



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

A Study on Production and Marketing of Asparagus for Export

in Amphur Muang, Changwat Nakornpathom

ของ

นางสาวกษริน สันสูติวิฑูร

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2545

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

5 Mar 45

(ดร.วิรัช กระแสร์มิตร)

กรรมการปัญหาพิเศษ

5 Mar 45

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ รุ่งสรรค์ โนนชัย)

หัวหน้าภาควิชาฯ

20/3/45

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อภิสิทธิ์ แก้วมา)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

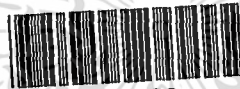
สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

A Study on Production and Marketing of Asparagus for Export
in Amphur Muang, Changwat Nakornpathom

T097389

โดย

นางสาวกษริน สัตตวิฑูร

ป.ศ.

ก ๑๓๓ ก
๒๕๔๕

เสนอ

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน.....๐๗๓๘๙

วัน,เดือน,ปี..... 8 JUN 2009

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. ๒๕๔๕

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง

จังหวัดนครปฐม

โดย: นางสาวกษริน สันฐิติวิฑูร

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ:  

(วิรัช กระแสร์ฉัตร)

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักชนิดหนึ่ง มีบทบาทในฐานะของการเป็นพืชผักส่งออก ซึ่งมีตลาดส่งออกที่สำคัญคือ ประเทศญี่ปุ่น จังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีพื้นที่การเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในเขตอำเภอเมือง ได้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรขึ้นมาและทำสัญญาซื้อขายผลผลิตกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปยังประเทศญี่ปุ่น ปรากฏว่า ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรผลิตได้บางส่วนมีคุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐานที่บริษัทส่งออกกำหนดและปริมาณผลผลิตยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก จึงควรมีการศึกษาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา เพื่อศึกษาถึงลักษณะการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม และผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรกรพัฒนา ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม รวม 30 ราย

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรนิยมปลูกหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์สล็อตอิมพรุฟ ซึ่งให้ผลผลิตมากและคุณภาพดี โดยเกษตรกรมีการใส่ปุ๋ย ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี รวมถึงการให้น้ำโดยใช้ระบบสปริงเกอร์อย่างต่อเนื่อง และเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้สารสกัดจากธรรมชาติและการกำจัดโดยชีววิธีในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช โดยหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมี เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพตามที่ผู้ส่งออกกำหนด การปลูกหน่อไม้ฝรั่งมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ย 48,580.84 บาทต่อไร่ต่อปี และได้รับผลตอบแทนสุทธิ 53,109.81 บาทต่อไร่ต่อปี ด้านการตลาด เกษตรกรจะจำหน่ายผลผลิตที่มีคุณภาพได้ตามมาตรฐานการส่งออกให้กับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ส่วนผลผลิตที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานการส่งออกจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น โดยมีการทำสัญญาซื้อขาย และกำหนด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาผลผลิตร่วมกัน ปัญหาและอุปสรรคของเกษตรกรส่วนมากคือ คุณภาพของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ไม่ได้มาตรฐานการส่งออกและมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการ

ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดพบว่า ทำให้ราคาของผลผลิตมีความแน่นอน เกษตรกรขายผลผลิตได้อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีรายได้ที่มั่นคง และเกษตรกรได้รับการให้คำแนะนำและความรู้ในด้านการผลิตและการตลาดจากเจ้าหน้าที่ของรัฐและบริษัทผู้ส่งออก แต่เกษตรกรไม่ได้รับการสนับสนุนทางด้านปัจจัยการผลิตและสินเชื่อ

การทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมในเรื่องระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร มีผลกระทบต่อการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพที่เกี่ยวกับการกำจัดวัชพืชและการป้องกันกำจัดโรคตามลำดับ และผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานไม่ได้เป็นปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก รวมถึงระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันไม่มีผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก

จากการศึกษาในครั้งนี้มีข้อเสนอแนะว่า หน่วยงานรัฐบาลควรร่วมมือกับบริษัทผู้ส่งออกทำการฝึกอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก และแนะนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ใช้ในการเพิ่มผลผลิต รวมถึงชี้แจงในเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของผลผลิตที่กำหนดไว้ในการรับซื้อให้กับเกษตรกร และควรให้การสนับสนุนในการจัดหาแหล่งเงินทุนและสินเชื่อให้กับเกษตรกร ในการใช้ลงทุนในปัจจัยการผลิตที่มีผลต่อปริมาณและคุณภาพผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ได้ ทั้งนี้เพื่อให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีคุณภาพได้มาตรฐานการส่งออกและมีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของผู้ส่งออก นอกจากนั้นควรขยายพื้นที่ในการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน และดำเนินการส่งเสริมการผลิตให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง

คำนิยาม

ในการศึกษาและเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยลงด้วยความสมบูรณ์ ทั้งนี้ด้วยความกรุณาในการควบคุมดูแล ให้คำปรึกษา ตลอดจนการตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ จาก ดร.วิรัช กระแสร์ฉัตร อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ และผู้ช่วยศาสตราจารย์รังสรรค์ โนชัย กรรมการปัญหาพิเศษ ซึ่งได้ให้คำปรึกษาและคำแนะนำต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์สำหรับการเรียบเรียงปัญหาพิเศษ ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้ศึกษาจึงขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ทั้ง 2 ท่านเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และครอบครัว ที่เป็นกำลังใจให้ตลอดมา ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ควบคุมห้องคอมพิวเตอร์ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตรทุกท่าน และขอขอบคุณเพื่อน ๆ ทุกคนที่คอยแนะนำ ให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจด้วยดี ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความสมบูรณ์

กษริน สันฐิติวิฑูร

มีนาคม 2545

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(5)
สารบัญตารางผนวก	(6)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตการศึกษา	4
นิยามศัพท์	4
วิธีการศึกษา	5
การเก็บรวบรวมข้อมูล	5
การวิเคราะห์ข้อมูล	7
บทที่ 2 โครงร่างทางทฤษฎี	9
การตรวจเอกสาร	9
สมมติฐานของการศึกษา	12
แนวคิดทางทฤษฎี	13
การทดสอบสมมติฐานโดยใช้ไคสแควร์	15
บทที่ 3 สภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	17
สภาพทั่วไปของอำเภอเมืองนครปฐม	17
สภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	18
ลักษณะพันธุ์ของหน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก	18
การปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	18
การดูแลรักษาหน่อไม้ฝรั่ง	20

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	(2)
	หน้า
การเก็บเกี่ยว	22
โครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจร	22
กลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา	23
สภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	24
วิธีการตลาด	24
วิธีการซื้อขาย	25
ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน	26
บทที่ 4 ผลการศึกษา	29
สภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง	
จังหวัดนครปฐม	29
การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	33
การตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม	40
ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	43
ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาด	
หน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	46
ปัญหาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	50
การทดสอบสมมติฐานของการศึกษา	53
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	62
สรุป	62
ข้อเสนอแนะ	64
เอกสารอ้างอิง	66
ภาคผนวก	68

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2540-2544	1
2 สภาพการผลิตพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของอำเภอเมืองนครปฐม	18
3 อายุ	29
4 ระดับการศึกษา	30
5 จำนวนแรงงานในครอบครัว	30
6 จำนวนแรงงานที่จ้าง	31
7 รายได้ต่อปีของเกษตรกร	32
8 ประสบการณ์ในการปลูก	33
9 พื้นที่ปลูก	33
10 สภาพการถือครองที่ดิน	34
11 แหล่งเงินทุน	34
12 แหล่งเงินกู้ของเกษตรกร	35
13 แหล่งที่มาของพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก	36
14 การใส่ปุ๋ย	36
15 วิธีกำจัดวัชพืช	37
16 วิธีป้องกันกำจัดโรค	38
17 วิธีป้องกันกำจัดแมลง	38
18 เหตุผลที่เลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	39
19 การดำเนินงานทางการตลาด	40
20 ปัจจัยที่กำหนดราคาหน่อไม้ฝรั่ง	42
21 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกเฉลี่ยต่อไร่ ของอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ปีการเพาะปลูก 2543/2544	45
22 ต้นทุนและผลตอบแทนเฉลี่ยต่อไร่ของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ปีการเพาะปลูก 2543/2544	46
23 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อการผลิตในด้านรายได้	47
24 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อการผลิตในด้านปัจจัยการผลิต	47

ตารางที่	หน้า
25 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตในด้านการให้ คำแนะนำในการผลิต	48
26 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านราคา ของผลผลิต	49
27 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านการขาย ผลผลิต	49
28 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านการให้ คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด	50
29 ปัญหาด้านการผลิต	50
30 ปัญหาด้านการตลาด	52
31 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับอายุของเกษตรกร ผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	55
32 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับระดับการศึกษา ของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	56
33 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับประสบการณ์ ในการปลูกของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง	57
34 ความสัมพันธ์ของปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง	58
35 ความสัมพันธ์ของจำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องคุณภาพผลผลิต หน่อไม้ฝรั่ง	61
36 ความสัมพันธ์ของจำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องปริมาณผลผลิต หน่อไม้ฝรั่ง	61

สารบัญภาพ

ภาพที่

หน้า

1 วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

26



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตารางผนวก

ตารางผนวกที่

หน้า

1 ราคารับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง (บาทต่อกิโลกรัม)

84



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักส่งออกชนิดหนึ่งที่สำคัญของประเทศ สามารถนำรายได้เข้าสู่ประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก และเป็นพืชผักที่ได้รับการส่งเสริมทั้งในด้านการผลิตและการส่งออกจากหน่วยงานราชการอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งนั้นเป็นพืชที่ตลาดต่างประเทศมีความต้องการสูง โดยเฉพาะตลาดส่งออกในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งในแต่ละปีมีการส่งออกมากถึงร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด (วิภากรรณ์, 2542) หน่อไม้ฝรั่งจึงถูกจัดให้มีบทบาทสำคัญในลำดับแรกของพืชผักที่มีการส่งออก และอยู่ในกลุ่มส่งเสริมให้เกษตรกรทำการผลิตเพื่อการส่งออก ทำให้ในปี พ.ศ. 2544 (มกราคม-มิถุนายน) ประเทศไทยสามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งคิดเป็นปริมาณ 3,235 เมตริกตัน และมีมูลค่าการส่งออกถึง 233.30 ล้านบาท (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2540-2544

ปี พ.ศ.	ปริมาณ (เมตริกตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2540	1,512	163.80
2541	1,587	207.50
2542	1,537	135.90
2543	3,819	258.70
2544 ¹	3,235	233.30

หมายเหตุ¹ ปี พ.ศ. 2544 (มกราคม-มิถุนายน) เป็นตัวเลขเบื้องต้น
ที่มา: (กระทรวงพาณิชย์, 2544)

ประเทศไทยมีการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งกันอย่างแพร่หลาย โดยการเพาะปลูกจะกระจายตัวอยู่ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันตก คิดเป็นพื้นที่การเพาะปลูกทั้งประเทศรวมทั้งสิ้น 7,655 ไร่ ซึ่งพื้นที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่ของประเทศนั้นจะอยู่ในภาคตะวันตก เป็นพื้นที่เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวม 7,056 ไร่ โดยจังหวัดสำคัญที่เป็นแหล่งปลูกในภาคนี้ ได้แก่ จังหวัดนครปฐม ราชบุรี กาญจนบุรี และประจวบคีรีขันธ์ ซึ่ง 3 จังหวัดแรกมีพื้นที่การปลูกร้อยละ 75 ของพื้นที่ทั้งหมด เป็นพื้นที่รวม 5,307 ไร่ และมีจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งสิ้น 1,800 ราย (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544ก) ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งนั้น ประเทศไทยถือเป็นประเทศที่ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ได้คุณภาพประเทศหนึ่ง และมีศักยภาพในการผลิตได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากมีสภาพภูมิประเทศภูมิอากาศที่เหมาะสม นอกจากนี้ประเทศไทยยังมีอัตราค่าจ้างแรงงานที่ค่อนข้างถูก เมื่อเปรียบเทียบกับการผลิตในประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งมีพื้นที่จำกัดและค่าแรงงานสูง ทำให้ยังไม่สามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภคได้ ดังนั้นบริษัทต่างประเทศหลายบริษัทจึงเข้ามาส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในประเทศไทย บริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบริษัทหนึ่งที่เข้ามาส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในประเทศไทย โดยได้ติดต่อขอความช่วยเหลือจากกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ให้มีการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น จนได้มีการจัดตั้งเป็นโครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจรขึ้น ซึ่งดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 จนถึงปัจจุบัน (พ.ศ. 2545) โดยโครงการนี้เป็นโครงการภายใต้แผนประสานความร่วมมือที่ภาคเพื่อพัฒนาการเกษตรและอุตสาหกรรม ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อช่วยเร่งรัดปริมาณและคุณภาพของผลผลิตให้ได้ตามความต้องการของตลาดที่เพิ่มสูงขึ้น (กระทรวงพาณิชย์, 2530)

จังหวัดนครปฐม ก็เป็นจังหวัดหนึ่งที่อยู่ภายใต้โครงการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจร และจัดเป็นแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญของประเทศแหล่งหนึ่ง มีพื้นที่ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในเขตอำเภอเมือง มีการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งคิดเป็นพื้นที่ถึงเกือบ 2,500 ไร่ และมีปริมาณผลผลิตที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นเป็นจำนวนมาก ในปี พ.ศ. 2543 (มกราคม-พฤษภาคม) สามารถส่งออกผลผลิตได้เป็นจำนวน 410,813 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 20,500,000 บาท (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544ข) โดยเกษตรกรได้รวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งขึ้นมา คือ กลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอำเภอเมือง และกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา ซึ่งได้รับการส่งเสริมจากกรมส่งเสริมการเกษตรให้ดำเนินการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวเพื่อการส่งออกโดยใช้ระบบการส่งเสริมแบบครบวงจรโดยกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งจะทำสัญญาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ในรูปแบบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) ระยะเวลา 3 ปี ซึ่งมีกรมส่งเสริมการเกษตรดูแลกำกับให้มีการปฏิบัติตามข้อตกลงของสัญญาทั้งสองฝ่าย การซื้อขายจะมีการประกันราคารับซื้อขั้นต่ำกับเกษตรกร ทำให้เกษตรกรเกิดความมั่นใจและสามารถคำนวณผลตอบแทนที่จะได้รับได้ จึงมีความเสี่ยงในเรื่องราคาน้อย เกิดความมั่นคงในด้านการผลิตและ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การตลาดกับเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเป็นอย่างมาก แต่ในปัจจุบันเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งยังประสบปัญหาในด้านคุณภาพของผลผลิต ซึ่งเกิดจากผลผลิตบางส่วนที่เกษตรกรผลิตได้มีคุณภาพไม่ตรงตามมาตรฐานที่บริษัทส่งออกกำหนด บริษัทส่งออกจึงไม่รับซื้อผลผลิตในส่วนนั้น ทำให้ผลผลิตในส่วนที่ไม่ได้มาตรฐานจะถูกนำมาบริโภคเฉพาะภายในประเทศและจำหน่ายได้ในราคาต่ำ เกษตรกรจึงเสียโอกาสจากการขายผลผลิต นอกจากนี้ผลผลิตที่เกษตรกรผลิตได้ทั้งหมดยังไม่เพียงพอกับความต้องการของบริษัทส่งออก ทั้ง ๆ ที่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมมีศักยภาพในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้ดี มีสภาพพื้นที่ที่เหมาะสมในการผลิต และทำการผลิตภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน นอกจากนี้เกษตรกรมีความรู้ความชำนาญในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง รวมถึงในด้านเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2543) จึงเห็นสมควรศึกษาการผลิตและการตลาด ปัญหาและอุปสรรคของการผลิตและความไม่พอเพียงกับความต้องการด้านการตลาด รวมถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกของหน่อไม้ฝรั่งที่มีความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
2. เพื่อศึกษาถึงการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
3. เพื่อศึกษาถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) ต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
4. เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เช่น สภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูก วิธีการปลูกและการดูแลรักษา ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง เป็นต้น
2. ทำให้ทราบถึงการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เช่น วิธีการตลาด การจัดจำหน่าย การกำหนดราคา วิธีการซื้อขาย เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ทำให้ทราบถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อเป็นแนวทางในการพิจารณาสำหรับผู้สนใจที่จะทำการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน

4. เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ให้สนองตอบต่อความต้องการได้อย่างเพียงพอและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและอาจนำไปปรับใช้สำหรับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งในพื้นที่อื่น

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก รวมถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก โดยทำการศึกษาในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เนื่องจากเป็นอำเภอที่มีการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นจำนวนมาก และอยู่ภายใต้โครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจร โดยเลือกศึกษาเฉพาะเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนาจำนวน 30 ตัวอย่าง ในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2543/2544

นิยามศัพท์

การผลิต หมายถึง พันธุ์ การเตรียมพื้นที่ปลูก การปฏิบัติดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว
 การตลาด หมายถึง การจัดการเกี่ยวกับผลผลิตเพื่อการจำหน่าย ได้แก่ การคัดคุณภาพ การคัดขนาด การบรรจุหีบห่อ การแปรรูป การขนส่ง เป็นต้น การจำหน่ายผลผลิตให้พ่อค้าคนกลางหรือผู้บริโภค ตลอดจนข้อตกลงในการซื้อขาย

ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) หมายถึง ระบบการซื้อขายในรูปของการทำสัญญาข้อตกลงมาตรฐานระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับพ่อค้าท้องถิ่น ตัวแทนนายหน้า และโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยจะจัดเจ้าหน้าที่ส่งเสริม ติดตามให้คำแนะนำในการเพาะปลูก ดูแลรักษากับเกษตรกร ตลอดจนเป็นผู้รับซื้อวัตถุดิบในราคาประกัน

ผลผลิตในเกรด หมายถึง ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพได้มาตรฐานการส่งออก

ผลผลิตตกเกรด หมายถึง ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานการส่งออก

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษาแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการดำเนินงานในการผลิตและการตลาด รวมถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ที่เป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนาซึ่งมีจำนวน 275 ราย โดยมีการสุ่มตัวอย่างเกษตรกร และกำหนดขนาดตัวอย่างโดยใช้สูตรคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ในกรณีที่ทราบจำนวนประชากรแน่นอน (บุญธรรม, 2530) ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ e คือ ความคาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง ซึ่งกำหนดที่ 15 เปอร์เซ็นต์

N คือ ขนาดของประชากร

n คือ ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

จากสูตร สามารถแทนค่าหา n ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} n &= \frac{N}{1 + Ne^2} \\ &= \frac{275}{1 + 275(0.15)^2} \\ &= 38.26 \text{ หรือ } 38 \end{aligned}$$

จากการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งกำหนดค่าความคาดเคลื่อนที่ 15 เปอร์เซ็นต์ ได้จำนวนตัวอย่างทั้งหมด 38 คน แต่สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ได้กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างเป็น 30 คน เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของระยะเวลาและงบประมาณในการศึกษา รวมถึงความคล้ายคลึงกันของตัวอย่าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีที่ใช้ในการสุ่มตัวอย่าง คือ วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบมีระบบ (systematic sampling) ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นที่ 1 กำหนดช่วงของการเลือกหน่วยตัวอย่าง โดยใช้วิธีการคำนวณจากขนาดของประชากรกับขนาดของกลุ่มตัวอย่าง จากสูตร

$$I = \frac{N}{n}$$

กำหนดให้ N คือ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา ซึ่งมีจำนวน 275 คน

n คือ ขนาดตัวอย่างของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา ซึ่งมีจำนวน 30 คน

I คือ ช่วงการเลือกตัวอย่าง

จากสูตร สามารถแทนค่าหา I ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} I &= \frac{N}{n} \\ &= \frac{275}{30} \\ &= 9.17 \text{ หรือ } 9 \end{aligned}$$

ขั้นที่ 2 สุ่มเลขเริ่มต้นจากบัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา ซึ่งถูกจัดเรียงไว้ตามลำดับการเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม โดยสุ่มจากเลข 1-9 ด้วยวิธีการจับฉลากมา 1 ตัว ซึ่งในการจับครั้งนี้เลขที่จับได้คือ เลข 5 ถือว่าเป็นเกษตรกรคนแรก que เลือกเป็นตัวอย่างในการศึกษา จากนั้นทำการสุ่มตัวอย่างถัดไปทุก ๆ 9 หน่วยจนกระทั่งครบจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้น 30 คน

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวกับการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ซึ่งได้จากการค้นคว้าและเก็บรวบรวมข้อมูลจากหนังสือ เอกสารเผยแพร่ รายงานการศึกษา บทความ และผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมการค้าภายใน รวมถึงการค้นคว้าจากห้องสมุดของสถาบันการศึกษา เช่น หอสมุดมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลจะใช้ทั้งการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ โดยการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้ในการหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย รวมถึงการใช้ไคสแควร์ในการทดสอบสมมติฐานของการศึกษา ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ใช้เพื่อศึกษาดัชนีทุนและผลตอบแทนจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ทำให้ทราบถึงสภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยสามารถแยกการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาได้ดังนี้

1. การศึกษาการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้และจากการสัมภาษณ์แบบมีแบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ไคสแควร์ (Chi-Square Test) รวมถึงการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เพื่อศึกษาดัชนีทุนและผลตอบแทนจากการผลิต และนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการบรรยายสรุปเชิงพรรณนา เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการผลิต คุณภาพของผลผลิต และปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก และทำให้ทราบถึงต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก เป็นต้น

2. การศึกษาการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้และจากการสัมภาษณ์แบบมีแบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และการทดสอบสมมติฐานโดยใช้ไคสแควร์ (Chi-Square Test) และนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการบรรยายสรุปเชิงพรรณนา ทำให้ทราบถึงสภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ในด้านของวิธีการตลาด วิธีการซื้อขายผลผลิต เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจผลิตของเกษตรกร

3. การศึกษาผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้และจากการสัมภาษณ์แบบมีแบบสอบถามจากเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง มาทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อหาค่าร้อยละ และนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการบรรยายสรุปเชิงพรรณนา เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพิจารณาสำหรับผู้สนใจที่จะผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน

4. การเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะนำข้อมูลต่าง ๆ ที่รวบรวมได้และผลการวิเคราะห์ทั้งหมดมาสรุปและพิจารณาปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุง แก้ไข และพัฒนาการผลิตและ

การตลาดหน้าไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก เพื่อให้สนองต่อความต้องการได้อย่างเพียงพอและมี
ประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

โครงร่างทางทฤษฎี

ในบทนี้ได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วนคือ ส่วนแรกเป็นการตรวจสอบเอกสารการศึกษา รวมถึงงานวิจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และสมมติฐานในการศึกษา ส่วนที่สองเป็นแนวความคิดทางทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนการผลิต วิธีการตลาด และส่วนที่สามเป็นวิธีการวิเคราะห์ทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้โคสแควร์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การตรวจเอกสาร

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2529) ได้จัดทำเอกสารเผยแพร่เกี่ยวกับโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง โดยกล่าวว่า โครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่งปี พ.ศ. 2530 ได้ทำร่วมกับบริษัท ธานียามาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผลิตหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องรายใหญ่ของประเทศญี่ปุ่น ที่ได้เจรจาขอซื้อหน่อไม้ฝรั่งจากกลุ่มเกษตรกร โดยจะทำเป็นสัญญาการซื้อขายระยะยาว ส่งมอบให้วันละ 50 ตัน หรือประมาณเดือนละ 3,000 ตัน เป็นเวลา 3 ปี ซึ่งในขณะนี้จะเป็นระยะทดลองว่าไทยจะสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้หรือไม่ และถ้าโครงการสำเร็จก็จะต่อสัญญาต่อไป ทั้งนี้การรับซื้อจะแบ่งเป็นเกรดคือ หน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวเกรดเอ รับซื้อกิโลกรัมละ 30 บาท และเกรดรองลงมาอีกเกรดละ 20 บาท นอกจากนี้ทางบริษัทยังให้การส่งเสริมการจัดเก็บหน่อไม้ให้มีคุณภาพที่ดี ภายใต้การลงทุนสร้างห้องเย็นที่เขาคือ จังหวัดเพชรบูรณ์ และที่โครงการหุบกะพง จังหวัดเพชรบุรี ผลปรากฏว่า เกษตรกรยังไม่สามารถส่งผลผลิตให้ครบตามความต้องการได้ และยังคงขยายพื้นที่ปลูกเพื่อเพิ่มผลผลิตอีกจำนวนมาก โครงการของบริษัท ธานียามาสยาม จำกัดนี้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้มอบหมายให้ฝ่ายพืชผัก กรมส่งเสริมการเกษตร กำหนดพื้นที่ปลูกเพิ่มเติม ภายใต้โครงการเร่งรัดการปลูกหน่อไม้ฝรั่งปี พ.ศ. 2530-2534 สำหรับบริษัท ธานียามาสยาม จำกัด นั้นจะวางเงินค้ำประกันการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และทางบริษัทจะออกทุนบางส่วนให้กับเกษตรกรในปีแรกเพื่อกู้ยืมไปใช้ในการซื้อพันธุ์และปุ๋ยในอัตรา 500 บาทต่อไร่ พร้อมทั้งให้ยืมอุปกรณ์ภาชนะในการขนส่งอีกด้วย

คณะอนุกรรมการประสานงานวิจัยและพัฒนาพืชผักและสมาคมวิทยาศาสตร์การเกษตรแห่งประเทศไทยและสถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรลำปาง (2531) ได้ทำการวิจัยเกี่ยวกับโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่งสรุปว่า โครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง เป็นโครงการหนึ่งภายใต้แผนประสานความร่วมมือสี่ภาคเพื่อพัฒนาการเกษตรและอุตสาหกรรมการเกษตรของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ การดำเนินงานในโครงการนี้ทำในรูปครบวงจรคือ มีผู้ผลิต ผู้ซื้อ แหล่งเงินทุนและส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง โดยส่งเสริมให้มีพื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นจากเดิมประมาณ 5,000 ไร่ นอกจากนั้นได้ดำเนินการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบและเกษตรกร โดยการจัดฝึกอบรม ศึกษาดูงาน และใช้สิ่งของต่าง ๆ เช่น สไลด์ วีดีโอ เอกสาร และโปสเตอร์เกี่ยวกับการผลิต และบริโภค เพื่อให้ปริมาณ คุณภาพ และการบริโภคเป็นไปตามเป้าหมาย ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาด้านคุณภาพ ได้ยกระดับผลผลิตให้ได้มาตรฐานสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลทำให้การผลิตเพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยมีแนวโน้มดีขึ้น

