



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

เรื่อง

ภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ตง ในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี ปีการเพาะปลูก 2532

ของ

นางสาวบังอร อิ่มวงษ์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ ๕ มีนาคม พ.ศ. 2533

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

..... กฤติกา น. ป้อมเพ็ชร

(อาจารย์กุลกัญญา น. ป้อมเพ็ชร)

กรรมการปัญหาพิเศษ

.....

(อัจฉรียกภิติณี แก้วฉา)

กรรมการปัญหาพิเศษ

.....

(อาจารย์อรุณา บัวตะมะ)

หัวหน้าภาควิชา

.....

(อาจารย์อำนาจ แสงโนรี)

13938

๗๗.

๒๕๔๘ ก

17 S.A. 254๗

2533

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

ภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ตงในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี ปีการเพาะปลูก 2532

Marketing and Price condition of sweet bamboo
in Prachinburi in the crop year 1989



โดย
นางสาวบังอร ยี่มังษ์

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2532

รฟ.
๖๒๔๘ ก
๒๕๓๒

เลขหมู่.....
เลขทะเบียน..... 97949
วัน,เดือน,ปี.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยการให้คำแนะนำ และตรวจทานแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จากท่านอาจารย์กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ ตลอดจนการให้คำแนะนำของท่านอาจารย์อภิสิทธิ์ แก้วดา และอาจารย์อุรสา บัวตะมะ ซึ่งเป็นกรรมการปัญหาพิเศษ ทำให้การทำปัญหาพิเศษฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนามก็ได้รับความร่วมมือช่วยเหลือเป็นอย่างดีจากพ่อค้าหน่อไม้ไผ่ตง และขอขอบคุณหน่วยงานราชการ และเอกชนทุกแห่งที่ให้ความร่วมมือให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ ในครั้งนี้

สุดท้ายนี้ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และเพื่อน ๆ ทุกท่านที่ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจมาตั้งแต่ต้นทำให้การเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

บังอร ยี่มางษ์

มีนาคม 2533

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ตงในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี ปีการ
เพาะปลูก 2532

โดย : นางสาวบังอร ยี่ม่วงษ์

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปริญญานิเทศ : กุศลภณ ฅ. ป้อมเพ็ชร
(อาจารย์กุลภณ ฅ. ป้อมเพ็ชร)

หน่อไม้ไผ่ตงนับว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งต่อเกษตรกรในจังหวัดปราจีนบุรี เพราะนอกจากจะผลิตขึ้นมาเพื่อบริโภคภายในประเทศแล้ว ยังได้มีการพัฒนาการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงเป็นผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีปหรือกระป๋องส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นมูลค่าที่สูง แต่เนื่องจากในปัจจุบันพบว่า การปลูกหน่อไม้ไผ่ตงประสบปัญหาทางด้านราคาตกต่ำ ส่งผลกระทบต่อเกษตรกรผู้ผลิตเป็นอย่างมาก ดังนั้นในการศึกษาในครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาถึงภาวะการตลาดในอันที่จะเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตจนกระทั่งถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งจะต้องผ่านผู้ที่ทำหน้าที่ทางการตลาดต่าง ๆ โดยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการตลาด ซึ่งพิจารณาจากจำนวนผู้ซื้อขาย อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด และวิธีการตลาด ศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ค้าในตลาด ในด้านการซื้อขาย การกำหนดราคา วิธีการชำระเงิน กลยุทธ์การตลาดของผู้ค้า การเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวของราคา และการศึกษาถึงผลการดำเนินงานของตลาดหน่อไม้ไผ่ตง โดยการวิเคราะห์ส่วนเหลือมการตลาด และประสิทธิภาพการตลาดหน่อไม้ไผ่ตง

ผลจากการศึกษาทางด้านโครงสร้างการตลาดและพฤติกรรมการตลาด พบว่าจำนวนผู้ซื้อและผู้ขายในตลาดท้องถิ่นจะมีการรวมตัวกันอยู่ใกล้ ๆ กับแหล่งผลิต มีการกระจายน้อยมาก โดยที่ผู้ซื้อและผู้ขายส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลในท้องถิ่น ในการซื้อขายจะมีพ่อค้าเข้าไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รับซื้อเองถึงสวน โดยวิธีการเหมาสวน ใช้ราคารับซื้อของโรงงานแปรรูปเป็นหลัก การเข้ามาสู่ตลาดของพ่อค้ารายใหม่ เช่น พ่อค้าขายส่งในตลาดต่างจังหวัดและพ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ จึงมีความเสียเปรียบมาก เนื่องจากไม่มีลูกค้าประจำ และยังมีข้อเสียเปรียบด้านประสบการณ์ในการทำการค้าและปริมาณธุรกิจ ตลอดจนด้านเงินทุน จากการวิเคราะห์โครงสร้างการตลาดดังกล่าวจะเห็นว่า โครงสร้างการตลาดของหน่อไม้ไผ่ดงมีลักษณะค่อนข้างผูกขาด เป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ การกำหนดราคาซื้อขายถูกกำหนดโดยพ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้านายหน้าราคาขายจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่โรงงานแปรรูปจะมีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อขายมากกว่ากำหนดราคาขาย เนื่องจากราคาขายผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ดงจะถูกกำหนดโดยลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งในการกำหนดปริมาณและราคาซื้อขายขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลผลิตเป็นสำคัญ

จากผลการศึกษาวิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ดง พบว่า ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ดงส่วนใหญ่จะถูกส่งเข้าโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป เพื่อแปรรูป เป็นผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ดงต้มบรรจุปีหรือกระป๋องส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ คิดเป็นปริมาณมากถึงร้อยละ 80 ของผลผลิตทั้งหมด

การศึกษาทางด้านส่วนเหลือของการตลาดและประสิทธิภาพการตลาด พบว่า ส่วนเหลือของการตลาดของผู้ค้าปลีกคิดเป็นร้อยละ 30.28 ของราคาของผู้บริโภคจ่าย และจากการศึกษาประสิทธิภาพการตลาด พบว่ามีค่าสูงมากถึงร้อยละ 739.53 ทั้งนี้เนื่องจากมูลค่าเพิ่มจากการตลาดมาก พ่อค้ามีอำนาจในการกำหนดราคาขายเอง โดยที่ผู้ซื้อไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา จึงสามารถบวกกำไรไปในราคาขายสูงถึงกิโลกรัมละ 1.59 บาท

การศึกษาดังนี้ชี้ให้เห็นและเสนอแนะคือ จากการที่พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้านายหน้ามีบทบาทในการค้าหน่อไม้ไผ่ดงมาก ทางภาครัฐควรที่จะได้ส่งเสริมให้เกษตรกรมีการรวมตัวกัน โดยจัดตั้งเป็นสหกรณ์และจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเพื่อการผลิตครบวงจร โดยเน้นทางด้านคุณภาพของผลผลิต เนื่องจากผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ดงส่วนใหญ่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ นอกนั้นควรจะลดต้นทุนการตลาดให้ต่ำลงด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การปรับปรุงการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาดต่างประเทศ เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการตลาด โดยการพัฒนาเอาหลักและวิธีการบริหาร เทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ รัฐบาลควรเข้ามาช่วยในการอำนวยความสะดวกต่าง ๆ จัดหาแหล่งสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ พัฒนา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบข่าวสารการตลาดให้รวดเร็ว การร่วมมือกับทางเอกชนโดยส่งเสริมให้มีการขยายตลาด
ผลิตภัณฑ์หน้าไม้ไผ่ตง ตลอดจนการอบรมให้ความรู้ด้านการส่งออกแก่ผู้ส่งออก ซึ่งจะเป็นผลทำให้
ตลาดหน้าไม้ไผ่ตงมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	
สารบัญภาพ	
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตของการศึกษา	4
นิยามศัพท์	5
การตรวจเอกสาร	5
วิธีการศึกษา	8
ทฤษฎีและแนวความคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์	9
บทที่ 2 สภาพการผลิตและภาวะการค้าหน่อไม้ไผ่ตง	12
สภาพการผลิต	12
การปลูกไผ่ตง	16
การดูแลรักษาไผ่ตง	18
การทำหน่อไม้หมกหรือไผ่ตงหวาน	22
การตัดหน่อ	23
การผลิตและต้นทุนการผลิตไผ่ตง	23
การทำหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	28
ภาวะการค้าหน่อไม้ไผ่ตง	32
ตลาดภายในประเทศ	43
ตลาดต่างประเทศ	37

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3	
ภาวะการตลาดและราคา	42
โครงสร้างการตลาดหนีไม่ผิดง	42
พฤติกรรมทางการตลาด	46
หลักการดำเนินงานของตลาดหนีไม่ผิดง	52
บทที่ 4	
สรุปและข้อเสนอแนะ	56
สรุป	56
ข้อเสนอแนะ	57
เอกสารอ้างอิง	60
ภาคผนวก	61



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	พื้นที่เพาะปลูกไม้ดงในจังหวัดปราจีนบุรี ปี 2528-2532	2
2	คุณค่าทางโภชนาการของหน่อไม้ (ส่วนบริโภคได้ 100 กรัม)	13
3	ปฏิทินการปฏิบัติดูแลของไม้ดง	20
4	ต้นทุน และผลตอบแทนการปลูกไม้ดง	27
5	ค่าใช้จ่ายในการผลิตหน่อไม้ไม้ดงบรรจุปีป	31
6	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้แช่เย็น	38
7	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ปีปและกระป๋อง	39
8	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้แห้ง	40
9	ราคาหน่อไม้ไม้ดงสด ปี 2528-2532	52
10	ส่วนประกอบต้นทุนการตลาดหน่อไม้ไม้ดง	54

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	วิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ตง	33
2	วิธีการตลาดลำไยไผ่ตง	36
3	วิธีตลาดหน่อไม้สด	45
4	รายละเอียดราคาหน่อไม้ไผ่ตงสด ปี 2528-2532	53



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ไม้ตุงเป็นพืชอีกชนิดหนึ่งที่เริ่มมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ เพราะนอกจากจะผลิตขึ้นมาเพื่อบริโภคหน่อสดภายในประเทศแล้วยังได้มีการพัฒนาการแปรรูปหน่อไม้ตุงเป็นผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีหรือหน่อไม้กระป๋องให้อยู่ในระดับมาตรฐาน รวมทั้งการทำหน่อไม้ตากแห้ง และหน่อไม้สดแช่แข็งเพื่อส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ ซึ่งได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นอย่างมาก จากการที่ความต้องการหน่อไม้ตุงของตลาดสูงขึ้นนี้จึงน่าจะได้รับการส่งเสริมสนับสนุนการปลูกไม้ตุงและขยายตลาดหน่อไม้ตุงอย่างจริงจังและต่อเนื่อง

แต่การที่จะให้เกษตรกรปลูกไม้ตุงเพิ่มมากขึ้นนั้นจำเป็นจะต้องมีโครงการต่าง ๆ ทางด้านการผลิต การศึกษาค้นคว้าพันธุ์ที่เหมาะสม การปรับปรุงพื้นที่และการชลประทานในเขตที่คาดว่าจะสามารถปลูกไม้ตุงได้ การส่งเสริมทางการผลิตอย่างเดียวย่อมจะไม่เพียงพอถ้าภาวะทางการตลาดไม่เอื้ออำนวย ซึ่งมีใช้จะต้องมีตลาดรับซื้อในราคาพอสมควรเท่านั้นแต่หมายถึงการแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด เช่น คุณภาพของผลผลิต การเก็บรักษา การแปรรูป ตลอดจนการขนส่งและการบริการต่าง ๆ ในระบบการตลาด ซึ่งก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ทำให้ราคาที่เกษตรกรได้รับต่ำลงหรือราคาที่บริโภคจ่ายสูงขึ้น ถ้าราคาที่เกษตรกรได้รับต่ำไม่คุ้มกับต้นทุนที่ลงไปเมื่อเปรียบเทียบกับ การปลูกพืชชนิดอื่น เกษตรกรก็จะหันไปปลูกพืชอื่นที่ราคาสูงกว่าทดแทน แต่ถ้าราคาหน่อไม้ตุงที่ขายแก่ตลาดภายในประเทศและตลาดภายนอกประเทศสูงกว่าพืชชนิดอื่นมาก โอกาสที่จะขยายตลาดก็เป็นไปได้ยากเช่นกัน

จากข้อมูลการตลาด (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี, 2530) พบว่าเกษตรกรได้ให้ความสนใจต่อการปลูกไม้ตุงเพิ่มมากขึ้น โดยจากการสำรวจพื้นที่เพาะปลูกที่เพิ่มขึ้นกล่าวคือพื้นที่เพาะปลูกในปี 2528 มี 28,453 ไร่ ในปี 2529 เพิ่มขึ้นเป็น 51,136 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2528 ถึง 22,683 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 44.35 ของพื้นที่เพาะปลูกไม้ตุงปี 2528 ซึ่งนับว่าเพิ่มสูงมากและผลิตผลรวมได้สูงถึง 76,704,000 กิโลกรัม (ตารางที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 พื้นที่เพาะปลูกไม้ตงในจังหวัดปราจีนบุรี ปี 2528-2532

อำเภอ	พื้นที่ปลูกไม้ตง (ไร่)				
	ปี 2528	ปี 2529	ปี 2530	ปี 2531	ปี 2532
เมืองปราจีนบุรี	14,800	15,000	28,530	30,030	30,030
บ้านสร้าง	-	-	-	-	-
โคกปีป	-	49	49	520	520
ศรีมหาโพธิ์	2,350	125	195	1,700	1,810
ประจันตคาม	2,918	6,231	8,862	9,072	9,292
กบินทร์บุรี	2,860	2,133	2,825	2,825	2,831
นาดี	2,530	12,000	12,322	12,537	12,537
สระแก้ว	2,432	14,883	17,918	21,465	21,815
วังน้ำเย็น	-	-	163	199	199
วัฒนานคร	-	-	310	680	1,290
อรัญประเทศ	511	600	620	672	697
ตาพระยา	52	52	100	225	225
กิ่ง อ.คลองหาด	-	115	145	485	485
รวม	28,453	51,136	72,039	80,410	81,404

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดปราจีนบุรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขยายพื้นที่เพาะปลูกนี้เนื่องมาจากความต้องการสินค้าหน่อไม้ไผ่ตงในรูปของหน่อไม้บรรจุปี๊บและหน่อไม้สดแช่เย็นในตลาดต่างประเทศได้เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ระดับราคาหน่อไม้ไผ่ตงที่ขายกันโดยทั่วไปสูงขึ้น โดยที่ในปี 2529 ราคาสูงถึงกิโลกรัมละ 5.31 บาท และราคาที่โรงต้มรับซื้อที่สูงขึ้นคือกิโลกรัมละ 4 บาท

จากการขยายตัวของตลาดต่างประเทศมากขึ้นนี้เองทำให้พ่อค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บไม่สามารถที่จะส่งมอบสินค้าให้ได้ครบตามที่มีผู้สั่งซื้อต้องการได้ เนื่องจากมีใบสั่งซื้อจากต่างประเทศเข้ามามาก พ่อค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจึงต้องออกรับซื้อหน่อไม้สดเองถึงสวน โดยแข่งขันกันตั้งราคาซื้อ และตั้งราคาซื้อสูงขึ้นเพื่อให้ได้หน่อไม้สดมาเป็นวัตถุดิบเพิ่มขึ้นในการแปรรูปเป็นหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บ ส่งมอบลูกค้าต่างประเทศได้อย่างเพียงพอ จึงทำให้เกษตรกรผู้ปลูกไผ่ตงพากันขยายพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มขึ้นอีก โดยที่ในปี 2532 พื้นที่เพาะปลูกไผ่ตงเพิ่มสูงขึ้นเป็น 81,404 ไร่ ทั้งนี้ต้องการให้ได้ผลผลิตเพิ่มขึ้นรวมทั้งมีการเร่งปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตหน่อไม้สดเพิ่มสูงขึ้น แต่ในการเร่งปลูกเร่งทำให้หน่อไม้มีลักษณะอวบหนา ทำให้ไม่สามารถขายได้ดี เนื่องจากเมื่อนำไปทำหน่อไม้บรรจุปี๊บแล้วจะทำให้หน่อไม้มีน้ำหนักลดลงกว่าปกติมาก และนอกจากนี้หน่อไม้สดยังถูกแมลงกัดกินทำให้หน่อไม้สมบูรณ์ บางหน่อจะต้องตัดเหลือแค่ครึ่ง นำไปทำหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บไม่ได้ต้องทำหน่อไม้ผอมแทน ทางโรงงานไม่สามารถคัดมาตรฐานได้ต้องรับซื้อทั้งหมด ทำให้วัตถุดิบมากเกินกำลังผลิต และคุณภาพหน่อไม้บรรจุปี๊บมีคุณภาพต่ำลง เป็นผลให้ลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ลดการสั่งซื้อลง หันไปสั่งซื้อจากประเทศอื่นที่มีคุณภาพดีกว่า ราคาหน่อไม้ไผ่ตงของไทยจึงลดลงมาก เนื่องจากผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงส่วนใหญ่ของไทยส่งออกต่างประเทศเกือบทั้งหมด ดังในปี 2532 ที่ผ่านมาราคาเหลือเพียงกิโลกรัมละ 0.70-1.50 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำมาก เกษตรกรมีความจำเป็นต้องระบายหน่อไม้ไผ่ตงเพราะไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ราคาที่เกษตรกรได้รับต่ำลงไม่คุ้มกับต้นทุนที่ลงไป ทำให้เกษตรกรได้รับความเดือดร้อนมาก ดังนั้นการที่จะช่วยให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้นั้น จะต้องทำการส่งเสริมทั้งทางด้านการผลิตซึ่งควรเน้นทางด้านคุณภาพเป็นสำคัญ และปรับปรุงด้านการตลาดควบคู่กันไปด้วย เพราะการส่งเสริมทางด้านการผลิตนั้นเท่ากับเป็นการลดต้นทุนการผลิตและการปรับปรุงด้านการตลาดเป็นการลดต้นทุนการตลาด ผลที่ได้รับก็คือเกษตรกรจะได้รับกำไรสูงขึ้น

แต่การที่จะทำการปรับปรุงสิ่งใดนั้น ควรที่จะได้ศึกษาถึงสภาพความเป็นจริงที่เป็นอยู่ก่อน โดยเฉพาะปัญหาทางด้านการตลาด ซึ่งนับว่าสำคัญมากสำหรับสินค้าเกษตรเพื่อเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประโยชน์ในการปรับปรุงแก้ไขการตลาดหน่อไม้ไผ่ และเพื่อเป็นแนวทางการตลาดในอนาคต ได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงสภาพการผลิตโดยทั่ว ๆ ไปของหน่อไม้ไผ่ในจังหวัดปราจีนบุรี
2. เพื่อศึกษาถึงวิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ ตั้งแต่เกษตรกรผู้ผลิตจนกระทั่งถึงโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป หรือผู้ส่งออก
3. เพื่อศึกษาถึงภาวะการตลาด โครงสร้างการตลาด พฤติกรรมการตลาดและผลการดำเนินงานทางการตลาดหน่อไม้ไผ่
4. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการตลาดหน่อไม้ไผ่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงสภาพการผลิตโดยทั่ว ๆ ไปของหน่อไม้ไผ่
2. ทราบถึงช่องทางการจำหน่ายหน่อไม้ไผ่
3. ทราบถึงภาวะการตลาด โครงสร้าง พฤติกรรมการตลาดและผลการดำเนินงานทางการตลาดหน่อไม้ไผ่ ซึ่งจะ เป็นประโยชน์ในการประกอบการตัดสินใจและการวางแผนทางการตลาด
4. ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการปลูกหน่อไม้ไผ่ ซึ่งจะ ทำให้สามารถแก้ไขได้ตรงประเด็นและถูกต้องเหมาะสมเพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการศึกษาโดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากแบบสอบถาม พ่อค้าหน่อไม้ไผ่ในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี จำนวน 40 ตัวอย่าง และใช้ข้อมูลทุติยภูมิซึ่งได้มีการศึกษารวบรวมไว้แล้วตั้งแต่ปี 2527-2532 โดยจะทำการศึกษาถึงสภาพโดยทั่ว ๆ ไปของหน่อไม้ไผ่และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จะเน้นในเรื่องเกี่ยวกับภาวะการตลาดและราคาเป็นสำคัญ ซึ่งจะทำการศึกษาในท้องที่จังหวัด
ปราจีนบุรี เนื่องจากว่าเป็นแหล่งที่มีการเพาะปลูกไม้ตงมากที่สุดในประเทศไทย โดยที่จะศึกษา
เฉพาะหน่อไม้ตงดำ และไม้ตงเขียว ซึ่งมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเท่านั้น

นิยามศัพท์

- ✓ เกษตรกร หมายถึง เกษตรกรผู้ปลูกไม้ตงในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี
- ไม้ตง หมายถึง ชื่อพรรณไม้ไม้พวกหนึ่งในวงศ์ Gramineae มีลักษณะเป็น
กอ ลำต้นสูง และเป็นปล้อง ๆ หน่อมีรสขาคติ ไม้ตงมีหลายชนิด เช่น ไม้ตงดำ และไม้ตงเขียว
 เป็นต้น
- ✓ วิธีการตลาด (Marketing Channel) หมายถึง ช่องทางหรือครรลองการเคลื่อน
ย้ายผลผลิตหรือสินค้าจากผู้ผลิตคนแรกไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย
- ✓ ค่าใช้จ่ายการตลาด (Marketing cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น
นับตั้งแต่ช่วงที่รับซื้อผลผลิตจนกระทั่งขายผลผลิต ซึ่งได้แก่ ค่าภาชนะบรรจุ ค่าจ้าง ค่าเก็บรักษา
ค่าแปรรูป ค่าโอนเงิน เป็นต้น
- ✓ ภาวะการตลาด (Marketing condition) ในที่นี้หมายความถึง การศึกษา
ลักษณะความสัมพันธ์ของการดำเนินงานทุกชนิดในตลาด ซึ่งรวมทั้งบริการและผู้ให้บริการต่าง ๆ
ด้วย ในอันที่จะเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย

การตรวจเอกสาร

ส่วนวิจัยเกษตรกรรม ฝ่ายวิชาการ ธนาคารกสิกรไทย (2528) ได้ศึกษาถึงการ
แปรรูปหน่อไม้ตงเป็นหน่อไม้ตงบรรจุปี๊บและกระป๋อง การส่งออก ตลอดจนปัญหาในการส่งออก
สรุปได้ดังนี้ ในการผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บนั้นมิทั้งเพื่อจำหน่ายในประเทศและเพื่อส่งออกต้นทุน
การผลิตประมาณปีละ 133.13 บาท โดยมีค่าหน่อไม้สดเป็นต้นทุนที่สูงที่สุด คือประมาณร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

62.2 ของต้นทุนทั้งหมด การดำเนินงานของโรงงานผลิตหน่อไม้บรรจุปีปนั้นจะอยู่ในช่วงที่มีหน่อไม้ออกสู่ตลาดมากที่สุด คือประมาณเดือนมิถุนายน ถึงเดือนสิงหาคม ซึ่งในช่วงนี้เกษตรกรจะจำหน่ายผลผลิตให้แก่โรงงานผลิตหน่อไม้บรรจุปีป ประมาณร้อยละ 80 ของจำนวนผลผลิตทั้งหมด ปัญหาของหน่อไม้บรรจุปีปนั้นส่วนใหญ่จะเป็นปัญหาด้านการส่งออก เพราะปีที่ใช้นั้นใช้ปีปน้ำมันก๊าด ซึ่งมีคุณภาพและความแข็งแรงไม่เพียงพอ จึงมีปัญหาปีปบวม รั่ว และยุบตัวระหว่างขนส่งอยู่เสมอ นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องผู้ส่งออกมีการตัดราคาขายกันเอง ทำให้สินค้าที่ส่งออกนั้นมีราคาต่ำเกินไป

