



ใบรับรองปัญหาพิเศษ
 ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
 คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย
 A study of Export Market Asparagus of Thailand

ของ

นางสาว จันทรินทร์ ว่องเกียรติถาวร

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2533

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

301/พท/33

(อาจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

กรรมการปัญหาพิเศษ

301/พท/33

(อาจารย์รังสรรค์ โนชัย)

กรรมการปัญหาพิเศษ

301/พท/33

(อาจารย์กุลกัญญา น ป้อมเน็ชร์)

หัวหน้าภาค

301/พท/33

(อาจารย์รังสรรค์ โนชัย)

140.40

19 S.A. 2533

รพ.
 ก 2627
 2533

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ปัญหาพิเศษ



เรื่อง

การศึกษาตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย
A study of Export Market Asparagus of Thailand



โดย
นางสาว จันทกรทิพย์ ว่องเกียรติถาวร

ปพ.
๑๒๖๒ก
๑๕๓๓

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน.....๑๗๗๓๐
วัน,เดือน,ปี.....

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๓๓

ACC. NO.....
Date Received! ๖ ส.ค. ๒๕๓๔
Call No.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษา
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย

โดย : นางสาว จันทรทิพย์ ว่องเกียรติถาวร

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ :  , 30 / 12 / 83

(อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชที่ได้ถูกกำหนดในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 (2530-2534) ให้เป็นพืชที่มีศักยภาพในการส่งออก และเป็นพืชที่มีโอกาสในการขยายการผลิตและการตลาดทั้งตลาดภายในและตลาดต่างประเทศ เนื่องจากเป็นพืชที่สามารถปลูกและเจริญงอกงาม ตลอดจนให้ผลผลิตได้ทั้งปี ในภูมิอากาศของประเทศไทย ในปัจจุบันมีโครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการหน่อไม้ฝรั่งในต่างประเทศที่กำลังต้องการอย่างมาก ทั้งตลาดญี่ปุ่นและตลาดยุโรป

วัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อศึกษาสภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกและภาวะการตลาดส่งออกทั้งตลาดประจำและตลาดนอกกลุ่มประจำ ตลอดจนศึกษาถึงปัญหาและข้อเสนอแนะ วิธีการศึกษากระทำโดยรวบรวมข้อมูลจากห้องสมุดต่าง ๆ และสอบถามความคิดเห็นจากผู้เกี่ยวข้องเช่นบริษัทส่งออก จากนั้นนำข้อมูลมาจัดทำเป็นหมวดหมู่และใช้สถิติอย่างง่ายวิเคราะห์เชิงพรรณนา

ผลการศึกษาปรากฏว่าการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในปัจจุบันมีการจัดทำเป็นโครงการเร่งรัดการปลูกหน่อไม้ฝรั่งขึ้น โดยมีระยะเวลาของโครงการอยู่ระหว่างปี.ศ. 2530-2534 ดำเนินงานโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีเป้าหมายเพื่อขยายพื้นที่การเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งผลการดำเนินงานยังไม่เป็นไปตามเป้าหมาย คือมีพื้นที่การปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มขึ้นน้อยมาก นอกจากนี้ยังมีโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ย่อยซึ่งเป็นการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก คือโครงการ 4 ประสาน
มีบริษัทธานียามา(สยาม) เป็นบริษัทเอกชนที่เข้าร่วมโครงการร่วมกับหน่วยงานของรัฐ
มีจังหวัดที่อยู่ในโครงการ 3 จังหวัด คือจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดราชบุรี และ
กาญจนบุรี แต่ในปัจจุบันได้ตัดจังหวัดกาญจนบุรีออกเนื่องจากเป็นจังหวัดที่อยู่ไกลออกไป
จากกลุ่มไม้ค้ำกับการเดินทางไปรับซื้อผลผลิต ด้านการรับซื้อบริษัทต้องการหน่อไม้ฝรั่ง
เกรด A เพื่อส่งไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่น แต่ผลผลิตที่ได้ยังไม่ตรงกับความต้องการ
มากนัก ในปัจจุบันได้มีการพัฒนาจนสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้น ด้านตลาดต่างประเทศที่
สำคัญคือประเทศญี่ปุ่น ซึ่งถือว่าเป็นตลาดประจำ เนื่องจากมีการส่งหน่อไม้ฝรั่งไปญี่ปุ่นทุกปี
และยังมีปริมาณเพิ่มขึ้นด้วย ตลาดประจำตลาดอื่นก็คือ ฮองกง สิงคโปร์ อังกฤษ
มีสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งจากไทยน้อยลงทุกปี สาเหตุจากผู้ส่งออกนิยมส่งไป
ประเทศญี่ปุ่นมากที่สุดเพราะมีราคาที่ดีกว่าประเทศอื่น ส่วนตลาดนอกกลุ่มประจำได้แก่
ตลาดมาเลเซีย ซึ่งไม่มีสถิติการนำเข้าในปี พ.ศ. 2532 ทั้งนี้เนื่องจากมาเลเซีย
สามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้เอง ซึ่งอาจสามารถรองรับความต้องการของผู้บริโภคได้
ทางด้านคู่แข่งที่สำคัญคือประเทศเม็กซิโก เนื่องจากมีสภาพอากาศที่สามารถให้
หน่อไม้ฝรั่งได้ทั้งปี และทางค้ำผู้ผลิตและผู้ส่งออกมีประสบการณ์มากกว่าผู้ผลิตและผู้ส่ง
ออกของไทย

ทางด้านปัญหาสามารถแบ่งเป็นปัญหาการผลิตและปัญหาการตลาด ปัญหา
การผลิต ได้แก่ปัญหาแหล่งผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีอยู่อย่างประจิดกระจาย ปัญหาโรคพืช
และแมลงศัตรู ปัญหาขาดน้ำเป็นต้น ส่วนปัญหาการตลาดได้แก่ ปัญหาคุณภาพของผลผลิต
ปัญหาการขาดระหว่างขนส่ง แนวทางแก้ไขปัญหาคือ การกำหนดเขตเศรษฐกิจแหล่งผลิต
หน่อไม้ฝรั่ง การจัดผันยา การหาแหล่งน้ำ การพัฒนาเทคนิคตลอดจนให้คำแนะนำแก่
เกษตรกร การเร่งเพิ่มระหว่างขนส่งทางอากาศ ส่วนข้อเสนอแนะนั้น ควรมีการตลาด
ในต่างประเทศตลาดอื่นนอกจากตลาดญี่ปุ่น การสร้างความแตกต่างของผลผลิตโดยอาศัย
การบรรจุหีบห่อ และการพัฒนาวิจัยทางการเกษตรช่วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษเล่มนี้สำเร็จลงได้ด้วยความช่วยเหลือให้คำแนะนำตลอดจนช่วย
ปรับปรุงของอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ คือ อาจารย์อภิสิทธิ์ แก้วจา และอาจารย์
กรรมการปัญหาพิเศษ คืออาจารย์ รังสรรค์ โนนชัย อาจารย์กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร
นอกจากนี้ข้าพเจ้ายังได้กำลังใจจากบิดา มารดาและพี่น้องทางบ้านทุกคน รวมทั้งเพื่อน ๆ
ทุกคนที่ให้ความสนใจคอยช่วยเหลือจนสำเร็จลงได้

ข้าพเจ้าจึงขอขอบคุณบุคคลที่ได้กล่าวมาแล้ว ในความช่วยเหลือ และกำลัง
ใจที่ข้าพเจ้าได้รับ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตของการศึกษา	6
การตรวจเอกสาร	7
วิธีการศึกษา	11
บทที่ 2 สภาพการผลิตทั่วไปและภาวะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของประเทศไทย	
การผลิตหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย	12
การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	18
โครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	19
แหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญ	24
*บทที่ 3 การตลาดหน่อไม้ฝรั่ง	
ตลาดภายในประเทศ	
สภาพทั่วไป	26
โครงสร้างการตลาด	26
วิถีการตลาด	29
วิถีการรับซื้อ การบรรจุหีบห่อ และการขนส่ง	31
ความเคลื่อนไหวของราคา	36
ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง	
สภาพทั่วไป	41
วิถีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง	42
ลักษณะของตลาดต่างประเทศ	42
ราคาส่งออก	46
ประเทศผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทย	47

- ญีปน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ(ต่อ)

-มาเลเซีย	52
-สิงคโปร์และฮ่องกง	57
-อังกฤษ	61
ประเทศคู่แข่งทางการค้า	65
บทที่ 4 ปัญหาและแนวทางแก้ไข	
ปัญหาการผลิตเพื่อการส่งออกผลไม้ฝรั่ง	68
ปัญหาการตลาดส่งออก	70
แนวทางแก้ไขปัญหาการผลิต	71
แนวทางแก้ไขปัญหาทางการตลาด	73
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	
สรุป	74
ข้อเสนอแนะ	77
เอกสารอ้างอิง	79

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกพืชผัก ปีพ.ศ. 2528-2532	2
2 ปริมาณการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของยุโรป ปีพ.ศ. 2517/18-2528/29	5
3 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง ปีพ.ศ. 2526-2530	20
4 เนื้อที่เพาะปลูกและเป้าหมายการผลิตหน่อไม้ฝรั่งระหว่าง ปีพ.ศ. 2529-2530	21
5 สรุปจำนวนจังหวัดพื้นที่เพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งและผลผลิตเฉลี่ย ปีพ.ศ. 2531/32	23
6 ราคาหน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรขายได้จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปีพ.ศ. 2528-2529	39
7 ราคาขายส่งหน่อไม้ฝรั่งในตลาดกรุงเทพฯ ปีพ.ศ. 2529-2531	40
8 สถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทย ปีพ.ศ. 2531-2532	44
9 ราคาส่งออก เอฟ โอ บี ของหน่อไม้ฝรั่งรายเดือน ปีพ.ศ. 2531	46
10 โครงสร้างสินค้าออกของไทยไปยังญี่ปุ่น	48
11 มาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ญี่ปุ่นต้องการ	49
12 สถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของญี่ปุ่นตั้งแต่ ปีพ.ศ. 2531-2532	53
13 สถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศมาเลเซีย ปีพ.ศ. 2531	58
14 สถิติการนำเข้าผักของฮ่องกงตั้งแต่ ปีพ.ศ. 2531-2532	59
15 สถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของสหราชอาณาจักร ปีพ.ศ. 2525-2529	62
16 ราคาขายส่งหน่อไม้ฝรั่งในตลาดอังกฤษที่นำเข้าจากต่างประเทศ ปีพ.ศ. 2528	66

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง	30
2	แผนภาพแสดงกระบวนการในการเก็บและการบรรจุหน่อ	37
3	วิธีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง	43
4	แสดงสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ปีพ.ศ. 2531	45
5	แสดงสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งปี พ.ศ. 2532	45
6	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่น	51
7	แสดงส่วนแบ่งการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่น ปีพ.ศ. 2531	54
8	แสดงส่วนแบ่งการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่น ปีพ.ศ. 2532	54
9	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดมาเลเซีย	56
10	วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศอังกฤษ	64

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะสมต่อการเพาะปลูก ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทางการศึกษา ทำให้ผลผลิตที่ได้ในปีหนึ่ง ๆ มีมาก ผลผลิตส่วนหนึ่งใช้บริโภคภายในประเทศ อีกส่วนหนึ่งเป็นสินค้าส่งออก ไปต่างประเทศ จากสถิติมูลค่าการส่งออกของประเทศไทย ปรากฏว่าในปี พ.ศ. 2528 ประเทศไทยสามารถส่งออกสินค้าเกษตรกรรมมีมูลค่า 114,995.9 ล้านบาท สินค้าเกษตรกรรมที่ส่งออกมากเป็นอันดับหนึ่งหรืออันดับต้น ๆ ของประเทศไทยคือ ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง และ อ้อย แต่มาในระยะหลังคือตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 เป็นต้นมา การส่งออกสินค้าเกษตรหลักได้ประสบปัญหาด้านการแข่งขันทางการค้า โอกาสขยายการส่งออกมีอยู่ทางน้อยลง ขณะเดียวกันสินค้าจำพวกพืชผักต่าง ๆ ได้ทวีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศมากขึ้น เนื่องจากสินค้าจำพวกพืชผักต่างได้ทวีความสำคัญมากขึ้นทุกปี (ตารางที่ 1) กล่าวคือในปี พ.ศ. 2528 สินค้าจำพวกพืชผักมีมูลค่าการส่งออก 960 ล้านบาท ต่อมาในปี พ.ศ. 2529 มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นเป็น 1,271 ล้านบาทจนถึงปี พ.ศ. 2532 มูลค่าการส่งออกพืชผักทั้งหมดคือ 3,629.9 ล้านบาท ซึ่งการที่มีมูลค่ามากขึ้นทุกปีอาจมาจากสาเหตุประการหนึ่งคือ การที่ประเทศไทยมีการส่งเสริมให้มีการเพาะปลูกพืชผัก ที่ตรงกับความต้องการของตลาดโลกมากยิ่งขึ้น ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ หน่อไม้ฝรั่ง

* หน่อไม้ฝรั่ง (Asparagus) เป็นผักที่สามารถปลูกและเก็บเกี่ยวได้ตลอดปี ในสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย อีกทั้งยังมีคุณค่าทางอาหารสูงประกอบด้วย คาร์โบไฮเดรต โปรตีน ไขมัน เกลือแร่ และ วิตามิน ทำให้มีผู้นิยมรับประทานมากโดยเฉพาะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกพืชผัก ปีพ.ศ. 2528-2532

(ปริมาณ: เมตริกตัน)
(มูลค่า: ล้านบาท)

รายการ	2528		2529		2530		2531		2532	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ผักสดและแปรรูป	24,915	173.8	22,696	138.0	24,266	188.3	42,043	377.5	45,940	519.6
ผักสดหรือแช่เย็น	12,675	95.7	10,120	78.1	13,272	120.8	17,926	181.9	9,847	128.6
มันฝรั่งสด	210	0.8	317	1.3	2	**	3	**	106	0.4
มะเขือเทศสด	3,270	16.1	5,731	22.7	3,753	14.4	2,556	10.5	1,538	6.8
หน่อไม้สด	716	12.6	225	2.7	195	3.9	127	2.0	34	0.6
หน่อไม้ฝรั่งสด	*	*	*	*	*	*	207	11.7	899	76.5
ผักจำพวกหอม และกระเทียมสด	7,872	44.3	6,255	31.3	6,711	34.1	18,559	93.9	22,519	120.5
ผักแช่แข็ง	127	4.3	48	1.9	333	15.1	2,665	77.5	10,997	186.2
ผักตากแห้ง	11,240	135.8	11,643	153.6	11,400	159.3	17,994	179.5	13,427	200.5
กระเทียมแห้ง/ผง	21	0.2	**	**	1	**	9	0.2	125	0.9
หอมหัวเล็กแห้ง	4,360	24.7	7,003	39.9	3,768	20.9	4,251	18.0	1,575	6.1
หอมหัวใหญ่แห้ง/ผง	787	5.9	1,186	4.6	218	1.3	208	9.6	288	6.7
เห็ดแห้ง	63	13.0	50	9.0	52	11.2	49	10.5	256	17.7
พริกแห้ง/ป่น	957	22.9	745	18.9	587	24.4	1,353	30.5	1,037	44.1
จึงสดและแห้ง	4,400	33.2	1,250	13.1	3,718	29.7	11,086	79.2	8,718	72.6
ผักตากแห้งอื่นๆ	652	36.9	1,409	68.1	3,056	71.8	1,038	31.5	1,428	52.4
ผักบรรจุกระป๋อง	23,018	350.7	31,011	505.9	73,342	1,370.1	72,660	1,218.3	105,145	1,949.0
ข้าวโพดอ่อน	6,281	141.5	11,317	230.6	17,219	334.8	23,396	451.3	38,323	710.9
หน่อไม้	14,054	160.4	17,129	227.0	50,210	929.3	31,686	538.2	31,730	460.6
หน่อไม้ฝรั่ง	10	0.3	11	0.3	31	0.5	133	3.4	186	7.3
ผักกระป๋องอื่นๆ	2,593	48.5	2,554	48.0	5,882	105.5	17,445	325.4	39,906	770.2
ผักปรุงแต่งไม่บรรจุ	23,606	273.9	27,047	438.7	33,340	521.8	41,827	625.4	44,192	692.4
กระป๋อง										
น้ำผัก	68	1.3	163	8.6	101	2.2	333	5.7	641	7.3
เมล็ดพันธุ์ผัก	608	23.5	441	31.2	442	60.1	522	69.5	870	212.2
เชื้อสัปรุรง	*	*	*	*	*	*	951	35.9	1,247	48.9
รวมทั้งสิ้น	83,455	900.0	93,001	1,271	142,891	2,803.8	176,330	2,611.9	211,462	3,629.9

หมายเหตุ : (*) ข้อมูลปีก่อนไม่แยกรายการไว้ (***) มีมูลค่าส่งออกน้อยมาก

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้คนในแถบยุโรป ซึ่งรู้จักและคุ้นเคยกับหน่อไม้ฝรั่งมานานแล้ว^{๓๑๑} * ทั้งยังสามารถนำหน่อไม้ฝรั่งมาแปรรูปได้มากมาย เช่น หน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง , น้ำหน่อไม้ฝรั่ง , ชุปหน่อไม้ฝรั่ง หน่อไม้ฝรั่ง凍 เป็นต้น หน่อไม้ฝรั่งจึงเป็นผักชนิดหนึ่งในจำนวนผักหลายชนิดที่มีโอกาสและลู่ทางที่จะขยายการผลิตเพื่อการส่งออก เมื่อพิจารณาถึงปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528-2532 ในปี พ.ศ. 2528-2530 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกของหน่อไม้ฝรั่ง ยังรวมกับมูลค่าการส่งออกของพืชผักชนิดอื่น เริ่มมีการแยกให้เห็นเด่นชัด ในปี พ.ศ. 2531 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งเป็น 11.7 ล้านบาท ต่อมาในปี พ.ศ. 2532 มูลค่าการส่งออกมีมากถึง 76.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6.5 เท่า *นอกจากนี้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (2530-2534) ได้กำหนดให้หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่มีศักยภาพในการส่งออก เป็นพืชที่มีโอกาสในการขยายการผลิตและการตลาดทั้งตลาดภายในประเทศ และ ตลาดต่างประเทศ

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ตอบสนองแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 โดยจัดทำโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกขึ้น โดยให้การส่งเสริมให้เกษตรกรในแหล่งผลิตต่างๆปลูกหน่อไม้ฝรั่งมากขึ้นพร้อมทั้งมีบริษัทผู้ส่งออกเข้าร่วมโครงการ โดยจะรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งไปประเทศญี่ปุ่นซึ่งมีรายงานว่า ญี่ปุ่นมีความต้องการทั้งในลักษณะ หน่อไม้ฝรั่งสด และแปรรูปวันละ 50 ตัน แต่เนื่องจากคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งยังไม่ได้มาตรฐานตามที่ตลาดญี่ปุ่นต้องการ จึงยังไม่มีมีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งมากเท่าที่ควร นอกจากนี้ตลาดยุโรปยังมีแนวโน้มความต้องการหน่อไม้ฝรั่งมากขึ้น (ตารางที่ 2) ปรากฏว่ามีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งมากขึ้นทุกปี ทั้งนี้เนื่องจากคนยุโรปกำลังนิยมอาหารที่ให้คุณค่า ได้แก่อาหารจำพวกผักเพื่อรักษาสุขภาพให้สวยงาม อีกทั้งประเทศผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญคือ จีน และ ไต้หวัน ต่างก็ประสบปัญหาค่าแรงในการผลิตสูงทำให้ปริมาณการส่งออกลดลง ผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งต้องหันไปพึ่งประเทศผู้ส่งออกรายอื่น จึงนับว่าเป็นโอกาสอันดีของประเทศไทย ที่จะเข้าไปครองส่วนแบ่งการตลาดในยุโรปเพิ่มขึ้น

ถึงแม้ว่าหน่อไม้ฝรั่งจะได้รับการสนับสนุนการผลิตเพื่อการส่งออก แต่ผลที่จะเกิดขึ้นจากการส่งเสริมการผลิตนั้นจะต้องขึ้นอยู่กับการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ความรู้ทางด้านตลาดทั้งตลาดภายใน และตลาดต่างประเทศ ซึ่งในปัจจุบันการศึกษาเรื่องตลาดต่างประเทศของหน่อไม้ฝรั่ง ยังศึกษากันอยู่เฉพาะในกลุ่มบริษัทส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง หน่วยงานราชการยังไม่มีการศึกษาอย่างจริงจัง จึงเห็นควรมีการศึกษาค้นคว้าถึงภาวะการผลิต การตลาด รวมถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการขยายตลาดต่อไป



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 ปริมาณการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งสดของยุโรป ปีพ.ศ. 2517/18-2528/29

ปี	ปริมาณการนำเข้าทั้งปี(ตัน)
2517/18	13,014
2526/27	24,859
2527/28	27,558
2528/29	29,600
อัตราเพิ่ม	+0.2928

หมายเหตุ : ตลาดยุโรป 5 ประเทศ ได้แก่ เยอรมันตะวันตก ฝรั่งเศส

เนเธอร์แลนด์ สวิสเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร

ที่มา : (ภาวะการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง ปี 2530/31, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพการผลิตเพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาภาวะการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทย ทั้งตลาดประจำและตลาดนอกกลุ่มประจำ
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตเพื่อการส่งออก และการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง พร้อมทั้งเสนอข้อเสนอนะ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อได้ทำการศึกษาสภาพการผลิต และการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ช่วยให้ทราบถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิตและการตลาด อีกทั้งยังทำให้ทราบความต้องการหน่อไม้ฝรั่งของประเทศคู่ค้า ตลอดจนความสามารถในการส่งออกของประเทศไทยในแต่ละปี

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเป็นข้อมูลที่ช่วยให้เกิดการตัดสินใจในการลงทุนของเกษตรกร และนักธุรกิจที่สนใจธุรกิจส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง อีกทั้งยังสามารถช่วยเจ้าหน้าที่หน่วยงานทางราชการที่เกี่ยวข้องในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ช่วยให้อุปสรรคต่าง ๆ ได้รับการแก้ไข เพื่อให้การส่งออกมีประสิทธิภาพและก้าวหน้าต่อไป

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษารั้งนี้เป็นการศึกษาสภาพการผลิต และสภาพการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งชนิดเขียว โดยใช้ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528-2532 จะกล่าวถึงประเทศที่นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทย ซึ่งประเทศที่เป็นตลาดประจำที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ฮ่องกง ตลาดนอกกลุ่มประจำคือ มาเลเซีย นอกจากนี้จะกล่าวถึงปัญหาต่าง ๆ ทั้งในแง่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งที่เกิดขึ้น อันเป็นอุปสรรคต่อการส่งออก ตลอดจนเสนอแนะแนวทางแก้ไขทั้งในแง่ การผลิต และการตลาด

การตรวจเอกสาร

ปรียานุช โภสม (2528) ผลจากการศึกษาปรากฏว่า การลงทุนปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ของเกษตรกรในโครงการพระราชดำริ มีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยไร่ละ 65,226.25 บาท สำหรับฟาร์มขนาดเล็ก 62,959.11บาทต่อไร่สำหรับฟาร์มขนาดกลาง 55,900.81 บาทต่อไร่สำหรับฟาร์มขนาดใหญ่ อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงสำหรับฟาร์มขนาดเล็ก ร้อยละ15.32 ขนาดกลาง ร้อยละ27.97 ขนาดใหญ่ ร้อยละ 54.94 ระยะเวลาการจ่ายคืนทุนสำหรับฟาร์มขนาดเล็ก คือ 2 ปี 11เดือน ขนาดกลาง 2 ปี 8 เดือนและขนาดใหญ่ 2 ปี 2 เดือน ในการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิสำหรับฟาร์มขนาดเล็กเท่ากับ 76.02 บาทต่อไร่ ขนาดกลาง 3,270.95 บาทต่อไร่ และขนาดใหญ่ 9,140.65 บาทต่อไร่ สำหรับเกษตรกรนอกโครงการพระราชดำรินี้ ต้นทุนเฉลี่ยต่อไร่สำหรับฟาร์มขนาดเล็ก 63,528.7 บาท ขนาดกลาง 64,922.27 บาท ขนาดใหญ่ 63,288.41 บาท อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงสำหรับฟาร์มขนาดเล็ก คือ 2 ปี 11.5 เดือน ขนาดกลาง 3 ปี และขนาดใหญ่ 2 ปี 7 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิสำหรับฟาร์มขนาดเล็กคือ -731.21 บาทต่อไร่ ขนาดกลาง -687.14 บาทต่อไร่ และขนาดใหญ่ 2,869.55 บาทต่อไร่ เมื่อเปรียบเทียบผลวิเคราะห์แล้วจะเห็นได้ว่าการลงทุนปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรในโครงการพระราชดำริ จะให้อัตราผลตอบแทนสูงกว่าการลงทุนของเกษตรกรนอกโครงการพระราชดำริ ปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรในโครงการพระราชดำริ ให้อัตราผลตอบแทนสูงกว่าการลงทุน ของเกษตรกรนอกโครงการพระราชดำริ ก็คือราคาจำหน่ายของเกษตรกร ซึ่งจำหน่ายผ่านสหกรณ์การเกษตร หุบกะพง ส่วนปัญหาในการผลิตของเกษตรกรได้แก่ ปัญหาการขาดแคลนน้ำ ปัญหาดินไม่ดี ปัญหาโรคพืช ปัญหาต้นทุนการผลิต และปัญหาด้านการตลาด สำหรับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะที่เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาต่าง ๆ นั้นคือ การขยายเขตการชลประทาน การเพิ่มปริมาณปุ๋ย การร่วมมือกันจัดตั้งสหกรณ์การเกษตรสำหรับเกษตรกรนอกโครงการพระราชดำริ เพื่อให้สหกรณ์ดำเนินการจัดจำหน่ายให้ในราคาที่ยุติธรรม