กาญจนา อรรถวิภาคไพศาลย์ (2536) ได้ทำการวิจัยธุรกิจเกษตรหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรจังหวัดนครปฐมพบว่า เกษตรกรมีประสบการณ์ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 2.06 ปี สมาชิกในครอบครัวที่เป็นแรงงานเพื่อการผลิตเฉลี่ย 3.20 คน และเพื่อธุรกิจเกษตรหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 1.15 คน เกษตรกรจำนวนมากมีรายจ่ายเป็นเงินสำหรับค่าวัสดุปัจจัยการผลิตและแรงงาน แต่มีการจดบันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวน้อยมาก และได้พบว่าเกษตรกรที่มีอายุและระดับการศึกษาแตกต่างกันมีการบันทึกค่าวัสดุปัจจัยการผลิต ค่าแรงงาน ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งและการทำบัญชีไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่เกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งแตกต่างกัน มีการบันทึกผลผลิตและการทำบัญชีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และผู้ที่มีประสบการณ์แตกต่างกันมีการบันทึกค่าวัสดุปัจจัยการผลิต เฉพาะค่าสารเคมีกำจัดศัตรูพืช และการบันทึกผลผลิตแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และยังพบว่าเกษตรกรน้อยกว่าร้อยละ 20 ต้องการความรู้เกี่ยวกับธุรกิจเกษตรหน่อไม้ฝรั่ง

นิรนาม (2537) กล่าวว่า ปัจจุบันประเทศไทยสามารถปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ดี จนกลายเป็นพืชผักส่งออกที่ทำรายได้ให้กับเกษตรกรเขตนครปฐม สุพรรณบุรี ราชบุรี และกาญจนบุรี จำนวนมหาศาลต่อปี โดยผลผลิตที่เกษตรกรผลิตได้ส่วนใหญ่จะเป็นหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียว ตลาดมีทั้งที่ขายในประเทศและส่งต่างประเทศ การส่งต่างประเทศนั้นตลาดหลักคือ ญี่ปุ่น ซึ่งมีบริษัทที่รับผลิตผลหน่อไม้ฝรั่งจากเกษตรกรในพื้นที่และส่งออกไปยังตลาดที่สำคัญคือบริษัท ชานียามาสยาม จำกัด โดยส่งออกอยู่ 80-90 เปอร์เซ็นต์ ส่วนบริษัทอื่น ๆ ก็มีอีกหลายบริษัท แต่เป็นจำนวนน้อยคือประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ ตลาดญี่ปุ่นบริโภคหน่อไม้ฝรั่งอยู่ประมาณปีละ 35,000 ตัน โดยที่เป็นการผลิตเองภายในประเทศประมาณ 20,000 ตัน นำเข้าอีก 15,000 ตัน การนำเข้าจะนำเข้าจากทางประเทศไทยเป็นหลัก ปัจจุบันประเทศไทยสามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งไปตลาดต่างประเทศติดอันดับต้น ๆ ของประเทศผู้ส่งออกทั้งหมด มูลค่ารวมประมาณ 230 ล้านบาท หรือ 3,500-3,600 เมตริกตันต่อปีทีเดียว

วิภากรณ์ วัจวิริยา (2542) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่นพบว่า การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของไทยไปต่างประเทศระหว่างปี พ.ศ. 2531-

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2540 ปริมาณและมูลค่าในการส่งออกยังไม่แน่นอน เป็นเพราะผู้ส่งออกไม่สามารถรวบรวมผลผลิตได้ เนื่องจากผลผลิตที่ได้ไม่สามารถควบคุมให้มีปริมาณมาก และการไม่ได้มาตรฐานของหน่อไม้ฝรั่งทำให้ผู้ส่งออกไม่รับซื้อจากเกษตรกร ประเทศที่เป็นตลาดสำคัญของประเทศไทยก็คือประเทศญี่ปุ่น ในแต่ละปีมีการส่งออกมากถึงร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมด โดยปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการส่งออก ได้แก่ ปัญหาการผลิตโดยที่ผลผลิตยังไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ปัญหาการกีดกันทางการค้าโดยอ้างมาตรการกักกันพืชและควบคุมคุณภาพสินค้า จึงควรมีการส่งเสริมและสนับสนุนในการทำการผลิตให้ได้มาตรฐานตรงความต้องการของตลาดผลิตให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ การได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการจัดหาเงินทุนหรือหาตลาดสำรองในการที่ผลผลิตที่มีคุณภาพที่ต่ำลงมาที่ไม่สามารถส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นได้ เพื่อขยายตลาดไปยังประเทศอื่นต่อไปในอนาคต และมีการเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาแนวทางการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ไปยังประเทศญี่ปุ่น

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (2543) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับสถานการณ์การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยพบว่า เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของไทยสามารถเพิ่มผลผลิตต่อไร่ในช่วงหลังได้ดีกว่าในช่วงปีแรก ๆ เนื่องจากเกษตรกรมีความชำนาญและพยายามขวนขวายหาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาปรับปรุงแปลงของตนเอง โดยเฉพาะเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ประสบความสำเร็จในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวที่มีขนาดความยาว 25 เซนติเมตรในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ของผลผลิตทั้งหมด ทำให้ได้รับผลตอบแทนต่อไร่สูงมากและคุณภาพของตัวสินค้าเป็นที่ยอมรับในตลาดส่งออกของประเทศญี่ปุ่น แนวโน้มการผลิตหน่อไม้ฝรั่งในปี พ.ศ. 2544 โอกาสที่จะขยายตัวมากขึ้น เนื่องจากปี พ.ศ. 2543 มีการแข่งขันในการรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมาก เพราะมีตลาดการส่งออกใหม่ ๆ เกิดขึ้น เช่น ตลาดไต้หวัน เป็นต้น ทำให้คาดการณ์ว่าภาคเอกชนจะเข้ามาส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งในปี พ.ศ. 2544 เพิ่มอีกเป็นจำนวนหลายพันไร่ ในด้านสถานการณ์การตลาด ภาวะการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทยไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยเฉพาะหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อเขียวส่งสดมีส่วนแบ่งการตลาดดีมากในประเทศญี่ปุ่น คนญี่ปุ่นนิยมบริโภคหน่อไม้ฝรั่งที่นำเข้าจากประเทศไทยเป็นอันดับสองรองมาจากหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตเองในประเทศญี่ปุ่น ทำให้ราคาจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งของไทยในประเทศญี่ปุ่นได้ราคาดีเมื่อเปรียบเทียบกับราคาจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งที่ญี่ปุ่นนำเข้าจากประเทศอื่น

นิรนาม (2543) ได้กล่าวถึงหน่อไม้ฝรั่งว่า เป็นพืชผักส่งออกที่ทำรายได้จำนวนมหาศาลต่อปีให้กับเกษตรกรและเป็นพืชผักส่งออกลำดับต้น ๆ ที่มีมูลค่าการส่งออกมากถึง 200 กว่าล้านบาท ปริมาณกว่า 1,500 ตันต่อปี นับเป็นตัวเลขที่ไม่น้อยและมีที่ท่าว่าจะเพิ่มขึ้นอีกเรื่อย ๆ นอกจากนี้หน่อไม้ฝรั่งยังเป็นหนึ่งในโครงการนำร่องการผลิตพืชเกษตรอินทรีย์เพื่อส่งออกที่กำลังส่งเสริมกันอยู่ มองดูแล้วนับเป็นพืชที่มีอนาคตสดใสอยู่ไม่น้อย ตลาดนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญคือ ญี่ปุ่น ซึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถือเป็นลูกค้ารายใหญ่ โดยปริมาณผลผลิตกว่า 95-97 เปอร์เซ็นต์จะป้อนให้กับญี่ปุ่น ส่วนตลาดอื่น ๆ ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมัน ออสเตรเลีย และอื่น ๆ การปลูกหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทยส่วนใหญ่จะเป็นระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) โดยเป็นการทำสัญญากดลงกันระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตกับบริษัทส่งออกซึ่งจะซื้อขายกันในราคาประกัน โดยสำนักงานเกษตรจังหวัดในท้องถิ่นจะเป็นผู้รับผิดชอบการส่งเสริมทั้งการจัดรวมกลุ่มผู้ปลูกและการช่วยเหลือด้านวิชาการ และหากมีปัญหากรณีพิพาทระหว่างผู้ปลูกและผู้รับซื้อ เจ้าหน้าที่ของสำนักงานเกษตรจังหวัดจะเป็นผู้ประสานงานในการแก้ปัญหาให้ ปัจจุบันปริมาณพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้ขยายไปถึงเกือบ 50,000 ไร่แล้ว โดยแหล่งปลูกที่สำคัญอยู่ที่จังหวัดนครปฐม ราชบุรี สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี โดยมีปริมาณผลผลิตรวมทั้งประเทศมากถึง 30,000 กว่าตัน

นิรนาม (2544) ได้กล่าวว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งในรูปหน่อสดแช่แข็งและหน่อขาวแปรรูป เนื่องจากมีข้อได้เปรียบในเรื่องสภาพดินฟ้าอากาศที่สามารถผลิตและเก็บเกี่ยวได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ยังให้ผลตอบแทนสูงเฉลี่ย 1-3 หมื่นบาทต่อไร่ต่อปี ซึ่งกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้พิจารณาเห็นว่าให้ผลตอบแทนดีกว่าพืชอื่นและมีแนวโน้มในการส่งออกที่ดี ประกอบกับช่วงปลายปี พ.ศ. 2529 บริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ได้ติดต่อขอความช่วยเหลือให้ส่งเสริมปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น กรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบและหาความเป็นไปได้รวมทั้งพิจารณาพื้นที่ที่เหมาะสมในการดำเนินการ เพราะเป็นพืชที่น่าสนใจ เพื่อสนับสนุนนโยบายการส่งออกผลิตผลการเกษตรของรัฐบาล ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 ซึ่งจะทำให้มีรายได้เข้าประเทศและมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น ในปี พ.ศ. 2530 กรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้เริ่มดำเนินการช่วยสนับสนุนส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเป็นต้นมา พื้นที่ปลูกเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ทุกปี สนองความต้องการของผู้ส่งออกจนมีผู้ส่งออกรายใหญ่มากกว่า 10 ราย โดยพื้นที่ปลูกส่วนใหญ่อยู่ทางภาคตะวันตก

สมมติฐานของการศึกษา

ในการศึกษานี้สามารถตั้งสมมติฐานไว้ดังนี้ คือ

1. ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ไม่มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ
2. ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานเป็นปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก
3. ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันจะมีผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวคิดทางทฤษฎี

ในการศึกษาครั้งนี้ใช้ทฤษฎีต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน (โสภณ, 2444) มาใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนที่ได้จากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง สำหรับการศึกษาด้านการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง จะใช้ทฤษฎีวิถีการตลาดสินค้าเกษตร (ศิณีชัย, 2530: 72) มาใช้เป็นแนวทางในการศึกษา ซึ่งจะสามารถอธิบายถึงการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย

ทฤษฎีต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน

การวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน ทำการศึกษาต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนต่อหน่วยพื้นที่การผลิต ซึ่งการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนทำให้ทราบถึงกำไรที่เกษตรกรได้รับ เพื่อประโยชน์ในการพิจารณาถึงความสำเร็จหรือล้มเหลวในการผลิต โดยในการวิเคราะห์จะพิจารณาด้านต้นทุนการผลิตทั้งในรูปแบบที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด

ต้นทุนที่เป็นเงินสด หมายถึง ต้นทุนที่ผู้ผลิตจ่ายออกไปเป็นเงินสด

ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด หมายถึง ต้นทุนที่ผู้ผลิตไม่ได้จ่ายจริงเป็นเงินสด แต่ได้ประเมินให้สำหรับค่าปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ที่เป็นของผู้ผลิต

องค์ประกอบของต้นทุนการผลิตแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนผันแปร และต้นทุนคงที่

ต้นทุนผันแปร หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณของผลผลิตที่เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการใช้ปัจจัยผันแปรในการผลิต ประกอบด้วย

1. ค่าแรงงานในการประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ได้แก่ การเตรียมดิน การปลูก การดายหญ้า เพื่อกำจัดวัชพืช การใส่ปุ๋ยบำรุงดิน การฉีดยาปราบศัตรูพืชและวัชพืช และการเก็บเกี่ยว

2. ค่าวัสดุการเกษตร ประกอบด้วย ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ย ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และน้ำมันหล่อลื่น

3. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าซ่อมแซมเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตร และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน ต้นทุนคงที่ หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ปัจจัยคงที่ในการผลิต หรือไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการใช้ได้ในช่วงระยะเวลาของการผลิต ต้นทุนคงที่ประกอบด้วย ค่าภาษีที่ดิน ค่าเช่าที่ดินและค่าใช้จ่ายที่ดิน ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตร เป็นต้น

ซึ่งในการหาค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์นั้น จะใช้สูตรในการคำนวณแบบเส้นตรง (straight-line depreciation method) ดังนี้

$$d = \frac{(P - S)}{L}$$

โดยที่ d คือ ค่าเสื่อมราคาต่อปี

P คือ ราคาซื้อหรือราคาทุนของสินทรัพย์

S คือ มูลค่าซากของทรัพย์สิน

L คือ อายุการใช้งานของทรัพย์สิน

ต้นทุนทั้งหมด หมายถึง ผลรวมของต้นทุนผันแปรกับต้นทุนคงที่ทั้งหมด คิดเฉลี่ยต่อพื้นที่เพาะปลูก

รายได้ทั้งหมด หมายถึง ผลคูณระหว่างผลผลิตต่อไร่กับราคาผลผลิตที่เกษตรกรได้รับ ณ ระดับฟาร์ม

รายได้สุทธิ หมายถึง รายได้ทั้งหมดลบด้วยต้นทุนผันแปร

กำไรสุทธิ หมายถึง รายได้ทั้งหมดลบด้วยต้นทุนทั้งหมด

รายได้สุทธิเหนือต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด หมายถึง ผลต่างระหว่างรายได้ทั้งหมดกับต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสด

ทฤษฎีวิถีการตลาดสินค้าเกษตร

วิถีการตลาดสินค้าเกษตร หมายถึง วิถีทางที่สินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งจะเคลื่อนย้ายจากแหล่งผลิตโดยผ่านพ่อค้าคนกลางต่าง ๆ ไปจนถึงมือผู้บริโภคทั้งภายในและภายนอกประเทศ คำว่าวิถีการตลาดในที่นี้หมายถึง กระบวนการตลาดที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค การศึกษาวิถีการตลาด จึงเป็นการศึกษาถึงทางเดินของผลผลิตที่เริ่มเคลื่อนจากเกษตรกรผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคบริโภคคนสุดท้าย หนึ่งวิถีการตลาดของผลิตผลแต่ละชนิดอาจเป็นวิถีการตลาดช่วงรวม (centralized marketing channels) กล่าวคือ เป็นวิถีการตลาดที่ผลิตผลนำไปซื้อขายกันโดยผ่านตลาดระดับใดระดับหนึ่ง และผ่านพ่อค้า 2-3 คนเท่านั้น หรืออาจเป็นวิถีการตลาดช่วงกระจาย (decentralized marketing channels) กล่าวคือ เป็นวิถีการตลาดที่ผลิตผลนำไปซื้อขายกันโดยผ่านตลาดหลายระดับ และผ่านพ่อค้าจำนวนมาก วิถีการตลาดของผลิตผลจะเป็นวิถีการตลาดในรูปแบบใด ย่อมขึ้นอยู่กับปัจจัยสำคัญหลายปัจจัยได้ เช่น คุณลักษณะของผลิตผล ปริมาณของผลิตผล ฤดูกาลที่ผลิตผลออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ตลาด ประเพณีการซื้อขาย ระเบียบข้อบังคับ และกฎหมายที่ใช้อยู่ในตลาดนั้น การแข่งขันของผู้ซื้อ จำนวนพ่อค้าคนกลาง เสรีภาพการซื้อขาย และปัจจัยอื่น ๆ

ช่วงการตลาดของสินค้าแต่ละชนิดจะแตกต่างกันไป บางชนิดก็ยุ่งยากสลับซับซ้อน บางชนิดก็เป็นไปอย่างง่าย ๆ ไม่ยุ่งยาก ทั้งนี้ก็แล้วแต่ว่าสินค้าเกษตรนั้นจะมีคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องมากน้อยอย่างไร ช่วงการตลาดแบ่งเป็น 2 ชนิดคือ

1. ช่วงการตลาดชนิดรวม (centralized marketing channels) หมายถึง สินค้าจากผู้ผลิตถูกรวบรวมไปผ่านตลาดกลางที่มีผู้ซื้อผู้ขาย นายหน้า ผู้แปรรูปมาทำการติดต่อซื้อขายแทนเกษตรกร สินค้าเกษตรที่มีช่วงการตลาดชนิดรวมนี้ส่วนมากจะเป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย เช่น ผัก ผลไม้

2. ช่วงการตลาดชนิดกระจาย (decentralized marketing channels) หมายถึง สินค้าจากผู้ผลิตจะไม่ถูกรวบรวมมาไว้ในตลาดกลางแห่งใดแห่งหนึ่ง แต่พ่อค้าระดับต่าง ๆ จะทำการติดต่อซื้อขายกับเกษตรกรโดยตรงไม่ผ่านคนกลาง เช่น พืชส่งออกไปรับซื้อข้าวโพดจากเกษตรกรโดยตรงเพื่อนำมาส่งออก

การทดสอบสมมติฐานโดยใช้ไคสแควร์

การทดสอบโดยใช้ไคสแควร์ (Chi-Square Test) นำมาใช้ในการทดสอบความมีนัยสำคัญในการวิเคราะห์ข้อมูลจากตารางแจกแจงความถี่ ซึ่งปกติตารางได้จำแนกข้อมูลประเภทนามบัญญัติ ได้แก่ เพศ การศึกษา ฯลฯ เป็นกลุ่ม ๆ และทดสอบว่าข้อมูลในแต่ละกลุ่มที่จำแนกนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ โดยหลักการของการทดสอบไคสแควร์นั้น ต้องการที่จะทดสอบว่าค่าที่สังเกตได้ (O_{ij}) กับค่าความถี่ที่คาดหวังไว้ทางทฤษฎี (E_{ij}) นั้นมีความแตกต่างหรือไม่ ซึ่งจะเรียกว่า “Chi-square goodness-of-fit test” วิธีการนี้จะใช้ในการทดสอบข้อมูลระดับนามบัญญัติ และข้อมูลที่อยู่ในรูปความถี่ รวมทั้งตัวอย่างที่ได้มาโดยวิธีการสุ่ม (random sampling) และตัวอย่างแต่ละตัวอย่างเป็นอิสระจากกัน (independent observation)

ค่าไคสแควร์ (χ^2) เป็นค่าสถิติที่ใช้ทดสอบสมมติฐาน เพื่อทดสอบความสัมพันธ์หรือความแตกต่างของข้อมูลที่มีลักษณะเป็นความถี่ ดังนี้ (ศิริวรรณ และคณะ, 2541)

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

โดยที่ O_{ij} = จำนวนค่าสังเกตที่ได้จากแถวที่ i และสดมภ์ที่ j

E_{ij} = ความถี่ที่คาดว่าจะอยู่ในเซลล์ ถ้าตัวแปรทั้งสองเป็นตัวอิสระ

การใช้ค่าสถิติทดสอบทดสอบไคสแควร์ ในการทดสอบความเป็นอิสระของสองตัวแปร จะทดสอบตัวแปรทางด้านแถว (row) และสดมภ์ (column) ของตารางแจกแจงร่วม (cross tab) โดยมีเงื่อนไขว่าตัวแปรทั้งสองตัวจะต้องเป็นตัวแปรเชิงคุณภาพในรูปทั่วไป ตารางแจกแจงความถี่ของ 2 ตัวแปร จะมีลักษณะดังนี้คือ ตัวแปรทางด้านแถวจะมี r ระดับ ตัวแปรด้านสดมภ์จะมี c ระดับ ดังนั้นจำนวนเซลล์จะมีเท่ากับ ตัวแปรด้านแถวคูณตัวแปรด้านสดมภ์ ($\text{cell} = r \times c$) และมีชั้นแห่งความเป็นอิสระของข้อมูลที่มีคุณสมบัติเป็น 2 มิติคือ $df = (r-1)(c-1)$



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

สภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

บทนี้กล่าวถึงสภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

สภาพทั่วไปของอำเภอเมืองนครปฐม

อำเภอเมืองนครปฐม เป็นอำเภอชั้นพิเศษ มีพื้นที่รวมทั้งหมด 417.44 ตารางกิโลเมตร หรือ 260,000 ไร่ อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 56 กิโลเมตร เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ที่มีประชากรอยู่หนาแน่น เป็นที่ตั้งศูนย์ปฏิบัติราชการจังหวัด แหล่งที่ตั้งพาณิชย์กรรม อุตสาหกรรม และเกษตรกรรม โดยมีศูนย์ราชการตั้งอยู่ที่ ที่ว่าการอำเภอเมืองนครปฐม ถนนเทศบาล ตำบลพระปฐมเจดีย์ อยู่ห่างจากศาลากลางจังหวัดนครปฐมประมาณ 2 กิโลเมตร

สภาพพื้นที่เป็นที่ราบลุ่มภาคกลาง ตั้งอยู่ระหว่างแม่น้ำท่าจีน และแม่น้ำแม่กลอง พื้นที่มีความอุดมสมบูรณ์เหมาะสมแก่การเกษตร โดยมีแหล่งน้ำธรรมชาติในพื้นที่ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นคลอง หนอง บึง ขนาดเล็ก มีคลองธรรมชาติจำนวน 42 สาย ระยะทางรวมประมาณ 209.70 กิโลเมตร คลองที่สำคัญ คือ คลองเจดีย์บูชา คลองท่าผา-บางแก้ว เป็นต้น มีระบบส่งน้ำและระบายน้ำของชลประทานครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมด ทำให้มีน้ำอุปโภคบริโภค และทำการเกษตรตลอดทั้งปี โดยพื้นที่ส่วนใหญ่ของอำเภอเมืองนครปฐม จะเป็นพื้นที่ทำการเกษตร คิดเป็นจำนวน 152,974 ไร่ ซึ่งพื้นที่ทำการเกษตรส่วนใหญ่จะใช้ในการปลูกพืชผัก (ตารางที่ 2)

ในด้านสภาพเศรษฐกิจ อำเภอเมืองนครปฐมเป็นอำเภอที่มีความพร้อมด้านคมนาคมขนส่ง และสาธารณูปโภคค่อนข้างสูง ส่งผลให้อำเภอเมืองมีสภาพเศรษฐกิจค่อนข้างอยู่ในเกณฑ์ที่ดีตามไปด้วย ประชากรมีรายได้เฉลี่ยคนละประมาณ 60,000-80,000 บาท/ปี โดยประชากรส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 83 ประกอบอาชีพด้านเกษตรกรรม และอีกร้อยละ 17 ประกอบอาชีพอื่น ๆ เช่น รับราชการ พาณิชยกรรม อุตสาหกรรม รับจ้าง และบริการ เป็นต้น

ตารางที่ 2 สภาพการผลิตพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของอำเภอเมืองนครปฐม

พืชเศรษฐกิจ	พื้นที่ปลูก (ไร่)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่/ปี)	จำนวนครัวเรือน ที่ปลูก
นาข้าว	29,381	700	1,649
พืชไร่	23,164	12,000	1,587
ไม้ผล	19,961	2,000	2,697
พืชผัก	30,711	9,200	6,317
ไม้ดอก ไม้ประดับ	1,116	1,000	120
การเกษตรอื่น ๆ	48,641	-	-

ที่มา: (กระทรวงมหาดไทย, 2544)

สภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ลักษณะพันธุ์ของหน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก

ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมนิยมปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ซึ่งมี 2 สายพันธุ์ ได้แก่

1. พันธุ์ร็อคอิมพรุฟ เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดีมาก หน่อมีขนาดใหญ่ โดยเฉพาะส่วนโคนหน่อจะใหญ่ แต่ส่วนปลายยอดหน่อจะเรียวเล็กกว่า ส่วนโคนปลายหน่อจะมีกาบใบหุ้มไม่ค่อนแน่น มีการเจริญเติบโตเร็ว ความแข็งแรงของต้นแม่ดี

2. พันธุ์เอทลาส เป็นพันธุ์ลูกผสมที่ให้ผลผลิตดี หน่อมีลักษณะยาวเรียวเสมอกัน กาบใบหุ้มแน่น

การปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

1. การเตรียมเมล็ดพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ 1 ปอนด์ เมื่อเพาะแล้วใช้ปลูกได้ในพื้นที่ 2.50-3 ไร่ วิธีการเตรียมนั้นให้นำเมล็ดพันธุ์ที่ได้มีการคัดเลือกไว้แล้ว มาแช่น้ำอุ่นที่อุณหภูมิประมาณ 50-55 องศาเซลเซียสวันครึ่งชั่วโมง เพื่อกระตุ้นให้เมล็ดงอกได้เร็วขึ้น แล้วนำไปหุ้มด้วยผ้าชื้นไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณ 2 วัน หรือเมื่อแช่น้ำอุ่นเสร็จแล้วแช่น้ำธรรมดา 1 วัน ผึ่งเมล็ดให้พอหมาด ๆ แล้วนำมาคลุกยาป้องกันเชื้อราและแมลง จากนั้นจึงนำไปหยอดในแปลงเพาะ

