



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาการส่งออกผักสดของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

A Study on Fresh Vegetables Exportation of Thailand to Japan

ของ

นางสาวสุภาพร ชานะจิตร

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ 5 เมษายน พ.ศ. 2539

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

 5/1/2539

(อาจารย์เสาวคนธ์ เลือดกาญจนะ)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 5/1/2539

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์รังสรรค์ โนชัย)

หัวหน้าภาควิชาฯ

 5/1/2539

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศิริจรุณี เครือวิริยะพันธ์)

14711

๗ ก.ค. 2541

ACC. NO. _____
Date Received 70 ส.ย. 2539
Call No. _____

ร.พ.

4137

2539

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับ

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาการส่งออกผักสดของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

A Study on Fresh Vegetables Exportation of Thailand to Japan



T097352

โดย

นางสาวยุพาพร ชานะจิตร

ปก.

๑๔๕๓

๕๕๑๑

เลขหมู่.....

เสนอ

เลขทะเบียน...๑๗๓๕๒.....

วัน,เดือน,ปี... 8 JUN 2003.....

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2539

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จเรียบร้อยด้วยความกรุณา ในการให้คำปรึกษาตลอดจนแก้ไขข้อผิดพลาดต่าง ๆ รวมถึงการให้คำแนะนำจากอาจารย์เสาวคนธ์ เลือดกาญจนะ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษพร้อมทั้งผู้ช่วยศาสตราจารย์รังสรรค์ โนชัย กรรมการปัญหาพิเศษและขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ทั้งรัฐบาลและเอกชนที่ให้ความร่วมมือในการให้บริการข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ผู้เขียนจึงขอขอบคุณท่านเหล่านั้นที่ได้ให้ความช่วยเหลือไว้ ณ. ที่นี้ด้วย

สุภาพร ธานีจิตร

เมษายน 2539



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จึงต้องนำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น พันธุ์ที่นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นมีลักษณะผักสีเขียว ปลายผักไม่มี
จงอชยาว หอมหัวใหญ่นั้นเกษตรกรนิยมใช้พันธุ์กราเน็กซ์ หัวมีลักษณะค่อนข้างกลม คอเล็ก
เนื้อมีสีขาว หัวโพดผักอ่อนเป็นผักอุตสาหกรรมและส่งออกที่สำคัญ พันธุ์ที่ใช้คือ พันธุ์สุวรรณ 1, 2
และ 3 ส่วนการศึกษาสภาวะตลาดเพื่อการส่งออกผักสดพบว่า ตลาดผักสดมีอยู่ 3 ระดับคือ
บริษัทส่งออก ตลาดกลางกรุงเทพมหานครและตลาดต่างประเทศโดยเกษตรกรผู้ปลูกจะขายผลผลิต
ให้แก่บริษัทส่งออกที่ให้การสนับสนุนด้านต้นทุนการผลิต เนื่องจากบริษัทเหล่านี้ต้องการผลผลิตที่มี
ปริมาณสม่ำเสมอ ดังนั้น จึงได้ให้การสนับสนุนในการปลูกแก่เกษตรกรและประกันราคารับซื้อให้
ส่วนการกำหนดราคารับซื้อ จะขึ้นอยู่กับมาตรฐานที่ทางบริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้กำหนดราคารับซื้อ
ส่วนผลผลิตที่คุณภาพไม่ได้ตามมาตรฐาน ก็จะถูกจำหน่ายให้กับพ่อค้าในตลาดกลางกรุงเทพมหานคร
คือ ปากคลองตลาดซึ่งจะรับซื้อโดยวิธีชั่งน้ำหนัก ส่วนตลาดต่างประเทศบริษัทผู้ส่งออกจะทำหน้าที่
รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรแล้วนำมาคุณภาพเพื่อจำหน่ายต่อไป สำหรับการส่งออกของไทยไป
ประเทศญี่ปุ่นประสบปัญหาทั้งด้านการผลิต การตลาด การส่งออก ปัญหาด้านการผลิตผักสดของไทย
โดยส่วนใหญ่เกษตรกรไม่ได้ทำการผลิตเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะ จึงไม่ได้มีการควบคุมมาตรฐาน
คุณภาพให้สม่ำเสมอ ส่วนใหญ่ทางด้านการตลาดนั้นยังขาดการดูแลจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของรัฐ
ทำให้ผลผลิตได้ไม่ตรงตามมาตรฐานการส่งออกทำให้ราคาซื้อต่ำ

จากการศึกษาเรื่องนี้ มีข้อเสนอแนะในการส่งออกผักสดของไทยดังนี้ รัฐควรมี
การส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผักสดเพื่อการส่งออก ให้เพียงพอกับความต้องการของตลาดส่งออก
ด้านการตลาดควรมีการพบปะเจรจาขึ้นระหว่างภาครัฐต่อรัฐเพื่อขจัดปัญหา อุปสรรคต่าง ๆ ใน
ด้านการนำเข้าผักผลไม้ของไทย ด้านการส่งออก ผู้ส่งออกควรต้องศึกษากฎระเบียบเกี่ยวกับการ
การนำเข้าผักสดของประเทศญี่ปุ่น ตลอดจนควรมีการพัฒนาการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ โดยการ
พัฒนาเทคโนโลยีการขนส่งทางเรือโดยมีการจัดตู้คอนเทนเนอร์ปรับอากาศเพื่อทำให้ผักสดสามารถ
เก็บไว้ได้นาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการศึกษา	4
การตรวจเอกสาร	4
วิธีการศึกษา	6
การวิเคราะห์ข้อมูล	7
บทที่ 2	8
สภาพทั่วไปด้านการผลิตผักสดของไทย	8
การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง	8
ลักษณะทางพฤกษศาสตร์	9
กระบวนการผลิต	9
การผลิตกระเจี๊ยบเขียว	11
ลักษณะทางพฤกษศาสตร์	11
กระบวนการผลิต	12
การผลิตหอมหัวใหญ่	13
ลักษณะทางพฤกษศาสตร์	13
กระบวนการผลิต	14
การผลิตข้าวโพดฝักอ่อน	15
ลักษณะทางพฤกษศาสตร์	15
กระบวนการผลิต	16

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การส่งออกผักสดของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น	17
ภาวะการส่งออกผักสด	17
แนวโน้มการส่งออก	19
การตลาดผักสดในประเทศไทย	20
การผลิตพืชผักในประเทศไทย	20
โครงสร้างการตลาด	25
วิธีการตลาด	29
ระบบนำเข้าผักสดในประเทศไทย	31
ส่วนแบ่งตลาดผักสดของไทยในประเทศไทย	31
การบริโภคผักสดในประเทศไทย	33
การคิดเกรดผักสดเพื่อการส่งออก	34
ปัญหาในการส่งออกผักสดของไทยไปประเทศญี่ปุ่น	36
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	38
ข้อเสนอแนะ	40
เอกสารอ้างอิง	42

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผักสดไปยังประเทศญี่ปุ่นระหว่าง ปี พ.ศ. 2535-2537	3
2	มูลค่าและอัตราการขยายตัวการส่งออกผักสดของไทย ปี พ.ศ. 2531-2538	20
3	ผลผลิตและดัชนีการเจริญเติบโตของผลผลิตพืชผัก ผลไม้และซีอิ๊วพืช ประชากรในประเทศญี่ปุ่น	22
4	ปริมาณการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2533-2537	23
5	มูลค่าการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2533-2537	24
6	ปริมาณการนำเข้าผักสดของประเทศญี่ปุ่นแยกตามแหล่งนำเข้า ปี พ.ศ. 2533-2537	27
7	อุปสงค์และอุปทานผักสดในประเทศญี่ปุ่น	28
8	มูลค่าการนำเข้าผักสดของประเทศญี่ปุ่นแยกตามแหล่งนำเข้า ปี พ.ศ. 2533-2537	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	มูลค่าการส่งออกผักสดของไทยปี พ.ศ. 2531-2538	21
2	ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและกระเจี๊ยบเขียวของไทยไปประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2533-2537	23
3	มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและกระเจี๊ยบเขียวของไทยไปประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2533-2537	24
4	วิธีการตลาดผักสดเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ	30
5	ขั้นตอนการนำเข้าผักสดในประเทศญี่ปุ่น	32



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ผักเป็นพืชที่ทุกครัวเรือนบริโภคเป็นประจำ อาหารเกือบทุกชนิดมักจะมีผักรวมอยู่ด้วย เพราะผักมีความสำคัญนานัปการมีคุณค่าทางอาหารสูง ประกอบไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุต่าง ๆ เป็นประโยชน์ต่อร่างกายช่วยเสริมสร้างให้ร่างกายแข็งแรง มีพลังงาน มีภูมิคุ้มกันโรค นอกจากนี้ยังใช้เป็นเครื่องชูรสอาหารบางชนิดด้วย ผักเป็นพืชที่มีอายุสั้น มีระยะเวลาการเก็บเกี่ยวเร็ว จึงสามารถปลูกหมุนเวียนได้ปีละหลายครั้งบนพื้นที่เดียวกันปลูกง่ายทำได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ไม่ว่าหญิงหรือชาย แต่เดิมการปลูกผักมักจะทำกันเพียงเพื่อบริโภคในครัวเรือน แต่ปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงประชากรมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นความต้องการอาหารประเภทผักจึงมีความต้องการสูงมากขึ้นด้วย ยิ่งผลให้การปลูกผักพัฒนาเปลี่ยนไปจากเดิมเป็นการปลูกเพื่อขายเป็นอาชีพมากขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2535 ประเทศไทยสามารถส่งออกผักสดมีมูลค่า 5,000 ล้านบาทและอัตราการขยายตัวร้อยละ 25.9 (เฮวารี, 2535)

ความต้องการผักสดในตลาดญี่ปุ่นเนื่องจากการขยายตัวของธุรกิจร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด (Fast Food) และภัตตาคารต่าง ๆ ในญี่ปุ่น ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมาได้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคอาหารของคนญี่ปุ่นรุ่นใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มคนทำงานวัยหนุ่มสาวนิยมการรับประทานอาหารนอกบ้านตามภัตตาคารร้านอาหารมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการผักสดมากขึ้นตามการขยายตัวที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจภัตตาคารและร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด ความต้องการผักสดแช่แข็งของตลาดญี่ปุ่น ในช่วงปี พ.ศ. 2531-2535 เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.4 ต่อปี จากปริมาณเกือบ 4 แสนตันในปี พ.ศ. 2531 เป็นประมาณ 5 แสนตันเศษในปี พ.ศ. 2535 ปริมาณการผลิตผักสดในประเทศญี่ปุ่นในช่วงปี พ.ศ. 2531-2535 โดยเฉลี่ยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 6.3 ต่อปี (ตารางที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เนื่องจากการผลิตผักสดในประเทศญี่ปุ่นมีไม่เพียงพอกับความต้องการที่เพิ่มขึ้น การคาดหวังว่าจะขยายการผลิตผักสดในประเทศญี่ปุ่นคงเป็นไปได้ยาก ปัจจุบันคนญี่ปุ่นที่จะยึดอาชีพปลูกผักขายนั้นลดลงเรื่อย ๆ คนญี่ปุ่นรุ่นใหม่ไม่สนใจอาชีพดั้งเดิมของบรรพบุรุษ มีทางเลือกอื่นที่ให้ผลตอบแทนแก่ชีวิตความเป็นอยู่ดีกว่า นอกจากนี้การผลิตผักสดในญี่ปุ่นยังมีต้นทุนสูง ทั้งค่าที่ดินและค่าแรงงานทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับผักสดจากต่างประเทศได้ ดังจะเห็นได้จากปริมาณการนำเข้าผักสดของญี่ปุ่นที่รวบรวมโดยสถิติการส่งออกผักสดของกรมส่งเสริมการเกษตร (ตารางที่ 1) พบว่ามูลค่าการส่งออกผักสดของไทยไปญี่ปุ่นมีแนวโน้มสูงขึ้นตามลำดับ นับว่าเป็นช่องทางส่งออกผักสดที่ดี และจากการที่ประเทศไทยมีลักษณะทางภูมิศาสตร์ที่สามารถเพาะปลูกพืชผักได้ตลอดปี ประกอบกับประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นหลักอยู่แล้ว ค่าจ้างแรงงานไม่แพงมากจึงมีความได้เปรียบในเรื่องการส่งออกผักสดไปยังประเทศญี่ปุ่นเป็นอย่างมากทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำ ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะเป็นประเทศผู้ส่งออกผักสดเป็นรายใหญ่ แต่ก็ยังประสบกับปัญหาในด้านการส่งออกผักสด ทั้งในด้านการผลิตและการส่งออก ส่วนทางด้านส่งออกก็ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร กล่าวคือผลผลิตผักสดบางส่วนยังไม่ตรงตามมาตรฐานการส่งออกที่กำหนดไว้ ทำให้ต้องจำหน่ายภายในประเทศในราคาที่ต่ำมาก ดังนั้นจึงควรที่จะศึกษาเพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทั้งด้านปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก เพื่อพัฒนาและขยายการส่งออกให้ได้มากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปของการผลิตผักสดเพื่อการส่งออกของประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาสภาวะการตลาดเพื่อการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น
3. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 1 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกผักสดไปยังประเทศญี่ปุ่นระหว่างปี พ.ศ. 2535-2537

(ปริมาณ : เมตริกตัน)

(มูลค่า : ล้านบาท)

สินค้า	พ.ศ. 2535		พ.ศ. 2536		พ.ศ. 2537	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
หอมหัวใหญ่	19,465	150.4	10,280	67.2	12,876	115.8
หน่อไม้ฝรั่ง	2,184	159.9	2,329	182.3	1,164	104.0
กระเจี๊ยบเขียว	2,437	112.9	3,125	139.3	4,243	139.6
ข้าวโพดฝักอ่อน	1,929	47.9	2,065	25.1	790	9.9

ที่มา : (กรมส่งเสริมการเกษตร , 2536)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อให้ทราบถึงสภาพโดยทั่วไปของการผลิตผักสด ในด้านแหล่งผลิต การปลูก การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว เพื่อการส่งออกผักสดของไทย
2. เพื่อให้ทราบถึงสภาวะการตลาดในด้านโครงสร้างทางการตลาด การจัดจำหน่าย วิธีการตลาดเพื่อการส่งออกผักสดของไทยไปประเทศญี่ปุ่น
3. เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ในการส่งออกของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออกผักสดของประเทศไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษารึ้นนี้ได้ใช้ข้อมูลในระหว่างปี พ.ศ. 2533-2537 ในการศึกษาถึงสภาพ โดยทั่วไปของผักสดที่สำคัญ 4 ชนิดคือหอมหัวใหญ่ หน่อไม้ฝรั่ง กระเจี๊ยบเขียวและข้าวโพดฝักอ่อน ของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นด้านแหล่งผลิต การปลูก การดูแลรักษาและการเก็บเกี่ยวเพื่อ การส่งออกผักสดของประเทศไทยและศึกษาสภาวะตลาด ด้านโครงสร้างทางการตลาด ซึ่งจะเป็น แนวทางในการพัฒนาการส่งออกและ ขยายการส่งออกผักสดของประเทศไทยต่อไปในอนาคต

การตรวจเอกสาร

ซูโจ ชำรงฉัญลักษณ์ (2530) ได้เขียนบทความเรื่อง การส่งออกผักและผลไม้ สรุปลงได้ว่า ปัจจุบันนี้ผักและผลไม้เป็นสินค้าที่มีศักยภาพในการส่งออกสูง สามารถทำรายได้ให้กับ ประเทศจากการส่งออกในแต่ละปีคิดเป็นเงินหลายร้อยล้านบาท ขณะเดียวกันยังมีคู่แข่งที่จะขยาย การผลิตและการตลาดทั้งในและนอกประเทศ อันจะก่อให้เกิดการจ้างงานและ เกิดอุตสาหกรรม ต่อเนื่อง รวมทั้งการกระจายการผลิตและการกระจายรายได้ระหว่างภูมิภาค โดยปกติแล้วผักและ ผลไม้ที่ผลิตได้ในประเทศมีปริมาณไม่น้อยกว่า 7-8 ล้านเมตริกตัน ซึ่งมีแหล่งผลิตกระจุกกระจาย อยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ ผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่ใช้ภายในประเทศในรูปของการบริโภคสด และแปรรูป เป็นผักและผลไม้ตากแห้ง แขน้อมและส่วนที่เหลือนอกจากนี้ ยังส่งออกจำหน่ายใน ต่างประเทศในรูปของผัก ผลไม้สดและแช่แข็ง ปริมาณที่ส่งออกมีไม่มากนัก เมื่อเทียบกับปริมาณที่ ผลิตได้ กล่าวคือโดยเฉลี่ยในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา ปริมาณส่งออกมีจำนวน 78,000 เมตริกตันหรือ คิดเป็นร้อยละ 1 ของปริมาณที่ผลิตได้และมูลค่าส่งออกเฉลี่ยปีละ 780 ล้านบาทเศษ โดยเป็นการ ส่งออกผลไม้มากถึงร้อยละ 82 ของปริมาณที่ส่งออกอีกร้อยละ 18 เป็นการส่งออกผัก