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2531) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้จัดทำโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกขึ้น โดยทำการส่งเสริมให้เกษตรกรในแหล่งผลิตต่าง ๆ ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกันมากขึ้น พร้อมทั้งมีบริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังประเทศต่าง ๆ ดังนั้นประเทศไทยจึงเริ่มมีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ตลาดหน่อไม้ฝรั่งของไทยมี 2 ตลาด ได้แก่ ตลาดยุโรป และ ตลาดเอเชีย ตลาดยุโรปประกอบด้วย เยอรมันตะวันตก ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ สวิสเซอร์แลนด์ และสหราชอาณาจักร ส่วนใหญ่จะสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้เกือบทั้งหมด เช่น เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส เยอรมันตะวันตก และอังกฤษ โดยเฉพาะฝรั่งเศสเป็นผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งรายใหญ่ที่สุด ผลผลิตส่วนใหญ่มีคุณภาพดี และจะออกหน่อในช่วงฤดูการปลูกระหว่างเดือน เมษายน พฤษภาคม และมิถุนายน เช่นเดียวกับเนเธอร์แลนด์ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่อีกประเทศหนึ่ง หน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตส่วนใหญ่เป็นชนิดหน่อขาว ส่วนทางด้านตลาดเอเชียประกอบด้วย ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ประเทศเหล่านี้เป็นตลาดดั้งเดิมของไทยที่มีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งต่าง ๆ จากไทยรวมทั้งหน่อไม้ฝรั่งเป็นเวลานานแล้ว เนื่องจากได้เปรียบในเรื่องการขนส่ง และคุณภาพของผัก ประกอบกับประเทศเหล่านี้ไม่เข้มงวดในเรื่องคุณภาพ และระเบียบการนำเข้ามากนัก สำหรับตลาดญี่ปุ่นนั้นเป็นตลาดใหม่ ปัจจุบันมีความต้องการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งวันละ 50 ตัน แต่เนื่องจากญี่ปุ่นได้กำหนดมาตรฐานและคุณภาพไว้ค่อนข้างสูง ผลผลิตส่วนใหญ่ของไทยยังไม่ได้มาตรฐานตามความต้องการซึ่งเป็นการจำกัดปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

ทนาย นิษฐ์นิษฐ์กุล (2531) ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกของโครงการ
 เร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ในอำเภอจอมบึง จังหวัดราชบุรี ส่วนมากเป็นเพศชาย
 จบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 4 มีอายุเฉลี่ย 40.78 ปี จำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย
 5.46 คน ประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 2.07 ปี นอกจากนั้นสมาชิก
 ส่วนมากเคยเข้ารับการอบรมเรื่องหน่อไม้ฝรั่งมาแล้ว สมาชิกส่วนใหญ่มีความรู้มากใน
 การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง พื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ยครอบครัวละ 2.44 ไร่
 หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูกส่วนมากเป็นพันธุ์ฮิวนิเวอร์ซิตี ออฟ แคลิฟอร์เนีย เบอร์ 500 วิธีการปลูก
 สมาชิกทำโดยย้ายกล้าลงแปลงปลูกเมื่อต้นกล้ามีอายุเฉลี่ย 4.06 เดือน โดยใช้ระยะปลูก
 0.50*1.00 เมตร และนิยมใส่ปุ๋ยอินทรีย์ร่วมกับปุ๋ยเคมี ส่วนมากมีการบังคับการตัดลำ
 ที่แข็งแรงไว้เฉลี่ย 3.94 ลำต่อกอ และพักเป็นระยะเวลาานเฉลี่ย 9.03 เดือน
 สมาชิกได้รับผลผลิตเฉลี่ย 3.39 เดือน การเก็บหน่อกระทำหลังจากเพาะเมล็ดนานเฉลี่ย
 9.03 เดือน สมาชิกได้รับผลผลิตเฉลี่ย 818.42 กิโลกรัมต่อปีต่อไร่ และนำไปจำ-
 หน่ายให้กับบริษัทธานียามา(สยาม) จำกัด ด้านความคิดเห็นของสมาชิกเห็นด้วยกับการ
 ผลิต และการตลาดหน่อไม้ฝรั่งโดยทั่วไป ส่วนปัญหาการผลิต และการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง
 ที่สำคัญที่สุดของสมาชิก คือ ปัญหาเรื่องโรคและแมลง ปัญหาคุณภาพของผลผลิต
 การทดสอบสมมติฐานพบว่า สมาชิกแตกต่างกันในเรื่องของอายุจำนวนแรงงานใน
 ครอบครัวที่ใช้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ขนาดพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง แหล่งเงินทุนและแหล่งความรู้จะ
 มีความรู้ในการผลิตและการตลาดไม่แตกต่างกัน ข้อเสนอแนะของสมาชิกคือ ต้องการ
 ให้บริษัทธานียามา(สยาม) จำกัด กำหนดราคารับซื้อผลผลิตให้สูงขึ้น และต้องการให้เจ้า-
 หน้าที่ของหน่วยงานราชการช่วยแนะนำความรู้เกี่ยวกับการป้องกันกำจัดศัตรูพืชคือหน่อไม้ฝรั่ง
 มากขึ้น สำหรับข้อเสนอแนะของผู้วิจัยนั้นคือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรเร่งการพัฒนา
 เทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งและถ่ายทอดความรู้เหล่านั้นแก่เกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ
 นอกจากนี้ควรมีการวางแผนในการส่งเสริมและควบคุมพื้นที่ปลูก โดยมุ่งเน้นด้านคุณภาพของ
 ผลผลิต

ศรีจิตรา ภัทรพทุทธ์พาณิชย์ (2531) หน่อไม้ฝรั่งเริ่มเป็นที่นิยมของผู้บริโภคมากขึ้น และแหล่งผลิตหน่อไม้ฝรั่งยังมีน้อยทำให้ปริมาณการผลิตหน่อไม้ฝรั่งไม่เพียงพอต่อความต้องการ อีกทั้งในด้านการผลิตหน่อไม้ฝรั่งยังมีข้อได้เปรียบคือ มีอายุการเก็บเกี่ยวยาวนาน โรคแมลงรบกวนน้อยทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการปลูกน้อยกว่าการปลูกผักชนิดอื่น ด้วยเหตุนี้จึงได้ทำการศึกษาสภาพการเกษตรในแขวงทุ่งครุ เขตราชบุรีบูรณะ จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 49 ปี ระดับการศึกษาโดยทั่วไปจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 อาชีพหลักคือการทำเกษตร อาชีพรองคือการรับจ้าง จำนวนสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 7 คน รายได้เฉลี่ยครอบครัวละ 31,826.16 บาทต่อปี มีการใช้แรงงานในครัวเรือนเฉลี่ย 2.48 คน เกษตรกรที่มีที่ดินเป็นของตนเองมีขนาดเฉลี่ย 7.71 ไร่ ด้านการขนส่งผลผลิตจะใช้เรือ การจำหน่ายผลผลิตจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อ และพ่อค้าเป็นผู้กำหนดราคาเอง สภาพของดินที่ทำการเพาะปลูกเป็นดินเหนียว มีความอุดมสมบูรณ์ดี ต้นปัญหานี้เกษตรกรประสบปัญหามาก คือปัญหามีราคาแพง และยังขาดความรู้ในการทำเกษตร, การบำรุงรักษา อีกทั้งเกษตรกรยังต้องการให้ความช่วยเหลือในเรื่องเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ (2532) หน่อไม้ฝรั่งเพิ่งนิยมปลูกกันอย่างจริงจังในช่วงหลังปี 2520 เป็นต้นมา เป็นพืชที่ช่วยคืนดินปนทรายและน้ำ สามารถปลูกได้ตลอดทั้งปี ปัจจุบัน เป็นพืชผักที่สำคัญอีกชนิดหนึ่งที่ได้บรรจุไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 กำหนดให้เป็นสินค้าเกษตรกรรมที่ได้รับการส่งเสริมเป็นสินค้าส่งออกของประเทศ แหล่งเพาะปลูกที่สำคัญได้แก่จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ เพชรบุรี และหนทบุรี มีพื้นที่ปลูกรวมกัน 7,424 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 14.67 ตันต่อวัน ประมาณร้อยละ 90 เป็นหน่อเขียวใช้บริโภคสด ร้อยละ 10 เป็นหน่อขาวจะถูกส่งไปแปรรูปเป็นหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องเพื่อการส่งออก ตลาดที่สำคัญในต่างประเทศได้แก่ ญี่ปุ่น ฮังการี และเดนมาร์ก ในปี 2531 ปริมาณการส่งออกทั้งสิ้น 206.657 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่ารวม 11,743,908 บาท โดยเฉพาะญี่ปุ่นประเทศเดียวนำเข้าหน่อไม้ฝรั่ง

จากไทยเป็นมูลค่าถึง 10 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 85.6 ของมูลค่ารวมทั้งสิ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศคู่แข่งที่สำคัญได้แก่ สหรัฐอเมริกา ไต้หวัน ออสเตรเลีย สเปน แต่ประเทศเหล่านี้ไม่สามารถส่งออกได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากมีช่วงฤดูหนาวที่ยาวนานไม่สามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้

วิธีการศึกษา

การรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการประกอบการศึกษามีดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ประกอบด้วยข้อเท็จจริง ความคิดเห็นทัศนคติซึ่งใช้วิธีสอบถามจากผู้ที่เกี่ยวข้องในการส่งออก บริษัทเอกชนที่มีกิจการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง และหน่วยงานราชการ เช่น กรมพาณิชย์สัมพันธ์
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้จากการรวบรวมข้อมูลจากห้องสมุดของสถาบันการศึกษา และหน่วยงานอื่น ๆ เช่น ห้องสมุดจุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย ห้องสมุดมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ห้องสมุดกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ และจากฝ่ายเผยแพร่ข้อมูลขององค์กรต่าง ๆ เช่น ฝ่ายข้อมูลกรมการค้าต่างประเทศ ซึ่งข้อมูลที่ได้มาอยู่ในรูปของรายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ ข้อมูลสถิติ บทความ วารสาร หนังสือพิมพ์ เอกสารเผยแพร่

การวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการนำเอาข้อมูลต่าง ๆ ที่เก็บรวบรวมได้ มาทำการศึกษาและวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา โดยใช้สถิติอย่างง่าย เช่น คิดร้อยละ หาค่าเฉลี่ย หาค่าสัดส่วน และจัดข้อมูลเป็นหมวดหมู่ ทำตาราง เพื่อช่วยอธิบายปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานการณ์ผลิตทั่วไปและภาวะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของประเทศไทย

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย

หน่อไม้ฝรั่ง (Asparagus) มีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า Asparagus
Officinalis L. เป็นพืชในตระกูลลิเลียซี (Liliaeae) มีถิ่นกำเนิดในทวีปยุโรป
และเอเชีย ปลูกมากตามชายฝั่งทะเลและแม่น้ำตอนใต้ของยุโรปและที่ไครเมีย (Crimea)
มีปลูกทั่วไปทุกประเทศ สำหรับประเทศไทยรู้จักหน่อไม้ฝรั่งเมื่อ 30-40 ปีมาแล้ว
แต่ไม่มีหลักฐานว่าผู้ได้นำมาเผยแพร่ หน่อไม้ฝรั่งในสมัยนั้นมีราคาแพงและหายากส่วนใหญ่
รู้จักกันในรูปของหน่อไม้ฝรั่งบรรจุกระป๋องที่นำเข้ามาจากสาธารณรัฐประชาชนจีนและไต้หวัน
ต่อมาภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 รัฐบาลได้ประกาศห้ามนำเข้าหน่อไม้ฝรั่ง พร้อมกับเริ่ม
ส่งเสริมให้มีการปลูกภายในประเทศ ในปี 2516 ได้ย้าหน่อไม้ฝรั่งเข้ามาส่งเสริมให้
สมาชิกหมู่บ้านสหกรณ์หุบกระพงปลูกหน่อไม้ฝรั่งตามโครงการพระราชดำริ ในเขตสหกรณ์
หุบกระพง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

1. สภาพทั่วไป

หน่อไม้ฝรั่งมีลำต้นแบ่งเป็นสองส่วน คือ ลำต้นใต้ดิน และลำต้นเหนือดิน
ลำต้นใต้ดินอาจถือเป็นส่วนหนึ่งของระบบรากหรือไรโซม อาหารของหน่อไม้ฝรั่งจะถูกส่ง
มาเก็บไว้ที่ส่วนนี้ ยอดอ่อนหรือหน่ออ่อนของหน่อไม้ฝรั่งจะเจริญมาจากลำต้นใต้ดินทาง
ขึ้นเหนือพื้นดินเรียกหน่ออ่อนนี้ว่า เสปียร์ (Spear) เราจะตัดเอาส่วนของสปียร์มา
ประกอบอาหารในรูปแบบต่างๆ ส่วนของสปียร์นี้เองที่เราเรียกว่าหน่อไม้ฝรั่ง ลำต้นอีก
ส่วนหนึ่งคือลำต้นเหนือพื้นดินจะเจริญต่อมาจากหน่ออ่อนหรือสปียร์ เมื่อหน่ออ่อนเจริญขึ้นไป

เรื่อย ๆ จนกระทั่งเป็นต้นที่สมบูรณ์ จะมีความสูงจากพื้นดินประมาณ 1.5 เมตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การให้หน่อของหน่อไม้ฝรั่งต้นตัวผู้และต้นตัวเมียแตกต่างกัน กล่าวคือตัวเมียขนาดใหญ่กว่าตัวผู้ ทั้งนี้เพราะต้นตัวเมียจะสะสมพลังงาน และอาหารเพื่อใช้ในการสร้างผลและเมล็ดไว้มาก จึงมีพลังงานและอาหารสำหรับเลี้ยงหน่ออ่อนในปริมาณสูงซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับแล้วต้นตัวผู้จะให้หน่อขนาดเล็กกว่า แต่ต้นตัวผู้จะให้หน่อมากกว่า และจากผลการศึกษพบว่าอายุขัยของต้นตัวเมียจะสั้นกว่าต้นตัวผู้ ผลของหน่อไม้ฝรั่งมีลักษณะกลมเมื่อยังเติบโตไม่เต็มที่มีสีเขียวและมีสีแดง เมื่อสุกเมล็ดจะมีขนาดค่อนข้างใหญ่อยู่ภายในผลละ 2-3 เมล็ด เปลือกหุ้มมีสีน้ำตาล

การแบ่งชนิดของหน่อไม้ฝรั่งในทางการค้าตามแบ่งสีของหน่อคือ หน่อเขียว และหน่อขาว ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะการเก็บผลผลิตของเกษตรกรว่าต้องการหน่อไม้ฝรั่งสีใด หน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวเป็นหน่อที่ใช้บริโภคสด เกษตรกรต้องปล่อยให้หน่ออ่อนแทงต้นคืนขึ้นมา จนมีความสูงประมาณ 7-12 นิ้ว แต่ถ้าต้องการหน่อไม้ฝรั่งชนิดขาว เกษตรกรต้องคอยดูแลไม่ให้หน่อถูกแสงแดด หน่อไม้ฝรั่งชนิดขาวจะถูกส่งโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อไปย่นหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง

2. พันธุ์ที่ปลูกในประเทศไทย

ปัจจุบันประเทศไทยได้มีหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับภูมิอากาศและพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยที่นิยมปลูกกันมี 4 พันธุ์ คือ

1. พันธุ์แมร์วอชิงตัน เป็นพันธุ์แรกที่นำเข้ามาปลูกในประเทศไทย นิยมปลูกกันแพร่หลายในได้วัน หน่อไม้ฝรั่งพันธุ์นี้ไม่ต้องการอากาศหนาว ให้ผลผลิตสูงหลังการปลูก 2 ปี มีความต้านทานโรคราสนิม

2. พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 309 เป็นพันธุ์ที่แข็งแรงทนกับสภาพดินฟ้าอากาศในประเทศไทยได้เป็นอย่างดี และผลผลิตสูงกว่าพันธุ์แมร์วอชิงตัน

3. พันธุ์แคลิฟอร์เนีย 500 เป็นพันธุ์ล่าสุดที่นำเข้ามาปลูกในประเทศไทย ให้ผลผลิตใกล้เคียงกับพันธุ์แมร์วอชิงตัน จากรายงานของต่างประเทศพันธุ์นี้มีอายุการเก็บเกี่ยวนานกว่าพันธุ์แมร์วอชิงตันและพันธุ์ยูนิเวอร์ซิตี ออฟ แคลิฟอร์เนีย 309

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. พันธุ์ลูกผสม (Hybrid) เป็นพันธุ์ที่เพิ่งมีการนำเข้ามาใหม่ล่าสุด ให้ผลผลิตมากกว่าพันธุ์ที่กล่าวมาข้างต้น และมีหน่อค่อนข้างใหญ่มากเป็นที่ต้องการของตลาดแต่ราคาพันธุ์ค่อนข้างแพงกว่ามากส่วนใหญ่นำเข้าจากเนเธอร์แลนด์

3. สภาพอากาศและดินที่เหมาะสม

หน่อไม้ฝรั่งสามารถปลูกได้ดีในดินที่มีการระบายน้ำถ่ายเทอากาศดี ดินที่เหมาะสมต่อการปลูกหน่อไม้ฝรั่งควรเป็นดินร่วนปนทรายที่มีอินทรีย์วัตถุสูง มีสภาพเป็นกรดหรือค่าดินเป็นกรดควรใส่ปูนขาวหรือปูนเปลือกหอยเพื่อปรับปรุงดิน นอกจากนี้ดินเหนียวหรือดินทรายก็ปลูกได้แต่ต้องทำการปรับปรุงเสียก่อน อุณหภูมิที่เหมาะสมในการเจริญเติบโตของหน่อไม้ฝรั่งอยู่ระหว่าง 10-25 องศาเซลเซียส ถ้าอากาศร้อนจัดหรือหนาวจัดหน่อไม้ฝรั่งจะออกหน่อน้อย

4. การปลูกและการดูแลรักษา

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักที่นิยมปลูกโดยระบบย้ายกล้า จะต้องมีการเพาะก่อนจนกระทั่งกล้ามีอายุได้ 5-6 เดือน จึงจะย้ายกล้าลงแปลงปลูก กล้าที่ปลูกควรเป็นกล้าที่สมบูรณ์แข็งแรง ลำต้นใต้ดินมีขนาดใหญ่เมื่อย้ายกล้าปลูกแล้วสามารถตั้งตัวและเจริญเติบโตต่อไป

4.1 การเพาะกล้า

เมล็ดพันธุ์ 1 ปอนด์ เมื่อเพาะแล้วใช้ปลูกได้ในพื้นที่ 2-2.5 ไร่ นำเมล็ดพันธุ์มาแช่น้ำอุ่น อุณหภูมิประมาณ 50-55 องศาเซลเซียส ประมาณ 1/2 ชั่วโมง จากนั้นเปลี่ยนเป็นแช่น้ำสะอาดทิ้งไว้ 3 คืน คัดเอาเฉพาะเมล็ดดีมาล้างลมให้หมาด นำไปคลุกสารป้องกันโรค เช่น ไคเทนเอ็น 45 สี่แดง จากนั้นนำไปหยอดในแปลง

คลุกเคล้าปูนขาว, ปุ๋ยคอก, ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ สูตร 15-15-15 ให้ทั่ว

ทำร่องโดยกดตรง ๆ บนแปลงขวางกับความยาว ลึกประมาณ 1 เซนติเมตรแต่ละร่อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห่างกัน 15-20 เซนติเมตร หลังจากนั้นนำเมล็ดมาหยอดในร่องที่เตรียมไว้หยอดเมล็ด เป็นจุด ๆ ละ 2-4 เมล็ด ห่างกันจุดละ 15-20 เซนติเมตร โรยด้วยฟุราดานบาง ๆ ในร่อง จากนั้นกลบเมล็ดโดยใช้นิ้ว 2 นิ้ว (หัวแม่มือกับนิ้วชี้) เขี่ยดินขอบร่องลงกลบในร่องบาง ๆ เมื่อกลบดินแล้วนำกลบมาทว่านกลบจนแปลงให้สม่ำเสมอหนาประมาณ 1 เซนติเมตร ใช้ฟางคลุมทับบนแปลงหนาพอประมาณ ในการปฏิบัติดูแลระยะแรก ต้องรดน้ำบ่อย ๆ ประมาณ 10-15 วัน หลังจากวันเพาะกล้า กล้าจะเริ่มงอกขึ้นมา เปิดฟางออกเพื่อให้อากาศถ่ายเทสะดวก การให้น้ำในระยะแรกจะต้องละลายน้ำ โดยใช้ปุ๋ยสูตร 21-10-0 อัตรา 10 กรัม/น้ำ 10 ลิตร สลับกับปุ๋ยสูตร 15-15-15 ใส่น้ำรดน้ำแทนธาตบนแปลงแล้วรดน้ำตามให้ชุ่ม ประมาณ 10-15 วัน/ครั้ง 3-4 ครั้ง จากนั้นเริ่มให้ปุ๋ยเม็ด โดยใช้สูตร 15-15-15 อัตรา 20 กรัม ฝัที่ปลูก 1 ตารางเมตรโดยใส่ระหว่างร่องปลูก

4.2 การย้ายปลูก

ควรทำเมื่อต้นกล้าอายุ 3-4 เดือน ควรเตรียมแปลงปลูกให้ดีกว่าการปลูกผักทั่วไป กล่าวคือต้องขุดหรือไถดินให้ลึกอย่างน้อย 20 นิ้ว ตากดินไว้ประมาณ 15 วัน ถึง 1 เดือน ช้อนดินให้ละเอียดแล้วจึงยกร่อง ขุดหลุมบนหลังร่อง ให้ห่างกัน 50-70 เซนติเมตร ร่องกันด้วยปุ๋ยคอกและปุ๋ยเคมี การนำต้นกล้าลงปลูกควรแยกรากแฉกออกจากกันวางตามร่อง แล้วจึงพูนดินกลบโคน การเลือกต้นกล้าควรเลือกต้นใหญ่ รากอวบ ซึ่งทำให้หน่อที่ได้ใหญ่ ถ้ารากเล็กหน่อก็จะเล็กด้วย

4.3 การให้น้ำ

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการน้ำตลอดปีสม่ำเสมอ แต่ไม่ชอบน้ำท่วมขัง ถ้าแหล่งปลูกขาดน้ำจะไม่มีหน่อ หรือหน่อจะมีเส้นมากทำให้ถูกกดราคา ฉะนั้นแหล่งปลูกจึงจำเป็นต้องมีน้ำตลอดทั้งปี และสามารถระบายน้ำออกได้เมื่อมีน้ำท่วมขัง หลังจากการปลูกใหม่ ๆ ควรให้น้ำวันเว้นวัน หลังจากตั้งตัวได้แล้วจึงให้น้ำ 3-5 วันต่อครั้ง การให้น้ำจะต้องดูความชื้นของดินควบคู่ไปด้วย จะได้ไม่เกิดปัญหาน้ำท่วมขัง และทำให้ต้นเหลืองโทรม ซึ่งเป็นสาเหตุให้มีโรคแมลงเข้าทำลายได้ง่าย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.4 การให้ปุ๋ย

การให้ปุ๋ยหน่อไม้ฝรั่งนั้นควรศึกษาดินปลูกก่อนที่จะตัดสินใจ ในภาคกลาง

ปลูกแบบร่องจีน ดินเหนียวหนักควรรีใส่ปุ๋ยอัตราส่วนของไนโตรเจน : ฟอสเฟต :

โปแตสเซียม 1.5:1:1 แต่ถ้าเป็นดินร่วนปนทรายควรรีใส่ปุ๋ยโปแตสเซียมมากขึ้น

โดยให้ปริมาณเท่ากับปุ๋ย โดยให้ปริมาณเท่ากับปุ๋ยไนโตรเจน

ปุ๋ยรองกันหลุม ขุดหลุมลึกประมาณ 15 เซนติเมตร ใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-

15 จำนวน 15 กรัมต่อหลุม คือ 30 กิโลกรัมต่อไร่ต่อจำนวนปลูก 2,000 ต้นต่อไร่

ใส่ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยอินทรีย์ 2 ตันต่อไร่

5. การเจริญเติบโตของหน่อไม้ฝรั่ง

หลังจากย้ายกล้าประมาณ 3 เดือน จึงเริ่มเก็บหน่อได้ การเก็บเกี่ยววัน

ต้องทำทุกวันในตอนเช้า ต้นหน่อไม้ฝรั่งกอหนึ่งถ้าเลี้ยงต้นแม่ไว้ประมาณ 3-4 ต้น

สามารถให้หน่อได้ 1-2 หน่อต่อช่วงระยะเวลาทุก 4 วัน การเจริญเติบโตของเหง้า

ใต้ดินเป็นไปอย่างช้า ๆ แต่ไม่หยุด ขนาดของเหง้าจะใหญ่ขึ้นตามอายุ ถ้าต้องการ

ให้เหง้าหนักตัว ก็ให้ตัดต้นแม่ที่อยู่เหนือดินให้หมดหยุดการเก็บเกี่ยวประมาณ 1-2 เดือน