ฝ่ายวิเคราะห์ 2 กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน (2529) ได้ศึกษาถึง สภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ไผ่แดงและผลิตภัณฑ์ครบวงจร ตั้งแต่ระดับเกษตรกร พ่อค้าคนกลาง โรงงานแปรรูป และผู้ส่งออก โดยศึกษาในเขตจังหวัดปราจีนบุรี สรุปได้ดังนี้ ต้นทุนการผลิตในช่วง 5 ปี แรก ปรากฏว่าในปีที่ 1-4 ลี้นค่าใช้จ่ายไร่ละ 1,164 บาท 914 บาท 1,367 บาท และ 1,258 บาท ตามลำดับ และตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป จะลี้นค่าใช้จ่ายไร่ละประมาณ 1,263 บาท ปีที่ 3 นั้นจะเริ่มได้รับผลตอบแทนจากการขายหน่อและลำ โดยรายได้รวมในปีที่ 3-5 คือไร่ละ 2,813 บาท 5,088 บาท และ 7,163 บาท ตามลำดับ เมื่อหักด้วยต้นทุนที่สะสมมาตั้งแต่ปีที่ 1 เกษตรกรจะเริ่มมีกำไรในปีที่ 4 โดยที่กำไรในปี 4-5 คือไร่ละ 3,189 บาท และ 5,900 บาท ตามลำดับ นั่นคือเมื่อไผ่แดงให้ผลผลิตเต็มที่เกษตรกรจะมีกำไร 5,900 บาทต่อไร่ ทางด้านวิธีการตลาดนั้น เกษตรกรมีช่องทางการจำหน่ายให้กับแหล่งต่าง ๆ ได้หลายทางคือ ผู้รวบรวมท้องถิ่น โรงงานแปรรูปหน่อไม้ พ่อค้าหน่อไม้สดในตลาดกรุงเทพมหานครต่างจังหวัดหรืออาจจะนำไปขายเองให้แก่ผู้บริโภคโดยทั่วไป

ส่วนหน่อไม้ที่ส่งออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศมีทั้งหน่อไม้ไผ่แดงและหน่อไม้รวก การส่งออกส่วนใหญ่มากกว่า 90% อยู่ในรูปผลิตภัณฑ์แปรรูปหน่อไม้บรรจุปีปและกระป๋อง

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี (2530) ได้ทำการศึกษารายงานถึงสภาวะการผลิตการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่แดง ตลอดจนปัญหาต่าง ๆ ทั้งในด้านการผลิตและการตลาดในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี สรุปได้ดังนี้ ในด้านการผลิตพบว่า พื้นที่เพาะปลูกขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นมากนับจากปี 2528 เป็นต้นมา เนื่องจากเกษตรกรได้รับผลตอบแทนจากการขายหน่อสูง และยังได้รับการส่งเสริมจากราชการโดยสำนักงานเกษตรจังหวัดและทางธนาคารเพื่อการเกษตรและ

สหกรณ์สนับสนุนด้วยการให้เงินทุนระยะยาว ดอกเบี้ยต่ำ ทางด้านการตลาดแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ ตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ ตลาดภายในจะแบ่งออกเป็นกาจำหน่ายหน่อและการจำหน่ายลำ การจำหน่ายหน่อจะอยู่ในช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนตุลาคม ซึ่งราคาจะสูงมากในช่วงต้นฤดูฝน โดยระดับราคาจะสูงสุดในช่วงปลายเดือนเมษายน และต้นเดือนพฤษภาคม ซึ่งหน่อไม้เริ่มเข้าสู่ตลาด ราคาจะสูงถึงกิโลกรัมละ 15-18 บาท จากนั้นราคาก็จะเริ่มลดลงเรื่อย ๆ จนถึงขั้นต่ำสุดประมาณเดือนสิงหาคม-กันยายน ซึ่งเป็นช่วงกลางฤดูจะมีหน่อไม้ออกสู่ตลาดพร้อมกันราคาเหลือเพียงกิโลกรัมละ 2.50 - 3.50 บาท ลักษณะการซื้อขายส่วนใหญ่จะมีพ่อค้าคนกลางเข้าไปรับซื้อถึงสวน และนอกจากนี้ยังขายส่งให้แก่โรงงานเพื่อแปรรูปเป็นหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บ เพื่อจำหน่ายทั้งในประเทศและส่งออกจำหน่ายต่างประเทศคิดเป็นปริมาณ 70-80 % ของผลผลิตทั้งหมด การจำหน่ายลำจะเป็นช่วงหลังฤดูกาลเก็บเกี่ยว โดยจะจำหน่ายให้แก่โรงงานทำเยื่อกระดาษและผู้ประกอบการประมงน้ำเค็มทางด้วนตลาดต่างประเทศแบ่งผลิตภัณฑ์ออกได้ 3 ลักษณะคือ หน่อไม้สดแช่เย็น หน่อไม้บรรจุปี๊บหรือกระป๋อง และหน่อไม้ตากแห้ง ซึ่งประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น ชองกง และสหรัฐอเมริกา ซึ่งการตลาดได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี เนื่องจากการผลิตลำและราคาถูก และนอกจากนี้การขยายตัวของโรงงานแปรรูปก็เพิ่มมากขึ้นเนื่องจากมีชาวต่างชาติมาร่วมลงทุนด้วย เช่น ญี่ปุ่น และไต้หวัน สำหรับปัญหาทางการผลิตจะเป็นด้านระบบการชลประทาน การผลิตขึ้นอยู่กับธรรมชาติทำให้ไม่สามารถยืดระยะเวลาการออกหน่อให้ยาวนานได้ เกษตรกรได้ราคาต่ำ โดยที่หน่อไม้จะออกมาประดังกันในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม ซึ่งถูกพ่อค้าคนกลางและโรงงานกดราคา นอกจากนี้ยังมีปัญหาทางด้านคุณภาพของผลผลิต ซึ่งจะต้องมีการปรับปรุงให้ตรงกับความต้องการของต่างประเทศ

สุขเสรี วิเชียรสรรค์ (2531) ได้ศึกษาถึงผลตอบแทนทางเศรษฐกิจของไม้ไผ่แดงในท้องที่อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกไผ่แดงเป็นอาชีพหลัก เนื่องจากไผ่แดงเป็นพืชที่ปลูกและดูแลรักษาง่าย ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ การศึกษาทางด้านต้นทุนและรายได้ พบว่า จำนวนต้นทุนตั้งแต่ปีที่ 1-5 คือ 650 บาท 580 บาท 1,046 บาท 1,192 บาท และ 1,142 บาท ต่อไร่ ตามลำดับ หลังจากปีที่ 5 แล้วก็จะเสียต้นทุนปีละ 1,141 บาทต่อไร่ ส่วนรายได้นั้นจะเริ่มมีตั้งแต่ปีที่ 3 คือ 875 บาท 2,153 บาท 3,717 บาทต่อไร่ หลังจากปีที่ 5 จะมีรายได้ปีละ 3,717 บาท ต่อไร่ ซึ่งเกษตรกรจะเริ่มได้กำไรในปีที่ 5 จำนวนเฉลี่ย 2,775 บาท ต่อไร่ ทางด้านปัญหาและอุปสรรคในการปลูกไผ่แดงนั้น จะพบว่าปัญหาใน 2 ลักษณะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คือ ปัญหาทางด้านการผลิตอันเนื่องมาจากดินขาดความอุดมสมบูรณ์ การขาดแหล่งน้ำที่จะนำมาใช้ ในการเกษตร และการขาดความรู้ในการใช้สารเคมีเร่งการออกหน่อ นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้าน การจำหน่ายผลผลิตซึ่งเกิดจากการถูกเอารัดเอาเปรียบในเรื่องราคาจากโรงงานแปรรูปหน่อไม้ เกษตรกรขายได้ราคาถูก

วิธีการศึกษา

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ดังกล่าว การเก็บรวบรวมข้อมูลมีทั้ง ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นการออกแบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์พ่อค้าหน่อไม้ไผ่ดังกล่าว โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบผสมผสาน (Multi-Stage Sampling) ทั้งนี้ เนื่องจากขอบเขตของประชากรไม่แน่นอน การกำหนดพ่อค้าหน่อไม้ไผ่ดังกล่าวที่จะทำการศึกษาใช้วิธีการโดยใช้แบบสอบถามและสัมภาษณ์พ่อค้าหน่อไม้ไผ่ดังกล่าวในท้องที่จังหวัดปราจีนบุรี

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) โดยทำการศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร วิชาการและงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตลาดหน่อไม้ไผ่ ตลอดจนข้อมูลทางด้านสถิติที่ได้ทำการเก็บรวบรวมไว้โดยหน่วยงานของทางราชการและเอกชน เช่น สำนักงานเกษตรจังหวัดปราจีนบุรี สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดปราจีนบุรี กรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ส่วนวิจัยเกษตรกรรม ฝ่ายวิชาการธนาคารกสิกรไทย กรมการค้าภายใน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และห้องสมุดต่าง ๆ

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Method) วิธีวิเคราะห์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เชิงพรรณนาเป็นการอธิบายถึงลักษณะโครงสร้างโดยทั่วไปของตลาด บุคคลผู้ทำหน้าที่ทางการตลาด ตลอดจนสภาพการค้าโดยทั่วไปของหน่อไม้ฝรั่ง โดยอาศัยข้อมูลหลักและทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ แล้วศึกษาถึงวิธีการตลาด ลักษณะโครงสร้างการตลาดและพฤติกรรมหรือแนวทางการปฏิบัติของผู้ค้าประเภทต่าง ๆ ในตลาด ตลอดจนความเคลื่อนไหวของราคาหน่อไม้ฝรั่งในตลาด

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative method) วิธีวิเคราะห์เชิงปริมาณเป็นการวิเคราะห์เพื่อประเมินประสิทธิภาพของผลการดำเนินงานทางการตลาด โดยใช้การวิเคราะห์ส่วนเหลือมการตลาด และการวิเคราะห์ประสิทธิภาพการตลาด

ทฤษฎีและแนวความคิดที่ใช้ในการวิเคราะห์

การศึกษาภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ฝรั่งโดยพิจารณาจากโครงสร้างการตลาด ส่วนเหลือมการตลาดและหลักการดำเนินงานทางการตลาดนั้นอาศัยแนวความคิดทฤษฎีและเค้าโครงการวิเคราะห์ ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

การศึกษาโครงสร้างการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง

พิจารณาจากลักษณะต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. จำนวนผู้ซื้อผู้ขาย โดยพิจารณาถึง จำนวนผู้ซื้อ ผู้ขาย และการกระจายตัวของผู้ซื้อ ผู้ขายในตลาด
2. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด หมายถึง การที่พ่อค้าเข้ามาทำการค้าในตลาดนั้นว่ามีความยากง่ายอย่างไร มีอะไรเป็นสิ่งที่กีดขวาง โดยพิจารณาจากความได้เปรียบในการค้า ข้าราชการตลาดและการรวมตัวกันของพ่อค้า เป็นต้น
3. การตั้งราคาและการกำหนดนโยบาย โดยพิจารณาถึงอำนาจในการกำหนดนโยบายการค้า การตั้งราคาของพ่อค้าในตลาดนั้นมีมากน้อยเพียงใด และมีลักษณะอย่างไร
4. วิธีการตลาด โดยพิจารณาถึงวิธีการตลาดในการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากเกษตรกรไปสู่ผู้บริโภคหรือโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การศึกษาพฤติกรรมการตลาด

จะพิจารณาจากประเภทของตลาดและพ่อค้าหน้าไม้ไม่ฝังง กลยุทธ์การตลาด และการเปลี่ยนแปลงราคา ซึ่งลักษณะต่าง ๆ เหล่านี้จะทำให้ทราบถึงพฤติกรรมของหน่วยธุรกิจใน การปรับให้เข้ากับตลาดที่เขาขายหรือซื้อสินค้า ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามลักษณะของโครงสร้าง การตลาดในตลาดนั้น ๆ

การศึกษาผลการดำเนินงานของการตลาดหน้าไม้ไม่ฝังง

จะพิจารณาจากประสิทธิภาพของหน่วยธุรกิจต่าง ๆ ในตลาด ว่าระบบการตลาด มีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงไร ทั้งนี้โดยอาศัยแนวความคิดที่ว่าตลาดมีประสิทธิภาพ คือตลาดที่มีการใช้ปัจจัยทางเศรษฐกิจเป็นจำนวนน้อยที่สุดในการทำหน้าที่การตลาดเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคพอใจ และปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ใช้ในการทำหน้าที่ทางการตลาด ซึ่งหมายถึงค่าใช้จ่ายการตลาดหรือส่วนเหลือมการตลาด ดังนั้นในการศึกษาผลการดำเนินงานทางการตลาด หน้าไม้ไม่ฝังงนี้ จะใช้การวิเคราะห์ส่วนเหลือมการตลาด และประสิทธิภาพการตลาดจากการดำเนินงานของธุรกิจต่าง ๆ ในตลาด ได้ดังนี้

ส่วนเหลือมการตลาด

ส่วนเหลือมการตลาด (Marketing margin) พิจารณาจากความแตกต่างระหว่างราคาที่ได้รับกับราคาของผู้บริโภคจ่าย ดังนั้นส่วนเหลือมการตลาดจึงรวมเอาต้นทุนทางการตลาดไว้ทั้งหมด จึงสามารถนำมาพิจารณาการดำเนินงานของระบบการตลาดได้ กล่าวคือถ้าส่วนเหลือมการตลาดสูง อาจมีสาเหตุเนื่องมาจากค่าใช้จ่ายในการตลาดสูง ซึ่งอาจเป็นผลมาจากระบบตลาดไม่มีประสิทธิภาพก็ได้ ส่วนเหลือมการตลาดมักพิจารณาพร้อมกับส่วนที่เกษตรกรได้รับ (Farmer's share) ในรูปของร้อยละ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายปลีก ซึ่งแสดงได้ดังนี้

เมื่อ	Pf	=	ราคาที่เกษตรกรได้รับ หรือราคาฟาร์ม
	Pr	=	ราคาผู้บริโภคจ่าย หรือราคาขายปลีก
	C	=	ต้นทุนการตลาด
	M	=	ส่วนเหลือมการตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสัมพันธ์ของราคาที่เกษตรกรได้รับ ราคาที่ผู้บริโภคจ่าย ต้นทุนการตลาดและ ส่วนเหลือการตลาด สามารถแสดงได้ดังนี้

$$C = Pr - Pf$$

หรือ

$$M = Pr - Pf$$

ส่วนเหลือการตลาดและส่วนที่เกษตรกรได้รับมักจะนิยมแสดงในรูปของร้อยละของ ราคาปลีกซึ่งสามารถแสดงได้ดังนี้

$$M = \frac{Pr - Pf}{Pr} \times 100$$

$$\text{ส่วนที่เกษตรกรได้รับ} = \frac{Pf}{Pr} \times 100$$

ประสิทธิภาพการตลาด

ประสิทธิภาพการตลาด (Marketing efficiency) สามารถแสดงให้เห็นถึง การดำเนินงานของระบบตลาดว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด โดยพิจารณาจากผลที่ได้และค่า ใช้จ่ายที่เสียไป โดยการหาค่าต้นทุนทั้งหมดของผู้ผลิตและคนกลางที่เกี่ยวข้อง ไปหารมูลค่าของ สินค้าที่เพิ่มขึ้นจากการตลาด แล้วคูณด้วย 100 จะได้ค่าเป็นร้อยละ ซึ่งแสดงในรูปสูตรได้ดังนี้

$$\text{ประสิทธิภาพการตลาด} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่มจากการตลาด}}{\text{ต้นทุนการตลาด}} \times 100$$

มูลค่าเพิ่มจากการตลาดของสินค้านั้น อาจกล่าวได้ว่า เป็นการเพิ่มขึ้นของมูลค่า สินค้า เนื่องจากการเสียค่าใช้จ่ายทางการตลาด เช่น ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ค่าบริการขาย ค่าภาษีการค้า ฯลฯ ซึ่งอาจคิดมูลค่าเพิ่มจากการตลาดได้จาก ความแตกต่างระหว่างราคาขายปลีกกับราคาที่เกษตรกรได้รับนั่นเอง

สภาพการผลิตและภาวะการค้าหน่อไม้ไผ่ตง

สภาพการผลิต

ไผ่ตง (Sweet bamboo) มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Dendrocalensus asper* Backer จัดเป็นพืชที่อยู่ในตระกูลเดียวกับหญ้า คือ Gramineae และนับเป็นพืชตระกูลหญ้าที่มีความสูงมากที่สุด พบได้มากที่สุดในประเทศอินเดียตะวันออกเฉียงใต้ ในเขตตอนล่าง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านภูมิอากาศและดิน ในเขตตอนล่างของประเทศไทยพบไผ่ตงมีถิ่นกำเนิดอยู่ใน สาธารณรัฐประชาชนจีน ชาวจีนได้นำเข้ามาปลูกในประเทศไทยครั้งแรกที่บ้านหนองกระจับ ตำบลลงพระราม อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี เมื่อประมาณ 80 ปี มาแล้ว โดยปลูกเพื่อผลิตหน่อเป็นสำคัญ เนื่องจากหน่อมีรสชาติดีเป็นที่นิยมของผู้บริโภคโดยทั่วไป อีกทั้งยังมีคุณค่าทางอาหารสูง เป็นอาหารที่ครบด้วย โปรตีน วิตามินและปราศจากไขมัน นอกจากนี้ยังสามารถแปรรูปเป็นหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บ เพื่อใช้บริโภคนอกฤดูกาลผลิตและยังสามารถส่งไปจำหน่ายต่างประเทศ ทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นมูลค่าที่สูงอีกด้วย นอกจากนี้ความสำคัญดังกล่าวข้างต้นแล้วยังสามารถจำแนกประโยชน์และความสำคัญทางเศรษฐกิจของไผ่ตงได้ดังนี้คือ

ดิน ดินที่ใช้ปลูกไผ่ตง เรียกว่า "ขุยไผ่" เป็นดินที่ร่วนซุย เนื่องจากเป็นการใส่ปุ๋ยคอกทุกปี และใบไผ่ที่ร่วงลงมาทับถม ทำให้ดินมีอินทรีย์วัตถุสูง เมื่อนำไปปลูกไม้กระถางทำให้เจริญเติบโตดี

ราก สามารถทำยา โดยนำมาล้างให้สะอาด ต้มกินแก้หวัด และรักษาฝีหนองต่าง ๆ ได้ เป็นเครื่องต้ม (น้ำตาหน่อไม้) แก้กะหายน้ำ รักษาโรคตา และพอกโลหิต เป็นต้น

กิ่ง และแขนง ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ กิ่งแขนงใช้ขยายพันธุ์ ขายได้ราคาสูงถึงกิ่งละ 15 บาท นอกจากนี้ยังใช้ทำเป็นไม้หลักค้ำยัน หรือใช้ทำเป็นค้ำงั่วฝักยาวได้

ใบ ใช้ห่อขนม สานหมวก ทำหลังคา หรือใช้ทำเชื้อเพลิงได้

ลำต้น ลำไผ่นำมาใช้ทำประโยชน์ด้านการก่อสร้าง การปลูกสร้างอาคารบ้านเรือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องดนตรี ทำเยื่อกระดาษ เส้นใยใช้ทำเสื้อผ้า ตลอดจนเนื้อไม้ใช้
จักรสาน ใช้สอยเอนกประสงค์

ตารางที่ 2 คุณค่าทางโภชนาการของหน่อไม้ (ส่วนบริโภคได้ 100 กรัม)

รายการ	คุณค่าทางโภชนาการ
คาร์โบไฮเดรต	5.20 กรัม
ไขมัน	0.30 กรัม
โปรตีน	0.013 กรัม
ฟอสฟอรัส	0.49 กรัม
เหล็ก	0.0005 กรัม
วิตามินเอ	20 ยูนิต
วิตามินบี 1	0.15 มิลลิกรัม
วิตามินบี 2	0.07 มิลลิกรัม
ไนอาซิน	0.06 มิลลิกรัม
วิตามินซี	4.00 มิลลิกรัม

ที่มา : ฝ่ายวิชาการธนาคารกสิกรไทย

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นทำให้เกษตรกรนิยมปลูกไม้ไผ่ดังกล่าวกันอย่างกว้างขวาง ซึ่งนอกจากจะปลูกกันมาในจังหวัดปราจีนบุรีแล้ว จังหวัดอื่น ๆ ก็มีการปลูกไผ่ดังกล่าวกันเป็นการค้ามากขึ้น เช่น จังหวัดนครนายก สระบุรี และกาญจนบุรี นอกจากนี้ยังได้มีการนำไปปลูกทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือในโครงการอีสานเขียวอีกด้วย สำหรับพันธุ์ไผ่ดังที่ปลูกกันมีอยู่ 4 พันธุ์ ซึ่งแต่ละพันธุ์มีลักษณะที่ต่างกัันดังต่อไปนี้คือ

1. ไผ่ดงหม้อหรือไผ่ดงใหญ่ มีลักษณะที่สำคัญคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบ จะมีขนาดเล็กกว่าใผ่ตงพันธุ์อื่น ๆ เส้นกลางใบนูนมากเห็นได้เด่นชัด
 หน่อ มีขนาดใหญ่มาก ถ้าสมบูรณ์เต็มที่จะมีน้ำหนักเฉลี่ยประมาณ 5-10

กิโลกรัมต่อหน่อ หน่อมีสีน้ำตาลม่วงหรือน้ำตาลดำอมม่วงกาบของหน่อมีขนค่อนข้างละเอียด
 รอยต่อของกาบแต่ละกาบจะมีสีเปลือกมังคุด เนื้อสีขาวมีรสหวานแต่หยาบและแข็ง ใบยอดกาบจะ
 มีขนาดใหญ่กว่าทุกพันธุ์ ใบยอดกาบส่วนยอดของหน่อจะตั้งฉากกับหน่อ แต่บริเวณโคนจะแนบชิดกับ
 หน่อ มีช่วงการออกหน่อสั้นกว่าใผ่ตงพันธุ์อื่น ๆ คืออยู่ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม

ใผ่ตงพันธุ์นี้ถึงแม้จะมีหน่อขนาดใหญ่ แต่ก็ไม่ใช่ที่นิยมของเกษตรกร เนื่องจาก
 มีกิ่งแขนงน้อยทำให้ขยายพันธุ์ได้ล่าช้า อีกทั้งระยะการออกหน่อก็สั้นและไม่ดกเหมือนใผ่ตงพันธุ์
 อื่น แต่การใช้ประโยชน์เหมาะที่จะใช้ประโยชน์จากลำต้นมากกว่าหน่อ เนื่องจากมีลำต้นสูงตรง
 ขนาดใหญ่ โดยมีระยะปลูกที่เหมาะสมคือ 8 x 8 เมตร พื้นที่ 1 ไร่ จะสามารถปลูกได้ประมาณ
 25 กอ

2. ใผ่ตงดำ เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ใผ่ตงจีน หรือใผ่ตงกลาง มีลักษณะที่สำคัญ
 คือ

ลำต้น มีขนาดเล็กกว่าใผ่ตงหม้อ เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 9-12
 เซนติเมตร ลำต้นเตี้ยกว่าใผ่ตงหม้อ มีสีเขียวเข้ม เมื่อจับจะรู้สึกสากมือ บริเวณข้อค่อนข้าง
 เรียบ และกิ่งแขนงที่ใช้ทำพันธุ์จะมีสีเขียวเข้ม มีนวลแป้งสีขาวจับอยู่บริเวณปล้อง

ใบ หนาและมีขนาดใหญ่ สามารถเห็นได้เด่นชัดกว่าใผ่ตงพันธุ์อื่น ๆ

หน่อ หน่อของใผ่ตงดำมีคุณภาพดีมาก รสหวาน กรอบ เนื้อจะละเอียด
 มีสีขาวและไม่มีเส้นจึงทำให้ใผ่ตงพันธุ์นี้ได้ชื่อว่า "ใผ่ตงหวาน" หน่อมีน้ำหนักประมาณ 3-6
 กิโลกรัม กาบของหน่อมีสีน้ำตาลปนดำหรือ ดำอมนวลและมีขนละเอียดกว่าใผ่ตงเขียว จะออกหน่อ
 ตั้งแต่ช่วงต้นฤดูฝน และจะออกหน่อมากในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม แต่ในช่วงต้นและ
 ปลายฤดูฝนการออกหน่อจะลดลง

