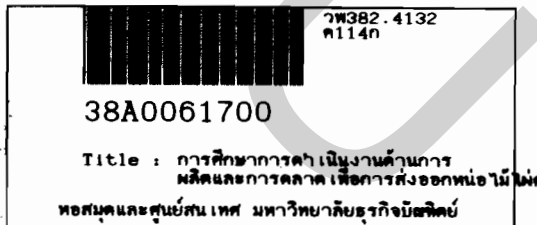


การศึกษาการค้าเนื้องานด้านการผลิตและการตลาด
เพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย



นายคงพล จูทะพล



วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยราชภัฏบรจบุรี

พ.ศ. ๒๕๓๐

A STUDY ON THE MANUFACTURING AND MARKETING
OF THAI BAMBOO SHOOTS EXPORTATION

Mr. KONGPHOL CHUDABALA

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Business Administration

Graduate School

Dhurakijpundit University

1987



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์
ปริญญาโทบริหารธุรกิจ

ชื่อวิทยานิพนธ์ การศึกษาการดำเนินงานด้านการผลิตและการตลาด เพื่อการส่งออก
หน่อไม้ไผ่ดองของประเทศไทย

โดย นายคงพล จูทะพล

ภาควิชา บริหารธุรกิจ วิชาเอก การตลาด

อาจารย์ปรึกษา ผศ. ดร. อัจฉรา จันทระฉาย

ได้พิจารณาเห็นชอบโดยคณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์แล้ว

.....ประธานกรรมการ

(ผศ. ดร. สุทิน นพ เกตุ)

.....กรรมการ

(ผศ. ดร. อัจฉรา จันทระฉาย)

.....กรรมการ

(อาจารย์มนพ นาคทัต)

.....กรรมการหญิง

(รศ. ดร. ถวัลย์ วรรณพุดพิงษ์) มหาวิทยาลัย

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(ผศ. ดร. สุทิน นพ เกตุ)

วันที่ ๑๑ เดือน ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๓๐

กิติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เรื่องนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อัจฉรา จันทน์ฉาย แห่งคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาที่ได้กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำ ตรวจสอบและแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆจนทำให้วิทยานิพนธ์นี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์สุมน มาลาสิทธิ์ แห่งคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย คุณศิริโรช อังสุวัฒนะ ผู้จัดการฝ่ายการค้า ๒ คุณชาลิ วรรณวสุ ผู้จัดการสาขาโตเกียว คุณสมหวัง วิรัชศิลป์ ผู้จัดการส่วนอาหาร คุณชาญชัย พร้องเผ่าพันธุ์และคุณอัศรพล เดชารักษ์ บริษัท ค้าสากลซิเมนต์ไทย จำกัด ที่มีส่วนช่วยให้คำแนะนำต่างๆที่เป็นประโยชน์อย่างมากต่อการเขียนวิทยานิพนธ์เรื่องนี้

ในการเขียนวิทยานิพนธ์นี้ผู้เขียนยังได้รับความอนุเคราะห์ด้านเอกสาร ข้อมูลการสละเวลาให้สัมภาษณ์และตอบแบบสอบถามจากผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจำนวนหลายท่านรวมถึงเจ้าหน้าที่ของหน่วยราชการ ต่างๆที่เกี่ยวข้องซึ่งไม่อาจกล่าวนามได้ทั้งหมด ผู้เขียนขอขอบพระคุณทุกท่านไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คงพล จุฑะพล

กรกฎาคม ๒๕๓๐

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ช
กิตติกรรมประกาศ	ญ
รายการตารางประกอบ	ท
รายการรูปประกอบ	ณ
บทที่	
๑. บทนำ	๑
ความสำคัญและที่มา	๑
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	๒
ขอบเขตของการศึกษา	๓
ระเบียบวิธีการศึกษา	๔
สมมติฐานที่สำคัญ การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล	๕
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	๖
๒. การเพาะปลูกและการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงในประเทศไทย	๗
ความเบื้องต้น	๗
ลักษณะทั่วไปของไม้ไผ่	๗
การขยายพันธุ์	๑๐
การเพาะปลูก	๑๑
การบำรุงรักษา	๑๓
แมลงและศัตรูธรรมชาติ	๑๔
ไม้ไผ่ตง	๑๖
พันธุ์ของไม้ไผ่ตง	๑๔
การขยายพันธุ์	๒๒
การเพาะปลูก	๒๓
การทำหน่อไม้ไผ่ตงหมก	๒๔