อาหารที่สะสมที่เหง้าจะเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันกับที่หยุดพักการเก็บเกี่ยวให้เลี้ยงลำต้นใหม่

จำนวน 3-4 ต้นเป็นต้นแม่ต่อไป การตัดลำต้นแม่เหนือดินทั้งควรทำประมาณปีละ 1 ครั้ง

ในกรณีที่เกิดโรคระบาดควรตัดต้นแม่เหนือดินทิ้งทั้งหมด และนำไปเผาทำลาย

6. โรคและแมลงศัตรูของหน่อไม้ฝรั่ง

โรคที่มักเกิดและพบเห็นได้เสมอ

1. โรคขาดธาตุอาหาร ลักษณะใบมีสีเหลืองอ่อนจนถึงขาวซีดที่บริเวณยอด

หรือพบว่าใบเหลืองทั้งต้น สาเหตุนี้สันนิษฐานว่าขาดธาตุสังกะสี เหล็ก หรือสียบเนื่อง

มาจากปัญหาดินเค็ม ซึ่งมีการป้องกันและกำจัด คือ นำดินบริเวณที่พืชแสดงอาการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปตรวจวิเคราะห์และให้ปุ๋ยน้ำทางใบแก่พืช

2. โรคลำต้นไหม้ สาเหตุเกิดจากเชื้อรา การป้องกันและกำจัดโดยหมั่นตรวจแปลงปลูกอย่างสม่ำเสมอ เมื่อพบต้นที่แสดงอาการให้ตัดและทำลายโดยไม่ให้ทิ้งไว้ข้างแปลง เพราะจะกลายเป็นแหล่งสะสมของเชื้อโรค ควรใช้สารเคมีฉีดพ่นทุก 10-14 วัน นอกจากนี้แหล่งที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งนาน ๆ จะพบปัญหาโรคแมลงระบาดมากขึ้น ควรจะปลูกพืชหมุนเวียนสลับกันแล้วจึงค่อยปลูกใหม่

3. โรคโคนเน่า สาเหตุเกิดจากเชื้อรา ซึ่งเชื้อราชนิดนี้จะมียูตามเศษซากพืชในดินเมื่อพบต้นที่เป็นโรคให้ถอนทิ้งเผาทำลายเสีย สำหรับสารเคมีที่ใช้กำจัดได้แก่ มาลิสดีน ไคพลาเทน และเทอร์ราคลอร์ ฉีดพ่นบริเวณโคนต้น

สำหรับศัตรูพืชของหน่อไม้ฝรั่ง เป็นแมลงที่กินพืชอาหารหลายชนิด ซึ่งเป็นเพราะสภาวะไม่เหมาะสม หรือเชื้ออาหารชนิดอื่นขาดแคลน ศัตรูที่มักพบได้แก่

- หนอนกระทู้หอม ระยะของแมลงที่เข้าทำลายต้นหน่อไม้ฝรั่งจะเป็นระยะตัวหนอน โดยจะกัดกินส่วนต้นและใบให้ขาด แหว่ง ซึ่งจะกัดกินหน่อไม้ฝรั่งในระยะที่เป็นต้นกล้ามากกว่า เพราะเป็นระยะที่กัดกินได้ง่ายกว่าต้นที่เจริญเติบโตเต็มที่ การป้องกันและกำจัดโดยปกติ การใช้ยาฆ่าแมลงจำพวก แอมมูซรินคอรด์ หรือ แลเนท ก็ยังพอใช้ได้อยู่บ้าง แต่เมื่อใช้นาน ๆ แมลงจะเริ่มดื้อยาจึงควรใช้ยาฉีดพ่นสลับกับสารเคมีอย่างอื่น ซึ่งจะมีผลต่อการลอกคราบของตัวหนอนได้ ในปัจจุบันนี้พบว่าการใช้เชื้อไวรัสกำจัดหนอนกระทู้หอมเป็นวิธีที่ดีวิธีหนึ่ง เพราะหนอนชนิดนี้จะอ่อนแอต่อเชื้อโรคนี้นัก

- หนอนม้วน หนอนพวกนี้จะกัดกินส่วนต่าง ๆ ของหน่อไม้ฝรั่ง โดยเฉพาะส่วนที่ยังอ่อนอยู่ แต่เนื่องจากหนอนชนิดนี้ไม่ระบากรุนแรงมากนัก การใช้ยาฆ่าแมลงจึงควรใช้ชนิดที่มีฤทธิ์สั้นมีผลตกค้างน้อย เช่น เซฟวิน 85% หรือ แอมมูซ ฉีดพ่นหรือกำจัดโดยการพ่นหรือฆ่าทิ้งก็ได้

- เพลี้ยไฟ เป็นแมลงขนาดเล็กมองด้วยตาเปล่าเกือบไม่เห็นแต่สามารถสังเกตได้จากความผิดปกติที่เกิดกับพืชที่ถูกเพลี้ยไฟดูดน้ำเลี้ยง คือมีอาการหงิก แคระแกร็น การป้องกันและกำจัดจะทำได้เมื่อพบว่ามีเพลี้ยไฟระบาดมากอาจจะใช้ยาฆ่าแมลงฉีดพ่น เช่น ไซเซฟอิน 85%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัด 97730 และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. การเก็บเกี่ยว

หน่อไม้ฝรั่งเมื่อมีอายุหลังจากปลูกเมล็ดประมาณ 7.5-8 เดือน ก็สามารถเก็บผลผลิตได้แต่คุณภาพยังไม่ดีหน่อจะเล็กไม่ได้ขนาด จึงควรบำรุงต้นให้มีความสมบูรณ์เมื่ออายุประมาณ 10 เดือนขึ้นไป ผลผลิตจะเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ การปลูกหน่อไม้ฝรั่งถึงแม้จะสามารถเก็บผลผลิตได้ตลอดปี แต่ไม่ควรทำเช่นนั้น เพราะจะทำให้เก็บหน่อได้ไม่นานต้นจะทรุดต้องปลูกใหม่ซึ่งไม่คุ้มกับการลงทุน หน่อที่ได้จะให้ผลผลิตเพิ่มขึ้นเรื่อยจากปีที่ 1 และจะให้ผลผลิตมากขึ้นจนถึงปีที่ 2-3 จะนานเท่าไรขึ้นอยู่กับการบำรุงรักษาให้ถูกต้อง

วิธีเก็บหน่อไม้ฝรั่ง ระยะเวลาที่เก็บควรเป็นช่วงเช้า ระหว่าง 6.00 น. เป็นต้นไป การเก็บหน่อเขียวทำเมื่อหน่อเขียวพื้นดินขึ้นมาให้เห็นความสูงประมาณ 15-22 เซนติเมตรจากระดับดิน เกษตรกรเดินเก็บระหว่างร่องพร้อมภาชนะที่ใส่อุปกรณ์ เช่น มีดเล็ก ๆ สำหรับคีบคีบโคนหน่อเลือกเก็บเฉพาะที่ปลายหน่อไม้บาน และไม่คดงอ ใช้เครื่องมือดังกล่าวคีบโคนหน่อให้เป็นหลุมและใช้มีดตัดต่ำกว่าระดับดินลงไปเล็กน้อย ต้องระวังไม่ให้ต้นที่เหลืออยู่ได้รับการกระทบกระเทือนด้วย เพราะจะทำให้หน่อช้ำเกิดการเจริญเติบโต

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักชนิดหนึ่งที่มีการส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกมาเป็นเวลานานแล้ว โดยเฉพาะในเขตของโครงการส่งเสริมอาชีพ การเกษตรไทย-อิสราเอล ภายใต้พระบรมราชูปถัมภ์ ที่ศูนย์สาธิตการเกษตรหุบกระพงปัจจุบันคือสหกรณ์การเกษตรหุบกระพง อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี โดยเป็นสินค้าที่ผลิตเพื่อการบริโภคโดยตรงในครอบครัวและส่งขายตลาด ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโรงแรมและภัตตาคารใหญ่ ๆ ขณะเดียวกันก็บรรจุเป็นหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องเพื่อการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เมื่อพิจารณาจากสถิติปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องของประเทศไทยปรากฏว่า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในปี พ.ศ. 2526 ไทยส่งออกหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องมีมูลค่าทั้งสิ้น 111,360 บาท ปีพ.ศ. 2527 และ 2528 ไทยมีมูลค่าการส่งออกเป็น 389,540 บาทและ 750,480 บาท เริ่มลดลงในปี พ.ศ. 2529 คือมีมูลค่าการส่งออกเป็น 398,240 บาท และ 462,160 บาท ในปี 2530 (ตารางที่ 3) เนื่องจากช่วงปี 2529 เป็นต้นมาเริ่มมีการส่งเสริมให้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวเพื่อการส่งออกมากขึ้น หลังจากที่มีการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแล้ว การปลูกหน่อไม้ฝรั่งกระจายไปยังแหล่งผลิตอื่น ๆ ในหลายจังหวัดปัจจุบันแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญ ได้แก่ อำเภอกุยบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ นนทบุรี ชลบุรี เพชรบูรณ์ และราชบุรี ซึ่งเป็นการปลูกที่เกษตรกรส่วนใหญ่มีข้อผูกพันกับพ่อค้า โดยมากเป็นพ่อค้าส่งออก

โครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

ปัจจุบันมีโครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งมากมายหลายโครงการทั้งโครงการของรัฐบาลและเอกชน ดังนี้

1. โครงการเร่งรัดส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของกรมส่งเสริมการเกษตรกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ในช่วงปี 2530-2534 นั้นได้ตั้งเป้าหมายขยายพื้นที่การผลิตหน่อไม้ฝรั่งในปี 2530 ไว้ประมาณ 8,000 ไร่ แต่คาดว่าจะขยายพื้นที่ไม่ได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งยังเป็นพืชผักชนิดใหม่ที่ต้องอบรมเกษตรกรให้มีความรู้ในเรื่องเทคนิคในการดูแลในระหว่างการปลูก และเทคนิคภายหลังการเก็บเกี่ยว สำหรับโครงการสนับสนุนการปลูกหน่อไม้ฝรั่งตั้งแต่ปี 2531-2534 มีเป้าหมายจะเพิ่มเนื้อที่การปลูกหน่อไม้ฝรั่งปีละ 5,000 ไร่ ดังนั้นเมื่อสิ้นสุดโครงการเร่งรัดการปลูกหน่อไม้ฝรั่งคาดว่าประเทศไทย จะมีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งประมาณ 28,000 ไร่ และมีผลผลิตประมาณ 22,400 ตันต่อปี (ตารางที่ 4) สำหรับการดำเนินการนั้นได้จัดให้มีการอบรมเจ้าหน้าที่ของโครงการในทุกระดับในทุกเป้าหมาย พร้อมทั้งอบรมเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในพื้นที่จังหวัดดังกล่าว จัดนิมนต์เอกสารคำแนะนำในเรื่องศัตรูของหน่อไม้ฝรั่ง และจัดทำโปสเตอร์เพื่อรณรงค์การเผาต้นทิ้งเมื่อมีแมลงรบกวน ทำการทดสอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผลไม้สดกระป๋อง

(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : ล้านบาท)

ประเทศ	2526		2527		2528		2529		2530*	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
บาห์เรน	-	-	202	8.27	-	-	-	-	-	-
สิงคโปร์	940	15.33	1,760	57.85	3,450	137.59	-	-	-	-
สหรัฐอเมริกา	-	-	272	6.03	-	-	-	-	31,152	462.16
ญี่ปุ่น	-	-	-	-	4,200	84.00	-	-	-	-
ออสเตรเลีย	-	-	-	-	2,200	138.28	-	-	-	-
มาเลเซีย	-	-	-	-	180	3.60	-	-	-	-
ฟิลิปปินส์	-	-	-	-	170	3.19	-	-	-	-
ไต้หวัน	2,592	96.03	9,396	317.39	9,072	383.82	5,412	346.45	-	-
สาธารณรัฐ ประชาชนจีน	-	-	-	-	-	-	1,020	51.80	-	-
รวม	3,532	111.36	11,630	389.54	19,292	750.48	6,432	398.24	31,152	462.16

หมายเหตุ : *ตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา : (กรมศุลกากร, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 เนื้อที่เพาะปลูกและเป้าหมายการผลิตหน่อไม้ฝรั่งระหว่างปีพ.ศ. 2529-2534

ปี	เนื้อที่เพาะปลูก (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)
2529	2,225	1,780
2530	7,905	2,800
2531	13,000	10,400
2532	18,000	14,400
2533	23,000	18,400
2534	28,000	22,400

- หมายเหตุ : 1. ปี 2530 มีพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นในเดือนมีนาคม-เมษายน จำนวน 5,600 ไร่
ซึ่งจะเก็บเกี่ยวได้ในราวเดือนตุลาคม
2. ปี 2531-2534 เป็นเป้าหมายของโครงการเร่งรัดปลูกหน่อไม้ฝรั่ง
ที่มา : (ฝ่ายพืชผัก กรมส่งเสริมการเกษตร, 2531)

การแปรรูปและวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง วิเคราะห์คุณค่าทางอาหารของหน่อไม้ฝรั่ง อย่างไรก็ตามการดำเนินการดังกล่าวประสบปัญหาจำนวนเจ้าหน้าที่ไม่เพียงพอ นอกจากนี้แล้วปัญหาใหญ่ที่ประสบคือ ปัญหาการขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง และปัญหาขาดแคลนแรงงาน ทำให้เนื้อที่เพาะปลูกไม่เป็นที่ไปตามเป้าหมาย คือ ในปีการเพาะปลูก 2531/32 ประเทศไทยมีเนื้อที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดเพียง 4,826 ไร่ และผลผลิตเฉลี่ย 19,304 กิโลกรัมต่อวัน หรือประมาณ 4,633 ตันต่อปี (ตารางที่ 5)

2. โครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ภายใต้แผนประสานความร่วมมือ สภาคเพื่อพัฒนาการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร ในท้องที่จังหวัดกาญจนบุรี ประจวบคีรีขันธ์ และราชบุรี (เป็นส่วนหนึ่งของโครงการแรก) หน่วยงานเจ้าของโครงการคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร และบริษัท ธานียามา(สยาม) จำกัด สำหรับหน่วยงานที่จะเข้าร่วมโครงการ คือ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมวิชาการเกษตร และกรมพัฒนาที่ดิน โดยท้องที่ที่จะดำเนินงานตามโครงการ คือ อำเภอท่าม่วงและอำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี อำเภอกุยบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดราชบุรีในเขตอำเภอจอมบึง และอำเภอสวนผึ้ง ระยะเวลาในการดำเนินการตามโครงการตั้งแต่ปี 2530-2534

รูปแบบการผลิตกำหนดให้เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการแต่ละรายปลูกหน่อไม้ฝรั่งรายละเอียด 1-2 ไร่ เนื่องจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่งต้องการแรงงานในการดูแลเอาใจใส่ ภายใต้การกำกับดูแลของนักวิชาการอย่างใกล้ชิดวิธีการรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งตามโครงการนั้น บริษัทธานียามา(สยาม) จำกัด จะออกรับซื้อผลผลิตของเกษตรกรทุกวันตามแผนการส่งมอบหน่อไม้ฝรั่งที่กำหนดไว้ในสัญญา ผลการดำเนินงานของโครงการนี้ในปี พ.ศ. 2530 บริษัท ได้รับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรได้ 165.4 ตัน เป็นเกรดเอและเกรดบีจำนวน 39 ตัน หรือประมาณร้อยละ 22 ส่วนที่เหลือเป็นเกรดซี ในปัจจุบันเหลือพื้นที่อยู่ 2 จังหวัดคือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดราชบุรี ตัดจังหวัดกาญจนบุรีออกไป เนื่องจากเป็นจังหวัดที่อยู่ไกลทำให้การเดินทางไปรับซื้อผลผลิตไม่สะดวก อีกทั้งยังได้ผลผลิตที่มีคุณภาพด้อย ทำให้ไม่คุ้มกับการเดินทาง นอก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 สรุปจำนวนจังหวัด พื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งและผลผลิตเฉลี่ย ปี พ.ศ. 2531/32

จังหวัด	พื้นที่ปลูก (ไร่)	ผลผลิตเฉลี่ย (กิโลกรัมต่อวัน)
เพชรบูรณ์	79	316
นครราชสีมา	227	908
ศรีสะเกษ	2	8
กรุงเทพมหานคร	5	20
นนทบุรี	372	1,488
พระนครศรีอยุธยา	50	200
ชลบุรี	14	56
ราชบุรี	344	1,376
นครปฐม	784	3,136
กาญจนบุรี	148	592
ประจวบคีรีขันธ์	2,801	11,204
รวม	4,826	19,304

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากนี้ปัญหาที่บริษัทได้ประสบหลายประการซึ่งเป็นอุปสรรคที่ทำให้ไม่สามารถรับซื้อผลผลิตได้นอตามความต้องการที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ คือ

1. มีเอกชนรายอื่นเข้าไปแข่งขันรับซื้อจากเกษตรกรในบางแหล่งผลิต เป็นเหตุให้การควบคุมคุณภาพไม้ทั่วถึง
2. มีโรคพืชและแมลงศัตรูพืชระบาดในบางจังหวัด

อย่างไรก็ตามหน่อไม้ฝรั่งที่รับซื้อ เริ่มมีคุณภาพดีตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้นในปี พ.ศ. 2532 หน่อไม้ฝรั่งเกรดเอคิดเป็นร้อยละ 60 ของปริมาณผลผลิตที่ซื้อ

นอกจากนี้ยังมีบริษัท เจริญโภคภัณฑ์ ดำเนินโครงการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่จังหวัดเพชรบูรณ์ คาดว่าจะมีพื้นที่ดำเนินการกว่า 400 ไร่ และยังมีบริษัทจากประเทศญี่ปุ่นอีกหลายบริษัทสนใจเข้ามาติดต่อดำเนินการสืบสวนเหมือนบริษัทธานียามา ซึ่งต้องให้กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ศึกษารายละเอียดและพิจารณาความเหมาะสมต่อไป

แหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญ

แหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญได้แก่ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดราชบุรี จังหวัดนครปฐม จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดนครปฐม และจังหวัดนครราชสีมา

-จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญแหล่งหนึ่ง ปลูกมากที่ตำบลหาดขาม และตำบลใกล้เคียงในอำเภอกุยบุรี เป็นแหล่งปลูกอยู่เดิมที่มีพื้นที่ปลูก 955 ไร่ ต่อมาในปี พ.ศ. 2530 (หลังจากที่มีการส่งเสริมให้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ในโครงการเร่งรัด) ได้มีการขยายพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้นจนในปัจจุบันมีพื้นที่ปลูก 2,801 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 11.2 ตันต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 58.04 ของจำนวนพื้นที่ทั้งหมด

-จังหวัดราชบุรี เป็นแหล่งปลูกใหม่ส่วนใหญ่จะเริ่มปลูกเมื่อปี พ.ศ. 2529 บางรุ่นเก็บผลผลิตได้แล้ว รวมพื้นที่ปลูกในปี พ.ศ. 2530 ประมาณ 686 ไร่ ผลผลิต 1.02 ตันต่อวัน ในปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งลดลงเหลือ 344 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 7.13 ของพื้นที่ทั้งหมดเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนน้ำผลิตเฉลี่ย 1,376 กิโลกรัมต่อวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งสามารถผลิตหน่อไม้คุณภาพประมาณร้อยละ 30 และหน่อที่
ไม่ได้คุณภาพ ร้อยละ 70

-จังหวัดนครปฐม ปลูกในแหล่งปลูกตำบลบางปลา อำเภอบางเลน ในปี
พ.ศ. 2530 มีพื้นที่ปลูกรวม 710 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 1.3 ตันต่อวัน ปัจจุบันมีพื้นที่ 784
ไร่ คิดเป็นร้อยละ 16.25 ของพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งประเทศ ผลผลิตเฉลี่ย 3,136
กิโลกรัมต่อวัน

-จังหวัดนันทบุรี มีแหล่งปลูกในอำเภอบางกรวย และขยายพื้นที่ปลูกไปยัง
อำเภอบางใหญ่ อำเภอไทรน้อยมีพื้นที่ปลูกรวม 372 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 7.71 ของพื้นที่
ปลูกทั้งหมด ผลผลิต 1,488 กิโลกรัมต่อวัน

-จังหวัดกาญจนบุรี เริ่มปลูกหน่อไม้ฝรั่งเมื่อปี พ.ศ. 2530 ในเขตอำเภอ
ท่าม่วงและอำเภอเมือง มีพื้นที่ปลูก 250 ไร่ ให้ผลผลิต 0.2 ตันต่อวัน ปัจจุบันมีพื้นที่
ปลูกลดลงเหลือ 148 ไร่ เนื่องจากเป็นจังหวัดที่อยู่ไกลไม่คุ้มกับการเดินทางไปรับซื้อ
ของพ่อค้าส่งออก ผลผลิตเฉลี่ย 592 กิโลกรัมต่อวัน

-จังหวัดเพชรบูรณ์ แหล่งปลูกอยู่ในอำเภอเขาค้อ มีพื้นที่ปลูกรวม 571
ไร่ ผลผลิต 0.54 ตันต่อวัน ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกลดลงเหลือ 79 ไร่ คิดเป็นร้อยละ
1.6 ของพื้นที่ทั้งหมด ผลผลิตเฉลี่ย 316 กิโลกรัมต่อวัน

-จังหวัดนครราชสีมา มีแหล่งปลูกในอำเภอปากช่อง มีพื้นที่ปลูกรวม
227 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 908 กิโลกรัมต่อวัน

ในปัจจุบันมีบางจังหวัดนอกเหนือจากนี้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งแต่มีปริมาณพื้นที่น้อยมาก
เช่นจังหวัดอุตรดิตถ์ มีพื้นที่เพาะปลูก 50 ไร่ จำนวนเกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง 1 ราย
จังหวัดชลบุรีมีพื้นที่ปลูก 14 ไร่ จังหวัดศรีสะเกษ มีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง 2 ไร่ จำนวน
เกษตรกรที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง 1 ราย และกรุงเทพมหานคร มีพื้นที่ปลูก 5 ไร่ จำนวน
เกษตรกร 1 ราย (ตารางที่ 5)

บทที่ 3

การตลาดหน่อไม้ฝรั่ง

ตลาดภายในประเทศ

สภาพทั่วไป

ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 2 แล้วว่า ประเทศไทยได้รู้จักและมีการปลูกหน่อไม้ฝรั่งมานานแล้ว แต่ความนิยมในการบริโภคหน่อไม้ฝรั่งในขณะนี้ยังจำกัดเฉพาะคนบางกลุ่มและรูปแบบการบริโภคยังเป็นในลักษณะหน่อไม้ฝรั่งกระป๋อง ซึ่งจำเป็นต้องนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีน และได้เห็น เนื่องจากขาดเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ ของประเทศไทยทั้งในแง่การผลิต การเก็บเกี่ยว การดูแลรักษา การแปรรูป ด้านการบริโภคหน่อไม้ฝรั่งสดยังไม่เป็นที่นิยมนัก แต่ในปัจจุบันรูปแบบการบริโภคหน่อไม้ฝรั่งได้เปลี่ยนไป มีการหันมาบริโภคหน่อไม้ฝรั่งสดกันมากขึ้นแต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก และหลังจากที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ทำให้มีหน่อไม้ฝรั่งสดวางจำหน่ายในตลาดมากขึ้น

โครงสร้างการตลาด

ลักษณะตลาดของหน่อไม้ฝรั่งมีลักษณะเป็น ตลาดข้อตกลง (Contact farming) คือ ในแหล่งผลิตเดิมเช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เกษตรกรผู้ผลิตส่วนใหญ่จะมีพันธะข้อผูกพันอยู่กับผู้ซื้อซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้ให้การสนับสนุนด้านปัจจัยการผลิตแก่เกษตรกรผู้ผลิต โครงสร้างการตลาดของหน่อไม้ฝรั่งประกอบด้วย

-ตลาดระดับท้องถิ่น

-ตลาดกรุงเทพฯ

ตลาดระดับท้องถิ่น

จะอยู่ในท้องถิ่นที่เป็นแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ผู้ซื้อผลผลิตในตลาดระดับท้องถิ่น คือผู้ที่รวบรวมผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งในแหล่งผลิตให้ได้จำนวนมากที่สุดเพื่อส่งต่อไปยังตลาด กรุงเทพฯ ผู้รวบรวมดังกล่าวในส่วนใหญ่จะมีหน้าชื่อตกลงกับเกษตรกรอยู่แล้วจึงมีลักษณะ การซื้อขายกันเป็นประจำ ทางด้านการกำหนดราคาผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนด ในบางแหล่ง ผลิตซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายต่างมีสัญญาต่อกันนั้นจะขายผลผลิตตามที่ได้กำหนดไว้ในสัญญา

