสีเขียวตั้งแต่ 0.8 – 1 เซนติเมตร และมีน้ำหนักของหน่อตั้งแต่ 8 กรัม ขึ้นไป แบ่งเป็น
 - เกรดบีตุม (BL) คือ หน่อไม้ฝรั่งเกรดบี ดอกตุม (ปลายยอดยังตุมไม่บาน)
 - เกรดบี (B) คือ หน่อไม้ฝรั่งเกรดบี ดอกบาน (ปลายยอดเริ่มบาน)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกรดซี (C) มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางโคนหน่อไม้ฝรั่งส่วนที่เป็นสีเขียวตั้งแต่ 0.6 – ไม่เกิน 0.8 เซนติเมตร และมีน้ำหนักของหน่อตั้งแต่ 8 กรัม ลงมา

ในอดีตการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง บริษัทส่งออกจะรับซื้อเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งชั้นคุณภาพเกรดเอตุม (AL) เกรดเอ (A) และเกรดบีตุม (BL) เท่านั้น แต่ปัจจุบันบริษัทผู้ส่งออกจะรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งขยายคุณภาพตั้งแต่เกรดเอตุม (AL) เกรดเอ (A) เกรดบีตุม (BL) เกรดบี (B) และเกรดซีตุม (CL) ด้วย เพราะเกรดซีตุม (CL) ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.5 – 0.7 เซนติเมตร สามารถนำไปตัดให้มีขนาดความยาวเหลือเพียง 10 – 15 เซนติเมตร บรรจุในบรรจุภัณฑ์ลักษณะพร้อมปรุงอาหารได้ทันที บางครั้งจะเรียกว่าเกรดเอส (S) นิยมนำไปใช้รับประทานร่วมกับอาหารประเภทแซนด์วิชและอาหารว่างในต่างประเทศได้

5. หน่อไม้ฝรั่งต้องสะอาด ปราศจากโรคและแมลง

บททวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

สุวรรณ ประณีตวตกุล (2540:52) ได้ศึกษาเรื่องรูปแบบการทำสัญญาฟาร์มแบบมีข้อตกลงของสินค้าเกษตร : กรณีศึกษาสับปะรด พบว่าการทำฟาร์มแบบมีข้อตกลงจะประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวขึ้นอยู่กับปัจจัยดังนี้

1.ผลกระทบของข้อตกลงต่อผลกำไร คือเมื่อทั้งเกษตรกรและบริษัทได้รับผลกำไรที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว จะทำให้การทำฟาร์มแบบมีข้อตกลงประสบความสำเร็จ

2.ผลกระทบของการรักษาวินัยในข้อตกลงคือถ้าฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งละเมิดข้อตกลงจะทำให้การทำฟาร์มแบบมีข้อตกลงล้มเหลว

ชัชรี นฤทุม (2543:1) ได้ศึกษาเรื่องการถ่ายทอดเทคโนโลยี: กรณีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของกลุ่มเกษตรกรในจังหวัดนครปฐม พบว่าการถ่ายทอดเทคโนโลยีและแพร่กระจายเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกขึ้นอยู่กับ

1.ความชัดเจนของเทคโนโลยีที่ผ่านขั้นตอนการวิจัยและการทดสอบในแปลงของเกษตรกร เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในเทคโนโลยีให้แก่เกษตรกร โดยถ้าเทคโนโลยีนั้นดีถึงแม้ไม่มีการส่งเสริมแต่เกษตรกรก็จะเสาะหาและยอมรับเทคโนโลยีนั้นได้

2.สภาพด้านกายภาพ และชีวภาพของฟาร์มที่เหมาะสมในการรองรับเทคโนโลยี ซึ่งเทคโนโลยีที่นำมาถ่ายทอดไม่เหมาะสมกับพื้นที่

3.ความสัมพันธ์ฉันท์เครือญาติและเพื่อนบ้านระหว่างเกษตรกรด้วยกันเอง ถ้าเกษตรกรเป็นเครือญาติหรือคุ้นเคยกันจะทำให้การถ่ายทอดเทคโนโลยีให้แก่กันได้ง่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พิมพ์พิศ ทีฆะเนตร (2539:1) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยบางประการที่มีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรอำเภอท่ามะกา จังหวัดกาญจนบุรี พบว่า

1.ปัจจัยด้านอายุ รายได้ จำนวนแรงงานในครอบครัว การเปิดรับข่าวสารจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน และครู/อาจารย์ มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น .05

2.การเปิดรับข่าวสารจากกำนัน ผู้ใหญ่บ้าน และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร มีความสัมพันธ์กับการยอมรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น .01

3.ขนาดของพื้นที่เพาะปลูกมีความสัมพันธ์กับการยอมรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น .01

ส่วนปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ระดับการศึกษา การเปิดรับข่าวสารจากญาติ เพื่อนบ้าน หนังสือพิมพ์ เอกสารเผยแพร่ วิทยู และโทรทัศน์ ของเกษตรกร ไม่มีความสัมพันธ์กับการยอมรับเทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร

บทที่ 3

ผลการศึกษา

ประชากรและขนาดตัวอย่าง

การศึกษาถึงแหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง รวมถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจ ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร ที่ปลูกแบบมีข้อตกลง ในเขตจังหวัดราชบุรี มีจำนวนทั้งสิ้น 1,448 ราย (ตารางที่ 6) ซึ่งเป็นแหล่งเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ที่สำคัญของประเทศไทย เพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับ แหล่งที่มาของข้อมูลและช่องทาง ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง รวมถึงปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับ การตัดสินใจของเกษตรกรที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งแบบมีข้อตกลง ด้วยการใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง โดยแบ่งประชากรเป็น เกษตรกรที่สำคัญกับ บริษัท A จำนวน 759 ราย บริษัท B จำนวน 361 ราย บริษัท C จำนวน 328 ราย โดยเก็บจากเกษตรกรในเขตอำเภอโพธาราม และดำเนินสะดวก