จรัส ศรีสุทรศรี (2535) ได้ทำการศึกษาเรื่อง ระบบตลาดผักและผลไม้ของ ประเทศไทยได้มีวิวัฒนาการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สรุปลงได้ว่าการผลิตผักและผลไม้ในประเทศ ไทยได้มีวิวัฒนาการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว จากการผลิตครอบครัวมาเป็นการผลิตเพื่อบริโภค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการวิจัยและพัฒนาเท่านั้น ไม่สามารถนำออกจำหน่ายได้ ในปัจจุบัน ไม่สามารถนำออกจำหน่ายได้

เนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและรูปแบบการบริโภค (Eating Habits) ได้เปลี่ยนไป ทำให้ผักและผลไม้กลายเป็นสินค้าเกษตรหรือพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ ความต้องการของตลาดได้ขยายตัวรวดเร็ว เพราะสามารถบริโภคในรูปแบบผักสด ผลไม้สด อาหารสำเร็จรูปบรรจุกระป๋อง ซึ่งสามารถเก็บไว้ได้นานซึ่งผักและผลไม้เป็นสินค้าที่มีลักษณะอุปทานเป็นตัวกำหนดราคากว่าคือในภาวะใดที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดมากเกินไปหรือที่เรียกว่า "สินค้าล้นตลาด" หรือเกินความต้องการของตลาดระดับราคาผลผลิตก็จะตกต่ำจนเกิดวิกฤตการณ์ เช่นเกษตรกรเรียกร้องให้รัฐบาลเข้าแทรกแซงตลาดในประเทศไทยซึ่งยังขาดประสิทธิภาพรวมทั้งต้องเผชิญกับปัญหาการส่งออกที่จะต้องแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ในตลาดโลก จึงส่งผลให้เกษตรกรไม่สามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่เป็นธรรมเท่าที่ควร

นิรนาม (2536) ได้เขียนบทความเรื่องการเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม สรุปได้ว่า ผักและผลไม้แปรรูปของไทยได้รับความนิยมจากตลาด ทั้งในประเทศและภายนอกประเทศเป็นอย่างมาก ดังจะสังเกตได้จากอัตราการขยายของตลาดเป็นไปอย่างต่อเนื่องในระดับสูงทุกปี เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในประเทศเริ่มเปลี่ยนแปลงไป การจับจ่ายใช้สอยเพื่อการบริโภคผักและผลไม้กระป๋องบางประเภทที่ไม่สามารถเพาะปลูกภายในประเทศได้มีไม่มากนัก หรือมีเพียงบางฤดูกาลเท่านั้น ขณะเดียวกันตลาดผักและผลไม้แปรรูปของไทยในตลาดต่างประเทศก็มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น ตลาดญี่ปุ่นเป็นตลาดผักและผลไม้จำพวกบรรจุกระป๋องและแช่แข็งได้แก่ สับปะรดกระป๋อง ข้าวโพดอ่อนกระป๋อง หน่อไม้กระป๋อง เป็นต้น โอกาสการขยายการส่งออกยังมีอีกมาก เนื่องจาก ผักและผลไม้แปรรูปของไทยมีคุณภาพและอยู่ในระดับที่มีสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งรายอื่น ๆ ได้เช่น ใต้หวัน เกาหลีใต้ เป็นต้น ประเทศไทยก็มีศักยภาพในการผลิตและการส่งออกตรงตามตลาดต้องการ นอกจากนี้การส่งมอบยังทำได้ทันตามเวลาและปริมาณที่กำหนดไว้กับประเทศไทยมีทำเลที่ตั้งใกล้จึงสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง อีกทั้งผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทยยังสามารถพัฒนารูปแบบและรสชาติผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในตลาดนั้นมากกว่าประเทศคู่แข่งอื่น ๆ จึงเป็นข้อได้เปรียบทางการค้าอีกประการหนึ่งการส่งออกผักและผลไม้แปรรูปมีศักยภาพในการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและจากการที่ได้พัฒนาและปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์เข้าขั้นมาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับจากตลาดต่างประเทศและคู่แข่งอื่น ๆ ได้อีก

เอกรังหรือโอกาสในการขยายตลาดต่างประเทศจึงมีค่อนข้างสูงอย่างไรก็ตามเชื่อว่าหากรัฐบาลได้
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดนโยบายสนับสนุนด้านการผลิต พร้อมทั้งการแสวงหาตลาดผักและผลไม้แปรรูปต่างประเทศ แหล่งใหม่ ๆ จะเป็นอีกแรงหนึ่งที่จะช่วยให้การส่งออกสดใสรุ่งขึ้น

ศิริกุล จงชนสารสมบัติ (2538) ได้เขียนบทความเรื่องตลาดผักสดแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่น สรุปได้ว่า ความต้องการผักสดแช่แข็งในตลาดญี่ปุ่น การขยายตัวของธุรกิจร้านอาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด (Fast Food) และภัตตาคารต่าง ๆ ในญี่ปุ่น ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคอาหารของคนญี่ปุ่นรุ่นใหม่โดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นและกลุ่มคนทำงานวัยรุ่นสาวให้หันไปนิยมรับประทานอาหารประเภทไก่ทอด แฮมเบอร์เกอร์ และค่านิยมในการรับประทานอาหารนอกบ้านตามภัตตาคารร้านอาหารมากขึ้น ส่งผลให้มีความต้องการผักสดแช่แข็งมากขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจภัตตาคารและร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด ทั้งนี้เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการทำอาหารในร้านอาหารดังกล่าว ซึ่งมีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 75 ของยอดขายอาหารแช่แข็งทั้งหมดในปี 2535

วิธีการศึกษา

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ประกอบด้วย วิธีการตลาด โครงสร้าง การตลาด ข้อเสนอแนะในการส่งออกผักสด ที่ได้จากการสัมภาษณ์ส่วนราชการและบริษัทเอกชนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดเพื่อการส่งออกผักสดและสัมภาษณ์บริษัททนาย จจำกัด ซึ่งเป็นบริษัทเอกชนที่ประกอบธุรกิจการส่งออกผักสดรายใหญ่
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการศึกษา เอกสาร วารสาร ต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร กรมเศรษฐกิจ การพาณิชย์ Jetro ห้องสมุดของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ข้อมูล

ใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยอาศัยแผนภาพและตารางอธิบายรวมถึงอธิบายให้เห็นถึงขั้นตอนต่าง ๆ ของกระบวนการตลาดเพื่อการส่งออกผักสด และทำการวิเคราะห์สรุปผล เพื่อหาแนวทางที่เป็นไปได้ในการพัฒนาการผลิตและการตลาดเพื่อการส่งออกผักสดของประเทศไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพทั่วไปด้านการผลิตและการตลาดผักสด

ประเทศไทยมีลักษณะภูมิประเทศ ภูมิอากาศเหมาะสมจะทำการเพาะปลูกพืชผักได้หลายชนิดด้านแรงงานทางการเกษตรไม่สูงนัก อีกทั้งเกษตรกรมีความชำนาญด้านการเกษตรเป็นอย่างดี จึงทำให้คนไทยทำการประกอบอาชีพทางด้านเกษตรมาก ด้านการผลิตผักสดนั้นเกษตรกรได้ดำเนินการผลิตมาเป็นเวลานานแล้วส่วนใหญ่เป็นเพียงเพื่อการบริโภคภายในประเทศเท่านั้นปัจจุบันสถานการณ์การผลิตได้เปลี่ยนแปลงไป มีการผลิตผักสดเพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศอีกด้วย รัฐบาลรวมทั้งหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้มีการส่งเสริมการผลิตผักสดเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นผู้นำเข้าผักสดรายใหญ่โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผักสดที่มีศักยภาพด้านการส่งออกที่สำคัญมี 4 ชนิด ได้แก่ หน่อไม้ฝรั่ง กระเจี๊ยบเขียว หอมหัวใหญ่และข้าวโพดฝักอ่อนซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง

หน่อไม้ฝรั่ง (Asparagus) เป็นพืชผักชนิดหนึ่งที่คนไทยเริ่มรู้จักและมีการบริโภคกันมากขึ้น แต่ผลผลิตส่วนใหญ่ที่ผลิตได้ในขณะนี้ถูกส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากกว่าครึ่งหรือเกือบทั้งหมด ทั้งในรูปของหน่อไม้ฝรั่งสดและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งบรรจุกระป๋อง ตลาดต่างประเทศที่สำคัญได้แก่ ญี่ปุ่น, สิงคโปร์, ฮองกง และประเทศในแถบยุโรป เพราะประเทศเหล่านี้ไม่สามารถผลิตให้เพียงพอแก่ความต้องการได้ จึงจำเป็นต้องรับซื้อจากประเทศไทยซึ่งสามารถผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีคุณภาพ

หน่อไม้ฝรั่ง เป็นพืชที่มีอนาคตด้านตลาดดี เป็นที่ต้องการของตลาดโลก เจริญเติบโตได้ดีในดินร่วนปนทราย สภาพอุณหภูมิต่ำและมีความชื้นสูง มีระยะปลูกห่างสามารถทำการปลูกพืชอื่นแซมได้ โดยปกติการเก็บหน่อไม้ฝรั่งนั้น จะมีหน่อให้เลือกเก็บ 2 ชนิด คือ ชนิดหน่อขาวและหน่อเขียว การเลือกเก็บหน่อชนิดใดจะขึ้นกับความต้องการของผู้ปลูกและความต้องการของตลาด โดยประเภทหน่อขาวจะถูกนำไปจำหน่ายให้กับโรงงานบรรจุกระป๋อง ส่วนหน่อเขียวจะเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นำไปจำหน่ายเพื่อบริโภคสดทั้งตลาดภายในและตลาดต่างประเทศ สำหรับหน่อไม้ฝรั่งที่ใช้ปลูกเพื่อการส่งออกที่เกษตรกรนิยมปลูกกันมากเป็นชนิดหน่อขาว พันธุ์นิยมที่ใช้ในการผลิตปัจจุบันคือ *Asparagus officinalis* หน่ออ่อนของหน่อไม้ฝรั่งที่ตัดในปีแรกส่วนใหญ่จะเป็นหน่อขนาดเล็ก ปักดีไปจึงจะให้หน่อที่มีขนาดโตขึ้นและในแต่ละปีเกษตรกรจะตัดหน่ออ่อนได้เป็นระยะเวลา 9 เดือน คือเก็บ 2 เดือน ๆ ละ 3 สัปดาห์ วัน 1 เดือน และเก็บอีก 2 เดือน วัน 1 เดือน และจะหยุดพักต้นในช่วงฤดูร้อน ทางด้านราคาจำหน่าย ผู้ซื้อจะให้ราคาตามขนาด หรือตามเกรดของหน่อ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี กล่าวคือ หน่อเขียวราคาเฉลี่ยอยู่ในช่วง 30-35 บาทต่อกิโลกรัม และหน่อขาวราคาเฉลี่ยอยู่ในช่วง 35-45 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากความต้องการของตลาดต่างประเทศยังมีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งหน่อขาวในปริมาณมาก การปลูกเพื่อผลิตหน่ออ่อนของหน่อไม้ฝรั่งจึงจำเป็นต้องรักษาและปรับปรุงคุณภาพของผลผลิตให้ดี และได้มาตรฐานอย่างสม่ำเสมอเพื่อจะสามารถสนองความต้องการของตลาด

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

หน่อไม้ฝรั่งมีถิ่นกำเนิดอยู่ในแถบชายฝั่งทะเลของยุโรปอยู่ในตระกูล Liliaceae หรือ Lily. ซึ่งมีมากกว่า 150 สายพันธุ์ บางพันธุ์อาจจะเป็นไม้เนื้ออ่อน ไม้เนื้อแข็ง ไม้พุ่มหรือไม้เลื้อย บางสายพันธุ์เช่น *Smilax* ใช้เป็นไม้ประดับเรียก *Asparagus forne* หน่อไม้ฝรั่งที่ปลูกเป็นการค้าในปัจจุบันคือ *Asparagus officinalis* linr.var. *altiles*. เป็นพืชข้ามปี สูงประมาณ 1.2-3.0 เมตร ลำต้นเจริญจากตาในรากสะสม ใบเจริญจากข้อมีกาบใบแข็งป้องกันตาใบ ลักษณะของใบคล้ายลำต้นขนาดเล็กหรือมีลักษณะคล้ายเข็ม

กระบวนการผลิต

การเตรียมดินปลูก การปลูกหน่อไม้ฝรั่งสามารถทำได้หลายวิธี คือ การปลูกด้วยเมล็ด เช่นเดียวกับการปลูกผักทั่ว ๆ ไปและการปลูกด้วยการแบ่งส่วนของกอที่อยู่ใต้ดินหลังจากที่มีอายุมากแล้ว จะช่วยให้ระยะเวลาในการเพาะกล้าและได้ผลผลิตเร็วแต่เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกด้วยเมล็ด แปลงปลูกควรมีความอุดมสมบูรณ์และได้รับการเตรียมโดยซดหรือไถคินลึก 30

เอกลีขานเป็นเอกสารที่ส่งมอบให้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้เผยแพร่ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เซนติเมตรตากดินทิ้งไว้ 10-15 วันย่อยดินกำจัดวัชพืชถ้าดินเป็นกรดให้ใส่ปูนขาวไร่ละ 200-300 กิโลกรัม ระยะปลูก แถวเดี่ยว ระยะระหว่างต้น 50 เซนติเมตร ระหว่างแถว 100 เซนติเมตร แถวคู่ระยะระหว่างต้น 50 เซนติเมตร ระหว่างแถว 140 เซนติเมตร การใช้ระยะนี้เพื่อความสะดวกในการดูแลรักษา การเก็บเกี่ยวผลผลิตและคุณภาพที่ได้จะมีความสม่ำเสมอ

วิธีปลูก ขุดหลุมลึกประมาณ 25 เซนติเมตรกว้างยาวพอสมควรใส่ปุ๋ยคอก 1 กิโลกรัม ปุ๋ย 15-15-15 อัตรา 1 ช้อนแกงคลุกเคล้าให้เข้ากัน 3-4 ชั่วโมง แล้วกลบดินรอบ ๆ ต้นให้เต็ม เล็กน้อย กดรอบ ๆ ให้แน่นรดน้ำให้ชุ่มอย่าให้แฉะ

วิธีการเก็บเกี่ยว การเก็บเกี่ยวผลผลิตเพื่อจำหน่ายได้แก่ ตลาดบริโภคสดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ การเก็บโดยเลือกหน่อที่ได้ขนาดและคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ คือ หน่อมีความยาว 7-12 นิ้วหรือ 18-30 เซนติเมตรและขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.5 เซนติเมตรขึ้นไป นอกจากปลายนยอดหรือกลีบดอกไม่บานหรือดอกไม่คงอวิธีการเก็บเกี่ยวทั้งายก็โดยวิธีการถอน โดยใช้มือจับที่โคนหน่อแล้วดึงขึ้นในแนวตรงหากดึงไม่ตรงหรือแนวเฉียง จะทำให้หน่อหักง่าย การถอนนั้นต้องระวังอย่าให้ต้นได้รับความกระทบกระเทือนเพราะจะทำให้หน่อไม่ออกหรือออกหน่อ น้อยลงเมื่อเก็บเกี่ยวเสร็จแล้ว ก็นำหน่อมาตัดให้มีความยาวเสมอกันและตัดแยกขนาดตามคุณภาพที่ต้องการเพื่อส่งจำหน่ายต่อไป ในปัจจุบันนี้เกษตรกรในแหล่งผลิตส่วนใหญ่จะปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพื่อเก็บหน่อในตลาดบริโภคสด มีเพียงบางจังหวัดเท่านั้นที่ปลูกเพื่อเก็บหน่อไว้สำหรับจำหน่ายต่อกับเกษตรกรเพื่อใช้เป็นพันธุ์เพื่อปลูกต่อไป