ผู้ประกอบการในตลาดท้องถิ่นของหน่อไม้ฝรั่งประกอบด้วย

- ผู้รวบรวมท้องถิ่น
- สหกรณ์การเกษตร
- บริษัทผู้ส่งออก
- ผู้ขายปลีกในตลาดท้องถิ่น

1. ผู้รวบรวมท้องถิ่น เป็นผู้ที่มิมีอำนาจอยู่ในแหล่งผลิตหรือใกล้เคียงกับ แหล่งผลิตทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกร ซึ่งโดยปกติจะรู้จักและคุ้นเคยกับ เกษตรกรผู้ผลิตเป็นอย่างดี ผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะเป็นผู้มีฐานะดี และให้การสนับสนุน กันมาเป็นเวลานานจนรู้จักและคุ้นเคยกันเป็นอย่างดี เกษตรกรผู้ปลูกจะอยู่ในฐานะ "ลูกไร่" หน่อค้าท้องถิ่นแต่ละรายจะมีลูกไร่ประมาณ 20-40 ราย ผลผลิตที่หน่อค้ารวบรวมท้องถิ่น รวบรวมได้ ส่วนใหญ่จะส่งตลาดกรุงเทพฯ และบางส่วนจะส่งไปยังตลาดต่างจังหวัดที่ ไม่ใช่แหล่งผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

2. สหกรณ์การเกษตร เป็นสถาบันของราชการ ซึ่งทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง จากสมาชิกที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในเขตของสหกรณ์ ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรหุบกระพง อำเภอลำลูกเกด จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นผู้ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกหน่อไม้ฝรั่ง แล้วดำเนิน

การรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกของสหกรณ์และนำไปขาย

3. บริษัทผู้ส่งออก คือบริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งโดยทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรโดยตรง ในปัจจุบันมีหลายบริษัทแต่ที่เป็นบริษัทเริ่มแรกคือ บริษัทธานียามา (สยาม) จำกัด

4. ผู้ขายปลีกในท้องถิ่น คือพ่อค้าที่ทำการขายหน่อไม้ฝรั่งให้กับผู้บริโภคทั่วไป โดยซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรได้เฉพาะประเภทที่ไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งบริษัทไม่รับซื้อหรือซื้อต่อจากสหกรณ์ซึ่งซื้อจากสมาชิกเกษตรกรผู้ผลิตไว้ แล้วนำไปขายปลีกให้ผู้บริโภคในแหล่งผลิต

ตลาดกรุงเทพฯ

ตลาดกรุงเทพฯ เป็นตลาดขายส่งหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญที่สุดเพราะเป็นแหล่งรับและกระจายผลผลิตไปสู่แหล่งต่าง ๆ ของประเทศ ตลาดกรุงเทพฯ มีสถานที่ขาย 2 แห่ง คือ ตลาดปากคลองตลาด และตลาดคลองเตย ผู้ประกอบการหน่อไม้ฝรั่งในตลาดกรุงเทพฯ ประกอบด้วย

- พ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ
- พ่อค้าขายปลีก
- พ่อค้าส่งออก
- ภัตตาคาร ศูนย์การค้า และโรงแรม

1. พ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ คือ พ่อค้าที่มีแผงรับซื้อและขายหน่อไม้ฝรั่งของตนเองในปากคลองตลาด ทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าในตลาดปากคลองตลาด มีทั้งพ่อค้าขายส่งรายใหญ่ มีปริมาณผลผลิตประมาณวันละ 1,000-2,000 กิโลกรัม สำหรับช่วงที่มีผลผลิตมาก และประมาณ 700-1,000 กิโลกรัม ในช่วงที่มีผลผลิตน้อย เมื่อรับซื้อแล้วจะขายให้กับผู้ที่มาติดต่อ ได้แก่ บริษัทส่งออกทั่วไป พ่อค้าขายปลีกซึ่งมารับซื้อเพื่อนำไปขายในตลาดต่าง ๆ ภัตตาคาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ศูนย์การค้า และโรงแรม นอกจากนี้ยังจัดส่งไปให้พ่อค้าต่างจังหวัดที่มีโรงผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

2. ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั่วไป คือ พ่อค้าที่ดำเนินการขายหน่อไม้ฝรั่งสดไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งผู้ส่งออกทั่วไปนี้จะรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้าในตลาดปากคลองตลาดทั้งหมด เพราะได้รับความสะดวกและซื้อได้ในปริมาณและคุณภาพที่แน่นอนกว่าซื้อจากเกษตรกรโดยตรง

3. พ่อค้าขายปลีกในตลาดกรุงเทพฯ คือ พ่อค้าที่ทำการค้าผักหลาย ๆ ชนิดให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงปริมาณที่ซื้อวันละ 5-10 กิโลกรัม

4. ภัตตาคาร ศูนย์การค้าและโรงแรม คือ ร้านอาหาร โรงแรมที่ประกอบอาหารเพื่อรับรองลูกค้า สำหรับศูนย์การค้าที่ทันสมัย จะมีหน่อไม้ฝรั่งวางจำหน่ายเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้า โดยมากแล้วจะต้องการหน่อไม้ฝรั่งชนิดที่มีคุณภาพดี

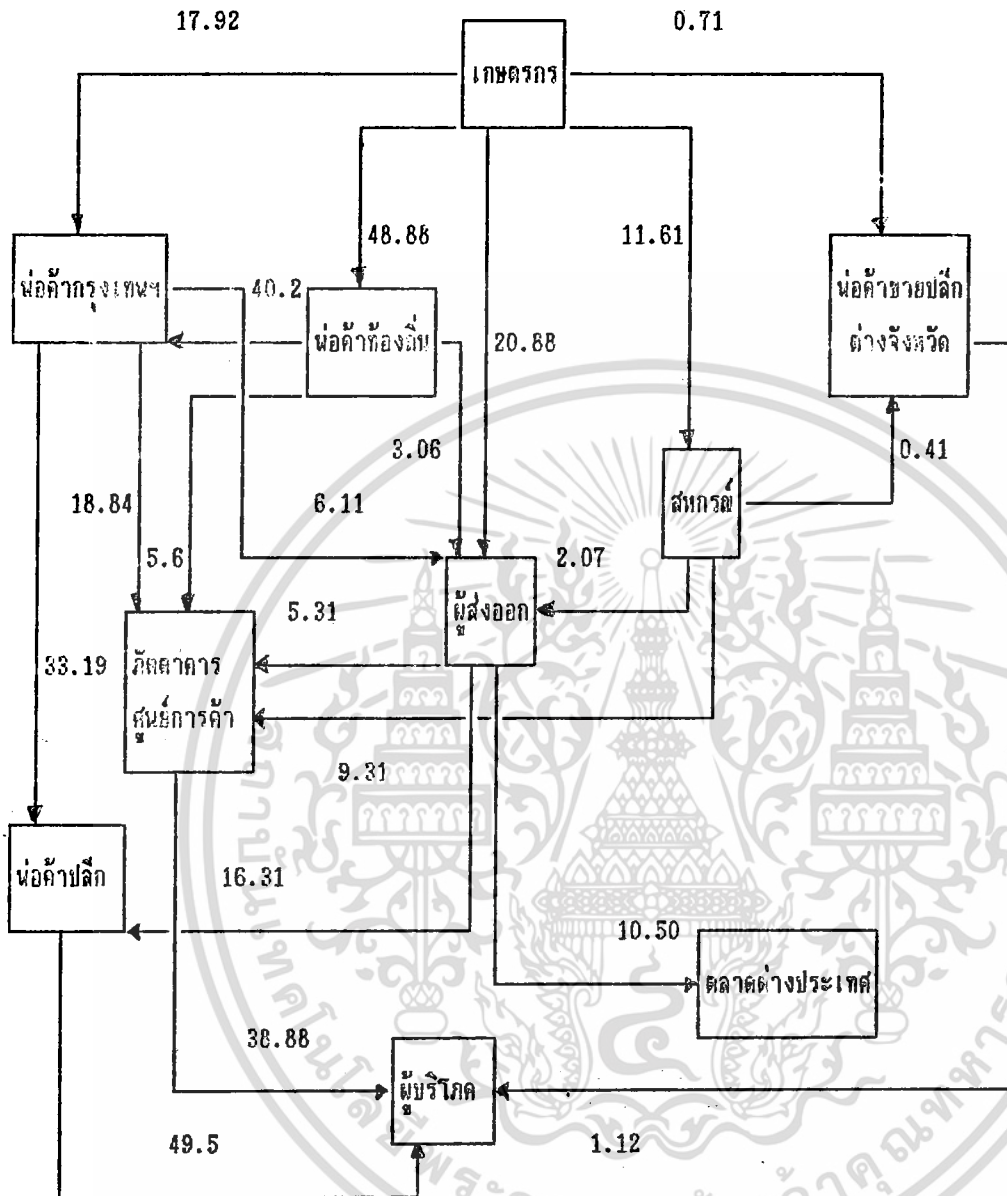
วิธีการตลาด

เกษตรกรจะคัดแยกเกรดแล้วขายให้กับพ่อค้าท้องถิ่น ร้อยละ 48.88
 ขายให้กับบริษัทผู้ส่งออก ร้อยละ 20.88 ขายให้กับพ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ ร้อยละ 17.92
 ขายให้กับสหกรณ์การเกษตร ร้อยละ 11.61 ที่เหลือขายให้กับพ่อค้าขายปลีกในท้องถิ่น ร้อยละ 0.71

พ่อค้ารวบรวมในตลาดท้องถิ่น ซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ 48.88 นำไปขายให้กับพ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ ร้อยละ 40.22 ขายให้กับร้านอาหาร ภัตตาคาร และศูนย์การค้า ร้อยละ 5.6
 ขายให้กับผู้ส่งออกในกรุงเทพฯ ร้อยละ 3.06

พ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ รับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากผู้รวบรวมท้องถิ่น ร้อยละ 40.22
 อีกส่วนหนึ่งซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ 17.92 รวมเป็น 58.14 และพ่อค้าในตลาดกรุงเทพฯ ร้อยละ 33.19 ผู้ส่งออก ร้อยละ 6.11 และขายให้กับภัตตาคาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 วิธีการตลาดหน้าไม้ฝรั่ง

ที่มา : (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ร้านอาหาร ศูนย์การค้า ร้อยละ 18.84

สหกรณ์การเกษตร รับซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ 11.61 ขายให้กับผู้
ส่งออก ร้อยละ 2.07 ขายให้กับภัตตาคาร และสายการบินเพื่อใช้ประกอบอาหารรับ
รองผู้โดยสาร ร้อยละ 9.13 และขายให้กับผู้ค้าปลีกในท้องถิ่น ร้อยละ 0.41

ผู้ส่งออก รับซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ 20.88 รับซื้อจากพ่อค้าท้องถิ่น
ร้อยละ 3.06 รับซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ 2.07 และซื้อจากพ่อค้าชายส่งใน
ตลาดคลองเตย ร้อยละ 6.11 รวมเป็นร้อยละ 32.12 พ่อค้าจะทำการแยกเกรด
และส่งไปต่างประเทศ ร้อยละ 10.5 บางส่วนขายให้กับผู้ค้าปลีก ในกรุงเทพฯ ร้อยละ
16.31 และขายให้ศูนย์การค้า ร้อยละ 5.31

วิธีการรับซื้อ การบรรจุหีบห่อ และการขนส่ง

1. วิธีซื้อ วิธีขายของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น

การรับซื้อ

พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่มีเงินอยู่ในมือ
แล้ว หรือบางรายจะได้เงินทุนจากพ่อค้าชายส่งตลาดกรุงเทพฯ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะ
ต้องเข้าไปรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรผู้ผลิตถึงในแหล่งผลิต ซึ่งแต่ละรายจะมีจุดรับ
ซื้อของตนเองและทำการซื้อขายกันเป็นประจำทุกวัน จุดรับซื้อจะกระจายออกไปตาม
แหล่งผลิตหรืออยู่ในบริเวณที่เป็นแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งของ "ลูกไร่" เพื่อความสะดวก
รวดเร็วในการนำหน่อไม้ฝรั่งมาขายในช่วงเช้า ซึ่งเป็นเวลาที่เกษตรกรได้เก็บผลผลิต
ทำความสะอาด จัดแบ่งและคัดแยกเกรด จากนั้นจะนำหน่อไม้ฝรั่งบรรจุในตะกร้า หรือ
กระดาดแห้งแยกเป็นเกรด A เกรด B เกรด C แบ่งเป็นมัด มัดละ 1-2 กิโลกรัม
นำมาส่งให้ผู้รวบรวม พ่อค้ารับซื้อจะนำมาตรวจคุณภาพอีกทีหนึ่งจนพอใจแล้ว จึงทำ
การซึ่งนำหนักจากนั้นนำส่งตลาดกรุงเทพฯต่อไป

สำหรับการกำหนดราคาพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น เป็นผู้กำหนดราคาเอง และ
แจ้งให้เกษตรกรทราบ ในขณะที่นำผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมาขายในวันนั้น โดยใช้ปริมาณหน่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม้ฝรั่งที่ออกสู่ตลาดของวันก่อนว่ามากหรือน้อยเพียงใดเป็นตัวกำหนดราคา บางกรณี อาจจะต้องติดต่อกับพ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ ถึงภาวะตลาดทั่ว ๆ ไปก่อน

สำหรับคุณภาพและมาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งที่พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นรับซื้อจะ แบ่งเป็น 3 เกรด คือ เกรด A เกรด B เกรด C แต่ละเกรดจะมีมาตรฐานไม่แน่นอน แล้วแต่การกำหนดมาตรฐานของพ่อค้าแต่ละคนและแต่ละพื้นที่ ตัวอย่างเช่น

พบกระพง กำหนดเกรดไว้ดังนี้

เกรด A มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 0.8 เซนติเมตร

เกรด B มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางระหว่าง 0.6-0.8 เซนติเมตร

เกรด C มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางน้อยกว่า 0.6 เซนติเมตร

กุยบุรี จังหวัดเพชรบุรี

เกรด A มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-2 เซนติเมตร

เกรด B มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1 เซนติเมตร

เกรด C มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.5 เซนติเมตร

อย่างไรก็ตาม การกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งนั้นเพื่อเป็น แนวทางให้เกษตรกรผู้ผลิตได้รับทราบและใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต ซึ่งการคัดเกรดของพ่อค้าท้องถิ่นจะไม่เข้มงวดและรัดกุมมากนัก

การขายของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น เมื่อพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง จากเกษตรกรแล้วจะแยกแต่ละเกรดมัดเป็นกำ ๆ ละ 1-2 กิโลกรัม เพื่อเตรียมบรรจุลงใน ตะกร้าหรือกล่องกระดาษเปล่าที่เตรียมไว้ วิทยุบรรจุผู้รวบรวมจะวางหน่อไม้ฝรั่ง ทางขวางของตะกร้า ให้โคนหน่อและปลายหน่อสลับกัน แต่ละชั้นจะคั่นด้วยกระดาษ หนังสือพิมพ์แล้วบรรจุอีกชั้นหนึ่งสลับกันจนเต็ม หนึ่งตะกร้าบรรจุได้ประมาณ 40 กิโลกรัม ปิดทับด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์มีดักเตรียมส่งให้พ่อค้ากรุงเทพฯ

การขนส่ง การขนส่งหน่อไม้ฝรั่งจากแหล่งผลิตถึงพ่อค้าขายส่งตลาด กรุงเทพฯ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะต้องทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งและบรรจุหีบห่อให้เสร็จ ภายใน 12.00 น. ของทุกวันหลังจากนั้นจะต้องรับนำหน่อไม้ฝรั่งไปส่งให้กับรถที่จะนำ มายังตลาดกรุงเทพฯ อัตราค่าขนส่งจากแหล่งผลิตมายังตลาดกรุงเทพฯ 30 บาท/ตะกร้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(ตะกร้าละ 40 กิโลกรัม) ส่วนในแหล่งผลิตอื่น ๆ จะใช้ขนส่งโดยรถโดยสารประจำทาง

2. วิธีการซื้อ วิธีการขายของพ่อค้ากรุงเทพฯ

วิธีซื้อ พ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ จะได้รับหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ จะต้องรับหน้าที่ขนหน่อไม้ฝรั่งมายังแผงของตนเป็นประจำทุกวัน อัตราค่าขนมายังแผง 2 บาท/ตะกร้า(ตะกร้าละ 40 กิโลกรัม) พ่อค้าบางรายจะทำการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรโดยตรงด้วยการใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็กออกไปรับซื้อถึงแหล่งผลิต

วิธีการขาย เมื่อพ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ ได้รับหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นแล้วจะนำมาคัดเกรดและตรวจสอบคุณภาพอีกครั้งหนึ่งเพื่อเตรียมวางขาย การขายส่งเป็นประจำและทั่วๆไป

สำหรับผู้ซื้อที่มีลักษณะการซื้อประจำอีกรายหนึ่ง ได้แก่ ภัตตาคาร ศูนย์การค้า และโรงแรม ซึ่งลูกค้าประเภทนี้จะเน้นคุณภาพจึงเลือกซื้อเฉพาะเกรดเอ และเกรดบี บางรายจะมาเลือกซื้อเองถึงแผง หรือบางรายพ่อค้าตลาดกรุงเทพฯ จะจัดการส่งไปให้ซึ่งค่าขนส่งและภาระขนบรรจุพ่อค้ากรุงเทพฯ จะเป็นผู้จ่ายทั้งสิ้น นอกจากนี้พ่อค้าผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสักก็จะเป็นลูกค้าสำคัญอีกรายหนึ่ง ซึ่งมีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

3. วิธีการรับซื้อของพ่อค้าผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั่วไป มักจะซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ ทั้งหมดเพราะมีความสะดวก ได้ปริมาณและคุณภาพตามต้องการ ส่วนใหญ่จะเลือกซื้อเฉพาะ เกรด A และเกรด B เนื่องจากตลาดต่างประเทศต้องการเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งชนิดที่ได้คุณภาพ เมื่อคัดเกรดแล้วก็จะนำมาบรรจุหีบห่อซึ่งมีบรรจุใส่กล่องกระดาษหรือกล่องโฟม น้ำหนักแต่ละกล่องจะบรรจุประมาณ 5-6 กิโลกรัม จากนั้นส่งไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำหน่ายต่อไป สำหรับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดจะส่งทางเครื่องบินเพื่อความสะดวกรวดเร็วและเป็นการรักษาความสดของหน่อไม้ฝรั่งด้วย

บริษัทส่งออกชานียามา (สยาม) จำกัด เป็นบริษัทผู้ส่งออกที่มีเป้าหมายว่าต้องการซื้อหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งออกจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่นถึงวันละ 50 ตัน แต่ผลผลิตที่มีอยู่เดิมไม่เพียงพอ

บริษัทจึงมีเป้าหมายที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรรายหนึ่งที่ปลูก โดยจะร่วมมือกับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ตามโครงการเร่งรัดการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง มีเป้าหมายดำเนินงานใน 3 จังหวัด คือ ราชบุรี กาญจนบุรี ประจวบคีรีขันธ์ บริษัทจะเข้าไปรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งถึงแหล่งผลิตทุกวัน พร้อมทั้งกำหนดราคารับซื้อตามคุณภาพและมาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งไว้ด้วย

วิธีการรับซื้อ บริษัทจะส่งพนักงานของบริษัทประมาณ 2-3 คน พร้อมรถที่ติดอุปกรณ์ห้องเย็นเพื่อรักษาความสดของหน่อไม้ฝรั่ง เข้าไปรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรในแหล่งผลิตในระหว่างเวลาเช้าของทุกวัน เกษตรกรจะแยกเกรดเป็นหมวดหมู่ไว้แล้ว โดยแยกเป็นเกรดA เกรดB ที่ได้มาตรฐาน(inspect) เกรดA และเกรดB ที่ไม่ได้มาตรฐาน(outspect) และเกรดC แล้วนำมาส่งให้กับพนักงานของบริษัทให้ทำการตรวจ และซึ่งอีกครึ่งหนึ่ง การตรวจนับหากพบหน่อที่ไม่ได้มาตรฐานก็จะดึงออกไปรวมไว้กับเกรดที่ด้อยกว่า แล้วจึงชั่งน้ำหนักและแยกตามคุณภาพไว้ เป็นหมวดหมู่อีกครั้งหนึ่งเพื่อเตรียมบรรจุรถที่ติดตั้งอุปกรณ์ทำความเย็นขนส่งไปยังห้องเย็นและโรงงานบรรจุหีบห่อของบริษัทต่อไป

คุณภาพและมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่บริษัทต้องการ

1. ความยาวของหน่อ 25 เซนติเมตรหรือ 18 เซนติเมตร ต้องการทำการตัดให้ได้ขนาดตามที่ระบุไว้ที่จุดรับซื้อของบริษัท

2. เมื่อตัดความยาวได้ 25 เซนติเมตรหรือ 18 เซนติเมตร ต้องไม่มีสีขาวที่โคนหน่อ

3. เมื่อตัดความยาวได้ 25 เซนติเมตรจะต้องมีน้ำหนักระหว่าง 14-29

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรัมสำหรับเกรดเอและหนัก 8-13 กรัมสำหรับเกรดบี และหน่อที่มีความยาว 18 เซนติเมตร จะต้องมือน้ำหนัก 11-20 กรัมสำหรับเกรดเอ และน้ำหนัก 6.5-10 กรัมสำหรับเกรดบี

4. รูปร่างของหน่อต้องตรงไม่คดงอ

5. ยอดของหน่อต้องแน่นไม่บาน หน่อจะต้องไม่มีโรคแมลง

ทางด้านราคาขึ้น บริษัทได้กำหนดราคาซื้อขายตามสัญญาคือ

เกรดA ความยาว 25 เซนติเมตร รับซื้อกิโลกรัมละ 37.75บาท

ความยาว 18 เซนติเมตร รับซื้อกิโลกรัมละ 45 บาท

เกรดB ความยาว 25 เซนติเมตร รับซื้อกิโลกรัมละ 26 บาท

ความยาว 18 เซนติเมตร รับซื้อกิโลกรัมละ 30 บาท

การขาย เป้าหมายที่สำคัญของบริษัทธานียามา (สยาม) จำกัด เพื่อ

รับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรแล้วส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ตลาดเป้าหมายหลักคือ ประเทศญี่ปุ่นซึ่งเข้มงวดด้านคุณภาพของผลผลิตมาก ผลผลิตเกรดรองลงมาบางส่วนส่งไปจำหน่ายยัง ประเทศบรูไน สิงคโปร์ และสิงคโปร์ ซึ่งตลาดดังกล่าวไม่เข้มงวดเรื่องคุณภาพมากนัก นอกจากนี้บริษัทจะขายผลผลิตส่วนที่เหลือให้แก่ตลาดภายในประเทศ เช่น ตลาดคลองเตย และศูนย์การค้าต่าง ๆ ในกรุงเทพฯอีกด้วย

การบรรจุหีบห่อ หลังจากที่มีการซื้อผลผลิตแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการตัด

เกรดและบรรจุหีบห่อ เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย จึงต้องเก็บรักษาในอุณหภูมิ 2 องศาเซลเซียสตลอดการขนส่งและการเก็บรักษา การหายใจของหน่อไม้ฝรั่งจะมีอัตราสูงมากถ้าเก็บรักษาไม่ดีจะมีผลให้หน่อไม้ฝรั่งเหลืองเร็วขึ้นส่งผลให้คุณภาพด้อยลงไปด้วย จากการศึกษาของ ITC หรือ International Trade Center UNCTAD/GATT พบว่าถ้าทำการเก็บรักษาหน่อไม้ฝรั่งในสถานที่ที่เหมาะสมคือในอุณหภูมิประมาณ 2 องศาเซลเซียส และความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 90-100 จะสามารถเก็บรักษาได้นานถึง 2 อาทิตย์

สำหรับการบรรจุหีบห่อหน่อไม้ฝรั่งของผู้ส่งออก จะบรรจุใส่กล่องกระดาษ

แข็งหรือกล่องโฟม แต่ละกล่องบรรจุได้ 6 กิโลกรัม หรือ 50 มัด แต่ละมัดหนัก 120

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรัม จากนั้นเก็บในอุณหภูมิ 4 องศาเซลเซียส ทำการขนส่งโดยใส่ระวางบรรจุสินค้า ที่อุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส (เนื่องจากทางท่าอากาศยานคอนเมืองไม่มีระวางบรรจุ ผักไว้อย่างเพียงพอ ทำให้ต้องใช้ระวางบรรจุผลไม้แทน) จากนั้นขนส่งทางเครื่องบิน สำหรับที่ ITC กำหนดการบรรจุที่บ่อไว้คือ ควรห่อหน่อไม้ฝรั่งด้วยพลาสติกหรือ กระดาษแต่ละท่อนัก 500 กรัม ใส่ในกล่องที่ทำด้วยไฟเบอร์หรือไม้เพื่อสามารถเก็บ รักษาความชื้นได้ และควรรองกันกล่องด้วยกระดาษขึ้นหรือฟองน้ำ และวางหน่อไม้ฝรั่งขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้หน่อไม้ฝรั่งเหลืองเร็ว