2. การเตรียมแปลงเพาะกล้า ให้เลือกพื้นที่ทำแปลงกล้าในบริเวณที่ดินใกล้แหล่งน้ำและไม่มีน้ำขัง โดยเตรียมดินเป็นร่องแปลงสูง 30 เซนติเมตร ขนาดแปลงกว้าง 1 เมตร ยาว 10 เมตร ในการเพาะกล้าสำหรับปลูกในพื้นที่ 1 ไร่ จะต้องทำแปลงเพาะจำนวน 8 แปลง ขุดยกร่องแปลงแล้วพรวนดินให้ละเอียด คลุกเคล้าปุ๋ยขาว ปุ๋ยคอก ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 กับดินในแปลงให้ทั่วและสม่ำเสมอ เกลี่ยผิวหน้าแปลงให้เรียบแล้วใช้ไม้ทำร่องลึก 2 เซนติเมตรตามแนวขวางบนแปลง แต่ละร่องห่างกัน 15-20 เซนติเมตร แล้วหยอดเมล็ดลงในร่องให้เมล็ดห่างกัน 10 เซนติเมตร ใช้ดินกลบบาง ๆ จากนั้นให้ใช้สารเคมีป้องกันกำจัดแมลงฟูราดาน 300 กรัมต่อแปลง หว่านกันแมลงรบกวน แล้วใช้ฟางหรือหญ้าแห้งที่สะอาดคลุมแปลง รดน้ำให้ชุ่มชื้นอยู่เสมอ เมล็ดจะงอกภายใน 10-15 วัน เมื่อต้นกล้าเริ่มงอกยาว 2-3 เซนติเมตร ให้ใช้ปุ๋ยยูเรียหรือแอมโมเนียมซัลเฟต ผสมน้ำอัตรา 10 กรัมต่อน้ำ 10 ลิตร รดทุก 7 วัน และหว่านปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 อีกครั้งก็โลกริมเมื่อกกล้าอายุ 30 วัน ในแปลงกล้านี้ให้คอยถอนหญ้าอยู่เสมอเพื่อไม่ให้มาแย่งอาหาร นอกจากนั้นต้องฉีดสารป้องกันกำจัดโรคราและสารฆ่าแมลงทุก 15 วันสลับกันเพื่อให้ต้นกล้าแข็งแรงปราศจากโรคและแมลง เมื่อกกล้าอายุ 45-60 วัน สามารถย้ายกล้าไปปลูกในแปลงปลูกต่อไปได้

3. การเตรียมแปลงปลูก เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องเจริญเติบโตอยู่ในแปลงปลูกลานาน 4-5 ปี ดินในแปลงปลูกจึงต้องมีความอุดมสมบูรณ์ เพราะฉะนั้นการเตรียมดินในแปลงต้องทำให้ดี โดยการขุดหรือไถดินให้ลึกประมาณ 30-40 เซนติเมตร เก็บหญ้าและวัชพืชออกให้หมด ใส่ปุ๋ยขาวในอัตรา 200 กิโลกรัมต่อไร่แล้วรดน้ำตามทันที ตากดินไว้ 10-15 วัน และใส่ปุ๋ยอินทรีย์อย่างน้อย 2 ตันต่อไร่ จากนั้นย่อยดินให้ละเอียด

4. ระยะปลูก ระยะปลูกที่เหมาะสม คือ 50×150 เซนติเมตร ซึ่งระยะปลูกนี้ทำให้สะดวกในการดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว และคุณภาพผลผลิตที่ได้จะมีความสม่ำเสมอ

5. การย้ายปลูก หลังจากเตรียมแปลงเสร็จแล้วให้เลือกต้นกล้าหน่อไม้ฝรั่งที่เพาะไว้มีอายุ 2-3 เดือนลงมาปลูกในแปลง ควรย้ายในขณะที่แดดยังอ่อนอยู่หรือในช่วงเวลาประมาณ 16.00-18.00 นาฬิกา กล้าที่ใช้ต้องแข็งแรงสมบูรณ์คือ มีลักษณะต้นใหญ่ รากมาก กอใหญ่ ซึ่งจะทำให้ได้ผลผลิตสม่ำเสมอ จากนั้นตัดยอดให้เหลือ 15 เซนติเมตร แล้วแช่ส่วนรากและโคนของต้นหน่อไม้ฝรั่งในน้ำสะอาดผสมสารป้องกันกำจัดเชื้อรา การเตรียมหลุมปลูกโดยทั่วไปจะขุดลึกประมาณ 15 เซนติเมตร รองก้นหลุมด้วยฟูราดานเพื่อป้องกันแมลงในดินหลุมละ 1 ช้อนชา ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 จำนวน 1 ช้อนชาและปุ๋ยอินทรีย์ 2 กำมือคลุกเคล้ากัน แล้วจึงย้ายกล้าหน่อไม้ฝรั่งมาปลูกหลุมละ 1 ต้น โดยแผ่รากให้กระจายออกโดยรอบแล้วกลบดินรอบ ๆ โคนต้นกล้าหนา 3-4

เซนติเมตร หรือพยายามพูนดินรอบโคนให้เหนือระดับดินบนแปลงเล็กน้อย แล้วจึงกดดินรอบ ๆ โคนต้นกล้าให้แน่น รดน้ำพอชื้น

ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกนั้น สิ่งสำคัญก็คือ การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ที่จะนำมาปลูก เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องใช้เวลาเพาะปลูกนาน การตัดสินใจเลือกพันธุ์ผิด นอกจากจะทำให้ผลผลิตและคุณภาพผลผลิตต่ำแล้ว ยังทำให้เสียเวลาและโอกาส ดังนั้นควรคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ปลูก เมล็ดพันธุ์ต้องมีความสมบูรณ์ ให้ผลผลิตสูง และคุณภาพของผลผลิตตรงตามความต้องการของตลาดส่งออก

การดูแลรักษาหน่อไม้ฝรั่ง

1. การให้น้ำ หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการน้ำสม่ำเสมอ ถ้าขาดน้ำผลผลิตจะน้อย และคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งได้มาตรฐาน โดยมีเสี้ยนมากและเหนียว การให้น้ำในแปลงปลูกมีทั้งให้น้ำวันเว้นวันหรือให้ทุกวัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพชนิดดินในแปลงปลูกและสภาพอุณหภูมิในแต่ละฤดูกาล การให้น้ำในแปลงหน่อไม้ฝรั่งจะนิยมใช้สปริงเกอร์พ่นน้ำเป็นละอองฝอยให้กับต้นหน่อไม้ฝรั่ง ซึ่งจะไม่ทำให้สภาพพื้นดินและจนเกินไป และทำให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งไม่ได้รับความกระทบกระเทือนจากการให้น้ำ โรคและแมลงเข้าทำลายได้ยาก ทำให้ได้ผลผลิตที่มีปริมาณมากและคุณภาพสูง

2. การป้องกันและกำจัดวัชพืช เกษตรกรนิยมกำจัดวัชพืชโดยการใช้เสียมมือขุดเพื่อเก็บเศษหญ้าและวัชพืชไปพร้อมกับการพรวนดิน โดยก่อนการกำจัดวัชพืชจะงดการให้น้ำรอให้ดินหมาดก่อนจึงจะดายหญ้า หลังจากดายหญ้าเสร็จแล้วจึงใส่ปุ๋ยเคมี ปุ๋ยอินทรีย์ และพรวนดินกลบโคนต้น เกษตรกรไม่นิยมใช้สารเคมีป้องกันกำจัดวัชพืช เนื่องจากมีผลทำให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งมีการเจริญเติบโตช้า และเกิดปัญหาสารเคมีตกค้าง ทำให้ผู้ส่งออกไม่รับซื้อผลผลิต

3. การใส่ปุ๋ย หน่อไม้ฝรั่งจะให้มีความคุณภาพหน่อที่ดี หน่อสวยตรงไม่คดงอ ตรงตามความต้องการของตลาด สภาพดินในแปลงปลูกต้องร่วนซุยและอุดมสมบูรณ์ด้วยธาตุอาหารในดิน ดังนั้นจึงต้องใส่ปุ๋ยในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่งอย่างสม่ำเสมอควรเป็นทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี

3.1 ปุ๋ยอินทรีย์ ได้แก่ ปุ๋ยขี้ไก่เกลอบ ปุ๋ยขี้เป็ด ปุ๋ยขี้หมู หรือปุ๋ยอินทรีย์หมักจากเศษพืช จะใส่ปุ๋ยอินทรีย์ในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่งมากกลบโคนต้นทุก 2 เดือน อัตราไร่ละ 0.50-1 ตัน เนื่องจากเมื่อปลูกและเก็บเกี่ยวผลผลิตไปทุก ๆ 2 เดือน สภาพดินในแปลงปลูกจะยุบตัว ทำให้รากหน่อไม้ฝรั่งต้น ไม่มีประสิทธิภาพในการหาอาหาร ทำให้ลำต้นลึ้มได้ง่าย จึงจำเป็นต้องหาปุ๋ยอินทรีย์มาใส่กลบโคนต้นให้สูงในระดับที่ช่วยทรงต้นให้แข็งแรง

3.2 ปุ๋ยเคมี ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งปีแรกใช้สูตร 15-15-15 ในอัตรา 200 กิโลกรัม ต่อไร่ต่อปี ในปีต่อมาใช้สูตร 12-24-12 หรือสูตร 13-13-21 ในอัตรา 200 กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี โดย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบ่งใส่ปีละ 4 ครั้งเท่า ๆ กัน

4. การทำราวเพื่อป้องกันการล้มของต้น การปลูกหน่อไม้ฝรั่งมักประสบปัญหาจากลมพัด ทำให้ต้นล้ม ต้นจะได้รับความกระทบกระเทือนและออกหน่อน้อย เกษตรกรจะทำราวด้วยเชือกหรือลวดขนาดต้นไว้ไม่ให้ล้ม โดยปักเสาที่ตำแหน่งหัวท้ายแปลงตรงกับแถวที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และทำการชิงเชือกในล่อนหรือลวดเป็นระยะจำนวน 1-2 แถว ควรเริ่มต้นทำราวถ้าทรงต้นหน่อไม้ฝรั่งหลังจากปลูกไปแล้วนาน 3-4 เดือน

5. การตัดแต่งต้นและการพักต้นหน่อไม้ฝรั่ง เมื่อเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งไปแล้วนาน 2 เดือน ต้นหน่อไม้ฝรั่งจะเริ่มโทรม ผลผลิตเริ่มลดลงและมีขนาดหน่อเล็กลงไปเรื่อย ๆ จำเป็นต้องตัดแต่งต้นและพักต้นไว้ โดยการถอนแยกต้นที่เหลืองและโทรมเป็นโรคหรือถูกแมลงรบกวนทิ้ง คัดเลือกต้นที่แข็งแรงต่อกอไว้ 4-5 ต้น เลี้ยงไว้เป็นต้นแม่ การพักต้นต้องงดการเก็บเกี่ยวผลผลิตด้วย ดังนั้นควรทยอยพักต้นในแปลง โดยไม่ต้องพักต้นในคราวเดียวกัน เพื่อจะได้มีรายได้หมุนเวียนตลอดปี ระยะเวลาพักต้นแต่ละครั้งอยู่ระหว่าง 20-30 วัน ซึ่งการตัดแต่งต้นและการพักต้นหน่อไม้ฝรั่ง จะมีส่วนช่วยลดปัญหาที่เกิดจากโรคและแมลง ผลผลิตที่ได้จะมีปริมาณสูงและคุณภาพดี

6. การพูนดินกลบโคนต้น เป็นวิธีการที่จำเป็นในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียว เพราะสภาพดินที่ยุบตัวลงจากการเข้าไปทำงานของเกษตรกรในแปลงระหว่างการถอนเก็บเกี่ยวผลผลิต การพูนดินโคนต้นหน่อไม้ฝรั่งจะทำให้ควบคู่ไปกับการใส่ปุ๋ยทุกครั้ง เพื่อเป็นการประหยัดพลังงาน และทำให้หน่อที่เกิดใหม่มีขนาดสมบูรณ์และมีคุณภาพหน่อที่ดีตรงตามความต้องการของผู้ส่งออก

7. การป้องกันกำจัดโรคและแมลง เมื่อเกษตรกรเข้าทำงานในแปลงจะตรวจดูแปลงพืชทุกวัน ถ้าพบโรคและแมลงไม่มากนัก เกษตรกรจะกำจัดด้วยวิธีง่าย ๆ เช่น การถอนต้นที่มีโรคและแมลงไปเผาไฟ แต่ในกรณีที่พบโรคและแมลงระบาดเป็นจำนวนมาก จะใช้สารป้องกันกำจัดศัตรูที่ออกฤทธิ์และมีผลตกค้างที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคในน้อยที่สุด โดยโรคและแมลงสำคัญที่ทำความเสียหายแก่ต้นหน่อไม้ฝรั่ง ได้แก่ โรคลำต้นไหม้ โรคแอนแทรกโนส และเพลี้ยไฟ

ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก จะเน้นในเรื่องของการใช้สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชเป็นอย่างมาก เนื่องจากผู้ส่งออกจะมีความเข้มงวดในการตรวจสอบผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ถ้าพบว่า มีสารเคมีตกค้างเกินกว่ามาตรฐานที่กำหนดก็จะไม่รับซื้อผลผลิตนั้น จึงมีการห้ามใช้สารเคมีประเภทดูดซึมในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก โดยในปัจจุบันเกษตรกรนิยมใช้สารสกัดที่ได้จากธรรมชาติมาใช้ในการป้องกันกำจัดโรคและแมลง เช่น สารสกัดที่ได้จากสะเดา เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีการใช้กับดักกาวเหนียวเพื่อดักจับแมลง หรือการป้องกันกำจัดโรคและแมลงโดยชีววิธี เช่น การใช้เชื้อโรคนิวมาโตเรียหรือแบคทีเรีย เป็นต้น ซึ่งพบว่าเป็นวิธีการป้องกันกำจัดที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้
ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร

การเก็บเกี่ยว

เกษตรกรจะเริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิตเมื่อหน่อไม้ฝรั่งมีอายุตั้งแต่ 8-10 เดือน หลังจากวันเพาะเมล็ด โดยสามารถเก็บหน่อได้ทุกวัน เวลาที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยวจะอยู่ในช่วงเช้าระหว่างเวลา 6.00-9.00 นาฬิกา ซึ่งอากาศเย็นทำให้หน่อไม้บานเร็วและขายได้ราคา การเก็บเกี่ยวจะทำเมื่อหน่อโผล่พ้นผิวดินประมาณ 25 เซนติเมตร วิธีการเก็บเกี่ยวจะทำได้โดยการใช้มือจับที่โคนหน่อแล้วดึงขึ้นในแนวตรง แต่ถ้าดินแข็งมากหรือหน่อขนาดใหญ่ จะขุดดินก่อนแล้วจึงถอน

หลังจากที่เกษตรกรเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วจะนำหน่อไม้ฝรั่งมาวางไว้ในที่ร่ม ไม่ตากแดด และมีอากาศถ่ายเทได้สะดวก จากนั้นจะทำความสะอาดโคนหน่อด้วยน้ำสะอาด เพื่อชำระเอาดินและสิ่งสกปรกออก แล้วนำผลผลิตมาเรียงให้ปลายหน่อเสมอกันและตัดส่วน โคนที่ไม่เสมอกันออก โดยให้มีความยาวของหน่อ 25 เซนติเมตร แล้วคัดขนาดหน่อของผลผลิตตามมาตรฐานที่ทำการรับซื้อ และนำส่งผลผลิตไปยังจุดรวบรวมในพื้นที่

โครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งหน่อเขียวแบบครบวงจร

โครงการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจร เป็นโครงการที่กรมส่งเสริมการเกษตรได้ร่วมกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งดำเนินการมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 จนถึงปัจจุบัน มีพื้นที่ส่งเสริมรวมทั้งสิ้น 4,085 ไร่ ในพื้นที่จังหวัดนครปฐม ราชบุรี และกาญจนบุรี มีเกษตรกรร่วมโครงการจำนวน 1,800 ราย เพื่อส่งออกผลผลิตไปยังประเทศญี่ปุ่น โดยมีวิธีดำเนินการดังนี้

1. กรมส่งเสริมการเกษตรได้ประชุมเกษตรกรผู้สนใจเพื่อชี้แจงรายละเอียดในการจัดทำโครงการผลิตหน่อไม้ฝรั่งครบวงจร เกษตรกรจะได้ทราบถึงผลตอบแทนในการผลิตและผู้รับซื้อที่เข้าร่วมโครงการ เมื่อเกษตรกรพิจารณายอมรับผลตอบแทนที่ได้ว่าคุ้มค่า จะตัดสินใจสมัครเข้าร่วมโครงการด้วยตัวเอง โดยมีการกำหนดพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้รับซื้อในโครงการ

2. เกษตรกรมีการรวมตัวเพื่อจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง มีการจัดกิจกรรมภายในกลุ่มแบบมีส่วนร่วม มีการกำหนดกฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม มีการคัดเลือกประธานและคณะกรรมการบริหารกลุ่ม มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินการของกลุ่มและมีการจัดทำทะเบียนกลุ่ม

3. กรมส่งเสริมการเกษตรอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการในเรื่องตั้งแต่การจัดตั้งกลุ่มและการบริการงานภายในกลุ่ม เทคโนโลยีการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง เทคโนโลยีการเก็บเกี่ยว การจัดจำหน่ายผลผลิต การขายผลผลิตให้แก่ผู้ซื้อ และการชำระเงินของผู้ซื้อตามข้อตกลงสัญญา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. กรมส่งเสริมการเกษตรร่วมกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ที่เข้าร่วม โครงการพิจารณา เรื่องการให้การสนับสนุนปัจจัยการผลิตหรือสินเชื่อสำหรับเกษตรกรที่เข้าร่วมดำเนินการในปีแรก ที่เริ่มต้นโครงการ

5. มีการเซ็นสัญญาซื้อขายเพื่อเป็นหลักประกันให้กับเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และ บริษัทเอกชน ซึ่งเป็นผู้รับซื้อ และสัญญามีผลผูกพันไม่น้อยกว่า 3 ปี แต่จะมีการประชุมเพื่อเจรจา ในรายละเอียดของราคารับซื้อที่เป็นหลักประกันตามข้อตกลงของสัญญาเป็นรายทุก ๆ ปี

6. เมื่อมีปัญหาในระหว่างการดำเนินการระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับบริษัทผู้รับซื้อผลผลิต ทั้งที่เป็นปัญหาเฉพาะหน้า ได้แก่ ด้านคุณภาพของผลผลิต ไม่ได้มาตรฐานตามข้อตกลง หรือมีการ ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงของสัญญา กรมส่งเสริมการเกษตรจะช่วยประสานงานในการจัดการประชุม เฉพาะกิจขึ้น เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวทันที

7. มีการกำหนดพื้นที่เป้าหมายในการดำเนินการส่งเสริมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่แน่นอน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาการแย่งรับซื้อผลผลิตซ้อนกันในพื้นที่ดำเนินการส่งเสริมการผลิต หน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจร

กลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนา

เป็นกลุ่มที่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งได้รวมตัวกันจัดตั้งขึ้นมาเมื่อวันที่ 2 เมษายน พ.ศ. 2538 โดยมีสมาชิกครั้งแรก 17 ราย และมีพื้นที่ปลูกรวม 40 ไร่ ในปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 275 ราย พื้นที่ปลูกรวม 750.50 ไร่ มีที่ทำการของกลุ่มตั้งอยู่ที่ 46 หมู่ 2 ตำบลหนองงูเห่า อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โทร. (034) 291181

การซื้อขายผลผลิต

1. ทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด เพื่อส่งขายประเทศญี่ปุ่น (ในเกรด)
2. ทำสัญญาซื้อขายกับนายสุนทร บุญสุวรรณ เพื่อส่งขายภายในประเทศ (ตกเกรด)

โดยมีจุดรวบรวมผลผลิตจำนวน 1 จุด ตั้งอยู่ที่หมู่ที่ 2 ตำบลหนองงูเห่า อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

คุณสมบัติของสมาชิกกลุ่ม

1. ต้องไม่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกลุ่มอื่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ต้องมีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง
3. ต้องถือปฏิบัติตามระเบียบของกลุ่ม โดยเคร่งครัด
4. ต้องไม่นำผลผลิต ไปขายที่อื่น ที่ ๆ กลุ่มไม่ได้กำหนด

การระดมเงินทุนของกลุ่ม

สมาชิกจะต้องหักเงินจากการขายผลผลิตเข้ากลุ่ม โดยแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. หักจำนวน 1 บาทต่อการขายผลผลิตตกรีด 1 กิโลกรัม
2. หักจำนวน 1 บาทจากการขายผลผลิตให้กับบริษัท (ในเกรด) 100 บาท

สภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ในส่วนของตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะกล่าวถึง วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรผลิตได้ โดยผ่านช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภค ซึ่งแสดงให้เห็นในรูปของร้อยละตามการจำแนกผ่านช่องทางต่าง ๆ นอกจากนี้จะกล่าวถึง วิธีการซื้อขายผลผลิตหน่อไม้เพื่อการส่งออก โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วิธีการตลาด

วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งประกอบด้วย เกษตรกร บริษัทผู้ส่งออก พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าปลีก โรงงานแช่แข็ง

เกษตรกร เป็นผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง โดยจะขายผลผลิตให้กับบริษัทผู้ส่งออกและพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ซึ่งมีการคัดเกรดหน่อไม้ฝรั่งตามข้อตกลงที่ผู้รับซื้อต้องการ

บริษัทผู้ส่งออก จะรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพได้มาตรฐานการส่งออก โดยมีการประกันราคาตามคุณภาพและปริมาณที่ทำข้อตกลงไว้กับเกษตรกร เมื่อรับซื้อผลผลิตแล้ว บริษัทจะนำมาคัดเกรด ทำความสะอาด บรรจุภาชนะ และส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น เป็นผู้รวบรวมผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานการส่งออก จากนั้นนำมาคัดเกรดและส่งจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร ร้านอาหาร โรงแรม พ่อค้าปลีก โรงงานแช่แข็ง รวมถึงการจำหน่ายผลผลิตเองไปยังตลาดต่างประเทศ

พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร จะรับผลผลิตจากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นมาจำหน่ายต่อให้พ่อค้าต่างจังหวัด พ่อค้าขายปลีก โรงแรมร้านอาหาร และผู้บริโภค พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง และที่ปากคลองตลาด

โรงงานแช่แข็ง จะทำการรวบรวมผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นมาทำความสะอาดและลวก จากนั้นนำไปผ่านกรรมวิธีการแช่แข็ง และใส่บรรจุภัณฑ์ เพื่อเตรียมจัดส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

พ่อค้าขายปลีก เป็นผู้รับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมาจากพ่อค้าขายส่ง หรือผู้รวบรวมในท้องถิ่น และนำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยทั่วไป

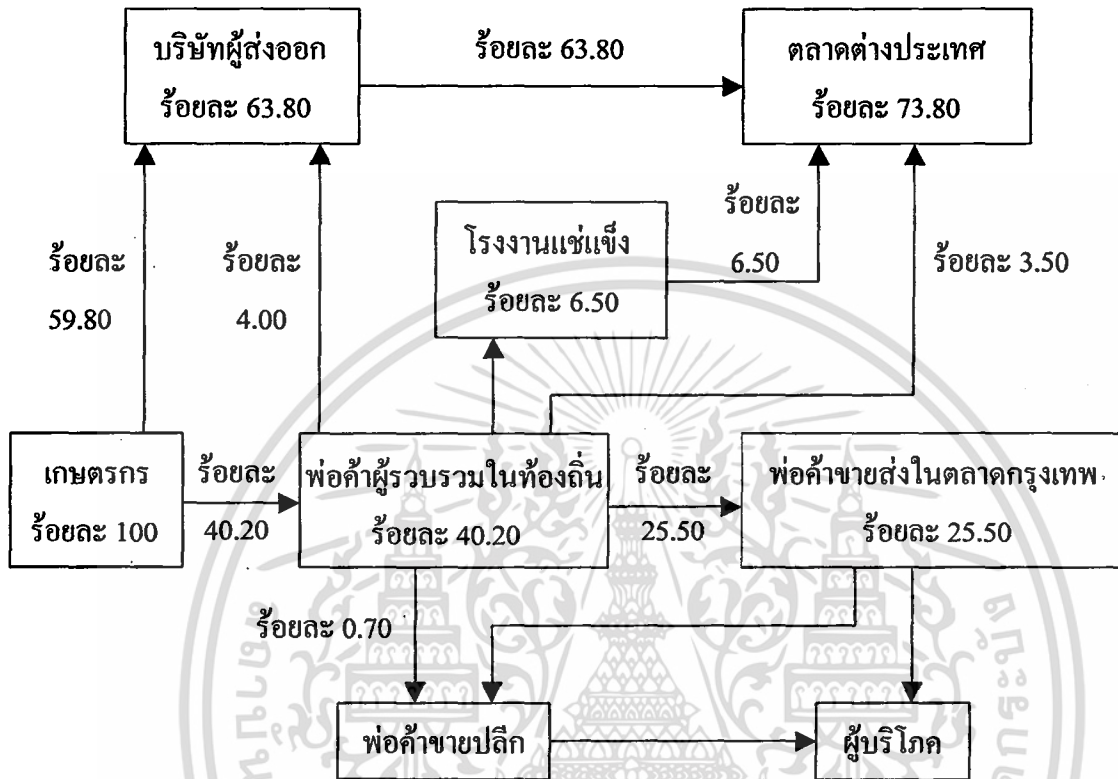
โดยวิธีการตลาดจะเริ่มจากการที่เกษตรกรผลิตหน่อไม้ฝรั่งจนได้ผลผลิต จากนั้นเกษตรกรจะทำการจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออก ซึ่งก็คือ บริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ร้อยละ 59.80 และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นที่เข้ามารับซื้อ ร้อยละ 40.20 โดยผลผลิตที่บริษัทส่งออกรับซื้อ ร้อยละ 63.80 จะถูกส่งไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศคือ ประเทศญี่ปุ่น ทั้งหมด สำหรับผลผลิตที่พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นรับซื้อไว้ จะถูกจำหน่ายต่อ ไปยัง 4 ช่องทางคือ โรงงานแช่แข็งหน่อไม้ฝรั่ง ร้อยละ 6.50 พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร ร้อยละ 25.50 พ่อค้าขายปลีก ร้อยละ 0.70 และการจำหน่ายเองโดยตรงไปยังตลาดต่างประเทศ เช่น ตลาดในประเทศไต้หวัน และสหภาพยุโรป ร้อยละ 3.50 ในส่วนของพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร เมื่อรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นแล้ว ผลผลิตส่วนหนึ่งก็จะขายให้กับพ่อค้าขายปลีก อีกทอดหนึ่ง และผลผลิตอีกส่วนก็จะจำหน่ายให้กับผู้บริโภคเป็นอันดับสุดท้าย ซึ่งผู้บริโภคนั้นจะสามารถบริโภคหน่อไม้ฝรั่งได้จาก 2 ช่องทางคือ จากพ่อค้าขายปลีก และพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพมหานคร เช่น ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท เป็นต้น (ภาพที่ 1)