ฤดูกาลผลิต หน่อไม้ฝรั่งสามารถปลูกได้ตลอดปี แต่เป็นพืชที่ไม่ชอบน้ำมากโดยเฉพาะในช่วงที่ฝนตกชุกมากเกินไป สำหรับช่วงที่เหมาะสมในการปลูก คือ ปลายฤดูฝนหรือต้นฤดูหนาว ตลอดไปถึงฤดูร้อน จากการสำรวจพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะเริ่มเพาะกล้าตั้งแต่เดือนมกราคม และอีกประมาณ 3-5 เดือน จึงย้ายต้นกล้าไปปลูกซึ่งจะอยู่ในช่วงประมาณเดือนเมษายน-มิถุนายน

การผลิตกระเจี๊ยบเขียว

กระเจี๊ยบเขียวเป็นผักส่งออกที่สำคัญของประเทศไทย ซึ่งต่างประเทศนิยมบริโภคแพร่หลาย ตลาดสำคัญคือ ประเทศญี่ปุ่น คนญี่ปุ่นนิยมบริโภคกระเจี๊ยบเขียวมาก เนื่องจากมีคุณค่าทางสมุนไพรรักษาโรค สำหรับคนไทยบริโภคกระเจี๊ยบเขียวมานานแล้ว เพราะเป็นผักพื้นบ้านของเราซึ่งปลูกง่ายปลูกได้ตลอดปีและมีราคาไม่สูงสำหรับประเทศไทยแหล่งปลูกกระเจี๊ยบเขียว ได้แก่ กรุงเทพฯ (เขตหนองแขม) นครปฐม ปทุมธานี นนทบุรี สุพรรณบุรีและสมุทรสาคร ซึ่งเป็นพื้นที่ปลูกประมาณ 2,000 ไร่ การส่งออกส่วนใหญ่เป็นร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกทั้งหมดส่งไปประเทศญี่ปุ่นในปี พ.ศ. 2535 มีการส่งออกกระเจี๊ยบเขียวสดรวม 2,436 ตัน เป็นมูลค่า 113 ล้านบาท ตลาดรองของกระเจี๊ยบเขียวได้แก่ ประเทศยุโรป เช่น เยอรมันตะวันตก อังกฤษ ฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ เป็นต้น

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

กระเจี๊ยบเขียวเป็นพืชผักยืนต้น อายุประมาณ 1 ปี มีความสูง 40 เซนติเมตรถึง 2 เมตร ลำต้นมีขนสั้น ๆ มีหลายสีแตกต่างกันตามพันธุ์ผสมรุ่นที่หนึ่งจากประเทศญี่ปุ่นเป็นพันธุ์ที่มีคุณสมบัติฝักอ่อนที่ตลาดญี่ปุ่นนิยมมาก ลักษณะฝักสีเขียวเข้มมาก ปลายฝักไม่มีจอยสีขาว เมื่อตัดตามขวางของฝักเป็นรูป 5 เหลี่ยม ซึ่งมีเหลี่ยมเห็นได้ชัดเจน ต้นแข็งแรง ผลผลิตสูง ราคาเมล็ดพันธุ์แพงมากประมาณ 2,000-5,000 บาทต่อกิโลกรัม กระเจี๊ยบเขียวสามารถปลูกได้ตลอดปีในประเทศไทยแต่การปลูกเพื่อส่งออกต่างประเทศจะปลูกในช่วงเดือนสิงหาคมถึงพฤษภาคมเท่านั้น เนื่องจากตลาดหลักคือประเทศญี่ปุ่นไม่สามารถปลูกได้ในช่วงนี้ ญี่ปุ่นจะปลูกกระเจี๊ยบเขียวทางตอนใต้ของประเทศและจะหยุดปลูกในช่วงฤดูหนาวและเริ่มปลูกราวเดือนกุมภาพันธ์ถึงมีนาคมซึ่งผลผลิตจะออกราวเดือนพฤษภาคม การที่จะเริ่มปลูกเมื่อใดเกษตรกรต้องคำนึงถึงตลาดรับซื้อ ซึ่งจะต้องกำหนดแผนร่วมกันโดยมากจะหยุดเมล็ดราวเดือนสิงหาคมถึงตุลาคม เพื่อเก็บเกี่ยวประมาณตุลาคมถึงเมษายนหรือตามผู้ซื้อต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระบวนการผลิต

การเตรียมแปลงปลูกและการปลูก กระเจี๊ยบเขียวเจริญเติบโตได้ดีในสภาพดินร่วนระบายน้ำได้ดี ไม่ชอบความชื้นมากเกินไป ในกรณีที่ระดับน้ำใต้ดินปลูกในฤดูฝนต้องยกร่องสูง การเตรียมดินมีความสำคัญมาก เนื่องจากระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตนานถึง 6 เดือน ดินปลูกต้องร่วนซุยไม่แน่น การพรวนดินต้องลึก ใส่อินทรีย์วัตถุ เช่น ปุ๋ยคอก มูลเป็ด มูลไก่และควาใส่ปุ๋ยขาวเพื่อปรับสภาพความเป็นกรดต่างของดินให้เหมาะสม การเตรียมแปลงปลูกและการปลูกแบบไร่ คือปลูกในสภาพพื้นที่ซึ่งเคยปลูกอ้อยหรือปลูกข้าวโพดอ่อนไม่มีร่องน้ำ ดินร่วนปนทรายมีการระบายน้ำดี การเตรียมแปลงใช้แทรกเตอร์ขนาดใหญ่ 1-2 ครั้ง แล้วยกร่องไถดิน ตากดิน 3-5 วันไถครั้งที่ 2 พรวนดิน แล้วยกร่องด้วยแทรกเตอร์ ยกร่องกว้าง 75 เซนติเมตร (การให้น้ำแบบร่อง) ใช้จอบปรับร่องให้เสมอก่อนน้ำจะได้เข้าแปลงได้ดี ใช้จอบตีหลุมซึ่งหลุมปลูกจะอยู่ต่ำกว่าขอบแปลงประมาณ 10 เซนติเมตรปลูกแถวคู่ ระยะระหว่างต้น 50 เซนติเมตรพื้นที่ 1 ไร่เตรียมหลุมปลูก 8,480 หลุมก่อนปลูกควรคลุกเมล็ดเพื่อป้องกันโรคที่ติดมากับเมล็ดพันธุ์ เช่น โรคฝักจุดหรือฝักลายโดยเฉพาะเมล็ดพันธุ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยเอาเมล็ดพันธุ์มาผึ่งให้แห้งพอหมาดคลุกด้วยสารเคมีป้องกันกำจัดโรคในกลุ่มของเบนโนบิลและไทแรม เช่น เบนเลทอัครา 10 กรัมต่อเมล็ด 1 กิโลกรัม หรือสารในกลุ่มไทอะเบนดาโซล เช่น พรอนโต อัครา 120 กรัมต่อเมล็ด 1 กิโลกรัม ระยะปลูกและเมล็ดพันธุ์ที่ใช้การปลูกอาจทำได้ทั้งแบบร่องสวนและแบบไร่ โดยทั่วไปใช้ระยะระหว่างต้นและแถว 50 x 50 เซนติเมตรปลูกจำนวน 1-2 ต้นต่อหลุม โดยใช้เมล็ดกระเจี๊ยบเขียว 100 เมล็ดมีน้ำหนักประมาณ 6-7 กรัมต่อหลุม เมล็ดกระเจี๊ยบเขียว 1 กิโลกรัมจะมีเมล็ดกระเจี๊ยบเขียวประมาณ 16,606-14,285 เมล็ดอัคราการใช้เมล็ดพันธุ์ต่อไร่โดยเฉลี่ยเท่ากับ 1 กิโลกรัม

อายุการเก็บเกี่ยว กระเจี๊ยบเขียวเป็นพืชที่โตเร็ว เมื่ออายุได้ 40 วันจะเริ่มออกดอก หลังดอกบาน 5 วันฝักจะยาว 4-9 เซนติเมตรซึ่งสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตฝักสดได้ มีขนาดและคุณภาพฝักดี คือฝักกระเจี๊ยบเขียวมีความอ่อนนุ่มมีรสชาติ และเนื้อสัมผัสที่ผู้บริโภคพอใจ อ่อนไม่มีเส้นใยตรงตามที่ต้องการ ฝักกระเจี๊ยบเขียวโตเร็วมากโดยเฉพาะอากาศร้อนจะเติบโตวันละ 2-3 เซนติเมตร เกษตรกรจึงต้องเก็บเกี่ยวทุกวัน และไม่ควรรปล่อยทิ้งฝักที่สามารถตัดได้

เอกลให้หลงเหลืออยู่บนต้นเพราะต้นจะต้องส่งอาหารมาเลี้ยงทำให้ผลผลิตต่ำ เกษตรกรจะสามารถเก็บการค่า
ไม่ว่าการณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผักที่มีคุณภาพดีได้ประมาณ 1.5-2 เดือน ผักที่แตกยอดจะเริ่มหมดและไม่แข็งแรง สังเกตจะมีกิ่งแขนงออกจากต้น 2-3 กิ่ง ควรตัดต้นทิ้งเพื่อให้แตกแขนงใหม่ซึ่งสามารถเก็บผลผลิตได้อีกประมาณ 2 เดือน ผลผลิตที่ได้เฉลี่ยตลอดฤดูปลูก 30 กิโลกรัมต่อไร่ต่อวัน หรือประมาณ 3,000-5,000 กิโลกรัมต่อไร่ต่อฤดูปลูก ระหว่างเดือนกันยายนถึงพฤษภาคม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับ การดูแลรักษาและความยาวนานในการเก็บผลผลิต

การผลิตหอมหัวใหญ่

หอมหัวใหญ่ เป็นพืชผักที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจชนิดหนึ่งมีการบริโภคสดกับผักสลัดประกอบอาหารและใช้แปรรูปในโรงงานอุตสาหกรรมได้แก่ อบแห้ง ตองน้ำส้ม และใช้เป็น ส่วนประกอบในปลากระป๋อง เป็นต้น สำหรับประเทศไทยมีการปลูกหอมหัวใหญ่และให้ผลผลิตเพียงปีละ 1 ครั้ง โดยจะเริ่มมีการเก็บเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่เดือนธันวาคมถึงเมษายน หลังจากนั้นจะเก็บเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงตุลาคมไว้ใช้บริโภคจนถึงฤดูปลูกใหม่ ถ้าหอมหัวใหญ่ภายนอกประเทศมีต้นทุนการผลิตต่ำ และมีการลักลอบนำเมล็ดพันธุ์มาปลูกทำให้มีปริมาณหอมหัวใหญ่ในท้องตลาดมาก ก็จะทำให้ภาวะราคาตกต่ำก่อความเดือดร้อนให้แก่เกษตรกรซึ่งในปัจจุบันได้มีการทำเป้าหมายการผลิตเป็นรายปี เพื่อให้พื้นที่ปลูกมีปริมาณเหมาะสมและสามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการบริโภคและเกษตรกรขายผลผลิตได้ในราคาดี สำหรับแหล่งผลิตที่สำคัญได้แก่ จังหวัดกาญจนบุรีและจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีสภาพแวดล้อมเหมาะสมในการผลิตหอมหัวใหญ่

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

สำหรับหอมหัวใหญ่นั้นเกษตรกรนิยมใช้พันธุ์กราเน็กซ์ ซึ่งเป็นพันธุ์ดั้งเดิมที่นำมาจากประเทศสหรัฐอเมริกา หัวมีลักษณะค่อนข้างกลม คอเล็ก เปลือกสีน้ำตาลปนเหลือง เนื้อมีสีขาว อายุการเก็บเกี่ยวประมาณ 150 วัน นับตั้งแต่วันเพาะเมล็ด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระบวนการผลิต

การปลูก ใช้วิธีการโรยเมล็ดให้เป็นแถวตามความกว้างของแปลง หรือตามแนวขวางบนแปลงเพาะแต่ละแถวห่างกัน 10 เซนติเมตร แล้วหยอดเมล็ดลงร่องที่ทำไว้ ให้เมล็ดในแต่ละแถวห่างกันประมาณ 1-2 เซนติเมตร เพื่อไม่ให้ต้นกล้าขึ้นแน่นและแย่งอาหารกัน จากนั้นกลบด้วยดินหนา 1 เซนติเมตรควรจัดสารป้องกันกำจัดวัชพืชเช่น อะลาอร์ หรือไกล 2 อี เป็นต้น หลังจากนั้นใช้ฟางหรือหญ้าแห้งที่สะอาดคลุมแปลง รดน้ำพอชุ่ม แต่อย่าให้แฉะ วันต่อไปต้องรดน้ำให้ชุ่มอยู่เสมอ เมล็ดจะงอกภายใน 4-5 วันหลังจากทำการเพาะกล้าหอมหัวใหญ่แล้วควรทำหลังค้ำฟ้าหรือพลาสติกคลุมแปลงเพาะ เพื่อช่วยรักษาอุณหภูมิชื้นชื้นพอเหมาะและเพื่อป้องกันแสงแดดและฝนด้วย โดยที่ใช้ไม้ไผ่เหลาตัดโค้งทำเป็นโครงหลังค้ำแล้วคลุมทับด้วยผ้าดิบหรือผ้าพลาสติกแล้วดึงให้ตั้งเมื่อกล้าอายุได้ 2-3 วัน ให้ดึงเศษฟางหรือหญ้าแห้งที่คลุมออกให้เหลือบาง ๆ และเปิดผ้าคลุมแปลง

อายุการเก็บเกี่ยว ควรเก็บเกี่ยวหอมหัวใหญ่ที่แก่จัด อายุประมาณ 150 วัน นับจากวันเพาะเมล็ดหรือสังเกตว่าเมื่อหอมหัวใหญ่เริ่มแก่ซึ่งใบจะเริ่มง่ามออกทั้งสองด้าน ลักษณะใบหอมหัวใหญ่เปลี่ยนเป็นสีเขียวปนเทาและเริ่มมีสีเหลืองสีของเปลือกหุ้มหัวเป็นสีน้ำตาล แสดงว่าหอมหัวใหญ่เริ่มแก่จัดสามารถทำการเก็บเกี่ยวได้ เหตุที่ต้องเก็บหอมหัวใหญ่ที่มีอายุก่อนนั้นเพราะจะทำให้สามารถเก็บรักษาได้นาน รากจะไม่งอก และมีการแทงยอดขึ้นมาเร็วกว่าปกติ

วิธีการเก็บเกี่ยว เมื่อหอมหัวใหญ่มีอายุประมาณ 150 วัน ให้จอบหรือเสียมขุดลงไปลึกกว่าระดับของหัวหอมเล็กน้อย หรือถ้าหัวลอยอยู่ก็สามารถถอนขึ้นมาแล้วควรนำมามัดजूไว้และผึ่งในที่ร่มให้แห้งสนิท

ฤดูกาลผลิต หอมหัวใหญ่สามารถปลูกได้ตลอดปี สำหรับช่วงที่เหมาะสมในการปลูกคือช่วงระหว่างเดือนธันวาคมถึงเดือนเมษายน จากการสำรวจของกรมส่งเสริมการเกษตร พบว่าแหล่งผลิตหอมหัวใหญ่ ที่สำคัญอยู่ทางภาคเหนือตอนบนของจังหวัดเชียงใหม่ในเขตอำเภอสันป่าตอง และอำเภอฝาง ซึ่งมีผลผลิตประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตทั้งประเทศซึ่งจะทำการเพาะปลูกช่วง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการเรียนการสอนและเป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษา ไม่สามารถนำข้อมูลไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์อื่นได้ ทั้งนี้หากมีข้อผิดพลาดประการใดขออภัยเป็นอย่างสูงและต้องขออภัยถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระหว่างเดือนธันวาคมถึงเมษายน ส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 10 จะเป็นผลผลิตจากจังหวัด กาญจนบุรี ซึ่งจะมีผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงเดือนกันยายนถึงเดือนมกราคมในปีต่อไป