ตารางที่ 6 สรุปพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของจังหวัดราชบุรี ปี 2543/2544

อำเภอ	ตำบล	จำนวนเกษตรกร (ราย)	พื้นที่ปลูก (ไร่)
โพธาราม	ท่าชุมพล	151	554
	บ้านสิงห์	42	165
	ชำระ	22	45
ดำเนินสะดวก	แพงพวย	208	994
	บ้านไร่	82	508
	ท่าไม้	108	411
	คอนกรวย	107	500
	สี่หมื่น	59	312
บ้านโป่ง	กรับใหญ่	125	237
	ท่าผา	120	212
	หนองอ้อ	21	52
กิ่งอำเภอบ้านคา	หนองพันจันทร์	38	45
เมืองราชบุรี	บางป่า	12	27
	สามเรือน	34	120
สวนผึ้ง	ตะนาวศรี	7	30
จอมบึง	ด่านทับตะโก	312	700
รวม		1,448	4,912

เอกสารที่ 1 : ฝ่ายส่งเสริมและพัฒนาการผลิต สำนักงานเกษตรจังหวัดราชบุรี อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปทดสอบกับ เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในเขตตำบลหนองสูงเหนือม จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมใกล้เคียงกับกลุ่มประชากรที่จะศึกษา จำนวน 20 ชุด ได้นำแบบสอบถามนั้นมาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสม พร้อมทั้งนำมาคำนวณหาขนาดตัวอย่างโดยใช้สูตรของคอกเคน ดังนี้

$$n_0 = (Z_{\alpha/2} / d)^2 * p(1-p)$$

$$n = n_0 / (1 + n_0/N)$$

โดย P คือสัดส่วนของเกษตรกรที่มีความพอใจกับผลตอบแทน การช่วยเหลือ และการให้ความรู้ใหม่ จากบริษัทที่เลือกทำสัญญา

ในการสุ่มตัวอย่างคาดว่าจะมีเกษตรกรที่มีความพอใจกับผลตอบแทน การช่วยเหลือ และการให้ความรู้ใหม่ จากบริษัทที่เลือกทำสัญญา ประมาณร้อยละ 85 เมื่อต้องการให้เชื่อมั่นอย่างน้อย ร้อยละ 95 ว่าผลการศึกษาจะคลาดเคลื่อนไม่เกินร้อยละ 5

จะสามารถคำนวณขนาดตัวอย่าง ได้จากสูตรของคอกเคน โดยใช้ความเชื่อมั่นร้อยละ 95 และสัดส่วนของเกษตรกรที่มีความพอใจกับผลตอบแทน การช่วยเหลือ และการให้ความรู้ใหม่ จากบริษัทที่เลือกทำสัญญา คลาดเคลื่อนจากค่าจริงไม่เกินร้อยละ 5 ดังนี้

$$\begin{aligned} n_0 &= (Z_{\alpha/2} / d)^2 * p(1-p) \\ &= (1.96 / 0.05)^2 * (0.85)(0.15) \\ &= 195.92 \\ n &= n_0 / (1 + n_0/N) \\ &= 195.92 / 1.135 \\ &= 172.62 \\ &\approx 173 \text{ ชุด} \end{aligned}$$

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้คือ

1.แบบสอบถามที่มีคำถามแบบปลายเปิดและแบบปลายปิด แบ่งเป็น 2 ตอนดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมบางประการของเกษตรกร

ตอนที่ 2 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ปลูก

แบบมีข้อตกลงกับบริษัท

2. แบบสัมภาษณ์ หัวหน้ากลุ่มและผู้บริหารภายในกลุ่ม เป็นคำถามแบบปลายเปิด เกี่ยวกับช่อง

ทางการรับข่าวสารด้านการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 แหล่งที่มาของการถ่ายทอดความรู้ รวมทั้ง 3 บริษัท

1. ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ (ตารางที่ 7)

ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก ประธานกลุ่ม และเจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ มาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 7 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ รวมทั้ง 3 บริษัท

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	69.2
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	34.2
3	ประธานกลุ่ม	32.5

2. ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช (ตารางที่ 8)

ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืชมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 8 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช รวมทั้ง 3 บริษัท

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	72.5
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	45.0
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	40.8

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย (ตารางที่ 9)

ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก ประธานกลุ่ม

การที่ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสนิทสนมกัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 9 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย รวมทั้ง 3 บริษัท

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	71.7
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	38.3
3	ประธานกลุ่ม	29.2

4. ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว (ตารางที่ 10)

ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสนิทสนมกัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 10 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว รวมทั้ง 3 บริษัท

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	71.7
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	34.2
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	29.2

5. ความรู้เกี่ยวกับการขาย (ตารางที่ 11)

ความรู้เกี่ยวกับการขาย อันดับ 1 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และอันดับ 3 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับการขายมาจาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากบริษัทผู้ทำสัญญาจะเป็นผู้รับซื้อ และเป็นผู้แจ้งให้กลุ่มเกษตรกรรับทราบเรื่องราคา

ตารางที่ 11 ความรู้เกี่ยวกับการขาย รวมทั้ง 3 บริษัท

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	61.7
2	ประชาชนกลุ่ม	35.8
3	ญาติ/เพื่อนบ้าน	29.2

แหล่งที่มาของการถ่ายทอดความรู้ แยกบริษัท

1. บริษัท A

1.1 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ (ตารางที่ 12)

ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชน และ อันดับ 3 ได้จาก ประชาชนกลุ่ม

การที่ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์มาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยงานราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 12 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท A

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	57.1
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	52.4
3	ประชาชนกลุ่ม	44.4

1.2 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช (ตารางที่ 13)

ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน และอันดับ 3 ได้จาก ประชาชนกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืชมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะ ไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 13 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท A