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
การตัดหน่อ	๒๕
ต้นทุนและรายได้จากการเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตง	๒๕
การผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๓๐
ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๓๗
รายได้หรือผลตอบแทนจากการจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๔๑
๓. ภาวะการตลาดและการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๔๔
ภาวะการตลาดหน่อไม้ไผ่ตงสด เพื่อการส่งออก	๔๔
ผู้เกี่ยวข้องกับตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เพื่อการส่งออก	๕๓
การกำหนดราคาหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เพื่อการส่งออก	๕๕
ภาวะการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของประเทศไทย	๕๗
ขั้นตอนการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของประเทศไทย	๖๖
๔. การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน	๗๒
สมมติฐาน	๗๒
ขั้นตอนการวิเคราะห์และทดสอบ	๗๓
การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ เกี่ยวกับ	
ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๗๕
การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ เกี่ยวกับ	
ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๘๒
การทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๑๐๕
การทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๑๑๐
๕. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	๑๑๕
สรุปผลการวิจัย	๑๑๕
ข้อเสนอแนะ	๑๒๒
บรรณานุกรม	๑๓๔

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก ก. รายชื่อผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บในจังหวัดปราจีนบุรี	๑๔๐
ภาคผนวก ข. รายชื่อผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทย	๑๔๒
ภาคผนวก ค. ตัวอย่างแบบสอบถาม	๑๔๕
ภาคผนวก ง. รูปแสดงขั้นตอนการผลิต การเก็บรักษา การขนส่งและ การบรรจุหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ เข้าตู้คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุต ณ โรงงานผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บจังหวัดปราจีนบุรี และบริเวณการทำเรือแห่งประเทศไทย	๑๕๗
ประวัติผู้เขียน	๑๕๘

รายการตารางประกอบ

ตารางที่	หน้า
๒-๑ พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงของจังหวัดปราจีนบุรี ประจำปีพ.ศ.๒๕๒๔ แยกเป็นรายอำเภอ	๑๓
๒-๒ การเปรียบเทียบคุณค่าทางอาหารระหว่างหน่อไม้ไผ่ตงกับ หน่อไม้ไผ่ป่าในน้ำหนักสด ๑๐๐ กรัม	๑๔
๒-๓ การเปรียบเทียบลักษณะระหว่างไผ่ตงดำและไผ่ตงเขียว	๒๑
๒-๔ อัตราการให้ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงเฉลี่ยต่อปี	๒๖
๒-๕ ต้นทุนและรายได้การเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตงในพื้นที่ ๑ ไร่	๓๑
๒-๖ ต้นทุนและรายได้ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บต่อปี	๔๒
๓-๑ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้บรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋อง ของประเทศไทยระหว่างปีพ.ศ.๒๕๒๔-๒๕๒๕ แยกเป็นราย ประเทศ	๕๔
๓-๒ ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋องของ ประเทศไทย พ.ศ.๒๕๒๔	๕๕
๓-๓ ปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้บรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋อง ของประเทศไทยระหว่างพ.ศ.๒๕๒๔-๒๕๒๕ แยกเป็นรายเดือน	๖๐
๓-๔ ราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋องของ ประเทศไทยระหว่างพ.ศ.๒๕๒๔-๒๕๒๕ แยกเป็นรายเดือน	๖๒
๓-๕ ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้บรรจุปี๊บของประเทศญี่ปุ่น ระหว่างพ.ศ.๒๕๒๔-๒๕๒๕ แยกเป็นรายเดือน	๖๓
๓-๖ ปริมาณการนำเข้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋อง ของประเทศญี่ปุ่น พ.ศ.๒๕๒๔	๖๔
๓-๗ การเปรียบเทียบอัตราการขายตัวคำนวณปริมาณและมูลค่า การนำเข้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋องของ ประเทศญี่ปุ่นระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ แยกเป็นรายประเทศ	๖๗