การผลิตข้าวโพดฝักอ่อน

ข้าวโพดฝักอ่อนเป็นผักอุตสาหกรรมและส่งออกที่สำคัญซึ่งทำรายได้ให้แก่ประเทศไทย ปีละไม่ต่ำกว่าพันล้านบาท ข้าวโพดฝักอ่อนของไทยมีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศ การส่งออกมีทั้งการแปรรูปบรรจุกระป๋อง การส่งออกฝักสดและการแช่แข็ง ซึ่งมีแนวโน้มการตลาดที่สูง ในปี พ.ศ. 2534 ประเทศไทยสามารถทำรายได้จากการส่งออกข้าวโพดฝักอ่อน เป็นมูลค่ากว่า 1,000 ล้านบาท (กองส่งเสริมพืชสวน, 2535) สำหรับเกษตรกรแล้ว ข้าวโพดฝักอ่อนนับเป็นผักที่นิยมปลูก เนื่องจากมีเทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ยุ่งยากมีระบบตลาดที่สะดวกและมั่นคงพอสมควรไม่ต้องใช้สารเคมีอันตรายและเป็นพืชที่มีอายุการเก็บเกี่ยวสั้น โดยเริ่มอายุตั้งแต่วันปลูกถึงวันเก็บเกี่ยว ประมาณ 45-50 วัน และมีช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวเพียง 7-10 วัน ดังนั้นตั้งแต่ปลูกจนถึงเก็บเกี่ยวฝักอ่อนหมดจะใช้เวลาเพียง 52-70 วันเท่านั้นเกษตรกรสามารถปลูกได้ปีละ 4-5 ครั้ง ซึ่งสามารถปลูกเป็นพืชหลักที่ทำรายได้ดี การปลูกข้าวโพดฝักอ่อนเพื่ออุตสาหกรรมหรือส่งออกฝักสดนั้นสิ่งสำคัญที่สุดคือ คุณภาพและปริมาณของผลผลิตต้องให้ได้มาตรฐานมากที่สุด ดังนั้นเกษตรกรควรมีการศึกษาข้อมูลก่อนปลูกเสียก่อน

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

พันธุ์ข้าวโพดฝักอ่อนที่ดี เป็นปัจจัยที่สำคัญข้อหนึ่งที่จะได้ผลผลิตคุณภาพดี คือ มีปริมาณฝักเสียไม่ได้มาตรฐานน้อย ตามความต้องการของโรงงานแปรรูป ขณะเดียวกันพันธุ์นั้นก็ควรให้ผลผลิตสูงและง่ายต่อการจัดการของเกษตรกรผู้ปลูกด้วย พันธุ์ข้าวโพดฝักอ่อนที่เกษตรกรใช้คือพันธุ์ผสมเปิดได้แก่ พันธุ์สุวรรณ 1, 2, 3 และเชียงใหม่ 90 เป็นต้น จะสังเกตได้ว่า ข้าวโพดฝักอ่อนพันธุ์สุวรรณ 1, 2, 3 เป็นพันธุ์ที่ได้รับการปรับปรุงพัฒนาเพื่อใช้ในการผลิตเป็นข้าวโพดไร่ มีข้อดีคือมีความต้านทานโรคน้ำค้าง การเจริญเติบโตและปรับตัวดี และเมล็ดพันธุ์มีราคาถูก สำหรับพันธุ์ผสมของทางราชการและบริษัทเอกชนต่าง ๆ พันธุ์ข้าวโพดฝักอ่อนเหล่านี้มีข้อดี คือ มีความสม่ำเสมอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารของกรมส่งเสริมการเกษตร ไม่สามารถนำออกเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสมอของทรงต้นและอายุเก็บเกี่ยว ตลอดจนจำนวนฝักอ่อนได้มาตรฐานสูงกว่าพันธุ์ผสมเปิด เมล็ดพันธุ์ข้าวโพดลูกผสมจะมีราคาแพง แม้จะมีราคาสูงแต่ในการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนปัจจุบันซึ่งเป็นการผลิตเพื่ออุตสาหกรรม ต้องคำนึงถึงคุณภาพความสม่ำเสมอของผลผลิตและปัญหาค่าแรงงานการเก็บเกี่ยวสูงแล้ว การใช้พันธุ์ลูกผสมก็มีความจำเป็นมาก

กระบวนการผลิต

การเตรียมดินและการปลูก ขุดดินหรือพรวนดินให้ร่วนโปร่งและมีความลึกประมาณ 25 เซนติเมตร ให้ร่องระบายน้ำได้ สำหรับฤดูฝนในพื้นที่นาควรวีปุ๋ยคอกปุ๋ยหมักตามที่ทำได้ เพื่อปรับปรุงสภาพดินให้ร่วนซุย วิถีปลูกโดยทั่วไปจะขุดดินเตรียมเอาไว้ ก่อนหน้านั้นก็จะมีกรรไกรให้หน้าก่อนประมาณ 3 วัน เพื่อหลังจากปลูกแล้วจะทำให้เมล็ดงอกได้รับความชื้นพอดีก่อนปลูกเอาปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักรองก้นหลุมประมาณ 1 กิโลกรัมต่อหลุม แล้วใส่ปุ๋ยเคมีหลุมละ 7 กรัม หรือปุ๋ยสูตร 20-20-0 คลุกเคล้าปุ๋ยกับดินให้เข้ากัน เอาดินกลบบาง ๆ หยอดเมล็ดหลุมละ 4-5 เมล็ด เอาดินกลบหนาประมาณ 1-2 เซนติเมตร เมื่อเมล็ดงอกแล้ว 2 สัปดาห์หรือต้นข้าวโพดสูงประมาณ 10 เซนติเมตร ถอนต้นที่อ่อนแอออกเหลือต้นที่แข็งแรงไว้ 3 ต้นต่อหลุม

การเก็บเกี่ยว ข้าวโพดฝักอ่อนจะเก็บเกี่ยวได้หลังจากถึงช่อดอกตัวผู้แล้วประมาณ 3-5 วัน การเก็บเกี่ยวมีข้อพึงปฏิบัติดังนี้

1. สังเกตจากไหมเริ่มโผล่พ้นปลายฝัก มีความยาว 1-2 เซนติเมตร จะเป็นช่วงที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยวที่สุด
2. เก็บเกี่ยวจากฝักบนสุดเป็นฝักแรกและฝักอื่น ๆ ถัดตามลงมาการหักฝักควรหักให้ติดลำต้นไปด้วย เพราะจะทำให้มองเห็นต้นที่เก็บเกี่ยวแล้ว
3. เก็บเกี่ยวทุกวัน เพื่อมิให้ฝักแก่เกินไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

การส่งออกผักสดของประเทศไทยไปประเทศญี่ปุ่น

เนื่องจากผักสดและผลไม้ เป็นสินค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันในแง่ของ อายุการเก็บรักษาสั้นและเน่าเสียง่าย รวมถึงลักษณะการขนส่ง มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ทำให้ประสบปัญหาหลายประการ โดยเฉพาะการส่งออกผักสดของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดที่สำคัญในการส่งออกผักสด ไม่ว่าจะอยู่ในรูปของผักสดหรือผักสดแช่แข็งและแนวโน้มการส่งออกผักสดยังเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยประเทศไทยมีส่วนแบ่งการตลาดในสินค้าผักสดหลายชนิด และมีคู่แข่งในการขยายตลาดผักสดในประเทศญี่ปุ่นได้อีกมาก เช่น หอมหัวใหญ่ กระเจี๊ยบเขียว หน่อไม้ฝรั่ง ขั้วโพดผักอ่อน เป็นต้น ประเทศญี่ปุ่นเป็นประเทศที่นำเข้าสินค้าประเภทอาหารรายใหญ่ที่สุดแต่ในขณะเดียวกันก็มีมาตรฐานในการควบคุมคุณภาพสินค้าที่เข้มงวดมาก ดังนั้น การขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งทางการค้า สินค้าประเภทอาหารในตลาดญี่ปุ่นจะต้องอาศัยความร่วมมือกันทั้งภาครัฐและเอกชนในการรักษาคุณภาพสินค้าให้ได้ตามมาตรฐานควบคู่ไปกับการเจรจา เพื่อลดข้อกีดกันทางการค้าของประเทศญี่ปุ่นเอง

ภาวะการส่งออกผักสด

ประเทศไทยมีดินฟ้าอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการปลูกผักหลายชนิด โดยเฉพาะผักและผลไม้เมืองร้อน อาจกล่าวได้ว่าเป็นประเทศผู้ผลิตผักและผลไม้เมืองร้อนที่สำคัญที่สุดประเทศหนึ่งในเอเชียโดยในปี พ.ศ. 2534 สามารถส่งออกผักสดและผลไม้ออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศทั้งสิ้นและแปรรูปในตลาดเอเชีย ยุโรปและอเมริกา ปริมาณรวม 979,099 ตัน มูลค่า 20,225 ล้านบาท(กรมส่งเสริมการเกษตร , 2536) จึงนับได้ว่าผักเป็นสินค้าเกษตรกรรมประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมากการปลูกผักชนิดต่าง ๆ เพื่อการค้าของประเทศไทยในปัจจุบันมีมากถึง 77 ชนิด (ผักและเห็ดชนิดต่าง ๆ)จากสถิติการปลูกผักในปี พ.ศ. 2533-34 มีการปลูกผักเศรษฐกิจที่สำคัญประมาณ 30 ชนิด พบว่าทั่วประเทศมีพื้นที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 2.2 ล้านไร่ผลผลิตรวมทั้งสิ้นประมาณ 4.2 ล้านตัน โดยมีการส่งออกในรูปผักสดและผักแช่แข็งประมาณ 54,500 ตัน คิดเป็นมูลค่ากว่า 1,080 ล้านบาท และส่วนที่เหลือประมาณ 2.65 ล้านตัน ใช้เพื่อการค้าไม่ผ่านการฉีกใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริโภคสดในประเทศ จังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตผักที่สำคัญได้แก่ กรุงเทพมหานคร นครบุรี ปทุมธานี ราชบุรี เชียงใหม่ เป็นต้น ผักที่มีแนวโน้มในการส่งออกในปัจจุบัน 4 ชนิดได้แก่ หน่อไม้ฝรั่ง หอมหัวใหญ่ กระเจี๊ยบเขียวและข้าวโพดฝักอ่อน

หน่อไม้ฝรั่ง การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528-2535 สามารถครองอันดับหนึ่งทางด้านมูลค่าการส่งออกผักสดของประเทศโดยตลอด (ตารางที่ 4) ตลาดส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญของประเทศไทยได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งประเทศญี่ปุ่นมีความต้องการหน่อไม้ฝรั่งประมาณร้อยละ 96 ของมูลค่าการส่งออกผักสดทั้งหมด ความต้องการหน่อไม้ฝรั่งมีทั้งหน่อเขียวและหน่อขาวผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งของญี่ปุ่นเป็นหน่อขาวที่ใช้บรรจุกระป๋อง การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งเขียวมีความนิยมสูงเนื่องจากสะดวกในการปรุง มองดูเขียวสด มีคุณค่าทางอาหารสูงโดยเฉพาะวิตามินซี ความต้องการประมาณ 12,000 ตัน การนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งจากไทยจะมีตลอดปีและเพิ่มขึ้นมากอย่างเห็นได้ชัดอัตราเพิ่มการนำเข้าเฉลี่ยระหว่างปี พ.ศ. 2531-2533 ร้อยละ 300 ต่อปีแต่ปริมาณการนำเข้ายังไม่เพียงพอมีเพียง 1,600 ตันมูลค่า 207.14 ล้านบาท หรือร้อยละ 14 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2535) ไทยยังมีโอกาสเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก สำหรับหน่อไม้ฝรั่งชนิดหน่อขาวซึ่งบรรจุกระป๋องถึงแม้ว่าญี่ปุ่นจะผลิตเองได้แต่การผลิตมีแนวโน้มลดลงมาก ทำให้ต้องนำเข้ามาชดเชยปริมาณที่ขาดไป สำหรับประเทศไทยการผลิตหน่อขาวยังทำได้น้อยมากเนื่องจากต้องใช้เทคโนโลยีสูง

หอมหัวใหญ่ เป็นพืชที่ประเทศไทยมีการส่งออกมานานแล้ว โดยปริมาณการส่งออกหอมหัวใหญ่คิดเป็นร้อยละ 30 ของผลผลิตรวม ซึ่งถือว่าเป็นพืชผักสำคัญอีกชนิดหนึ่งที่มีการผลิตเพื่อการส่งออกมากเมื่อเทียบกับผลผลิตทั้งประเทศ โดยปกติพืชผักที่ผลิตได้ภายในประเทศจะตอบสนองต่อความต้องการบริโภคสดและแปรรูปภายในประเทศกว่าร้อยละ 90 มูลค่าการส่งออกหอมหัวใหญ่ของประเทศไทยเพิ่มขึ้นโดยตลอดจาก 25 พันบาทในปี พ.ศ. 2535 เป็น 593.5 พันบาทส่วนในปี พ.ศ. 2537 มีอัตราการเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 28 ต่อปี (ตารางที่ 5) ความต้องการบริโภคหอมหัวใหญ่ญี่ปุ่นประมาณปีละ 1.3 ล้านตัน ญี่ปุ่นสามารถผลิตหอมหัวใหญ่เองได้ประมาณร้อยละ 94 ของความต้องการบริโภคภายในประเทศ โดยมีช่วงเก็บเกี่ยวระหว่างเดือนกันยายนถึงตุลาคม

เอกละน้ำเข้าเฉพาะในช่วงที่ผลผลิตภายในประเทศมีน้อยเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กระเจียบเขียว เป็นพืชผักที่ประเทศไทยเพิ่งจะมีการส่งเสริมให้ปลูกเพื่อการส่งออก โดยมี การส่งออกในปี พ.ศ. 2533 เป็นปีแรกจากมูลค่า 11,365 พันบาทเป็น 186,033 พันบาท ในปี พ.ศ. 2537 เนื่องจากกระเจียบเขียว เป็นพืชผักที่ผู้บริโภครายในประเทศยังไม่นิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลายจะมีผู้บริโภครายในประเทศเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่ทราบว่าพืชผักชนิดนี้ ดังนั้น ผลผลิตที่ได้จากการผลิตส่วนใหญ่ จึงเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมี ตลาดที่สำคัญได้แก่ ประเทศญี่ปุ่นจะมีความต้องการกระเจียบเขียวสูงมากในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนมีนาคมประมาณร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกผักสดทั้งหมด

ข้าวโพดฝักอ่อน มีตลาดส่งออกที่สำคัญได้แก่ ตลาดเอเชียและยุโรป มีความต้องการ ทั้งในรูปผักสดและบรรจุกระป๋องโดยมีการส่งออกในปี พ.ศ. 2535 ปริมาณ 112,430 ตันมีมูลค่า 3,676 พันบาทในปี พ.ศ. 2537 มีปริมาณเพิ่มขึ้น 135,942 ตัน คิดเป็นมูลค่า 5,317 พันบาท ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าข้าวโพดฝักอ่อนทั้งชนิดสดและบรรจุกระป๋อง ความต้องการข้าวโพดฝักอ่อน ประเภทสดประมาณปีละ 3,000-4,000 ตัน โดยนำเข้าจากประเทศไทยมากที่สุดกว่าร้อยละ 90 รองลงมาคือ ไต้หวัน ในปี พ.ศ. 2531 มีการนำเข้าข้าวโพดฝักอ่อนมากเนื่องจากการผลิต ผักสดในประเทศญี่ปุ่นลดลง ต่อมาในปี พ.ศ. 2532 และปี พ.ศ. 2533 การนำเข้าได้ปรับตัวอยู่ในระดับปกติและคาดว่าจะการนำเข้าจะเพิ่มขึ้นในอนาคต

แนวโน้มการส่งออก

เมื่อนำข้อมูลการส่งออกจากตารางที่ 2 มาสร้างกราฟแสดงมูลค่าการส่งออกผักสด ของไทยปี พ.ศ. 2531-2538 จะเห็นว่าลักษณะของกราฟจะเป็นแบบแผนแนวโน้ม (Trend) มีค่าเพิ่มขึ้น (ภาพที่ 1) แสดงให้เห็นว่ามูลค่าการส่งออกผักสดของไทยยังมีแนวโน้มการส่งออก เพิ่มขึ้น (ภาพที่ 2) แสดงปริมาณการส่งออกกระเจียบเขียวและหน่อไม้ฝรั่งของไทยที่ส่งออกไป ประเทศญี่ปุ่นปี พ.ศ. 2533-2537 จะเห็นได้ว่าลักษณะเส้นกราฟมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทำให้ทราบว่า ผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นส่วนใหญ่นิยมรับประทานผักสดที่นำเข้าจากไทย ทำให้ปริมาณการส่งออกมีแนวโน้ม เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในส่วนของกราฟแสดงมูลค่าการส่งออกผักสดแยกตามประเภทของผักที่ส่งออก

เอ(ภาพที่ 3) จะเห็นว่ามูลค่าการส่งออกผักสดแต่ละชนิดมีแนวโน้มผันแปรตามปริมาณส่งออก โดยขึ้นด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 มูลค่าและอัตราการขยายตัวการส่งออกผักสดของไทย ปี พ.ศ. 2531-2538