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	65.1
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	52.4
3	ประธานกลุ่ม	47.6
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	47.6

1.3 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย (ตารางที่ 14)

ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยอันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และ อันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 14 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท A

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	61.9
2	ประธานกลุ่ม	39.7
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	38.1

1.4 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว (ตารางที่ 15)

ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก ประธานกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอคำแนะนำที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 15 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท A

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	66.7
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	39.7
3	ประธานกลุ่ม	36.5
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	36.5

1.5 ความรู้เกี่ยวกับการขาย (ตารางที่ 16)

ความรู้เกี่ยวกับการขาย อันดับ 1 ได้จาก และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และอันดับ 3 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน

การที่ความรู้เกี่ยวกับการขายมาจาก เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชน เนื่องจากบริษัทผู้ทำสัญญาจะเป็นผู้รับซื้อและกำหนดราคา เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชนซึ่งมีความใกล้ชิดกับเกษตรกรจึงเป็นผู้แจ้งข่าวสารเรื่องราคาการซื้อขาย

ตารางที่ 16 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท A

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	44.4
2	ประธานกลุ่ม	44.4
3	ญาติ/เพื่อนบ้าน	37.0

2. บริษัท B

2.1 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ (ตารางที่ 17)

ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และ อันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์มาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสนิทสนมกัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอซื้อต้นที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 17 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท B

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	90.0
2	ประธานกลุ่ม	23.3
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	23.3
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	10.0

2.2 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช (ตารางที่ 18)

ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาลและอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน การที่ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืชมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสนิทสนมกัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอซื้อต้นที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 18 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท B

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	83.3
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	36.7
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	30.0

2.3 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย (ตารางที่ 19)

ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยอันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาลและ อันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน และร้านขายอุปกรณ์การเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 19 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท B

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	90.0
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	33.3
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	20.0
3	ร้านขายอุปกรณ์การเกษตร	20.0

2.4 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว (ตารางที่ 20)

ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 20 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท B

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	86.7
2	ประธานกลุ่ม	20.0
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	20.0
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	16.7

2.5 ความรู้เกี่ยวกับการขาย (ตารางที่ 21)

ความรู้เกี่ยวกับการขาย อันดับ 1 ได้จาก และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน อันดับ 2 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน และอันดับ 3 ได้จาก ประธานกลุ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับการการขายมาจาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน เนื่องจากบริษัทผู้ทำสัญญาจะเป็นผู้รับซื้อและกำหนดราคา เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชนซึ่งมีความใกล้ชิดกับเกษตรกรจึงเป็นผู้แจ้งข่าวสารเรื่องราคาการซื้อขาย

ตารางที่ 21 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท B

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	73.3
2	ญาติ/เพื่อนบ้าน	30.0
3	ประชาชนกลุ่ม	16.7

3. บริษัท C

3.1 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ (ตารางที่ 22)

ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และ อันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์มาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 22 ความรู้เกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์ ของบริษัท C

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	74.1
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	33.3
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	18.5

3.2 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช (ตารางที่ 23)

ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การที่ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืชมมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 23 ความรู้เกี่ยวกับการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช ของบริษัท C

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	77.8
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	48.1
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	25.9

3.3 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย (ตารางที่ 24)

ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยอันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และ อันดับ 3 ได้จาก ประธานกลุ่ม

การที่ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

ตารางที่ 24 ความรู้เกี่ยวกับการใช้ปุ๋ย ของบริษัท C

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	74.1
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	48.1
3	ประธานกลุ่ม	18.5

3.4 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว (ตารางที่ 25)

ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน อันดับ 2 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล และอันดับ 3 ได้จาก เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน

การที่ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีสัมพันธ์กัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา

เอกรายการด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 25 ความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว ของบริษัท C

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	66.7
2	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	44.4
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	18.5

3.5 ความรู้เกี่ยวกับการขาย (ตารางที่ 26)

ความรู้เกี่ยวกับการขาย อันดับ 1 ได้จาก ญาติ/เพื่อนบ้าน และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน อันดับ 2 ได้จาก ประธานกลุ่ม และอันดับ 3 ได้จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล

การที่ความรู้เกี่ยวกับการการขายมาจาก ญาติ/เพื่อนบ้าน เป็นอันดับ 1 เนื่องจากเป็นสังคมชนบทซึ่งคนในชุมชนมักจะมีความสนิทสนมกัน จึงมีการพูดคุย แลกเปลี่ยนความรู้ มากกว่าที่จะไปขอขั้นตอนที่เป็นระบบจากหน่วยราชการหรือบริษัทที่ทำสัญญา และจากเจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชน เนื่องจากบริษัทผู้ทำสัญญาจะเป็นผู้รับซื้อและกำหนดราคา เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชนซึ่งมีความใกล้ชิดกับเกษตรกรจึงเป็นผู้แจ้งข่าวสารเรื่องราคาการซื้อขาย

ตารางที่ 26 ความรู้เกี่ยวกับการขาย ของบริษัท C

อันดับ	แหล่งที่มา	%
1	ญาติ/เพื่อนบ้าน	44.4
1	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมจากบริษัทเอกชน	44.4
2	ประธานกลุ่ม	37.0
3	เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐบาล	11.1

ส่วนที่ 2 ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

จากการศึกษาปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ปลูกแบบมีข้อตกลงซื้อขายกับบริษัท ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยดังนี้