ป้ายข้างกล่องควรระบุรายการต่อไปนี้คือ

1. สัญลักษณ์
2. เครื่องหมายแสดงการแตกหัก
3. แสดงระดับอุณหภูมิที่ควรเก็บรักษา

ถ้าเก็บรักษาอย่างน้อย 10 วัน อุณหภูมิต่ำสุด 0 องศาเซลเซียส

อุณหภูมิสูงสุด 2 องศาเซลเซียส

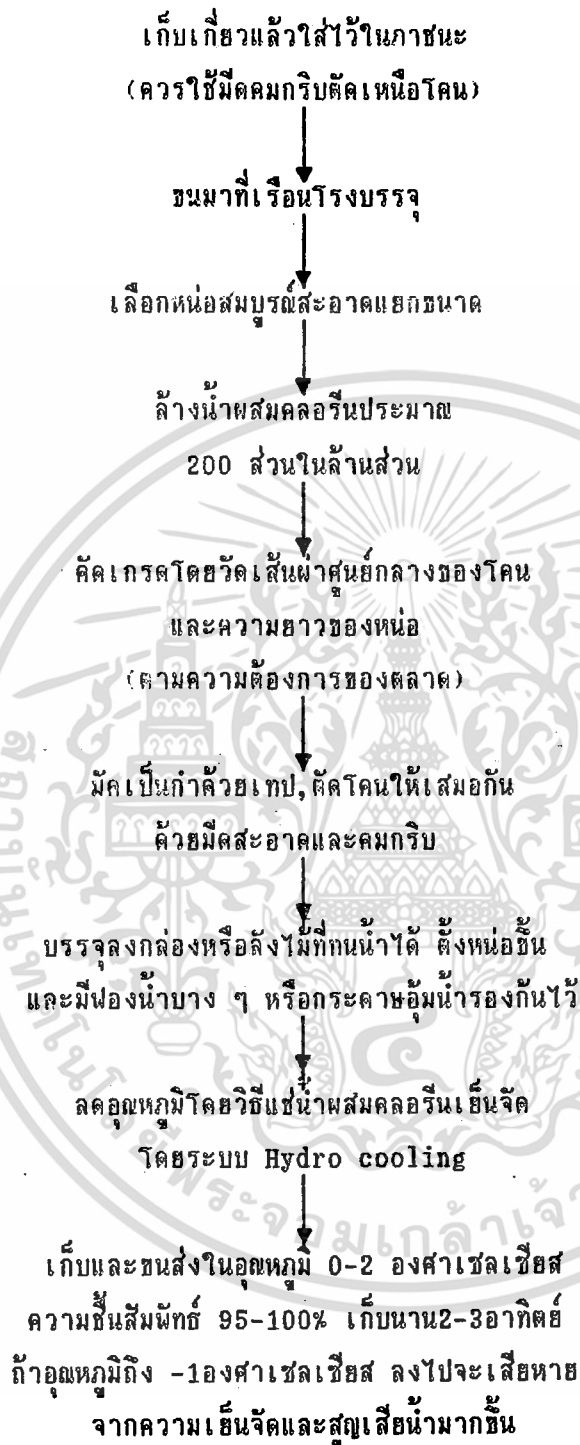
ถ้าเก็บรักษา ระหว่าง 10-20 วัน อุณหภูมิต่ำสุด 2 องศาเซลเซียส

อุณหภูมิสูงสุด 4 องศาเซลเซียส

ความเคลื่อนไหวของราคา

ราคาหน่อไม้ฝรั่งจะเคลื่อนไหวขึ้นลงตามปริมาณผลผลิตที่มีออกสู่ตลาดในแต่ละ ช่วงกล่าวคือ ในระหว่างเดือน กุมภาพันธ์ ถึง เมษายน เป็นช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาด มาก เนื่องจากเป็นช่วงหลังจากการพักต้นของหน่อไม้ฝรั่ง (พฤศจิกายน-ธันวาคม) และพ้นจากช่วงฤดูหนาวในระหว่างเดือนพฤษภาคม ถึง มิถุนายน เป็นช่วงต้นฤดูฝน ปริมาณผลผลิตที่เก็บได้ออกสู่ตลาดมากเช่นเดียวกัน ดังนั้นราคาที่เกษตรกรขายได้จะต่ำกว่า ช่วงอื่น ต่อมาในเดือน กรกฎาคม-กันยายน เป็นช่วงที่มีฝนตกชุกหน่อไม้ฝรั่งไม่ชอบ น้ำท่วมขัง เพราะจะทำให้เน่าและมีโรคราบดเป็นเหตุให้ในช่วงนี้ผลผลิตจะลดน้อยลง ทำให้ราคาหน่อไม้ฝรั่งมีแนวโน้มสูงขึ้น จนกระทั่งถึง ตุลาคม-พฤศจิกายน และธันวาคม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 2 แผนภาพแสดงกระบวนการในการเก็บรักษาและการบรรจุหีบห่อหน่อไม้ฝรั่ง

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นช่วงฤดูหนาว และเป็นระยะพักตัวของและการเจริญเติบโตซ้ำ จะอยู่ในระยะใส่ปุ๋ย และดูแลรักษาเป็นเหตุให้ราคาในช่วงนี้มีแนวโน้มสูงขึ้นจนถึงเดือนมกราคม ประกอบกับในช่วงนี้จะเป็นช่วงที่ม้งงานเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันคริสมาสต์ และวันขึ้นปีใหม่ ซึ่งเป็นเทศกาลที่มีประกอบอาหารพิเศษ ความต้องการหน่อไม้ฝรั่งของตลาดจะเพิ่มสูงขึ้นด้วย ราคาหน่อไม้ฝรั่งในช่วงนี้มีแนวโน้มสูงสุด

เมื่อพิจารณาราคาหน่อไม้ฝรั่งที่พ่อค้าท้องถิ่นรับซื้อจากเกษตรกร ในอำเภอ กุยบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในปี 2528 ราคาหน่อไม้ฝรั่งจะมีแนวโน้มลดลงตั้งแต่เดือนมกราคมจนถึงเมษายน และพฤษภาคม กล่าวคือราคาหน่อไม้ฝรั่งเกรดเอในเดือนมกราคม ถึงเดือนพฤษภาคม ราคา กิโลกรัมละ 26, 28, 26, 20 และ 20 บาท หลังจากนั้นจะมีแนวโน้มสูงขึ้นตั้งแต่มิถุนายน ราคา กิโลกรัมละ 26-42 บาท ในเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม และในปี 2529 ก็เช่นเดียวกันกับปี 2528 กล่าวคือ ราคาหน่อไม้ฝรั่งจะต่ำสุดในเดือนเมษายน ถึงพฤษภาคม คือ กิโลกรัมละ 24 บาท แนวโน้มสูงขึ้น 25 บาทในเดือนมิถุนายน และแนวโน้มสูงขึ้นเป็น 40 บาท ในเดือนพฤศจิกายน เช่นเดียวกัน (ตารางที่ 6)

ราคาขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ ราคาขายส่งหน่อไม้ฝรั่งในตลาดกรุงเทพฯ จะมีความสัมพันธ์กับราคาที่พ่อค้าท้องถิ่นรับซื้อจากเกษตรกร ซึ่งขึ้นกับปริมาณผลผลิตและสภาวะการผลิต จะเห็นว่าในระหว่างเดือน ตุลาคม พฤศจิกายน ธันวาคม มกราคม ราคาหน่อไม้ฝรั่งจะอยู่ในระหว่าง 44, 55 และ 45 บาทในปี 2529 จนถึง 39 บาทในเดือนมกราคม 2530 และจะเคลื่อนไหวอยู่ระหว่าง 27-32 บาทในเดือน กุมภาพันธ์-กันยายน หลังจากนั้นจะมีแนวโน้มสูงขึ้นเป็น 39, 40 และ 42 บาท ในระหว่างเดือน ตุลาคม-ธันวาคม ติดต่อกันถึงเดือนมกราคม ซึ่งราคา กิโลกรัมละ 47.5 บาท

ตารางที่ 6 ราคาหน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรขายได้ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปีพ.ศ. 2528-2529

(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : บาท)

เดือน	2528			2529		
	เกรดA	เกรดB	เกรดC	เกรดA	เกรดB	เกรดC
มกราคม	26	16	5	42	25	7
กุมภาพันธ์	28	18	5	36	21	6
มีนาคม	26	16	5	27	15	5
เมษายน	20	12	6	24	13	5
พฤษภาคม	20	12	6	24	13	5
มิถุนายน	26	18	6	25	14	5
กรกฎาคม	26	18	6	25	14	5
สิงหาคม	26	18	6	29	17	5
กันยายน	26	18	6	26	14	5
ตุลาคม	31	17	7	29	17	5
พฤศจิกายน	42	22	8	40	28	6
ธันวาคม	42	22	8	-	-	-

ที่มา : (กองวิจัยเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 ราคาขายส่งหน่อไม้ฝรั่งในตลาดกรุงเทพฯ ปี.ศ. 2529-2531

(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : บาท)

เดือน	เกรดเอ		ปี 2531		
	2529	2530	เกรดเอ	เกรดบี	เกรดซี
มกราคม	-	39.00	45.00	25.00	7.00
กุมภาพันธ์	-	32.50	37.50	20.00	7.00
มีนาคม	-	27.50	27.50	18.00	8.27
เมษายน	30	35.00	32.25	21.67	12.67
พฤษภาคม	30	34.00	38.00	27.81	16.72
มิถุนายน	30	30.00	39.00	29.00	13.25
กรกฎาคม	23	32.50	33.25	22.38	15.46
สิงหาคม	26	32.50	43.00	33.00	27.00
กันยายน	29	32.50	34.00	28.75	19.16
ตุลาคม	44	39.00	-	-	-
พฤศจิกายน	55	40.00	-	-	-
ธันวาคม	45	42.50	-	-	-

ที่มา : (ปี 2529-2530 กรมการค้าภายใน)

(¹/ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

สภาพทั่วไป

สิ่งที่ทราบกันคืออยู่แล้วว่าหน่อไม้ฝรั่งเป็นผักที่มีคุณค่าทางอาหารสูงผู้คนในประเทศแถบอบอุ่นกำลังมีความต้องการบริโภคอย่างมาก แต่ผู้ผลิตในประเทศเหล่านี้ไม่สามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้เพียงพอกับความต้องการได้ เนื่องจากภูมิอากาศไม่อำนวยทำให้ต้องนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากต่างประเทศ ประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่มีศักยภาพในการผลิตสูง แต่ไม่สามารถส่งออกได้มากตามต้องการ เนื่องจากผลผลิตของไทยยังไม่ได้มาตรฐานตรงกับความต้องการของต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดญี่ปุ่น ซึ่งมีงวดในเรื่องคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งมาก มีความต้องการถึงวันละ 50 ตัน นับเป็นตลาดประจำและใหญ่แห่งหนึ่ง นอกจากนี้ตลาดที่น่าสนใจอีกตลาดหนึ่งคือ ตลาดยุโรป เนื่องจากมีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งมากขึ้นทุกปี (ตารางที่ 2) ตลาดยุโรปนี้ได้แก่ ฝรั่งเศส เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ อังกฤษหรือสหราชอาณาจักร ทุกประเทศที่กล่าวมานี้ล้วนแต่สามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งไว้บริโภคเองได้ทั้งสิ้นแต่ขาดแคลนในฤดูหนาวเนื่องจากช่วงเวลานี้เป็นช่วงที่ต้นหน่อไม้ฝรั่งพักตัวจะหยุดการให้หน่อชั่วคราว จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ นอกจากนี้แล้วตลาดหนึ่งที่เป็นเพื่อนบ้านของไทย คือ ประเทศในกลุ่มอาเซียน ซึ่งมีการติดต่อค้าขายมานานแล้ว ประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย นับเป็นตลาดที่สามารถรองรับหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพรองลงมา เนื่องจากทั้ง 2 ประเทศไม่ค่อยสนใจต่อคุณภาพสินค้าเหมือนประเทศที่พัฒนาแล้ว

จากสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยที่เริ่มมีการเก็บสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งอย่างจริงจังเมื่อ 2 ปีคือปีพ.ศ. 2531 และ ปีพ.ศ. 2532 ปรากฏว่าประเทศที่นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยมากที่สุดคือ ญี่ปุ่น ในปีพ.ศ. 2531 มูลค่าการส่งออกคือ 10,052,205 บาท ปริมาณการส่งออกเป็น 162,544 กิโลกรัม มีมูลค่าการส่งออก ร้อยละ 85.59 ปี พ.ศ. 2532 มูลค่าการส่งออกเป็น 72,018,516 บาท ปริมาณการส่งออกเป็น 845,710 กิโลกรัม มูลค่าการส่งออกร้อยละ 94.18 ประเทศ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยรองลงมาคือ ฮังการี ในปีพ.ศ. 2531 มูลค่าการส่งออก ร้อยละ 10.2 ในปีถัดมาคือ ออสเตรเลียมีมูลค่าร้อยละ 3.93 (ดังตารางที่ 8)

วิถีการตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง

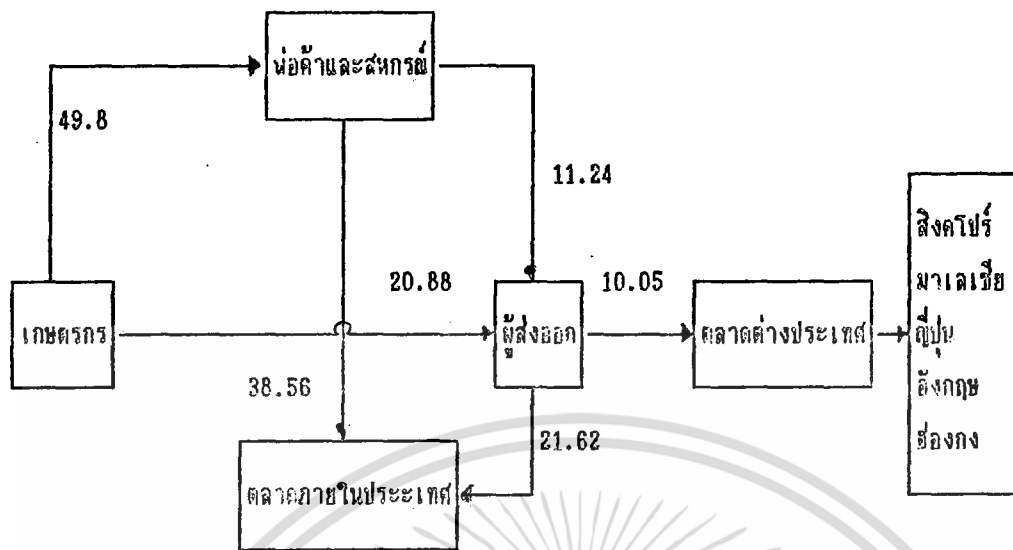
เกษตรกรจะขายหน่อไม้ฝรั่งให้กับพ่อค้าและสหกรณ์ ร้อยละ 49.80 ผู้ส่งออก ร้อยละ 20.68 จากนั้นพ่อค้าจะขายให้กับผู้ส่งออก ร้อยละ 11.24 และขายหน่อไม้ฝรั่งในตลาดภายในประเทศ ร้อยละ 38.56 ทางด้านผู้ส่งออกจะขายหน่อไม้ฝรั่งให้ตลาดต่างประเทศ ร้อยละ 10.50 โดยขายให้กับตลาดเอเชียและตลาดยุโรป ที่เหลือร้อยละ 21.62 ขายกลับในตลาดภายในประเทศ

ลักษณะของตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศสำหรับหน่อไม้ฝรั่งของไทยสามารถแบ่งเป็น 2 ตลาดคือ

1. ตลาดเก่าหรือตลาดดั้งเดิม เป็นตลาดที่นำเข้ามาจากไทยมานานแล้ว ไม่สนใจคุณภาพของสินค้าเท่าใดนัก เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย ฮังการี
 2. ตลาดใหม่เป็นตลาดที่สลับซับซ้อนขึ้น และต้องการสินค้าที่มีมาตรฐานสูง เช่น ญี่ปุ่น ยุโรป ทั้งนี้เพราะประเทศเหล่านี้เคยชินกับสินค้าลักษณะนั้น และมีกำลังซื้อสูง
- หน่อไม้ฝรั่งจากไทยจะขายเข้าสู่ตลาดเก่านี้ และไม่สม่ำเสมอคือมีมูลค่าการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 11.31 ในปีพ.ศ. 2531 และร้อยละ 1.12 ในปีพ.ศ. 2532 ประเทศในกลุ่มนี้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งลดลง คือ ฮังการี สิงคโปร์ ส่วนตลาดมาเลเซียในปีพ.ศ. 2532 ไม่มีสถิติการนำเข้า จึงอาจถือเป็นตลาดไม่ประจำได้
- ทางด้านตลาดใหม่มีมูลค่าการส่งออกคิดเป็นร้อยละ 89 ในปีพ.ศ. 2531 สำหรับปีถัดมาคือ ปีพ.ศ. 2532 มูลค่าการส่งออกร้อยละ 98.4 ถ้าพิจารณาจากสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยใน 2 ปีที่ผ่านมา ประเทศในกลุ่มนี้จะเป็ตลาดประจำ และจะเห็นได้ว่า ในปีพ.ศ. 2532 ไทยสามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในตลาดใหม่ได้มากถึงร้อยละ 98.4 ของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 3 วิถีการตลาดส่งออกผลไม้ฝรั่ง

ที่มา : (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 สถิติการส่งออกผลไม้ปิ้งของไทย ปี.ศ. 2531-2532

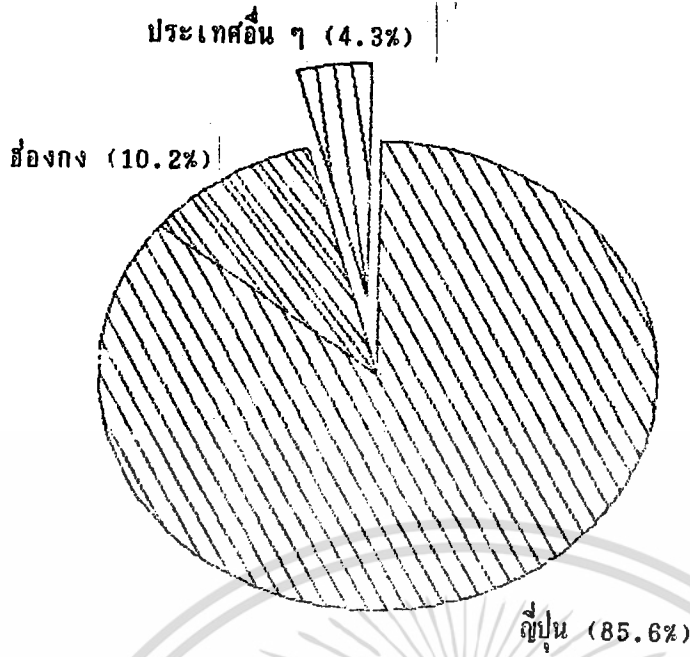
(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : บาท)

ประเทศที่นำเข้า	2531			2532		
	ปริมาณ	มูลค่า(FOB)	การส่งออก	ปริมาณ	มูลค่า(FOB)	การส่งออก
แคนาดา	492	9,840	0.08	-	-	0
เยอรมัน	124	1,214	0.01	120	3,078	0.004
เคนซาร์ก	3,585	140,974	1.20	2,916	252,151	0.33
ฝรั่งเศส	117	5,702	0.49	-	-	0
อังกฤษ	6,749	126,345	1.08	3,645	33,023	0.12
ฮ่องกง	23,843	1,192,594	10.2	1,393	45,825	0.60
ญี่ปุ่น	162,544	10,051,610	85.59	845,710	72,018,516	94.18
ศรีลังกา	90	8,231	0.07	-	-	0
มาเลเซีย	1,470	7,350	0.06	-	-	0
เนเธอร์แลนด์	1,827	26,960	0.23	4,310	89,520	0.12
สวีเดน	687	41,598	0.35	5,800	559,627	0.73
สิงคโปร์	4,737	123,638	1.05	4,794	396,610	0.52
ไต้หวัน	310	6,200	0.05	-	-	0
สหรัฐอเมริกา	60	600	0.005	-	-	0
เวียดนาม	22	457	0.0039	-	-	0
อาหรับ อิมิเรต	-	-	0	140	1,400	0.002
ออสเตรเลีย	-	-	0	30,002	3,001,512	3.93
บราซิล	-	-	0	207	2,070	0.003
บรูไน	-	-	0	156	2,340	0.003
รวม	183,657	11,743,908	100	12,641,908	76,465,672	100

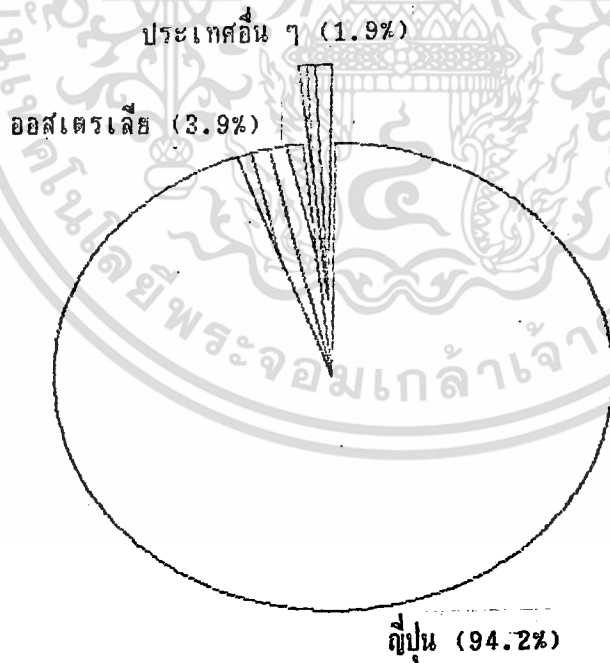
ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4 แสดงสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งปี 2531

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2531)



ภาพที่ 5 แสดงสัดส่วนการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งปี 2532

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าการส่งออกทั้งหมดเนื่องมาจากหน่อไม้ฝรั่งของไทยมีคุณภาพดีขึ้นทำให้สามารถส่งไปขายในตลาดใหม่ได้ซึ่งจะทำให้สามารถขายได้ราคาที่ดีกว่า

ราคาส่งออก เอฟ โอ บี

เมื่อพิจารณาราคาส่งออก F.O.B ของแต่ละเดือนตั้งแต่เดือน มกราคม- มิถุนายน ปีพ.ศ. 2531 จะเห็นว่าราคาส่งออกรวมทุกเกรดแล้วอยู่ระหว่าง 31.65- 67.00 บาท ซึ่งจะมีราคาต่ำสุดในเดือนเมษายน และสูงสุดเดือนมิถุนายน แต่เมื่อพิจารณาราคาส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดใหญ่ ราคาส่งออกค่อนข้างสูง คืออยู่ระหว่าง 37.00-72.48 (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 ราคาส่งออก เอฟโอบี ของหน่อไม้ฝรั่งรายเดือน ปีพ.ศ. 2531
(มูลค่า : บาท)
(ปริมาณ : กิโลกรัม)

เดือน	ราคา (รวม)	ราคา (ปรเทศญี่ปุ่น)
มกราคม	34.10	43.91
กุมภาพันธ์	37.00	37.00
มีนาคม	38.67	40.00
เมษายน	31.65	-
พฤษภาคม	66.09	66.09
มิถุนายน	67.00	72.48

ที่มา : (กรมศุลกากร, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทย

ญี่ปุ่น

1. ลักษณะทั่วไป

ญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีการติดต่อกับประเทศไทยมาตั้งแต่กรุงสุโขทัย ในปัจจุบัน ไทยและญี่ปุ่นได้มีความร่วมมือทางการค้าทั้งภาครัฐและเอกชน มีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างประเทศในปีหนึ่ง ๆ มีมูลค่ามาก จากโครงสร้างสินค้าออกของไทยไปญี่ปุ่น จะเห็นว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรในแต่ละปีเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ปีพ.ศ. - 2528 มีมูลค่า 16,362.5 ล้านบาท เพิ่มสูงขึ้นทุกปี จนกระทั่งในปี 2532 มูลค่าสินค้าเกษตรทั้งหมดเป็น 36,849 ล้านบาท (ตารางที่ 7) ทั้งนี้เนื่องจาก

1. โครงสร้างการผลิตของญี่ปุ่นเป็นประเทศอุตสาหกรรม จึงมีความจำเป็นต้องนำสินค้าจำพวกวัตถุดิบและอาหารเพื่อตอบสนองความต้องการภายในประเทศ
2. ญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงนโยบายจากประเทศผู้ส่งออกไปยังประเทศผู้นำเข้า
3. จากแรงกดดันของสหรัฐทำให้ญี่ปุ่นเปิดตลาดมากขึ้น ในการนี้ทำให้ไทยได้รับประโยชน์ไปด้วย
4. การลงทุนและการย้ายฐานการผลิตของญี่ปุ่นมาประเทศไทย ทำให้มีผลผลิตส่วนหนึ่งถูกส่งกลับบริษัทแม่

ดังได้กล่าวแล้วว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดใหม่ ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด หน่อไม้ฝรั่งที่จะส่งไปขายจึงต้องคัดเกรดเป็นพิเศษ เพื่อสามารถส่งไปขายในตลาดญี่ปุ่นได้

2. ภาวะการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งในญี่ปุ่น

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่สามารถให้หน่อได้ตลอดทั้งปี ในภูมิภาคที่เหมาะสม