ปี พ.ศ.	มูลค่า (ล้านบาท)	อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)
2531	5,684	38.50
2532	7,871	20.40
2533	7,545	3.20
2534	9,475	24.40
2535	160,000	42.80
2536	165,000	2.89
2537	192,000	16.30
2538	201,000	18.70

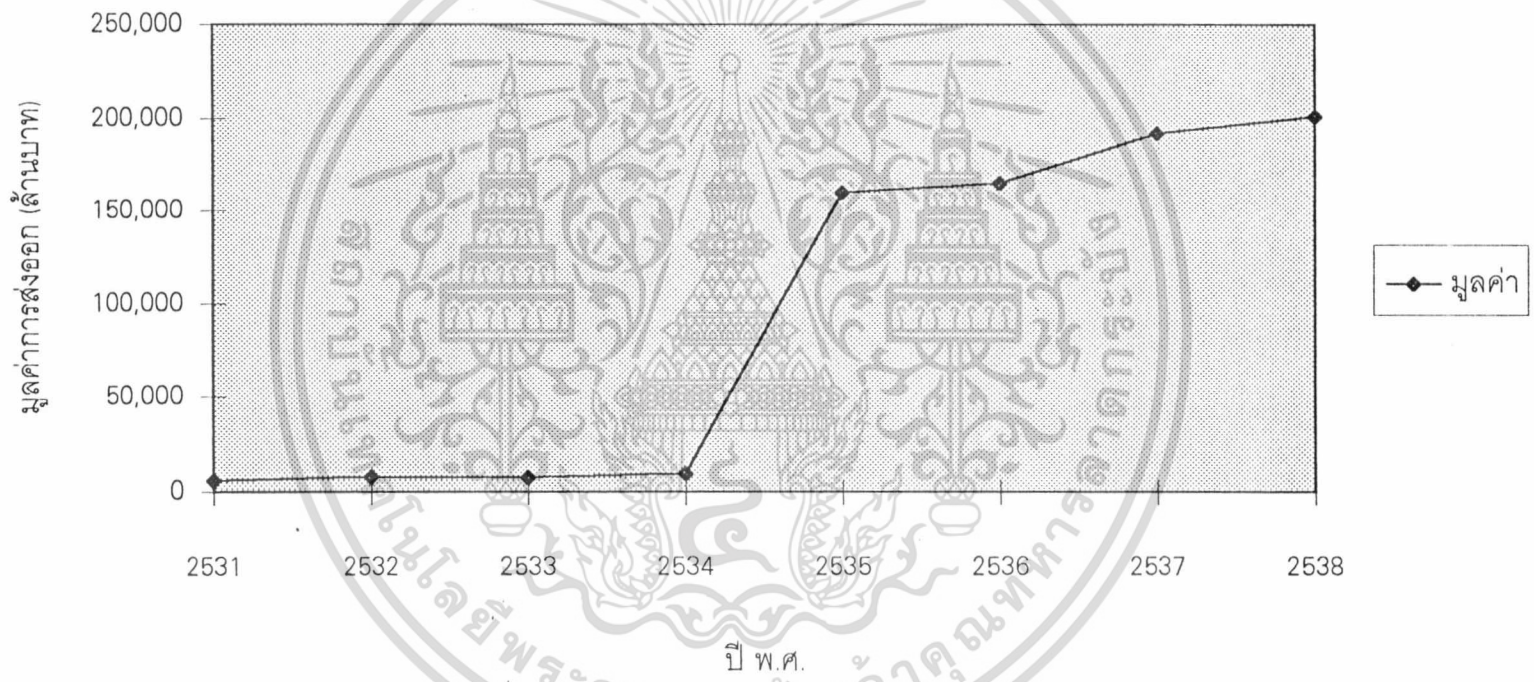
ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)

การตลาดผักสดในประเทศญี่ปุ่น

การผลิตพืชผักในประเทศญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่นสามารถนำเข้าพืชผักได้หลายชนิด ส่วนใหญ่เป็นพืชผักเมืองหนาวและบางส่วนเป็นพืชผักกึ่งร้อน เช่น กะหล่ำปลี มะเขือเทศ หอมหัวใหญ่และแตงกวา เป็นต้น พืชผักสำคัญที่ผลิตได้กว่า 20 ชนิด ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผักกินใบและกินหัว เมื่อพิจารณาการผลิตพืชอาหารหมวดต่าง ๆ ปรากฏว่าผลผลิตขั้วพืชมักค่อนข้างจะคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก ในขณะที่ผลผลิตผักและผลไม้มีแนวโน้มลดลง สำหรับพืชผักผลผลิตทั้งหมดมีแนวโน้มลดลงจากค่าเฉลี่ยระหว่างปี พ.ศ.

2532-2534 จำนวน 15.23 ล้านตันลดลงเหลือเพียง 14.8 ล้านตัน ในปี พ.ศ. 2533 สาเหตุการคำนวณนี้ใช้ข้อมูลจากเอกสารค่าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 มูลค่าการส่งออกผักสดของไทย ปี พ.ศ. 2531-2538
ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)

ที่สำคัญทำให้ผลผลิตพืชผักลดลงเกิดขึ้น เนื่องจากปัจจุบันประเทศญี่ปุ่นได้พัฒนาไปสู่ภาคอุตสาหกรรม ทำให้ขาดแคลนแรงงานในภาคการเกษตร ชาวญี่ปุ่นรุ่นใหม่ไม่ต้องการที่จะทำการเกษตร เพราะได้รับผลตอบแทนน้อย ในขณะที่อัตราการเพิ่มของประชากรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ความต้องการบริโภคอาหารซึ่งมีผักเป็นส่วนประกอบมีมากขึ้น ทำให้ต้องนำเข้าผักสดจากต่างประเทศมากขึ้นเพื่อให้เพียงพอแก่ความต้องการบริโภค (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ผลผลิต และดัชนีการเจริญเติบโตของผลผลิตพืชผัก ผลไม้และธัญญาพืช ประชากร ในประเทศญี่ปุ่น

(หน่วย : ล้านตัน)

รายการ	ปี พ.ศ. 2524	ปี พ.ศ. 2530	ปี พ.ศ. 2531	ปี พ.ศ. 2532	ปี พ.ศ. 2533
ผัก	15,230 (100)	15,361 (101)	14,703 (97)	14,640 (46)	14,807 (97)
ผลไม้	6,330 (100)	5,960 (94)	5,423 (86)	5,304 (84)	5,338 (84)
ธัญญาพืช	14,318 (100)	14,527 (102)	13,868 (97)	14,322 (100)	14,452 (101)
ประชากร	116,767 (100)	122,091 (105)	122,613 (105)	123,116 (106)	123,520 (106)

หมายเหตุ : ค่าในวงเล็บคิดเป็นร้อยละของข้อมูลทั้งหมด

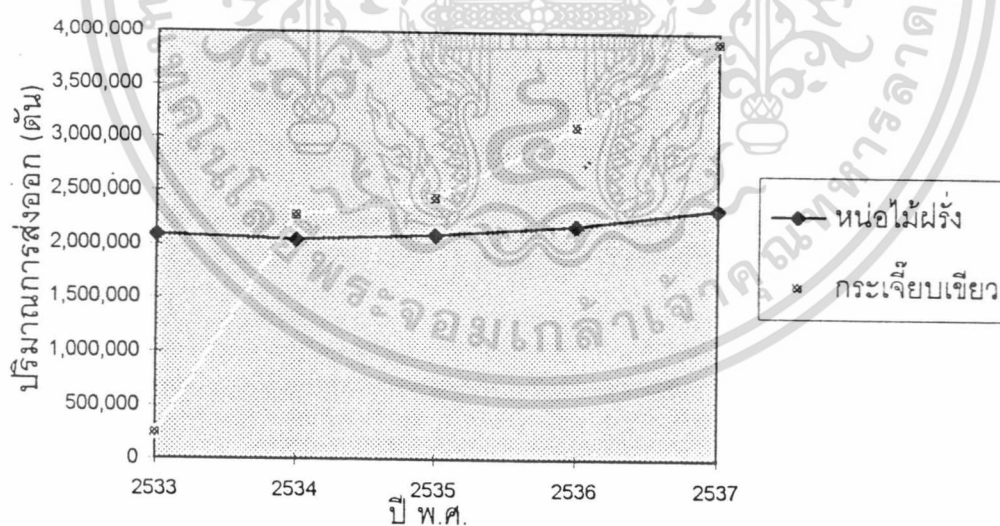
เอกสารนี้เป็น(สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2535) วิชาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณิดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 ปริมาณการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นปี พ.ศ. 2533-2537

(หน่วย : ตัน)

ชนิดสินค้า	ปี พ.ศ.				
	2533	2534	2535	2536	2537
หน่อไม้ฝรั่ง	2,088,391	2,044,543	2,093,101	2,184,078	2,344,639
กระเจียบเขียว	247,548	2,272,171	2,432,295	3,100,737	3,897,492
หอมหัวใหญ่	430	1,590	6,742	20,000	21,600
ข้าวโพดฝักอ่อน	113,221	118,187	112,430	129,060	135,942

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)



ภาพที่ 2 ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและกระเจียบเขียวของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ปี พ.ศ. 2533-2537

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)

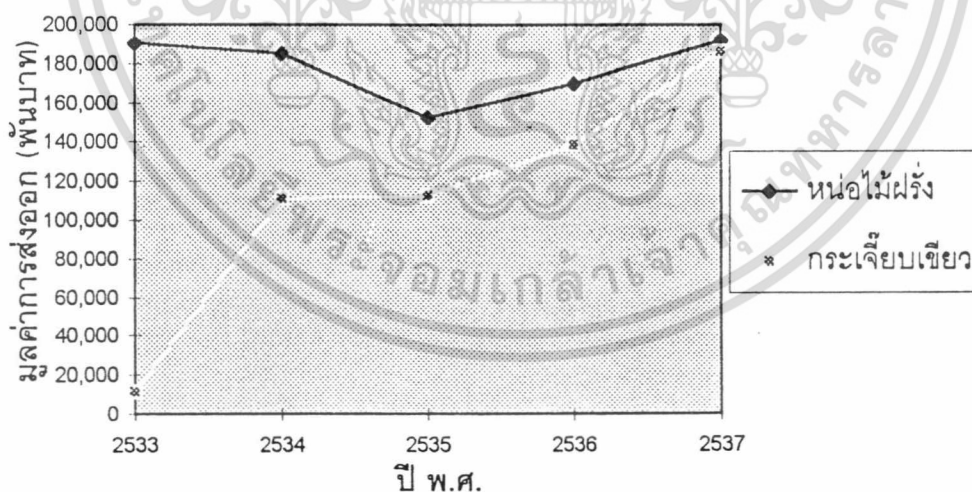
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 มูลค่าการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น ปี พ.ศ. 2533-2537

(หน่วย : พันบาท)

ชนิดสินค้า	ปี พ.ศ.				
	2533	2534	2535	2536	2537
หน่อไม้ฝรั่ง	190,590	185,238	152,750	170,142	191,944
กระเจียบเขียว	11,365	111,173	112,733	138,498	186,033
หอมหัวใหญ่	48	180	25	87	593
ข้าวโพดฝักอ่อน	4,108	5,648	3,676	7,236	5,317

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)



ภาพที่ 3 มูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งและกระเจียบเขียวของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

ปี พ.ศ. 2533-2537

ที่มา : (กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ , 2538)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



โครงสร้างการตลาด

สำหรับโครงสร้างการตลาดผักสดที่ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นทั้ง 4 ชนิดประกอบด้วย หน่อไม้ฝรั่ง หอมหัวใหญ่ กระเจี๊ยบเขียวและข้าวโพดฝักอ่อน จะมีโครงสร้างการตลาดที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ เป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์ เนื่องจากจะมีบริษัทผู้ส่งออกผักสดหลายราย โดยจะคำนึงถึงฮือถือเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจเลือกบริเวณของผู้บริโภคต่างประเทศ การขายผลผลิตของเกษตรกรนั้นจะขายโดยดูจากคุณภาพของผลผลิต ซึ่งถ้าผักสดทั้ง 4 ชนิดนี้มีลักษณะที่สามารถส่งออกได้ก็จะรับซื้อโดยบริษัทส่งออกที่ให้การสนับสนุนด้านต้นทุนการผลิตแก่เกษตรกร เนื่องจากบริษัทส่งออกเหล่านี้ต้องการผลผลิตที่มีปริมาณสม่ำเสมอ ดังนั้นจึงได้ให้ความสนับสนุนในการปลูกแก่เกษตรกรและประกันราคารับซื้อให้ ส่วนการกำหนดราคารับซื้อจะขึ้นอยู่กับมาตรฐานที่ทางบริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้กำหนดราคารับซื้อ โดยบริษัทผู้ส่งออกจะมีมาตรฐานในการกำหนดราคาเองสำหรับผลผลิตที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ ส่วนผลผลิตที่คุณภาพไม่ได้ตามมาตรฐานก็จะถูกขายให้กับพ่อค้าท้องถิ่นหรือผู้รวบรวมผลผลิตจะรับซื้อโดยวิธีการซึ่งน้ำหนักเช่นเดียวกับผลผลิตที่ส่งออกได้ ผักสดร้อยละ 85 ของผลผลิตที่พ่อค้าท้องถิ่นรับซื้อจะถูกส่งไปขายยังพ่อค้าส่งในกรุงเทพฯ คือที่ปากคลองตลาดส่วนที่เหลือร้อยละ 15 จะใช้บริโภคในจังหวัดนั้นและจังหวัดใกล้เคียง

ด้านคู่แข่งชั้นนี้ประเทศญี่ปุ่นมีการนำเข้าผักสดจากประเทศไทย สหรัฐอเมริกา จีน ไต้หวัน นิวซีแลนด์และอื่น ๆ จะเห็นได้ว่าคู่แข่งในด้านการตลาดผักสดของไทยมีเป็นจำนวนมาก โดยแต่ละประเทศก็มีลักษณะการส่งออกที่แตกต่างกันไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

จีน เป็นประเทศที่เป็นผู้ส่งออกผักสดรายใหญ่ที่สุด สามารถครองส่วนแบ่งตลาดในประเทศญี่ปุ่นมากที่สุดถึงประมาณร้อยละ 50 ผักสดที่ส่งไปยังตลาดญี่ปุ่นส่วนใหญ่เป็นหอมหัวใหญ่ ซึ่งเป็นตลาดอาหารฟาสต์ฟู้ด

ไต้หวัน สำหรับอันดับ 2 เป็นของไต้หวันครองตำแหน่งมาแล้วหลายปี และกำลังจะมีแนวโน้มการส่งออกผักสดมากขึ้นในอนาคต จากสถิติการนำเข้าผักสดจากจีนในปี พ.ศ. 2533

มีปริมาณ 7,151 ตัน มีปริมาณเพิ่มขึ้นมาโดยตลอด ต่อมาในปี พ.ศ. 2536 มีปริมาณการส่งออกการค้าไม่ต่ำกว่าครึ่งใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไปประเทศญี่ปุ่นลดลงเป็น 5,557 ตัน สามารถครองส่วนแบ่งตลาดลดลงเป็นอันดับ 3 รองจากจีนและสหรัฐอเมริกา (ตารางที่ 6) การที่ได้วันครองอันดับมูลค่าการส่งออกลดลง เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตและค่าแรงงานในไต้หวันสูงและจากการที่นักลงทุนของไต้หวันได้เข้าไปลงทุนในจีน ทำให้คุณภาพผักสดจากจีนพัฒนาสูงขึ้น จนเป็นที่คาดว่าในอนาคตการส่งออกผักสดจากจีนไปประเทศญี่ปุ่นจะเพิ่มมากขึ้น เพราะจีนได้เปรียบด้านพื้นที่เพาะปลูกที่กว้างใหญ่ไพศาล ภูมิอากาศก็มีลักษณะคล้ายกับญี่ปุ่นจึงสามารถปลูกพืชผักชนิดที่ปลูกในญี่ปุ่นได้ทุกชนิด ประกอบกับค่าจ้างแรงงานยังต่ำอีกด้วย รวมทั้งได้เทคโนโลยีทันสมัยจากนักลงทุนไต้หวันจึงมีผลทำให้ผักสดจากจีน สามารถส่งออกไปยังญี่ปุ่นมากขึ้น เป็นลำดับ

สหรัฐอเมริกา เป็นประเทศผู้ส่งออกผักสดไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่นโดยมีส่วนแบ่งตลาดอันดับ 3 ในปี พ.ศ. 2535 มีการส่งออกผักสดมีปริมาณ 6,243 ตัน ต่อมาในปี พ.ศ. 2537 มีปริมาณการจำหน่ายเพิ่มขึ้นเป็น 8,197 ตัน การที่สหรัฐอเมริกามีปริมาณการจำหน่ายเพิ่มขึ้นเนื่องจากการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัยสามารถเก็บรักษาความสดของผักไว้ได้นาน