1. บริษัทมีความมั่นคง
2. สามารถขายผลผลิตในราคาที่เหมาะสม
3. บริษัทให้เงินทุนในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. บริษัทรับซื้อผลผลิตที่อยู่ในเกรดทั้งหมด
5. ที่ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น
6. ได้รับเงินจากการขายเร็วกว่าบริษัทอื่น
7. ได้รับเงินจากการขายสม่ำเสมอ
8. ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด
9. เนื่องจากเพื่อนบ้านในระแวกเดียวกันทำสัญญากับบริษัทนี้
10. ไม่ต้องการเปลี่ยนวิธีการ หรือ พฤติกรรมในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่ง
11. บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกัน
12. บริษัทให้ความช่วยเหลือด้าน พันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร
13. บริษัทมีการอบรมและนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ
14. มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ
15. บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี
16. บริษัทมีความยืดหยุ่น ประนีประนอม ในการคัดเกรด
17. บริษัทให้เกียรติและมีความเป็นกันเองกับเกษตรกร
18. บริษัทมีบทลงโทษที่รุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม
19. บริษัทมีการกำหนดจำนวนผลผลิต หรือ โควตาการผลิตที่แน่นอน
20. บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม

พบว่าปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทของเกษตรกร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 ได้แก่ บริษัทมีความมั่นคง, สามารถขายผลผลิตในราคาที่แน่นอน, ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น, ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด, บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกัน, บริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร, บริษัทมีการอบรมและนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ, มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ, บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี, บริษัทมีบทลงโทษที่รุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม และ บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม โดยมีรายละเอียดแต่ละปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยเรื่องบริษัทมีความมั่นคง

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าความมั่นคงของบริษัท A เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทที่มีจำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 97.6 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และ เกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าความมั่นคงของบริษัท B เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมีจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 76.3 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 23.7 และ เกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าความมั่นคงของบริษัท C เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 70.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องความมั่นคงของบริษัทไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องความมั่นคงของบริษัทมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 19.354 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องความมั่นคงของบริษัทมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

2. ปัจจัยเรื่องสามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่แน่นอน

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่สามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่แน่นอนให้กับบริษัท A เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมีจำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 90.2 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 9.8 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่สามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่แน่นอนให้กับบริษัท B เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 44.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 55.9 คน และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 28 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่สามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่แน่นอนให้กับบริษัท C เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 57.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 42.9

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องสามารถขายผลผลิตได้ในแน่นอนไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

H_1 : ปัจจัยเรื่องสามารถขายผลผลิตได้แน่นอนมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 36.048 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องสามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่แน่นอนมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

3. ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 81 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัท A ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 74.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 25.9 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัท B ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัท C ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่นเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 43.3 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 56.7

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่นไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่นมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 19.658 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่นมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

4. ปัจจัยเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามราคาตลาดเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 72.0 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามราคาตลาดเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 52.5 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามราคาตลาดเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 70.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาดไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาดมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 16.916 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามราคาตลาดมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

5. ปัจจัยเรื่องบริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 81 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 82.7 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 17.3 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 58 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค เป็นปัจจัยที่ทำให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเชิงวิชาการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่ไปยังกระดานข่าวหรือสื่ออื่นใดโดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 17.2 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 48 คน คิดเป็นร้อยละ 82.8 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 76.7

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค ไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรคมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 68.105 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรคมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

6. ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 81 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 55.6 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 44.4 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 5.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 56 คน คิดเป็นร้อยละ 94.9 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรทั้ง 30 คน ไม่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C (ตารางที่ 27)

การทดสอบสมมติฐาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตรไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตรมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 57.245 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตรมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

7. ปัจจัยเรื่องบริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 81 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 67.9 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 32.1 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 72.9 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 80.0

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 32.319 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทมีการอบรมและแนะนำความรู้ใหม่ ๆ มา

ถ่ายทอดสมม่าเสมอมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

8. ปัจจัยเรื่องบริษัทที่มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 85.4 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 14.6 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 61.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 39.0 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 83.3 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.7

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทที่มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ

ไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทที่มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ

มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 12.270 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.02 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทที่มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

9. ปัจจัยเรื่องบริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 81 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมีเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 80.2 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 19.8 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้า ไม่นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 42.4 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 57.6 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมีเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 46.7 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 53.3

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมีไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 23.846 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมีมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

10. ปัจจัยเรื่องบริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่มเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 62.2 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 37.8 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 40.7 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 59.3 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่มเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 60.0 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่มไม่มีความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่อนำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นการฝ่าฝืน
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท
 H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่มมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 6.866 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.032 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทมีบทลงโทษรุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่มมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

11. ปัจจัยเรื่องบริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม

จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A จำนวน 82 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม เป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A มีจำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 84.1 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 15.9 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B จำนวน 59 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B มีจำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 52.5 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 47.5 และเกษตรกรที่ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C จำนวน 30 คน พบว่าเกษตรกรที่เห็นด้วยว่าการที่บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมเป็นปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 73.3 ส่วนที่ไม่เห็นด้วยมีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 26.7 (ตารางที่ 27)

การทดสอบสมมติฐาน

H_0 : ปัจจัยเรื่องบริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมไม่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

H_1 : ปัจจัยเรื่องบริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมมีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

จากผลการทดสอบสมมติฐานแล้วพบว่า ค่า Pearson Chi-square มีค่าเท่ากับ 16.834 ที่องศาอิสระเท่ากับ 2 และค่า Asymptotic Significant มีค่าเท่ากับ 0.000 จึงสรุปได้ว่าปฏิเสธสมมติฐาน H_0 และยอมรับสมมติฐาน H_1 ว่า ปัจจัยเรื่องบริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น 0.05 (ตารางที่ 27)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้เพื่อการศึกษานี้เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับปัจจัยที่เหลือไม่มีความสัมพันธ์ทางสถิติกับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทหรือไม่สามารถนำมาคำนวณทางสถิติได้

ตารางที่ 27 ตารางสรุปค่า Pearson Chi-square และค่า Cramer's V ของปัจจัยต่าง ๆ กับบริษัท A, B และ C ที่เกษตรกรเลือกทำสัญญาด้วย