วิธีการซื้อขาย

เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วจะนำผลผลิตไปส่ง ณ จุดรับซื้อที่อยู่ใกล้เคียงกับแหล่งปลูก ซึ่งจุดรับซื้อจะเป็นจุดคัดเกรดและคุณภาพของผลผลิต โดยบริษัทผู้ส่งออกจะจ้างพนักงานของบริษัทเป็นผู้คัดคุณภาพของผลผลิตที่เกษตรกรนำมาส่ง ผลผลิตของหน่อไม้ฝรั่งที่ได้คุณภาพและมาตรฐานการส่งออก ทางบริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้รับซื้อไว้ทั้งหมด ราคาผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจะเป็นไปตามชั้นคุณภาพที่ได้ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายระหว่างบริษัทผู้ส่งออกกับกลุ่มเกษตรกรในแต่ละปี โดยสัญญาซื้อขายมีกำหนดระยะเวลาการซื้อขาย 3 ปี แต่รายละเอียดข้อตกลงของราคามีการเจรจาปีต่อปี ส่วนผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานส่งออกเกษตรกรจะขายให้กับพ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่นเป็นผู้รับซื้อไว้ ราคาของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจะเป็นไปตามชั้นคุณภาพที่ได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบุไว้ในสัญญาซื้อขายระหว่างพ่อค้าผู้รวบรวมท้องถิ่นกับกลุ่มเกษตรกรในแต่ละปี การชำระเงินของบริษัทผู้ส่งออก และพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะจ่ายให้กับเกษตรกร 7 วันต่อครั้ง



ภาพที่ 1 วิธีการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก
ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544ก)

ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน

ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน เป็นระบบการซื้อขายในรูปของการทำสัญญาข้อตกลงมาตรฐาน ระหว่างกลุ่มเกษตรกรกับพ่อค้าท้องถิ่น ตัวแทนนายหน้า และโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ โดยจะจัดเจ้าหน้าที่ส่งเสริมติดตามให้คำแนะนำในการเพาะปลูก ดูแลรักษากับเกษตรกร ตลอดจนเป็นผู้รับซื้อวัตถุดิบในราคาประกัน โดยการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมนั้น กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตได้มีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับบริษัทธานีมาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้รับซื้อเพื่อส่งออกผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งสดแช่เย็น ไปยังประเทศญี่ปุ่น โดย

ในการทำสัญญาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร เมื่อศึกษาจากตัวอย่างของสัญญาซื้อขาย (ภาคผนวก ข) พบว่ามีเงื่อนไขข้อตกลงซึ่งพอจะสรุปได้ดังนี้

เงื่อนไขข้อตกลงในการทำสัญญา

1. การซื้อขาย มีระยะเวลารับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งตามอายุสัญญาประมาณ 1 ปี โดยที่เกษตรกรต้องนำผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตได้ส่งมอบแก่ผู้รับซื้อ
2. ราคา ราคาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งระหว่างเกษตรกรและบริษัทผู้รับซื้อ เป็นไปตามขนาดและคุณภาพหน่อไม้ฝรั่ง ตามเกณฑ์ที่ได้กำหนดไว้ตามสัญญา
3. การจัดส่งหน่อไม้ฝรั่ง ในการจัดส่งผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของกลุ่มเกษตรกร เกษตรกรสมาชิกแต่ละรายจะต้องนำผลผลิตทั้งหมดที่ผลิตได้ส่งมอบ ณ สถานที่รับซื้อซึ่งได้ตกลงกันไว้ โดยหน่อไม้ฝรั่งที่ส่งมอบจะต้องมีการเก็บเกี่ยวภายในวันส่งมอบ และนำส่งยังสถานรับซื้อโดยเร็วที่สุดเท่าที่จะเร็วได้ในแต่ละวัน และก่อนส่งมอบหน่อไม้ฝรั่ง เกษตรกรจะต้องทำความสะอาดเฉพาะส่วนโคนของหน่อไม้ฝรั่ง ตัดเกรด และตัดขนาดให้ได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา
4. หลักฐานการตรวจรับหน่อไม้ฝรั่ง ผู้รับซื้อทำการตรวจสอบขนาด ปริมาณและคุณภาพในการรับมอบผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง และต้องออกหลักฐานการตรวจรับให้เกษตรกร เพื่อให้เกษตรกรใช้เป็นหลักฐานในการรับเงินค่าผลผลิต
5. การชำระเงิน การชำระค่าผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของบริษัทผู้รับซื้อ จะชำระเป็นงวด ๆ ละ 7 วัน โดยโอนผ่านธนาคารของตัวแทนหรือประธานกลุ่มเกษตรกร ซึ่งจะเป็นผู้รับผิดชอบการชำระเงินค่าหน่อไม้ฝรั่งให้เกษตรกรแต่ละราย
6. การพิจารณาตัดสินปัญหา การพิจารณาปัญหากรณีที่เกิดมีการขัดแย้งด้านคุณภาพหรือการส่งมอบขึ้น โดยไม่สามารถตกลงกันได้ ให้นำไปสู่การพิจารณาตัดสินของคณะกรรมการที่ปรึกษาและบริหารโครงการระดับอำเภอ โดยถือว่าการตรวจสอบของคณะกรรมการที่ปรึกษาและบริหารโครงการระดับอำเภอเป็นข้อยุติ ซึ่งคู่กรณีจะต้องปฏิบัติตาม หากไม่สามารถยุติได้ ให้คณะกรรมการดำเนินงานระดับอำเภอ เสนอปัญหาเข้าคณะกรรมการที่ปรึกษาและบริหารโครงการระดับจังหวัดพิจารณาตัดสินและเป็นข้อยุติ
7. เหตุสุดวิสัย กรณีเกิดเหตุสุดวิสัย เช่น เกิดสงคราม ภัยธรรมชาติ เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งไม่สามารถรับมอบได้ หรือทำให้เกษตรกรไม่สามารถส่งมอบผลผลิตได้ ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะต้องรีบแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบโดยทันที และต้องมีการกำหนดวันที่ฝ่ายตนเองสามารถปฏิบัติตามสัญญาต่อไปโดยเร็วที่สุด ทั้งนี้เหตุสุดวิสัยที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านการตรวจสอบจากทั้งสองฝ่ายว่าเป็นความจริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. การระบาคของศัตรูพืช หากเกิดการระบาคของศัตรูพืชบางชนิดที่ห้ามผ่านเข้าประเทศ ญี่ปุ่นเกิดขึ้นกับหน่อไม้ฝรั่ง เกษตรกรจะต้องหยุดเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่ง โดยจะต้องกำจัดศัตรูพืช ดังกล่าวให้หมด เมื่อแก้ไขจนเสร็จแล้ว จากนั้นให้แจ้งต่อผู้รับซื้อ เพื่อจะได้รับดำเนินการรับซื้อต่อไป

9. การพิคสัญญญาของบริษัท หากบริษัทผู้รับซื้อพิคสัญญญาซื้อหนึ่งข้อใด บริษัทผู้รับซื้อต้องยอมให้เกษตรกรบอกลิกสัญญญาได้ทันที และยอมชดใช้ค่าเสียหายตามความเป็นจริงที่เกิดขึ้นภายใน 15 วัน นับจากวันรับแจ้งเป็นวันเริ่มต้น

10. การพิคสัญญญาของเกษตรกร หากเกษตรกรพิคสัญญญาซื้อหนึ่งข้อใด เกษตรกรต้องยอมให้บริษัทผู้รับซื้อบอกลิกสัญญญาได้ทันที และยอมชดใช้ค่าเสียหายตามความเป็นจริงที่เกิดขึ้นภายใน 15 วัน นับจากวันรับแจ้งเป็นวันเริ่มต้น และหากมีสมาชิกเกษตรกรคนใดในกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งลาออกจากกลุ่มในระหว่างสัญญญาซื้อขายยังมีผลบังคับใช้ โดยเกษตรกรไม่ได้ลิกปลูกซึ่งถือว่าพิคสัญญญา สมาชิกผู้พิคสัญญญาจะต้องจ่ายค่าชดเชยให้กับบริษัทผู้รับซื้อ

11. การให้สินเชื่อ ในการให้สินเชื่อแก่เกษตรกร โดยบริษัทผู้รับซื้อจะพิจารณาเฉพาะเกษตรกรแต่ละรายที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นเกษตรกรดีเด่นตั้งแต่ลำดับที่ 1 ถึง 100 เท่านั้น

12. การลงทะเบียน ในการทำสัญญญาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร บริษัทผู้รับซื้อผลผลิตจะทำสัญญญากับกลุ่มเกษตรกร ดังนั้นเกษตรกรจึงจำเป็นต้องมีการรวมกลุ่มกันเพื่อทำสัญญญาซื้อขายกับบริษัทผู้รับซื้อ ซึ่งสมาชิกเกษตรกรทุกรายรวมทั้งประธานและคณะกรรมการกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง จะต้องลงนามในบัญชีรายชื่อซึ่งระบุพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรแต่ละรายที่ลงทะเบียนไว้กับบริษัทผู้รับซื้อ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

บทนี้กล่าวถึงผลการศึกษาสภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก สภาพการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ปัญหาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก รวมถึงผลการทดสอบสมมติฐานของการศึกษา ซึ่งได้จากการศึกษาเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จำนวน 30 ตัวอย่าง ได้ผลดังต่อไปนี้

สภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

1. เพศ เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เป็นเพศชาย 18 คน คิดเป็นร้อยละ 60 และเป็นเพศหญิง 12 คน คิดเป็นร้อยละ 40
2. อายุ เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 50 มีอายุอยู่ในช่วงระหว่าง 30-39 ปี ซึ่งมีจำนวน 15 คน รองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 40-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.33 มีจำนวน 7 คน และช่วงอายุ 50-59 ปี คิดเป็นร้อยละ 13.33 มีจำนวน 4 คน ส่วนผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี และผู้ที่มีอายุมากกว่า 59 ปี มีจำนวนเท่ากัน คือ 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 เกษตรกรมีอายุโดยเฉลี่ยเท่ากับ 41.10 ปี (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 อายุ

อายุ (ปี)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30	2	6.67
30-39	15	50.00
40-49	7	23.33
50-59	4	13.33
มากกว่า 59	2	6.67
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ระดับการศึกษา เกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับการศึกษาสูงสุดที่ระดับประถมศึกษาศึกษามีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือระดับอาชีวศึกษา (ปวช.) มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 23.33 ส่วนที่เหลือเป็นเกษตรกรที่ได้รับการศึกษาสูงสุดที่ระดับมัธยมศึกษาตอนต้นมีจำนวนน้อยที่สุดคือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	20	66.67
มัธยมศึกษาตอนต้น	3	10.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช.	7	23.33
รวม	30	100.00

4. จำนวนสมาชิกในครอบครัว เกษตรกรส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ระหว่าง 4-6 คน มีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาคือสมาชิกในครอบครัว 7-9 คน มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 20 และเกษตรกรที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1-3 คน มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 จำนวนสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยของเกษตรกรเท่ากับ 5.06 คน

5. จำนวนแรงงานในครอบครัว เนื่องจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่งจำเป็นต้องดูแลอย่างใกล้ชิดซึ่งต้องอาศัยแรงงานในครอบครัวเป็นหลัก จากผลการศึกษาปรากฏว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีแรงงานที่ใช้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งครอบครัวละ 1-2 คน มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 56.67 รองลงมาคือแรงงานครอบครัวละ 3-4 คน มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 26.67 ส่วนครอบครัวที่มีจำนวนแรงงาน 5-6 คน มีจำนวนน้อยที่สุดคือ 5 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 16.66 จำนวนแรงงานเฉลี่ยครอบครัวละ 2.90 คน (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 จำนวนแรงงานในครอบครัว

แรงงานในครอบครัว (คน)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1-2	17	56.67
3-4	8	26.67
5-6	5	16.66
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. การจ้างแรงงาน เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีการจ้างแรงงานเพิ่มเติมนอกเหนือจากแรงงานในครอบครัว มีจำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 80 และเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งจะไม่จ้างแรงงานเพิ่มเติม มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 20

การจ้างแรงงานของเกษตรกร จะแบ่งเป็นการจ้างแรงงานประจำและการจ้างแรงงานชั่วคราว ส่วนใหญ่เกษตรกรจะจ้างแรงงานในลักษณะของการจ้างแรงงานชั่วคราว มีจำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 87.50 ของเกษตรกรที่มีการจ้างแรงงาน การจ้างแรงงานชั่วคราว 1-2 คน มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 62.50 รองลงมาเป็น การจ้างแรงงานชั่วคราว 3-4 คน และ 5-6 คน มีจำนวนเท่ากันคือ 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ส่วนการจ้างแรงงานประจำมีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ของเกษตรกรที่มีการจ้างแรงงาน การจ้างแรงงานประจำ 2-4 คน มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 และ 5-7 คน มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.17 (ตารางที่ 6) จะเห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ต้องจ้างแรงงานเพื่อการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากเกษตรกรมีผู้ที่เป็นแรงงานเฉลี่ยเพียงครอบครัวละ 2.90 คนเท่านั้นไม่เพียงพอต่อการปฏิบัติดูแล โดยเฉพาะในช่วงที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก เช่น การใส่ปุ๋ย การกำจัดวัชพืช เป็นต้น

ตารางที่ 6 จำนวนแรงงานที่จ้าง

แรงงานที่จ้าง	จำนวน (คน)	ร้อยละ ¹
แรงงานชั่วคราว (คน)		
1-2	15	62.50
3-4	3	12.50
5-6	3	12.50
แรงงานประจำ (คน)		
2-4	2	8.33
4-7	1	4.17
รวม	24	100.00

หมายเหตุ¹ คิดจากจำนวนเกษตรกรทั้งหมดที่มีการจ้างแรงงานเพิ่มเติม

7. อาชีพหลัก เกษตรกรเกือบทั้งหมดมีอาชีพหลักในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง มีจำนวน 29 คน คิดเป็นร้อยละ 96.67 ส่วนที่เหลือ 1 คนนั้นประกอบอาชีพหลักคือ การเลี้ยงไก่ คิดเป็นร้อยละ 3.33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8. อาชีพรอง เกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่มีอาชีพรอง จะยึดการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นอาชีพหลัก มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 ส่วนเกษตรกรที่มีอาชีพรองนั้น มีจำนวน 5 คน โดยประกอบอาชีพปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นอาชีพรอง 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 ทำสวนผัก 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 ทำนา 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 และเลี้ยงปลา 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33

9. รายได้ต่อปี เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีรายได้ต่อปีอยู่ระหว่าง 40,001-80,000 บาท มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมามีรายได้ระหว่าง 80,001-120,000 บาท มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 รายได้ 40,000 บาทและต่ำกว่ามีจำนวน 2 คน เท่ากับรายได้ที่อยู่ระหว่าง 120,001-160,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.67 ส่วนเกษตรกรที่มีรายได้อยู่ระหว่าง 100,001-200,000 บาท และ 200,001-240,000 บาท และ 240,001-280,000 บาท มีจำนวนเท่ากันคือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 โดยรายได้เฉลี่ยต่อปีของเกษตรกรเท่ากับ 94,466.66 บาท (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 รายได้ต่อปีของเกษตรกร

รายได้ (บาท/ปี)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
40,000 และต่ำกว่า	2	6.67
40,001-80,000	13	43.34
80,001-120,000	10	33.33
120,000-160,000	2	6.67
160,001-200,000	1	3.33
200,001-240,000	1	3.33
240,001-280,000	1	3.33
รวม	30	100.00

10. ประสบการณ์ในการปลูก เกษตรกรส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่ระหว่าง 1-3 ปี มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 43.33 รองลงมามีประสบการณ์ในการปลูกอยู่ระหว่าง 4-7 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.67 และเกษตรกรที่มีประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่ระหว่าง 8-10 ปี มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ส่วนที่เหลือเป็นเกษตรกรที่มีประสบการณ์ต่ำกว่า 1 ปี มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วเกษตรกรมีประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง 4.20 ปี (ตารางที่ 8)

ตารางที่ 8 ประสิทธิภาพในการปลูก

ประสิทธิภาพในการปลูก (ปี)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ปี	1	3.33
1-3	13	43.33
4-7	11	36.67
8-10	5	16.67
รวม	30	100.00

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

1. พื้นที่ปลูก ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรกรส่วนใหญ่จะมีพื้นที่ในการปลูกอยู่ระหว่าง 3-5 ไร่ มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาจะมีพื้นที่ในการปลูกต่ำกว่า 3 ไร่ มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 23.33 และเกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งอยู่ระหว่าง 6-8 ไร่ มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 ส่วนเกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกอยู่ระหว่าง 9-11 ไร่ มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 โดยเกษตรกรมีพื้นที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 3.38 ไร่ (ตารางที่ 9) จากพื้นที่เฉลี่ยในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรจะเห็นได้ว่า เมื่อเทียบกับพืชชนิดอื่นแล้วหน่อไม้ฝรั่งมีพื้นที่เฉลี่ยในการปลูกที่ค่อนข้างน้อย ทั้งนี้เนื่องจากว่า หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักที่ต้องการการดูแลเอาใจใส่มาก จึงจะให้ผลผลิตที่ดีและมีคุณภาพตรงกับความต้องการของตลาด

ตารางที่ 9 พื้นที่ปลูก

พื้นที่ปลูก (ไร่)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 3	7	23.33
3-5	20	66.67
6-8	2	6.67
9-11	1	3.33
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. สภาพการถือครองที่ดิน เกษตรกรส่วนใหญ่มีพื้นที่ทำการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นของตนเองทั้งหมดคือ ร้อยละ 86.67 คน คิดเป็นจำนวน 26 คน รองลงมาคือ เช่าพื้นที่ผู้อื่นทั้งหมด มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 ส่วนเกษตรกรที่เหลือจะเป็นผู้ที่มีที่ดินเป็นของตนเองและเช่าบางส่วน มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 สภาพการถือครองที่ดิน

สภาพการถือครองที่ดิน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เป็นของตนเองทั้งหมด	26	86.67
เช่าทั้งหมด	3	10.00
เป็นของตนเองและเช่าบางส่วน	1	3.33
รวม	30	100.00

3. แหล่งเงินทุน แหล่งเงินทุนที่เกษตรกรใช้ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งคือ ทุนส่วนตัวและเงินกู้เป็นส่วนใหญ่ มีจำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมาคือ แหล่งเงินทุนที่ได้จากทุนส่วนตัว มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ที่เหลือเป็นแหล่งเงินทุนที่ได้จากการกู้ทั้งหมด มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 13.33 (ตารางที่ 11) ในกรณีของการกู้ยืม แหล่งเงินกู้ของเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้เงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 44.44 ของจำนวนเกษตรกรทั้งหมดที่มีการกู้ยืมเงิน รองลงมาคือ เงินกู้จากกองทุนหมู่บ้าน มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 นอกจากนี้ยังมีแหล่งเงินกู้ที่ได้จากเพื่อนบ้าน มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 11.11 ส่วนแหล่งเงินกู้ที่ได้จากญาติและธนาคารพาณิชย์มีจำนวนเท่ากันคือ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.56 (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 11 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทุนส่วนตัว	12	40.00
เงินกู้	4	13.33
ทุนส่วนตัวและเงินกู้	14	46.67
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 แหล่งเงินกู้ของเกษตรกร

แหล่งเงินกู้	จำนวน (คน)	ร้อยละ ¹
ธกส.	8	44.44
กองทุนหมู่บ้าน	6	33.33
ญาติ	1	5.56
เพื่อนบ้าน	2	11.11
ธนาคารพาณิชย์	1	5.56
รวม	18	100.00

หมายเหตุ¹ คิดจากจำนวนเกษตรกรทั้งหมดที่มีการกู้ยืมเงิน

4. พันธุ์ที่ปลูก เกษตรกรเกือบทั้งหมดเลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่งพันธุ์บลิ้อคิมพรูฟ มีจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 93.33 โดยให้เหตุผลว่าเป็นพันธุ์ที่ให้ผลผลิตมาก หน่อใหญ่ ทนทานต่อโรค และมีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดส่งออก เกษตรกรอีกส่วนหนึ่งเลือกปลูกพันธุ์เนื้อเยื่อ ซึ่งเป็นพันธุ์ที่ได้จากการนำส่วนหนึ่งส่วนใดของต้นหน่อไม้ฝรั่งที่มีความสมบูรณ์ ให้ผลผลิตดีมา ปั่นเนื้อเยื่อ และเลี้ยงในอาหารสังเคราะห์จนเป็นต้นหน่อไม้ฝรั่งแล้วเกษตรกรจึงนำมาปลูก โดยเกษตรกรให้เหตุผลที่เลือกปลูกว่า เป็นพันธุ์ที่ให้หน่อดกและตม ซึ่งเกษตรกรที่เลือกปลูกมีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67

5. แหล่งที่มาของพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก เกษตรกรส่วนใหญ่จะทำการขยายพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งเอง โดยเก็บเมล็ดหน่อไม้ฝรั่งจากต้นที่สมบูรณ์แข็งแรง แล้วนำมาเพาะเมล็ดจนเป็นต้นแล้วจึงนำไปปลูก มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ แหล่งที่มาที่ได้จากบริษัทธานียามาสยาม จำกัด มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 43.33 โดยทางบริษัทจะนำเมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งมาจำหน่ายให้กับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งจะได้เมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งจากพ่อค้าผู้รวบรวมผลผลิตในท้องถิ่นซึ่งนำมาจำหน่ายให้กับเกษตรกรเช่นเดียวกับทางบริษัท โดยมีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 แหล่งที่มาของพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก

แหล่งที่มาของพันธุ์	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด	13	43.33
พ่อค้าผู้รวบรวมผลผลิตในท้องถิ่น	2	6.67
ขยายพันธุ์เอง	15	50.00
รวม	30	100.00

6. การใส่ปุ๋ย การใส่ปุ๋ยในแปลงปลูกส่วนใหญ่เกษตรกรจะใช้ทั้งปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมีในการเพาะปลูก มีจำนวน 26 คน คิดเป็นร้อยละ 86.67 โดยปุ๋ยอินทรีย์ที่เกษตรกรนิยมใช้ ได้แก่ ปุ๋ยขี้ไก่เกลบ ปุ๋ยขี้เป็ด ปุ๋ยที่หมักจากเศษพืช ซึ่งปุ๋ยอินทรีย์จะมีส่วนช่วยทำให้ดินมีสภาพดี ร่วนซุย ส่วนปุ๋ยเคมีนั้นเกษตรกรนิยมใช้สูตร 15-15-15 นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรบางส่วนที่ใช้เฉพาะปุ๋ยอินทรีย์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 13.33 (ตารางที่ 14) การใส่ปุ๋ยมีความจำเป็นต่อการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นอย่างมาก เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งจะให้มีคุณภาพหน่อที่ดี หน่อสวย ยาวตรงไม่คดงอ ตรงตามความต้องการของตลาดส่งออก สภาพดินในแปลงปลูกต้องร่วนซุย และอุดมด้วยธาตุอาหารในดิน เกษตรกรจึงต้องคอยใส่ปุ๋ยในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่งอย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 14 การใส่ปุ๋ย

การใส่ปุ๋ย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ปุ๋ยอินทรีย์	4	13.33
ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี	26	86.67
รวม	30	100.00

7. วิธีการให้น้ำในแปลงปลูก เกษตรกรทั้งหมดใช้การให้น้ำในแปลงปลูกวิธีเดียวกันคือ ใช้สปริงเกอร์ให้น้ำแบบพ่นฝอย วิธีนี้จะทำให้ต้นหน่อไม้ฝรั่งไม่ได้รับความกระทบกระเทือนจากการให้น้ำและไม่ทำให้สภาพพื้นดินและจนเกินไป ซึ่งเป็นสาเหตุทำให้โรคและแมลงเข้าทำลายต้นหน่อไม้ฝรั่งได้ง่าย ส่งผลกระทบต่อคุณภาพและปริมาณผลผลิต

8. วิธีการกำจัดวัชพืช ในการกำจัดวัชพืชของต้นหน่อไม้ฝรั่งนั้น เกษตรกรส่วนใหญ่จะกำจัดวัชพืชโดยใช้แรงงานคน มีจำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 63.34 รองลงมาจะใช้ทั้งแรงงานคนและใช้สารเคมี มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 ส่วนเกษตรกรที่เหลือจะใช้เฉพาะสารเคมีในการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำจัดวัชพืช มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 3.33 (ตารางที่ 15) จะเห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนมากใช้แรงงานคนกำจัดวัชพืช ไม่นิยมใช้สารเคมี เพราะเกรงว่าจะทำให้เกิดความเสียหายกับต้นหน่อไม้ฝรั่ง และก่อให้เกิดผลเสียต่อสภาพดินในระยะยาว เนื่องจากมีสารเคมีตกค้างในดินหรือต้นหน่อไม้ฝรั่ง ส่วนเกษตรกรบางรายที่ใช้สารเคมีกำจัดวัชพืช จะใช้ก็ต่อเมื่อต้นหน่อไม้ฝรั่งยังเล็กเท่านั้นหรือใช้เพื่อคุมวัชพืชก่อนที่จะเพาะปลูก

ตารางที่ 15 วิธีกำจัดวัชพืช

วิธีกำจัดวัชพืช	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้แรงงานคน	19	63.34
ใช้สารเคมี	1	3.33
ใช้แรงงานคนและใช้สารเคมี	10	33.33
รวม	30	100.00