สำหรับในประเทศแถบอบอุ่น เช่น ประเทศญี่ปุ่น หน่อไม้ฝรั่งสามารถเจริญได้ดีตั้งแต่จะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(มูลค่า: ล้านบาท)

	2528	2529	2530	2531	2532
มูลค่าการส่งออกรวม	25,828.2	32,479.4	44,607.9	64,412.1	87,924.6
1. สินค้าเกษตรกรรม	16,362.5	21,487.9	25,817.6	32,849.2	36,849.0
2. สินค้าแร่และเชื้อเพลิง	1,584.7	1,051.9	1,380.0	1,665.0	2,251.4
3. สินค้าอุตสาหกรรม	7,308.3	8,922.7	16,156.6	27,788.9	48,713.5
4. สินค้าอื่น ๆ	577.1	1,016.9	1,253.7	2,109.0	5,110.7

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11: มาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ประเทศญี่ปุ่นต้องการ

เกรดเอ	เกรดบี
1. ความยาวของหน่อที่รับซื้อ 25 ซม. และ 18 ซม. โดยตัดให้ได้ขนาดที่จับรับซื้อ	1. ความยาวของหน่อที่รับซื้อ 25 ซม. และ 18 ซม. โดยตัดให้ได้ขนาดที่จับรับซื้อ
2. เมื่อตัดเหลือความยาว 25 ซม. หรือ 18 ซม. แล้วจะต้องไม่มีสีเขียวที่โคนหน่อ	2. เมื่อตัดเหลือความยาว 25 ซม. หรือ 18 ซม. จะต้องไม่มีสีเขียวที่โคนหน่อ
3. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 25 ซม. จะต้องมีส่วนศูนย์กลาง 1 ซม. ขึ้นไปหรือต้องมีน้ำหนักระหว่าง 14-29 กรัม (1 กิโลกรัม เท่ากับ 34-71 หน่อ)	3. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 25 ซม. แล้วจะต้องมีส่วนศูนย์กลาง 0.8 ซม. หรือต้องมีน้ำหนักระหว่าง 8-13 กรัม (1 กิโลกรัม เท่ากับ 77-125 หน่อ)
4. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 18 ซม. แล้วจะต้องมีส่วนศูนย์กลาง 1 ซม. ขึ้นไป น้ำหนักระหว่าง 11-20 กรัม (1 กิโลกรัม เท่ากับ 50-91 หน่อ)	4. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 18 ซม. แล้วจะต้องมีส่วนศูนย์กลาง 0.8 ซม. ขึ้นไป หรือมีน้ำหนักระหว่าง 6.5-10 กรัม (1 กิโลกรัม เท่ากับ 100-154 หน่อ)
5. รูปร่างของหน่อตรงไม้คดงอ	5. รูปร่างของหน่อตรงไม้คดงอ
6. ยอดของหน่อต้องแน่นไม่บาน (ไม่มีแขนง โยล้นกวางใบ)	6. ยอดของหน่อต้องแน่นไม่บาน (ไม่มีแขนง โยล้นกวางใบ)

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2530)

เว้นการให้หน่อในฤดูหนาวเพื่อเป็นช่วงพักตัวและสะสมอาหารของตน แต่เนื่องจาก
หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชที่ต้องการ การดูแลรักษาอย่างใกล้ชิด จึงต้องใช้แรงงานมาก ประ-
เทศที่มีค่าแรงสูงอย่างญี่ปุ่นจึงไม่นิยมปลูก ทำให้ผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการ
คนญี่ปุ่นมักนำหน่อไม้ฝรั่งไปเป็นเครื่องเคียงในอาหารทั่วไปของญี่ปุ่น เช่น ซาซิมิ เป็นต้น

3. โครงสร้างการตลาด

โครงสร้างการตลาดของญี่ปุ่นจะประกอบด้วยผู้นำเข้า ตลาดกลางชายส่ง
ตลาดชายส่งท้องถิ่น และร้านค้าปลีก, ภัตตาคาร

- ผู้นำเข้า เป็นผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากต่างประเทศ เช่น ประเทศไทย
ผู้นำเข้าของญี่ปุ่นส่วนใหญ่จดทะเบียนเป็นสมาชิกของตลาดกลาง เพื่อสามารถเอาสินค้า
เข้าไปขายได้

- ตลาดกลางชายส่ง เป็นตลาดที่รวบรวมสินค้าจากผู้นำเข้าทำการขายให้
แก่ตลาดชายส่งท้องถิ่น ตลาดกลางชายส่งดำเนินงานโดยทางจังหวัดภายใต้ความควบคุม
ของรัฐบาล ในปัจจุบันตลาดนี้ตั้งอยู่ใน 55 เมืองของประเทศ / เกือบทุกเมืองจะมี
ประชากรมากกว่า 200,000 คน

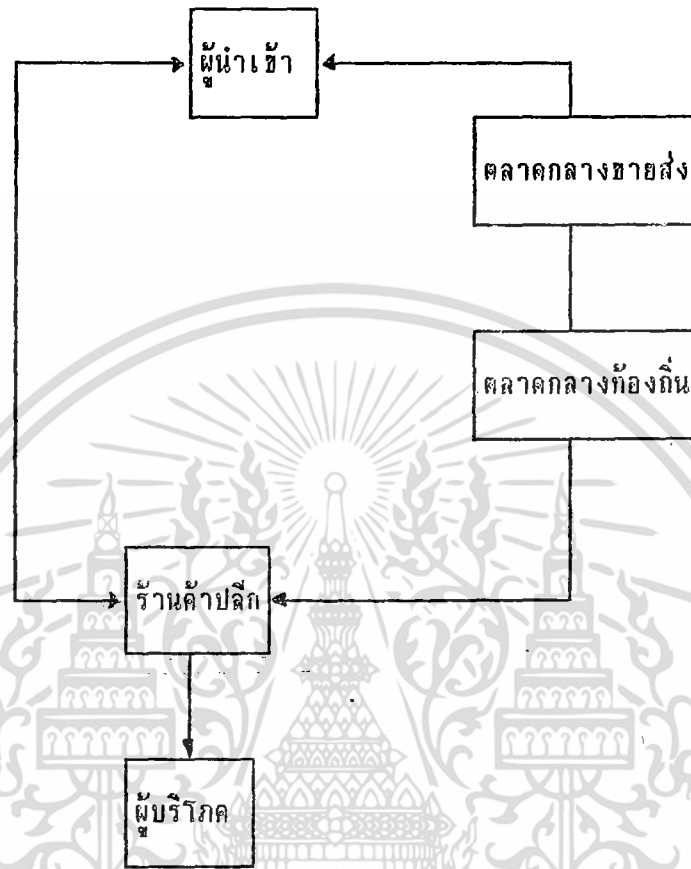
- ตลาดชายส่งท้องถิ่น จะทำการรับซื้อสินค้าหรือหน่อไม้ฝรั่ง จากตลาดกลาง
ชายส่งและขายให้กับร้านค้าปลีก หรือภัตตาคาร การดำเนินงานของตลาดประเภทนี้มัก
ดำเนินงานในรูปแบบธุรกิจภายในครอบครัว

- ร้านค้าปลีกและภัตตาคาร จะรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากตลาดชายส่งท้องถิ่น
หรืออาจรับมาโดยตรงจากผู้นำเข้าเลย เพื่อนำไปขายให้กับผู้บริโภคหรือปรุงอาหาร
แก่ลูกค้าต่อไป

4. วิธีการตลาด

เริ่มจากผู้นำเข้าจะส่งสินค้าไปที่ตลาดกลางชายส่ง อาจมีบางส่วนที่ขาย
โดยตรงให้กับร้านค้าปลีก หรือภัตตาคาร ส่วนที่ส่งไปจำหน่ายที่ตลาดกลางชายส่ง จะ

ขายต่อไปยังตลาดชายส่งท้องถิ่น และขายต่อไปยังผู้บริโภคหรือภัตตาคารในที่สุด
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 6 วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่น

ที่มา : (JETRO, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า...
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ภาวะการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไปตลาดญี่ปุ่น

ประเทศไทยเริ่มมีการรวบรวมสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง อย่างจริงจัง

เมื่อปี.ศ. 2531 เป็นต้นมาทำให้ทราบว่าในปีนั้นไทยส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปขายในตลาดญี่ปุ่นมีปริมาณ 162,544 กิโลกรัม เป็นมูลค่าทั้งสิ้น 10,051,610 บาท หรือ ร้อยละ 85.59 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด ต่อมาในปี.ศ. 2532 ประเทศไทยมีปริมาณส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง 845,710 กิโลกรัม มีมูลค่า 72,018,516 บาทคิดเป็นร้อยละ 94.18 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด (ตารางที่ 8) จากสถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยนั้นปรากฏว่าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยมีมูลค่า 15,549,414 บาทคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 1.2 ในปี.ศ. 2531 ในปีถัดมาคือปี.ศ. 2532 มูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยคือ 102,275,600 บาท หรือมีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 8.22 (ตารางที่ 12) จะเห็นว่าได้ในระยะเวลา 2 ปี ไทยสามารถครองส่วนแบ่งการตลาดจากร้อยละ 1.2 เป็นร้อยละ 8.22 นับว่าเพิ่มขึ้น 7.02 ทำให้ทราบว่าหน่อไม้ฝรั่งของไทยเกือบทั้งหมดส่งไปตลาดญี่ปุ่นทั้งนี้ เนื่องจากผลผลิตที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาดญี่ปุ่นเพิ่มขึ้น และผู้ส่งออกส่วนมากจะส่งไปตลาดญี่ปุ่นเนื่องจากได้ราคาดี

ทางด้านราคา FOB นั้นจะอยู่ระหว่าง 60-80 บาท/กิโลกรัม ส่วนราคาหน่อไม้ฝรั่งสดที่ขายในตลาดญี่ปุ่นประมาณกิโลกรัมละ 200-400 บาท หรือประมาณ 3,400-6,800 เยน

มาเลเซีย

1. ลักษณะทั่วไป

มาเลเซียเป็นประเทศเพื่อนบ้านของไทย มีอาณาเขตติดต่อกันทางภาคใต้ของไทยและยังเป็นประเทศในกลุ่มอาเซียนเหมือนไทยด้วย การติดต่อค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้าจึงเกิดขึ้นมานานแล้ว ประกอบกับมีความร่วมมือทางการค้าในกลุ่มประเทศอาเซียนด้วยกัน ทำให้สามารถส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศมาเลเซียได้ง่ายยิ่งขึ้น

มาเลเซียเป็นประเทศในกลุ่มตลาดดั้งเดิม ไม่ถ่วงเน้นด้านคุณภาพของสินค้า เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งวันเวสท์ให้กับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 การนำเข้าสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ตั้งแต่ ปี.ศ. 2531-2532

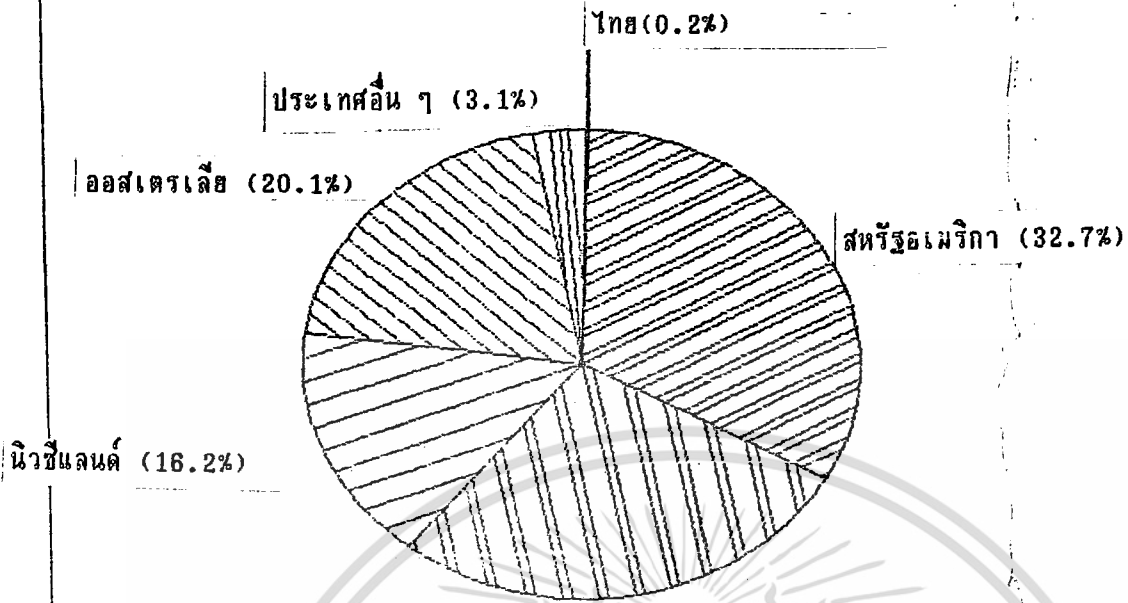
(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : บาท)

ประเทศผู้ส่งออก	2531			2532		
	ปริมาณ	มูลค่า(CIF)	ส่วนแบ่งการตลาด	ปริมาณ	มูลค่า(CIF)	ส่วนแบ่งการตลาด
จีน	172,679	14,656,500	1.1	245,535	16,535,610	1.49
ไทย	162,544	15,549,414	1.2	845,710	106,689,620	8.22
มาเลเซีย	992	142,740	0.1	1,272	170,680	0.014
ฝรั่งเศส	1,990	531,720	0.4	1,500	396,440	0.032
แคนาดา	782	7,882	0.006	336	48,960	0.004
สหรัฐอเมริกา	4,764,976	420,263,460	32.34	4,303,956	410,305,880	32.99
เม็กซิโก	3,320,310	358,038,900	27.55	2,119,405	255,625,430	20.56
เปรู	25,675	4,086,360	0.31	53,860	9,305,120	0.75
อิตาลี	148,590	19,983,960	1.54	45,223	6,640,370	0.53
ออสเตรเลีย	1,784,132	257,888,700	19.84	2,071,513	278,001,000	22.36
นิวซีแลนด์	1,605,581	208,396,260	16.04	1,214,596	161,509,010	12.99
เกาหลี	-	-	0	680	91,970	0.007
ไต้หวัน	-	-	0	960	134,640	0.001
ญี่ปุ่น	-	-	0	9,456	645,320	0.052
รวม	11,988,251	1,286,175,600	100	103,028,786	1,243,535,091	100

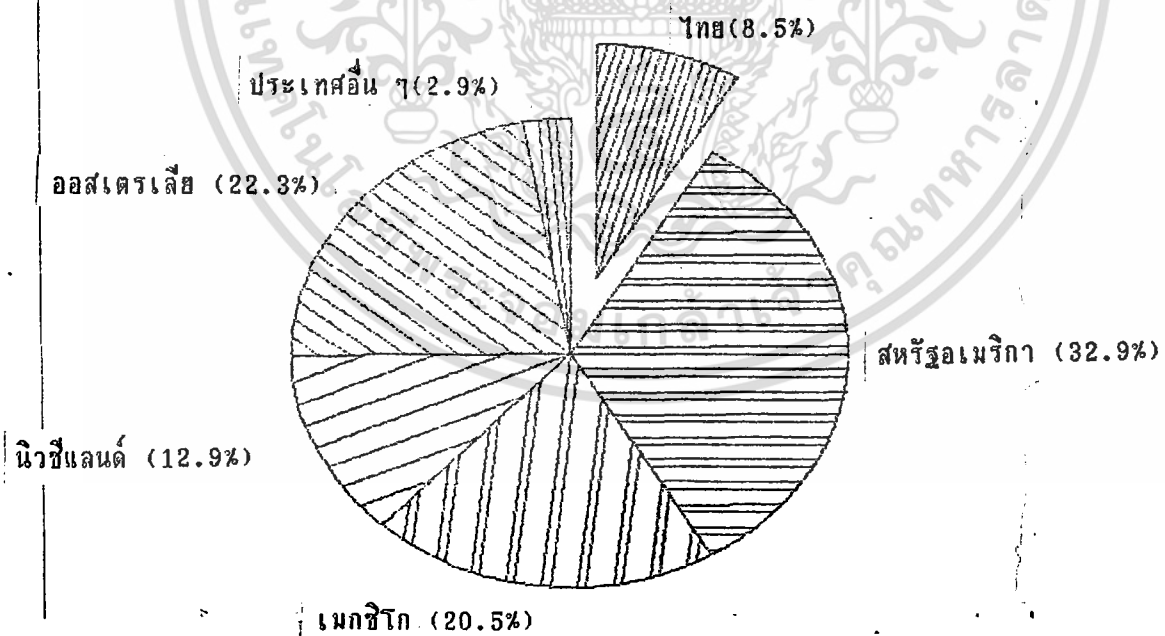
ที่มา : (JETRO, 2532)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 7 แสดงส่วนแบ่งการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่นปี 2531

ที่มา : (JETRO, 2531)



ภาพที่ 8 แสดงส่วนแบ่งการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในตลาดญี่ปุ่นปี 2532

เอกสารนี้ (JETRO, 2532) ไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มากนัก มาเลเซียสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้เองแต่ยังไม่พอกับความต้องการ

2. โครงสร้างการตลาด

โครงสร้างการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของมาเลเซียประกอบด้วย

1. ผู้นำเข้า เป็นผู้ซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากผู้ส่งออกเพื่อจำหน่าย ในตลาด

มาเลเซีย

2. ตลาดกลาง เป็นสถานที่รวบรวมสินค้าจากผู้นำเข้าเพื่อจำหน่ายและในขณะเดียวกันก็เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากเกษตรกรในมาเลเซียเพื่อจำหน่าย

3. ซูเปอร์มาเก็ต เป็นตลาดที่รวบรวมสินค้าหลายชนิดเพื่อบริการลูกค้า เพื่อให้ได้รับความสะดวกในการเลือกหา ซูเปอร์มาเก็ตจะรวบรวมหน่อไม้ฝรั่งเพื่อให้สินค้ามีหลากหลายมากขึ้น

4. ร้านค้าปลีกและภัตตาคาร เป็นร้านค้าที่รับหน่อไม้ฝรั่งไปจำหน่ายยังผู้บริโภค ส่วนภัตตาคารจะนำหน่อไม้ฝรั่งไปปรุงอาหารรับรองลูกค้า

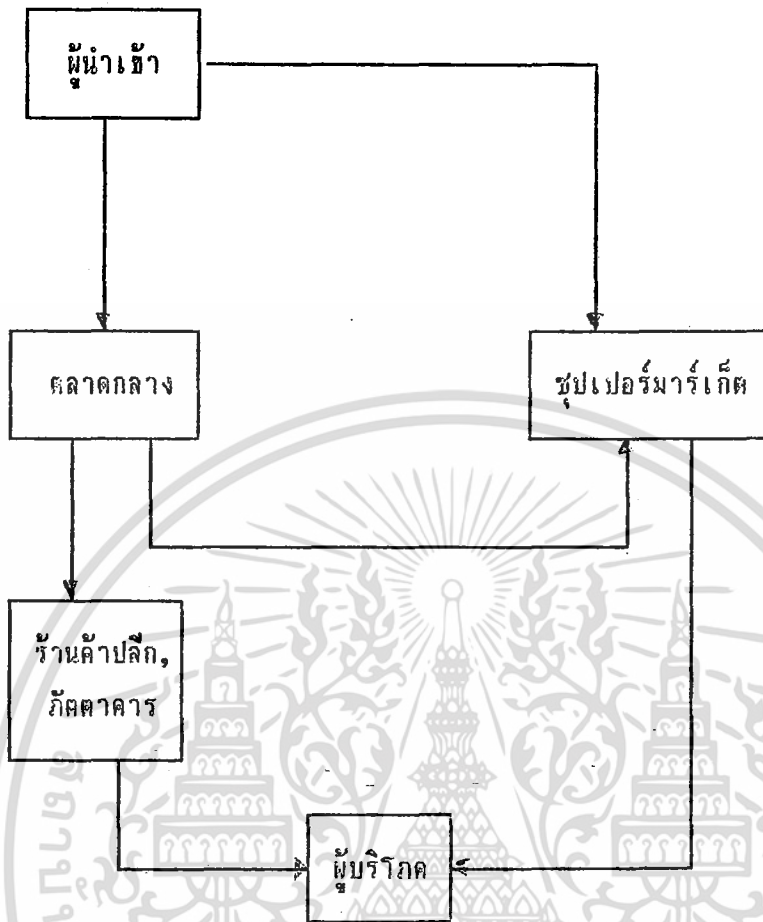
3. วิถีการตลาด

ผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยแล้วจำหน่ายต่อไปยังตลาดกลางอีกส่วนจำหน่ายไปยังซูเปอร์มาเก็ตโดยตรง ตลาดกลางจะจำหน่ายไปยังร้านค้า, ภัตตาคาร และซูเปอร์มาเก็ต จากนั้นจำหน่ายต่อผู้บริโภค

4. ภาพการณ์หน่อไม้ฝรั่งของไทยในตลาดมาเลเซีย

หน่อไม้ฝรั่งที่ประเทศมาเลเซียนำเข้าส่วนใหญ่เป็นหน่อเกรด B และเกรด C เป็นส่วนมาก ไทยส่งหน่อไม้ฝรั่งไปมาเลเซียในปี.ศ. 2531 มีปริมาณ 1,470 กิโลกรัม และมูลค่า 7,350 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.063 ของปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยทั้งหมด (ตารางที่ 8) จะเห็นได้ว่ามาเลเซียนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยเพียงปีเดียว หลังจากนั้นคือปี พ.ศ. 2532 ไม่ปรากฏสถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งอีก อาจเนื่องมาจาก

มาเลเซียสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งเองได้เหมือนไทย ประกอบกับผลผลิตของฯไทยมีเอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งวนไว้สำหรับภาริงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 9 วิถีการตลาดหน้ามือฝรั่งในประเทศไทย

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, 2530)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลผลิตมีเกรดดีขึ้นคือเป็นเกรดเอทำให้หน่อเกรดบีและซีน้อยลง จึงไม่มีการส่งออก
จากสถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของมาเลเซียในปีพ.ศ. 2531 มีมูลค่า 135,002 บาทมี
ส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 8.44 (ตารางที่ 13)

ทางด้านราคา FOB นั้นประมาณ 30 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนราคาที่ขายใน
มาเลเซียประมาณ 148-360 บาทต่อกิโลกรัม

5. เส้นทางการขนส่ง

เส้นทางการขนส่งหน่อไม้ฝรั่งจากไทยไปขายยังประเทศมาเลเซีย โดยจะ
ส่งจากปากคลองตลาด ตลาดนครปฐม และตลาดศรีเมืองจังหวัดราชบุรี ไปยังตลาด
หัวอิฐ จังหวัด นครศรีธรรมราช และมีรถบรรทุกขนมายังมาเลเซีย

สิงคโปร์และฮ่องกง

1. สภาทั่วไป

สิงคโปร์และฮ่องกงเป็นตลาดเก่า ซึ่งจะนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งเกรด B และ
C เป็นส่วนใหญ่ ตลาดสิงคโปร์ เป็นตลาดค่อนข้างเล็กคือมีประชากรเพียง 2.6 ล้านคน
ประเทศสิงคโปร์เองก็เป็นประเทศเล็กมีเนื้อที่เพียง 620 ตารางกิโลเมตร เกือบขนาด
ใกล้เคียงกับเกาะภูเก็ตของไทย คนสิงคโปร์มีรายได้หัวเฉลี่ยต่อคนต่อปีประมาณ 7,500
เหรียญสหรัฐ หรือประมาณ 190,000 บาท จึงเห็นได้ว่าตลาดนี้มีอำนาจซื้อสูงถึงแม้จะ
มีคนจำนวนน้อยแต่บริโภคมาก

สำหรับตลาดฮ่องกงนั้นก็เช่นเดียวกันประชากรมีรายได้ 5,937 เหรียญสหรัฐ
หรือประมาณ 148,425 บาท ตลาดผักของฮ่องกงนับวันจะขยายตัวเพิ่มขึ้น จากสถิติ
การนำเข้าผักในช่วง 3 ปี คือปีพ.ศ. 2530-2532 มูลค่าการนำเข้าเพิ่มขึ้นจาก
10,832,000 บาท เป็น 14,568,000 บาท และ 15,548,000 บาท ตามลำดับ
(ตารางที่ 14)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 สถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศมาเลเซีย ปีพ.ศ. 2531

(ปริมาณ : กิโลกรัม)

(มูลค่า : บาท)

ประเทศ	ปริมาณ	มูลค่า	ส่วนแบ่งการค้า
ออสเตรเลีย	1,660	257,200	16.45
ฝรั่งเศส	30	7,250	0.45
มาเลเซีย (Peninsula)	3,040	211,875	13.24
นิวซีแลนด์	220	23,625	1.48
สิงคโปร์	240	26,075	1.63
ไต้หวัน	1,280	105,225	6.58
ไทย	1,470	135,002	8.44
สหรัฐอเมริกา	140	12,000	0.75
รวม	8,080	1,600,262	100