เนื่องจากใผ่ตงพันธุ์นี้มีรสชาติดีและให้ผลผลิตสูง จึงทำให้นอกจากจะมีการปลูกกัน
 มากที่จังหวัดปราจีนบุรีแล้ว ยังมีการปลูกโดยทั่วไปเกือบทุกภาคทั่วประเทศ เป็นใผ่ที่มีขนาดและ

ทรงพุ่มปานกลาง ระยะปลูกที่เหมาะสมประมาณ 8 x 8 เมตร ในพื้นที่ 1 ไร่จะสามารถปลูกได้ประมาณ 25 กอ

3. ไม้ตงเขียว ไม้ตงพันธุ์นี้มีลักษณะที่สำคัญ คือ

ลำต้น มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 5-12 เซนติเมตร ลำจะสั้นกว่าไม้ตงดำน่ามีสีเขียวเข้มจัด ผิวเรียบเป็นลื่นไม่สากมือ ทรงพุ่มหนาทึบเนื่องจากมีใบและแขนงมาก ตั้งแต่โคนถึงปลายยอด เนื้อไม้บางไม่แข็งแรง จึงมีพบว่ามีการหักพับลงมาเมื่อถูกลมแรงอยู่เสมอ กิ่งแขนงสามารถนำมาปักชำเพื่อขยายพันธุ์ได้ดี ลักษณะแขนงมีสีเขียวจัด ขนาดใหญ่ และอวบกว่าไม้ตงดำน่า

ใบ ใบของไม้ตงเขียวมีขนาดเล็ก บาง ไม่สากมือเหมือนไม้ตงดำน่า และใบมีสีเขียวเข้มกว่าไม้ตงพันธุ์อื่น ๆ

หน่อ หน่อจะมีสีดำสนิทและมีขนหยาบ เมื่อดอกกาบล่างออกบริเวณรอยกาบจะมีสีเขียวอมเหลืองซึ่งเป็นลักษณะที่แตกต่างจากไม้ตงพันธุ์อื่นอย่างเด่นชัด เนื้อของไม้ตงเขียวมีสีขาวอมเหลืองมีรสหวานอมขื่นเล็กน้อย และมีเสี้ยนมากกว่าไม้ตงดำน่า ซึ่งทำให้มีคุณภาพต่ำกว่าไม้ตงดำน่า ใบยอดกาบจะตั้งไม่พับลงเหมือนไม้ตงดำน่า น้ำหนักหน่อประมาณ 1-4 กิโลกรัม

ไม้ตงเขียวจัดว่าเป็นไม้ตงขนาดกลาง แต่มีลำเล็กกว่าไม้ตงดำน่า ในการปลูกจึงสามารถเว้นระยะการปลูกให้แคบกว่าไม้ตงดำน่าได้ โดยระยะการปลูกที่เหมาะสมคือ 6 x 6 เมตร หรือ 6 x 8 เมตร ในพื้นที่ 1 ไร่ จะปลูกได้ประมาณ 35-45 กอ

4. ไม้ตงหนุ่ หรือไม้ตงเล็ก มีลักษณะที่สำคัญ คือ

ลำต้น เป็นไม้ตงที่มีลำต้นขนาดเล็กที่สุดในบรรดาไม้ตงที่ปลูกกัน ลำต้นมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 3-6 เซนติเมตร ส่วนลักษณะอื่นจะเหมือนไม้ตงดำน่า แต่จะมีทรงพุ่มเตี้ยกว่าและขนาดเล็กกว่าไม้ตงดำน่าเท่านั้น

หน่อ มีน้ำหนักประมาณ 1-3 กิโลกรัม

ไม้ตงพันธุ์นี้ไม่นิยมปลูกเป็นการค้า เนื่องจากหน่อมีเสี้ยนมาก การหาพันธุ์ยากและให้ผลผลิตน้อยกว่าไม้ตงพันธุ์อื่น ๆ การปลูกจึงมักปลูกเพื่อบริโภคในครัวเรือนและจำหน่าย

ในห้องกินเท่านั้น เนื่องจากไม้ตงพันธุ์นี้มีขนาดเล็กที่สุด ระยะปลูกจึงสามารถลดลงจากประมาณ 6 x 6 เมตร มาเหลือขนาดประมาณ 4 x 6 เมตร ในพื้นที่ 1 ไร่ จะสามารถปลูกได้ประมาณ 60-100 กอ

การปลูกไม้ตง

เนื่องจากไม้ตงมีอยู่หลายชนิดดังที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น ซึ่งแต่ละชนิดก็จะมีลักษณะที่แตกต่างกันไปทั้งรูปร่างลักษณะ ขนาด และการใช้ประโยชน์ ดังนั้นในการที่จะ เลือกลูกไม้ตงพันธุ์ใดนั้นควรจะได้มีการพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่สำคัญได้แก่ ปัจจัยทางด้านการตลาด

ในการปลูกไม้ตงเพื่อการค้านั้น แต่เดิมเกษตรกรนิยมปลูกไม้ตงดำเนื่องจากหน่อมีรสชาติดีเป็นที่นิยมของตลาด แต่ในปัจจุบันเกษตรกรนิยมปลูกไม้ตงเขียวเพื่อการค้านมากขึ้น ทั้งที่หน่อของไม้ตงเขียวมีคุณภาพต่ำกว่าไม้ตงดำ แต่ในขณะที่เดียวกันไม้ตงเขียวก็มีข้อดีกว่าไม้ตงดำคือ มีระยะเวลาการออกหน่อที่ยาวนานกว่าไม้ตงพันธุ์อื่น ๆ คือมีระยะเวลาตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงเดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงฤดูฝน โดยสามารถให้ผลผลิตสูงทั้งในช่วงต้นและปลายฤดูฝนซึ่งเป็นช่วงที่มีหน่อไม่ออกสู่ตลาดน้อยทำให้ขายได้ราคาดี ส่วนไม้ตงดำนั้นถึงแม้หน่อจะมีคุณภาพดี แต่จะให้ผลผลิตสูงในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึง เดือนสิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงที่หน่อไม่ออกสู่ตลาดมาก ทำให้ไม่สามารถขายได้ราคาดี นอกจากนั้นไม้ตงเขียวยังสามารถทนความแห้งแล้งและทนน้ำได้ดีกว่าไม้ตงดำอีกด้วย จึงทำให้ปัจจุบันเกษตรกรในจังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการปลูกไม้ตงเพื่อการค้านมากที่สุดนั้น ปลูกทั้งสองพันธุ์ในพื้นที่เดียวกัน เพราะจะทำให้สามารถผลิตหน่อไม่ติดตลอดฤดูกาลผลิตและขายได้ราคาดีตรงตามความต้องการของตลาดด้วย

นอกจากปัจจัยทางด้านการตลาดแล้ว ยังมีปัจจัยที่สำคัญอีกหลายประการคือ

1. ลักษณะพื้นที่ ควรเลือกใช้ไม้ให้เหมาะสมกับพื้นที่ที่จะปลูก ซึ่งมีสิ่งสำคัญที่

ต้องพิจารณาคือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 ภูมิภาค ไม้แต่ละชนิดต้องการลักษณะภูมิภาคที่แตกต่างกันไป โดย ไม้จะขึ้นได้ในอุณหภูมิระหว่าง 8-36 องศาเซลเซียส และต้องการปริมาณน้ำฝนประมาณ 50-160 นิ้ว/ปี หรือ 1,270-4,050 มิลลิเมตร /ปี

1.2 ลักษณะโครงสร้างของดิน ไม้ต้องการพื้นที่ที่เป็นดินร่วนปนทราย เนื่องจากในดินดังกล่าวมีสารซิลิคอนอยู่มาก ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นต่อการสร้างเปลือก ลำต้นและใบ พื้นที่ที่เป็นดินเหนียวไม่เหมาะต่อการปลูกไม้ดง เพราะการระบายน้ำไม่ดี อาจจะทำให้ไม้ตายได้ ควรปลูกไม้ชนิดอื่นที่มีลำขนาดใหญ่ เช่น ไม้สีสุก ไม้ดงหรือไม้ป่า เป็นต้น และไม่ควรรปลูกไม้ที่ทนความแห้งแล้งได้ดีในพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์สูง เพราะจะทำให้ได้รับผลตอบแทนไม่คุ้มค่า

2. การขยายพันธุ์ ไม้ดงก็มีลักษณะเช่นเดียวกับพืชชนิดอื่น ๆ คือสามารถขยายพันธุ์ได้ทั้งแบบอาศัยเพศ และแบบไม่อาศัยเพศ แต่วิธีที่เกษตรกรนิยม คือ การขยายพันธุ์แบบไม่อาศัยเพศ โดยการชำแขนงไม้ดง ซึ่งเป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวางมาก เพราะได้ผลดีและใช้เวลาสั้น เนื่องจากกิ่งที่แตกจากตาบริเวณข้อของลำต้นส่วนมากจะมีรากอยู่แล้วทำให้เมื่อนำมาปักชำสามารถเจริญได้เร็ว การขยายพันธุ์สะดวกและทำได้มาก แต่การขยายพันธุ์โดยวิธีนี้จะได้รับความสำเร็จมาน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับ การเลือกกิ่งแขนงที่จะนำมาปักชำ โดยจะต้องเลือกกิ่งแขนงที่มีอยู่ และขนาดที่เหมาะสม อีกทั้งยังต้องมีการปฏิบัติดูแลที่ถูกต้องด้วย

ในการเลือกกิ่งแขนง ควรเลือกกิ่งแขนงที่มีอายุประมาณ 6-12 เดือน ถ้าค้างปีได้ยิ่งดี กาบหุ้มตามหลดหมด ใบขิงคลีแล้ว ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-1.5 นิ้ว และที่สำคัญ รากที่กิ่งแขนงจะต้องเป็นสีน้ำตาลหรือเหลืองอมน้ำตาล เมื่อได้กิ่งแขนงที่ต้องการแล้วนำมาตัดให้ยาวประมาณ 80-100 เซนติเมตร หรือประมาณ 3-4 ปล้อง ฤดูกาลปักชำที่เหมาะสมคือ ปลายฤดูฝน โดยใช้ระยะเวลาในการปักชำประมาณ 8 เดือน

3. การปลูก ระยะเวลาที่เหมาะสมต่อการปลูกไม้ดง เป็นช่วงฤดูฝน คือ ระหว่างเดือนพฤษภาคม ถึงเดือนกันยายน เนื่องจากในระยะที่เริ่มปลูกไม่ต้องการน้ำมาก การปลูกในช่วงฤดูฝนจึงช่วยลดการระคายคายน้ำของเกษตรกรในการรดน้ำลงได้มาก และเป็นระยะที่ไม่มีการเจริญเติบโตที่สุดด้วย

ขั้นตอนในการปลูก

1. การเตรียมดิน ควรทำก่อนฤดูฝน โดยการไถพื้นที่ 2 ครั้ง ตากดินให้แห้งนานประมาณ 2 สัปดาห์ แล้วทำการย่อยดิน
2. การวางระยะปลูกระหว่างต้นระหว่างแถว ระยะที่เหมาะสม คือ 8 x 8 เมตร
3. ขุดหลุมปลูกโดยมีขนาด ความกว้าง ยาว ลึก ประมาณ 50 x 50 x 50 หรือ 80 x 80 x 80 เซนติเมตรในสภาพดินที่มีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ แล้วแยกดินบนและดินล่างออกไว้คนละกอง
4. ผสมดินกับปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมัก ประมาณ 1 ปีต่อหลุม คลุกเคล้าให้เข้ากันแล้วใส่ลงในหลุมจนเต็ม ถ้าดินบนไม่พอจะใช้ดินล่างผสมด้วยก็ได้ การเตรียมหลุมปลูก ควรเตรียมล่วงหน้าก่อนปลูก 2-4 สัปดาห์

วิธีปลูก นำกิ่งพันธุ์มาปลูกในหลุมให้เอียงทำมุม 45 องศากับพื้นดิน กลบดินให้แน่น ใช้ไม้ปักค้ำยึดลำต้น ไม่ให้โค่นลมโยก อาจใช้ฟางข้างหรือหญ้าแห้งคลุมดิน เพื่อรักษาความชื้นบริเวณโคนต้นด้วย

การดูแลรักษาไม้ตง

ในการปลูกไม้ตงไม่ว่าจะปลูกเพื่อการค้าหรือเพื่อการบริโภคเล็ก ๆ น้อย ๆ เมื่อไม้ตงตั้งกอได้แล้วจะต้องมีการดูแลตามสมควรเพื่อให้ไม้ตงอยู่ในสภาพสมบูรณ์พร้อมกับการให้หน่อเมื่อถึงฤดูกาลแทงหน่อด้วย การดูแลไม้ตงจะแบ่งเป็นช่วงต่าง ๆ ดังนี้

1. ระหว่างเดือนพฤษภาคม - เดือนตุลาคม เป็นช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตมีการตัดหน่อตามสภาพของสวน คือ ส่วนที่มีการบำรุงรักษาดี อาจตัดวันเว้นวัน ถึงตัดวันเว้น 4-5 วัน สำหรับสวนที่ไม่สมบูรณ์นัก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนและปริมาณของฝนที่ตกลงมาด้วย เนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูฝน ถ้าฝนตกทิ้งช่วงเป็นเวลหลายวันหน่อจะไม่หยุดแทงหน่อชั่วคราวเป็นเวลาหลายวันก็ได้ ก่อนช่วงการตัดหน่อ และช่วงที่กำลังตัดหน่ออาจใส่ปุ๋ยเพื่อเร่งการแทงหน่อโดยใช้ปุ๋ยยูเรียหรือปุ๋ย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัมโมเนียซัลเฟต และควรรใส่ปุ๋ยที่มีโบดัสเชื่อมมาก เช่น ปุ๋ยสูตร 13-13-21 เพื่อปรับปรุงคุณภาพของหน่อควบคู่กันไปด้วยก็ได้

2. ระหว่างเดือนตุลาคม-เดือนพฤศจิกายน หลังการเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนที่ดินจะแห้งอาจมีการไถพรวนเพื่อกำจัดวัชพืช และตากหน้าดิน การไถพรวนจะทำให้ไม่มีการพักตัวในช่วงฤดูแล้งเพราะได้มีการตัดรากย่อยในช่วงการไถพรวนนี้

3. ระหว่างเดือนพฤศจิกายน-เดือนมีนาคม ในช่วงฤดูแล้งไม้ตงจะหยุดการเจริญเติบโต การทำการตบแต่งกอ ด้วยการตัดแต่งแขนงที่อยู่ระดับต่ำและทำความสะอาดสวนมีการล้างกอไม้โดยตัดลำที่ไม่ต้องการออก คงเหลือแต่ลำที่สมบูรณ์ตั้งตรงแข็งแรงไว้เป็นลำแม่เพื่อเลี้ยงหน่อต่อไปในฤดูฝน นอกจากนี้เกษตรกรมักจะสูบน้ำที่โคนกอเพื่อเร่งการพักตัวของไม้ตงให้เร็วขึ้นก่อนการแต่งหน่อ และการสูบน้ำยังช่วยกำจัดโรคและแมลงอีกด้วย แต่ควรระมัดระวังในเรื่องการสูบน้ำ ควรทำเฉพาะในช่วงที่ไม่มีลมกรรโชกเท่านั้น และในช่วงนี้เกษตรกรจะตัดลำไม้ตงเพื่อจำหน่ายให้กับโรงงานทำกระดาษ และจำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการประมงชายฝั่งทะเลด้วย

4. ระหว่างเดือนมีนาคม-เดือนเมษายน หลังจากตัดล้างกอและไถพรวนแล้ว ช่วงนี้ควรรใส่ปุ๋ยบำรุงดินจำพวกปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมัก รวมทั้งใส่ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ควบคู่ไปด้วยก็ได้ เช่น ปุ๋ยสูตร 15-15-15 หรือ 16-16-8 เป็นต้น เพื่อการเจริญเติบโตของหน่อต่อไป ในช่วงฤดูฝน

5. ระหว่างเดือนเมษายน-เดือนพฤษภาคม เป็นช่วงเริ่มต้นการแทงหน่อ เกษตรกรที่มีความประสงค์จะทำตงหมกหรือหน่อไม้หวานจะหมกดินโดยพูนดินที่โคนกอในช่วงนี้เพื่อให้ได้ตงหมกที่มีราคาสูงมากในช่วงต้นฤดู

การเว้นลำและการตัดแต่งกอ

เมื่อนำไม้ตงไปปลูกไม่ว่าจะเป็นการปลูกจากแขนงหรือปลูกจากเหง้าของไม้ก็ตาม หลังจากที่ถูกปลูกได้ประมาณ 1 ปี ไม้ตงจะเริ่มแทงหน่อขึ้นประมาณ 5-6 หน่อ ในปีแรกนี้เราจะไม่มีการตัดหน่อออกจากกอแต่อย่างใด ควรปล่อยให้มันเป็นลำแม่ทั้งหมด การดูแลตัดแต่งในปีแรกนี้เพียงแต่คอยตัดกิ่งแขนงขนาดเล็กที่แตกออกบริเวณโคนต้นเท่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขึ้นปีที่ 2 ไม้ตงจะมีการแทงหน่อขึ้นมาอีก 5-6 หน่อ หน่อที่ออกใหม่ในปีที่ 2 นี้ จะไม่ตัดออกเช่นกัน ควรปล่อยให้มันเป็นลำแม่ต่อไป หรือถ้าจำเป็นจะต้องตัดก็ควรเลือกตัดเอาหน่อที่ไม่สมบูรณ์ คดเอียงหรือแคะแกร็นออก มีการตัดแต่งกิ่งแขนงเหมือนปีแรก ดังนั้นเมื่อสิ้นปีที่ 2 เราจึงไม่ได้ผลผลิตของไม้ตง แต่จะมีลำของไม้ตงคงไว้กอละประมาณ 8-12 ลำ

ขึ้นปีที่ 3 จึงเริ่มตัดหน่อที่ออกใหม่มาจำหน่าย การตัดไม้ควรจะต้องตัดทั้งหมดต้องเว้นไว้เพื่อเป็นลำแม่บ้าง การตัดหน่อจะเริ่มตัดจากหน่อที่แตกออกตอนกลางกอ ส่วนหน่อที่แตกออกนอกกอควรเว้นไว้เป็นลำดับแม่เพื่อให้กอขยายใหญ่ขึ้น หน่อที่เว้นไว้และเป็นหน่อที่อวบสมบูรณ์ การตัดหน่อจากกลางกอจะทำให้ไม้ไม่เปื่อยชืดกัน และกอที่ขยายใหญ่ขึ้นจะทำให้สะดวกต่อการตัดหน่อ

นอกจากการเว้นลำไว้ทุก ๆ ปีแล้ว ไม้ยังจะต้องได้รับการตัดแต่งกออีกด้วย หลังจากปีที่ 3 หรือปีที่ 4 จะต้องมีการตัดแต่งกอทุกปีหลังจากที่ตัดหน่อในช่วงปลายฤดูฝนประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมกราคม ซึ่งเป็นช่วงของการพักตัวของไม้ตง การตัดแต่งกอเรียกว่า "การตัดสาาง" หรือ "การล้างกอ"

หลักของการตัดแต่งกอ คือ เลือกตัดเอาลำที่เป็นโรคหรือแมลงรบกวนออกไปก่อน หรือเลือกตัดลำที่มีอายุมากออกไปก่อน ดังนั้นลำไม้ที่เหลือในกอจึงมีปริมาณคงที่ประมาณ 5-10 ลำต่อกอ เหตุที่แนะนำให้ตัดลำแม่ที่มีอายุมากทิ้งนั้น เพราะเมื่อไม้มีอายุของลำมากกว่า 3 ปีขึ้นไป จะไม่สามารถให้หน่อได้อีก ดังนั้นลำไม้ที่มีอายุมากกว่า 3 ปี จึงควรตัดออก และควรตัดให้ดูลำเก่าเหลือสูงจากพื้นดินประมาณ 5 เซนติเมตรเท่านั้น เพราะถ้าหากไว้ตอสูงกว่านี้ ตอซึ่งยังไม่ตายจะแย่งอาหารจากต้นแม่ทำให้หน่อที่แตกใหม่ถูกแย่งอาหารไปหมด

การบังคับให้เกิดหน่อมากขึ้น

ในการบังคับให้ไม้ตงแทงหน่อมากขึ้นตามฤดูกาลนั้น นอกจากใส่ปุ๋ยและปฏิบัติดูแลตามปกติแล้ว เกษตรกรยังมีวิธีการกระตุ้นให้ไม้ตงแทงหน่อมากขึ้นโดยการสูมไฟในช่วงฤดูแล้งช่วงที่ลมสงบ โดยการรวบรวมใบ กิ่งแขนง หลังจากการตัดแต่งกิ่งแล้ว นำมากองให้ห่างจากกอไม้ประมาณ 1 เมตร แต่ต้องระวังไม่ให้ไฟกระโชกมาก โดยการพรมน้ำ เกษตรกรบางรายอาจนำใบ กิ่งแขนง สูมในกองเลย แต่ต้องระมัดระวังไม่ให้ไฟลามไปติดส่วนบน ๆ ของกอ ในการสูมไฟนั้นเข้าใจว่าเป็นการเร่งให้ไม้ตงมีการพักตัวเร็วขึ้นเพื่อในฤดูฝนจะได้แทงหน่อมากขึ้นหลังจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ กรุณาแจ้งต่อคณะกรรมการส่งเสริมการค้าของเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงการพัฒนาระบบข้อมูลเกษตรกรรม
โดยศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศเกษตรกรรม

จากช่วงฤดูแล้งมาแล้ว และนอกจากนี้การผสมไผ่ยังช่วยในการกำจัดโรคและแมลงไปด้วย

การทำหน่อไม้หมกหรือผัดหวาน

หน่อไม้หมก หรือ "ตงหวาน" เป็นที่ต้องการของตลาดมาก ราคาสูงกว่าผัดหวาน เนื่องจากรสชาติและคุณภาพของหน่อจะดีกว่า ลักษณะของหน่อไม้หมก จะเป็นหน่อที่มีลักษณะอวบ เนื้อขาว อ่อนนุ่ม และหวานกรอบ สามารถแยกออกจากหน่อไม้ธรรมดาได้ คือสีของจะเป็นสีน้ำตาลอมเหลืองไม่เข้มเท่าผัดหวานที่ไม่ได้หมก ซึ่งจะมีสีน้ำตาลดำมีนวล

ฤดูที่เหมาะสมในการทำตงหมก หรือ ตงหวาน คือช่วงต้นฝนประมาณเดือนเมษายน-เดือนพฤษภาคม ซึ่งจะเป็นช่วงที่หน่อไม้เริ่มแทงหน่อ พันธุ์ที่นิยมทำตงหมก คือตงดำ ซึ่งหลักเกณฑ์ในการทำตงหมก คือ ป้องกันไม่ให้หน่อถูกแสงแดด วิธีการทำตงหมกอาจทำได้ดังต่อไปนี้

1. การใช้ดินพอก เป็นวิธีที่นิยมทำกันโดยทั่วไป เพราะไม่ยุ่งยากในการหาวัสดุวิธีทำ ใช้ดินบริเวณรอบ ๆ กอไผ่นำมากลบบริเวณโคนให้สูงประมาณ 1 ศอก โดยทำตั้งแต่ต้นฤดูขณะที่เริ่มมีหน่อโผล่ขึ้นมาเหนือดินเล็กน้อย พอหน่อพื้นดินที่พอกได้ประมาณ 1 นิ้ว ก็ทำการตัดหน่อได้

ในการทำหน่อไม้หมก มีข้อคำนึงถึงคือ จะทำได้เราไม่สามารถเลี้ยงลำแม่ที่แข็งแรงสมบูรณ์ที่สุดได้ เนื่องจากขุดหน่อไม้ไปขายจนหมด และไม่ทราบตำแหน่งของหน่อที่ควรเป็นลำแม่เพราะถูกดินกลบไว้ทำให้ไม่เห็นหน่อนั้นได้ ฉะนั้นลำที่ปล่อยไว้เป็นลำแม่ก็อาจไม่ดีพอ การกระษะทาง (หรือการเดินกอ) ก็ทำได้ยาก และเมื่อมีการพุนดินขึ้นทุกปีไม่มีการเอาดินที่พุนออกหรือเอาออกไม่หมดจะทำให้กอลอย เป็นผลให้กอไผ่ทรุดโทรมได้เร็วและออกหน่อน้อยในปีต่อไป การแก้ไขอาจทำได้ดังนี้