9. วิธีป้องกันกำจัดโรค เมื่อต้นหน่อไม้ฝรั่งเป็นโรค เกษตรกรจำเป็นต้องมีวิธีการในการป้องกันกำจัดโรค ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่จะเก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ การใช้สารเคมีและเก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และเกษตรกรที่ใช้เฉพาะสารเคมีป้องกันกำจัดโรค มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 นอกจากนี้เกษตรกรยังใช้สารชีวภาพมาป้องกันกำจัดโรค เช่น สารที่สกัดจากแบคทีเรีย ผงเชื้อรา ไตรโคเดอร์มา เป็นต้น มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 (ตารางที่ 16) จะเห็นได้ว่าเกษตรกรที่ใช้เฉพาะสารเคมีในการป้องกันกำจัดโรคมีจำนวนน้อยคือ 3 คนเท่านั้น ส่วนใหญ่เกษตรกรจะทำการเก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง โดยหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมี เนื่องจากการผลิตเพื่อการส่งออกซึ่งมีความเข้มงวดในการตรวจสอบผลผลิต ถ้าพบสารเคมีตกค้างในผลผลิตจะทำให้ไม่สามารถส่งออกได้

ตารางที่ 16 วิธีป้องกันกำจัดโรค

วิธีป้องกันกำจัดโรค	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้สารเคมี	3	10.00
เก็บส่วนที่เป็น โรคมาเฟาหรือฝิ่ง	15	50.00
ใช้สารเคมีและเก็บส่วนที่เป็น โรคมาเฟาหรือฝิ่ง	10	33.33
ใช้สารชีวภาพ	2	6.67
รวม	30	100.00

10. วิธีป้องกันกำจัดแมลง เมื่อมีแมลงศัตรูพืชมารบกวนในแปลงปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้สารสกัดธรรมชาติในการป้องกันกำจัด เช่น สารสกัดที่ได้จากสะเดา, เชื้อไวรัสจากหนอน เป็นต้น ซึ่งจากการที่ให้เกษตรกรตอบคำถามได้มากกว่า 1 คำตอบ พบว่ามีจำนวน 25 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 65.79 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมาคือ ใช้สารเคมี มีจำนวน 7 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 18.42 และเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งจะใช้กับดักเพื่อดักจับแมลง เช่น กับดักกาวเหนียว เป็นต้น มีจำนวน 6 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 15.79 (ตารางที่ 17) เช่นเดียวกับการป้องกันกำจัดโรค ในการป้องกันกำจัดแมลง เกษตรกรส่วนใหญ่จะหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมี โดยใช้สารสกัดธรรมชาติทดแทน

ตารางที่ 17 วิธีป้องกันกำจัดแมลง¹

วิธีป้องกันกำจัดแมลง	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ ²
ใช้สารเคมี	7	18.42
ใช้สารสกัดธรรมชาติ	25	65.79
ใช้กับดัก	6	15.79
รวม	38	100.00

หมายเหตุ¹ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

² คิดจากจำนวนคำตอบทั้งหมด

11. การเก็บเกี่ยว ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร เกษตรกรทั้งหมดใช้วิธีการใช้มือถอนหน่อไม้ฝรั่งขึ้นมาจากดิน ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีที่ปฏิบัติง่าย ประหยัดเวลา เกิดบาดแผลกับหน่อน้อย ทำให้หน่อมีคุณภาพดี และหลังถอนหน่อแล้ว จะมีหน่อเกิดขึ้นทดแทน นอกจากนี้ยังไม่ทำให้หน่อไม้ฝรั่งติดเชื้อโรคที่มากับมือ ถ้าเกษตรกรใช้วิธีการใช้มือตัดหน่อ

12. เหตุผลที่เลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่ง สำหรับเหตุผลที่เลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่งนั้น เกษตรกรสามารถตอบคำถามได้มากกว่า 1 คำตอบ โดยส่วนใหญ่เกษตรกรให้เหตุผลว่า เป็นพืชที่เมื่อผลิตแล้วมีตลาดรองรับ มีจำนวน 27 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 34.62 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมาคือ ให้ผลตอบแทนสูง มีจำนวน 20 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 25.64 ส่วนเกษตรกรที่ให้เหตุผลว่าสภาพพื้นที่เหมาะสมและได้รับการส่งเสริมจากราชการมีจำนวนคำตอบเท่ากันคือ 13 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 16.67 นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรที่ให้เหตุผลว่า หน่อไม้ฝรั่งปลูกและดูแลรักษาง่าย มีจำนวน 5 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 6.40 (ตารางที่ 18)

ตารางที่ 18 เหตุผลที่เลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่ง¹

เหตุผลที่เลือกปลูก	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ ²
ให้ผลตอบแทนสูง	20	25.64
มีตลาดรองรับ	27	34.62
ปลูกและดูแลรักษาง่าย	5	6.40
สภาพพื้นที่เหมาะสม	13	16.67
ทางราชการส่งเสริม	13	16.67
รวม	78	100.00

หมายเหตุ¹ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

² คิดจากจำนวนคำตอบทั้งหมด

การตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

หน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จะมีการดำเนินงานทางการตลาดไปในทิศทางเดียวกันทั้งหมด เนื่องจากการซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตได้ในรูปแบบของการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต ดังแสดงในตารางที่ 19

ตารางที่ 19 การดำเนินงานทางการตลาด

กิจกรรมการตลาด	บริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด	พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น
ผลผลิตหน่อ ไม้ฝรั่งที่ขาย	ในเกรด (เพื่อการส่งออก)	ตกเกรด
ลักษณะการซื้อขาย	ทำสัญญาซื้อขายผลผลิต	ทำสัญญาซื้อขายผลผลิต
การกำหนดราคา	กำหนดราคาร่วมกัน	กำหนดราคาร่วมกัน
วิธีการชำระเงิน	โอนเงินเข้าธนาคาร	เงินสด

การจำหน่ายผลผลิต

ในการจำหน่ายผลผลิตนั้นจะมี 2 ช่องทางคือ ในส่วนของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพได้มาตรฐานการส่งออกตามที่กำหนดไว้ จะจำหน่ายให้กับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่รับซื้อผลผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ส่วนผลผลิตที่เหลือจากการจำหน่ายให้กับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานการส่งออก หรือที่เรียกว่าผลผลิตตกเกรด จะจำหน่ายให้กับพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นที่เข้ามารับซื้อผลผลิต ซึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมนั้นจะมีพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นรายใหญ่รายเดียวที่เป็นผู้รับซื้อผลผลิตที่ตกเกรดทั้งหมด

ลักษณะการซื้อขาย

ทั้งบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัดและพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นที่เข้ามารับซื้อผลผลิตนั้นจะมีรูปแบบของการซื้อขายในลักษณะเดียวกันคือ จะเข้ามาทำสัญญาซื้อขายผลผลิตเป็นลายลักษณ์อักษรกับกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง หรือที่เรียกว่า ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) โดยในสัญญาซื้อขายนั้นจะระบุเกี่ยวกับข้อตกลงในการซื้อขาย คุณภาพและมาตรฐานหน่อไม้ฝรั่งที่ต้องการ ราคา และเงื่อนไขต่าง ๆ (ภาคผนวก ข) ซึ่งสัญญาซื้อขายของบริษัท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธานียามาสยาม จำกัดกับสัญญาซื้อขายของพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น จะมีความแตกต่างกันในเรื่องของรายละเอียดของสัญญาซื้อขาย และกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาคือ สัญญาซื้อขายของบริษัท ธานียามาสยาม จำกัด จะมีกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดสัญญา 3 ปี แต่สำหรับสัญญาซื้อขายของพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะมีกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดสัญญา 5 ปี

การกำหนดราคา

ในการกำหนดราคาผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจะกำหนดตามขนาดและคุณภาพของผลผลิต โดยการกำหนดราคาของทั้งบริษัท ธานียามาสยาม จำกัดและพ่อค้าพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น จะเป็นไปในลักษณะเดียวกันคือ มีการกำหนดราคาผลผลิตร่วมกันระหว่างผู้รับซื้อผลผลิตและกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง โดยมีเจ้าหน้าที่ของรัฐเข้าร่วมในการกำหนดราคาผลผลิตด้วย ซึ่งบริษัท ธานียามาสยาม จำกัดจะมีการกำหนดราคาประกันขั้นต่ำ โดยทำสัญญาราคาปีต่อปีระหว่างกลุ่มเกษตรกรผู้ขายผลผลิตกับบริษัท ส่วนของพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะมีการกำหนดราคารับซื้อผลผลิตเช่นกัน แต่จะไม่มีประกันราคาผลผลิต โดยราคาที่กำหนดจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาพของตลาดและปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

การชำระเงิน

การชำระเงินของผู้รับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจะมีความแตกต่างกันคือ บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด จะจ่ายชำระค่าผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งโดยโอนเงินผ่านธนาคารพาณิชย์เข้าบัญชีของประธานกลุ่มเกษตรกร จากนั้นเจ้าหน้าที่ของธนาคารจะนำเงินจากบัญชีของประธานกลุ่มไปลงตามบัญชีย่อยของเกษตรกรที่ได้เปิดไว้กับธนาคารตามสัดส่วนการขาย โดยจะจ่ายชำระให้กับเกษตรกรทุก ๆ 7 วัน สำหรับการชำระเงินของพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะจ่ายชำระค่าผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งเป็นเงินสดผ่านประธานกลุ่มเกษตรกร จากนั้นประธานกลุ่มจะนำเงินไปแจกจ่ายให้กับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มตามสัดส่วนของผลผลิตที่นำมาขาย โดยจะจ่ายชำระให้กับเกษตรกรทุก ๆ 7 วันเช่นเดียวกัน

ปัจจัยที่กำหนดราคาหน่อไม้ฝรั่ง

ในการกำหนดราคาหน่อไม้ฝรั่งจำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยหลาย ๆ ปัจจัยที่นำมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจเพื่อกำหนดราคาผลผลิต จากการศึกษาพบว่าปัจจัยที่กำหนดราคาผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง โดยเรียงตามลำดับปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดไปยังปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงมา เป็นดังตารางที่ 20

ตารางที่ 20 ปัจจัยที่กำหนดราคาหน่อไม้ฝรั่ง¹

ปัจจัยที่กำหนดราคา	จำนวน (คะแนน)	ร้อยละ ²
ขนาดของหน่อ	74	41.11
ความเขียวของหน่อ	52	28.90
ลักษณะปลายยอดหน่อ	51	28.33
พันธุ์ที่ให้ความเชื่อถือ	2	1.11
ช่วงเวลาที่ขาย	1	0.55
รวม	180	100.00

หมายเหตุ¹ ให้เกษตรกรเรียงลำดับตามความสำคัญของปัจจัย 3 ลำดับ จากปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุด ไปยังปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงมา 2 ลำดับ โดยกำหนดให้ระดับคะแนนเป็น 3, 2 และ 1 ตามลำดับ

² คิดจากจำนวนคะแนนทั้งหมด

จากการศึกษา ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาหน่อไม้ฝรั่งที่มีความสำคัญมากที่สุดคือ ขนาดของหน่อ มีจำนวน 74 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 41.11 ของคะแนนทั้งหมด ปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงมาคือ ความเขียวของหน่อ มีจำนวน 52 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 28.90 ส่วนปัจจัยที่มีความสำคัญเป็นลำดับที่สามคือ ลักษณะปลายยอดหน่อ มีจำนวน 51 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 28.33 ส่วนปัจจัยในเรื่องของพันธุ์ที่ให้ความเชื่อถือและช่วงเวลาที่ขาย มีความสำคัญรองลงมา โดยมีจำนวน 2 คะแนนและ 1 คะแนน คิดเป็นร้อยละ 1.11 และร้อยละ 0.55 ตามลำดับ

ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

ต้นทุนการผลิตที่นำมาคำนวณหาผลตอบแทนของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ ต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ โดยทำการวิเคราะห์ทั้งที่เป็นต้นทุนที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด คือ

ต้นทุนผันแปร คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิตที่เกิดจากปัจจัยผันแปร 5 ชนิดคือ ชนิดที่หนึ่งเป็น ค่าแรงงานในการผลิต ประกอบด้วย ค่าแรงงานในการเตรียมดิน เตรียมพันธุ์และปลูก ใส่ปุ๋ย ฉีดสาร ป้องกันกำจัดศัตรูพืช พรวนดินกลบ โคนและดายหญ้า และเก็บเกี่ยว ชนิดที่สองเป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ การเกษตรที่ใช้ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ประกอบด้วย ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปุ๋ย ค่าสารกำจัดศัตรูพืช ค่าน้ำมัน และค่าอุปกรณ์การเกษตรและวัสดุอื่นๆ ชนิดที่สามเป็นค่าซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร ชนิดที่สี่เป็นค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหมุนเวียน และชนิดที่ห้าเป็นค่าดอกเบี้ยเงินกู้

ต้นทุนคงที่ คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่เกิดจากค่าภาษีที่ดิน ค่าเช่าที่ดินและ ค่าใช้ที่ดิน ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การเกษตร ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งต้องจ่าย คงที่ทุกปี

สำหรับการคิดค่าแรงงานที่ใช้ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง แบ่งได้เป็น 3 ประเภทคือ ค่าแรงงาน ในครอบครัว ประเมินจากอัตราค่าแรงงานเป็นรายวันในท้องที่ที่ทำการศึกษ จากการสำรวจอัตรา ค่าแรงงานที่ทำการผลิตหน่อไม้ฝรั่งอยู่ในช่วง 120-150 บาทต่อคนต่อวัน ประเภทที่สองคือ ค่าแรงงานคนจ้าง คิดตามอัตราค่าจ้างแรงงานเป็นวันเช่นกัน ส่วนประเภทที่สามคือ แรงงานเครื่องจักร คิดจากอัตราหมาจ่าย ค่าแรงงานประเภทแรก คิดเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด ส่วนประเภทที่ สองและสาม คิดเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสดจากการใช้ปัจจัยการผลิตนั้น ๆ

ค่าวัสดุ ประเมินจากราคาจริงที่ใช้ปัจจัยการผลิตนั้น ส่วนวัสดุใดที่เกษตรกรได้รับฟรี จะ คิดเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด

ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหมุนเวียน คิดสำหรับค่าใช้จ่ายผันแปรที่เป็นเงินสดในอัตรา ร้อยละ 13.00 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม จ่ายคืนแก่สถาบันการเงิน

ค่าภาษีที่ดิน คิดประเมินจากอัตราค่าภาษีที่ดินที่เกษตรกรเจ้าของที่ดินจ่ายให้รัฐในท้องที่ที่ทำการศึกษ จากการสำรวจพบว่า เกษตรกรจ่ายภาษีที่ดินสำหรับการปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอัตรา 5 บาท ต่อไร่

ค่าเช่าที่ดินและค่าใช้ที่ดิน คิดประเมินจากอัตราค่าเช่าที่ดินในท้องที่ที่ทำการศึกษา โดยการเช่าที่ดิน จะคิดเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด ส่วนการใช้ที่ดินนั้นจะเป็นกรณีที่เกษตรกรผู้ผลิตไม่ได้เช่าที่ดินทำกินจากผู้อื่น โดยคิดเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การเกษตร ประเมินจากมูลค่าของเครื่องมืออุปกรณ์การเกษตรที่ใช้ในการผลิต โดยคิดคำนวณแบบเส้นตรง (straight-line method) และให้มูลค่าซากเป็นศูนย์

จากผลการวิเคราะห์ดังแสดงในตารางที่ 21 จะเห็นได้ว่าต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย ค่าแรงงาน ค่าวัสดุ ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหมุนเวียน และค่าดอกเบี้ยเงินกู้ ผลการศึกษาพบว่า มีต้นทุนผันแปรเฉลี่ยเท่ากับ 45,834.13 บาทต่อไร่ แบ่งเป็นต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสดเท่ากับ 22,429.79 บาทต่อไร่ และต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 23,404.34 บาทต่อไร่ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการศึกษาพบว่าค่าแรงงานในกิจกรรมต่าง ๆ รวมเท่ากับ 25,061.88 บาทต่อไร่ แบ่งเป็นค่าแรงที่เป็นเงินสดเท่ากับ 4,677.94 บาทต่อไร่ และค่าแรงที่ไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 20,383.94 บาทต่อไร่ โดยค่าแรงส่วนใหญ่เป็นค่าแรงจากการเก็บเกี่ยว พรวนดินกลบโคนและคายหญ้า เตรียมพันธุ์ และปลูก กล่าวคือเท่ากับ 11,060.15 6,460.20 3,172.00 บาทต่อไร่ ส่วนต้นทุนผันแปรในส่วนของค่าวัสดุรวมเท่ากับ 15,294.00 บาทต่อไร่ โดยแบ่งเป็นค่าวัสดุที่เป็นเงินสด และไม่เป็นเงินสด เท่ากับ 15,189.47 และ 104.53 บาทต่อไร่ ตามลำดับ ค่าวัสดุส่วนใหญ่ ได้แก่ ค่าปุ๋ย ค่าสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช และค่าอุปกรณ์การเกษตรและวัสดุอื่น ๆ กล่าวคือเท่ากับ 12,848.79 1,137.44 674.53 บาทต่อไร่ ตามลำดับ ส่วนค่าซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหมุนเวียน และค่าดอกเบี้ยเงินกู้ จากการศึกษาพบว่ามีค่าเท่ากับ 425.12 2,915.87 และ 2,137.26 บาทต่อไร่ตามลำดับ

ต้นทุนคงที่ ประกอบด้วย ค่าภาษีที่ดิน ค่าเช่าและค่าใช้ที่ดิน ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การเกษตร จากการศึกษาพบว่า มีต้นทุนคงที่เฉลี่ยต่อปีเพาะปลูกเท่ากับ 2,746.71 บาทต่อไร่ แบ่งเป็นต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสดเท่ากับ 238.33 บาทต่อไร่ และต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นเงินสดเท่ากับ 2,508.38 บาทต่อไร่

ต้นทุนการผลิตทั้งหมด คือ ต้นทุนผันแปรทั้งหมด รวมกับต้นทุนคงที่ทั้งหมด จากผลการศึกษาพบว่า มีต้นทุนการผลิตทั้งหมดเฉลี่ยต่อปีเพาะปลูกเท่ากับ 48,580.84 บาทต่อไร่ แบ่งเป็นต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่เป็นเงินสด 22,668.12 บาทต่อไร่ และไม่เป็นเงินสด 25,912.72 บาทต่อไร่

ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐมเฉลี่ยต่อปีเพาะปลูกเท่ากับ 2,178.57 กิโลกรัมต่อไร่ ราคาเฉลี่ยที่เกษตรกรขายได้เท่ากับ 44.80 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้นเกษตรกรมีรายได้ทั้งหมดหรือผลตอบแทนทั้งหมดจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก เท่ากับ 98,943.94 บาทต่อไร่ เมื่อหักต้นทุนทั้งหมดในการผลิตซึ่งเท่ากับ 48,580.84 บาทต่อไร่หรือ 22.00 บาทต่อกิโลกรัมแล้ว เกษตรกรจะได้รับกำไรสุทธิเท่ากับ 50,363.10 บาทต่อไร่ สำหรับผลตอบแทนสุทธิและกำไรที่เป็นเงินสดสุทธิที่เกษตรกรได้รับ เท่ากับ 53,109.81 และ 74,931.82 บาทต่อไร่ตามลำดับ (ตารางที่ 22)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 21 ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกเฉลี่ยต่อไร่ ของอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม
ปีการเพาะปลูก 2543/2544

รายการ	ต้นทุนที่เป็น เงินสด (บาท)	ต้นทุนที่ไม่เป็น เงินสด (บาท)	รวม (บาท)	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	22,429.79	23,404.34	45,834.13	94.35
ค่าแรงงาน	4,677.94	20,383.94	25,061.88	51.59
เตรียมดิน	987.43	212.78	1,200.21	2.47
เตรียมพันธุ์และปลูก	734.56	2,437.44	3,172.00	6.53
ใส่ปุ๋ย	178.34	322.95	511.29	1.05
กำจัดศัตรูพืช	394.61	2,263.42	2,658.03	5.47
พรวนดินกลบ โคนและคายหญ้า	1,084.23	5,375.94	6,460.20	13.30
เก็บเกี่ยว	1,298.77	9,761.38	11,060.15	22.77
ค่าวัสดุ	15,189.47	104.53	15,294.00	31.48
เมล็ดพันธุ์	495.12	9.48	504.60	1.04
ปุ๋ย	12,848.79	0.00	12,848.79	26.45
สารป้องกันกำจัดศัตรูพืช	1,042.39	95.05	1,137.44	2.34
น้ำมันเชื้อเพลิง	128.64	0.00	128.64	0.26
อุปกรณ์การเกษตรและวัสดุอื่น ๆ	674.53	0.00	674.53	1.39
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร	425.12	0.00	425.12	0.88
ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนหมุนเวียน	0.00	2,915.87	2,915.87	6.00
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้	2,137.26	0.00	2,137.26	4.40
ต้นทุนคงที่	238.33	2,508.38	2,746.71	5.65
ค่าภาษีที่ดิน	5.00	0.00	5.00	0.01
ค่าเช่าที่ดินและค่าใช้ที่ดิน	233.33	1,661.67	1,895.00	3.90
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การเกษตร	0.00	846.71	846.71	1.74
รวมต้นทุนทั้งหมด	22,668.12	25,912.72	48,580.84	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 22 ต้นทุนและผลตอบแทนเฉลี่ยต่อไร่ของการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง
จังหวัดนครปฐม ปีการเพาะปลูก 2543/2544

รายการ	จำนวน (บาท)
ปริมาณผลผลิต ¹	2,178.57
ราคาผลผลิต ²	44.80
ผลตอบแทนทั้งหมด	98,943.94
ต้นทุนผันแปรทั้งหมด	45,834.13
ต้นทุนคงที่ทั้งหมด	2,746.71
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	48,580.84
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดเฉลี่ยต่อผลผลิต ²	22.00
ต้นทุนที่เป็นเงินสด	22,668.12
กำไรสุทธิ	50,363.10
ผลตอบแทนสุทธิ	53,109.81
กำไรที่เป็นเงินสดสุทธิ	74,931.82

หมายเหตุ¹ หน่วยกิโลกรัม

² หน่วยบาทต่อกิโลกรัม

ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง
เพื่อการส่งออก

ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นการผลิตที่อยู่ภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน ทำให้เกิดลักษณะที่แตกต่างจากการผลิตพืชทั่วไป จึงได้ทำการศึกษาในส่วนของผลกระทบ โดยทั่วไปที่เกิดจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่อยู่ภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลกระทบต่อการผลิต

1. ผลกระทบด้านรายได้ ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อรายได้ของเกษตรกร เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่า หลังจากที่ได้ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตแล้วทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่มั่นคง มีจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ ทำให้ได้รับรายได้อย่างต่อเนื่อง มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และเกษตรกรที่เหลือมีความเห็นว่า ทำให้รายได้ดีขึ้น มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 (ตารางที่ 23) จะเห็นได้ว่าการที่เกษตรกรทำการผลิตหน่อไม้ฝรั่งภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน จะมีผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกรในทิศทางที่ดีขึ้น

ตารางที่ 23 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตในด้านรายได้

ผลกระทบด้านรายได้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ทำให้รายได้ดีขึ้น	3	10.00
มีความมั่นคง	15	50.00
ได้รับรายได้อย่างต่อเนื่อง	12	40.00
รวม	30	100.00

2. ผลกระทบด้านปัจจัยการผลิต ในด้านของปัจจัยการผลิตนั้น เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ได้รับการสนับสนุนด้านปัจจัยการผลิต มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 56.67 อีกส่วนหนึ่งได้รับการสนับสนุนด้านปัจจัยการผลิต มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 43.33 โดยปัจจัยการผลิตที่ได้รับนั้น ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย น้ำหมักชีวภาพ สารชีวภาพที่ใช้ป้องกันกำจัดแมลง ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด และกรมส่งเสริมการเกษตร (ตารางที่ 24)

ตารางที่ 24 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตในด้านปัจจัยการผลิต

ปัจจัยการผลิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่ได้รับการสนับสนุน	17	56.67
ได้รับการสนับสนุน	13	43.33
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การให้คำแนะนำในการผลิต ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งซึ่งอยู่ภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันนั้น เกษตรกรส่วนใหญ่เคยได้รับคำแนะนำในด้านของการผลิต มีจำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 83.33 โดยได้รับคำแนะนำในเรื่องของการดูแลรักษาต้นหน่อไม้ฝรั่ง สภาพดินที่เหมาะสมในการปลูก การคัดเมล็ดพันธุ์ การใช้ปุ๋ยและสารสกัดธรรมชาติ การเก็บเกี่ยว ซึ่งได้รับคำแนะนำจากบริษัท ชานียามาสยาม จำกัด เจ้าหน้าที่เกษตรตำบลและเกษตรอำเภอ รวมถึงประธานกลุ่มเกษตรกร ส่วนเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งนั้นไม่เคยได้รับการให้คำแนะนำในการผลิต มีจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 (ตารางที่ 25)

ตารางที่ 25 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตในด้านการให้คำแนะนำในการผลิต

การให้คำแนะนำในการผลิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับ	5	16.67
เคยได้รับ	25	83.33
รวม	30	100.00

4. ด้านสินเชื่อ เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดที่ทำการศึกษา ซึ่งมีจำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 100 ไม่ได้รับการสนับสนุนในด้านสินเชื่อจากทั้งหน่วยงานของรัฐและบริษัท ชานียามาสยาม จำกัด

ผลกระทบต่อการตลาด

1. ด้านราคาของผลผลิต จากการที่เกษตรกรทำการผลิตหน่อไม้ฝรั่งภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน ซึ่งมีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต ทำให้ส่งผลต่อการตลาดในด้านราคาของผลผลิต โดยเกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าหลังจากการทำสัญญาซื้อขายผลผลิตแล้ว ทำให้ราคาผลผลิตมีความแน่นอน มีจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 73.33 สำหรับเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งเห็นว่า ทำให้ราคาผลผลิตดีขึ้นไม่ลดต่ำลง มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 26.67 (ตารางที่ 26) ซึ่งโดยรวมแล้วเกษตรกรมีความพอใจกับระดับราคาผลผลิตที่ได้รับ ทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่มั่นคง

ตารางที่ 26 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านราคาของผลผลิต

ผลกระทบด้านราคา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ราคามีความแน่นอน	22	73.33
ราคาดีขึ้น ไม่ลดต่ำลง	8	26.67
รวม	30	100.00