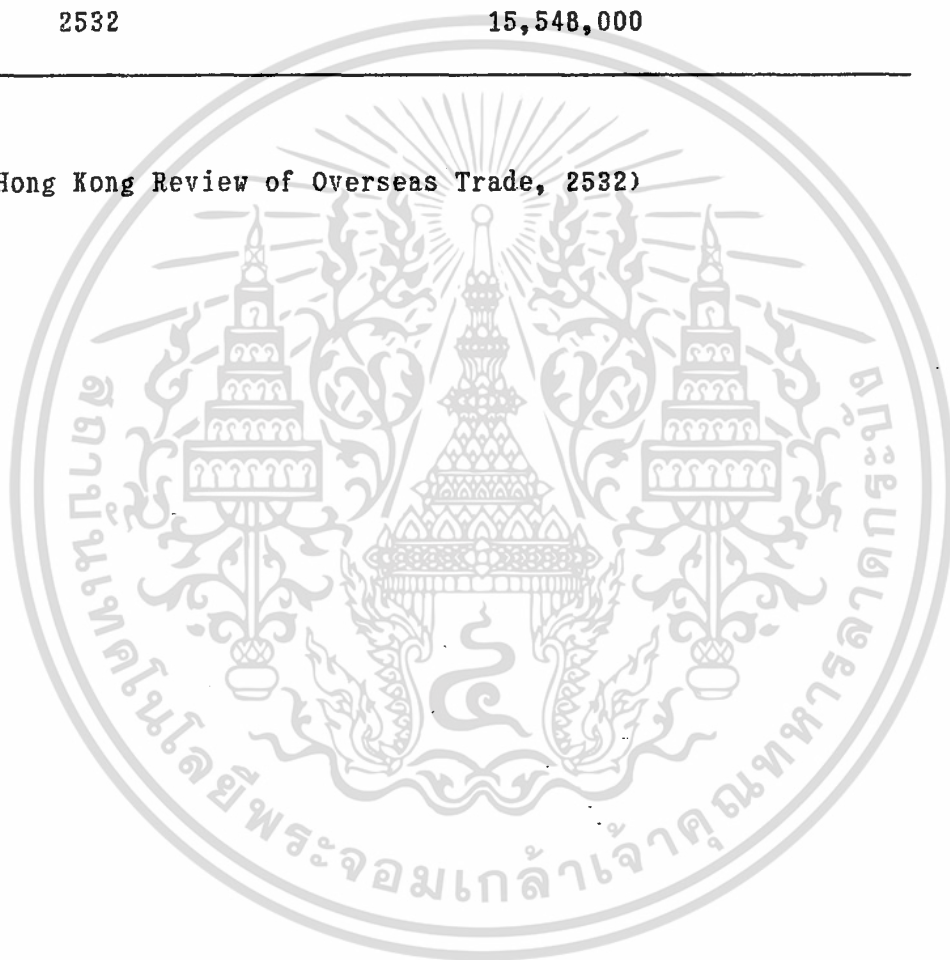
ที่มา : (Statistic External Trade of Malaysia, 2531)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 สถิติการนำเข้าผักของฮ่องกงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2531-2532

ปี	มูลค่า(บาท)
2530	10,832,000
2531	14,568,000
2532	15,548,000

ที่มา : (Hong Kong Review of Overseas Trade, 2532)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. โครงสร้างการตลาด

โครงสร้างการตลาดของทั้ง 2 ประเทศจะคล้ายกับประเทศมาเลเซีย ซึ่งได้กล่าวมาแล้วคือจะประกอบด้วยผู้นำเข้า ตลาดกลาง ผู้ค้าปลีก ซูเปอร์มาร์เก็ต ภัตตาคาร

3. วิธีการตลาด

วิธีการตลาดของทั้ง 2 ประเทศ จะคล้ายคลึงกับมาเลเซียคือ จากผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่ง จะจำหน่ายต่อไปยังตลาดกลางและจำหน่ายต่อไปยังร้านค้าปลีก, ภัตตาคารทางซูเปอร์มาร์เก็ต จะจำหน่ายโดยตรงไปยังผู้บริโภค

4. ภาวะการณ์หน่อไม้ฝรั่งของไทยในตลาดสิงคโปร์และฮ่องกง

จากสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปสิงคโปร์ ปรากฏว่า ปี 2531 มีปริมาณ 4,737 กิโลกรัม และมูลค่า 123,638 บาท คิดเป็นร้อยละ 1.05 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดของไทย ในปีถัดมาคือปีพ.ศ. 2532 มีปริมาณการส่งออก 4,794 กิโลกรัม และมูลค่า 396,610 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.52 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด

สำหรับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปฮ่องกงนั้น ในปีพ.ศ. 2531 มีปริมาณ 23,843 กิโลกรัม มูลค่าการส่งออกเป็น 1,192,594 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.16 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดในปีนั้น ส่วนปีพ.ศ. 2532 ปริมาณการส่งออกคือ 1,393 กิโลกรัม มูลค่า 45,825 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.06 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด (ตารางที่ 8) เนื่องจากปริมาณหน่อไม้ฝรั่งเกรด B, C ของไทยลดน้อยลงเนื่องจากสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งเกรด A ทำให้ไม่สามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งให้ตรงกับความต้องการของตลาดได้

อังกฤษ

1. ลักษณะทั่วไป

นอกจากฝรั่งเศสและเยอรมันแล้ว ประเทศอังกฤษนับว่าเป็นประเทศในยุโรปที่มี ตลาดใหญ่แห่งหนึ่ง ด้วยจำนวนประชากรที่มีมากกว่า 5.6 ล้านคน และรายได้ประชาชาติที่สูงตลอดจนความต้องการพักผ่อนฤดูการทำให้ตลาดอังกฤษเป็นตลาดที่น่าสนใจตลาดหนึ่ง

ดังที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าหน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชที่คนอังกฤษรู้จักมานานแล้วและมีปลูกไว้บริโภคภายในประเทศด้วย ซึ่งสามารถเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งได้ระหว่าง 500-700 ตันต่อปี ช่วงฤดูการอยู่ในช่วง กลางเดือนพฤศจิกายน-มิถุนายน ในขณะที่ประเทศยุโรปอื่น ๆ มีฤดูปลูกอยู่ในช่วง เมษายน-กันยายน ในฤดูหนาวหน่อไม้ฝรั่งไม่สามารถให้หน่อได้เนื่องจากภูมิอากาศไม่อำนวย ในขณะที่ความต้องการหน่อไม้ฝรั่งยังคงเดิมหรือมากขึ้นในช่วงเทศกาลเช่น คริสต์มาส ปีใหม่ จึงต้องมีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศอื่น จากสถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยตั้งแต่ปี.ศ. 2525 เป็นต้นมาปริมาณการนำเข้าเพิ่มสูงขึ้นทุกปี (ตารางที่ 15) การนำเข้านั้นนอกจากจะขึ้นอยู่กับความต้องการแล้วยังขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจของประเทศด้วย ถ้าปีใดภาวะเศรษฐกิจดีการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจะมากขึ้นด้วย ที่เห็นเด่นชัดก็เพราะค่านิยมของคนอังกฤษเห็นว่าหน่อไม้ฝรั่งเป็นสินค้าที่หรูหรามักขายตามภัตตาคาร, โรงแรมชั้นดี, ร้านอาหาร ดังนั้นเมื่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำเมื่อใด ร้านค้าประเภทนี้จะได้รับผลกระทบก่อน หน่อไม้ฝรั่งชนิดเขียวที่เป็นที่นิยมในอังกฤษเป็นหน่อเกรด จัมโบ้ มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 2-2.4 เซนติเมตร ยาว 20-22 เซนติเมตร มีการบรรจุหีบห่อที่สวยงาม

2. โครงสร้างการตลาด

โครงสร้างการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของอังกฤษมีดังนี้คือ

1. ผู้ส่งออก คือผู้ส่งหน่อไม้ฝรั่งจากต่างประเทศ โดยส่งให้กับผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 15 สถิติการนำเข้าผลไม้สดของสหราชอาณาจักร ปี 2528-2529

ปี	ปริมาณนำเข้า(ตัน)
2525	499
2526	612
2527	865
2528	897
2529	1,276

ที่มา : (Tropical and off-season Fresh fruits and Vegetable, 1987)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ตัวแทน คือบริษัทหรือหน่วยงานที่ทำหน้าที่ส่งหน่อไม้ฝรั่งจากผู้ส่งออกไปยังผู้นำเข้า ทั้งนี้ตัวแทนจะเป็นของผู้ส่งออกหรือไม่ก็ได้

3. ผู้นำเข้า บริษัทผู้นำเข้าในตลาดอังกฤษส่วนมากเป็นบริษัทแถบยุโรปหรือ แอฟริกาใต้ มักเป็นบริษัทขนาดใหญ่แต่น้อยรายที่ผูกขาดการค้าส่วนมาก บริษัทผู้นำเข้าบางส่วนขายสินค้าให้กับตลาดกลาง แต่ส่วนมากจะขายให้กับผู้ค้าปลีกหรือซูเปอร์-มาเก็ตโดยตรง และเนื่องจากธุรกิจนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งเป็นธุรกิจเล็ก ๆ มีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับผลผลิตอื่น ๆ ผู้นำเข้าจึงมักอยู่ใกล้กรุงลอนดอนทำหน้าที่ซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากผู้ส่งออกและนำมาจำหน่ายที่ตลาดขายส่งหรือขายให้ร้านค้าปลีกโดยตรง

4. ตลาดขายส่ง เป็นตลาดที่ขายส่งทั้งสินค้าจากผู้นำเข้าและสินค้าจากเกษตรกรภายในประเทศเอง

5. โรงแรม, ภัตตาคาร, ร้านอาหาร เป็นที่นำหน่อไม้ฝรั่งมาปรุงอาหารไว้บริการลูกค้า

6. ซูเปอร์มาเก็ต เป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าจำเป็นและอาหารสด ซูเปอร์มาเก็ตขายหน่อไม้ฝรั่งเพื่อบริการลูกค้าให้มีโอกาสเลือกซื้ออาหารสดได้มากขึ้น

7. คลังเก็บสินค้า เป็นสถานที่รับเก็บหน่อไม้ฝรั่งไว้ให้สดเสมอเป็นการบริการที่ทั้งตัวแทนและผู้นำเข้าสามารถใช้บริการได้และเลือกบริการตามอัตรา

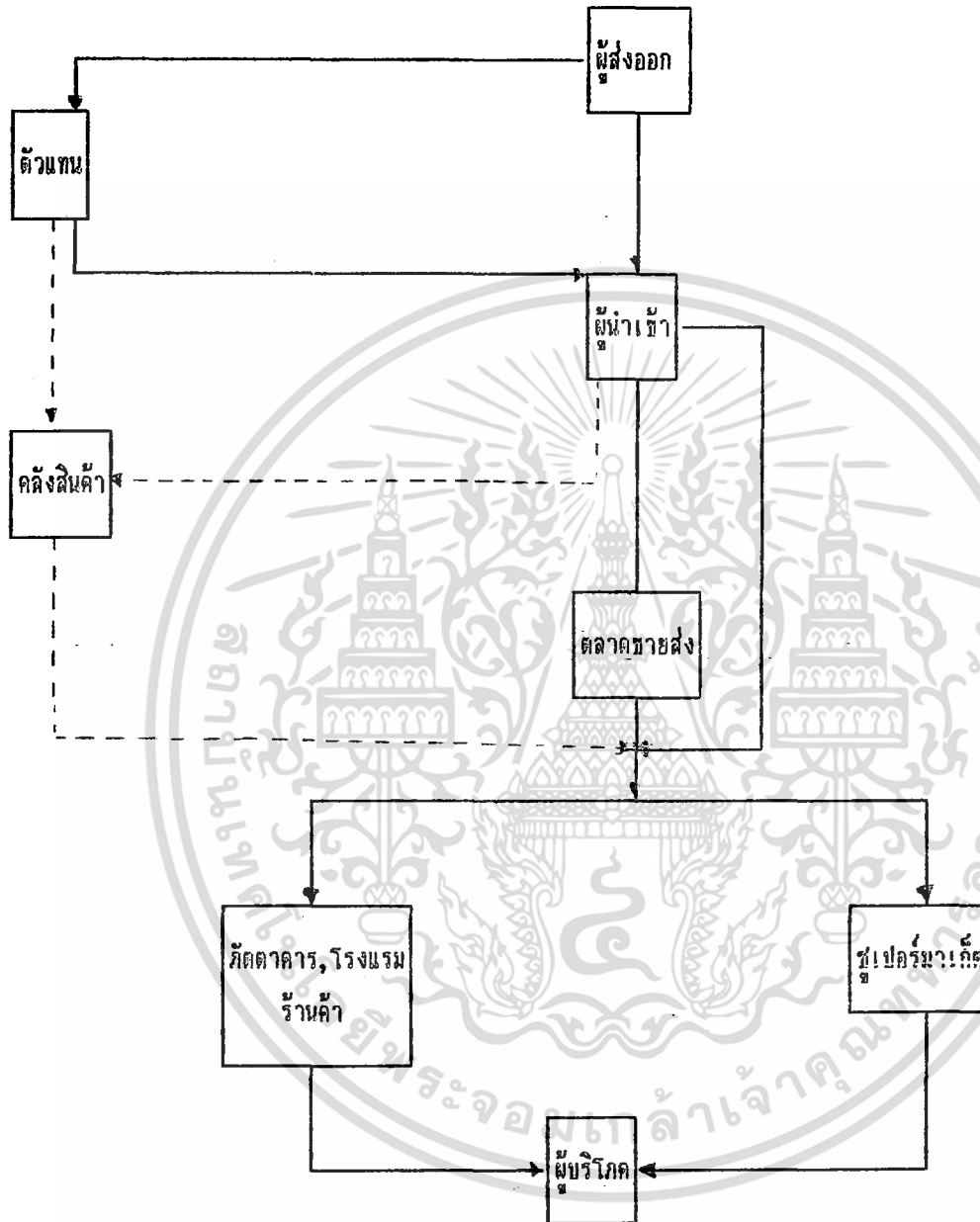
3. วิธีการตลาด

ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งจากต่างประเทศอาจส่งหน่อไม้ฝรั่งผ่านทางนายหน้าไปสู่นำเข้าอีกทีหนึ่ง หรือผู้ส่งออกจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งผ่านมาที่ผู้นำเข้าโดยตรง ผู้นำเข้าอาจใช้บริการเก็บสินค้าไว้ที่คลังแล้วค่อยจำหน่ายต่อไปยังร้านค้าปลีก หรือจำหน่ายไปยังผู้ค้าปลีกโดยตรง หรือจำหน่ายผ่านตลาดขายส่งไปยังผู้ค้าปลีกอีกทีหนึ่ง

4. ภาวะการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของไทยในตลาดอังกฤษ

จากสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งนั้นปรากฏว่า ปี 2531 ปริมาณการส่งออก

หน่อไม้ฝรั่งคือ 6,749 กิโลกรัม มูลค่าการส่งออกคือ 126,345 บาท คิดเป็นร้อยละเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 10 วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทย

หมายเหตุ : ----- คือการบริการ

————— คือช่องทางการจำหน่าย

ที่มา : (International Trade Center, 2530)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.08 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด ต่อมาในปี 2532 ปริมาณการส่งออกคือ 3,845 กิโลกรัม มูลค่าการส่งออกคือ 93,023 บาท คิดเป็นร้อยละ 0.12 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด (ตารางที่ 8) จากสถิติจะเห็นได้ว่าหน่อไม้ฝรั่งส่งไปขายในตลาดอังกฤษน้อยมากเนื่องจากสินค้ายังไม่ตรงกับความต้องการของตลาดมากนัก แต่ก็นับว่าเป็นตลาดประจำเนื่องจากการสั่งซื้อตลอด 2 ปี

ทางด้านราคาขายส่งในตลาดอังกฤษจะมีราคาสูงสุดในเดือนธันวาคม คือ 8.8 ปอนด์ต่อกิโลกรัม หรือประมาณ 352 บาทต่อกิโลกรัม (ตารางที่ 16)

จากที่กล่าวมาข้างต้นอาจกล่าวได้ว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดหน่อไม้ฝรั่งที่ใหญ่และมีปริมาณการนำเข้าเพิ่มขึ้นทุกปี ทั้งนี้เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งที่ขายในตลาดญี่ปุ่นเป็นหน่อเกรดเอมีราคาสูงจึงทำให้มีผู้ส่งออกนิยมส่งหน่อไม้ฝรั่งไปมาก และในปัจจุบันมีบริษัทผู้ส่งออกหลายแห่งที่มีบริษัทแม่อยู่ในญี่ปุ่น ได้ดำเนินการรับซื้อแล้วส่งหน่อไม้ฝรั่งไปยังบริษัทแม่ เช่น บริษัทธานียามา(สยาม) ทำให้การส่งหน่อไม้ฝรั่งไปประเทศอื่นไม่เป็นที่นิยม

ประเทศคู่แข่งทางการค้า

จากสถิติการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งปีพ.ศ. 2531 และ 2532 ของประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดหลักของไทยปรากฏว่า ปีพ.ศ. 2531 สหรัฐเป็นประเทศที่มีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งมากที่สุดคือร้อยละ 32.34 ส่วนประเทศผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งรองลงมาคือประเทศเม็กซิโก ส่งออกร้อยละ 27.55 ต่อมาในปีพ.ศ. 2532 สหรัฐยังคงส่งออกหน่อไม้ฝรั่งเป็นอันดับหนึ่ง คือร้อยละ 32.99 อันดับรองลงมาคือประเทศออสเตรเลียคือร้อยละ

22.36 อาจกล่าวได้ว่าคู่แข่งที่สำคัญของไทยมี 3 ประเทศคือ สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และ เม็กซิโก แต่ทั้งสหรัฐอเมริกา และออสเตรเลียเป็นประเทศในเขตอบอุ่นไม่สามารถผลิตหน่อได้ในฤดูหนาว แต่สำหรับประเทศเม็กซิโกเป็นประเทศที่มีความ

คล้ายคลึงกับไทยและได้เปรียบไทยหลายด้านคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 16 ราคาขายส่งหน่อไม้ฝรั่งในตลาดอังกฤษที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ปี 2528

เดือน	ราคาขายส่ง (ปอนด์ต่อกิโลกรัม)
มกราคม	7.7-8.8
กุมภาพันธ์	4.9
มีนาคม	3.1-3.3
เมษายน	-
พฤษภาคม	-
มิถุนายน	-
กรกฎาคม	5.5-6.5
สิงหาคม	4.85-5.5
กันยายน	4.00-5.5
ตุลาคม	3.08-3.3
พฤศจิกายน	2.00-4.00
ธันวาคม	8.8

ที่มา : (Tropical and off-season Fresh fruits and Vegetable, 1987)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. ลักษณะภูมิอากาศที่คล้ายคลึงกับประเทศไทย ทำให้สามารถส่งออก
หน่อไม้ฝรั่งได้ทั้งปี เหมือนไทย และในตลาดยุโรปเช่นประเทศอังกฤษ ประเทศ
เม็กซิโกสามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ได้ในช่วงเดียวกับไทยคือ ช่วงคริสต์มาส

2. ปริมาณการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งของญี่ปุ่นจากเม็กซิโกคือ 3,320,310
กิโลกรัม มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 1.2 ในปี 2532 ไทยมีส่วนแบ่งการตลาด
เป็นร้อยละ 8.22 ในขณะที่เม็กซิโกมีส่วนแบ่งการตลาด 20.56 ซึ่งเปรียบเทียบแล้ว
เม็กซิโกจะมีส่วนแบ่งมากกว่า 2.5 เท่า นอกจากนี้สินค้าผักเมืองหนาวยังเป็นสินค้า
ส่งออกที่สำคัญของเม็กซิโก

3. เม็กซิโกมีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งก่อนหน้าไทยหลายปี จากสถิติ
การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของเม็กซิโกปี 2529 มีปริมาณทั้งสิ้น 265 ตัน ในขณะที่ไทยยังมิ
การส่งออกน้อยมาก ความชำนาญของเกษตรกรผู้ปลูก และความพร้อมของผู้
ส่งออกจึงมีมากกว่า

อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาถึงตลาดประจำของไทยคือญี่ปุ่นแล้ว ไทยจะได้
เปรียบประเทศเม็กซิโกในด้านระยะทางขนส่งซึ่งมีระยะทางใกล้กว่า ทำให้หน่อไม้ฝรั่ง
สดกว่า ซึ่งจะทำให้ราคาสูงกว่าด้วย

ปัญหาและแนวทางแก้ไข

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักที่เริ่มมีการส่งเสริมให้ปลูกเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2530 และเริ่มมีการส่งออกอย่างจริงจังเมื่อปี พ.ศ. 2531 จากสถิติการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทำให้ทราบว่าปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นทุกปีแต่กระนั้นการดำเนินการต่าง ๆ ทั้งการผลิตและการตลาดจึงมีปัญหาหรืออุปสรรคเกิดขึ้น ส่วนใหญ่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในประเทศและสามารถแก้ไขได้ ได้แก่ปัญหาการผลิต ซึ่งเกี่ยวกับการให้ความรู้แก่เกษตรกร ปัญหาการตลาดส่วนหนึ่งก็สืบเนื่องมาจากเกษตรกร คือ ปัญหาผลผลิตไม่ได้มาตรฐานตามความต้องการของต่างประเทศ นอกจากนี้เป็นปัญหาที่ทางรัฐและเอกชนควรร่วมมือกัน ส่วนปัญหาที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ ได้แก่ ปัญหาคู่แข่งทางการค้า เป็นต้น

ปัญหาการผลิตเพื่อการส่งออก

1. ปัญหาลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่อยู่อย่างกระจัดกระจาย

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่เป็นในรูปแบบกระจัดกระจาย ทำให้การรวบรวมผลผลิตเป็นไปด้วยความยากลำบาก และเสียดำค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ตัวอย่างหนึ่งคือการทำบริษัทธานียามา (สยาม) แต่เดิมกำหนดให้มีพื้นที่ในโครงการ 3 จังหวัดด้วยกัน คือ ประจวบคีรีขันธ์ ราชบุรี กาญจนบุรี แต่เนื่องจากพื้นที่ในจังหวัดกาญจนบุรีมีระยะทางไกลและมี การปลูกกันน้อย อีกทั้งผลผลิตที่ได้ยังไม่ดีคุณภาพตามต้องการ การจะเดินทางไปรับซื้อผลผลิตไม่คุ้มกับค่าน้ำมันและยังอยู่ไกลจากโรงงานบรรจุหีบห่อมากซึ่งปัจจุบันอยู่ที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ทำให้มีการตัดจังหวัดกาญจนบุรีออกจากโครงการ

2. ปัญหาการกำหนดมาตรฐานไม้แน่นอน

ในแหล่งผลิตบางแหล่งพ่อค้าท้องถิ่นจะรับซื้อมาตรฐานหนึ่ง ส่วนแหล่งอื่นกำหนดมาตรฐานอีกแบบหนึ่ง ทำให้ผู้ผลิตเกิดความสับสนและราคาที่ได้ไม้แน่นอน

3. ปัญหาโรคนีชและแมลงศัตรูพืช

เป็นปัญหาหนึ่งที่ทำให้หน่อไม้ฝรั่งมีคุณภาพด้อยลง โดยโรคนีชจะทำลายลำต้นของหน่อไม้ฝรั่ง ทำให้เกิดความเสียหายแก่ลำต้นจนอาจถึงต้นทรุดโทรมและตายลงไปในที่สุด สาเหตุเกิดจากเชื้อรา ส่วนแมลงศัตรูพืชจะทำลายที่หน่ออ่อน ทำให้หน่อได้รับความเสียหายขายไม่ได้ราคา บริษัทผู้ส่งออกไม่สามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งได้มากตามต้องการ

4. ปัญหาการขาดแคลนน้ำ

ตามธรรมชาติของหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการน้ำอย่างสม่ำเสมอ ถ้าขาดน้ำจะทำให้ผลผลิตมีเสียนมากคุณภาพด้อยลง แหล่งผลิตในบางพื้นที่ เช่น เพชรบูรณ์มีปัญหาเพราะอยู่บนเนินที่ค่อนข้างสูง ในฤดูแล้งจะมีน้ำไม่เพียงพอ นอกจากนี้แล้วยังมีแหล่งผลิตอื่นอีกที่ขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง

5. ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการการดูแลเอาใจใส่อย่างใกล้ชิด จึงต้องใช้แรงงานมาก แต่แรงงานทั่วไปไม่สามารถดูแลหน่อไม้ฝรั่งได้ ต้องเป็นแรงงานที่ได้รับการอบรม และมีความชำนาญพอสมควร

6. ปัญหาขาดแคลนนักวิชาการ

หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชที่เกษตรกรหลายคนเพิ่งรู้จักทั้งที่ได้มีการปลูกแล้วจึงต้องการผู้เชี่ยวชาญที่จะแนะนำวิธีปลูกและขั้นตอนต่าง ๆ ในการปลูก แต่ปรากฏว่าทางกรมส่งเสริมการเกษตร ไม่มีนักวิชาการอย่างเพียงพอที่จะแนะนำเกษตรกรได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาการตลาดส่งออก

1. ปัญหาคุณภาพของผลผลิต

คุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ ดังที่ทราบกันอยู่แล้วว่าประเทศที่มีปัญหามากคือ ประเทศ ญี่ปุ่น และประเทศแถบยุโรป ประเทศเหล่านี้ต้องการหน่อเกรด A ในขณะที่เกษตรกรผลิตได้เกรด B และ C เป็นส่วนใหญ่ ทำให้ผลผลิตไม่สามารถไปจำหน่ายต่างประเทศได้ ซึ่งนับว่าเป็นปัญหามาก