- ทำการหมกปีเว้นปี หรือ หมกสองปีแล้วปล่อยตามปกติ 1 ปี หรือไม้ก็แบ่งพื้นที่หมกเป็นแปลง ๆ แยกกัน ทั้งนี้ เพื่อให้ผัดหวานที่ผ่านการหมกมีลำแม่ที่สมบูรณ์เต็มที่ ผลผลิตที่ได้จะได้ไม่ลดลงในปีต่อไป

- ทำการหมกกอเว้นกอ เพื่อที่จะเลี้ยงลำแม่ที่สมบูรณ์ได้
- หมกเพียงครึ่งกอ (สลับซ้าย-ขวา)
- ต้องเอาดินที่พุนโคนออกทุกปีหลังเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การใช้เถ้าแกลบ วิธีนี้ไม่ค่อยเป็นที่นิยมนัก เพราะต้องหาวัสดุ เช่น ปีกกันทะเล หรือขี้เถ้าเล็ก ๆ มาครอบหน่อที่โผล่พ้นดินได้ประมาณ 2-3 นิ้ว แล้วห่อเถ้าแกลบใส่ให้เต็ม พอหน่อโตสูงพ้นปีกขึ้นมาประมาณ 1 นิ้ว เอาปีกและขี้เถ้าออกแล้วตัดหน่อได้ ข้อดีของการใช้น้ำขี้เถ้าแกลบคือ เวลาตัดหน่อจะไม่เปื้อนและตัดหน่อได้ง่ายกว่าการหมกด้วยดิน นอกจากนี้ยังช่วยทำให้หน่อไม้หวานขึ้น เนื่องจากในขี้เถ้าแกลบมีธาตุอาหารพืชพวกโปรแตสเซียมอยู่ด้วย

3. การใช้ใบไม้แห้ง ที่ร่วงอยู่ตามพื้น หรือหญ้าแห้ง หรือฟางแห้งมากลบที่โคนกอให้สูงประมาณ 1 ศอก พอหน่อโผล่พ้นวัสดุที่คลุมได้ประมาณ 1 นิ้ว ก็ทำการค้ำเอาใบไม้หรือหญ้าแห้งออก แล้วทำการตัดหน่อได้ การตัดหน่อควรตัดในช่วงเช้ามืด จะทำให้ได้หน่อไม้ที่มีคุณภาพและรสชาติดีที่สุดในที่สุด

การตัดหน่อ

ไม้ตงจะเริ่มแทงหน่อตั้งแต่เดือนพฤษภาคม-เดือนตุลาคม ช่วงที่มีหน่อมากจะประมาณเดือนกรกฎาคม-เดือนสิงหาคม หน่อที่ได้ขนาดตัดพิจารณาจากทิวใบมีความยาวประมาณ 1.5-2 นิ้ว ไม้ตงที่มีอายุ 3 ปี ขึ้นไปสามารถตัดหน่อได้ทุก 3-5 วัน แต่ถ้ามีการบำรุงรักษาดี ๆ จะสามารถตัดวันเว้นวันหรือตัดทุก ๆ วัน การตัดหน่อไม้ควรจะทำในตอนเช้ามืด เพื่อที่จะได้หน่อไม้สดส่งตลาด ไม้ตงที่ตัดไว้นาน ๆ จะทำให้เปอร์เซ็นต์ความหวานลดลง เครื่องมือที่ใช้ตัดหน่อไม้คือ เลียมตัดหน่อไม้ (เลียมหางปลา) มีหน้ากว้างประมาณ 3-4 นิ้ว ในการตัดหน่อนั้นต้องมีความชำนาญพอสมควร โดยจะตัดหน่อบริเวณที่ไม่อ่อนหรือแก่จนเกินไป ให้มีตาเหลืออยู่ประมาณ 2 ตา นับจากใบที่ 1-2-3 แล้วตัดบริเวณกาบใบที่ 3 ซึ่งจะเหลือตาอยู่และจะให้หน่อในปึกต่อไป ส่วนหน่อที่ไม่แข็งแรงมีขนาดเล็กจะตัดออก ถ้าปล่อยไว้จะไม่มีประโยชน์ ทำให้กอไม้สูงหลุดไม้แพร่ขยายออกไปในแนวกว้างเป็นวงกลม เป็นลำแน่นที่ไม่ดีทำให้กอมีหน่อน้อยในปึกต่อไป

การผลิตและต้นทุนการผลิตไม้ตง

ในการศึกษาการผลิตและต้นทุนการผลิตของหน่อไม้ไม้ตงของจังหวัดปราจีนบุรีนั้น เพื่อเป็นแนวทางในการแสวงหาวิธีการช่วยเหลือและส่งเสริมเกษตรกรผู้ผลิตและผู้ประกอบกิจการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านการผลิตที่เกี่ยวข้องกับหน่อไม้ไผ่ตง เพื่อให้ได้รับรายได้จากการผลิตหรือเพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้น ในการปลูกไผ่ตงเพื่อการค้าในจังหวัดปราจีนบุรี ทำอยู่ 2 ลักษณะคือ

1. การชำแขนงไผ่ตง โดยชำลงในแปลงเพาะที่เตรียมไว้ เมื่อเติบโตดีแล้วสามารถย้ายปลูกได้ หรือย้ายลงถุงพลาสติก
2. การปลูกไผ่ตงเพื่อขายหน่อ ในกรณีนี้จะตัดหน่อสดและขายเข้าโรงงานแปรรูปหน่อไม้

ต้นทุนการเพาะชำแขนงเพื่อการค้า

ในการเพาะชำแขนงไม้เพื่อทำพันธุ์ เป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวางมาก เพราะได้ผลดี และใช้เวลาน้อย แต่ในการเลือกกิ่งแขนงมาเพาะให้ได้ผลดีนั้น ควรจะเลือกกิ่งแขนงที่มีอายุประมาณ 6-12 เดือน ถ้าค้ำงปึกที่ยังดี กาบหุ้มตาหลุดหมด ใบชิ่งคลี่แล้ว ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1-1.5 นิ้ว และที่สำคัญราก ที่กิ่งแขนงจะตัดเป็นสีก้นตาลหรือเหลืองอมน้ำตาล เมื่อได้กิ่งแขนงที่ต้องการแล้วนำมาตัดให้ยาวประมาณ 80-100 เซนติเมตร หรือประมาณ 3-4 ปล้อง กุหลาบที่เหมาะสมคือปลายกุหลาบ โดยใช้ระยะเวลาการปักชำนานประมาณ 8 เดือน ซึ่งมีค่าใช้จ่าย ดังนี้

ต้นทุนเพาะชำแขนงไผ่ตงขายต่อไร่ (8เดือน)

ค่าเช่าที่ดิน	200 บาท
ค่าแขนงไม้รวมค่าจ้างตัดและค่าขนส่งกิ่งกล้า 2 บาท (ไร่ละ 33,000 ต้น) ได้ผลเพียง 70% (23,100 ต้น)	
(ไร่ละ 23,100-26,400 ต้น)	66,000 บาท
ค่าปักชำ	2,500 บาท
ค่าเตรียมพื้นที่ บุย และการดูแล	3,000 บาท
ค่าถุงพลาสติกใส่กิ่งพันธุ์	4,500 บาท
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ 15% ต่อปี (8 เดือน) ประมาณ	8,000 บาท
รวมต้นทุนต่อไร่ประมาณ	<u>84,000 บาท</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลตอบแทนการขายกิ่งแขนงไม้ตง

ราคากิ่งแขนงไม้ตงราคากิ่งละ 18 บาท (ขายเพียง 25,000 กิ่ง) 450,000 บาท
จะมีกำไรประมาณร้อยละ 366,000 บาท

ต้นทุนการปลูกไม้ตงเพื่อการค้า

ในการปลูกไม้ตงเพื่อขายหน่อ นั้น พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกรายใหม่ ร้อยละ 90 นิยมซื้อกิ่งพันธุ์จากผู้เพาะชำกิ่งแขนงขายมากกว่าจะเพาะชำกิ่งพันธุ์ปลูกเอง จากขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งแต่เตรียมพื้นที่ไปจนถึงการปฏิบัติดูแลและการตัดหน่อ พบว่าต้นทุนทั้งสิ้นตั้งแต่ เช่าที่ดิน อุปกรณ์ พันธุ์ไม้ตง ตลอดจน 구입เงินมาลงทุน เกษตรกรจะได้รับรายได้จากการขายหน่อและลำในปีที่ 3 หลังจากนั้นเกษตรกรก็จะได้รับกำไรไปเรื่อย ๆ ทั้งนี้เนื่องจากราคากิ่งพันธุ์และราคาหน่อมีราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในระยะเวลา 2-3 ปี ที่ผ่านมา

ค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนการผลิตไม้ตง

ต้นทุนคงที่

ค่าเช่าที่ดิน คิดเฉลี่ยร้อยละ 200 บาทต่อปี ในกรณีที่เกษตรกรต้องเช่าที่ดินเพื่อปลูกไม้ (แต่ในปัจจุบัน พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกไม้ตงในพื้นที่ของตนเอง)

ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์การเกษตร คิดเฉลี่ยปีละ 120 บาท โดยเริ่มคิดตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป

ค่าไถพรวนและค่าไถบุกเบิก คิดเฉลี่ยร้อยละ 170 บาทและ 120 บาท ตามลำดับ

ค่ากิ่งพันธุ์ จำนวนจากที่เกษตรกรปลูกในระยะ 8 x 8 เมตร จะตัดใช้กิ่งพันธุ์ 25 กิ่ง ค่ากิ่งพันธุ์กิ่งละ 18 บาท คิดเป็นเงิน 450 บาท

ค่าจ้างปลูก คิดเฉลี่ยค่าแรงคนละ 50 บาทต่อวัน ใช้แรงงาน 2 คน สำหรับการปลูกไม้ 1 ไร่ หรือบางท้องที่คิดค่าจ้างปลูก 4 บาท ต่อต้น

ค่าปุ๋ย รวมทั้งค่าจ้างใส่ปุ๋ย ในปีแรกต้องใส่ปุ๋ยคอก 20 ปี๊บ ค่าจ้างใส่คิดเป็นเงิน 125 บาท ในปีต่อ ๆ ไป ใส่ปุ๋ยคอกร่วมกับปุ๋ยเคมีและธาตุอาหารบางอย่างทำให้ต้นทุนค่าปุ๋ยเพิ่มขึ้นในแต่ละปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่ากำจัดวัชพืช ครั้งละ 50 บาท ในปีแรกค้ายหญ้า 2 ครั้ง เนื่องจากไม่ยังไม่โตมาก ปีถัดไปมีการตายปีละครั้ง

ค่าจ้างตักแต่งกอ อาจจะมีคิดเป็นกอ ๆ ละ 7 บาท แต่บางท้องที่คิดค่าแรงเป็นรายวัน ๆ ละ 50 บาท วันหนึ่งทำได้ประมาณ 15 กอ

ค่าจ้างตัดหน่อ เกษตรกรจะเริ่มตัดหน่อไม้ไผ่ตงได้ตั้งแต่ปีที่ 3 โดยค่าจ้างตัดหน่อรวมทั้งค่าหาหรือค่าขนส่งคิด 2000 กิโลกรัมต่อ 150 บาท ซึ่งปริมาณหน่อจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับการปฏิบัติดูแลรักษาของเกษตรกร

ค่าดอกเบี้ยเงินลงทุนและค่าดอกเบี้ย ของค่าใช้จ่าย คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13 ต่อปี

ผลตอบแทนจากการปลูกไผ่ตง

รายได้จากการขายลำ เกษตรกรจะตัดลำขายได้ตั้งแต่ปีที่ 4 เป็นต้นไป โดยที่ในปีที่ 4 แต่ละกอจะตัดขายได้ 3 ลำ ราคาขายลำละ 6 บาท และในปีต่อ ๆ ไป แต่ละกอจะตัดลำขายได้ 6 ลำ ซึ่งราคาอาจจะสูงขึ้น เนื่องจากนำไปเป็นวัตถุดิบสำหรับโรงงานเยื่อกระดาษและการประกอบภาชนะบรรจุภัณฑ์

รายได้จากการขายหน่อ เกษตรกรจะตัดหน่อไปขายได้ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป ในปีที่ 3 จะตัดหน่อได้ประมาณกอละ 8 หน่อ คิดน้ำหนักประมาณหน่อละ 3 กิโลกรัม ในปีนี้จึงตัดหน่อได้ไร่ละ 200 หน่อ หรือ 600 กิโลกรัม ในปีที่ 4 จะตัดหน่อได้ประมาณกอละ 20 หน่อคิดน้ำหนักประมาณหน่อละ 3 กิโลกรัม เพราะฉะนั้นในปีที่ 4 นี้จะตัดหน่อได้ไร่ละ 500 หน่อ หรือ 1,500 กิโลกรัม และตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป จะตัดหน่อได้ประมาณกอละ 40 หน่อ คิดน้ำหนักประมาณหน่อละ 3 กิโลกรัม เพราะฉะนั้นตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไปจะตัดหน่อได้ไร่ละ 1,000 หน่อ หรือ 3,000 กิโลกรัม ราคาขายหน่อปัจจุบันอยู่ระหว่างกิโลกรัมละ 3.50 - 8.50 บาท (ราคาหน่อไม้สดปี 2532)

ตารางที่ 4 ต้นทุนและผลตอบแทนการปลูกไม้ตง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5 เป็นต้นไป
ค่าใช้จ่าย					
ค่าเช่าที่ดิน	200	200	200	200	200
ค่าเสื่อมเครื่องจักร	-	120	120	120	120
ค่าไถบุกเบิก (ไถและคราด)	170	-	-	-	-
ค่าไถพรวน	120	-	-	-	-
ค่ากึ่งพันธุ์ (18 บาท/กึ่ง)	450	-	-	-	-
ค่าจ้างปลูก (4 บาท/ต้น) 100	-	-	-	-	-
ค่านุ้ย รวมค่าจ้างใส่	125	175	315	335	395
ค่ากำจัดวัชพืช	100	50	50	50	50
ค่าจ้างตักแต่งกอ	-	175	175	175	175
ค่าจ้างตัดหน่อ	-	-	45	113	225
ค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน	135	85	90	108.75	126
ค่าดอกเบี้ยของค่าใช้จ่าย	-	155.25	276.28	364.93	343.02
ในปีก่อน					
รวมค่าใช้จ่าย	1,400	1,060.25	1,271.28	1,466.68	1,634.02
รายได้					
จากการขายลำ	-	-	-	450	900
จากการขายหน่อ	-	-	10,200	25,500	51,000
รวมรายได้	-	-	10,200	25,950	51,900
กำไร/ขาดทุน	-1,400	-1060.25	+6468.47	+24,483.32	+50265.98

ที่มา: สัมภาษณ์ จากแหล่งผลิต (ฝ่ายวิชาการธนาคารกสิกรไทย)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การทำหน่อไม้ไม่ตั้งบรรจุปี

ในการทำหน่อไม้ตั้งบรรจุปีนั้นจะทำการในช่วงที่มีหน่อไม้มาก คือในช่วงเดือนสิงหาคม ถึงเดือนตุลาคม เป็นช่วงที่หน่อไม้มีราคาถูก โรงงานทำหน่อไม้ตั้งบรรจุปีจะทำงานในแต่ละปี เพียงระยะเวลา 2-3 เดือนเท่านั้น โรงงานส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในจังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นแหล่งผลิตที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ ปัจจุบันมีโรงงานทำหน่อไม้ตั้งบรรจุปีประมาณ 34 โรงงาน วัตถุประสงค์ที่ใช่ทั้งหมดประมาณ 17,861.18 ตัน/ปี ผลผลิตประมาณ 264.636 ปี/ปี (น้ำหนักหน่อไม้ 16 กิโลกรัม/ปี) ผลผลิตที่บรรจุกระป๋องประมาณ 2,203,889 กระป๋อง/ปี (น้ำหนักหน่อไม้ 1.8 กิโลกรัม/กระป๋อง) (สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดปราจีนบุรี สํารวจเมื่อ 7 มิถุนายน 2532)

ลักษณะการผลิตหน่อไม้ไม่ตั้งบรรจุปีจำแนกตามลักษณะความต้องการของตลาด คือ หน่อไม้บรรจุปีเพื่อจำหน่ายในประเทศ และหน่อไม้บรรจุปีเพื่อการส่งออก

หน่อไม้บรรจุปีเพื่อจำหน่ายในประเทศ ผู้บริโภคภายในประเทศนิยมบริโภคเนื้อ ส่วน ๆ ดังนั้น การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม่ตั้งบรรจุปีจึงแบ่งตามชนิดของผลิตภัณฑ์มากกว่าการแบ่งตามขนาด โดยผู้ผลิตจะแยกบรรจุออกเป็น 4 ประเภท คือ

ส่วนยอด คือ ส่วนปลายสุดของหน่อ ซึ่งเป็นส่วนที่อ่อนที่สุด ประกอบด้วยกาบอ่อน และเนื้ออ่อน

ส่วนเนื้อ คือ ส่วนที่ตัดส่วนโคนและยอดออกแล้ว

เศษ คือ ส่วนนอกของหน่อไม้ซึ่งได้จากการชุดเกลือผิวหน่อไม้เรียบร้อยแล้ว มีลักษณะเป็นแผ่นบางยาว

ฝอย คือ ส่วนของโคนหน่อไม้ที่ตัดออกเป็นแผ่น ๆ แต่จะเอาเฉพาะส่วนที่ไม่แก่เกินไป นำมาหั่นเป็นชิ้นฝอยเล็ก ๆ

ขั้นตอนการผลิต จะคล้ายกับการผลิตเพื่อการส่งออก ตั้งแต่การตัดปลายยอด กรีดเปลือก ต้ม แช่น้ำ จนกระทั่งการปอกเปลือก แต่จะแตกต่างกันตรงการแปรรูป เนื่องจากหน่อไม้บรรจุปีที่จำหน่ายในประเทศจะแยกผลิตเป็นส่วนยอด และส่วนเนื้อ (ซึ่งส่วนนี้เรียกว่า "หน่อไม้เซ") ถือว่าเป็นส่วนที่มีคุณภาพดีสุดของหน่อไม้) นอกจากนี้จะต้องมีการขัดเกลือผิวให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เรียบ ซึ่งจากการเกลามิวนอไม้จะได้ส่วนที่เรียกว่าเศษหน่อไม้ นอกจากนี้ส่วนโคน หรือหัวที่ คัดออกถ้าหากไม่แก่เกินไปก็จะนำมาหันเป็นชิ้นฝอย ๆ หลังจากการตัดแต่งแล้ว ขั้นตอนต่อไปก็ เหมือนกับการทำหน่อไม้บรรจุกระป๋องเพื่อส่งออก แต่ว่าการบรรจุหน่อไม้จะมีน้ำหนักเนื้อสุทธิปริมาณ ปี่ละ 12 กิโลกรัม

หน่อไม้บรรจุปี่เพื่อการส่งออก เป็นหน่อไม้บรรจุปี่ทั้งหน่อหลังจากการปอกเปลือก และตกแต่งผิวแล้ว ทั้งนี้เพื่อสนองความต้องการของตลาดต่างประเทศ ซึ่งตลาดที่สำคัญที่สุดในขณะ นี้ คือ ญี่ปุ่น นิยมบริโภคหน่อไม้ที่ยังมียอดอยู่ด้วย และต้องการความสวยงามตามลักษณะของหน่อไม้ การแปรรูปจึงตัดแค่โคนแก่ออกเท่านั้น ซึ่งการแปรรูปหน่อไม้ในจังหวัดปราจีนบุรีประมาณร้อยละ 80-90 จะผลิตเพื่อการส่งออกการบรรจุจะแยกเกรดตามขนาดของหน่อคือ LL, L, M และ S ตัดปลายยอดและกรีดผิวกาบ เพื่อให้ง่ายต่อการลอกกาบออก จากนั้นจึงนำไปต้มโดย ไม่ต้องลอกกาบออกประมาณ 1 ชั่วโมง และแช่ทิ้งไว้ในน้ำเย็น 1 คืน ซึ่งทางโรงงานจะต้องนำ หน่อไม้ไผ่ตงสดที่รับซื้อมาแปรรูปให้เสร็จในวันเดียว หลังจากนั้นก็ทำการปอกเปลือกและตกแต่ง ผิว โดยตัดโคนหน่อส่วนที่แก่หรือดำทิ้ง แต่ต้องระวังไม่ให้ปลายยอดหัก เพราะจะทำให้รูปหน่อไม้ ไม่สมบูรณ์แบบและไม่เป็นที่ต้องการของตลาดญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดต่างประเทศที่สำคัญ หลังจากนั้น ก็ทำการคัดขนาดก่อนนำไปบรรจุ ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 4 เกรด คือ

ขนาด	LL	มีจำนวน 6-10 หน่อ/ปี่
ขนาด	L	มีจำนวน 11-20 หน่อ/ปี่
ขนาด	M	มีจำนวน 21-30 หน่อ/ปี่
ขนาด	S	มีจำนวน 31 หน่อ/ปี่ขึ้นไป

เมื่อคัดขนาดแล้วก็บรรจุใส่ปี่ โดยมีเทคนิคที่จะต้องใส่ปากก่อนใส่หน่อไม้ เพื่อไม่ให้หน่อไม้เข้าหรือหัก บรรจุเสร็จก็ต้องเติมน้ำสะอาดจนเต็ม และนำไปต้มในหม้อต้มอีกครั้ง หนึ่ง ต้มทิ้งไว้วัน 1-2 ชั่วโมง ทั้งนี้เพื่อให้หน่อไม้สุกและไล่อากาศออกจากปี่ให้หมดก่อนการ ผนึ่งฝา ซึ่งจะต้องเติมกรดมะนาวลงไป 1 ช้อนโต๊ะ เพื่อป้องกันหน่อไม้เสียและรักษาคุณภาพของ หน่อไม้ เมื่อผนึ่งฝาเสร็จจะต้องรอขั้นตอนสุดท้ายคือการตรวจสอบคุณภาพเสียก่อน โดยทาง โรงงานจะดองเก็บหน่อไม้อัดปี่ไว้ประมาณ 1-3 สัปดาห์ ซึ่งถ้าหากปี่ไม่บวมหรือผิดปกติจึงจะส่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ออกจำหน่ายได้ หน่อไม้บรรจุปี๊บที่จะส่งออกจะมีน้ำหนักปี๊บละ 20 กิโลกรัม โดยเป็นน้ำหนัก เนื้อหน่อไม้ 11 กิโลกรัม

สำหรับอัตราการแปรรูป ทั้งหน่อไม้บรรจุจำหน่ายในประเทศและการส่งออกจะเป็น ดังนี้

หน่อไม้บรรจุปี๊บเพื่อการส่งออก ใช้หน่อไม้สด 1,000 กิโลกรัม จะได้เนื้อทั้งหัว 35 ปี๊บ ส่วนฝอยและเศษซึ่งจะขายในประเทศอีกอย่างละ 2 ปี๊บ

หน่อไม้บรรจุปี๊บเพื่อจำหน่ายในประเทศ ใช้หน่อไม้สด 1,000 กิโลกรัม จะได้ส่วน เนื้อ 28 ปี๊บ ส่วนยอด 3 ปี๊บ และส่วนฝอยและเศษอีกอย่างละ 2 ปี๊บ

มาตรฐานวัตถุดิบหรือหน่อไม้ไม่ดงสดที่โรงงานผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บต้องการมีดังนี้

1. มีน้ำหนักหน่ออยู่ระหว่าง 2-4 กิโลกรัม
2. ขนาดความยาวหน่อสมดุกับน้ำหนัก คือแต่ละหน่อควรมีความยาวไม่เกิน 1 คอก เพราะถ้ายาวกว่านี้จะต้องตัดยอดทิ้งมากทำให้เสียน้ำหนัก
3. หน่อต้องไม่อ่อนหรือแก่เกินไป และเมื่อตัดหน่อแล้วควรรีบนำส่งโรงงานในวันเดียวกัน เพราะถ้าปล่อยทิ้งไว้นาน เนื้อหน่อไม้จะแก่มากขึ้น