รายการตารางประกอบ (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
๔-๑	ลักษณะกิจการของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๗๖
๔-๒	กำลังการผลิตและวัตถุดิบประสงค์ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๗๘
๔-๓	ประเภทของสินค้าที่ผลิต	๘๐
๔-๔	การใช้เครื่องจักรไปผลิตสินค้าอื่น	๘๑
๔-๕	วิธีการจัดหา ความเพียงพอและราคาของหน่อไม้ไผ่ดงสด	๘๒
๔-๖	วิธีการส่งออก รายได้และคู่แข่งชั้น	๘๕
๔-๗	หน่วยงานที่เคยให้การส่งเสริมแก่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๘๘
๔-๘	การส่งเสริมที่ได้รับและต้องการได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชนของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๘๙
๔-๙	ลักษณะกิจการของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๙๓
๔-๑๐	การจัดการหาหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบของผู้ส่งออก	๙๔
๔-๑๑	ตลาดส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๙๖
๔-๑๒	คู่แข่งชั้น ปริมาณและราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๙๗
๔-๑๓	ราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบในประเทศ	๙๙
๔-๑๔	แนวโน้มของรายได้จากการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๙๙
๔-๑๕	ปัจจัยที่ได้ เปรียบ เสียเปรียบคู่แข่งชั้นในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๐๑
๔-๑๖	หน่วยงานที่เคยให้การส่งเสริมแก่ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๐๒
๔-๑๗	การส่งเสริมที่ได้รับและต้องการได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชนของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๐๓
๔-๑๘	การยอมรับหรือปฏิเสธปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๐๗
๔-๑๙	การยอมรับหรือปฏิเสธปัญหาในการขายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๐๙
๔-๒๐	การยอมรับหรือปฏิเสธปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๑๒
๔-๒๑	การยอมรับหรือปฏิเสธปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ	๑๑๔

รายการรูปประกอบ

รูปที่		หน้า
๒-๑	ประเภทของเหง้าไม้	๙
๒-๒	สรุปขั้นตอนวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงต้มบรรจุปี๊บ เพื่อการส่งออก	๓๘
๓-๑	กระบวนการทางการตลาดของหน่อไม้ไผ่ตงสดและหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ	๔๘

DPU

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การศึกษาการค้าเนื้องานด้านการผลิตและการตลาดเพื่อ การส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทย
ชื่อนักศึกษา	นายคงพล จูทะพล
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อัจฉรา จันทร์ฉาย
ภาควิชา	บริหารธุรกิจ
ปีการศึกษา	๒๕๓๐

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์นี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาถึงลักษณะโครงสร้าง ปัญหา อุปสรรคและบทบาทของภาครัฐบาลและภาคเอกชนในด้านการเพาะปลูก การผลิต และการตลาด เพื่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทย เพื่อให้ทราบถึงแนวทางในการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทยไปจำหน่ายยังต่างประเทศให้มากขึ้นกว่าที่ผ่านมา ซึ่งอาจจะประยุกต์เป็นแนวทางใช้กับการพัฒนาการส่งออกสินค้าเกษตรอุตสาหกรรมประเภทอื่น ๆ ของประเทศไทยต่อไปได้ การศึกษาค้นคว้านี้ได้ตั้งสมมติฐานว่า "ปัจจัยต่างๆ เช่นวิธีการผลิต คุณภาพสินค้า ต้นทุนการผลิต ฯลฯ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงอย่างมีนัยสำคัญและปัจจัยต่างๆ นั้นมีผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้าในระดับสูงทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ"

จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรจะขายหน่อไม้ไผ่ตงสดประมาณร้อยละ ๓๐ ของผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงสดในแต่ละปีให้กับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตง ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายผ่านพ่อค้าคนกลางที่เรียกว่าผู้รวบรวมท้องถิ่นและผู้ผลิตจะทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงสดในรูปของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เป็นส่วนใหญ่ จากนั้นจะขายต่อให้กับผู้ส่งออกในประเทศเพื่อทำการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศอีกทอดหนึ่ง ตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงที่สำคัญของประเทศไทยคือ ประเทศญี่ปุ่น โดยประเทศไทยมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ประมาณร้อยละ ๑๔.๖ ของตลาดหน่อไม้ไผ่ตงทั้งหมดในประเทศญี่ปุ่น รองจากประเทศไต้หวันและประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ตามลำดับ