นิวซีแลนด์ เนื่องจากประชากรในประเทศนิวซีแลนด์มีน้อย ขนาดตลาดในประเทศจึงมีขนาดเล็ก ดังนั้นประเทศนิวซีแลนด์จึงมุ่งเน้นการส่งออกเป็นหลัก การเจรจาต่อรองการค้าจึงมีความยืดหยุ่นสูงเป็นที่ต้องการของผู้นำเข้าชาวญี่ปุ่นมากอย่างไรก็ตามผักสดจากประเทศนิวซีแลนด์มีราคาค่อนข้างสูงแข่งขันไม่ค่อยได้ แต่ก็มีจุดขายตรงที่ใช้ปุ๋ยเคมีน้อยเพราะมีการควบคุมการใช้ปุ๋ยเคมีในประเทศอย่างเข้มงวด ทำให้ประเทศนิวซีแลนด์ได้เปรียบเมื่อคำนึงถึงปัญหาสารพิษจากสารเคมีตกค้างในสินค้าเกษตร ซึ่งประเทศญี่ปุ่นกำลังให้ความสำคัญมาก

จากสภาพการแข่งขันในตลาดและส่วนแบ่งตลาดของผักสดในประเทศญี่ปุ่น จะเห็นได้ว่าผลผลิตส่วนใหญ่ในตลาดจะเป็นผักสดในประเทศไทย ซึ่งก็มีสภาพการแข่งขันกันเองระหว่างบริษัทผู้ส่งออกของไทยเนื่องจากการส่งออกทั้งแบบสดและแบบแช่แข็งนั้นจะมีการติดตราชื่อที่ถูกต้องหรือกล่องที่บรรจุ โดยผู้บริโภคจะเลือกบริโภคตราชื่อที่มีคุณภาพดี ซึ่งจะทำให้ตราชื่อนั้นมีราคาสูงกว่าชื่ออื่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ปริมาณการนำเข้าผักสดของประเทศญี่ปุ่นแยกตามแหล่งนำเข้าปี พ.ศ. 2533-2537

(หน่วย : พันกิโลกรัม)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2533	2534	2535	2536	2537
จีน	8,721	15,039	17,957	23,097	34,486
ไต้หวัน	7,151	8,048	6,257	6,804	4,558
สหรัฐอเมริกา	5,196	7,557	6,243	5,557	8,197
ไทย	532	1,456	2,710	3,252	2,972
นิวซีแลนด์	1,015	765	850	704	1,605
แคนาดา	144	153	254	65	15
รวม	22,759	33,118	34,271	38,679	51,833

ที่มา : (Jetro , 1994)

เนื่องจากอุปสงค์และอุปทานผักสดในประเทศญี่ปุ่น มีไม่เพียงพอที่จะสนองความต้องการบริโภคภายในประเทศ เมื่อนำปริมาณการผลิตหักส่วนที่ส่งออกอีกเล็กน้อยแล้วส่วนที่จะส่งจำหน่ายในประเทศจะมีเพียงประมาณร้อยละ 20 ของความต้องการของตลาดในประเทศปี พ.ศ. 2535 ดังนั้นอีกร้อยละ 80 จึงต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ (ตารางที่ 7)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 อุปสงค์และอุปทานผักสดในประเทศญี่ปุ่น

(หน่วย : ตัน)

ปี พ.ศ.	ผลผลิตในประเทศ	ปริมาณนำเข้า	ปริมาณส่งออก	ความต้องการในประเทศ
2531	80,269	312,525	125	392,669
2532	90,431	315,354	196	405,589
2533	101,145	305,144	196	406,093
2534	92,992	387,022	181	479,833
2535	102,620	400,805	403	503,022

ที่มา : (ศิริกุล , 2538)

ราคาซื้อ การซื้อขายคิดราคาตามน้ำหนักและคุณภาพของผักสด โดยทางผู้ซื้อที่เป็นบริษัทส่งออกจะซื้อเฉพาะผักสดที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาดต่างประเทศเพื่อใช้ในการส่งออกเท่านั้น สำหรับหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากราคาแต่ละเกรดนั้นมีความแตกต่างกันมาก โดยเฉลี่ยแล้วราคาเกรด เอ จะสูงกว่าเกรด บี ประมาณกิโลกรัมละ 10-12 บาท สำหรับราคาเกรดเอและเกรดบีนั้น มักจะเปลี่ยนแปลงขึ้นลงไปตามช่วงฤดูกาลและภาวะตลาดอยู่เสมอ โดยส่วนใหญ่ราคาเกรดเอ จะอยู่ในช่วงต่ำสุดและสูงสุดระหว่างกิโลกรัมละ 20-44 บาท และเกรดบีอยู่ในช่วงระหว่างกิโลกรัมละ 10-28 บาท สำหรับหอมหัวใหญ่นั้นราคาซื้ออยู่ในช่วงกิโลกรัมละ 25-30 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแหล่งผลิตและคุณภาพของผลผลิต กระเจี๊ยบเขียวนั้นมีราคาซื้ออยู่ในช่วงกิโลกรัมละ 9-18 บาท ส่วนข้าวโพดฝักอ่อนมีราคาซื้ออยู่ระหว่างกิโลกรัมละ 20-25 บาท ขึ้นอยู่กับแหล่งผลิตและคุณภาพของผลผลิตและเงื่อนไขการซื้อของบริษัท เช่น ระยะทางไกลต้องเสียค่าขนส่งสูงราคาซื้อจะต่ำหรือทางบริษัทผู้ซื้อให้ความช่วยเหลือเกษตรกรในด้านเมล็ดพันธุ์

เอกสารฉบับต่าง ๆ ในการปลูกก็จะเป็นเงื่อนไขหนึ่งทำให้ราคาซื้อไม่สูงมากนักขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการคำนวณว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่เกษตรกรตกลงไว้กับทางผู้ซื้อ ซึ่งแต่ละบริษัทผู้ส่งออกอาจจะไม่รับซื้อผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน เลขก็ได้ โดยหากเป็นพื้นที่ผลิตที่อยู่ในกรุงเทพฯ ที่มีพื้นที่ปลูกน้อย แต่สะดวกในการขนส่งราคาก็อาจจะต่ำลงประมาณกิโลกรัมละ 2-3 บาท ถ้าเป็นพื้นที่ผลิตในจังหวัดอื่น ๆ ในภาคกลางที่ผลผลิตได้ตรงตามมาตรฐานราคาซื้อขายก็จะอยู่ในช่วงราคาที่กำหนดไว้ ตามแต่เงื่อนไขของบริษัทผู้ส่งออกที่รับซื้อซึ่งส่วนมากแต่ละบริษัทจะมีพื้นที่เพาะปลูกผักสดทั้ง 4 ชนิดข้างต้นเป็นของตัวเองหมายถึงการที่เกษตรกรสัญญากับทางบริษัทว่า ผลผลิตที่ได้จากการผลิตทั้งหมดจะขายให้กับบริษัทที่ทำสัญญาด้วยโดยจะได้ผลตอบแทนเป็นความช่วยเหลือด้านเมล็ดพันธุ์ วัสดุอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตส่วนผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานตรงตามที่กำหนด ก็จะมีพ่อค้าท้องถิ่นมารับซื้อผลผลิต

วิถีการตลาด

จากการศึกษาวิถีการตลาดผักสดทั้ง 4 ชนิดที่ประกอบไปด้วยหน่อไม้ฝรั่ง หอมหัวใหญ่ กระเจี๊ยบเขียวและข้าวโพดฝักอ่อนนั้น ทำให้ทราบวิถีการตลาดผักสดเพื่อการส่งออก โดยมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายประกอบด้วยเกษตรกรผู้ผลิต การขายผลผลิตของเกษตรกรนั้นจะขึ้นอยู่กับผู้ให้การส่งเสริมเป็นสำคัญ

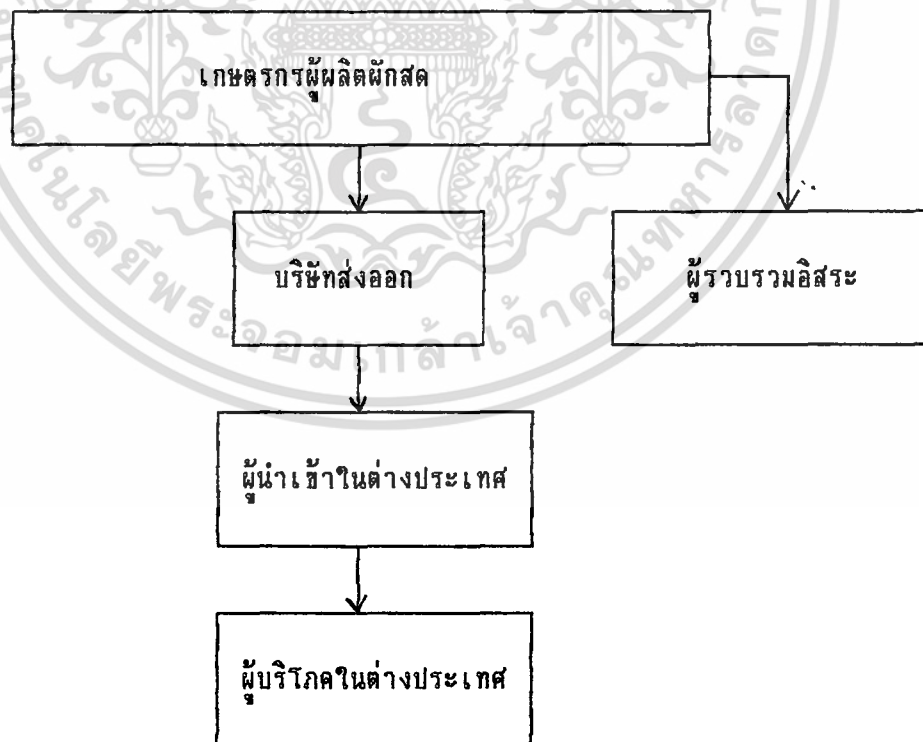
ผู้รวบรวมอิสระ เป็นผู้ดำเนินการรับซื้อผลผลิตผักสดจากเกษตรกรโดยตรง ส่วนใหญ่มีบ้านเรือนอยู่ในบริเวณแหล่งผลิตหรือจังหวัดใกล้เคียง บางรายมีอาชีพหลักทำการซื้อขายผักสดเพียงอย่างเดียว แต่บางรายก็มีอาชีพอื่นด้วย เช่น รับราชการครู ผู้รวบรวมอิสระเหล่านี้ส่วนใหญ่แล้วจะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่ให้การส่งเสริมและผลผลิตที่รวบรวมได้ส่วนใหญ่จะส่งมาขายให้กับผู้ค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นตลาดบริโภคสด เช่น ปากคลองตลาดและตลาดคลองเตย

ผู้ส่งออก เป็นผู้ดำเนินการค้าผักสดชนิดต่าง ๆ เพื่อการส่งออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นผู้นำเข้าผักสดของไทยมากที่สุด ส่วนใหญ่มีสำนักงานอยู่ในกรุงเทพฯ เพื่อสะดวกในการติดต่อซื้อขาย สำหรับการซื้อผลผลิตผักสดนั้น ส่วนใหญ่จะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่ให้การส่งเสริมโดยตรงโดยบริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้ประกันราคาซื้อขายผลผลิตจากเกษตรกรที่อยู่ในโครงการดังกล่าว ตามคุณภาพและปริมาณที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายเมื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์และใช้เฉพาะเพื่อการศึกษานี้เท่านั้น ไม่สามารถนำไปเผยแพร่โดยไม่ผ่านการคำ
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรแล้วก็จะทำการบรรจุหีบห่อและส่งออกจำหน่ายต่อไป นอกจากนี้ผลผลิตบางส่วนบริษัทผู้ส่งออกอาจจะรับซื้อมาจากผู้รวบรวมอิสระได้อีกทางหนึ่งด้วย

ผู้นำเข้าในต่างประเทศ เมื่อผู้ส่งออกได้ทำการส่งผลิตภัณฑ์ผักสด ไปยังประเทศญี่ปุ่นแล้วเมื่อมีการผ่านพิธีการทางศุลกากรเรียบร้อยแล้ว ก็จะถูกส่งผ่านไปยังตลาดกลางขายส่งผักตามจังหวัดใหญ่ ๆ เช่น โตเกียว โอซาก้า ฟุกุโอกะ นาโงย่า เป็นต้น การซื้อขายจะกระทำโดยวิธีการประมูลราคาผู้ที่ให้ราคาสูงก็จะได้สินค้าไป ซึ่งผู้ที่ประมูลได้ก็เป็นผู้ค้าส่งขนาดใหญ่รวมทั้งซูเปอร์มาร์เก็ตหรืออุตสาหกรรมการแปรรูป ผู้ประมูลเหล่านี้มักไม่ต้องการประมูลผ่านตลาดกลางขายส่ง เพราะเกิดความไม่แน่นอนด้านราคาและปริมาณสินค้าก็จะปฏิบัติตนเสมือนหนึ่งเป็นผู้นำเข้าเมื่อผักสดที่นำเข้าไปยังประเทศญี่ปุ่นแล้วก็จะส่งผ่านไปยังช่องทางจำหน่ายของผู้ค้าส่งเหล่านี้โดยตรง โดยไม่ต้องผ่านตลาดกลางขายส่งผักเลย ซึ่งวิธีนี้เริ่มเป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้น เมื่อสินค้าถึงมือผู้ขายส่งก็จะเคลื่อนย้ายไปสู่ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภคต่อไปตามลำดับดังแสดงให้เห็นตาม(ภาพที่ 4)