2. ด้านการขายผลผลิต ในด้านของการขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าหลังจากที่ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตแล้ว ทำให้ขายผลผลิตได้อย่างต่อเนื่อง มีจำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67 รองลงมาคือ ทำให้การขายไม่เสี่ยง มีความมั่นคง มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 23.33 และเกษตรกรจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10 เห็นว่าหลังจากที่ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตแล้ว ทำให้ไม่มีปัญหาที่เกิดจากการขายผลผลิต (ตารางที่ 27) ซึ่งโดยรวมแล้วเกษตรกรมีความพอใจกับการขายผลผลิตภายใต้การทำสัญญาซื้อขายเช่นเดียวกับด้านราคาของผลผลิต โดยให้เหตุผลว่า มีตลาดรองรับผลผลิตที่แน่นอน ไม่ต้องหาตลาดเอง

ตารางที่ 27 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านการขายผลผลิต

ผลกระทบด้านการขาย	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ขายได้อย่างต่อเนื่อง	20	66.67
การขายไม่เสี่ยง มีความมั่นคง	7	23.33
ไม่มีปัญหาที่เกิดจากการขาย	3	10.00
รวม	30	100.00

3. การให้คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด ในเรื่องของการให้คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด เกษตรกรที่เคยได้รับคำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด กับเกษตรกรที่ไม่เคยได้รับคำแนะนำและความรู้ด้านการตลาดมีจำนวนเท่ากันคือ 15 คน คิดเป็นร้อยละ 50 โดยเรื่องที่ได้รับคำแนะนำจะเป็นเรื่องของการขายผลผลิต การทำสัญญาซื้อขาย ราคาและการตลาด คุณภาพของผลผลิต และการนำส่งผลผลิต ซึ่งผู้ที่ให้คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาดกับเกษตรกรคือ บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด เจ้าหน้าที่เกษตรตำบลและเกษตรอำเภอ รวมถึงประธานกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรกรพัฒนา (ตารางที่ 28)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 28 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาดในด้านการให้คำแนะนำ
และความรู้ด้านการตลาด

การให้คำแนะนำ/ความรู้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับ	15	50.00
เคยได้รับ	15	50.00
รวม	30	100.00

ปัญหาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาในด้านการผลิตที่เกษตรกรส่วนใหญ่พบคือ ปัญหาที่เกิดจากการมีโรคและแมลงมารบกวน ซึ่งจากการที่ให้เกษตรกรตอบคำถามได้มากกว่า 1 คำตอบ พบว่ามีจำนวน 25 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 25.25 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด โดยโรคและแมลงที่ทำให้ความเสียหายให้กับหน่อไม้ฝรั่งอย่างมากคือ โรคแอนแทรกโนส และเพลี้ยไฟ รองลงมาคือ ปัญหาปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืช และสารเคมีมีราคาแพง มีจำนวน 20 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 20.20 นอกจากนี้เกษตรกรยังประสบปัญหาในเรื่องของที่ดินขาดความสมบูรณ์ เมล็ดพันธุ์มีราคาแพง ขาดแคลนความรู้ทางวิชาการ มีที่ดินทำกินน้อย ขาดแคลนเงินทุนหรือสินเชื่อ ขาดแคลนความช่วยเหลือจากทางราชการ ขาดแคลนแรงงาน และลำดับสุดท้ายคือ ขาดแคลนน้ำ มีจำนวน 1 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 1.01 (ตารางที่ 29)

ตารางที่ 29 ปัญหาด้านการผลิต¹

ปัญหาด้านการผลิต	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ ²
โรคและแมลงรบกวน	25	25.25
ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืชและสารเคมีมีราคาแพง	20	20.20
ดินขาดความสมบูรณ์	15	15.15
เมล็ดพันธุ์มีราคาแพง	11	11.11
พื้นที่ทำกินน้อยเกินไป	7	7.07
ขาดแคลนความรู้ทางวิชาการ	7	7.07

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 29 (ต่อ)

ปัญหาด้านการผลิต	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ ²
ขาดแคลนเงินทุนหรือสินเชื่อ	5	5.05
ขาดแคลนความช่วยเหลือจากทางราชการ	5	5.05
ขาดแคลนแรงงาน	3	3.03
ขาดแคลนน้ำ	1	1.01
รวม	99	100.00

หมายเหตุ¹ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

² คิดจากจำนวนคำตอบทั้งหมด

ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดที่เกษตรกรส่วนใหญ่พบคือ ปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการ ซึ่งจากการที่ให้เกษตรกรตอบคำถามได้มากกว่า 1 คำตอบพบว่า มีจำนวน 19 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 47.50 ของจำนวนคำตอบทั้งหมด รองลงมาคือ ผลผลิตมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน มีจำนวน 14 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 35.00 นอกจากนั้นยังมีปัญหาที่เกิดจากการที่ไม่สามารถกำหนดราคาหรือต่อรองราคากับผู้รับซื้อได้ มีจำนวน 3 คำตอบ คิดเป็นร้อยละ 7.50 และมีจำนวนคำตอบ 4 คำตอบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.00 ระบุว่าไม่พบปัญหาที่เกิดจากการตลาด (ตารางที่ 30)

ตารางที่ 30 ปัญหาด้านการตลาด¹

ปัญหาด้านการตลาด	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ ²
ปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอ	19	47.50
คุณภาพผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน	14	35.00
ไม่พบปัญหา	4	10.00
ไม่สามารถกำหนดราคาหรือต่อรองราคากับผู้รับซื้อ	3	7.50
รวม	40	100.00

หมายเหตุ¹ ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

² คัดจากจำนวนคำตอบทั้งหมด

การพัฒนาปรับปรุงการผลิต

เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งจำนวน 15 คน จากทั้งหมด 30 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 50 มีการพัฒนาปรับปรุงการผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้ดียิ่งขึ้นดังนี้

1. ลดการใช้สารเคมี มาใช้สารที่ได้จากธรรมชาติ ทำให้ผู้บริโภคปลอดภัยและต้นทุนการผลิตลดลง
2. พัฒนาการรดน้ำจากการใช้สายยางมาเป็นใช้ระบบสปริงเกอร์
3. มีการใช้ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอก และปุ๋ยขี้วัว เพื่อปรับปรุงสภาพดิน
4. ลดการใช้ปุ๋ยเคมีมาใช้ปุ๋ยชีวภาพแทน
5. ใช้การเก็บเมล็ดพันธุ์จากต้นที่สมบูรณ์มาขยายพันธุ์แทนการซื้อเมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศซึ่งมีราคาแพง

ข้อเสนอแนะของเกษตรกร

ด้านการผลิต

เกษตรกรจำนวน 6 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 20 จากเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด มีข้อเสนอแนะในด้านการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ดังนี้

1. เสนอให้มีผู้เชี่ยวชาญด้านหน่อไม้ฝรั่งมาให้ความรู้เพิ่มเติมในการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. เสนอให้มีการสอนเทคนิคการผลิตที่ทันสมัยและประหยัดมากขึ้น
3. บริษัทผู้รับซื้อและหน่วยงานราชการควรให้การส่งเสริมในด้านเมล็ดพันธุ์หน่อไม้ฝรั่ง รวมทั้งความรู้ในการกำจัดวัชพืชและศัตรูพืชอย่างต่อเนื่อง
4. หน่วยงานของรัฐควรให้การสนับสนุนในการให้ความรู้ทางการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มเติม

ด้านการตลาด

เกษตรกรจำนวน 7 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 23.33 จากเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมด มีข้อเสนอแนะในด้านการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง ดังนี้

1. ต้องการให้มีการขยายตลาด สามารถประกันราคาขายให้กับเกษตรกรในราคาที่สูงขึ้น
2. ต้องการให้ผู้ที่มีความรู้เรื่องการตลาดหน่อไม้ฝรั่งมาให้ความรู้ โดยเฉพาะเรื่องการตลาดต่างประเทศ
3. ต้องการให้การพูดคุยซื้อขายผลผลิตระหว่างผู้รับซื้อกับเกษตรกร ทำการพูดคุยซื้อขายกันอย่างกัลยาณมิตร คอยช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ตั้งอยู่บนพื้นฐานความเสมอภาคปราศจากความขัดแย้งใด ๆ
4. ต้องการให้ผู้รับซื้อกำหนดราคารับซื้อให้สูงขึ้นตามการพัฒนาและปรับปรุงผลผลิตให้มีคุณภาพดี เนื่องจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้ได้คุณภาพดี ต้องอาศัยเทคโนโลยีและการดูแลรักษาเป็นอย่างดี
5. ต้องการให้หน่วยงานราชการเข้าร่วมมีส่วนร่วมรับรู้ในเรื่องของการตลาดหน่อไม้ฝรั่งด้วยทุกครั้ง

การทดสอบสมมติฐานของการศึกษา

ผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 1

จากสมมติฐานของการศึกษาที่ได้ตั้งไว้ว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ไม่มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ เมื่อพิจารณาจากผลการศึกษาสภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก จะเห็นได้ว่า ข้อมูลที่ได้จากเกษตรกรแต่ละรายจะมีความแตกต่างกัน ซึ่งข้อมูลที่แตกต่างกันนี้ ไม่ว่าจะเป็นใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เรื่องของอายุ การศึกษา และปัจจัยอื่น ๆ ในตัวเกษตรกร อาจมีผลต่อลักษณะการผลิตและการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ทำให้ได้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพ ดังนั้นจึงได้มีการตั้งสมมติฐานเพื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกับลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ โดยการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่เกี่ยวกับอายุ ระดับการศึกษา และประสบการณ์ในการปลูก มาทำการศึกษา และใช้การวิเคราะห์ทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐาน โดยใช้ไคสแควร์มาทดสอบความเป็นอิสระของข้อมูล ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 จากผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า

อายุของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ไม่มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ (ตารางที่ 31) นั่นคือ อายุของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่มีความแตกต่างกัน จะไม่มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ

ระดับการศึกษาของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพที่เกี่ยวกับการกำจัดวัชพืช (ตารางที่ 32) นั่นคือ ระดับการศึกษาของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่แตกต่างกัน จะมีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ โดยทำให้มีลักษณะของการกำจัดวัชพืชที่แตกต่างกัน

ประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพที่เกี่ยวกับการป้องกันกำจัดโรค (ตารางที่ 33) นั่นคือ ประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่แตกต่างกัน จะมีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ โดยทำให้มีลักษณะของการป้องกันกำจัดโรคที่แตกต่างกัน

ตารางที่ 31 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับอายุของเกษตรกรผู้ปลูก
หน่อไม้ฝรั่ง

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	อายุมาก ¹	อายุน้อย ²	χ^2
พันธุ์ที่ปลูก			0.30
บด็อคอิมพروف	12	16	
เนื้อเยื่อ	1	1	
การใส่ปุ๋ย			0.06
ปุ๋ยอินทรีย์	2	2	
ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี	11	15	
การกำจัดวัชพืช			2.18
ใช้แรงงานคน	9	10	
ใช้สารเคมี	1	0	
ใช้แรงงานคนและสารเคมี	3	7	
การป้องกันกำจัดโรค			3.51
ใช้สารเคมี	1	2	
เก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง	5	10	
ใช้สารเคมีและเก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง	5	5	
ใช้สารชีวภาพ	2	0	

หมายเหตุ¹ เกษตรกรที่มีอายุมากกว่าอายุเฉลี่ยของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมดซึ่งเท่ากับ 41.10 ปี

² เกษตรกรที่มีอายุน้อยกว่าอายุเฉลี่ยของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมดซึ่งเท่ากับ 41.10 ปี

ตารางที่ 32 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับระดับการศึกษาของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	ระดับการศึกษา			χ^2
	ประถมศึกษา	ม.ต้น	ม.ปลาย, ปวช.	
พันธุ์ที่ปลูก				1.23
บล็อดอิมพอร์ฟ	18	3	7	
เนื้อเยื่อ	2	0	0	
การใส่ปุ๋ย				2.16
ปุ๋ยอินทรีย์	3	1	0	
ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี	17	2	7	
การกำจัดวัชพืช				9.87
ใช้แรงงานคน	14	1	4	
ใช้สารเคมี	0	1	0	
ใช้แรงงานคนและใช้สารเคมี	6	1	3	
การป้องกันกำจัดโรค				4.89
ใช้สารเคมี	2	1	0	
เก็บส่วนที่เป็น โรคมานาหรือฝัง	9	2	4	
ใช้สารเคมีและเก็บส่วนที่เป็น โรคมานาหรือฝัง	7	0	3	
ใช้สารชีวภาพ	2	0	0	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 33 ความสัมพันธ์ของลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกกับประสิทธิภาพในการปลูกของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

การผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก	ประสิทธิภาพมาก ¹	ประสิทธิภาพน้อย ²	χ^2
พันธุ์ที่ปลูก			0.12
บล็อคอิมพรุฟ	10	18	
เนื้อเยื่อ	1	1	
การใส่ปุ๋ย			0.01
ปุ๋ยอินทรีย์	1	3	
ปุ๋ยอินทรีย์และปุ๋ยเคมี	10	16	
การกำจัดวัชพืช			0.64
ใช้แรงงานคน	7	12	
ใช้สารเคมี	0	1	
ใช้แรงงานคนและใช้สารเคมี	4	6	
การป้องกันกำจัดโรค			7.61
ใช้สารเคมี	0	3	
เก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง	9	6	
ใช้สารเคมีและเก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง	2	8	
ใช้สารชีวภาพ	0	2	

หมายเหตุ¹ เกษตรกรที่มีประสิทธิภาพในการปลูกมากกว่าค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมดซึ่งเท่ากับ 4.20 ปี

² เกษตรกรที่มีประสิทธิภาพในการปลูกน้อยกว่าค่าเฉลี่ยของประสิทธิภาพในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรตัวอย่างทั้งหมดซึ่งเท่ากับ 4.20 ปี

ผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 2

จากสมมติฐานของการศึกษาที่ได้ตั้งไว้ว่า ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน เป็นปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก เมื่อพิจารณาผลการศึกษาในเรื่องปัญหาด้านการตลาดของหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก จะเห็นได้ว่ามีปัญหาในเรื่องของปริมาณผลผลิตที่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ โดยเป็นปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุดในด้านการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง และจากการสัมภาษณ์โดยไม่ใช่แบบสอบถามจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายรับซื้อของบริษัทส่งออกที่รับซื้อผลผลิต (ประหยัด, 2544) ได้ข้อมูลว่า ในการรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของบริษัทนั้น ทางบริษัทไม่ได้มีการกำหนดปริมาณของการรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากว่า ผลผลิตที่เกษตรกรผลิตและจำหน่ายให้กับบริษัทนั้นยังไม่เพียงพอต่อความต้องการในการรับซื้อเพื่อการส่งออกของบริษัท ทำให้ปัจจุบันบริษัทได้รับซื้อผลผลิตที่ได้คุณภาพและมาตรฐานการส่งออกที่เกษตรกรนำมาจำหน่ายทั้งหมด

ดังที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรผลิตได้ ยังมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก จึงได้มีการตั้งสมมติฐานเพื่อศึกษาถึงสาเหตุของความไม่เพียงพอ โดยกำหนดให้ปัจจัยในด้านคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่ได้มาตรฐาน เป็นตัวแปรที่ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ และใช้การวิเคราะห์ทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐานโดยใช้ไคสแควร์ มาทดสอบความเป็นอิสระของข้อมูล โดยมีสมมติฐานหลัก (H_0) และสมมติฐานรอง (H_1) ดังนี้

H_0 : ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 34 ความสัมพันธ์ของปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

ปริมาณผลผลิต	คุณภาพผลผลิต		รวม (คน)	χ^2
	ไม่ได้มาตรฐาน	ได้มาตรฐาน		
ไม่เพียงพอ	8	11	19	0.07
เพียงพอ	6	5	11	
รวม	14	16	30	

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลปรากฏว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าค่าไคสแควร์จากตารางซึ่งกำหนดระดับนัยสำคัญ 0.10 เมื่อองศาแห่งความเป็นอิสระเท่ากับ 1 ($0.07 < 2.71$)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แสดงว่า ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งไม่มีความสัมพันธ์กัน จึงยอมรับสมมติฐานนี้

จากผลการทดสอบสมมติฐานแสดงให้เห็นว่า ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งไม่มีความสัมพันธ์กัน ดังนั้น การที่ปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งไม่เพียงพอกับความ ต้องการ จึงไม่ได้มีสาเหตุมาจากเรื่องคุณภาพของผลผลิต แต่อาจจะมีสาเหตุมาจากปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อปริมาณผลผลิต ซึ่งเกี่ยวเนื่องมาจากปัญหาทางด้านการผลิต พอจะสรุปได้ดังนี้

1. การมีพื้นที่ทำกินจำกัด ทำให้เกษตรกรผู้ปลูกไม่สามารถขยายพื้นที่ในการเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตได้

2. สภาพดินขาดความสมบูรณ์ เนื่องจากในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เป็นพื้นที่ที่ใช้เพาะปลูกพืชผักหลายชนิดมาเป็นเวลานาน ทำให้เมื่อเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งแล้ว จะได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ไม่สามารถจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออกได้

3. สภาพดินฟ้าอากาศ เป็นปัจจัยที่สำคัญประการหนึ่ง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่มีผลต่อการให้หน่อของต้นหน่อไม้ฝรั่งเป็นอย่างมาก โดยถ้าอากาศร้อนหน่อจะออกในปริมาณไม่มากและจะบานเร็ว แต่ถ้าอากาศเย็นหน่อจะออกมากและมีคุณภาพดี สำหรับในฤดูฝนจะมีโรคและแมลงมารบกวนสร้างความเสียหายให้กับหน่อไม้ฝรั่ง

4. มีโรคและแมลงรบกวน ปัจจัยนี้เป็นปัญหาที่มีความสำคัญมากที่สุดในการผลิต เนื่องจากว่าเมื่อต้นหน่อไม้ฝรั่งมีโรคและแมลงมารบกวนแล้ว จะสร้างความเสียหายให้กับต้นหน่อไม้ฝรั่งจนไม่สามารถให้ผลผลิตได้หรือผลผลิตที่ได้จะไม่มีคุณภาพ

5. ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืชและสารเคมีมีราคาแพง ทำให้เกษตรกรดูแลรักษาต้นหน่อไม้ฝรั่งได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากมีงบประมาณที่จำกัด ผลผลิตที่ได้จึงมีน้อยกว่าปริมาณความต้องการ

6. ขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการการดูแลเอาใจใส่สูง โดยเฉลี่ยแล้วแรงงาน 1 คน จะดูแลหน่อไม้ฝรั่งได้เพียง 1-1.50 ไร่เท่านั้น ถ้าการดูแลไม่ทั่วถึงจะทำให้ผลผลิตที่ได้มีปริมาณน้อยและไม่มีคุณภาพ

7. ขาดแคลนเงินทุนหรือสินเชื่อ จากการศึกษาเรื่องต้นทุนและผลตอบแทนจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง จะเห็นได้ว่ามีต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างสูง ดังนั้นปัญหาที่เกิดจากการขาดแคลนเงินทุนและสินเชื่อ จึงทำให้การลงทุนเพื่อเพาะปลูกหน่อไม้ฝรั่งมีจำกัด

8. การขาดแคลนความรู้ทางวิชาการและความช่วยเหลือจากทางราชการ

ผลการทดสอบสมมติฐานข้อที่ 3

จากสมมติฐานของการศึกษาที่ได้ตั้งไว้ว่า ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันจะมีผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก เมื่อพิจารณาจากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่า ปัญหาในเรื่องของคุณภาพผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่ได้มาตรฐานการส่งออก และปัญหาในเรื่องของปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีไม่เพียงพอเป็นปัญหาที่สำคัญ ซึ่งส่งผลกระทบต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกเป็นอย่างมาก แต่จากการที่เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม ได้ดำเนินการผลิตหน่อไม้ฝรั่งภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน และจากผลการศึกษาในเรื่องของผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกพบว่า ได้ส่งผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งดำเนินไปในทิศทางที่ดีขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของการให้คำแนะนำและความรู้ทางด้านการผลิตและการตลาด ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับการให้คำแนะนำและความรู้จากทั้งเจ้าหน้าที่ของรัฐและบริษัทผู้ส่งออก ซึ่งอาจมีผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก จึงได้มีการตั้งสมมติฐานเพื่อทดสอบความสัมพันธ์ และใช้การวิเคราะห์ทางสถิติเพื่อทดสอบสมมติฐาน โดยใช้ไคสแควร์ โดยมีการตั้งสมมติฐาน ดังนี้

H_0 : จำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องคุณภาพผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่แตกต่างกัน

H_1 : จำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องคุณภาพผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีแตกต่างกัน

และ

H_0 : จำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่แตกต่างกัน

H_1 : จำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีแตกต่างกัน

ตารางที่ 35 ความสัมพันธ์ของจำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องคุณภาพผลผลิต
หน่อไม้ฝรั่ง

การประสบปัญหาของเกษตรกร	จำนวนคน (O_i)	ค่าคาดหวัง (E_i)	$O_i - E_i$	$\chi^2 = \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$
ไม่มีปัญหา	16	15	1	0.07
มีปัญหา	14	15	-1	0.07
รวม	30	30	0	0.14

ตารางที่ 36 ความสัมพันธ์ของจำนวนเกษตรกรที่ไม่มีปัญหาและมีปัญหาในเรื่องปริมาณผลผลิต
หน่อไม้ฝรั่ง

การประสบปัญหาของเกษตรกร	จำนวนคน (O_i)	ค่าคาดหวัง (E_i)	$O_i - E_i$	$\chi^2 = \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$
ไม่มีปัญหา	11	15	-4	1.07
มีปัญหา	19	15	4	1.07
รวม	30	30	0	2.14

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลจากตารางที่ 35 และตารางที่ 36 ปรากฏว่า ค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ มีค่าน้อยกว่าค่าไคสแควร์จากตาราง ซึ่งกำหนดระดับนัยสำคัญที่ 0.10 เมื่อองศาแห่งความเป็นอิสระเท่ากับ 1 ($0.14 < 2.71$ และ $2.14 < 2.71$) จึงยอมรับสมมติฐานหลักทั้ง 2 ข้อ นั่นคือ จำนวนผู้ที่มีปัญหาและไม่มีปัญหาในเรื่องของคุณภาพผลผลิตและปริมาณผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่แตกต่างกัน ทำให้สรุปได้ว่าระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน ไม่มีผลทำให้การผลิตและการตลาดได้ หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก ซึ่งเมื่อพิจารณาจาก ผลการศึกษาข้างต้นพบว่า ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันจะส่งผลต่อการผลิตและการตลาด หน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในด้านรายได้ของเกษตรกร ราคาของผลผลิต การขายผลผลิต และปัจจัย การผลิต เป็นต้น

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักส่งออกที่สามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นอย่างมาก โดยมีตลาดส่งออกที่สำคัญคือ ประเทศญี่ปุ่น จังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดหนึ่งที่เป็นแหล่งปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญ มีพื้นที่ในการปลูกเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะในเขตอำเภอเมือง ได้มีการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก โดยเกษตรกรได้รวมตัวจัดตั้งเป็นกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง และทำสัญญาซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งกับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทผู้ส่งออกผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งไปยังประเทศญี่ปุ่น ในรูปแบบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (contract farming) แต่ในปัจจุบันเกษตรกรได้ประสบปัญหาด้านคุณภาพของผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพและมาตรฐานการส่งออก นอกจากนั้นผลผลิตที่ผลิตได้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของบริษัทผู้ส่งออก ทำให้เกษตรกรเสียโอกาสจากการขายผลผลิต จึงเห็นสมควรศึกษาลักษณะการผลิตและการตลาด ปัญหาและอุปสรรคของการผลิตและความไม่พอเพียงกับความต้องการด้านการตลาด รวมถึงผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกของหน่อไม้ฝรั่งที่มีความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้นต่อไป

จากการศึกษาในครั้งนี้ได้รวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเกษตรพัฒนาจำนวน 30 คน สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่เป็นเพศชายร้อยละ 60 มีอายุโดยเฉลี่ย 41.10 ปี ได้รับการศึกษาสูงสุดที่ระดับประถมศึกษาร้อยละ 66.67 มีสมาชิกในครอบครัวเฉลี่ย 5.06 คน มีแรงงานในครอบครัวที่ใช้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 2.90 คน และมีการจ้างแรงงานเพิ่มเติมร้อยละ 80 เกษตรกรส่วนใหญ่มีอาชีพหลักในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง คิดเป็นร้อยละ 96.67 และไม่มีอาชีพรอง คิดเป็นร้อยละ 83.33 โดยมีรายได้ต่อปีเฉลี่ยเท่ากับ 94,466.66 บาท และมีประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 4.20 ปี

เกษตรกรมีพื้นที่ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 3.38 ไร่ โดยส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ของตนเอง ทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 86.67 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการปลูกนั้นมาจากทุนส่วนตัวและเงินกู้ คิดเป็นร้อยละ 46.67 ซึ่งแหล่งเงินกู้อาจมาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ คิดเป็นร้อยละ 44.44 พันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่เกษตรกรนิยมปลูกคือ พันธุ์ปลีตอคมพรุฬ คิดเป็นร้อยละ 93.33 เนื่องจากให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลผลิตมาก หน่อใหญ่ ทนทานต่อโรค และมีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดส่งออก สำหรับแหล่งที่มาของพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่จะได้มาจากการขยายพันธุ์เอง คิดเป็นร้อยละ 50 การใส่ปุ๋ยในแปลงจะใช้ทั้งปุ๋ยเคมีและปุ๋ยอินทรีย์ คิดเป็นร้อยละ 86.67 ส่วนวิธีการให้น้ำนั้น เกษตรกรทั้งหมดจะใช้สปริงเกอร์ให้น้ำแบบพ่นฝอย ในการกำจัดวัชพืชจะกำจัดโดยใช้แรงงานคน คิดเป็นร้อยละ 63.34 การป้องกันกำจัดโรค เกษตรกรจะใช้วิธีเก็บส่วนที่เป็นโรคนั้นมาเผาหรือฝัง คิดเป็นร้อยละ 50 และใช้สารสกัดจากธรรมชาติในการป้องกันกำจัดแมลง คิดเป็นร้อยละ 65.79 เหตุผลที่เกษตรกรเลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่งเนื่องจากเป็นพืชที่เมื่อผลิตแล้วมีตลาดรองรับ โดยปัญหาด้านการผลิตที่เกษตรกรพบมากที่สุดคือ มีโรคและแมลงรบกวนต้นหน่อไม้ฝรั่ง ในด้านต้นทุนการผลิตและผลตอบแทน หน่อไม้ฝรั่งมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ย 48,580.84 บาทต่อไร่ต่อปี เป็นต้นทุนคงที่ 2,746.71 บาทต่อไร่ และต้นทุนผันแปร 45,834.13 บาทต่อไร่ โดยได้รับผลตอบแทนสุทธิ 53,109.81 บาทต่อไร่ต่อปี และเกษตรกรได้รับกำไรสุทธิ 50,109.81 บาทต่อไร่ต่อปี