จากการทดสอบสมมติฐานพบว่า ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บต้อง เผชิญปัญหามากมายประการ เช่น ปัญหาด้านเทคนิคการผลิต ปัญหาการระบายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บให้กับผู้ส่งออกในประเทศที่ลดลง ปัญหาค่าใช้จ่ายในการผลิต และปัญหาการขาดหน่อไม้ไผ่ดงสดที่สูงขึ้น ส่วนทางด้านปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทยได้แก่ คุณภาพของหน่อไม้ไผ่ดงสดและคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บราคาส่งออก นโยบายการส่งออกของรัฐบาล ตลอดจนการคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศและนอกจากนี้ยังได้พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทยอีกหลายประการ เช่น ปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ วิธีการผลิต การตัดราคาในระหว่างผู้ส่งออกด้วยกันเอง และความไม่แน่นอนของปริมาณหน่อไม้ไผ่ดงสดในแต่ละปี สำหรับแนวทางการพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทยที่ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายควรพิจารณาให้ความสนใจนั้นมีความเห็นว่าจะมุ่งพัฒนาอย่างเป็นระบบและครบวงจรโดย เริ่มตั้งแต่การเพาะปลูกได้แก่ การพัฒนาพันธุ์ไม้ไผ่ดงที่ให้หน่อที่มีคุณลักษณะเหมาะสมกับความต้องการของตลาดในต่างประเทศ การพัฒนาเทคนิคการเพาะปลูก การเร่งการแตกหน่อไม้ไผ่ดงให้เร็วยิ่งขึ้นและการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เป็นต้น ส่วนในด้านการผลิตนั้นผู้เกี่ยวข้องควรพัฒนาเทคนิคการผลิตที่จะช่วยลดอัตราการสูญเสีย น้ำหนักของหน่อไม้ไผ่ดงสดในระหว่างการผลิต การลดเวลาการผลิต การพัฒนาเชื้อเพลิงและหม้อต้มหน่อไม้ไผ่ดงสดรวมถึงการพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อใช้ในการผลิต เป็นต้น สำหรับในด้านการพัฒนาการส่งออกควรที่จะเน้นการปรับปรุงภาชนะขนาดบรรจุให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละประเภท การส่งเสริมการจัดจำหน่ายโดยการสร้างภาพพจน์ในคุณภาพของตัวสินค้า ในขณะที่เดียวกันหน่วยงานในภาครัฐบาลควรทำการปรับปรุงอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกให้เกิดการจูงใจและเป็นธรรมแก่ผู้ส่งออกมากขึ้น รวมถึงควรเร่งรัดการพิจารณา กำหนดนโยบายการสร้างท่าเรือน้ำลึกและการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมการส่งออกให้แน่ชัด เพื่อรองรับและพัฒนาการส่งออกสินค้าออกของประเทศไทยให้ทัดเทียมหรือได้เปรียบคู่แข่งในในตลาดการค้าระหว่างประเทศไม่ว่าจะเป็นทางด้าน การลดต้นทุน

การลดระยะเวลาการเดินทางระหว่างประเทศอื่นจะเป็นผลทำให้ระบบเศรษฐกิจ
และสังคมของประเทศไทยเจริญก้าวหน้าต่อไปในอนาคต

DPU

Thesis Title A Study on the Manufacturing and Marketing of
 Thai Bamboo Shoots Exportation

Name Mr.Kongphol Chudabala

Thesis Advisor Assistant Professor Dr.Achara Chandrachai

Department Business Administration

Academic Year 1987

ABSTRACT

The purpose of this thesis is to study structure, problems, impediments and roles of private and concerned government sectors in regard to the planting, manufacturing and marketing of Thai bamboo shoots exportation. With a belief that it will augment better understanding in Thai bamboo shoots exportation and can also be modified to the benefits of other agro-industrial products exportation development. This study bases on hypothesis test that quality, manufacturing process and cost, etc are essential elements for bamboo shoots exportation which will effect high internal and external trade competition .

According to the study it is found that agriculturists sell about 70 percent of fresh bamboo shoots of annual total production to canned bamboo shoots manufacturers through middleman or so called local procurers. The manufacturers produce and sell canned bamboo shoots to exporters. Japan is our eminent market where we

have a market share of 18.6 percent running third from Taiwan and China respectively.

According to the hypothesis test, canned bamboo shoots manufacturers are faced with various problems i.e., manufacturing cost and techniques, selling price decrease of canned bamboo shoots to exporters and price increase of fresh bamboo shoots. There are also many factors which effect Thai canned bamboo shoots exportation such as quality of fresh and canned bamboo shoots, export price, government's export policy and international transportation.