ภาพที่ 4 วิธีการตลาดผักสดเพื่อจำหน่ายไปยังต่างประเทศ

เอกสารนี้เป็น(กฤษฎี๒๕38) ำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

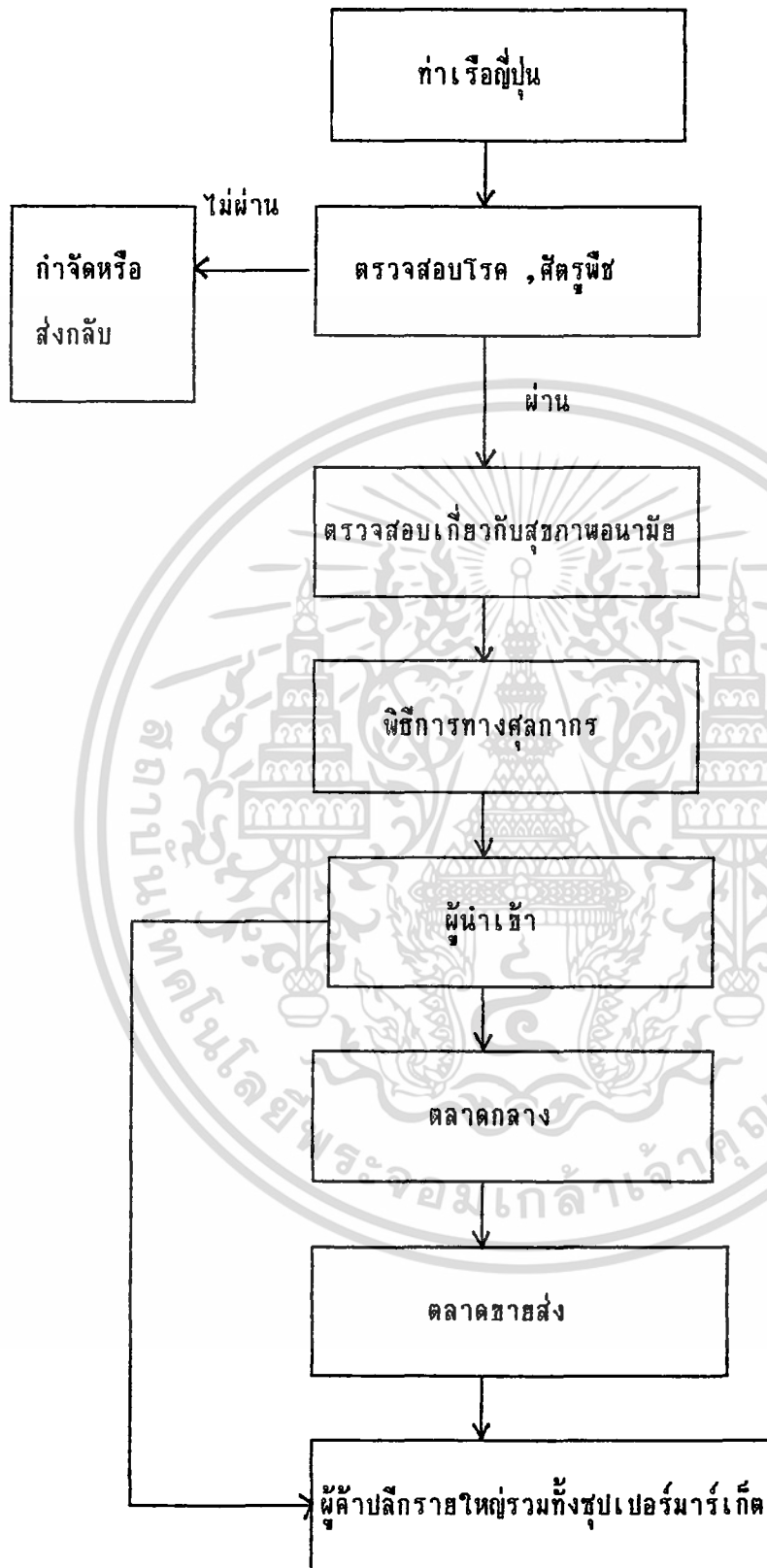
ระบบนำเข้าผักสดในญี่ปุ่น

การนำเข้าสินค้าอาหารสู่ประเทศญี่ปุ่น จะต้องเป็นไปตามกฎหมายว่าด้วยสุขอนามัยอาหาร (Food Sanitation Law) โดยจะห้ามนำเข้าสินค้าอาหารที่ไม่ถูกต้องตามหลักอนามัย (Unsanitary Food) เมื่อสินค้าถึงท่าเรือญี่ปุ่น จะต้องถูกตรวจสอบโรค ศัตรูพืช ที่ด่านกักโรค (Quarantine office) ของญี่ปุ่นเมื่อผ่านการตรวจสอบก็จะมีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเกี่ยวกับสุขอนามัย โดยเฉพาะซึ่งจะพิจารณาดูว่าสินค้านั้นมีการตรวจสอบด้านสุขอนามัย (Health Inspection) หรือไม่ สินค้าที่ต้องตรวจด้านสุขอนามัยจะต้องมีการตรวจสินค้า ณ จุดที่สินค้านำเข้ามาและสุ่มตัวอย่างเพื่อนำไปตรวจผลในห้องปฏิบัติการซึ่งอาจทำการตรวจทางเคมี จุลินทรีย์ เป็นต้น ตามความจำเป็น ถ้าตรวจพบว่ามีสารเคมีตกค้าง สินค้าจะถูกปฏิเสธการนำเข้าซึ่งจะถูกส่งกลับ ทำลายหรือนำไปทิ้งแล้วแต่กรณี ถ้าสินค้านำเข้าผ่านการตรวจก็จะถูกส่งผ่านไปยังด่านพิธีการทางศุลกากรและส่งต่อไปยังผู้นำเข้า ผู้นำเข้าก็จะส่งไปยังตลาดกลางขายส่งผักตามตลาดใหญ่ ๆ เช่น โตเกียว โอซาก้า ฟุกุโอกะ นาโงย่า เป็นต้นเมื่อผ่านตลาดกลางสินค้านี้ก็จะถูกส่งไปจำหน่ายยังผู้ค้าปลีกรายใหญ่รวมทั้งซูเปอร์มาร์เก็ต เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาด้านความไม่แน่นอนของราคาผักสด (ภาพที่ 5)

ส่วนแบ่งตลาดผักสดของไทยในประเทศญี่ปุ่น

ในส่วนของส่วนแบ่งตลาดผักสดของไทยในประเทศญี่ปุ่นนั้น ผักสดของไทยมีมูลค่าการนำเข้าเป็นอันดับสี่ รองจากประเทศจีน ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา ไทย ซึ่งประเทศไต้หวันมีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้นทุกปี ประเทศไทยมีส่วนแบ่งตลาดผักสดในประเทศญี่ปุ่น ในปี พ.ศ. 2533 มีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับที่ห้า คือ 178 ล้านบาท ต่อมาในปี พ.ศ. 2534 ถึงปี พ.ศ. 2537 ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกผักสดเพิ่มขึ้นเป็นอันดับสี่ และมีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกจะเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต (ตารางที่ 8)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5 ขั้นตอนการนำเข้าผักสดในประเทศไทย

ที่มา : (นิรนาม , 2535)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 มูลค่าการนำเข้าผักสดของประเทศญี่ปุ่นแยกตามแหล่งนำเข้า ปี พ.ศ. 2533-2537

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเทศ	ปี พ.ศ.				
	2533	2534	2535	2536	2537
จีน	2,439	2,327	2,696	30,795	4,612
ไต้หวัน	1,528	2,202	1,516	1,104	1,091
สหรัฐอเมริกา	964	1,166	1,088	987	866
ไทย	178	532	877	900	731
นิวซีแลนด์	402	266	241	274	444
แคนาดา	114	111	155	90	87
รวม	5,625	6,604	6,573	34,150	7,831

ที่มา : (Jetro , 1994)

การบริโภคผักสดในประเทศญี่ปุ่น

ความต้องการบริโภคพืชผักขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง เช่น ราคา รายได้ จากการวิเคราะห์เชิงเศรษฐกิจสามารถวิเคราะห์จากความสัมพันธ์ของรายได้และราคา ปรากฏว่า ค่าความสัมพันธ์ของราคาต่อความต้องการข้าวและผักทุกชนิดมีค่าเป็นลบ (โคโงชิ , 2535) แสดงว่าเมื่อราคาสูงขึ้นปริมาณความต้องการบริโภคพืชผักจะลดลงแต่ผักกินใบและลำต้น เช่น หอมหัวใหญ่ หน่อไม้ฝรั่ง มีค่าความสัมพันธ์ของรายได้เป็นบวก แสดงว่า เมื่อชาวญี่ปุ่นมีรายได้เพิ่มขึ้นจะบริโภค

ผักผักชนิดกินใบและลำต้นเพิ่มขึ้น การใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคัดเกรดฝักสดเพื่อการส่งออก

กระเจี๊ยบเขียว

เนื่องจากผลผลิตที่ได้จะมีความแตกต่างกันไปตามสภาพการผลิต ดังนั้นในการรับซื้อบริษัทผู้ส่งออกจึงรับซื้อกระเจี๊ยบเขียว ซึ่งมีคุณภาพตรงตามมาตรฐานการส่งออกที่กำหนดไว้ แต่มาตรฐานการส่งออกนั้นจะต้องส่งออกตามขนาดเพราะมีการบรรจุใส่ถุงตาข่ายไนล่อน (NET) ซึ่งแต่ละ NET ผลผลิตจะต้องมีขนาดใกล้เคียงกัน หรือขนาดเดียวกันดังนั้นจึงต้องทำการคัดเกรดเพื่อให้ได้ผลผลิตตรงตามมาตรฐานของประเทศผู้รับซื้อ ในที่นี้คือประเทศญี่ปุ่นพบว่าชาวญี่ปุ่นต้องการกระเจี๊ยบเขียวที่มีลักษณะที่มีฝักตรง ไม่หึ่งงอ สีเขียวเข้มมี 5 เหลี่ยม และมีขนาดความยาวของฝักประมาณ 7-10.5 เซนติเมตร โดยประมาณซึ่งหลักเกณฑ์ในการคัดเกรดของแต่ละบริษัทผู้ส่งออกก็จะแตกต่างกันเล็กน้อย โดยอาจแยกเกรดเป็นหลายเกรดดังนี้

ขนาดเล็ก มีความยาวของฝัก 7-8 เซนติเมตร

ขนาดกลาง มีความยาวของฝัก 8-9 เซนติเมตร

ขนาดใหญ่ มีความยาวของฝัก 9-10.5 เซนติเมตร

ส่วนกระเจี๊ยบเขียวที่มีความยาวของฝักน้อยกว่าที่กำหนดหรือเกินจะถือว่าตกเกรด ซึ่งจะนำมาใช้บริโภคภายในประเทศโดยมีแหล่งรับซื้อคือ ปากคลองตลาด และซูเปอร์มาร์เก็ตทั่วไป ส่วนกระเจี๊ยบเขียวที่มีลักษณะและคุณภาพที่สามารถส่งออกได้แต่มีตำหนิเล็กน้อยก็จะนำมาแปรรูปเป็นกระเจี๊ยบเขียวแช่แข็งเพื่อส่งออกต่อไป

หน่อไม้ฝรั่ง

สำหรับหน่อไม้ฝรั่งนั้นได้แบ่งมาตรฐานการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง ที่มีการไปจำหน่ายยังต่างประเทศ 2 ลักษณะคือ เกรด เอ และเกรด บี

เกรด เอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่ออธิบายเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ทางการค้า
1. ความยาวของหน่อที่รับซื้อ 25 เซนติเมตรและ 18 เซนติเมตร โดยตัดให้ได้
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนาดตามกตกลอง

2. เมื่อตัดเหลือความยาว 25 เซนติเมตร หรือ 18 เซนติเมตร แล้วจะต้องไม่มีสีขาวที่โคนหน่อ
3. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 25 เซนติเมตร มีเส้นผ่าศูนย์กลาง 1 เซนติเมตรขึ้นไป หรือต้องมีน้ำหนักระหว่าง 14-29 กรัม (1 กิโลกรัมเท่ากับ 34-71 หน่อ)
4. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 18 เซนติเมตร แล้วจะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลาง 1 เซนติเมตรไป หรือต้องมีน้ำหนักระหว่าง 11-20 กรัม (1 กิโลกรัมเท่ากับ 50-91 หน่อ)
5. รูปร่างของหน่อตรงไม่คดงอ
6. ยอดของหน่อต้องแน่นไม่บาน (ไม่มีแขนงโผล่พ้นกาบใบ)
7. สะอาดปราศจากโรค-แมลง

เกรด บี

1. ความยาวของหน่อที่รับซื้อ 25 เซนติเมตร และ 18 เซนติเมตร โดยตัดให้ได้ขนาดตามกตกลอง
2. เมื่อตัดเหลือความยาว 25 เซนติเมตร หรือ 18 เซนติเมตร แล้วจะต้องไม่มีสีขาวที่โคนหน่อ
3. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 25 เซนติเมตรแล้วจะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.8 เซนติเมตรหรือจะต้องมีน้ำหนักระหว่าง 8-13 กรัม (1 กิโลกรัมเท่ากับ 77-125 หน่อ)
4. เมื่อตัดหน่อเหลือความยาว 18 เซนติเมตรแล้วจะต้องมีเส้นผ่าศูนย์กลาง 0.8 เซนติเมตรขึ้นไป หรือมีน้ำหนักระหว่าง 6.5-10 กรัม (1 กิโลกรัมเท่ากับ 100-154 หน่อ)
5. รูปร่างของหน่อตรง ไม่คดงอ
6. ยอดของหน่อต้องแน่นไม่บาน (ไม่มีแขนงโผล่พ้นกาบใบ)
7. สะอาดปราศจากโรค-แมลง

ข้าวโพดฝักอ่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ว่าจะผลิตข้าวโพดฝักอ่อนที่มีคุณภาพดี และเกษตรกรจะต้องรู้มาตรฐานและคุณภาพการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของข้าวโพดฝักอ่อนที่ผู้ซื้อต้องการ เพื่อสะดวกต่อการส่งออกไปยังประเทศคู่ค้าที่สำคัญโดยประเทศไทยมีตลาดส่งออกที่สำคัญคือตลาดของประเทศญี่ปุ่นโดยจำแนกเป็น 3 เกรดคือ

ขนาดของฝักมีความยาว 4-7 เซนติเมตร อยู่ระดับ (S)

ขนาดของฝักมีความยาว 7-9 เซนติเมตร อยู่ระดับ (M)

ขนาดของฝักมีความยาว 9-13 เซนติเมตร อยู่ระดับ (L)

ซึ่งส่วนใหญ่ในการผลิตข้าวโพดฝักอ่อนนั้นจะผลิตเกรด (S),(M) มากกว่า (L)

เนื่องจากตลาดญี่ปุ่นมีความต้องการมากเกรดที่คิดที่สุดเรียงตามลำดับคือ M , S และ L เพราะสะดวกในการบริโภคมาตรฐานที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว คุณภาพที่เป็นที่ต้องการของตลาดญี่ปุ่นมีดังนี้ ข้าวของฝักมีสีเหลืองหรือสีครีมฝักจะต้องสมบูรณ์ การเรียงของไขปลาดตรง ไม่หักเน่าหรือแก่เกินไป ฝักไม่มีรอยกรีด ไม่มีเศษไหมติด ฝักสด ไม่เหี่ยวแห้งไม่ผ่านการแช่น้ำ

หอมหัวใหญ่

เนื่องจากผลผลิตที่ได้จะมีความแตกต่างกันไปตามสภาพการผลิต ดังนั้น การรับซื้อ บริษัทผู้ส่งออกจะรับซื้อหอมหัวใหญ่ที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานการส่งออกที่กำหนดไว้ การจัดซื้อ คุณภาพของเกษตรกรโดยทั่วไปแบ่งออกเป็น 4 ขนาดดังนี้

เบอร์ 0 มีเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 6 เซนติเมตร

เบอร์ 1 มีเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 4.5-6 เซนติเมตร

เบอร์ 2 มีเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 3-4.5 เซนติเมตร

เบอร์ 3 มีเส้นผ่าศูนย์กลางมากกว่า 3 เซนติเมตร

ส่วนหอมหัวใหญ่ที่มีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางน้อยกว่าที่กำหนดจะถือว่าตกเกรด ซึ่งจะนำมาใช้บริโภคภายในประเทศโดยมีพ่อค้ามารับซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายยังตลาดต่อไป

ปัญหาในการส่งออกฝักสดของไทยไปประเทศญี่ปุ่น

จากการที่ประเทศญี่ปุ่นยังผลิตฝักได้ไม่เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ ต้องนำ

เข้าฝักทั้งในรูปฝักสด ฝักแช่แข็งและฝักกระป๋อง มีมูลค่าประมาณ 900 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานภายในเท่านั้น เมื่อผู้ดูแลเห็นใบเสนอราคาที่มีการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณ 22,500 ล้านบาท การนำเข้าฝักจากประเทศไทยยังมีน้อยมีฝักเพียงบางชนิดเท่านั้นที่ประเทศไทยเป็นผู้นำด้านการตลาด เช่น ข้าวโพดฝักอ่อน ฝรั่ง เป็นต้น ทั้งที่ประเทศไทยสามารถผลิตฝักหลายชนิดที่ญี่ปุ่นนำเข้าได้ ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกฝักไปตลาดญี่ปุ่นสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหาด้านการผลิต การรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อการผลิตฝักเพื่อการส่งออกยังน้อย การคัดเลือกฝักที่มีคุณภาพดีได้มาตรฐานการส่งออก ต้องรวบรวมจากฝักที่ผลิตเพื่อบริโภคภายในประเทศเพื่อให้ได้ปริมาณเพียงพอ ทำให้ต้นทุนของผู้ส่งออกในการรวบรวมฝักสดมีสูง

2. ปัญหาการกักกันพืชและมาตรฐานเกี่ยวกับสารเคมีตกค้าง โดยที่ประเทศญี่ปุ่นมีความเข้มงวดในการนำเข้าพืชชนิดต่าง ๆ เพื่อป้องกันโรคและแมลงศัตรูพืชอาจติดไปกับผลผลิต การนำเข้าต้องผ่านขบวนการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ของกระทรวงเกษตร ป่าไม้และประมง ถ้าตรวจพบโรคหรือแมลง อาจต้องทำลายหรือส่งกลับ

3. ปัญหาด้านมาตรฐานสินค้า ตลาดญี่ปุ่นต้องการแต่สินค้าที่มีคุณภาพดีการจำหน่ายมักมีมาตรฐานเฉพาะสินค้า เช่น ขนาด สี กลิ่น รส เป็นต้น แต่การผลิตฝักของไทยนั้น เนื่องจากส่วนใหญ่ไม่ได้ทำการผลิตเพื่อส่งออกโดยเฉพาะจึงไม่ได้มีการควบคุมมาตรฐานคุณภาพไม่สม่ำเสมอ ทำให้ไม่สะดวกในการแบ่งเกรดบรรจุกล่องเพื่อจำหน่าย หรือการกำหนดราคาจำหน่าย