ปัจจัยต่าง ๆ		ชื่อบริษัทที่เกษตรกร ทำสัญญาซื้อขาย			Chi-square (Asymp. Sig.)	Cramer's V
		A	B	C		
1.บริษัทที่มีความมั่นคง	เห็น	80	45	21	19.354 (0.000)	0.336
	ด้วย	97.6 %	76.3 %	70.0 %		
	ไม่เห็น	2	14	9		
	ด้วย	2.4 %	23.7 %	30.0 %		
2.สามารถขายผลผลิตใน ราคาที่แน่นอน	เห็น	74	26	16	36.048 (0.000)	0.462
	ด้วย	90.2 %	44.1 %	57.1 %		
	ไม่เห็น	8	33	12		
	ด้วย	9.8 %	55.9 %	42.9 %		
3.ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น	เห็น	60	23	13	19.658 (0.000)	0.340
	ด้วย	74.1 %	39.0 %	43.3 %		
	ไม่เห็น	21	36	17		
	ด้วย	25.9 %	61.0 %	56.7 %		
4.ราคาตามสัญญาสามารถ เปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด	เห็น	23	28	21	16.916 (0.000)	0.315
	ด้วย	28.0 %	47.5 %	70.0 %		
	ไม่เห็น	59	31	9		
	ด้วย	72.0 %	52.5 %	30.0 %		
5.บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความ ช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับ การปลูกหน่อไม้ฝรั่งและ การป้องกันโรค	เห็น	67	10	7	68.105 (0.000)	0.635
	ด้วย	82.7 %	17.2 %	23.3 %		
	ไม่เห็น	14	48	23		
	ด้วย	17.3 %	82.8 %	76.7 %		

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับใช้ภายในเท่านั้น ไม่ควรเผยแพร่ให้บุคคลอื่นได้ทราบโดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 27 (ต่อ)

ปัจจัยต่าง ๆ		ชื่อบริษัทที่เกษตรกร ทำสัญญาซื้อขาย			Chi-square (Asymp. Sig.)	Cramer's V
		A	B	C		
6.บริษัทให้ความช่วยเหลือ ด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์ การเกษตร	เห็น ด้วย	45 55.6 %	3 5.1 %	0 0.0 %	57.245 (0.000)	0.580
	ไม่เห็น ด้วย	36 44.4 %	56 94.9 %	30 100 %		
7.บริษัทมีการอบรมและนำ ความรู้ใหม่ ๆ มาถ่ายทอด สม่ำเสมอ	เห็น ด้วย	55 67.9 %	16 27.1 %	6 20.0 %	32.319 (0.000)	0.436
	ไม่เห็น ด้วย	26 32.1 %	43 72.9 %	24 80.0 %		
8.มีการประชุมและ ประสานงานกันระหว่างกลุ่ม กับทางบริษัทอยู่เสมอ	เห็น ด้วย	70 85.4 %	36 61.0 %	25 83.3 %	12.270 (0.002)	0.268
	ไม่เห็น ด้วย	12 14.6 %	23 39.0 %	5 16.7 %		
9.บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการ เพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้าม ใช้สารเคมี	เห็น ด้วย	65 80.2 %	25 42.4 %	14 46.7 %	23.846 (0.000)	0.375
	ไม่เห็น ด้วย	16 19.8 %	34 57.6 %	16 53.3 %		
10.บริษัทมีบทลงโทษที่ รุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม	เห็น ด้วย	51 62.2 %	24 40.7 %	18 60.0 %	6.866 (0.032)	0.200
	ไม่เห็น ด้วย	31 37.8 %	35 59.3 %	12 40.0 %		
11.บริษัทคำนึงถึงความ ปลอดภัยของผู้บริโภคและ สิ่งแวดล้อม	เห็น ด้วย	69 84.1 %	31 52.5 %	22 73.3 %	16.834 (0.000)	0.314
	ไม่เห็น ด้วย	13 15.9 %	28 47.5 %	8 26.7 %		

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากค่า Cramer's V ของปัจจัยต่าง ๆ ดังแสดงในตารางข้างต้นนั้นสามารถสรุปได้ว่าปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการตัดสินใจในการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัทมากที่สุดคือ บริษัทมีเจ้าหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านความรู้เกี่ยวกับกับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งและการป้องกันโรค รองลงมาได้แก่บริษัทให้ความช่วยเหลือด้านพันธุ์พืชและอุปกรณ์การเกษตร สามารถขายผลผลิตในราคาที่เหมาะสม บริษัทมีการอบรมและนำความรู้ใหม่ๆ มาถ่ายทอดสม่ำเสมอ บริษัทมีกฎเกณฑ์ในการเพาะปลูกที่เข้มงวด เช่น ห้ามใช้สารเคมี ให้ราคาดีกว่าบริษัทอื่น บริษัทมีความมั่นคง ราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด บริษัทคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม มีการประชุมและประสานงานกันระหว่างกลุ่มกับทางบริษัทอยู่เสมอ บริษัทมีบทลงโทษที่รุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา เช่น ตัดออกจากกลุ่ม ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาเป็นรายปัจจัยพบว่า

เกษตรกรที่ตัดสินใจทำสัญญาซื้อขายกับบริษัททั้ง 3 บริษัท มีความเห็นว่า บริษัทที่ตนทำสัญญาซื้อขายด้วยนั้น มีความมั่นคง, มีการประชุมและประสานงานระหว่างกันอยู่เสมอ และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม

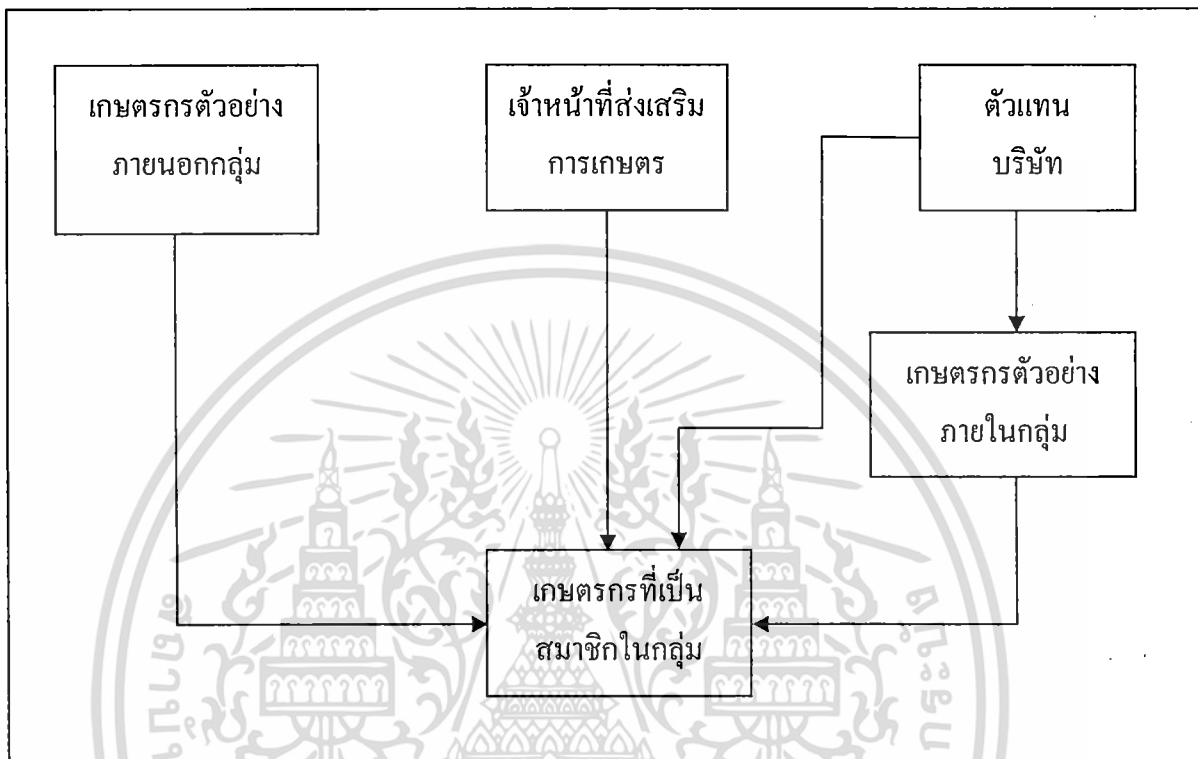
สำหรับเกษตรกรที่ตัดสินใจทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท A พบว่าส่วนใหญ่เห็นด้วยกับ ปัจจัยต่าง ๆ ที่นำมาวิเคราะห์ ยกเว้น ปัจจัยเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามราคาตลาด เพราะเกษตรกรไม่ต้องการราคาที่สูงลงตามราคาตลาด แต่เห็นด้วยว่า จะสามารถขายผลผลิตในราคาที่แน่นอนตามข้อตกลง ถึงร้อยละ 90.2 ถ้าตกลงทำสัญญากับบริษัท A

สำหรับเกษตรกรที่ตัดสินใจทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท B พบว่า มีเพียง 3 ปัจจัยคือ บริษัทมีความมั่นคง มีการประชุมและประสานงานระหว่างกันอยู่เสมอ และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม ที่ทำให้ตกลงทำสัญญา ส่วนปัจจัยตัวอื่นนอกจากนี้เกษตรกรไม่เห็นด้วยว่าบริษัทที่ตนทำทำสัญญาซื้อขายด้วยจะสามารถปฏิบัติได้

ส่วนเกษตรกรที่ตัดสินใจทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท C พบว่า นอกจาก 3 ปัจจัยคือ บริษัทมีความมั่นคง มีการประชุมและประสานงานระหว่างกันอยู่เสมอ และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อมแล้ว ส่วนใหญ่ยังเห็นด้วยกับปัจจัยเรื่อง จะสามารถขายผลผลิตในราคาที่แน่นอน บริษัทมีบทลงโทษที่รุนแรงเมื่อทำผิดสัญญา และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องราคาตามสัญญาสามารถเปลี่ยนแปลงตามราคาตลาด จะเห็นว่ามีเพียงบริษัท C เท่านั้นที่ทำให้เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นด้วยกับปัจจัยข้อนี้ สำหรับปัจจัยอื่นนอกจากนี้เกษตรกรไม่เห็นด้วยว่าบริษัทที่ตนทำทำสัญญาซื้อขายด้วยจะสามารถปฏิบัติได้