เกษตรกรมีการดำเนินงานทางการตลาดไปในทิศทางเดียวกันทั้งหมด เนื่องจากเกษตรกรมีการซื้อขายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตได้ในรูปแบบของการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต โดยการจำหน่ายผลผลิต เกษตรกรจะจำหน่ายผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ได้คุณภาพและมาตรฐานการส่งออกให้กับบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด และจะจำหน่ายผลผลิตซึ่งมีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานการส่งออกให้กับพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ซึ่งจะมีรูปแบบของการซื้อขายในลักษณะเดียวกันคือ จะทำสัญญาซื้อขายผลผลิตกับกลุ่มเกษตรกร สำหรับการกำหนดราคาของผลผลิต ทั้งบริษัทผู้ส่งออกและพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น จะกำหนดราคาในลักษณะของการกำหนดราคาผลผลิตร่วมกันระหว่างผู้รับซื้อผลผลิตและกลุ่มเกษตรกร ในการชำระเงินค่าผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง บริษัทธาณิยามาสยาม จำกัด จะชำระโดยการโอนเงินเข้าธนาคารของประธานกลุ่มเกษตรกรทุก ๆ 7 วัน ส่วนพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น จะชำระค่าผลผลิตเป็นเงินสดผ่านประธานกลุ่มเกษตรกรทุก ๆ 7 วันเช่นกัน สำหรับปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาของหน่อไม้ฝรั่งคือ ขนาดของหน่อ ความเขียวของหน่อ ลักษณะปลายยอดหน่อ คิดเป็นร้อยละ 82.22 57.78 56.67 ตามลำดับ ปัญหาด้านการตลาดที่เกษตรกรส่วนใหญ่พบคือ ปริมาณผลผลิตมีไม่เพียงพอ

ในการศึกษาผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการผลิต ด้านรายได้ทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่มั่นคง คิดเป็นร้อยละ 50 ด้านปัจจัยการผลิต เกษตรกรไม่ได้รับการสนับสนุนปัจจัยการผลิต คิดเป็นร้อยละ 56.67 ด้านการให้คำแนะนำและความรู้ในการผลิต เกษตรกรเคยได้รับการให้คำแนะนำและความรู้ในการผลิต คิดเป็นร้อยละ 83.33 โดยได้รับจากบริษัท ธาณิยามาสยาม จำกัด และเจ้าหน้าที่เกษตรของรัฐ สำหรับด้านสินเชื่อ เกษตรกรทั้งหมดไม่ได้รับการสนับสนุนในด้านของสินเชื่อ ส่วนผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันต่อการตลาด ด้านราคาของผลผลิต ทำให้ราคาผลผลิตมีความแน่นอน คิดเป็นร้อยละ 73.33 ด้านการขายผลผลิต ทำให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เกษตรกรขายผลผลิตได้อย่างต่อเนื่อง คิดเป็นร้อยละ 66.67 สำหรับการให้คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด เกษตรกรเคยได้รับการให้คำแนะนำและความรู้ด้านการตลาด คิดเป็นร้อยละ 50 โดยได้รับจากบริษัท ธาณียามาสยาม จำกัด และเจ้าหน้าที่เกษตรของรัฐ

การทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมในเรื่องอายุของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ไม่มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพ ส่วนปัจจัยในเรื่องระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่มีคุณภาพที่เกี่ยวกับการกำจัดวัชพืชและการป้องกันกำจัดโรคตามลำดับ และผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานไม่ได้เป็นปัจจัยที่ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งมีไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้ส่งออก รวมถึงระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันไม่มีผลทำให้การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งได้หน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณพอเพียงต่อความต้องการของตลาดส่งออก

ข้อเสนอแนะ

จากการที่ได้ศึกษาถึงการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมืองจังหวัดนครปฐม ทำให้ได้มาซึ่งข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกให้มีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น โดยมีข้อเสนอแนะเป็นประเด็นต่อไปนี้

1. จากปัญหาด้านคุณภาพของผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานการส่งออก ทางหน่วยงานรัฐบาลควรร่วมมือกับบริษัทผู้ส่งออก ทำการจัดประชุมเพื่อชี้แจงในเรื่องคุณภาพและมาตรฐานของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ทางบริษัทผู้ส่งออกต้องการ และทำการฝึกอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิตกับเกษตรกร ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องเทคนิควิธีการปลูก การดูแลรักษา การควบคุมโรคและแมลง การเก็บเกี่ยว ตลอดจนการปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว โดยเฉพาะเรื่องการควบคุมโรคและแมลง ซึ่งจากการศึกษาพบว่า ปัญหาที่เกิดจากการมีโรคและแมลงมารบกวนต้นหน่อไม้ฝรั่ง เป็นปัญหาด้านการผลิตที่สำคัญ และส่งผลกระทบต่อคุณภาพของผลผลิตที่ได้ จึงจำเป็นต้องมีการป้องกันกำจัด โดยควรทำความเข้าใจในเรื่องการใช้สารเคมีต่าง ๆ กับเกษตรกร เพื่อป้องกันสารเคมีตกค้าง ทำให้ไม่สามารถส่งออกผลผลิตได้ ทั้งนี้เพื่อให้เกษตรกรมีความรู้ความเข้าใจในการผลิต และสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของผู้ส่งออก นอกจากนี้ควรคำนึงถึงปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกันของเกษตรกร ซึ่งจากผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยในเรื่องระดับการศึกษา และประสบการณ์ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกร มีผลกระทบต่อลักษณะการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกที่ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. จากปัญหาในเรื่องของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งจากการศึกษาพบว่าไม่ได้มีสาเหตุมาจากปัจจัยในเรื่องคุณภาพของผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน แต่เป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องเนื่องมาจากปัญหาทางการผลิต ที่เกี่ยวกับการมีพื้นที่ทำกินจำกัด ดินขาดความสมบูรณ์ มีโรคและแมลงรบกวน ปัจจัยการผลิตมีราคาแพง ขาดแคลนแรงงาน ขาดแคลนเงินทุนหรือสินเชื่อ รวมถึงขาดแคลนความรู้ทางวิชาการและความช่วยเหลือจากทางราชการ ทางหน่วยงานรัฐบาลควรร่วมมือกับบริษัทผู้ส่งออกเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยทำการฝึกอบรมให้ความรู้ทางการผลิตให้กับเกษตรกร รวมถึงการแนะนำเทคโนโลยีต่าง ๆ ที่ใช้ในการเพิ่มผลผลิต เพื่อให้การผลิตมีประสิทธิภาพ สามารถเพิ่มปริมาณผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้น แทนการขยายพื้นที่ในการเพาะปลูกซึ่งมีพื้นที่ที่จำกัด นอกจากนี้ควรให้ความสำคัญในการจัดหาแหล่งเงินทุนและสินเชื่อให้กับเกษตรกร เพื่อใช้ลงทุนในปัจจัยการผลิตที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ซึ่งเป็นการเพิ่มศักยภาพในการผลิตของเกษตรกร ทำให้สามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งตอบสนองตามความต้องการของตลาดได้

3. รัฐบาลควรส่งเสริมให้มีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งโดยใช้ระบบการส่งเสริมแบบครบวงจร ซึ่งก็คือ การส่งเสริมให้เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งโดยมีการทำสัญญาซื้อขายระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตกับผู้รับซื้อผลผลิต หรือที่เรียกว่า ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน โดยส่งเสริมให้มีการขยายตัวที่มากขึ้นในพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมการผลิตแบบครบวงจรอยู่แล้ว และในพื้นที่อื่น ๆ ที่มีความเป็นไปได้และมีความเหมาะสมในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้เป็นไปในรูปแบบครบวงจร ซึ่งจากการศึกษาพบว่า เกษตรกรที่ทำการผลิตหน่อไม้ฝรั่งในรูปแบบครบวงจร หรือภายใต้ระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกันนี้ ทำให้เกษตรกรมีรายได้ที่สูง มีความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรยิ่งขึ้น อีกทั้งยังได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนในด้านต่าง ๆ จากทั้งหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ดังนั้นจึงเป็นการสมควรที่จะทำการขยายพื้นที่ในการส่งเสริม และดำเนินการส่งเสริมการผลิตหน่อไม้ฝรั่งแบบครบวงจรให้เป็นไปอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการพัฒนาโอกาสทางการผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งต่อไป

4. ในการทำวิจัยครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่มีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต และเกษตรกรที่ไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต ว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้ไม่ได้ครอบคลุมถึงเกษตรกรที่อยู่นอกกลุ่ม ซึ่งไม่ได้มีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิต เนื่องจากมีข้อจำกัดในเรื่องของระยะเวลาและงบประมาณในการศึกษา ทั้งนี้เพื่อให้การศึกษามีความชัดเจน และมีรายละเอียดมากยิ่งขึ้น สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณาประกอบการตัดสินใจสำหรับเกษตรกรที่สนใจจะปลูกหน่อไม้ฝรั่งต่อไป

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2529. โครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2543. รายงานการสัมมนาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งครบวงจร. เรื่องสถานการณ์การผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งในประเทศไทย, 25 กันยายน 2543. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2544ก. หน่อไม้ฝรั่ง. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2544ข. ประวัติการก่อตั้งกลุ่มและการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม. (อัดสำเนา)

กระทรวงพาณิชย์. 2530. รายงานเรื่องการศึกษาหน่อไม้ฝรั่ง. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์กรมการค้าภายใน.

กระทรวงพาณิชย์. 2544. ข้อมูลการส่งออกพืชผัก. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

กระทรวงมหาดไทย. 2544. บรรยายสรุปอำเภอเมืองนครปฐม. (อัดสำเนา)

กาญจนศ อรรถวิภาคไพศาลย์. 2536. ผลการวิจัยเรื่องธุรกิจเกษตรหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรจังหวัดนครปฐม. สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

คณะอนุกรรมการประสานงานวิจัยและพัฒนาพืชผักและสมาคมวิทยาศาสตร์การเกษตรแห่งประเทศไทยและสถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรลำปาง. 2531. รายงานการประชุมวิชาการพืชผักแห่งชาติ. เรื่องโครงการเร่งรัดการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ครั้งที่ 8, 18-22 มกราคม 2531.

ลำปาง: โรงพิมพ์สถาบันวิจัยและฝึกอบรมการเกษตรลำปาง.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิรนาม. 2537. “หน่อไม้ฝรั่งไทยไปโลด”. เกษการเกษตร. 8(3): น. 171-172.

นิรนาม. 2543. “หน่อไม้ฝรั่ง พืชผักส่งออกที่ยังสร้างรายได้ดี”. เกษการเกษตร. 14(9): น. 193-198.

นิรนาม. 2544. “หน่อไม้และผลิตภัณฑ์ส่งออก”. ผู้ส่งออก. 14(331): น. 9-15.

บุญธรรม จิตต์อนันต์. 2530. การวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัย
เกษตรศาสตร์.

ประหยัด ไชยสง. 2544. เจ้าหน้าที่ฝ่ายรับซื้อ บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด. สัมภาษณ์, 26 พฤศจิกายน 2544.

วิภากรณ์ วังวิริยา. 2542. การศึกษาการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปประเทศ
ญี่ปุ่น. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ศิณีย์ สังข์ศรี. 2527. การตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. การวิจัยธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: A.N. การพิมพ์.

โสภณ ศรีบาง. 2544. การเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตข้าวขาวดอกมะลิ 105
โดยวิธีการผลิตแบบข้าวอินทรีย์และแบบข้าวปลอดสารพิษในอำเภอกุดชุม จังหวัดยโสธร
ปีการเพาะปลูก 2542/2543. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามปัญหาพิเศษ

เรื่อง การศึกษาการผลิตและการตลาดหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

วันที่สัมภาษณ์.....แบบสัมภาษณ์เลขที่.....

ชื่อผู้ตอบแบบสัมภาษณ์.....บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....

ตำบล.....อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม โทรศัพท์.....

คำชี้แจง กรุณาขีดเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าคำตอบที่ต้องการ และกรอกข้อความลงในช่องว่างที่กำหนดไว้

ตอนที่ 1 สภาพทั่วไปของเกษตรกร

1. เพศ

() 1. ชาย () 2. หญิง

2. อายุ ปี

3. ระดับการศึกษา

() 1. ไม่ได้เรียนหนังสือ () 2. ประถมศึกษา
 () 3. มัธยมศึกษาตอนต้น () 4. มัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช.
 () 5. อนุปริญญา, ปวส. () 6. ปริญญาตรี
 () 7. สูงกว่าปริญญาตรี

4. จำนวนสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด.....คน (รวมผู้ให้สัมภาษณ์)

5. จำนวนแรงงานในครอบครัวที่ใช้ในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด.....คน

6. การจ้างแรงงานในการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง

() 1. จ้าง () 2. ไม่จ้าง

7. ในกรณีที่จ้าง

() 1. จ้างประจำ.....คน () 2. จ้างชั่วคราว.....คน

8. อาชีพหลัก

() 1. การเกษตร (ระบุ)..... () 2. อื่น ๆ (ระบุ).....

9. อาชีพรอง

() 1. การเกษตร (ระบุ)..... () 2. ไม่มี () 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. รายได้ต่อปี.....บาท
 11. ท่านปลูกหน่อไม้ฝรั่งมาเป็นเวลา.....ปี

ตอนที่ 2 สภาพการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

1. ท่านมีพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมด.....ไร่
 - () 1. เป็นของตนเอง.....ไร่
 - () 2. เช่า.....ไร่
 - () 3. อื่น ๆ (ระบุ).....
2. จำนวนพื้นที่ที่เก็บเกี่ยวผลผลิตได้แล้ว.....ไร่
3. เงินทุนในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งท่านได้จากแหล่งใด
 - () 1. ทุนส่วนตัว
 - () 2. เงินกู้
 - () 3. ทุนส่วนตัวและเงินกู้
4. ในกรณีของการใช้เงินกู้ ท่านใช้เงินกู้จาก..... อัตราดอกเบี้ยร้อยละ.....
5. ชื่อพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ท่านปลูกมากที่สุดคือ.....
 สาเหตุที่เลือกปลูกคือ.....
6. แหล่งที่มาของพันธุ์หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูก
 - () 1. บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด
 - () 2. พ่อค้าผู้รวบรวมผลผลิตในท้องถิ่น
 - () 3. ขยายพันธุ์เอง
 - () 4. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรของรัฐ
 - () 5. อื่น ๆ (ระบุ).....
7. การใส่ปุ๋ยในแปลงปลูก
 - () 1. ปุ๋ยอินทรีย์ () ใส่ ปริมาณที่ใส่.....กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี
 () ไม่ใส่ เพราะ.....
 - () 2. ปุ๋ยเคมี () ใส่ สูตร.....ปริมาณที่ใส่.....กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี
 สูตร.....ปริมาณที่ใส่.....กิโลกรัมต่อไร่ต่อปี
 () ไม่ใส่ เพราะ.....
8. วิธีการให้น้ำในแปลงปลูก
 - () 1. ใช้สายยางรด
 - () 2. ปล่อน้ำเข้าตามร่องแปลง
 - () 3. ใช้สปริงเกอร์
 - () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. ท่านกำจัดวัชพืชวิธีใด

- () 1. ใช้แรงงานคน () 2. ใช้สารเคมี
() 3. ใช้ร่วมกันทั้งสองวิธี

10. ท่านป้องกันกำจัดโรคที่ทำลายหน่อไม้ฝรั่งด้วยวิธีใด

- () 1. ใช้สารเคมี () 2. เก็บส่วนที่เป็นโรคมานเผาหรือฝัง
() 3. ใช้ร่วมกันทั้งสองวิธี () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

11. ท่านป้องกันกำจัดแมลงทำลายหน่อไม้ฝรั่ง โดยวิธีใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ใช้สารเคมี () 2. ใช้สารสกัดธรรมชาติ
() 3. ใช้กับดัก () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

12. วิธีการเก็บเกี่ยวผลผลิตของท่าน

- () 1. ใช้มือถอน () 2. ใช้มีดตัด
() 3. อื่น ๆ (ระบุ).....

13. เหตุผลที่ท่านเลือกปลูกหน่อไม้ฝรั่ง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ให้ผลตอบแทนสูง () 2. มีตลาดรองรับ
() 3. ปลูกและดูแลรักษาง่าย () 4. สภาพพื้นที่เหมาะสม
() 5. ทางราชการส่งเสริม () 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

ตอนที่ 3 สภาพการตลาดหน่อไม้ฝรั่ง

1. ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก ท่านขายผลผลิตให้ใคร

- () 1. บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด () 2. พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น
() 3. พ่อค้าขายส่งกรุงเทพมหานคร () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

2. ท่านขายผลผลิตเพื่อการส่งออกอย่างไร

- () 1. รับคำสั่งซื้อก่อนการเก็บเกี่ยว () 2. รับคำสั่งซื้อตอนเก็บเกี่ยว
() 3. แบ่งขายตามความเหมาะสม () 4. ทำสัญญาซื้อขายผลผลิต
() 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

3. ใครเป็นผู้กำหนดราคาผลผลิตที่ส่งออก

- () 1. เกษตรกร () 2. พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น
() 3. บริษัทผู้ส่งออก () 4. กำหนดราคาร่วมกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. วิธีการชำระเงินของผู้รับซื้อผลผลิตเพื่อการส่งออก

- () 1. เงินสด () 2. โอนเงินเข้าธนาคาร
() 3. เช็ค () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

5. ในกรณีที่ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ไม่ได้มาตรฐานการส่งออกหรือตกเกรด ท่านขายผลผลิตให้ใคร

- () 1. พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น () 2. พ่อค้าขายส่งกรุงเทพมหานคร
() 2. พ่อค้าปลีก () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

6. ท่านขายผลผลิตที่ตกเกรดอย่างไร

- () 1. รับคำสั่งซื้อก่อนการเก็บเกี่ยว () 2. รับคำสั่งซื้อตอนเก็บเกี่ยว
() 3. แบ่งขายตามความเหมาะสม () 4. ทำสัญญาซื้อขายผลผลิต
() 5. อื่น ๆ (ระบุ).....

7. ใครเป็นผู้กำหนดราคาผลผลิตที่ตกเกรด

- () 1. เกษตรกร () 2. พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น
() 3. บริษัท ธานียามาสยาม จำกัด () 4. กำหนดราคาร่วมกัน

8. วิธีการชำระเงินของผู้รับซื้อผลผลิตตกเกรด

- () 1. เงินสด () 2. โอนเงินเข้าธนาคาร
() 3. เช็ค () 4. อื่น ๆ (ระบุ).....

9. โปรดเรียงลำดับปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาของหน่อไม้ฝรั่ง โดยใส่หมายเลข 1 หน้าข้อที่เป็นปัจจัยสำคัญมากที่สุด และใช้หมายเลข 2, 3 หน้าปัจจัยที่มีส่วนสำคัญรองลงมา

- () 1. ขนาดของหน่อ () 2. ความเขียวของหน่อ
() 3. ลักษณะปลายยอดหน่อ () 4. ช่วงเวลาที่ขาย
() 5. พันธุ์ที่ผู้ซื้อให้ความเชื่อถือ () 6. อื่น ๆ (ระบุ).....

10. ปริมาณและคุณภาพผลผลิตของหน่อไม้ฝรั่งที่ผลิตได้ปีการเพาะปลูก 2543/44

เดือนที่ เก็บเกี่ยว	พื้นที่ ปลูก (ไร่)	เกรด		เกรด		เกรด		เกรด		เกรด		เกรด	
		ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)
ต.ค. 43													
พ.ย. 43													
ธ.ค. 43													
ม.ค. 44													
ก.พ. 44													

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เดือนที่ เก็บเกี่ยว	พื้นที่ ปลูก (ไร่)	เกรด		เกรด		เกรด		เกรด		เกรด		เกรด	
		ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)	ผล ผลิต (กก.)	ราคา (บาท/ กก.)
มี.ค. 44													
เม.ย. 44													
พ.ค. 44													
มิ.ย. 44													
ก.ค. 44													
ส.ค. 44													
ก.ย. 44													

ตอนที่ 4 ต้นทุนการผลิตหน้าไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

1. ค่าใช้จ่ายของแรงงาน

กิจกรรม	แรงงานจ้าง (จำนวน)			แรงงานครัวเรือน (จำนวน)		
	คน	วัน	ค่าจ้าง(บาท/วัน)	คน	วัน	ค่าจ้าง(บาท/วัน)
เตรียมดิน
เตรียมพันธุ์และปลูก
ใส่ปุ๋ย
กำจัดศัตรูพืช
พรวนดินกลบ โคนและดายหญ้า
เก็บเกี่ยว

2. ค่าวัสดุ

- 2.1 ค่าเมล็ดพันธุ์.....บาท ค่าพันธุ์เฉลี่ย.....บาท/ไร่
- 2.2 ค่าปุ๋ย.....บาท ค่าปุ๋ยเฉลี่ย.....บาท/ไร่
- 2.3 ค่าสารเคมีปราบศัตรูพืช.....บาท ค่าสารเคมีปราบศัตรูพืชเฉลี่ย.....บาท/ไร่
- 2.4 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง.....บาท ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงเฉลี่ย.....บาท/ไร่
- 2.5 ค่าอุปกรณ์การเกษตรและวัสดุอื่น ๆบาท
 ค่าอุปกรณ์และวัสดุอื่น ๆ เฉลี่ย.....บาท/ไร่

3. ค่าดอกเบี้ยเงินกู้บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ค่าภาษีที่ดิน.....บาท/ไร่

5. ค่าเช่าที่ดิน.....บาท/ไร่

6. ทรัพย์สินทางการเกษตรที่มี

ชนิด	ของตนเอง						เช่า	
	จำนวน	ราคา (บาท)	อายุการใช้ ใช้งาน (ปี)	ใช้มาแล้ว (ปี)	ปัจจุบัน เหลือมูลค่า	ค่าซ่อมเฉลี่ย (บาท/ปี)	จำนวน	ค่าเช่า (บาท)
() รถไถเดินตาม
() รถเข็น
() เครื่องสูบน้ำ
() ระบบสปริงเกอร์
() อุปกรณ์การนวดชา
() เครื่องตัดหญ้า
() อื่น ๆ

ตอนที่ 5 ผลกระทบของระบบการผลิตแบบมีสัญญาต่อกัน (การทำสัญญาซื้อขายผลผลิต) ต่อการผลิตและการตลาดผลไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออก

1. การผลิต

1.1 ด้านรายได้

- () ทำให้รายได้ดีขึ้น () มีความมั่นคง
() ได้รับรายได้อย่างต่อเนื่อง () อื่น ๆ (ระบุ).....

1.2 ด้านปัจจัยการผลิต (เมล็ดพันธุ์, ปุ๋ย, สารป้องกันกำจัดศัตรูพืช, อุปกรณ์การเกษตร ฯลฯ)

- () ไม่ได้รับการสนับสนุนปัจจัยการผลิต
() ได้รับการสนับสนุนปัจจัยการผลิต (ระบุ).....
จากบุคคล/หน่วยงานใด (ระบุ).....

1.3 ด้านการให้คำแนะนำ/ความรู้ในการผลิต

- () ไม่เคยได้รับ
() เคยได้รับ (ระบุเรื่อง)..... จากบุคคล/หน่วยงานใด (ระบุ).....

1.4 ด้านสินเชื่อ

- () ไม่ได้รับ () ได้รับ จาก (ระบุ)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การตลาด

2.1 ราคาของผลผลิต

.....

.....

2.2 การขายผลผลิต

.....

.....

2.3 การให้คำแนะนำ/ความรู้ด้านการตลาด

ไม่เคยได้รับ

เคยได้รับ (ระบุเรื่อง)..... จากบุคคล/หน่วยงานใด (ระบุ).....

ตอนที่ 6 ปัญหาการผลิตและการตลาด

1. ปัญหาด้านการผลิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1. พื้นที่ทำกินน้อยเกินไป | <input type="checkbox"/> 2. ดินขาดความสมบูรณ์ |
| <input type="checkbox"/> 3. ขาดแคลนน้ำ | <input type="checkbox"/> 4. โรคและแมลงรบกวน |
| <input type="checkbox"/> 5. เมล็ดพันธุ์มีราคาแพง | <input type="checkbox"/> 6. ปุ๋ย ยากำจัดศัตรูพืชและสารเคมีมีราคาแพง |
| <input type="checkbox"/> 7. ขาดแคลนแรงงาน | <input type="checkbox"/> 8. ขาดแคลนเงินทุนหรือสินเชื่อ |
| <input type="checkbox"/> 9. ขาดแคลนความรู้ทางวิชาการ | <input type="checkbox"/> 10. ขาดแคลนความช่วยเหลือจากทางราชการ |
| <input type="checkbox"/> 11. อื่น ๆ (ระบุ)..... | |

2. ท่านมีการพัฒนาและปรับปรุงการผลิตหนี้อื่นๆของ ท่านอย่างไรบ้าง

.....

3. ปัญหาด้านการตลาด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. คุณภาพผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน
2. ปริมาณผลผลิตไม่เพียงพอ
3. ถูกกดราคาจากผู้รับซื้อ
4. ไม่สามารถกำหนดราคาหรือต่อรองราคากับผู้รับซื้อ
5. ข้อมูลการตลาดขาดประสิทธิภาพ
6. อื่น ๆ (ระบุ).....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ข้อเสนอแนะ

4.1 ด้านการผลิต

.....