4. ปัญหาประเทศคู่แข่งชั้นประเทศที่ส่งฝักที่ครองส่วนแบ่งตลาดในปัจจุบันส่วนใหญ่เป็นประเทศที่พัฒนาแล้วการผลิตทำเป็นระบบ มีการดูแลรักษาอย่างดีตั้งแต่การปลูก การเก็บเกี่ยว ตลอดจนการบรรจุหีบห่อและการขนส่งที่ทันสมัยจึงช่วยลดต้นทุนการผลิตได้มาก สำหรับประเทศไทยจำเป็นต้องเร่งพัฒนาสินค้าทั้งในด้านคุณภาพ ปริมาณและต้นทุนต่อหน่วย เพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาดเพิ่มขึ้น

5. ปัญหาผู้ส่งออก ในการส่งออกบางครั้งมีผู้ส่งออกหลายราย ทำให้เกิดการแข่งขันการตัดราคากันเอง มีผลทำให้ราคาที่เกษตรกรได้รับต่ำไปด้วยนอกจากนี้ยังมีการส่งสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพจนทำให้ขาดความเชื่อถือต่อสินค้าฝักไทย

6. ปัญหาการขนส่ง การขนส่งทางอากาศจะต้องเสียค่าระวางขนส่งสูง ทำให้ต้นทุนฝักเมื่อถึงปลายทางสูงด้วย ปัจจุบันได้มีการพัฒนาระบบการขนส่งทางเรือ ซึ่งจะช่วยให้ขนส่งผลผลิต

เอกสได้ปริมาณมากและเสียค่าใช้จ่ายต่ำ การพัฒนาการขนส่งฝักทางเรือสำหรับประเทศไทยยังมีน้อย การค้าไม่กว้างไกลๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ในปัจจุบันปัญหาการตลาดของผักสดนั้นว่ายังไม่มากนัก เนื่องจากปริมาณผลผลิตยังมีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศซึ่งนับว่ามีแนวโน้มสูงขึ้นเป็นลำดับและยังมีผู้ทางการตลาดที่แจ่มใส ทั้งในรูปผักสดและผักแปรรูปบรรจุกระป๋อง ทำให้มีการส่งเสริมให้เกษตรกรในแหล่งผลิตต่าง ๆ ปลูกกันมากขึ้น ทั้งพ่อค้าที่เองมีการส่งเสริมกันเองและหน่วยงานราชการ สถาบันการเงิน ตลอดจนผู้ส่งออก ร่วมกันส่งเสริมเกษตรกรทั่วไป จึงมีความสนใจและหันมาปลูกผักสดเพื่อการส่งออกกันมากขึ้นในแหล่งที่มีอยู่เดิมและแหล่งผลิตใหม่ ๆ ทำให้ขณะนี้พื้นที่เพาะปลูกได้ขยายเพิ่มมากขึ้นโดยเริ่มปลูกมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา และคาดว่าจะได้ผลผลิตมากขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งจะทำให้การส่งออกผักสดของไทยมีปริมาณสูงมากขึ้นและเป็นผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศอย่างหนึ่ง

ด้านการผลิต

ผักสดนี้มีแหล่งผลิตส่วนใหญ่อยู่ทางภาคกลางของประเทศไทย ในจังหวัดกรุงเทพฯ นครปฐม ปทุมธานี ราชบุรี เป็นต้น ในด้านการผลิตนี้บริษัทผู้ส่งออกจะเป็นผู้จัดหาเมล็ดพันธุ์มาให้เกษตรกรผู้ปลูกโดยไม่คิดมูลค่าแต่ผลผลิตที่ได้จะต้องขายให้แก่บริษัทนั้น ๆ เนื่องจากผักนั้นเป็นพืชที่ต้องการการดูแลรักษาอย่างดีเพราะค่อนข้างไวต่อโรคและแมลงศัตรูพืช ในการที่จะได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีต้องอาศัยการบำรุงรักษาและการเก็บเกี่ยวผลผลิตที่เหมาะสม คือเก็บเกี่ยวในช่วงที่เป็นที่ต้องการของตลาด ทั้งนี้ผักสดนี้มีฤดูกาลผลิตเกือบตลอดปี การผลิตผักสดแต่ละชนิดจะมีปัญหา ด้านต้นทุนการผลิตที่สูง ต้องใช้การดูแลรักษาดีกว่าพืชชนิดอื่น ๆ มีแมลงศัตรูพืชรบกวนมากทำให้ผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน ไม่มีการรวมกลุ่มกันระหว่างเกษตรกรผู้ปลูก นอกจากนี้ยังต้องใช้เมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศและปัญหาที่สำคัญที่สุดคือปัญหาการควบคุมคุณภาพผลผลิตของผักสดแต่ละชนิดให้ตรง

เอกสารมีมาตรฐานการส่งออกสำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านการตลาด

การตลาดของผักสดทั้ง 4 ชนิดดังกล่าวจะไม่ซับซ้อนมากนักเนื่องจากบริษัทผู้ส่งออกเป็นผู้รับซื้อผลผลิตที่ตรงตามมาตรฐานทั้งหมดของเกษตรกร เพื่อนำไปใช้ในการส่งออกส่วนผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานบริษัทผู้ส่งออกไม่รับซื้อก็มีพ่อค้าท้องถิ่นรับซื้อเพื่อนำมาจำหน่ายที่ปากคลองตลาดหรือจำหน่ายต่อให้อุตสาหกรรมแปรรูป ส่วนทางด้านราคาและคุณภาพของผลผลิตทางบริษัทผู้ส่งออกจะทำการตกลงกับเกษตรกร ปัญหาทางการตลาดนั้นยังขาดการดูแลจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมของรัฐ มีผลทำให้ราคาผลผลิตที่เกษตรกรได้รับมีความแตกต่างกันตามพื้นที่การผลิตคุณภาพผลผลิต และเงื่อนไขการรับซื้อในขณะที่ต้นทุนการผลิตสูงและมีเงื่อนไขการตลาดมาก กล่าวคือผลผลิตที่ได้จะต้องมีลักษณะตรงตามที่ต้องการ มีการคัดเกรดหลายขนาดต่างกัน และอุปสรรคต่อการส่งออกคือทางรัฐบาลยังขาดข้อมูลทางการตลาด เช่น ควรมีการเจรจาต่อรองกันในระดับรัฐบาลเพื่อลดการกีดกันทางการค้าและให้มีการแข่งขันกันระหว่างผู้ส่งออกแต่ละประเทศอย่างยุติธรรมรัฐบาลควรส่งเสริมให้เกษตรกรมีความรู้ความเข้าใจ ตลอดจนกรรมวิธีและเทคโนโลยีต่าง ๆ เกี่ยวกับการเพาะปลูกเพื่อให้ได้ผลผลิตสูงและเพียงพอ

ด้านการส่งออก

ผักสดที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานการส่งออกที่รับซื้อมาจากเกษตรกรนั้น จะต้องนำมาคัดเกรดอีกครั้ง เพื่อการส่งออกแบบสดส่วนผักสดที่รับซื้อมาแล้วมีคุณภาพไม่ได้ตามมาตรฐานก็จะนำไปแปรรูปเป็นผักแช่แข็งเพื่อการส่งออกต่อไป เมื่อขนส่งไปถึงประเทศญี่ปุ่นแล้วก็ต้องมีการทางศุลกากรแล้วก็จะถูกส่งไปตามเมืองใหญ่ ๆ เช่น โตเกียว โอซาก้า ฟุกุโอกะและนาโงย่าโดยเมื่อผลผลิตถึงเมืองเหล่านี้ก็จะถูกส่งไปยังตลาดกลางขายส่งผัก และผลไม้เพื่อทำการประมูลสินค้า จากนั้นก็จะถูกจำหน่ายไปยังซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหาร ภัตตาคารร้านขายปลีก ร้านขายส่งและอาจถูกจำหน่ายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรม ผู้ส่งออกของไทยประสบกับปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตให้ได้ปริมาณมาก ในการผลิตแต่ละครั้งจะมีผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐานเป็นจำนวนมาก ทำให้ปริมาณการส่งออกไม่เพิ่มสูงขึ้นอย่างที่ควรจะเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อเสนอแนะ

ในการส่งออกผักสดของไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น หากมีการพัฒนาปรับปรุง แก้ไขด้านต่าง ๆ เท่าที่มีความเป็นไปได้จะสามารถช่วยพัฒนาการส่งออกได้เพิ่มมากขึ้น เพราะประเทศไทยเป็นประเทศที่สามารถผลิตผักได้ดีและเป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ ในการพัฒนาโดยเฉพาะการพัฒนาด้านการผลิต ซึ่งมีความสำคัญต่อการส่งออกมากจะทำให้ผักสดเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญในอนาคต ข้อเสนอแนะในการพัฒนาในด้านต่าง ๆ มีดังต่อไปนี้

ด้านการผลิต

1. ควรมีการส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผักสดเพื่อการส่งออกกันเพิ่มมากขึ้น เพื่อให้เพียงพอับความต้องการของประเทศญี่ปุ่นและประเทศส่งออกที่สำคัญอื่น ๆ โดยอาจสนับสนุนให้มีการรวมตัวกันของเกษตรกรเพื่อตั้งกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตผักขึ้น ซึ่งจะ เป็นศูนย์กลางทางด้านข่าวสารข้อมูลหรือแม้กระทั่งอุปกรณ์เครื่องมือต่าง ๆ ก็สามารถซื้อเพื่อใช้เป็นของส่วนรวมร่วมกันจะช่วยลดต้นทุนการผลิตได้อีกทางหนึ่ง

2. ควรเร่งพัฒนาพันธุ์ของไทยซึ่งเป็นพันธุ์พื้นเมือง ให้สามารถให้ผลผลิตตรงตามมาตรฐานและตรงตามความต้องการของประเทศญี่ปุ่นจะช่วยเพิ่มผลผลิตได้มาก เพราะปัจจุบันเมล็ดพันธุ์ที่ได้มาจากประเทศญี่ปุ่นซึ่งเมื่อนำมาปลูกในประเทศไทยจะประสบกับปัญหาโรคและแมลงรบกวนมาก หากสามารถใช้พันธุ์พื้นเมืองแทนได้จะทำให้มีความต้านทานต่อสภาพดินฟ้าอากาศและโรคแมลงได้ดีกว่าพันธุ์ที่นำเข้าจากญี่ปุ่น

3. บริษัทเอกชนผู้ส่งออกควรให้เจ้าหน้าที่หรือพนักงานของบริษัท ที่มีความรู้ทางด้านการผลิตหรือเก็บเกี่ยวดูแลเกษตรกรเป็นประจำ เพื่อจะได้ควบคุมคุณภาพของผลผลิตให้ได้ตรงตามมาตรฐานการส่งออกและสามารถให้คำแนะนำในการผลิตและการเก็บเกี่ยวแก่เกษตรกรตลอดเวลา

4. ทางกรมส่งเสริมการเกษตรหรือบริษัทเอกชนผู้ส่งออก ควรจะให้ความช่วยเหลือเกษตรกรด้านการดูแลรักษาผลผลิตและการให้ความรู้เรื่องการใช้ยาฆ่าแมลงที่ถูกต้อง เพื่อพัฒนา

คุณภาพของผลผลิต ซึ่งจะทำได้ผลผลิตที่ตรงตามมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น ภาครัฐควรนำข้อเสนอแนะเหล่านี้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ด้านการตลาด

1. ควรมีการส่งผู้แทนการค้าไปประเทศญี่ปุ่น เพื่อพบปะผู้นำเข้าและเพื่อสำรวจสภาพตลาด ความต้องการของตลาด เพื่อนำข้อมูลมาปรับปรุงสินค้าให้ตรงกับความต้องการของตลาด นอกจากนี้ควรมีการติดต่อกับผู้นำเข้าที่เชื่อถือได้เพื่อจะมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าได้มาก เป็นประโยชน์ในการขยายตลาดสินค้าพืชผักของไทย

2. ควรมีการพบปะเจรจากันระหว่างภาครัฐบาลต่อรัฐบาล เพื่อจัดปัญหา อุปสรรคต่าง ๆ ในด้านการนำเข้าผักผลไม้ของไทยและร่วมมือกับภาคเอกชน ในการประชาสัมพันธ์สินค้าดังกล่าว เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดในอนาคต

3. ควรมีการรวมกลุ่มกันระหว่างบริษัทผู้ส่งออกผักสด เพื่อจัดปัญหาในการตัดราคากันเองและจะช่วยให้เกิดความร่วมมือกันเพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการนำเข้าสินค้าประเภทผักสด

4. ควรจัดให้มีงานแสดงสินค้าส่งออกจากประเทศไทย เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคชาวญี่ปุ่นได้สามารถเลือกซื้อผักสดจากผู้ส่งออกโดยตรง

ด้านการส่งออก

1. ปัญหาความไม่สม่ำเสมอของผลผลิต หรือปริมาณของผลผลิตมีน้อย เป็นหน้าที่ของส่วนราชการควรมีการส่งเสริมด้านการส่งออก หรือเผยแพร่ความรู้ให้กับเกษตรกรผู้ปลูกผักสดเพื่อการส่งออกโดยเฉพาะผักทั้ง 4 ชนิดดังกล่าว

2. ผู้ส่งออกจำเป็นต้องศึกษากฎระเบียบเกี่ยวกับ การตรวจสอบสินค้านำเข้าและกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. ภาครัฐบาลและเอกชนควรร่วมมือกันพัฒนาเทคโนโลยีการขนส่ง ตั้งแต่ผลผลิตออกจากสวนจนกระทั่งถึงการส่งออก

4. ควรมีการพัฒนาการขนส่งผักทางเรือ เนื่องจากการขนส่งทางเรือทำให้ประหยัดต้นทุนในการขนส่ง โดยมีการจัดตู้คอนเทนเนอร์ปรับอากาศ เพื่อทำให้ผักสดสามารถเก็บไว้ได้นาน รวมทั้งมีการปรับปรุงวิธีการเก็บรักษาหลังจากการเก็บเกี่ยวเพื่อทำให้อายุการเก็บรักษายาวนาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการเกษตร . 2536 . รายงานสถิติการปลูกพืชผักเพื่อการส่งออกปี 2535/37 .

กรุงเทพมหานคร : (อัครสาเนา) .

กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ . 2538 . รายงานสถิติการค้าระหว่างประเทศปี พ.ศ. 2531-2538 .

กรุงเทพมหานคร : (อัครสาเนา) .

กองส่งเสริมพืชสวน . 2535 . การผลิตข้าวโพดฝักอ่อน . กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ชุมนุม

สหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด .

_____ . 2536 . คำแนะนำเรื่องการปลูกกระเจี๊ยบเขียว . กรุงเทพมหานคร :

สำนักพิมพ์การพิมพ์ .

กำจร จินตรวงศ์วานิช . 2538 . กรรมการผู้จัดการบริษัททนาย จำกัด . สัมภาษณ์ ,

13 ธันวาคม 2538 .

โคโย โภภยาธิ . 2535 . "การบริโภคพืชผักในประเทศญี่ปุ่น" น.5-6 . แนวทางพัฒนา

การส่งออกผักไทยไปประเทศญี่ปุ่น . กรุงเทพมหานคร : (ไม่ระบุสำนักพิมพ์) .

จรัส ตรีสุทรศน์ . 2535 . "ระบบการตลาดผักและผลไม้ของประเทศไทย" . กรมการค้าภายใน

กระทรวงพาณิชย์ : (อัครสาเนา) .

ชูใจ ช่างชัยลักษณ์ . 2530 . "การส่งออกผักสดและผลไม้สด" . เศรษฐกิจการพาณิชย์ .

18 (กรกฎาคม 2530) : น. 24-25 .

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิรนาม . 2535 . "การกระจายพืชผักนำเข้าของประเทศญี่ปุ่น" . น. 8 . แนวทางการพัฒนาการส่งออกผักไทยไปประเทศญี่ปุ่น . กรุงเทพมหานคร . (ไม่ระบุสำนักพิมพ์) .

_____ . 2536 . "การเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม" . สรุปข่าวเศรษฐกิจ . 24 (กันยายน 2536) : น. 3-5 .

เสาวรี บุญภิรักษ์ . 2536 . แนวโน้มธุรกิจผักสดส่งออก . ฝ่าฮิวริจิสและวางแผนธนาคารไทยพาณิชย์ . (โรเนียว) .

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร . 2535 . แนวทางพัฒนาการส่งออกผักไทยไปประเทศญี่ปุ่น . กรุงเทพมหานคร : (ไม่ระบุสำนักพิมพ์) .

ศิริกุล จงชนสารสมบัติ . 2538 . "ตลาดผักสดแช่แข็งในประเทศญี่ปุ่น" . บรรษัทปริทรรศน์ , 15 (มิถุนายน 2538) : น. 11-15 .

Jetro . 1994 . Japan Exports & Imports . Tokyo : Kohiji-machi .



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้