ต้นทุนการผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บ

ค่าปี๊บรวมทั้งฝาปิด ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะซื้อมาจากโรงงานในจังหวัดสมุทรปราการ ราคาโดยเฉลี่ยใบละ 33 บาท แต่ผู้ซื้อต้องเสียค่าขนส่งเอง ซึ่งค่าขนส่งเฉลี่ยแล้วประมาณใบละ 1 บาท ดังนั้นต้นทุนค่าปี๊บจะตกประมาณใบละ 34 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.23 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ค่าหน่อไม้ไม่ดงสด หน่อไม้ไม่ดงสดนับเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญที่สุดในการผลิตหน่อไม้ 1 ปี๊บ จะต้องใช้หน่อไม้สดประมาณ 30 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนการผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บจะสูงหรือต่ำจึงขึ้นอยู่กับราคาหน่อไม้สดที่โรงงานรับซื้อเป็นตัวกำหนดที่สำคัญ ดังนั้นโรงงานจึงเปิดในช่วงที่มีหน่อไม้ออกสู่ตลาดมาก และราคาต่ำ (เดือนกรกฎาคม-สิงหาคม) ต้นทุนหน่อไม้สดปี๊บละ 165 บาท หรือร้อยละ 73.92

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 ค่าใช้จ่ายในการผลิตหน่อไม้ไม่ดงบรรจุปี๊บ

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท/ปี๊บ)	คิดเป็นร้อยละเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนทั้งหมด
1. ค่าปี๊บรวมฝา 1 ใบ และค่าขนส่งปี๊บเปล่า	34.00	15.23
2. ค่าหน่อไม้สด 30 กิโลกรัม ๗ ละ 5.50 บาท	165.00	73.92
3. ค่าแรงงานในระหว่างการผลิต	12.60	5.64
4. ค่าเชื้อเพลิง	4.60	2.06
5. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	4.00	1.79
6. ค่าขนส่งจากโรงงานถึงท่าเรือคลองเตย	3.00	1.34
รวม	233.20	100.00

ที่มา : กรมการค้าภายใน

ค่าแรงงาน ในการผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บนั้นต้องใช้แรงงานมาก เพื่อให้การผลิตเกิดความคล่องตัวและรวดเร็ว โดยสามารถใช้หน่อสดที่ซื้อมาเป็นวัตถุดิบในแต่ละวันได้หมด เนื่องจากหน่อไม้สดจะเก็บค้างคืนไม่ได้ คุณภาพจะลดลง หรือโคนแก่เกินไป แรงงานที่ใช้จะเริ่มตั้งแต่การตัดยอด กรีดเปลือก ต้มหน่อ ตัดหัวหรือโคนหน่อ ตัดแต่งหรือขูดเกลา บรรจุปี๊บ ไปจนถึงการมัดกรี โดยเฉลี่ยแล้วโรงงานจะเสียค่าจ้างแรงงานทุกขั้นตอนประมาณปี๊บละ 12.60 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.64 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ค่าเชื้อเพลิง การต้มหน่อไม้เพื่อทำหน่อไม้บรรจุปี๊บนี้จะใช้ฟืนหรือเศษไม้เป็นเชื้อเพลิงสำคัญ โดยเฉลี่ยค่าเชื้อเพลิงประมาณปี๊บละ 4.60 บาทหรือร้อยละ 2.06 ของต้นทุนทั้งหมด เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อาทิ ค่ากรรมนาว ซึ่งใช้สำหรับรักษาคุณภาพของหน่อไม้ ปกติ จะใช้ประมาณปีละ 1 ซอนโตะ ค่าน้ำปะปา ค่าไฟฟ้า นอกจากนี้การขนส่งหน่อไม้อัดปีไปจำหน่ายจะต้องใช้กระดาษและเชือกห่อหุ้มปีเพื่อกันกระเทือน และลดความเสียหายในการขนส่ง รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทั้งสิ้นประมาณปีละ 4.00 บาท หรือร้อยละ 1.79 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

รวมแล้วต้นทุนการผลิตหน่อไม้บรรจุปีจะอยู่ประมาณปีละ 223.20 บาท ราคาจำหน่ายจะอยู่ระหว่างปีละ 410-430 บาท (ปี 2530) ดังนั้นโรงงานหน่อไม้บรรจุปีจะยังคงมีกำไรอยู่ปีละ 186.80-206.80 บาท แต่ในปี 2531-2532 ที่ผ่านมาราคาลดลงมาก เหลือเพียงปีละประมาณ 200 บาท และมีแนวโน้มว่าจะลดลงอีก แต่อย่างไรก็ตามต้นทุนการผลิตก็มีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงมาก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาหน่อไม้สด ในปีที่ผ่านมาหน่อไม้สดมีราคาถูกลงมาก เหลือเพียง 3.50-8.50 บาท ดังนั้นต้นทุนในการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าหน่อไม้สดจึงต่ำลง

ภาวะการค้าหน่อไม้ไผ่ตง

การค้าหน่อไม้ไผ่ตงจะแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ การตลาดภายในประเทศ และการตลาดต่างประเทศ

1. การตลาดภายในประเทศ

ภาวะการตลาดภายในประเทศของไผ่ตง แบ่งได้ 2 ชนิดคือ การจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงและการจำหน่ายลำไม้ไผ่ตง

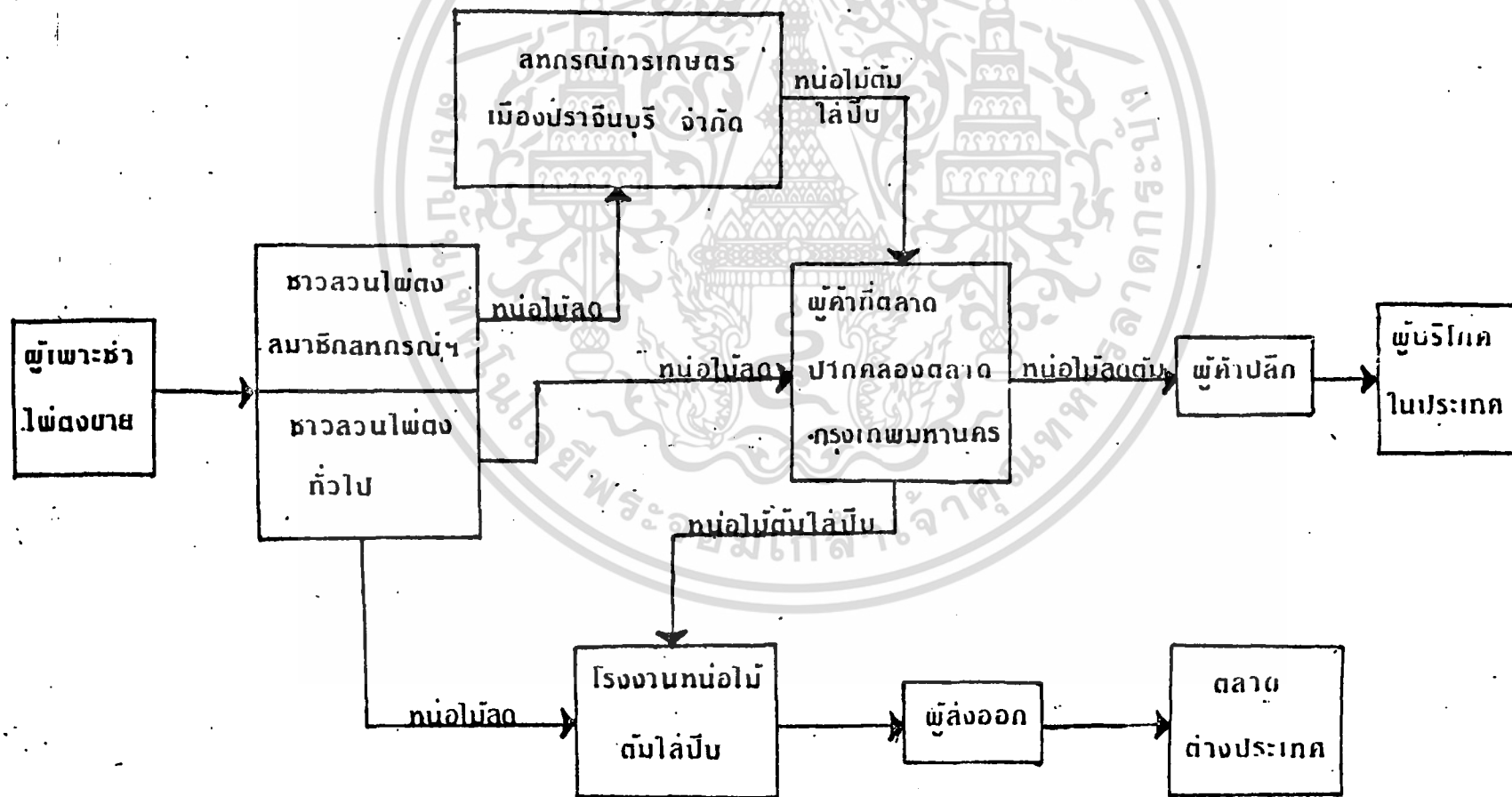
1.1 การจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตง

ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตง (ส่วนใหญ่จะเป็นไผ่ตงดำ ปลูกมากถึง 90%)

จะเริ่มออกในช่วงต้นฤดูฝน คือประมาณเดือนพฤษภาคม-เดือนตุลาคม ราคาของหน่อไม้ไผ่ตงจะสูงในช่วงต้นฤดูฝนและปลายฤดู โดยราคาจะสูงมากที่สุดประมาณปลายเดือนเมษายน และต้นเดือนพฤษภาคม ซึ่งมีหน่อไม้เข้าสู่ตลาดน้อย ราคาจะสูงถึง กิโลกรัมละ 15-18 บาท แล้วราคาก็จะลดลงเรื่อย ๆ จนถึงค่าสุดในช่วงที่มีหน่อไม้ออกสู่ตลาดมาก คือเดือนสิงหาคม-กันยายน ซึ่งเป็นช่วงที่มีหน่อไม้ไผ่ตงออกสู่ตลาดพร้อมกันทุกชนิดระดับราคาจะอยู่ระหว่างกิโลกรัมละ 1.50-2.50 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 1 วิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ดอง



ลักษณะการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ดังนั้น ส่วนใหญ่จะมีพ่อค้าคนกลางเข้าไปรับซื้อหน่อไม้ถึงสวน แล้วนำหน่อไม้ไปจำหน่ายยังตลาดทั่ว ๆ ไป ทั้งในตลาดกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดปากคลองตลาด นอกจากนี้เกษตรกรบางรายก็จะนำหน่อไม้ไผ่สดเข้ามาจำหน่ายเองยังตลาดสดในเมืองปราจีนบุรี ทั้งขายปลีกและขายส่ง ราคิ่บราคาจะขึ้นลงตามปริมาณสินค้าที่เข้าสู่ตลาด และความต้องการในช่วงตอนกลางฤดูประมาณ สิงหาคม-กันยายน ซึ่งเป็นช่วงที่มีหน่อไม้ออกสู่ตลาดมาก เกษตรกรจะขายหน่อไม้สดให้แก่โรงงานหน่อไม้ต้มบรรจุปี้บ โดยคิดเป็นปริมาณ 80% ของผลผลิตทั้งหมด โดยจะมีผู้รวบรวมท้องถิ่น ซึ่งมีเป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่จะมีรถบรรทุกขนาดเล็กทำการรวบรวมหน่อไม้สดจากเกษตรกรโดยเข้าไปรับซื้อถึงสวน แล้วนำไปขายต่อให้กับโรงงานหน่อไม้บรรจุปี้บ หรือขายต่อให้กับพ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ การกำหนดราคารับซื้อจะใช้ราคารับซื้อของโรงงานหน่อไม้บรรจุปี้บเป็นเกณฑ์ แล้วหักค่าใช้จ่ายในการรวบรวมและผลตอบแทนที่ต้องการ การซื้อขายแบบนี้จะเป็นผลดีกับเกษตรกร คือไม่ต้องเสียค่าขนส่งใด ๆ เป็นการสะดวกและประหยัดและไม่ต้องหาตลาด แต่ระดับราคาซื้อขายอาจไม่สูงพอ เพราะราคาจะถูกกว่าระดับราคาที่ซื้อขายกัน ณ ห้องตลาดแต่ในช่วงนี้จะมีหน่อไม้ออกมาพร้อมกันมากที่สุดทุกชนิด ทั้งหน่อไม้ไผ่สดหม้อ ตงดำ ตงเขียวและไผ่ตงหนู และตลาดหน่อไม้สดภายในประเทศเริ่มอึมตัว ความต้องการในตลาดลดลงแต่ปริมาณสินค้ากลับมีมากขึ้น ทำให้ระดับราคาหน่อไม้ในช่วงนี้มีปัญหา ระดับราคาจะต่ำมาก และบางปีต่ำจนเป็นที่เดือดร้อนแก่เกษตรกรในการหาตลาดจำหน่าย บางปีก็ไม่มีปัญหาแต่อย่างใด ถ้ามีการสั่งซื้อจากต่างประเทศพร้อมกันเป็นจำนวนมาก ทางโรงต้มต่าง ๆ ก็จะแข่งขันกันรับซื้อหน่อไม้สด และเกษตรกรจะได้ราคาที่สูง แต่ถ้าปีใดมีการซื้อน้อย ทางโรงต้มจะตั้งราคารับซื้อไว้ค่อนข้างต่ำ แต่ระดับราคาที่ตั้งรับซื้อก็จะขึ้นอยู่กับปริมาณของหน่อไม้สดในจังหวัดด้วย แต่ในช่วงปี 2531-2532 ที่ผ่านมามีพบว่า ราคาหน่อไม้สดลดต่ำลงมากเหลือเพียง 1.00-1.50 บาท เนื่องจากการสั่งเข้าจากต่างประเทศลดน้อยลง ในขณะที่ปริมาณผลผลิตมีมากขึ้น อันเนื่องมาจากการขยายพื้นที่เพาะปลูกในระยะ 2-3 ปี ที่ผ่านมานั้นเอง

การค้าปลีก ลักษณะการขายปลีกของหน่อไม้ไผ่สด คือ เกษตรกรชาวสวนจะนำหน่อไม้เข้ามาจำหน่ายปลีกในตลาดตัวเมืองเอง และจะขายปลีกให้แก่พ่อค้าในตลาดเพื่อไปจำหน่ายปลีกภายในจังหวัด และเกษตรกรบางรายจะตั้งร้านตามริมทางเพื่อจำหน่ายปลีกให้กับผู้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลึกลงไปมา การซื้อขายประเภทนี้จะเป็นการซื้อขายครั้งละไม่มาก และจะเป็นการค้าในช่วงต้นฤดูและปลายฤดูกาล ขณะที่ผลผลิตมีปริมาณไม่มากในท้องตลาด ระดับราคาในช่วงนี้ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับระดับราคาในช่วงกลางฤดู

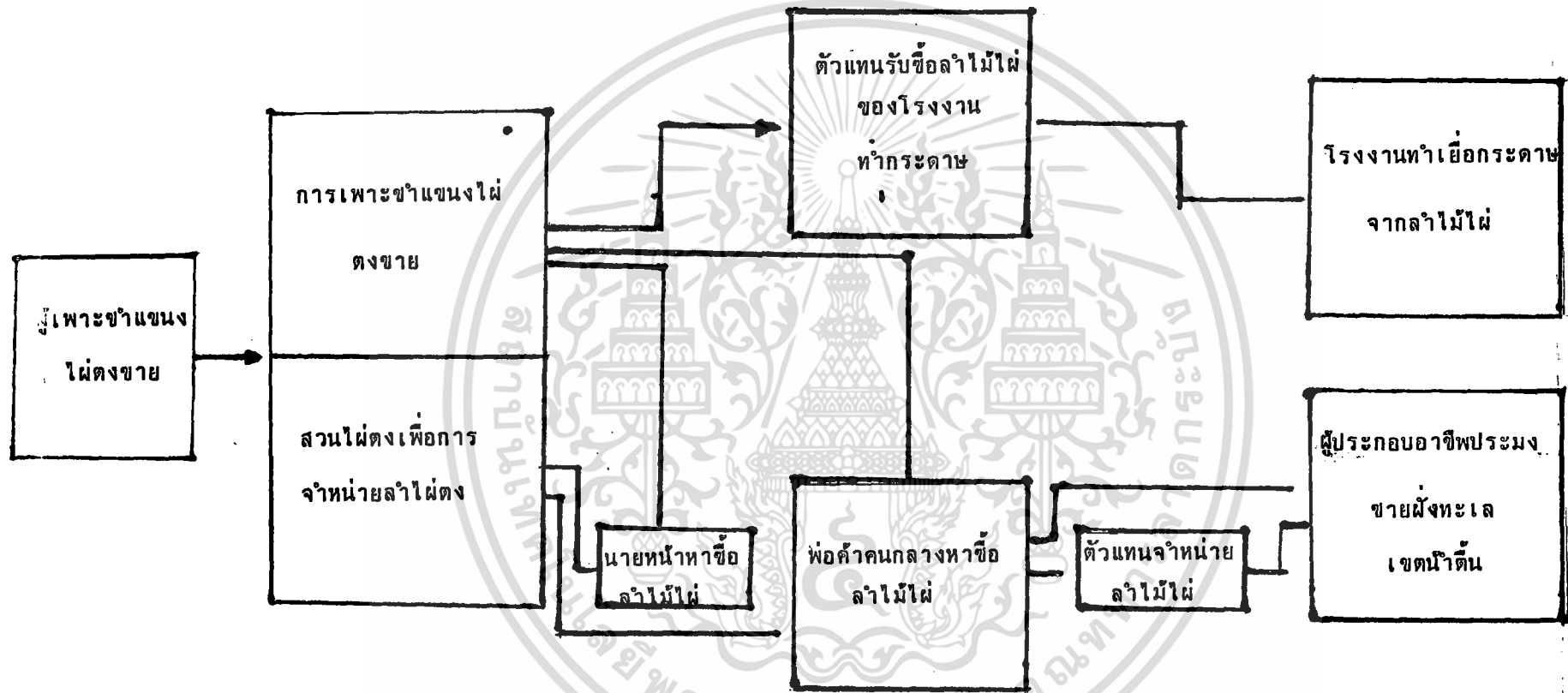
1.2 การจำหน่ายต้นไม้แดงหรือลำไม้แดง

ลักษณะการจำหน่ายลำไม้แดง จะมีอยู่ 2 ลักษณะด้วยกันคือ การจำหน่ายลำไม้แดงให้กับโรงงานทำเยื่อกระดาษ และการจำหน่ายลำไม้แดงให้กับผู้ประกอบการประมงน้ำเค็ม

การจำหน่ายลำไม้แดงให้กับโรงงานทำเยื่อกระดาษ การจำหน่ายในลักษณะนี้เป็นการจำหน่ายลำที่เกิดจากการตัดแต่งกอ ภายหลังจากฤดูการเก็บเกี่ยวแล้ว ในช่วงเดือนพฤศจิกายน-มีนาคม ช่วงนี้ไม้จะหยุดการเจริญเติบโต โดยจะตัดลำไม้ที่ไม่ต้องการออกให้เหลือเพียงกอละ 3-4 ลำเท่านั้น กอหนึ่ง ๆ จะตัดออกประมาณ 1-3 ลำ ดังนั้นถ้าเป็นสวนใหญ่ๆ 20-100 ไร่ จะมีลำไม้ที่ตัดออกเป็นจำนวนหลาย ๆ ตัน ซึ่งมีบริษัทผลิตเยื่อกระดาษจากไม้ไผ่ปอ และต้นสน เข้ามาตั้งหน่วยรับซื้อลำไม้ทุกชนิดภายในจังหวัดปราจีนบุรี เพื่อส่งไปทำเยื่อกระดาษและส่งออกต่างประเทศ โดยมีโรงงานตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น นับเป็นโรงงานที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียง ลักษณะการซื้อขาย เกษตรกรจะนำลำไม้ไผ่มาจำหน่ายให้กับหน่วยรับซื้อ และราคาบริษัทจะกำหนดไว้แน่นอน คือจะซื้อไม้ไผ่ทุกชนิด รวมทั้งไม้ไม้แดงด้วย ไม่จำกัดจำนวน ขนาด และน้ำหนัก ราคาภิโกลรัมละ 0.40 บาท - 0.55 บาท ที่หน้าโรงงานทำกระดาษที่ขอนแก่น ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น

การจำหน่ายลำไม้ให้กับผู้ประกอบการประมงน้ำเค็ม เกษตรกรที่ทำสวนไม้แดงเพื่อการจำหน่ายลำแต่เพียงอย่างเดียวนั้นมีน้อยมาก และพันธุ์ไม้แดงที่ปลูกเพื่อการขายลำมีเพียงพันธุ์เดียว คือพันธุ์ไม้แดงหม้อ หรือไม้แดงใหญ่ ซึ่งพันธุ์นี้จะให้ลำไม้ที่มีขนาดใหญ่และยาว ซึ่งเป็นพันธุ์ที่เหมาะสมจะปลูกไว้จำหน่ายลำไม้ที่จะใช้ในการประมงน้ำเค็ม ซึ่งจำเป็นต้องใช้ความยาวและความคงทนต่อน้ำเค็ม แต่เนื่องจากการทำสวนไม้แดงเพื่อจำหน่ายลำมีน้อยและหายากดังนั้นผู้ซื้อจึงต้องซื้อทั้งลำไม้แดงดำและไม้แดงเขียว ซึ่งมีขนาดลำไม้เล็กและสั้นกว่า ซึ่งสามารถใช้ทดแทนไม้แดงหม้อ โดยนำไปทำเป็นคันทวนเรือ ที่ใช้ประกอบกับ แห อวน ซึ่งจะใช้ลำไม้ทั้งต้นและส่วนหนึ่งจะใช้ลำไม้แดงที่มีขนาดเล็กกว่า เพื่อทำเป็นโป๊ะจับปลา ซึ่งโป๊ะวงหนึ่ง ๆ จะใช้ไม้ไผ่เป็นจำนวนนับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ที่มา: สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี

หมิ่นต้น ลักษณะการซื้อขวย จะมีพ่อค้าคนกลางเข้ามาเป็นตัวกลางติดต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย กล่าวคือเมื่อถึงเดือนมีนาคม-เมษายน ผู้ซื้อจะสั่งพ่อค้าไม้ไผ่เป็นจำนวนที่ต้องการ แล้วพ่อค้าคนกลางจะเข้าไปหาซื้อไม้ไผ่จนถึงสวน บางรายจะมีนายหน้าหาซื้อไม้จากเกษตรกร โดยจะให้เปอร์เซ็นต์จากการหาลำไม้ไผ่ได้

ระดับราคา ไม้ไผ่ดงขนาดใหญ่ ประมาณต้นละ 45-50 บาท ไม่รวมค่าตัดและค่าขนส่ง ค่าจ้างตัดต้นละ 15 บาท ต้นเล็กราคาก็จะลดลงมา ซึ่งเมื่อนำไปขายให้กับชาวประมงถึงที่จะได้ถึงต้นละประมาณ 120-150 บาท โดยที่พ่อค้าคนกลางจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างคนไม้ขึ้นและลงไม้ และค่ารถขนส่งถึงที่ด้วย ปีหนึ่ง ๆ จะใช้ไม้ไผ่ดงในการทำโป๊ะนี้ประมาณถึง 60,000 ต้น ซึ่งจะทำให้เงินให้แก่เกษตรกรชาวสวนไม้ดงประมาณปีละ 1,800,000-3,000,000บาท

2. การตลาดต่างประเทศ

ตลาดต่างประเทศ ซึ่งแบ่งออกได้เป็นการส่งออกและการนำเข้าทั้งหมดไม้สดและผลิตภัณฑ์ ดังนี้คือ

• การส่งออก หน่อไม้ไผ่ดงที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศมีทั้งในรูปหน่อไม้สดแช่เย็น หน่อไม้แห้ง และผลิตภัณฑ์แปรรูปหน่อไม้บรรจุกระป๋อง ซึ่งการส่งออกกว่าร้อยละ 90 จะอยู่ในรูปของหน่อไม้บรรจุปี๊บและกระป๋อง สำหรับสถิติส่งออกนั้นไม่ได้แยกแยะระหว่างหน่อไม้ไผ่ดงและหน่อไม้รวก แต่การส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นหน่อไม้ไผ่ดง จึงพอจะดูแนวโน้มการส่งออกได้