.....

4.2 ด้านการตลาด

.....

.....

ขอขอบคุณที่ให้ความร่วมมือ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

สัญญาซื้อขายหน่อไม้ฝรั่ง

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นที่..... อำเภอ..... จังหวัด.....
 เมื่อวันที่..... เดือน..... พ.ศ. ระหว่าง: นายหรือนาง..... ตำแหน่ง.....
 เป็นผู้มีอำนาจผูกพันบริษัท..... มีสำนักงานจดทะเบียนตั้งอยู่
 เลขที่..... ถนน..... แขวง..... เขต..... จังหวัด..... โทรศัพท์.....
 ซึ่งต่อไปในสัญญาฉบับนี้จะเรียกว่า “ผู้ซื้อ” ฝ่ายหนึ่งกับกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกลุ่ม.....
 ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด.....
 โดย..... ตำแหน่ง ประธานกลุ่ม (ในฐานะตัวแทนของกลุ่มผู้ปลูก
 หน่อไม้ฝรั่งกลุ่ม.....) บัตรประจำตัวประชาชนเลขที่.....
 ออกที่อำเภอ..... จังหวัด..... เมื่อวันที่..... เดือน..... พ.ศ.
 บัตรหมุดอายุวันที่..... เดือน..... พ.ศ. ที่อยู่เลขที่..... หมู่ที่..... ตำบล.....
 อำเภอ..... จังหวัด..... ซึ่งต่อไปนี้ในสัญญาฉบับนี้จะเรียกว่า “ผู้ขาย” อีก
 ฝ่ายหนึ่ง ทั้งสองฝ่ายได้ตกลงทำสัญญาต่อกันมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. การซื้อขาย

ผู้ขายตกลงขาย ผู้ซื้อตกลงซื้อหน่อไม้ฝรั่ง มีกำหนดระยะเวลา 12 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 5
 สิงหาคม พ.ศ. 2544 จนถึงวันที่ 3 สิงหาคม พ.ศ. 2545 โดยที่ผู้ขายจะต้องส่งมอบหน่อไม้ฝรั่งใน
 ปริมาณทั้งหมดที่ผู้ขายเก็บเกี่ยวในแต่ละวันให้แก่ผู้ซื้อเป็นประจำทุกวัน ตามขนาดและคุณภาพของ
 หน่อไม้ฝรั่ง ดังที่ระบุในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1

ข้อ 2. ราคา

ผู้ซื้อตกลงซื้อหน่อไม้ฝรั่งตามสัญญาข้อ 1. ในราคาตามขนาดและคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่ง
 ดังที่ระบุในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 3. การจัดส่งหน่อไม้ฝรั่ง

ภายหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต ให้ผู้ขายจัดส่งหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1 ไปยังจุดรับซื้อในพื้นที่ปลูกที่ได้ตกลงกันไว้

ข้อ 4. หลักฐานการตรวจรับหน่อไม้ฝรั่ง

เมื่อผู้ซื้อตรวจสอบขนาด ปริมาณและคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งว่าถูกต้องครบถ้วนแล้ว ในการรับมอบ ผู้ซื้อหรือเจ้าหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากผู้ซื้อ ต้องออกหลักฐานการตรวจรับในทันที เพื่อให้ผู้ขายได้นำหลักฐานนั้นมาประกอบการรับเงินค่างหน่อไม้ฝรั่งของงวดนั้นต่อไป ทั้งนี้ผู้ซื้อหรือเจ้าหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายจากผู้ซื้อให้มีอำนาจในการออกหลักฐาน จะต้องลงลายมือชื่อในหลักฐานการรับมอบทุกครั้ง ในกรณีที่ผู้ซื้อเปลี่ยนแปลงชื่อของผู้มีอำนาจดังกล่าว ผู้ซื้อจะต้องแจ้งให้ผู้ขายทราบก่อนล่วงหน้า 7 วัน

ข้อ 5. การชำระเงิน

ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินค่างหน่อไม้ฝรั่งให้แก่ผู้ขายเป็นงวด ๆ ละ 7 วัน โดยผู้ซื้อจะต้องโอนเงินผ่านธนาคาร เข้าบัญชีธนาคารของตัวแทนหรือของประธานกลุ่มของผู้ขายในกรณีที่ผู้ขายรวมกันจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกร หรือโอนเงินเข้าบัญชีของสหกรณ์ในกรณีที่ผู้ขายร่วมกันจัดตั้งในรูปแบบสหกรณ์การเกษตร ตัวแทนกลุ่มหรือสหกรณ์จะเป็นผู้รับผิดชอบในการชำระเงินค่างหน่อไม้ฝรั่งแก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกแต่ละราย ทั้งนี้ผู้ซื้อจะต้องโอนเงินเพื่อชำระค่างหน่อไม้ฝรั่งแต่ละงวดให้กับผู้ขายภายใน 2 สัปดาห์ (ทุกวันพฤหัสบดี) โดยนับตั้งแต่วันสุดท้ายของแต่ละงวด

ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่สามารถชำระเงินค่างหน่อไม้ฝรั่งให้กับผู้ขายได้ตามกำหนดระยะเวลาข้างต้น ผู้ซื้อยินยอมชำระเงินตามมูลค่าของสินค้าพร้อมด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 นับตั้งแต่วันที่ผิดนัดไปจนถึงวันที่ชำระเงินค่างหน่อไม้ฝรั่งที่ค้างอยู่จนครบถ้วน

ข้อ 6. การพิจารณาตัดสินปัญหา

กรณีเกิดปัญหาข้อขัดแย้งด้านคุณภาพหรือด้านการส่งมอบหน่อไม้ฝรั่งขึ้น โดยที่ทั้งสองฝ่ายไม่สามารถตกลงกันได้ ให้นำเข้าสู่การพิจารณาตัดสินของคณะกรรมการที่ปรึกษาและบริหารโครงการระดับอำเภอ เป็นผู้ดำเนินการตรวจสอบวินิจฉัย โดยถือว่าการตรวจสอบคุณภาพของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คณะกรรมการดำเนินการระดับอำเภอเป็นข้อยุติ

ข้อ 7. เหตุสุดวิสัย

หากผู้ขายไม่สามารถส่งหน่อไม้ฝรั่งให้กับผู้ซื้อหรือผู้ซื้อไม่สามารถรับหน่อไม้ฝรั่งจากผู้ขายไม่ว่างวดใดงวดหนึ่งตามที่กำหนดไว้ในสัญญาข้อ 1. อันเกิดมาจากสาเหตุสุดวิสัยตามเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 3 ให้ถือว่ากรณีที่ผู้ขายไม่สามารถส่งหรือรับหน่อไม้ฝรั่งในงวดนั้น ๆ ยังมีผลผูกพันตามสัญญาที่จะต้องส่งหรือรับหน่อไม้ฝรั่งในงวดต่อไป จากงวดที่เกิดเหตุสุดวิสัยผ่านไป แล้ว โดยไม่กระทบกระเทือนถึงจำนวนและปริมาณที่ผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน ตามสัญญาข้อ 1. ในกรณีเกิดเหตุสุดวิสัยขึ้น ฝ่ายหนึ่งจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายหนึ่งทราบโดยทันทีและจะต้องกำหนดวันที่ฝ่ายตนเองสามารถปฏิบัติตามสัญญานี้ต่อไปโดยเร็วที่สุด

ทั้งนี้เหตุสุดวิสัยที่เกิดขึ้นจะต้องผ่านการตรวจสอบจากทั้งสองฝ่ายแล้วว่าเป็นจริง หากมีข้อโต้แย้งที่มีอายุคดีกันเองได้ทั้งสองฝ่าย ให้คณะกรรมการดำเนินงานระดับอำเภอ เป็นผู้ตัดสินชี้ขาด และให้ถือคำตัดสินนั้นเป็นข้อยุติ

ข้อ 8. การระบอบของศัตรูพืช

ในกรณีที่เกิดการระบอบของศัตรูพืชหรือพบว่าศัตรูพืชบางชนิดที่ห้ามผ่านเข้าประเทศญี่ปุ่นเกิดขึ้นกับหน่อไม้ฝรั่ง โดยแสดงหลักฐานให้ปรากฏแก่ผู้ขาย ผู้ขายจะต้องหยุดเก็บหน่อไม้ฝรั่งและต้องกำจัดศัตรูพืชดังกล่าวให้หมดสิ้น เมื่อผู้ขายได้ทำการแก้ไขจนเสร็จวิธีแล้ว ผู้ซื้อต้องรีบดำเนินการรับซื้อทันทีภายใน 1 วัน หลังจากได้รับแจ้งจากผู้ขาย

ข้อ 9. ผู้ซื้อผิดสัญญา

หากผู้ซื้อผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดก็ดีหรือปฏิเสธการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณตามสัญญา หรือตามกำหนดวันส่งมอบที่ได้ตกลงกันไว้ก็ดี ผู้ซื้อยอมให้ผู้ขายบอกเลิกสัญญาได้ทันทีและผู้ซื้อยินยอมชดเชยค่าเสียหายอันเกิดจากเหตุผิดนัดสัญญา ตามมูลค่าของสินค้าให้แก่ผู้ขายภายใน 15 วัน นับตั้งแต่ที่ได้รับแจ้งให้ทราบถึงเหตุผิดสัญญา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อ 10. ผู้ขายผิดสัญญา

หากผู้ขายผิดสัญญาข้อหนึ่งข้อใดก็ดีหรือไม่ส่งมอบหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพและปริมาณตามสัญญา หรือตามกำหนดการส่งมอบที่ได้ตกลงกันไว้ให้แก่ผู้ซื้อที่ดี ผู้ซื้อที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาได้ทันที และผู้ขายยินยอมชดใช้ค่าเสียหายตามความเป็นจริงที่เกิดขึ้นให้แก่ผู้ซื้อภายใน 15 วัน นับตั้งแต่วันที่ได้รับแจ้งจากผู้ซื้อ โดยให้นับวันที่ได้รับแจ้งเป็นวันเริ่มต้น

ในระหว่างที่สัญญาซื้อขายฉบับนี้ยังมีผลบังคับใช้อยู่ หากสมาชิกผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของกลุ่มผู้ขายลาออกจากการเป็นสมาชิกของกลุ่ม ไม่ว่าจะลาออกอย่างชัดแจ้งหรือไม่ก็ตาม และเป็นกรณีที่ไม่ได้เลิกปลูกหน่อไม้ฝรั่งและมีได้ไปสมัครเป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกลุ่มอื่นที่ ทำสัญญาผูกพันผู้ซื้อ โดยถือว่าสมาชิกรายนั้นกระทำความผิดสัญญา ซึ่งจะต้องจ่ายค่าชดเชยให้กับบริษัทเป็นจำนวนเงิน 200 บาท/ไร่/วัน ตามจำนวนพื้นที่ที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ได้ลงทะเบียนไว้กับผู้ซื้อนับตั้งแต่วันที่ลาออกจนถึงวันหมดอายุของสัญญาตามข้อ 1.

ข้อ 11. การให้สินเชื่อ

ผู้ซื้อจะพิจารณาให้สินเชื่อแก่สมาชิกกลุ่มที่ได้รับการคัดเลือกให้เป็นเกษตรกรดีเด่น ตั้งแต่ลำดับที่ 1 ถึงลำดับที่ 100 เท่านั้น และในบางกรณีผู้ซื้ออาจจะให้เมล็ดพันธุ์หรือวัสดุการเกษตรอื่น ๆ แก่เกษตรกรดีเด่นบางรายโดยไม่คิดมูลค่าใด ๆ ทั้งสิ้น

สมาชิกท่านใดที่ลาออกจากการเป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งกลุ่มใด ๆ (“ผู้ขาย”) ก็ตาม ที่ผูกพันกับบริษัท (“ผู้ซื้อ”) ไม่ว่าจะลาออกอย่างเป็นทางการหรือไม่เป็นทางการก็ตามจะต้องชำระหนี้สินที่ค้างอยู่กับบริษัทฯ ให้หมดสิ้น

ข้อ 12. บัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง (“ผู้ขาย”) และพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ลงทะเบียนไว้กับบริษัท (“ผู้ซื้อ”)

เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่เป็นสมาชิกของกลุ่มผู้ขายตลอดจนประธานกลุ่มและคณะกรรมการกลุ่มผู้ขาย จะต้องลงนามในบัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง โดยระบุพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งของสมาชิกแต่ละคนในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 7 ด้วย

ข้อ 13. เอกสารแนบท้ายสัญญา

เอกสารแนบท้ายสัญญาให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาฉบับนี้ด้วย หากมีข้อความใดขัดแย้งกันระหว่างข้อความในสัญญาและเอกสารแนบท้ายให้ถือข้อความในสัญญาเป็นสำคัญในการพิจารณา

เอกสารแนบท้ายสัญญาประกอบด้วย

13.1 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1 รายละเอียดมาตรฐานคุณภาพหน่อไม้ฝรั่ง

13.2 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 2 รายละเอียดคราคาหน่อไม้ฝรั่ง

13.3 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 3 รายละเอียดเหตุสุดวิสัยที่ทำให้ไม่สามารถส่งหรือรับหน่อไม้ฝรั่งได้

13.4 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 4 สำเนาหนังสือรับรองบริษัท ออกโดยสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท กรุงเทพมหานคร จำนวน 1 ฉบับ

13.5 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 5 สำเนาใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนบริษัท

13.6 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 6 สำเนาใบทะเบียนการค้าของกรมสรรพากร

13.7 เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 7 บัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง (“ผู้ขาย”) และพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่งที่ลงทะเบียนไว้กับบริษัทฯ (“ผู้ซื้อ”)

สัญญานี้ทำขึ้นจำนวน 2 ฉบับ มีข้อความถูกต้องตรงกัน (“ผู้ซื้อ”) และ (“ผู้ขาย”) ได้อ่านและเข้าใจข้อความโดยตลอดแล้ว ทั้งสองฝ่ายจึงได้ลงลายมือชื่อ และประทับตรา (ถ้ามี) ไว้เป็นหลักฐานต่อหน้าพยาน และให้ทั้งสองฝ่ายได้เก็บรักษาไว้ฝ่ายละ 1 ฉบับ

ลงชื่อ ผู้ขาย ลงชื่อ ผู้ซื้อ
(.....) (.....)
ตำแหน่ง ตำแหน่ง

ลงชื่อ พยาน ลงชื่อ พยาน
(.....) (.....)
ตำแหน่ง ตำแหน่ง

ลงชื่อ พยาน ลงชื่อ พยาน
(.....) (.....)
ตำแหน่ง ตำแหน่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1

รายละเอียดมาตรฐานคุณภาพหน่อไม้ฝรั่งสำหรับกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งจังหวัดนครปฐม

หน่อไม้ฝรั่งคุณภาพดี (หน่อตุม)

1. ลักษณะโดยทั่วไป

- 1.1 ลักษณะของยอดหน่อต้องแน่น ไม่บาน (ต้องไม่มีช่อ โพล์พื้นกาบหุ้มใบ)
- 1.2 ลักษณะของหน่อ ต้องตรง ไม่คดงอ หรือแคะแกระ
- 1.3 ความยาวของหน่อที่รับซื้อ ต้องไม่เกิน 25 เซนติเมตร โดยส่วนที่เป็นสีเขียวจะต้องมีความยาวมากกว่า 20 เซนติเมตรขึ้นไป สำหรับหน่อเกรดเอ และส่วนที่เป็นสีเขียวจะต้องมีความยาวมากกว่า 15 เซนติเมตรขึ้นไป สำหรับหน่อเกรดบี โดยผู้ขายจะต้องเป็นผู้ตัดให้ได้ขนาดดังกล่าว ก่อนส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ
- 1.4 มาตรฐานน้ำหนักต่อหน่อของหน่อไม้ฝรั่งแต่ละเกรดใช้พิจารณาแยกเกรดโดยการชั่งน้ำหนักเฉพาะส่วนที่เป็นสีเขียวเท่านั้น
- 1.5 หน่อไม้ฝรั่งที่นำมาส่งจะต้องปราศจากโรคและแมลงและสารเคมีอื่น ๆ บางชนิดที่ถูกห้ามโดยประเทศไทย

2. ขนาดของหน่อไม้ฝรั่ง

- 2.1 เกรดเอ ที่มีความยาว 25 เซนติเมตร จะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลางที่โคนหน่อตั้งแต่ 1 เซนติเมตรขึ้นไป และมีน้ำหนักตั้งแต่ 14 กรัมต่อหน่อขึ้นไป
- 2.2 เกรดบี ที่มีความยาว 25 เซนติเมตร จะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลางของหน่อ ณ ที่ความยาว 11 เซนติเมตร

3. มีข้อปฏิบัติ ดังนี้

- 3.1 ต้องเป็นหน่อไม้ฝรั่งที่เก็บเกี่ยวภายในวันที่มีการส่งมอบเท่านั้น
- 3.2 ก่อนนำหน่อไม้ฝรั่งมาส่งมอบให้กับผู้ซื้อ ผู้ขายจะต้องล้างเฉพาะส่วนโคนของหน่อไม้ฝรั่งให้สะอาด คัดเกรด และตัดขนาด ให้ได้ความยาวและมาตรฐานที่กำหนดไว้ในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1 ทั้งนี้ผู้ขายจะต้องไม่ล้างส่วนปลายยอดของหน่อไม้ฝรั่ง และห้ามแช่หน่อไม้ฝรั่งในน้ำเพื่อเพิ่มน้ำหนัก
- 3.3 ผู้ขายจะต้องระมัดระวังไม่ให้เกิดความกระทบกระเทือนเสียหายแก่หน่อไม้ฝรั่ง ก่อนนำส่งให้ผู้ซื้อ โดยจะต้องปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ซื้ออย่างเคร่งครัด
- 3.4 ผู้ขายจะต้องนำหน่อไม้ฝรั่งไปส่งยังสถานที่รับซื้อ โดยเร็วที่สุดเท่าที่จะเร็วได้ของแต่ละวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน่อไม้ฝรั่งที่ไม่ได้คุณภาพ (หน่อบาน)

1. ลักษณะโดยทั่วไป

1.1 ลักษณะของหน่อบานได้เล็กน้อย

1.2 ลักษณะของหน่อ ต้องตรง ไม่คดงอ หรือแคะแกระ

1.3 ความยาวของหน่อที่รับซื้อ ต้องไม่เกิน 25 เซนติเมตร โดยส่วนที่เป็นสีเขียวจะต้องมีความยาวมากกว่า 20 เซนติเมตรขึ้นไป สำหรับหน่อเกรดเอ และส่วนที่เป็นสีเขียวจะต้องมีความยาวมากกว่า 15 เซนติเมตรขึ้นไป สำหรับหน่อเกรดบี โดยผู้ขายจะต้องเป็นผู้ตัดให้ได้ขนาดดังกล่าว ก่อนส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อ

1.4 มาตรฐานน้ำหนักต่อหน่อของหน่อไม้ฝรั่งแต่ละเกรดใช้พิจารณาแยกเกรด โดยการชั่งน้ำหนักเฉพาะส่วนที่เป็นสีเขียวเท่านั้น

1.5 หน่อไม้ฝรั่งที่นำมาส่งจะต้องสะอาด ปราศจากโรคและแมลงและสารเคมีอื่นๆ บางชนิดที่ถูกห้ามโดยประเทศญี่ปุ่น

2. ขนาดของหน่อไม้ฝรั่ง

2.1 เกรดเอ ที่มีความยาว 25 เซนติเมตร จะต้องมีเส้นผ่านศูนย์กลางที่โคนหน่อตั้งแต่ 1 เซนติเมตรขึ้นไป และมีน้ำหนักตั้งแต่ 14 กรัมต่อหน่อขึ้นไป

2.2 เกรดบี ที่มีความยาว 25 เซนติเมตร จะต้องมีเส้นผ่านศูนย์กลางของหน่อ ณ ที่ความยาว 11 เซนติเมตร นับจากยอดหน่อลงมา ตั้งแต่ 0.60 เซนติเมตรขึ้นไป แต่ไม่ถึง 1 เซนติเมตร และมีน้ำหนักตั้งแต่ 5 กรัมต่อหน่อขึ้นไป

3. มีข้อปฏิบัติ ดังนี้

3.1 ต้องเป็นหน่อไม้ฝรั่งที่เก็บเกี่ยวภายในวันที่ มีการส่งมอบเท่านั้น

3.2 ก่อนนำหน่อไม้ฝรั่งมาส่งมอบให้กับผู้ซื้อ ผู้ขายจะต้องล้างเฉพาะส่วน โคนของหน่อไม้ฝรั่งให้สะอาด คัดเกรด และตัดขนาด ให้ได้ความยาวและมาตรฐานตามที่กำหนดไว้ ในเอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 1 ทั้งนี้ผู้ขายจะต้องไม่ล้างส่วนปลายยอดของหน่อไม้ฝรั่ง และห้ามแช่หน่อไม้ฝรั่งในน้ำเพื่อเพิ่มน้ำหนัก

3.3 ผู้ขายจะต้องระมัดระวังมิให้เกิดความกระทบกระเทือนเสียหายแก่หน่อไม้ฝรั่ง ก่อนนำส่งให้แก่ผู้ซื้อ โดยจะต้องปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ซื้ออย่างเคร่งครัด

3.4 ผู้ขายจะต้องนำหน่อไม้ฝรั่ง ไปส่งยังสถานที่รับซื้อ โดยเร็วที่สุดเท่าที่ทำได้ในแต่ละวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 2
รายละเอียดราคาการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง

ตารางผนวกที่ 1 ราคาการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง (บาทต่อกิโลกรัม)

เกรด	ราคาช่วงปกติ	ราคาช่วงวันหยุด
เอ ตูม (ความเขี้ยวเท่ากับ 25 เซนติเมตร)	61	50
เอ ตูม (ความเขี้ยวมากกว่า 20 เซนติเมตร)	45	40
เอ บาน (ความเขี้ยวเท่ากับ 25 เซนติเมตร)	48	40
บี ตูมและบี บาน (ความเขี้ยวตั้งแต่ 15 ถึง 25 เซนติเมตร)	29	20

ที่มา: (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2544ก)

โดยที่

1. ช่วงวันหยุด หมายถึง วันหยุดของตลาดญี่ปุ่น ซึ่งมี 2 ช่วงคือ 13-15 สิงหาคม พ.ศ. 2544 และ 29 ธันวาคม พ.ศ. 2544 -1 มกราคม พ.ศ. 2545
2. ผู้ซื้อจะไม่ทำการซื้อหน่อไม้ฝรั่งตกรุ่นอื่น ๆ
3. ผู้ซื้อจะสรรหาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาแนะนำเพื่อทำการปรับปรุงสภาพดินของเกษตรกรให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และปรับปรุงคุณภาพหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรให้มีปริมาณหน่อตูมเพิ่มขึ้น มีความเหนียวเข้มข้นและมีเส้นใยน้อยลง หรือไม่มีเส้นใยเลย ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร
4. ผู้ซื้อจะมีสิทธิที่จะปฏิเสธการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่ง ดังต่อไปนี้
 - 4.1 หน่อที่มีความยาวเกิน 25 เซนติเมตร
 - 4.2 หน่อที่มีส่วนของสีเขียวน้อยกว่า 20 เซนติเมตร สำหรับหน่อเกรดเอ
 - 4.3 หน่อที่มีส่วนของสีเขียวน้อยกว่า 15 เซนติเมตร สำหรับหน่อเกรดบี
 - 4.4 ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของหน่อต่ำกว่ามาตรฐาน
 - 4.5 หน่อมีรอยแผล และ/หรือคดงอ
 - 4.6 ส่วนยอดของหน่อเสียหายหรือชำ
 - 4.7 หน่อมีสีเขียวซีดเกินไป
 - 4.8 หน่อบานเกินไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 3
รายละเอียดเหตุสุดวิสัยที่ทำให้ไม่สามารถส่งหรือรับหนังสือไม่ฟ้องได้

เหตุสุดวิสัยที่ทำให้ไม่สามารถส่งหนังสือไม่ฟ้องหรือรับหนังสือไม่ฟ้อง อันเป็นผลโดยตรง หรือทางอ้อมจากเหตุดังต่อไปนี้

1. เกิดเหตุสงคราม การรุกราน การกระทำของชาติศัตรู การสู้รบ หรือการปฏิบัติการที่ลักษณะเป็นการทำสงคราม (จะได้ประกาศสงครามหรือไม่ก็ตาม)
2. สงครามกลางเมือง การแข็งข้อของทหาร การกบฏ การปฏิวัติ การต่อต้านรัฐบาล การยึดอำนาจการปกครองโดยกำลังทหาร หรือประการอื่น ประชาชนก่อความวุ่นวายถึงขนาดเท่ากับ ถูกยึดต่อต้านรัฐบาล
3. อุทกภัย ภัยพิบัติ อัคคีภัย
4. ศัตรูพืชระบาดอย่างรุนแรง
5. การเปลี่ยนแปลงสภาพทางอากาศที่มีผลโดยตรงหรือทางอ้อมของหนังสือไม่ฟ้อง
6. การปิดโรงงานหรือพักงาน เพราะเหตุจากแรงงานสัมพันธ์
7. เหตุสุดวิสัยอันชอบด้วยกฎหมาย
8. การปิดตลาดอันเนื่องมาจากการเกิดแผ่นดินไหวในประเทศญี่ปุ่น
9. จากเหตุสุดวิสัยที่เกิดขึ้นต้องได้ผ่านการตรวจสอบจากฝ่ายผู้ซื้อ และผู้ขายแล้วว่าเป็นจริง หากมีข้อโต้แย้ง ให้คณะกรรมการที่ปรึกษาและบริหารโครงการ ระดับอำเภอเป็นผู้ชี้ขาด และให้ถือคำชี้ขาดนี้เป็นข้อยุติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารแนบท้ายสัญญาหมายเลข 7
บัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง (“ผู้ขาย”) และพื้นที่ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง
ที่ลงทะเบียนไว้กับบริษัทฯ (“ผู้ซื้อ”)

กลุ่มผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่ง กลุ่ม จุดรับซื้อ

บัญชีรายชื่อสมาชิก

พื้นที่ปลูกที่ลงทะเบียน

ลายมือชื่อ

1)

2)

3)

4)

5)

6)

7)

8)

9)

10)

11)

12)

13)

14)

15)

16)

17)

18)

19)

20)

21)

22)

23)

24)

25)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้