ส่วนที่ 3 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

1.บริษัท A



ภาพที่ 1 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท A

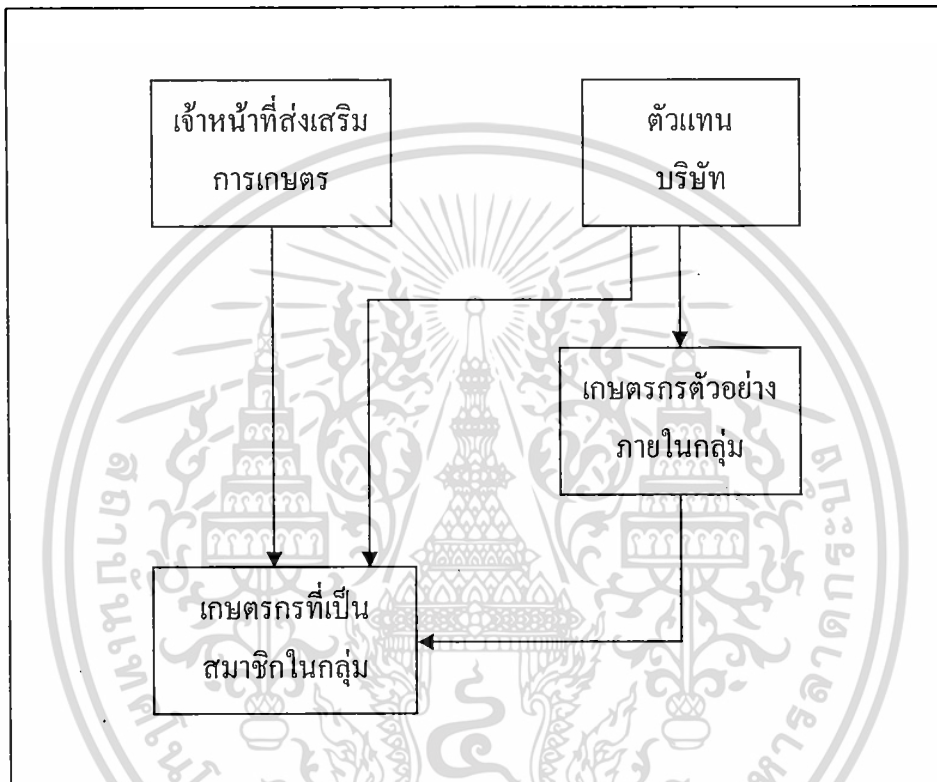
เนื่องจากบริษัท A ได้ร่วมมือกับภาครัฐในการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งแก่เกษตรกรเป็นกลุ่มแรก ในจังหวัดราชบุรี โคนเริ่มจากเกษตรกรกลุ่มเล็ก ๆ ด้วยการทดลองเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งซึ่งได้มีการดูงานจากเกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ประสบความสำเร็จภายนอกกลุ่ม เกษตรกรตัวอย่างภายในกลุ่มนี้เองก็ได้ถ่ายทอดความรู้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกในรุ่นต่อ ๆ มา สำหรับทางภาครัฐได้ส่งเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรมาช่วยเหลือและประสานงานระหว่างบริษัทและสมาชิกในกลุ่ม

สำหรับความรู้ที่ทางบริษัทได้ถ่ายทอดให้แก่เกษตรกรนั้น เริ่มจากทางบริษัทได้จัดส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาถ่ายทอดความรู้หลังจากที่ได้จัดตั้งกลุ่มไปได้ระยะหนึ่งแล้ว ซึ่งเกษตรกรกลุ่มแรกที่บุกเบิกได้รับคำแนะนำการปลูกหน่อไม้ฝรั่งจากเจ้าหน้าที่บริษัท โดยเจ้าหน้าที่จะแนะนำขั้นตอนการปลูกทุกอย่างยกเว้น การคัดเลือกพันธุ์ สภาพอากาศ และการใช้ปุ๋ย เนื่องจากตอนเริ่มแรกการตั้งกลุ่มนั้นทางบริษัทจะเป็นผู้สนับสนุนเมล็ดพันธุ์ และพยากรณ์สภาพอากาศให้แต่ต่อมาก็ไม่ได้มีการพยากรณ์ให้อีก สำหรับการใช้น้ำนั้นทางบริษัทไม่สามารถแนะนำได้เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกษตรกรแต่ละรายมีสภาพดินที่แตกต่างกัน เกษตรกรจำเป็นต้องเรียนรู้และปรับปรุงการใช้ปุ๋ยให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่ของตนเอง