หน่อไม้สดแช่เย็น (ไผ่ดงและไผ่รวก) ตลาดต่างประเทศที่สำคัญได้แก่ สิงคโปร์ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ยังมีตลาดในยุโรป ซึ่งเพิ่มความสำคัญมากขึ้น ได้แก่ เดนมาร์ก และเยอรมันตะวันตก ซึ่งตลาดเหล่านี้ยังมีโอกาสขยายตัวได้อีกมาก แม้ว่าในระยะ 5-6 ปีที่ผ่านมาปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้สดแช่เย็นจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉพาะในช่วงแรก คือในปี 2526 ปริมาณการส่งออก 288,759 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 5,124,900 บาท ในปี 2527 ปริมาณการส่งออก 338,876 บาท และในปี 2528 ปริมาณการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นถึง 760,882 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 12,578,650 บาท ซึ่งเพิ่มสูงขึ้นจากปี 2527 ถึงร้อยละ 42.14 ซึ่งจะเห็นได้ว่าปริมาณการส่งออกได้ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ต่อมาในช่วงปี 2529-2530 จะเห็นได้ว่าปริมาณการส่งออกลดต่ำลง ทั้งนี้ ประเทศคู่ค้าที่สำคัญเช่น ประเทศญี่ปุ่น มาเลเซีย ซาอุดีอาระเบีย และประเทศสิงคโปร์ ลดการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หน่อไม้สดแช่เย็นลง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้แช่เย็น

ปริมาณ/กก.
มูลค่า/พันบาท

ประเทศ	2526		2527		2528		2529		2530	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ญี่ปุ่น	110,532	979.33	36,807	304.57	230,048	3,698.91	97,888	995.95	15,880	609.42
มาเลเซีย	2,265	68.37	49,275	960.45	169,814	2,893.98	70,662	767.55	49,497	218.71
ซาอุดีอาระเบีย	7,032	69.58	17,960	492.88	9,853	180.76	5,320	42.10	-	-
สิงคโปร์	134,630	3,276.20	181,774	6,244.38	283,380	4,488.40	23,764	154.39	11,937	464.02
ฝรั่งเศส	-	-	20,336	226.40	6,200	82.32	1,135	23.46	-	-
สหรัฐอเมริกา	16,495	225.56	23,896	428.78	28,296	803.45	20,067	406.26	74,530	1,629.68
ฮ่องกง	4,000	73.52	-	-	23,180	208.92	20,065	248.20	8,219	293.46
อื่น ๆ	13,805	432.34	8,822	129.87	15,111	222.00	4,004	99.57	35,107	762.57
รวม	228,759	5,124.90	338,876	8,787.42	760,882	12,578.65	225,445	2,727.48	195,242	3,977.86

ที่มา : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางที่ 7 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ปีและกระป๋อง

ปริมาณ/ตัน
มูลค่า/ พันบาท

ประเทศ	2526		2527		2528		2529		2530	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ฮ่องกง	171.26	1.43	391.44	3.70	285.81	3.30	259.26	2.67	580.23	9.42
ญี่ปุ่น	3,754.92	50.94	5,964.25	54.45	10,264.59	105.27	10,068.98	110.21	27,357.10	516.99
คูเวต	3.34	0.14	33.51	0.73	55.91	0.74	38.22	0.56	64.63	1.02
ซาอุดีอาระเบีย	412.04	7.31	521.10	8.54	437.12	6.41	402.47	5.19	551.13	8.15
สิงคโปร์	74.33	0.74	129.03	1.71	135.15	1.03	61.70	0.55	152.13	2.18
เดนมาร์ก	137.51	1.57	166.35	1.82	301.96	3.49	277.44	3.38	387.52	4.82
ฝรั่งเศส	131.98	2.03	144.72	1.93	126.97	1.65	252.87	3.51	297.01	5.11
เยอรมันตะวันตก	168.68	2.88	178.17	2.81	601.92	9.37	779.99	13.54	1,683.42	32.66
อังกฤษ	137.44	1.83	61.25	0.71	240.47	4.08	1,316.39	21.27	3,945.07	67.42
อื่นๆ	869.64	11.99	868.08	16.20	1,602.96	25.19	3,671.22	66.24	14,253.18	282.43
รวม	5,869.14	81.86	8,557.90	91.97	14,053.86	160.43	17,128.54	227.02	50,272.32	930.02

ที่มา: กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

ตารางที่ 8 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้แห้ง

ปริมาณ/กิโลกรัม
มูลค่า / พันบาท

ประเทศ	2526		2527		2528		2529		2530	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
ญี่ปุ่น	28,870	2,971.07	13,1200	1,001.85	-	-	-	-	-	-
อังกฤษ	-	-	-	111	8.61	47	1.44	-	160	15.63
แคนาดา	-	-	159	7.00	-	-	140	18.54	40	4.22
สหรัฐอเมริกา	820	118.32	1,456	66.46	1,531	150.83	1,050	123.43	5,532	280.85
ออสเตรเลีย	-	-	90	3.78	-	-	-	-	575	46.12
นิวซีแลนด์	-	-	210	23.93	14	1.42	-	-	60	6.53
ฮ่องกง	-	-	-	-	5,000	4,630.23	-	-	-	-
อื่น ๆ	3	0.80	-	-	220	39.56	353	10.24	305	28.77
รวม	29,693	2,971.20	15,217	1,111.63	6,812	6,56.48	1,543	152.21	6,672	382.21

ที่มา : กรมเศรษฐกิจกระทรวงพาณิชย์

ผลิตภัณฑ์หน่อไม้ต้มบรรจุปีหรือกระป๋อง

ผลิตภัณฑ์ของหน่อไม้ไม่ดองที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ จะบรรจุภาชนะในรูปของหน่อไม้ต้มบรรจุปี ซึ่งมีทั้ง ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก และบรรจุกระป๋อง ซึ่งมีน้ำหนักที่แตกต่างกันออกไป และการจำหน่ายในแต่ละประเทศที่แตกต่างกันด้วยกล่าวคือ หน่อไม้ไม่ดองบรรจุปีขนาดใหญ่ ส่วนใหญ่จะส่งไปจำหน่ายยังประเทศในแถบเอเชียตะวันออก คือประเทศญี่ปุ่น เกาหลี ชองกง สิงคโปร์ ไต้หวัน โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่นหน่อไม้ต้มบรรจุปีของไทยเป็นจำนวนมากที่สุด ถึงร้อยละ 65.61 ของรายได้ที่เข้าประเทศ (ในปี 2528) ส่วนหน่อไม้ต้มบรรจุกระป๋องจะส่งไปจำหน่ายแถบทวีปยุโรปและอเมริกา ซึ่งนำไปจำหน่ายให้กับประชาชนผู้บริโภคต่อไป เป็นการสะดวกสบายในการซื้อขายและนำไปบริโภค เนื่องจากมีขนาดกระป๋องเล็กน้ำหนักประมาณ 3 กิโลกรัม รวมทั้งกระป๋อง ประเทศลูกค้าที่สำคัญได้แก่ฝรั่งเศส แคนาดา สหรัฐอเมริกา เยอรมัน เนเธอร์แลนด์ ซาอุดีอาระเบีย และคูเวต ซึ่งมีการสั่งซื้อปริมาณเพิ่มขึ้นทุกปี

หน่อไม้ตากแห้ง

การผลิตหน่อไม้ตากแห้งที่ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ พบว่ามีทั้งหน่อไม้ตากแห้งจากหน่อไม้อื่น ๆ และจากหน่อไม้ไม่ดอง ซึ่งผลิตภัณฑ์หน่อไม้ตากแห้งจากหน่อไม้ไม่ดองจะได้คุณภาพไม่ค่อยดีเท่าที่ควร เนื่องจากจะใช้หน่อไม้ที่มีขนาดโตสูงขึ้นไปจากพื้นดินมาก ๆ จึงไม่ค่อยเป็นที่นิยม เพราะส่วนใหญ่จะนำหน่อไม้ไม่ดองที่แทงหน่อพื้นดินไปทำเป็นผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไม่ดองต้มบรรจุปีมากกว่า แต่อย่างไรก็ตามตลาดหน่อไม้ตากแห้งก็ได้ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นมากหลายประเทศได้ให้ความสนใจสั่งซื้อกันมากขึ้น จากข้อมูลปริมาณการส่งออกหน่อไม้ตากแห้งของกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ ในปี 2532 มีประเทศต่าง ๆ ได้สั่งซื้อเพิ่มขึ้น เช่น แคนาดา สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และฮ่องกง เป็นปริมาณทั้งสิ้น 5,734 กิโลกรัม รวมมูลค่า 1,763,494 บาท

นอกจากจะมีการส่งออกผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไม่ดองแล้ว ประเทศไทยยังมีการนำเข้าหน่อไม้จากต่างประเทศบางส่วนด้วย โดยเฉพาะหน่อไม้ตากแห้งจากประเทศจีน

ภาวะการตลาดและราคา

ในบทนี้จะกล่าวถึงภาวะการตลาดและราคาเหนือไม้ไผ่ตง โดยพิจารณาตามแนวความคิดทางทฤษฎีและเค้าโครงการวิเคราะห์ทางด้านโครงสร้างการตลาด พฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาด ซึ่งของผลการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงสร้างการตลาดเหนือไม้ไผ่ตง

โครงสร้างการตลาดเหนือไม้ไผ่ตงพิจารณาได้จาก จำนวนผู้ซื้อผู้ขาย อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด การตั้งราคาและการกำหนดนโยบาย ซึ่งลักษณะของตลาดค่อนข้างแข่งขันสมบูรณ์ แต่ส่วนใหญ่แล้วราคาจะถูกกำหนดโดยตลาดหรือผู้ซื้อเป็นสำคัญ

จำนวนผู้ซื้อและผู้ขาย

จำนวนผู้ซื้อหรือพ่อค้านั้น ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าในระดับท้องที่ซึ่งมีการกระจายอยู่ทั่วไปตามตำบล หมู่บ้านและแหล่งที่ทำการเพาะปลูกไผ่ตง นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรผู้ปลูกรายใหญ่ที่ทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมท้องถิ่น เกษตรกรมีทางเลือกที่จะขายผลผลิตของตนให้กับพ่อค้ารายใดก็ได้ ตามความสมัครใจของตน ในขณะที่เดียวกันผู้ซื้อก็สามารถเลือกซื้อหน่อไม้สดได้จากหลายแหล่ง เนื่องจากปัจจุบันการคมนาคมสะดวก พ่อค้าผู้รวบรวมสามารถเข้าไปถึงท้องที่เพาะปลูกได้ แต่มีเกษตรกรบางรายที่ไม่มีอิสระในการที่จะเลือกขายผลผลิตให้แก่พ่อค้ารายอื่นตามความสมัครใจได้ เนื่องจากได้รับสินเชื่อจากพ่อค้านั้น เกษตรกรจะต้องขายผลผลิตตามราคาที่พ่อค้ากำหนดให้แก่พ่อค้าผู้ให้สินเชื่อเช่นนั้น ซึ่งพ่อค้าเหล่านี้มีอิทธิพลมากในการกำหนดราคา ทำให้เกษตรกรได้รับราคาต่ำไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา

ในระดับท้องถิ่น ผู้ขายนั้นจะมีหลายรายมีทั้งเกษตรกรที่นำผลผลิตไปขายให้แก่ผู้ซื้อท้องถิ่นและพ่อค้ารวบรวมท้องที่ซึ่งเป็นตัวกลางระหว่างชาวสวนกับพ่อค้าระดับท้องถิ่น ในด้านผู้ซื้อ มีหลายรายเช่นกัน คือ จะมีทั้งนายหน้า ซึ่งเรียกว่า "หยง" และพ่อค้าขายส่ง พ่อค้าเหล่านี้จะดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทน นายหน้ารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรหรือพ่อค้ารวบรวมท้องที่ แล้วนำไป

ขายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเป็นส่วนใหญ่ พ่อค้าเหล่านี้มีเป็นจำนวนมากและมีการรวมหัวกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการตั้งราคาซื้อขาย ทำให้ปริมาณการกระจายตัวของพ่อค้าเหล่านี้มีน้อย

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด

ในการพิจารณาถึงความยากง่ายของการเข้ามาประกอบธุรกิจการค้าในระบบการตลาดแต่ละระดับของตลาดหน่อไม้ไผ่ตงนี้ พบว่าพ่อค้าที่เข้ามาใหม่มักจะต้องพึ่งพานายหน้าซึ่งเป็นคนท้องถิ่นก่อน หลังจากการซื้อผ่านนายหน้าประมาณ 1-2 ฤดูกาลแล้วก็สามารถซื้อด้วยตนเองได้ การเข้ามาซื้อเองในปีแรกจะประสบปัญหาคุณภาพสินค้าไม่ดี และได้ปริมาณไม่เพียงพอ ทั้งนี้เนื่องจากขาดประสบการณ์ในการทำการค้า ผู้ค้าแต่ละระดับที่ทำการค้าอยู่ เดิมย่อมมีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับตัวสินค้าและช่องทางการซื้อขายและทราบถึงแหล่งที่ทำการซื้อขายเป็นอย่างดี สามารถที่จะเสนอราคาซื้อแข่งขันกับผู้ซื้อรายอื่นได้ เนื่องจากมีประสบการณ์ในการทำการค้ามาก่อน สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอุตสาหกรรมการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงต้องมีความรู้ความชำนาญในสินค้าที่จะนำไปเป็นวัตถุดิบ และก็ต้องมีความรู้ความชำนาญในกรรมวิธีการแปรรูปให้ได้ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จำเป็นต้องอาศัยประสบการณ์ในการประกอบการค้ามานานพอสมควร ดังนั้นพ่อค้ารายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาประกอบธุรกิจการค้าจึงมีข้อเสียเปรียบผู้ประกอบการค้าเดิมอยู่มาก

ข้อเสียเปรียบอีกประการหนึ่งของผู้ค้ารายใหม่ก็คือด้านปริมาณธุรกิจ หรือปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงของพ่อค้า พ่อค้าที่เข้ามาใหม่จะประสบปัญหาในการหาลูกค้า เนื่องจากการเป็นลูกค้าที่เป็นเจ้าประจำกันอยู่ก่อน ลูกค้ามักจะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าเดิม ทั้งนี้เนื่องจากมีความรู้จักคุ้นเคยกันมาก่อนมีความเชื่อใจซึ่งกันและกัน ตลอดจนเกิดความพอใจในการบริการต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับตัวสินค้า เช่น การให้เครดิตในการซื้อขายสินค้าและการให้บริการด้านการขนส่ง นอกจากนี้เกษตรกรบางรายยังมีข้อผูกพันทางด้านหนี้กับพ่อค้า โดยเฉพาะพ่อค้าในระดับท้องถิ่นซึ่งมีการให้สินเชื่อแก่เกษตรกรทั้งในรูปเงินสด และปุ๋ยคอก ทั้งนี้เพื่อเป็นข้อผูกพันให้เกษตรกรนำผลผลิตมาขายให้ ซึ่งการให้สินเชื่อประเภทต่าง ๆ แก่เกษตรกรนี้ต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง พ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดมักจะประสบปัญหาในการที่จะเข้ามาแย่งลูกค้าหรือส่วนแบ่งการตลาดจากพ่อค้ารายเดิม ซึ่งพ่อค้ารายใหม่จะทำได้ จะต้องมีการยื่นข้อเสนอต่าง ๆ เป็นการจูงใจเกษตรกรหรือ

ผู้ชาย เช่น การรับซื้อสินค้าในราคาที่สูงกว่าผู้ค้ารายเดิม ซึ่งจะเป็นการลงทุนที่สูงกว่าผู้ค้ารายเดิม และได้ผลตอบแทนไม่คุ้มกับการลงทุน ซึ่งในที่สุดอาจจะต้องออกจากธุรกิจไป

วิธีการตลาด

วิธีการตลาด หมายถึง วิธีทางที่สินค้าอย่างหนึ่งเคลื่อนย้ายจากมือผู้ผลิตผ่านคนกลาง ประเภทต่าง ๆ มาจนถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย หรือโรงงานอุตสาหกรรมการแปรรูปและผู้ส่งออก จากการศึกษาสภาพการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตง พบว่าวิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ตง พบว่าวิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ตงมีลักษณะเป็นแบบกระจาย (Decentralized channel) กล่าวคือ ผลผลิตหน่อไม้สดจากเกษตรกรถึงมือพ่อค้าส่งและโดยไมผ่านตลาดหรือพ่อค้าคนกลางในระดับต่าง ๆ เกษตรกรและพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นหรือนายหน้าทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางรวบรวมผลผลิตมาจำหน่ายแก่พ่อค้าส่งตามจุดต่าง ๆ ซึ่งกระจายอยู่ทั่วไปใกล้ ๆ แหล่งผลิต และส่งให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งแสดงได้ดังภาพที่ 3 วิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่ตงจากแหล่งผลิตจนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคจะต้องผ่านขั้นตอนการตลาดและผู้ทำหน้าที่ทางการตลาดเป็นจำนวนมาก ดังนี้

เกษตรกร ปริมาณผลผลิตหน่อไม้สดจากเกษตรกรหรือแหล่งผลิตทั้งหมดเกษตรกรสามารถจำหน่ายผลผลิตได้หลายทาง คือ

1. จำหน่ายแบบเหมาสวนให้แก่พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น หรือนายหน้าซึ่งจะนำไปจำหน่ายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปหรือพ่อค้าส่งและพ่อค้าปลีกต่อไป วิธีนี้เป็นที่นิยมมากเนื่องจากมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อถึงที่ โดยมีรถบรรทุก 4 ล้อ หรือ 10 ล้อ เกษตรกรไม่ต้องเสียค่าขนส่ง
2. เกษตรกรนำผลผลิตไปจำหน่ายเองที่ตลาด (ตลาดหน้าค่ายจ๊กพงษ์) โดยมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้รับซื้อเพื่อจำหน่ายส่งหรือปลีกต่อไป วิธีนี้เกษตรกรจะต้องเสียค่าขนส่งเองเป็นการไม่สะดวก จึงไม่ค่อยเป็นที่นิยมมากนัก

พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ปริมาณหน่อไม้สดจะผ่านผู้รวบรวมท้องถิ่นประมาณร้อยละ

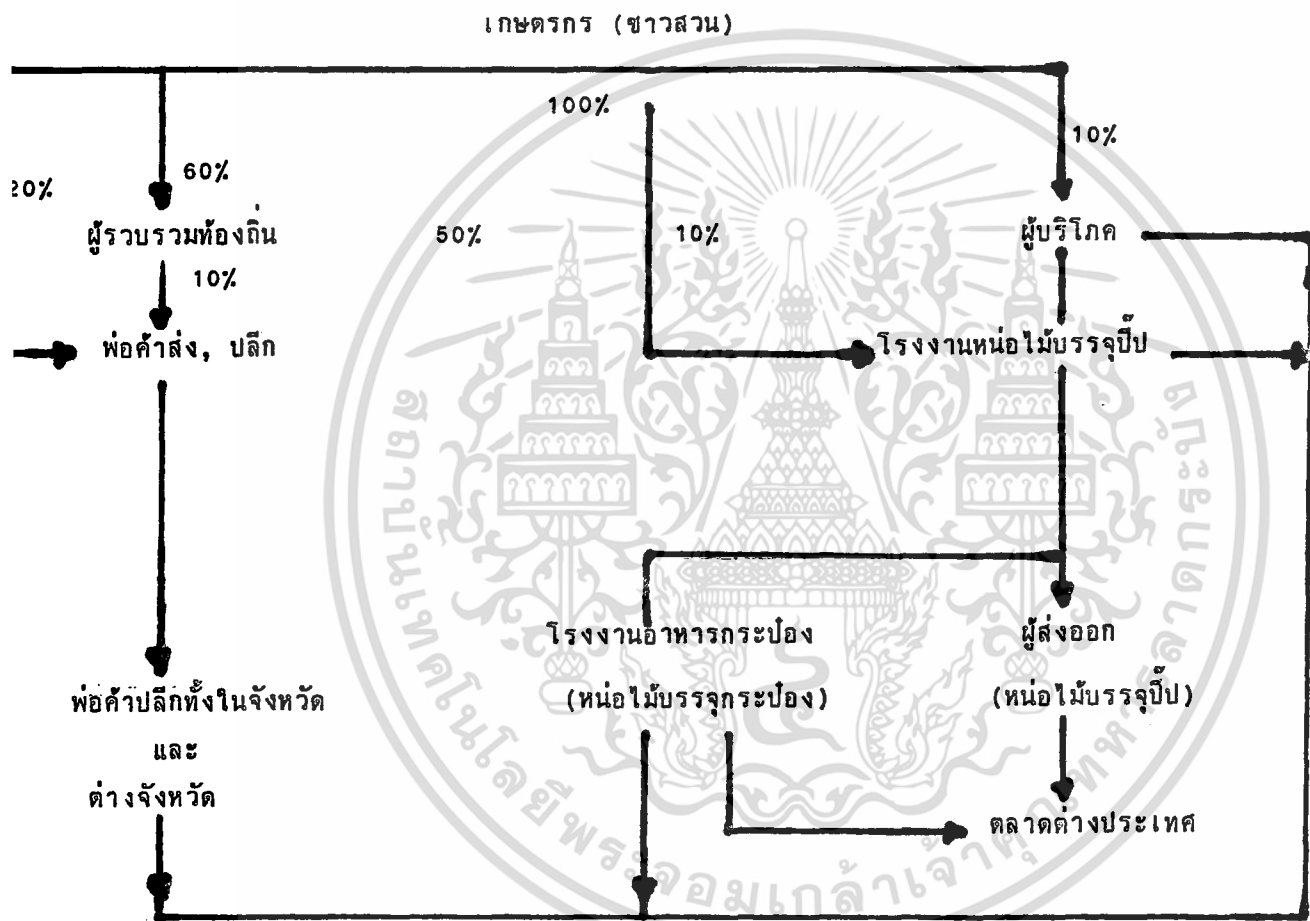
60 ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะซื้อผลผลิตหน่อไม้สดโดยวิธีเหมาสวน เพื่อนำไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าขายส่งและพ่อค้าขายปลีก และตัวแทนนายหน้าต่าง ๆ เพื่อส่งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป

ตัวแทนหรือนายหน้า ทำหน้าที่เป็นคนกลางของการซื้อขายระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระดับต่าง ๆ โดยไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าเหล่านั้น และจะได้รับเปอร์เซ็นต์จากการซื้อขายในอัตราที่
 ที่ตกลงกันไว้ ตัวแทนหรือนายหน้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าในท้องถิ่นหรือเกษตรกรผู้ปลูกรายใหญ่ ทำ
 หน้าที่รวบรวมหรือติดต่อผลผลิตหน่อไม้สดจากชาวสวนให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป

ภาพที่ 3 วิถีตลาดหน่อไม้สด



ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี

พ่อค้าส่งในท้องถิ่น ปริมาณผลผลิตจากเกษตรกรจะผ่านพ่อค้าส่งประมาณร้อยละ 20% โดยที่พ่อค้าเหล่านี้จะตั้งจุดรับซื้อ ณ แหล่งผลิต นำผลผลิตไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าปลีก พ่อค้าขายส่ง และขายปลีกในต่างจังหวัด และโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ่อค้าปลีกทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด พ่อค้าปลีกในจังหวัดมักจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรผู้ผลิต หรือพ่อค้าส่งในท้องถิ่น จำหน่ายผลผลิตหน่อไม้สดให้แก่ผู้บริโภคโดยทั่วไป พ่อค้าปลีกต่างจังหวัด หมายถึง พ่อค้าในจังหวัดต่าง ๆ ที่ไม่ได้ทำการเพาะปลูกไม้ตงหรือมีจำนวนน้อย พ่อค้าพวกนี้ก็จะรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่นอีกทีหนึ่ง

โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป ปริมาณผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรงจะส่งไปยังโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปประมาณร้อยละ 10% นอกจากนั้นก็จะได้จากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น 50% พ่อค้าตัวแทนหรือนายหน้า ซึ่งผลผลิตหน่อไม้ไม้ตงส่วนใหญ่ประมาณ 80% ของผลผลิตทั้งหมดจะส่งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป ซึ่งมีทั้งผลิตภัณฑ์บรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋อง

ผู้ส่งออก การส่งออกผลผลิตหน่อไม้ไม้ตงส่วนใหญ่จะอยู่ในรูป ผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปี๊บหรือหน่อไม้บรรจุกระป๋องเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งผู้ส่งออกก็คือ โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปที่ตั้งอยู่ ณ แหล่งผลิตคือในจังหวัดปราจีนบุรี เป็นส่วนใหญ่ นอกจากนี้ก็มีผู้ส่งออกในกรุงเทพฯ ซึ่งมีจำนวนไม่มากนัก รับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ และส่งออกไปยังจำหน่ายต่างประเทศในรูปแบบของ ผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปี๊บหรือกระป๋อง หน่อไม้สดแช่เย็น และหน่อไม้ตากแห้ง โดยทางเรือ

พฤติกรรมทางการตลาด

ในการศึกษาพฤติกรรมทางการตลาดของผู้ค้าหน่อไม้ไม้ตงจะพิจารณาจาก ประเภทของผู้ค้าในตลาด พฤติกรรมการซื้อขายของผู้ค้า การกำหนดราคา กลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ค้า และการเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวของราคา ซึ่งแสดงได้ดังต่อไปนี้

ประเภทของผู้ค้าในตลาด

พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น พ่อค้าประเภทนี้หมายถึงพ่อค้าในจังหวัดปราจีนบุรี เป็นพ่อค้าที่อยู่ในท้องถิ่น ทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมผลผลิตหน่อไม้ไม้ตงในเขตหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ ให้กับพ่อค้าท้องถิ่นหรือพ่อค้าขายส่ง ตัวแทนนายหน้าต่าง ๆ เพื่อส่งโรงงานอุตสาหกรรม การดำเนินการธุรกิจทั้งการซื้อและการขาย และมักจะมีลักษณะเป็นเจ้าของประจำ การซื้อขายไม่ยุ่งยาก มีเงินทุน

หมุนเวียนมาก ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งจะได้รับมาจากพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ และจากโรงงาน
อุตสาหกรรมแปรรูป ปริมาณผลผลิตที่พ่อค้ารวบรวมได้จะมากที่สุดในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน
ซึ่งเป็นช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก พ่อค้าเหล่านี้ก็จะมีเป็นจำนวนมากด้วย

นายหน้าหรือตัวแทน นายหน้า หมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตง
เป็นคนกลางการติดต่อซื้อขายระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าระดับต่าง ๆ โดยนายหน้าจะได้รับค่าตอบแทน
แทนเป็นเปอร์เซ็นต์ตามปริมาณการซื้อขาย ตัวแทนหรือนายหน้ามักจะเป็นพ่อค้าที่อยู่ในท้องถิ่นหรือ
เกษตรกรผู้ปลูกรายใหญ่ที่ทำหน้าที่รวบรวมหรือติดต่อผลผลิตหน่อไม้สดจากจากชาวสวน ซึ่งปกติแล้ว
เกษตรกรบางส่วนมักจะได้รับสินเชื่อทางด้านการเกษตร เช่น บัญคอก จากพ่อค่านายหน้า ทำให้
เกษตรกรต้องขายผลผลิตให้แก่นายหน้าเป็นการผูกขาด ผลตอบแทนที่นายหน้าจะได้รับมักจะเป็นใน
ลักษณะที่ พ่อค้าท้องถิ่นหรือโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปกำหนดราคาซื้อจากนายหน้าแน่นอนกว่า
ก็โลกรั่มละเท่าไร และนายหน้าจะตั้งราคาซื้อจากเกษตรกรอีกทีหนึ่ง โดยดูจากราคาใน
ท้องตลาดเป็นสำคัญ ซึ่งเกษตรกรก็ยินดีที่จะขายให้ เนื่องจากมีการรับซื้อเป็นจำนวนมาก ไม่ต้อง
เสียค่าขนส่ง เป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย และเป็นการซื้อแบบเหมาสวน เกษตรกร
สามารถขายผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงได้จนกระทั่งหมดฤดูการผลิต

พ่อค้าขายส่ง ทำหน้าที่รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง โดยตั้งจุดรับซื้อ ณ
สถานที่ใกล้แหล่งผลิต ซึ่งการคมนาคมขนส่งสะดวก หรืออาจจะรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้ารวบรวมใน
ท้องถิ่น หรือพ่อค่านายหน้า แล้วจำหน่ายผลผลิตให้แก่พ่อค้าปลีกและขายส่งในต่างจังหวัด พ่อค้า
ปลีก โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป และพ่อค้าผู้ส่งออก พ่อค้าขายส่งจะมีจำนวนมาก การกำหนด
ราคาซื้อเป็นไปตามกลไกราคา คือ ถ้าปริมาณผลผลิตมีมากราคาก็จะลดลง ถ้าปริมาณผลผลิตมี
น้อยราคาก็จะสูงขึ้น พ่อค้าขายส่งพยายามที่จะหาวิธีผูกมัดเกษตรกรให้ขายผลผลิตให้แก่ตนเพื่อที่
จะได้มีสินค้าไว้จำหน่ายให้แก่ลูกค้าในปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการ โดยเฉพาะโรงงาน
อุตสาหกรรมแปรรูป ซึ่งต้องการหน่อไม้สดไปเป็นวัตถุดิบในการผลิตวันละเป็นจำนวนมาก จึงเป็น
เป็นการป้องกันไม่ให้ลูกค้าไปซื้อสินค้าจากพ่อค้าอื่น นอกจากนี้พ่อค้าส่งยังจะต้องพยายามขายหน่อ
ไม้ให้หมดภายในวันที่รับซื้อ เนื่องจากหน่อไม้ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน หากซั้มนวันหน่อก็จะดำ
และเน่าเสียได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พ่อค้าปลีก จะซื้อหน่อไม้สดจากเกษตรกรผู้ผลิต โดยที่เกษตรกรนำผลผลิตมาขายที่ตลาด หรือรับซื้อจากพ่อค้าส่ง แล้วขายให้แก่ผู้บริโภคหน่อไม้สด พ่อค้าปลีกมักจะมีการคัดเลือกหน่อไม้ที่มีคุณภาพดี ขนาดพอเหมาะ เพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ พ่อค้าปลีกมักจะใช้ร้านค้าปลีกวางขาย ปริมาณการรับซื้อไม่มากนักเพียงแค่ขายในแต่ละวันเท่านั้น

โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป โรงงานแปรรูปหน่อไม้ในจังหวัดปราจีนบุรีส่วนมากตั้งอยู่ในท้องถนนใกล้แหล่งผลิต โดยโรงงานจะเปิดรับซื้อในช่วงที่ผลผลิตหน่อไม้เข้าสู่ตลาดมากคือในช่วงมิถุนายน-กรกฎาคม ซึ่งเป็นช่วงที่มีผลผลิตหน่อไม้สำหรับใช้เป็นวัตถุดิบในการแปรรูปมาก โดยจะมีพ่อค้าตัวแทนหรือนายหน้าออกไปทำการรับซื้อผลผลิตถึงสวนหรือรับซื้อจากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ผลผลิตที่หน่อไม้ จะอยู่ในรูปหน่อไม้บรรจุปี๊บ และหน่อไม้บรรจุกระป๋องเป็นส่วนใหญ่ ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ไม่เพียงพอประมาณร้อยละ 80 ของผลผลิตทั้งหมดจะเข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป และผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่ก็จะส่งออกต่างประเทศ โดยมีประเทศคู่ค้าที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น ไต้หวันฮ่องกง และสหรัฐอเมริกา

พฤติกรรมการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตง

พฤติกรรมการซื้อขาย ในระดับไร่นา พ่อค้าท้องถิ่นจะเข้าไปรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงเองถึงสวนโดยตรง และอีกส่วนหนึ่งก็จะเป็นการรับซื้อจากพ่อค้าผู้รวบรวมในระดับท้องถิ่น หรือพ่อค่านายหน้า โดยมีรถบรรทุกขนาดเล็ก หรือรถเข็นพ่วง บรรทุกไปส่งให้แก่โรงงานแปรรูปผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ในการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงจากเกษตรกรจะยังไม่มีการคัดขนาด เพียงแต่คัดหน่อขนาดเล็กมากออกไปเท่านั้น และการตกลงราคาพ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาโดยใช้ราคาซื้อจากโรงงานเป็นหลัก การซื้อจะเป็นการซื้อเหมาสวนจนกระทั่งผลผลิตออกหมดฤดูกาล

พฤติกรรมการซื้อขาย พ่อค้าท้องถิ่นเมื่อรวบรวมผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงได้มากพอที่จะขายผลผลิตให้แก่พ่อค้าในระดับสูงกว่า เช่น พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ และพ่อค้าขายส่งและขายปลีกในตลาดต่างจังหวัดส่วนหนึ่ง แต่ผลผลิตส่วนใหญ่จะขายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ โดยเฉพาะในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคม ทุกโรงงานจะเปิดกิจการและรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตง เพื่อนำไปเป็นวัตถุดิบในการแปรรูปเป็นจำนวนมาก

พ่อค้าท้องถิ่น หรือพ่อค้ายานยนต์จะมีรายได้ประมาณประมาณ 1-2 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งนับว่าเป็นรายได้ที่สูงมาก เนื่องจากปริมาณความต้องการของโรงงานแปรรูปมีปริมาณมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวันหนึ่ง ๆ โรงงานแปรรูปต้องการหน่อไม้สดเป็นวัตถุดิบประมาณ 135-140 ตัน (ปี 2532 ประมาณ 17,861.18 ตัน)

วิธีการชำระเงิน รูปแบบการชำระเงิน มี 3 แบบ คือ ชนิดเงินสด จ่ายเช็ค และใช้เครดิต คือจ่ายเงินซื้อเป็นงวด ๆ ในการชำระเงินของพ่อค้าส่วนใหญ่มักจะชำระเป็นเงินสด ซึ่งเป็นวิธีที่สะดวก ก่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ผู้ขาย ซึ่งถ้าเป็นพ่อค้ายานยนต์มักจะต้องมีเงินทุนสำรองส่วนหนึ่งเพื่อจ่ายให้แก่เกษตรกรผู้ขายก่อนแล้วจึงไปติดกับพ่อค้าโรงงานแปรรูปอีกที นอกจากชำระเป็นเงินสดแล้วยังมีการจ่ายเงินซื้อเป็นงวด ๆ ทั้งนี้ทั้งพ่อค้าและเกษตรกรผู้ขายจะต้องมีความสนิทสนม เชื่อถือกันพอสมควร และมักจะเป็นลูกไร่หรือเป็นเจ้าของประจำกัน

การกำหนดราคา

ในการกำหนดราคารับซื้อหน่อไม้ไม่แต่งพ่อค้าท้องถิ่นจะกำหนดราคารับซื้อโดยพิจารณาราคารับซื้อของโรงงานเป็นหลัก เนื่องจากผลผลิตหน่อไม้ไม่แต่งส่วนใหญ่ส่งเข้าโรงงานผลิตหน่อไม้บรรจุปีหรือกระป๋อง ซึ่งราคารับซื้อจะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไม่แต่งจากต่างประเทศ การกำหนดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลางจะไม่ค่อยแตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้เพราะพ่อค้าแต่ละรายจะมีการคอยฟังข่าวราคาจากพ่อค้ารายอื่นและพ่อค้ามักจะไม่ค่อยมีการตัดราคากันเอง

สำหรับการกำหนดราคาขาย ผู้ซื้อซึ่งเป็นพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้ายานยนต์จะเป็นผู้กำหนดราคาโดยใช้ราคารับซื้อของโรงงานเป็นหลัก ซึ่งราคาขายอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากปริมาณความต้องการหน่อไม้ไม่แต่งของโรงงานขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไม่แต่งบรรจุปีจากต่างประเทศ

กลยุทธ์การตลาด

การศึกษา กลยุทธ์ การตลาดของเกษตรกรในการขายผลผลิต และกลยุทธ์พ่อค้าคนกลางใช้ในการรับซื้อและขายผลผลิต ในตลาดหน่อไม้ไม่แต่งมีดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคัดขนาดและการกำหนดชั้นคุณภาพมาตรฐาน

ในการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ดอง เกษตรกรมักจะขายผลผลิตโดยวิธีการขายเหมาและ เป็นส่วนใหญ่ไม่ได้ทำการตัดขนาดหรือแบ่งเกรดตามชั้นคุณภาพ ซึ่งเป็นการสะดวก และไม่ต้อง เสียเวลามาตัดขนาด ซึ่งเป็นการยุ่งยากเนื่องจาก หน่อไม้ไผ่ดองมีขนาดมาก จะทำให้เกิดอาการ คั้นระคายผิวหนัง ส่วนการซื้อขายของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น พ่อค้านายหน้า รวมทั้งพ่อค้าขายส่ง จะมีการคัดหน่อไม้ไผ่ดองที่มีขนาดเล็กมาก ๆ ออกไปเท่านั้น

การแปรรูป

การแปรรูปหน่อไม้ไผ่ดองจะทำในรูปหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมีเกษตรกร และพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นบางรายมีการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ดอง เป็นหน่อไม้ไผ่ดองต้มบรรจุปี๊บด้วย โดยการทำให้เป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์อย่างง่าย ๆ ที่มีอยู่ ทำ การต้มหน่อไม้ปอกเปลือก แล้วจึงส่งให้แก่โรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดองบรรจุปี๊บ นำไปผลิตโดยผ่าน ขบวนการต่าง ๆ ออกมาเป็นหน่อไม้ไผ่ดองบรรจุปี๊บอีกทีหนึ่ง

การเก็บรักษา

หน่อไม้ไผ่ดอง เป็นพืชสดที่ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้ ซึ่งพบว่าเป็นปัญหามากเมื่อ เกษตรกรตัดหน่อไม้ไผ่ดองออกมาแล้ว จำเป็นจะต้องรีบขายเนื่องจากถ้าทิ้งไว้หน่อไม้ไผ่ดองจะมีสี ดำคล้ำ มีน้ำหนักลด และเน่าเสียได้ง่าย และทางพ่อค้าก็จำเป็นต้องรีบจำหน่ายให้หมดภายใน วันนั้น ทางโรงงานก็จำเป็นต้องรีบทำการแปรรูปให้เสร็จภายในวันนั้น เป็นผลทำให้ปริมาณ การรับซื้อหน่อไม้สดในแต่ละวันจำกัดตามกำลังการผลิต หากวันใดมีหน่อไม้ไผ่ดองมากก็จะทำให้ ขายได้ยากและราคาต่ำ โดยเฉพาะเกษตรกรที่ไม่ได้เป็นขาประจำ

การขนส่ง

พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้านายหน้าจะออกไปรับซื้อผลผลิตในสวนจากเกษตรกร โดยตรงโดยใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก หรือรถเข็นพ่วง เป็นพาหนะในการขนส่งผลผลิตหน่อไม้ไผ่ดอง ไปส่งโรงงาน ในกรณีที่เกษตรกรนำหน่อไม้ไผ่ดองออกมาจำหน่ายยังตลาดจะอาศัยรถบรรทุกประจำ ทางหรือรถสองแถว โดยเสียค่าขนส่งเฉลี่ยละ 8-15 บาท หรืออาจจะใช้รถเข็นพ่วง ซึ่งเป็นที่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิยมกันมาก เนื่องจากสะดวกและเป็นการประหยัด สำหรับพ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด เมื่อรวบรวมผลผลิตได้มากพอก็จะใช้รถบรรทุกขนาดเล็กหรือรถบรรทุกสิบล้อขนส่งผลผลิตไปยังสถานที่ต่าง ๆ โดยคิดค่าขนส่งประมาณ ร้อยกิโลกรัมละ 25- 35 บาท ขึ้นอยู่กับระยะทาง

ข่าวสารการตลาด

เกษตรกรจะทราบข่าวสารการตลาด ด้านราคาโดยการสอบถามจากพ่อค้าโดยตรง พ่อค้าจึงเป็นผู้กำหนดราคาซื้อผลผลิตจากเกษตรกร นอกจากนี้ยังมีการสอบถามราคาจากเพื่อนบ้านและการสืบราคาจากห้องตลาดว่ามีการซื้อขายกันอย่างไร ทางด้านพ่อค้าห้องถิ่นมักจะทราบข่าวสารราคาโดยการติดต่อสอบถามกันเองและพ่อค้าในระดับสูงขึ้นไป พ่อค้าในกรุงเทพฯ จะมีการติดต่อกับพ่อค้าห้องถิ่นอยู่ตลอดเวลาทำให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงราคา นอกจากนี้ยังมีการสอบถามข้อมูลทางการตลาดอื่น ๆ จากพ่อค้าในต่างจังหวัดอีกด้วย เช่น ปริมาณสินค้า อย่างไรก็ตามทั้งเกษตรกร พ่อค้าห้องถิ่น และพ่อค้าขายส่งมักจะไม่ค่อยให้ความสนใจและเชื่อถือข่าวสารด้านราคาจากทางวิทยุ โทรทัศน์ หรือหนังสือพิมพ์ เนื่องจากข่าวสารราคาดังกล่าวล่าช้า และแตกต่างจากความเป็นจริงมาก

การเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวของราคาหน่อไม้ไผ่ตง ปี 2532

เนื่องจากในปีนี้เกิดภาวะฝนแล้งในช่วงต้นฤดูและฝนตกช้ากว่าปกติ กล่าวคือฝนได้เริ่มตกในเดือนมิถุนายน และสิ้นสุดในเดือนกันยายน ทำให้มีหน่อไม้ไผ่ตงออกมากในช่วงต้นฤดู ทำให้ระดับราคาหน่อไม้สดในช่วงนี้อยู่ในเกณฑ์ไม่สูงนัก เมื่อเปรียบเทียบกับราคาในช่วงฤดูของปีก่อน ๆ กอรปกับโรงงานแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงได้เปิดเข้ามา คือเริ่มเปิดเดือนกรกฎาคม-เดือนสิงหาคม ทำให้ระดับราคาลดต่ำลงไปมากเหลือเพียง 0.70-2 บาท ทั้งนี้เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของพื้นที่เพาะปลูกนับตั้งแต่ปี 2528 เป็นต้นมา จนกระทั่งในปัจจุบันมีพื้นที่เพาะปลูกมากถึง 81,404 ไร่ ทำให้ผลผลิตมากขึ้น ส่งผลให้ระดับราคาหน่อไม้ไผ่ตงลดลงอย่างมาก กล่าวคือในเดือนพฤษภาคม ซึ่งเป็นต้นฤดูการผลิต หน่อไม้ไผ่ตงมีราคาเพียง 6-7 บาท เมื่อเทียบกับปี 2530 ซึ่งมีราคาสูงถึง 13-15 บาท และในเดือนกรกฎาคมก็ยังคงต่ำอยู่ และระดับราคาเฉลี่ยทั้งปีเพียงกิโลกรัมละ 3.66 บาท ซึ่งสาเหตุใหญ่ที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้ระดับราคาหน่อไม้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไม่ตกลงต่ำลงไปกว่าปีก่อนหน้ามาก คือ ภาวะการค้าหน่อไม้บรรจุปีส่งออกต่างประเทศชะงักหลายประเทศที่เคย เป็นลูกค้ารายใหญ่ได้งดการสั่งซื้อไป เช่น ญี่ปุ่น ฮองกง บาเรน เกาหลี ฝรั่งเศส คูเวต และโปตุเกส และอีกหลายประเทศที่เคยสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีเป็นประจำมางดในปีนี้ และหันไปสั่งซื้อผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีจากประเทศไต้หวันแทน ทั้งนี้เนื่องจากคุณภาพและการบรรจุหีบห่อของไต้หวันมีคุณภาพดีกว่าผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไม่บรรจุปีของประเทศไทยมาก

ตารางที่ 9 ราคาหน่อไม้ไม่แต่งสดปี 2528-2532

เดือน	ปี 2528	2529	2530	2531	2532
พ.ค.	8	5	13-15	7	6-7
มิ.ย.	4	4.50	7-25	4-5	3-6
ก.ค.	4	4	6	3-3.50	0.70-2
ส.ค.	5	4.25	10.25	3-3.40	1.60-3
ก.ย.	-	-	12.25	3.10-4	-
ต.ค.	-	-	13.50	3.10-3.40	-
เฉลี่ย	5.22	4.437	10.54	4.05	3.66

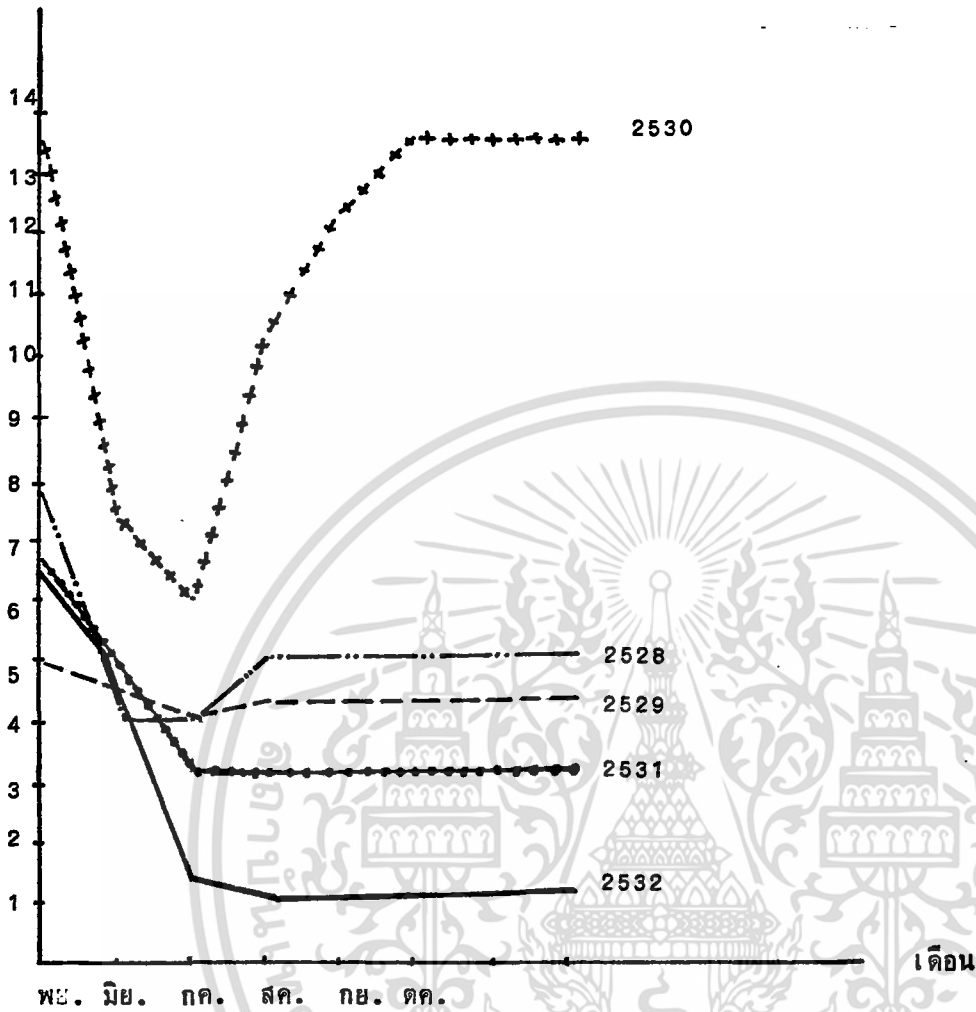
ที่มา สำนักงานเกษตรจังหวัดปราจีนบุรี

การศึกษาผลการดำเนินงานของตลาดหน่อไม้ไม่แต่ง

การศึกษาผลการดำเนินงานตลาดของหน่อไม้ไม่แต่ง จะพิจารณาจากส่วนเหลือของการตลาด และประสิทธิภาพการตลาดจากการดำเนินงานของระบบการตลาดหน่อไม้ไม่แต่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคา (บาท/กก.)