2. ปัญหาในการรับซื้อผลผลิตของผู้ส่งออกเอง

ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งจะแข่งขันกันรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรและการควบคุมคุณภาพไม่ทั่วถึง ทำให้ราคาของหน่อไม้ฝรั่งสูงเกินความเป็นจริงส่งผลให้ราคาหน่อไม้ฝรั่งจากไทยแพงกว่าที่อื่น

3. ปัญหาการบรรจุหีบห่อ

ปัญหานี้ยังคงเป็นปัญหาอย่างมากสำหรับผลผลิตเกษตรกร แม้จะได้รับการพัฒนาไปมากแล้วก็ตาม การบรรจุหีบห่อหน่อไม้ฝรั่งไม่มีประสิทธิภาพในการช่วยยืดอายุของหน่อไม้ฝรั่ง และรักษารูปร่างของหน่อไม้ฝรั่งให้เหมือนเดิม ที่เป็นเหตุที่การบรรจุโดยวางหน่อตามแนวนอน เพราะสามารถประหยัดเนื้อที่ได้ แต่การทำเช่นนั้นจะทำให้หน่อเหี่ยวและเหลืองเร็ว

4. ปัญหาขาดระวางในการขนส่ง

การขาดระวางในการบรรจุผักทำให้ต้องใช้ระวางของผลไม้ซึ่งก็มีอยู่จำกัด เช่นกัน โดยปกติหน่อไม้ฝรั่งต้องเก็บรักษาที่อุณหภูมิ 0-4 องศาเซลเซียส แต่ระวางของผลไม้มีอุณหภูมิระหว่าง 10 องศาเซลเซียส ขึ้นไป

5. ปัญหาคู่แข่งในต่างประเทศ

ดังที่กล่าวแล้วว่าคุณ่งที่สำคัญของไทยคือ เมกซิโก ซึ่งมีการติดต่อนำเข้า หน่อไม้ฝรั่งในประเทศต่างเป็นเวลานาน จึงมีความชำนาญกว่าไทยในการตลาดและ แข่งขัน นอกจากนี้การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยเพิ่งจะเริ่มอย่างจริงจัง จึงทำให้ไม่ เป็นที่กล่าวถึงเท่าไรนัก

6. ปัญหาผลผลิตออกไม่สม่ำเสมอ

ในบางช่วงของปีผลผลิตจะมีมากคือช่วง เดือนกุมภาพันธ์-มิถุนายน แต่ในบาง ช่วงมีหน่อไม้ฝรั่งออกน้อย ทำให้ปริมาณที่ส่งออกต่างประเทศไม่สม่ำเสมอ เป็นผลทำให้ไม่ สามารถขยายตลาดได้เท่าที่ควร

แนวทางในการแก้ไข้ปัญหา

จากการศึกษาถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้มีการศึกษาถึงแนวทางในการแก้ไข้ ปัญหาไว้มากมายซึ่งแนวทางการแก้ไข้ปัญหาบางส่วนถูกนำไปใช้ได้ผลดี บางส่วนกำลังอยู่ ในขั้นตอนปรับปรุงแนวทางอยู่ เช่น การกำหนดเขตเศรษฐกิจ หรือการศึกษาพื้นที่ก่อน ทำการเพาะปลูก แนวทางบางอย่างถูกเสนอขึ้นและยังไม่มี การปฏิบัติตาม เช่น การแบ่งเขตกันรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง

แนวทางในการแก้ไข้ปัญหาการผลิต

จากการศึกษาปัญหาทำให้สามารถหาแนวทางแก้ไข้ได้ดังนี้คือ

1. หน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่งของรัฐ ควรแสดงบทบาทในการกำหนด

มาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ตรงกับความต้องการของต่างประเทศและใช้เป็นมาตรฐานใน

การซื้อขาย หน่วยงานนี้จะต้องสามารถติดต่อกับเกษตรกรและผู้ส่งออกได้สะดวกซึ่งควร

เป็นกรมส่งเสริมการเกษตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ควรมีการกำหนดเขตเศรษฐกิจของหน่วยไม้ฝรั่งขึ้นเพื่อให้เป็นศูนย์กลางในการติดต่อซื้อขายหน่วยไม้ฝรั่งสร้างความสะดวกแก่นักค้านอกจากนี้เกษตรกรยังสามารถแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ของตนได้ ทั้งยังสามารถรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคา

3. ในปัจจุบันเกษตรกรหรือนักวิชาการยังไม่สามารถควบคุมโรคที่เกิดจากเชื้อราได้ สิ่งที่จะทำได้ก็คือ การป้องกัน ซึ่งโดยทั่วไปจะฉีดพ่นสารเคมีอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้เมื่อพบต้นที่เป็นโรคควรถอนทิ้งและเผาทำลายเพื่อป้องกันการแพร่กระจายของโรคไปยังต้นอื่น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้พยายามให้ความรู้โดยทำโปสเตอร์ แต่ยังไม่มีการกระจายไปอย่างทั่วถึง

4. ก่อนทำการปลูกควรหาพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการปลูก โดยเลือกที่มีน้ำตลอดปี และจะต้องไม่มีน้ำท่วมขังในบางฤดู เพื่อป้องกันปัญหาขาดแคลนน้ำ ในโครงการส่งเสริมการปลูกหน่วยไม้ฝรั่งนั้นได้มีการพิจารณาเลือกสถานที่ก่อนโดยทางเจ้าของโครงการจะประสานงานกับกรมชลประทาน ผลปรากฏว่าสามารถหาแหล่งผลิตใหม่ได้ยากเนื่องจากระบบชลประทานยังไม่ดีพอ ซึ่งกรมชลประทานได้รับแจ้งดำเนินการแก้ไขอยู่นอกจากนี้ในพื้นที่เกษตรกรปลูกไปแล้วจึงเกิดภาวะแห้งแล้งอาจขอความช่วยเหลือจากกรมชลประทานหาแหล่งน้ำเพิ่ม หรือขุดบ่อกักเก็บน้ำไว้ใช้เอง

5. เนื่องจากการปลูกหน่วยไม้ฝรั่งต้องใช้แรงงานในการดูแลรักษามาก เกษตรกรควรผลิตในจำนวนพื้นที่ที่สามารถดูแลได้ หรือสามารถหาแรงงานมาดูแลได้ อาจมีการทดลองใช้เครื่องมือเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อลดแรงงาน โดยปกติเกษตรกรจะปลูกหน่วยไม้ฝรั่ง 1-2 ไร่ต่อราย

6. กรมส่งเสริมการเกษตร ควรเร่งผลิตบุคคลากรในด้านส่งเสริมการผลิต โดยจัดอบรมแก่เกษตรกรอำเภอ เกษตรตำบลเป็นประจำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวทางในการแก้ไขปัญหาคาตลาด

1. ควรทำความเข้าใจกับเกษตรกรให้เข้าใจในมาตรฐานที่ต่างประเทศต้องการ และบริษัทส่งออกที่มีโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ควรมีผู้เชี่ยวชาญไว้คอยแนะนำเกษตรกร อาจมีการทำแปลงสาธิตให้เกษตรกรได้เห็นตัวอย่าง
2. รัฐควรกำหนดเขตในการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง ของพ่อค้าที่มารับซื้อขึ้นเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการตัดราคากัน และ ควรทำความเข้าใจกับเกษตรกรให้ยึดถือกระทำตามที่ทำสัญญาไว้ อีกทั้งการทำสัญญาควรวีความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายคือทั้งฝ่ายผู้รับซื้อและผู้ผลิต
3. ควรมีความร่วมมือทั้งภาคเอกชนและรัฐบาลในการพัฒนาเทคนิคการบรรจุหีบห่อ นำวิทยาการสมัยใหม่มาช่วยในการบรรจุหีบห่อ
4. ควรเพิ่มระวางบรรทุกทางอากาศให้มากขึ้น โดยเฉพาะช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก นอกจากนี้รัฐควรวีความสนใจปัญหาของสินค้าส่งออกประเภทผักให้มากขึ้นโดยเฉพาะการเพิ่มระวางเพื่อบรรจุผักโดยตรง
5. ควรศึกษาช่องทางการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศเพื่อหาช่องทางในการขยายมูลค่าการส่งออก อาจมีการเพิ่มเปอร์เซ็นต์ส่วนลดแก่ผู้นำเข้า ตลอดจนสิทธิพิเศษต่าง ๆ เพื่อขยายตลาด
6. ควรมีการเก็บสต็อกหน่อไม้ฝรั่ง โดยการขยายห้องเย็นในการเก็บรักษาผักโดยเฉพาะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้มีการจัดทำเป็นโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง
ดำเนินงานโครงการส่งเสริมเกษตรกรกำหนดเวลาตั้งแต่ ปีพ.ศ. 2530-2534 โดยตั้ง
เป้าหมายไว้เมื่อถึงปี พ.ศ. 2531 มีพื้นที่ดำเนินการทั้งหมด 13,000 ไร่ จนกระทั่งใน
ปี พ.ศ. 2534 มีพื้นที่ดำเนินการทั้งหมด 28,000 ไร่ แต่ในปีการเพาะปลูกพ.ศ.
2531/32 มีพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดเพียง 4,801 ไร่ ทั้งนี้เนื่องจากปัญหาการขาดแคลนน้ำ
ในแหล่งผลิต ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน นอกจากนี้ยังมีโครงการที่เอกชนเข้าร่วม
เป็นส่วนหนึ่งของโครงการแรกคือ โครงการ 4 ประสาน ประกอบด้วย ธนาคารเพื่อการ
เกษตรและสหกรณ์ กรมส่งเสริมการเกษตร บริษัทธานียามา(สยาม) เป็นเจ้าของ
โครงการ มีพื้นที่ในโครงการ 3 จังหวัดคือ จังหวัดราชบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
จังหวัดกาญจนบุรี ต่อมาได้ตัดจังหวัดกาญจนบุรีออกจากโครงการเนื่องจากอยู่ไกลไม่คุ้มกับ
การเดินทางไปปรับซื้อผลผลิต ปัญหาที่บริษัทประสบมากคือการแย่งซื้อผลผลิตจากผู้ส่งออก
ด้วยกันเอง อย่างไรก็ตามยังมีบริษัทต่าง ๆ นานายามดำเนินโครงการลักษณะเดียวกันมาก
สำหรับแหล่งปลูกที่สำคัญคือ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดเพชรบูรณ์ จังหวัดราชบุรี
จังหวัดนครปฐม จังหวัดนนทบุรี จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดนครราชสีมา โดยจังหวัด
ที่ปลูกมากที่สุดคือจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งแบ่งเป็น ตลาดเก่า ได้แก่ตลาด มาเลเซีย
ฮ่องกง สิงคโปร์ และตลาดใหม่ได้แก่ ญี่ปุ่น ตลาดทางยุโรป ซึ่งตลาดที่สำคัญที่สุด
ของไทยคือ ตลาดญี่ปุ่น ซึ่งมีมูลค่าการส่งออก ร้อยละ 85.59 ในปี 2531 และร้อยละ
94.18 ในปี 2532

ตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดใหม่มีมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยร้อยละ 1.2
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในปี 2531 ในปี 2532 มูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งร้อยละ 8.22 ญี่ปุ่นเป็นตลาดที่ต้องการหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและเป็นเกรด A เท่านั้น การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งไปจำหน่ายในตลาดญี่ปุ่น จะผ่านผู้นำเข้าซึ่งต้องจดทะเบียนจึงจะนำสินค้าไปขายในตลาดกลางของญี่ปุ่นได้ จากนั้นขายไปตามภัตตาคาร ร้านค้าปลีก

มาเลเซียเป็นตลาดเก่า มีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งเกรดรองลงมาคือเกรด B, C มาเลเซียมีมูลค่าการนำเข้าจากประเทศไทยร้อยละ 8.44 แต่มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปมาเลเซียมีมูลค่าเพียงร้อยละ 0.063 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจะนำเข้าผ่านผู้นำเข้าจากนั้นอาจขายโดยตรงไปที่ ร้านค้าปลีก หรือซูเปอร์มาเก็ต หรือผู้นำเข้าอาจจำหน่ายผ่านตลาดกลางจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกมายังผู้บริโภค

ฮ่องกงและสิงคโปร์ เป็นตลาดเก่า เช่นกัน ทั้งสองประเทศนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยน้อยเมื่อเทียบกับตลาดใหม่ คือ ไทยส่งหน่อไม้ฝรั่งไปยังตลาดสิงคโปร์ร้อยละ 1.05 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด และส่งหน่อไม้ฝรั่งไปยังตลาดฮ่องกงมูลค่าร้อยละ 10.16 ในปี 2531 ส่วนปี 2532 ไทยส่งหน่อไม้ฝรั่งไปสิงคโปร์ ร้อยละ 0.5 และฮ่องกง ร้อยละ 0.06

ตลาดอังกฤษ เป็นตลาดยุโรปจัดอยู่ในกลุ่มตลาดใหม่ หน่อไม้ฝรั่งที่ส่งไปจากประเทศไทยถือว่าเป็นผักนอกฤดู เนื่องจากอังกฤษสามารถปลูกเองได้แต่จะขาดแคลนในฤดูหนาว ไทยส่งหน่อไม้ฝรั่งไปตลาดอังกฤษร้อยละ 1.08 ของมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด และร้อยละ 0.12 ในปีถัดมา การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งไปขายในตลาดอังกฤษจะผ่านทางผู้นำเข้า หรือตัวแทนจำหน่ายไป ตลาดขายส่ง หรือซูเปอร์มาเก็ต โรงแรม ภัตตาคาร

อาจสรุปได้ว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยมากที่สุด และถือได้ว่าเป็นตลาดประจำแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ตลาดอังกฤษ ฮ่องกง สิงคโปร์ นับได้ว่าเป็นตลาดที่นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งประจำ ส่วนตลาดไม่ประจำคือตลาดมาเลเซีย ด้านปริมาณนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทยลดลงเกือบทุกประเทศยกเว้นญี่ปุ่นเนื่องจาก

ประเทศนี้มีราคาซื้อขายหน่อไม้ฝรั่งที่สูงกว่าประเทศอื่นทำให้ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไทยนิยม เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่งออกมา

คู่แข่งทางการค้าของไทยควรเป็นประเทศเม็กซิโก เนื่องจากมีภูมิอากาศที่คล้ายคลึงกับประเทศไทยสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ตลอดปี และปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่งออกมา นานกว่าไทยหลายปี จึงมีประสบการณ์มากกว่า

ปัญหาที่เป็นอุปสรรคในการผลิตเพื่อการส่งออกคือปัญหาการผลิตที่มีอยู่อย่างกระจัดกระจาย ทำให้ต้นทุนต่าง ๆ สูงขึ้น แนวทางแก้ไขคือให้มีการกำหนดเขตเศรษฐกิจในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งขึ้น ปัญหาการกำหนดมาตรฐานไม่แน่นอน คือพ่อค้าต่างก็กำหนดมาตรฐานแตกต่างกันไป ทำให้เกิดความสับสนในผู้ผลิตและราคาที่ได้ไม่แน่นอน แนวทางแก้ไขคือ ให้กรมส่งเสริมการเกษตรกำหนดมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งและใช้กันทั่วประเทศ ปัญหาโรคพืชและแมลงศัตรูพืช สาเหตุมักเกิดจาก เชื้อราและ เป็นมากในฤดูฝน แนวทางในการแก้ปัญหาคือให้มีการฉีดพ่นยาและหากพบต้นที่เป็นโรคให้ถอนและทำการเผาทำลายทิ้ง ปัญหาการขาดแคลนน้ำ เกษตรกรมักประสบปัญหานี้แนวทางแก้ไขคือให้กรมชลประทานเร่งหาแหล่งน้ำ และเกษตรกรอาจช่วยตัวเองได้โดยขุดบ่อเก็บน้ำไว้ใช้ในฤดูแล้ง ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน การปลูกหน่อไม้ฝรั่งต้องใช้แรงงานในการดูแลรักษามากและแรงงานนั้นต้องมีความชำนาญในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง แนวทางแก้ไขคือให้เกษตรกรปลูกหน่อไม้ฝรั่งตามแรงงานของตนเอง นอกจากนี้ควรมีการใช้เครื่องมือที่ทันสมัยช่วยเพื่อลดแรงงานลง ทางด้านปัญหาการตลาด ได้แก่ ปัญหาคุณภาพของผลผลิตไม่ตรงกับความต้องการของตลาดต่างประเทศ แนวทางการแก้ไขคือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรเร่งให้ความรู้แก่เกษตรกรในด้านคุณภาพของผลผลิต ปัญหาในการรับซื้อผลผลิตของผู้ส่งออก เกิดจากบริษัทผู้ผลิตแข่งขันกันซื้อหน่อไม้ฝรั่งทำให้มีการตัดราคาเกิดขึ้น ควรแก้ไขโดยทำการแบ่งเขตการรับซื้อ ปัญหาการบรรจุหีบห่อ ทำให้หน่อไม้ฝรั่งมีคุณภาพด้อยลง แนวทางแก้ไขคือให้มีการศึกษาพัฒนาในเรื่องนี้ให้มากขึ้น ปัญหาขาดระวางในการขนส่งทางอากาศ แนวทางการแก้ไขโดยมีการเพิ่มระวางสำหรับบรรจุให้มากขึ้นให้เพียงพอับความต้องการ ปัญหาคู่แข่งขึ้นในตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศเม็กซิโก แนวทางการแก้ไขคือให้มีการศึกษาถึงช่องทางการจำหน่ายในตลาดต่างประเทศต่าง ๆ และใช้กลยุทธ์ต่างในการขยายตลาด ปัญหาผลผลิตออกไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สม่ำเสมอ ทำให้ปริมาณส่งออกไม่แน่นอนตามไปด้วย แนวทางแก้ไขคือควรมีการเก็บ
สต็อกหน่อไม้ฝรั่ง และเพิ่มห้องเย็นเพื่อใช้ในการนี้

ข้อเสนอแนะ

1. ควรหาตลาดอื่น ๆ มารองรับหน่อไม้ฝรั่ง จากไทยให้มากขึ้นที่เป็นอยู่
นี้ไทยส่งหน่อไม้ฝรั่งไปญี่ปุ่นมากที่สุดของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด ทำให้เป็นการผูกมัด
มากเกินไป ถ้าตลาดญี่ปุ่นเปลี่ยนแปลงไปซึ่งอาจเนื่องมาจากนโยบายของรัฐบาล จะทำ
ให้ผู้ส่งออก เกษตรกร รวมถึงพ่อค้าคนกลาง จะต้องเดือดร้อนไปด้วย ดังนั้นน่าจะมี
การหาตลาดอื่นเพื่อรองรับหน่อไม้ฝรั่งจากไทย เช่น ตลาดอังกฤษเนื่องจากมีความต้อง
การบริโภคมาก รวมถึงควรมีการส่งเสริมตลาดภายในให้โอบมบริโภคหน่อไม้ฝรั่ง
หน่อไม้ฝรั่งมากขึ้น โดยอาจมีการจัดทำตำราอาหารที่ประกอบขึ้นด้วยหน่อไม้ฝรั่ง

2. ควรรวบรวมข้อมูลของผักและผลไม้ ด้านการตลาดและการผลิตทั้งภายใน
ในประเทศและต่างประเทศโดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับผัก เนื่องจากในปัจจุบันมีข้อมูล
อยู่อย่างกระจัดกระจาย โดยตั้งเป็นศูนย์บริการข่าวสารขึ้นเพื่อเผยแพร่ให้ผู้ส่งออกและผู้
ผลิตได้นำไปใช้พัฒนาคุณภาพของผลผลิตและการตลาดต่อไป

3. ควรมีการกำหนดให้มีแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งโดยเฉพาะ เช่นจังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากที่มีความเหมาะสมด้านระบบชลประทานและในปัจจุบันก็เป็น
จังหวัดที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งมากที่สุดอยู่แล้ว เพื่อให้เกษตรกรสามารถช่วยเหลือกันได้ในแง่
วิชาการและแรงงาน รวมทั้งยังเป็นการสะดวกแก่พ่อค้าที่มารับซื้อ

4. ในการกำหนดโควตาสำหรับบริษัทส่งออกหน่อไม้ฝรั่งควรมีการศึกษา
อย่างละเอียดและหามาตรการที่เหมาะสมและรัดกุม สำหรับสาเหตุที่เสนอให้มีการกำหนด
โควตาเนื่องจากในปัจจุบันมีบริษัทผู้ส่งออกเข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันกันมาก การที่จะส่ง
ออกหน่อไม้ฝรั่งในปริมาณมากนั้น เป็นสิ่งที่ทุกฝ่ายปรารถนาแต่เพื่อเป็นการป้องกันการ
กระทำอันขาดความชำนาญ ซึ่งจะทำให้คุณภาพของผลผลิตไม่เป็นไปตามที่ตกลงกับผู้ซื้อทำ

ให้เสียชื่อเสียงซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาพพจน์โดยรวมของผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ควรมีการสร้างความแตกต่างของสินค้าเกษตรจากไทยให้แตกต่างจาก
 หน่อไม้ฝรั่งของประเทศอื่น แต่เนื่องจากสินค้าเกษตรยากที่จะสร้างความแตกต่างเช่นนั้น
 ได้ จึงควรเน้นที่รูปแบบการหีบห่อก่อนเป็นอันดับแรก ควรมีการออกแบบที่เป็นที่ต้องการ
 และเหมาะสมกับสภาพตลาดในประเทศนั้น ๆ เช่น บรรจุหน่อไม้ฝรั่งในภาชนะโฟมเพื่อ
 อำนวยความสะดวกในการซื้อขาย ต่อมาควรเน้นที่การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริม
 ให้ผู้บริโภคในต่างประเทศเกิดความรู้สึกที่ดีต่อผลผลิตของไทย โดยเน้นที่คุณภาพของผลผลิต
 เป็นหลัก ต่อมาเป็นแผนระยะยาวคือควรมีการส่งเสริมให้ทดลองทานหน่อไม้ฝรั่งใหม่ ๆ
 และมีจุดเด่นที่พันธุ์อื่นไม่มี เหมือนกรณีข้าวพันธุ์หอมมะลิที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลก



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ . 2532 . หน่อไม้ฝรั่ง . (อัครสำเนา)

_____ . 2532 . การส่งออกปี 2532 และแนวโน้มปี 2533 . กรุงเทพมหานคร

_____ . 2532 . รายงานการฝึกอบรมวิทยากรและบุคลากร เรื่องผักและผลไม้
เพื่อการส่งออก . กรุงเทพมหานคร .

_____ . 2532 . การค้าระหว่างประเทศของไทย ปี 2531 . กรุงเทพมหานคร

กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูก . 2530 . หน่อไม้ฝรั่ง . กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สหมิตร .

กองวิจัยเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ . 2532 . ภาวะการผลิต
และการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง ปี 2530/31 . กรุงเทพมหานคร .

ทิพากร พันธุ์นิชกุล . 2531 . การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของสมาชิกโครงการ
เร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่งใน อำเภอจอมบึง จังหวัดราชบุรี พ.ศ. 2531 .
กรุงเทพมหานคร .

นิยมรัฐ ไตรศรี . 2531 . โรคของหน่อไม้ฝรั่ง . หนังสือพิมพ์ กสิกร . 61(พฤษภาคม
-มิถุนายน 2531) : 235-240

ปรีชานุช โภทสุข . 2528 . การศึกษาต้นทุนและอัตราผลตอบแทน จากการลงทุนปลูก
หน่อไม้ฝรั่งที่หุบกระพง . กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปิยรัตน์ เขียนมีสุข . 2531 . " แผลงศัตรูหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญ " . หนังสือพิมพ์กสิกร .
61(พฤษภาคม-มิถุนายน 2531) : 230-234 .

รังสรรค์ ประดิษฐ์พงษ์, พันตำรวจ . 2532 . รายงานการศึกษาและการดำเนินงานด้าน
การตลาด ณ ประเทศมาเลเซีย และสาธารณรัฐสิงคโปร์ . กรุงเทพมหานคร .

สัมพันธ์ ทรัพย์สาร และคณะ . 2530 . "การปลูกหน่อไม้ฝรั่ง" . เกษตรก้าวหน้า .
2(พฤศจิกายน-ธันวาคม 2530)

สุชาติ บึงดำรงดี และคณะ . 2532 . "การปลูกหน่อไม้ฝรั่ง" . ข่าวสารเกษตร
ศาสตร์ . 4(สิงหาคม-กันยายน 2532) : 36-53 .

Census Statistic Department . 1986 . Hongkong Review of
Oversea Trade in 1989 . Washington , D.C .

International Trade Center . 1987 . Tropical and off-season
Fresh fruits and Vegetable : A Study of selected European
Markets . Geneva .

_____ . 1988 . Export Packaging Manual on the packaging of
fresh fruits and vegetable . Geneva .

Tera International . 1989-1990 . Thailand Export Import Monitor
(1989-1990) .

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

The bureau of national affairs . 1986 . International Trade
Reporter Export Shipping manual . Washington,D.C .

Toshitaka Katsuki,Maff . 1989 . "Vegetables and Fruits Market
Survey". Farming Japan . (March 1989) : 51-54 .

Yasuo Ota,Ph.D . 1989 . "Packing posture of Vegetables for
Maintaining Post-Harvest Freshness". Farming Japan.
(February 1989) : 36-40

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้