2.บริษัท B

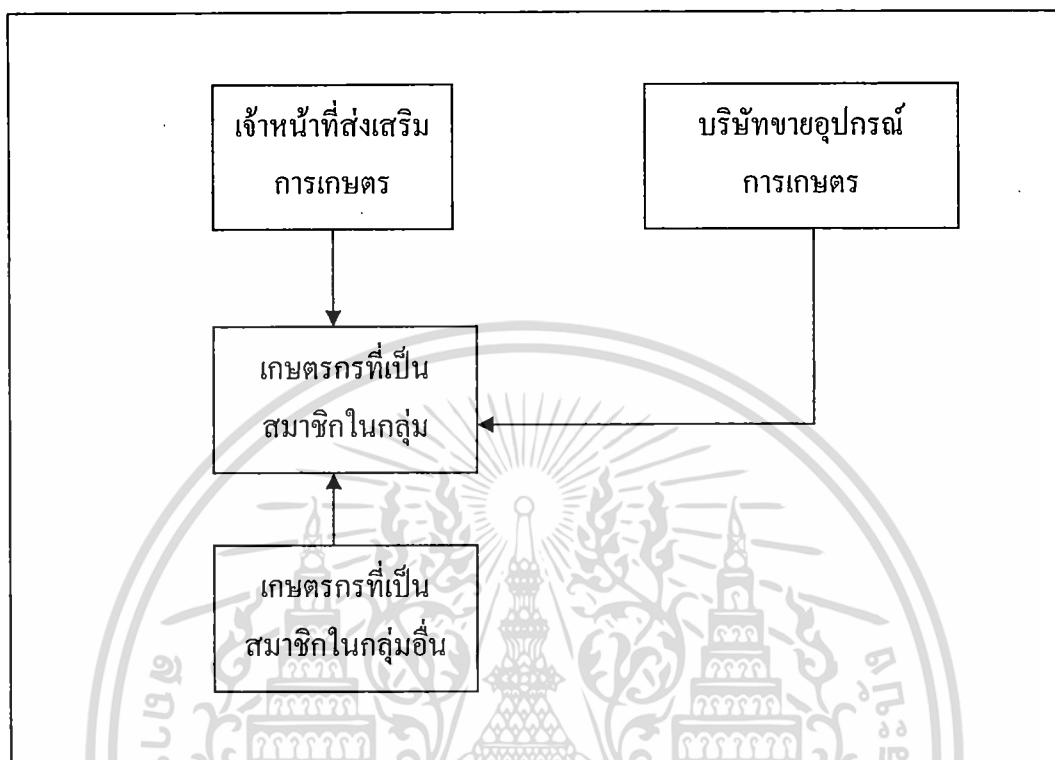


ภาพที่ 2 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท B

สำหรับเกษตรกรในกลุ่มนี้ได้แตกกลุ่มออกจากกลุ่มของบริษัท A ซึ่งเกษตรกรในกลุ่มนี้มีความรู้เรื่องการปลูกหน่อไม้ฝรั่งมาก่อนแล้ว แต่ในกลุ่มนี้เองได้มีเกษตรกรตัวอย่างภายในกลุ่มทำการทดลองปลูกหน่อไม้ฝรั่งโดยไม่ใช้สารเคมีในการกำจัดแมลงและการใช้ปุ๋ยชีวภาพ โดยให้เกษตรกรภายในกลุ่มมาศึกษาจากเกษตรกรตัวอย่างเอง ดังนั้นการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกของเกษตรกรในบริษัท B จะเป็นการศึกษาเพิ่มเติมจากเกษตรกรตัวอย่าง ไม่ได้มีขั้นตอนการถ่ายทอดความรู้อย่างเป็นทางการแต่อย่างใด โดยเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรและตัวแทนบริษัทเป็นผู้ประสานงานระหว่างกลุ่มและบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.บริษัท C



ภาพที่ 3 ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท C

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของบริษัท C เป็นเกษตรกรที่แยกตัวจากกลุ่มบริษัท A อีกที่ ดังนั้นเกษตรกรกลุ่มนี้จึงมีความรู้ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่แล้ว ทางบริษัทไม่มีขั้นตอนในการถ่ายทอดความรู้แก่เกษตรกร และไม่มีตัวแทนของบริษัทที่คอยแนะนำให้ความช่วยเหลือ ช่องทางการรับความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรกลุ่มนี้ เกิดจากการที่เกษตรกรเสาะหาความรู้เองจากเกษตรกรภายในกลุ่มและนอกกลุ่ม รวมทั้งการรับความรู้จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร และบริษัทขายอุปกรณ์การเกษตร

วิจารณ์ผลการวิจัย

วิจารณ์ผลการวิจัยแหล่งข้อมูลด้านการเพาะปลูกและด้านการขาย

เมื่อพิจารณาผลการวิจัยในส่วนที่ 1 คือ แหล่งข้อมูลด้านการเพาะปลูกโดยรวมของเกษตรกรทั้ง 3 บริษัท พบว่าแหล่งข้อมูลที่สำคัญที่สุด 3 อันดับแรกที่เกษตรกรจะได้รับรู้ด้านการเพาะปลูกและราคาขายนั้น ล้วนเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวันของเกษตรกรทั้งสิ้น ส่วน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ใดเห็นประโยชน์อันใดจากการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

แหล่งที่มาของข้อมูล

แหล่งข้อมูลด้านเมตาดัชนี แหล่งข้อมูลด้านการกำจัดศัตรูพืชและวัชพืช แหล่งข้อมูลด้านเทคนิคการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยว และแหล่งข้อมูลด้านการใช้ปุ๋ยที่สำคัญที่สุดอันดับแรก ของเกษตรกรทั้ง 3 บริษัทคือ ญาติและเพื่อนบ้าน ส่วนแหล่งข้อมูลด้านราคาขายที่สำคัญที่สุดอันดับแรก ของเกษตรกรรวมทั้ง 3 บริษัทคือ เจ้าหน้าที่จากบริษัทเอกชนคู่สัญญา ยกเว้นบริษัท C ที่แหล่งข้อมูลด้านราคาขายที่สำคัญที่สุดอันดับแรกคือ ญาติและเพื่อนบ้าน นั่นอาจเป็นเพราะเกษตรกรกลุ่มนี้ไม่มีเจ้าหน้าที่ของทางบริษัทที่คอยให้คำแนะนำหรือช่วยเหลือแต่อย่างใด รวมถึงข้อมูลด้านราคา ดังนั้นเกษตรกรในกลุ่มนี้จึงต้องหาข้อมูลด้านราคาขายจากเกษตรกรคนอื่นที่อยู่ภายในและภายนอกกลุ่ม

ช่องทางในการถ่ายทอดเทคโนโลยีแก่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

ช่องทางการรับรู้ความรู้ด้านการเพาะปลูกของเกษตรกรทั้ง 3 บริษัทมีความแตกต่างกันไป แต่โดยส่วนใหญ่ยังมีความคล้ายคลึงกัน สำหรับเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท A จะได้รับรู้ความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งอย่างเป็นระบบจากบริษัทคู่สัญญา เนื่องจากเกษตรกรในกลุ่มนี้เป็นเกษตรกรกลุ่มแรกที่เริ่มปลูกหน่อไม้ฝรั่งโดยได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ อีกทั้งยังได้ศึกษาดูงานจากกลุ่มเกษตรกรอื่นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่ก่อนแล้ว และเกษตรกรที่เข้าร่วมกลุ่มนี้ในเวลาต่อมาก็ได้ศึกษาความรู้การเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรที่ได้เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มก่อน ส่วนเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท B นั้นเป็นเกษตรกรที่แยกตัวมาจากเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท A จึงมีความรู้ด้านการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่แล้ว ดังนั้นเจ้าหน้าที่บริษัทคู่สัญญาไม่ต้องถ่ายทอดความรู้ให้อย่างเป็นทางการ และเกษตรกรในกลุ่มเองก็ศึกษาจากสมาชิกในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ สำหรับเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท C นั้นก็เป็นเกษตรกรที่แยกมาจากเกษตรกรที่ทำสัญญากับบริษัท A เช่นเดียวกัน และบริษัท C ก็ไม่มีเจ้าหน้าที่ให้ความรู้แก่เกษตรกรแต่อย่างใด โดยเกษตรกรต้องหาความรู้เพิ่มเติมจากสมาชิกในกลุ่มหรือจากแหล่งอื่น