ภาพที่ 4 แสดงรายละเอียดราคาหน่อไม้ไม่ตงสด ปี 2528-2532

ส่วนเหลือจากการตลาด

ในการศึกษาส่วนเหลือจากการตลาด จะพิจารณาจากความแตกต่างระหว่างราคาจากผู้ผลิตหรือเกษตรกรได้รับกับราคาสำหรับผู้บริโภคจ่ายหรือราคาขายปลีก ทั้งนี้เพื่อให้ทราบถึงต้นทุนการทางการตลาดว่ามีมากน้อยเพียงใด และมีผลตอบแทนหรือกำไรจากการดำเนินงานหรือไม่ ซึ่งจะทำให้ทราบถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานอีกด้วย

ต้นทุนการตลาดประกอบด้วย ค่าขนส่ง ค่าแรงงาน ค่าภาชนะบรรจุ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าตราซัง ค่าสูญเสียน้ำหนัก ดังตารางที่ 11 จะเห็นได้ว่า ต้นทุนการตลาดเท่ากับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

0.215 บาท/กก. ซึ่งต้นทุนค่าขนส่งเป็นต้นทุนสูงสุดคือ 0.15 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 69.76 ของต้นทุนการตลาด รองลงมาเป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ค่าแรงงานและค่าภาชนะบรรจุ คิดเป็นร้อยละ 16.27 , 11.62, 2.32 ของต้นทุนการตลาดทั้งหมดตามลำดับ

$$\begin{aligned} \text{ส่วนเหลือจากการตลาดหน้าไม้ไม้ตง} &= \text{ราคาขายปลีก} - \text{ราคาที่ได้} \\ &= 5.25 - 3.66 \\ &= 1.59 \text{ บาท/กก.} \end{aligned}$$

ส่วนเหลือจากการตลาดแสดงในรูปร้อยละของราคาขายปลีกได้ดังนี้

$$\begin{aligned} &= \frac{\text{ราคาขายปลีก} - \text{ราคาที่ได้}}{\text{ราคาขายปลีก}} \times 100 \\ &= \frac{5.25 - 3.66}{5.25} \times 100 \\ &= 30.28 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ส่วนที่ได้} &= \frac{\text{ราคาที่ได้}}{\text{ราคาขายปลีก}} \times 100 \\ &= \frac{3.66}{5.25} \times 100 \\ &= 69.71 \end{aligned}$$

ตารางที่ 10 ส่วนประกอบต้นทุนการตลาดหน้าไม้ไม้ตง

ต้นทุนการตลาด	มูลค่า (บาท/กก.)	ร้อยละ
ค่าขนส่ง	0.150	69.76
ค่าแรงงาน	0.025	11.62
ค่าภาชนะบรรจุ	0.005	2.32
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	0.035	16.27
รวม	0.215	100

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\begin{aligned}
 \text{กำไรของพ่อค้าปลีก} &= \text{ส่วนเหลือจากการตลาด}-\text{ต้นทุนการตลาด} \\
 &= 1.59 - 0.215 \\
 &= 1.375 \\
 \text{คิดเป็นร้อยละ} &= 45.74
 \end{aligned}$$

ประสิทธิภาพการตลาดหน้าไม้ไม่ผิดง

ในการศึกษาประสิทธิภาพการตลาดจะสามารถแสดงให้เห็นถึงการดำเนินงานของระบบการตลาดหน้าไม้ไม่ผิดงว่ามีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงใด โดยใช้มูลค่าเพิ่มจากการตลาดและต้นทุนการตลาด ซึ่งมูลค่าเพิ่มจากการตลาดคิดได้จาก ความแตกต่างระหว่างราคาขายปลีกกับราคาที่เกษตรกรได้รับนั่นเอง

$$\begin{aligned}
 \text{ประสิทธิภาพการตลาด} &= \frac{\text{มูลค่าเพิ่มจากการตลาด}}{\text{ต้นทุนการตลาด}} \times 100 \\
 &= \frac{1.59}{0.215} \times 100 \\
 &= 739.53
 \end{aligned}$$

จากค่าประสิทธิภาพการตลาดจะเห็นได้ว่ามีค่าสูงถึงร้อยละ 739.53 ทั้งนี้เนื่องจากมูลค่าเพิ่มทางการตลาดสูง นั่นคือ ความแตกต่างระหว่างราคาขายปลีกกับราคาที่เกษตรกรขายได้มีมาก เนื่องจากพ่อค้าตั้งราคาขายปลีกสูงโดยบวกกำไรเข้าไปมาก คือกำไรร้อยละ 1.59 บาท ทำให้ผู้บริโภคต้องจ่ายเงินซื้อหน้าไม้ไม่ผิดงมาบริโภคในราคาที่สูง โดยเฉพาะในตลาดต่างจังหวัด ซึ่งเมื่อพิจารณาต้นทุนการตลาดจะเห็นว่าต้นทุนค่าขนส่งเป็นต้นทุนการตลาดที่สูงที่สุด

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

หน่อไม้ไผ่ตงนับว่าเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของเกษตรกรในจังหวัดปราจีนบุรี เนื่องจากมีการปลูกกันมาก แต่ปัจจุบันการประกอบอาชีพเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตงไม่ค่อยประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากมีปัญหาและอุปสรรคทั้งในด้านการผลิตและการตลาด ทั้งนี้เนื่องจากผู้ผลิตและหน่วยงานราชการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง มักจะมุ่งให้ความสนใจและความสำคัญด้านการผลิตมากกว่าด้านการตลาด ทั้งที่การผลิตและการตลาดต่างก็มีความสำคัญเท่าเทียมกัน ในการศึกษาภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ตงนี้ได้พิจารณาถึงโครงสร้างการตลาด วิธีการตลาด พฤติกรรมทางการตลาดของผู้ค้าประเภทต่าง ๆ ตลอดจนผลการดำเนินงานทางการตลาดของหน่อไม้ไผ่ตงซึ่งสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาโครงสร้างการตลาดและพฤติกรรมของผู้ค้าหน่อไม้ไผ่ตงในแต่ละประเภทพบว่า จำนวนผู้ซื้อและผู้ขายในตลาดท้องถิ่นจะมีการรวมตัวกันอยู่ใกล้ ๆ แหล่งผลิตมีการกระจายน้อยมาก ผู้ซื้อและผู้ขายส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลในท้องถิ่นหรือเกษตรกรผู้ปลูกเอง โดยทำหน้าที่เป็นพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้านายหน้า ในด้านการกำหนดราคาพบว่าราคาจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลาง โดยใช้ราคารับซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมเป็นหลัก มีการรวมตัวกันทำให้เกษตรกรไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา ในการซื้อขายส่วนใหญ่เกษตรกรจะได้รับชำระเป็นเงินสด โดยที่พ่อค้าเข้ารับซื้อเองถึงสวน โดยวิธีการเหมาสวน ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์และความพึงพอใจแก่เกษตรกรผู้ขาย เนื่องจากเกิดความสะดวกสบายไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เมื่อพิจารณาถึงอุปสรรคหรือความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดของผู้ค้าขายใหม่พบว่าพ่อค้าส่งในตลาดต่างจังหวัดและพ่อค้าส่งตลาดกรุงเทพฯ มีความเสียเปรียบ เนื่องจากมีพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้านายหน้า ซึ่งเป็นบุคคลในท้องถิ่นอยู่เป็นจำนวนมาก การเข้ามาในตลาดจึงยากเนื่องจากไม่มีลูกค้าเจ้าประจำ และยังมีข้อเสียเปรียบในด้านประสิทธิภาพในการทำการค้าและปริมาณธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าว ทำให้เห็นว่าลักษณะของตลาดหน่อไม้ไผ่ตงมีลักษณะค่อนข้างผูกขาด การกำหนดราคาซื้อขายถูกกำหนดโดยพ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่น พ่อค้านายหน้าและพ่อค้าส่ง โดยมีอำนาจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดราคาซื้อขายเพียงอย่างเดียว ราคาขายจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะมีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อขายมากกว่าการกำหนดราคาขาย เนื่องจากราคาขายผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่จะถูกกำหนดโดยลูกค้าในต่างประเทศ ทั้งนี้การกำหนดทั้งด้านราคาและปริมาณยังขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลผลิตเป็นสำคัญ ส่งผลกระทบถึงเกษตรกรผู้ผลิตหากผลิตไม่ได้ตามมาตรฐานก็จะถูกกดราคาลงมา

ทางด้านวิธีการตลาดหน่อไม้ไผ่สด พบว่า มีการส่งผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่สดออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศเกือบทั้งหมด ในการศึกษาวิธีการตลาดครั้งนี้พบว่าผู้ที่มีบทบาทสำคัญคือพ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่น โดยที่ปริมาณหน่อไม้สดจะผ่านผู้รวบรวมท้องถิ่นมากถึง 60% โดยที่พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นจะซื้อผลผลิตหน่อไม้สดโดยวิธีการเหมาสวน จากเกษตรกรโดยตรงแล้วส่งจำหน่ายให้แก่ พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก พ่อค้านายหน้าต่าง ๆ เพื่อส่งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 80 ของผลผลิตทั้งหมด ผลผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ในรูปของผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่สดบรรจุปี๊บส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ

จากการศึกษาส่วนเลื่อมการตลาดและประสิทธิภาพการตลาด เพื่อให้ทราบถึงผลการดำเนินงานทางการตลาดของหน่อไม้ไผ่สด พบว่า ส่วนเลื่อมการตลาดคิดเป็นร้อยละ 30.28 ของราคาขายปลีก ซึ่งเป็นส่วนที่เกิดจากกระบวนการทางการตลาด โดยที่กำไรของผู้ค้าปลีกเท่ากับร้อยละ 7.15 ของราคาของผู้บริโภคจ่าย ทั้งนี้เนื่องจากผู้ค้าปลีกมีอำนาจในการกำหนดราคาขายเองทั้งหมด และจากการศึกษาประสิทธิภาพการตลาดโดยการคำนวณจากมูลค่าเพิ่มจากการตลาดและต้นทุนการตลาด พบว่า มีค่าสูงมากถึงร้อยละ 739.53 ทั้งนี้เนื่องจากมูลค่าเพิ่มจากการตลาดมาก พ่อค้ามีอำนาจในการกำหนดราคาขายเอง โดยที่ผู้ซื้อไม่มีอำนาจในการต่อรองราคา จึงสามารถบวกกำไรเข้าไปในราคาขายสูง คือบวกกำไรเข้าไปกิโลกรัมละ 1.59 บาท

ข้อเสนอแนะ

เนื่องจากหน่อไม้ไผ่สดเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญชนิดหนึ่ง ซึ่งทำรายได้ให้แก่ประเทศเป็นจำนวนมาก ถ้าหากมีการจัดการทางการผลิตและการตลาดให้มีประสิทธิภาพแล้วโอกาสที่จะขยายตลาดก็เป็นได้มาก ทั้งนี้เนื่องจากเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศมาก จากการศึกษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาวะการตลาดและราคาหน่อไม้ไผ่ตง มีข้อเสนอแนะ นโยบายหรือแนวทางในการปรับปรุงทางด้าน การตลาดหน่อไม้ไผ่ตง ดังนี้

1. จากการศึกษาทางด้านโครงสร้างการตลาด วิธีการตลาด พบว่า พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้านายหน้ามีบทบาทในการค้าหน่อไม้ไผ่ตงมาก โดยที่มีอำนาจในการกำหนดราคาสูง และค่อนข้างมีอำนาจผูกขาด ทางราชการควรที่จะได้มีการช่วยเหลือโดยให้เกษตรกรมีการรวมตัวกันโดยจัดตั้งเป็นสหกรณ์และอาจมีการจัดตั้งโรงงานแปรรูปเพื่อรับซื้อหน่อไม้จากเกษตรกรในราคายุติธรรม ซึ่งเป็นทางหนึ่งที่จะก่อให้เกิดอำนาจต่อรองและช่วยแก้ปัญหาในเรื่องการถูกเอารัดเอาเปรียบจากโรงงานแปรรูป ควรมีการส่งเสริมให้มีการแข่งขันทำการค้ามากขึ้น โดยที่พยายามลดอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด ซึ่งจะต้องมีการส่งเสริมด้านการตลาดอย่างจริงจัง ตลอดจนการอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ ให้ความสนับสนุนทางด้านข่าวสารการตลาดและด้านราคาให้รวดเร็ว ทันต่อเหตุการณ์และกระจายถึงเกษตรกร ทั้งนี้เพื่อให้เกษตรกรทราบข่าวสารด้านการตลาดอย่างถูกต้องและรวดเร็ว

2. จากการศึกษาส่วนเหลืออมการตลาดและประสิทธิภาพการตลาด พบว่า ต้นทุนการตลาดค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงควรที่จะหาวิธีการในการลดต้นทุนการตลาดลงและเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด ดังนี้

2.1 ผู้ผลิตต้องพยายามปรับปรุงการผลิตเพื่อให้ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงมีคุณภาพ และได้มาตรฐานตามที่ตลาดต่างประเทศต้องการ โดยที่ทางการควรได้มีการแนะนำเกี่ยวกับการใช้สารเคมีเร่งการออกหน่อ การนำเอาเครื่องมืออุปกรณ์และเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ ความพยายามรวมตัวกันในทางธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดการประหยัดและลดต้นทุนการตลาด

2.2 รัฐบาลควรให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกแก่ผู้ดำเนินการทางด้าน การตลาด เช่น การสร้างถนนหนทางที่ดีจะทำให้สามารถลดต้นทุนค่าขนส่งลง การดำเนินการตลาดจะคล่องตัวมากขึ้น ต้นทุนการตลาดก็จะลดลงด้วย

2.3 รัฐบาลควรพัฒนาระบบข่าวสารด้านการตลาดให้รวดเร็ว การจัดให้มีการเผยแพร่ข่าวสารด้านราคา และปริมาณการส่งออกหรือปริมาณความต้องการผลิตภัก์หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของตลาดต่างประเทศให้เกษตรกรได้ทราบอย่างทั่วถึง และทันต่อเหตุการณ์เพื่อที่โรงงานแปรรูปจะได้ไม่นำมาเป็นเครื่องมือในการกตราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตง เนื่องจากโรงงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แปรรูปมักจะอ้างว่าปริมาณการส่งออกผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีปลดลง จึงต้องลดราคารับซื้อลงไปด้วย

2.4 รัฐบาลควรจะได้ควบคุมระบบมาตรฐาน ชั่ง ตวง วัด ของพ่อค้าคนกลาง มิให้เกิดการเอาัดเอาเปรียบเกษตรกร โดยการโกงตาชั่งหรือหน่วยวัดไม่ตรงกัน

2.5 รัฐบาลควรกระตุ้นให้เกษตรกรรู้จักรวมตัวกันในการขายผลผลิต ทั้งนี้เพื่อเพิ่มอำนาจในการต่อรองราคา

2.6 เกษตรกรส่วนมากอาศัยสินเชื่อในการเพาะปลูก ดังนั้นเพื่อส่งเสริมให้เกษตรกรปรับปรุงวิธีการผลิต รัฐบาลควรถือหาแหล่งสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำให้แก่เกษตรกร ตลอดจนระยะเวลาการให้สินเชื่อ เชื่อควรจะสอดคล้องกับช่วงเวลาที่เหมาะสมที่เกษตรกรสามารถชำระคืนได้ด้วย

2.7 เนื่องจากราคาของหน่อไม้ไผ่คงมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามหลักของอุปสงค์และอุปทาน คือ เมื่อปริมาณผลผลิตออกสู่ตลาดมาก ปริมาณความต้องการคงเดิม ระดับราคาหน่อไม้ไผ่คงจะลดลง และเมื่อปริมาณผลผลิตมีน้อย ระดับราคาก็จะสูงขึ้น ซึ่งระดับราคาที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงพื้นที่ปลูกไผ่ของเกษตรกร รัฐบาลควรให้การช่วยเหลือโดยการสร้างงานรองรับผลผลิตของหน่อไม้ไผ่ และลำไผ่ เช่น อุตสาหกรรมเยื่อกระดาษ เพอร์นิเจอร์ เครื่องจักรสาน เป็นต้น โดยเพิ่มปริมาณการปลูกให้สอดคล้องกับความต้องการใช้อย่างเป็นระบบ นอกจากนี้ควรได้มีการประกันราคาผลผลิตด้วย

2.8 ทางราชการควรร่วมมือกับเอกชน โดยส่งเสริมให้มีการขยายตลาดผลิตภัณฑ์หน่อไม้บรรจุปีหรือกระป๋อง ตลอดจนผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากลำไผ่ต่างประเภท ให้มากขึ้น ทั้งนี้เพื่อไม่ให้สภาพการตลาดอยู่ในลักษณะการผูกขาด ซึ่งจะทำให้ผู้ซื้อต่างประเทศมีสิทธิพลและมีอำนาจในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ ควรส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันมากขึ้น

2.9 ในด้านการส่งออก ผู้ส่งออกรายใหม่ ๆ ยังขาดความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเทคนิค และวิธีการของระบบการส่งออก ตลอดจนข้อจำกัดในด้านการส่งออกต่าง ๆ เช่น ด้านคุณภาพของผลผลิต ซึ่งมีความสำคัญมาก ทางภาครัฐจะได้มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่ผู้ส่งออกให้ทราบถึงเทคนิควิธีการส่งออก ตลอดจนการให้ความสำคัญต่อคุณภาพของสินค้าซึ่งมีผลต่อการสั่งซื้อ รวมทั้งการรวมตัวกันเพื่อให้เกิดอำนาจต่อรองราคา ไม่ขาดตัดราคากัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

ทวีศักดิ์ วัฒนกุล. 2531 "ไม่ตง: ทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจ". วารสาร ชกส. (ตุลาคม 2530-มีนาคม 2531): น. 91-107.

ปิยะ เฉลิมกลิ่น. 2532. "ไม่ตงพืชทองปี 31". เกษตรก้าวหน้า. 3,2 (มีนาคม-เมษายน 2531) : น. 16-21.

ไพฑูรย์ รอดวินิจ. 2523. การตลาดสินค้าเกษตร. คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ฝ่ายวิเคราะห์ 2 กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน. 2529. รายงานการศึกษาเรื่อง หน่อไม้ไม่ตง. กรุงเทพมหานคร.

ส่วนเกษตรและอุตสาหกรรม ธนาคารกสิกรไทย จำกัด. 2528. "หน่อไม้ไม่ตงอัดปี อนาคต ยังแจ่มใส". วารสารสรุปข่าวเศรษฐกิจ. 14(16-31 กรกฎาคม 2528): น.1-19

ส่วนวิจัยเกษตรกรรม ธนาคารกสิกรไทย จำกัด. 2528. ไม้เอนกประสงค์. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิชย์.

สุขเสรี วิเชียรสรร์. 2531. การศึกษามลตอบแทนทางเศรษฐกิจของไม้ไม่ตง ในท้องที่อำเภอ เมืองจังหวัดปราจีนบุรี. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษปริญญาตรี, สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

สุนี ลากพูนผลดี. 2532. "การผลิตไม้ครบวงจรถที่ปราจีนบุรี". เคหะการเกษตร. 13(3 มีนาคม 2532): 82-85.

สุภาวดี ภัทรโกศล. 2531. "การปลูกไม่ตง". เกษตรก้าวหน้า. 3,2 (มีนาคม-เมษายน 2531): 1-5.

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดปราจีนบุรี. 2530. "พื้นที่เพาะปลูกพืชที่สำคัญและระดับราคาหน่อไม้".

ข้อมูลการตลาด. ปราจีนบุรี.

อภิสิทธิ์ อิศรียานกุล. 2526. ราคาสินค้าเกษตร. คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ () ชาย
() หญิง
2. อายุ ปี
3. การศึกษา
() ไม่ได้รับการศึกษา
() ประถมศึกษาปีที่ 4
() ประถมศึกษาปีที่ 6
() มัธยมศึกษา, อาชีวศึกษาตอนต้น
() อาชีวศึกษาตอนปลาย, อนุปริญญา
() ปริญญาตรี หรือสูงกว่าปริญญาตรี

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจการซื้อ

1. การรับซื้อหน่อไม้ของท่าน

ชนิดของสินค้า	เกษตรกร (%)	พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น (%)	พ่อค้าหน้า (%)	รวม
หน่อไม้ไผ่ตง				

2. การกำหนดราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตง

- () เกษตรกรผู้ขายกำหนดเอง
- () ผู้ซื้อกำหนดเอง
- () ตูกรการซื้อจากพ่อค้าอื่น
- () กำหนดราคาร่วมกัน
- () อื่น ๆ ระบุ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ลักษณะการรับซื้อผลผลิต

- () ซื้อเหมา โดยเข้าไปรับซื้อถึงบ้าน
- () ซื้อเหมา โดยมีผู้นำมาขายที่ตลาด
- () อื่น ๆ (ระบุ)
-

4. วิธีการชำระเงิน

- () เงินสด
- () เงินเชื่อ
- () เช็ค
- () อื่น (ระบุ)
-

5. ท่านมีการจัดการเกี่ยวกับผลผลิต ดังต่อไปนี้หรือไม่

การจัดการเกี่ยวกับ มี ไม่มี อย่างไร

1. การคัดคุณภาพ
2. การคัดขนาด
3. การแปรรูป
4. การขนส่ง
5. อื่น ๆ (ระบุ)

6. ราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตง บาท/กก.

7. มีปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจการซื้ออะไรบ้าง

.....

8. ปัจจัยที่ประกอบการพิจารณากำหนดราคารับซื้อ

.....

9. นโยบายของรัฐบาลอะไรบ้างที่ท่านคิดว่ามีผลต่อการกำหนดราคารับซื้อของท่าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจการขาย

1. ได้ทำการจำหน่ายหน่อไม้ให้แก่.....

ชนิดของสินค้า	โรงงานแปรรูป	พ่อค้าส่งรายย่อย	พ่อค้าปลีกใน กทม.	พ่อค้าส่งออก
	(%)	(%)	(%)	(%)

หน่อไม้ไม่แต่ง

2. การกำหนดราคาขาย

- () ผู้ซื้อกำหนดเอง
 () ผู้ขายกำหนดเอง
 () จากผู้ค้าอื่น
 () กำหนดราคาร่วมกัน
 () อื่น ๆ (ระบุ)

3. ลักษณะการจำหน่ายผลผลิต

- () ขายเหมาะให้แกพ่อค้าขายส่ง
 () ขายเหมาะให้แกพ่อค้าปลีก
 () ขายเหมาะให้แกโรงงานแปรรูปหน่อไม้
 () ขายปลีก
 () อื่น ๆ (ระบุ)

4. วิธีการชำระเงิน

- () เงินสด
 () เงินเชื่อ
 () เช็ค
 () อื่น ๆ (ระบุ)

5. ราคาขายหน่อไม้ไม่แต่ง บาท/กก.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ปัญหาเกี่ยวกับธุรกิจการขายมีอะไรบ้าง
-
7. ช่วงเวลาที่ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงมีมาก, ปริมาณขายมากและราคาขายสูง

ช่วงเวลา มี.ค. เม.ย. พ.ค. มิ.ย. ก.ค. ส.ค. ก.ย. ต.ค. พ.ย. ธค.

1. ผลผลิตมาก
2. ปริมาณขายมาก
3. ราคาขายสูงมาก

8. ปัจจัยที่นำมาพิจารณากำหนดราคาขาย
-

9. ในการค้ำหน่อหน่อไม้ไผ่ตงจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการตลาดในเรื่อง

- ค่าขนส่ง
- ค่าแรงงาน
- ค่าสูญเสียน้ำหนัก
- อื่น ๆ (ระบุ)

10. ปัญหาในการจำหน่ายผลผลิต

- () ราคาผลผลิตต่ำ
- () ไม่มีอำนาจต่อรองทางการตลาด
- () ขาดแคลนเงินทุน
- () ขาดข้อมูลและข่าวสารด้านการตลาด
- () การคมนาคมขนส่งไม่สะดวก
- () ขาดอุปกรณ์ในการดำเนินงานทางการตลาด
- () อื่น ๆ (ระบุ)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้