In this connection, many obstacles are also found in bamboo shoots exportation i.e., quality of canned bamboo shoots, manufacturing process, price cutting among exporters and inconsistent quantity of fresh bamboo shoots per annual yield.

In order to acquire positive development in manufacturing and exporting canned bamboo shoots, it is high time that both private and government sectors concerned render more interest and consideration in systemic and cyclic development which begins from acquiring qualified bamboo shoot strains suitable to foreign market, expediting bamboo shoots' growth, technical know how in manufacturing canned bamboo shoots, adjusting appropriate packaging utensils to cater different types of consumers' requirement, promoting sales and advertising product's quality. In this connection, relevant government sectors should increase tax refund rate in order to boost

exportation. Moreover, exact policies of constructing deep sea port and export processing zone must be expedited to furnish the development of Thai exportation so that Thailand can gain advantages over or at least to compete with other competitors in international market which eventually will effect bright prospectus to the economy and society of Thailand.

D
P
U

บทที่ ๑

บทนำ

ความสำคัญและที่มา

จากการที่ประเทศไทยต้องประสบกับภาวะการขาดดุลการค้าอย่างต่อเนื่องนานกว่า ๒๐ ปี และมีแนวโน้มที่จะขาดดุลเพิ่มขึ้นทุกปี ทำให้รัฐบาลทุกยุคทุกสมัยต่างพยายามหามาตรการแก้ไขปัญหาดังกล่าวเกือบทุกด้าน ทั้งนี้เพราะปัญหาการขาดดุลการค้ากับต่างประเทศในมูลค่าที่สูงของประเทศไทยเป็นปัญหาหลักและเป็นพื้นฐานที่ทำให้เกิดปัญหาต่างๆอีกหลายด้านตามมาอย่างต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านโครงสร้างทางเศรษฐกิจหรือสังคมก็ตาม เช่น การขาดดุลชำระเงินของประเทศ ภาระหนี้สินหรือเงินกู้จากต่างประเทศ เป็นต้น

ดังนั้นรัฐบาลจึงได้มีแนวความคิดที่จะแก้ไขหรือลดระดับความรุนแรงของปัญหาการขาดดุลการค้าของประเทศไทยโดยใช้วิธีการเร่งรัดการส่งออกสินค้าประเภทต่างๆของประเทศไทยไปขายยังต่างประเทศทั้งนี้เพื่อลดช่องว่างของการขาดดุลการค้าให้แคบลง จากแนวความคิดดังกล่าวรัฐบาลจึงได้กำหนดนโยบายส่งเสริมการส่งออกสินค้าของประเทศไทยในรูปแบบต่างกัน สินค้าที่ได้รับความสนใจและสนับสนุนส่งเสริมกันอย่างกว้างขวางมีอยู่หลายประเภท ประเภทหนึ่งที่จะขอกว่าในที่นี้ก็คือ สินค้าเกษตรกรรมซึ่งเป็นสินค้าหลักประเภทหนึ่งของประเทศไทย แนวทางการส่งเสริมการส่งออกสินค้าเกษตรกรรมแนวทางหนึ่งก็คือ การส่งเสริมให้เกิดการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรให้มีสภาพเป็นอุตสาหกรรมหรือที่เรียกว่า เกษตรอุตสาหกรรม (AGRO-INDUSTRIES) ทั้งนี้เพราะผลิตผลทางเกษตรบางประเภทที่ยังไม่แปรรูปนั้นมิใช่สภาพทางธรรมชาติที่ไม่เหมาะสมแก่การส่งออกโดยตรงเนื่องจากสามารถเน่าและเสียหายได้ง่าย ดังนั้นการแปรรูปผลิตผลทางเกษตรจึงเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถทำให้เกิดการส่งออกสินค้าไปขายยังต่างประเทศได้และยังมีมูลค่าเพิ่ม (VALUE ADDED) ในตัวสินค้าอีกด้วย

ในบรรดาสินค้าเกษตรกรรมของประเทศไทย ผักและผลไม้กระป๋อง เป็นเกษตรอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูงมากในแต่ละปีมีขีดความสามารถในการส่งออกและได้รับความนิยมจากตลาดต่างประเทศเป็นอย่างมาก ซึ่งผลไม้บางชนิดได้กลายเป็นสินค้าส่งออกหลักของประเทศไทยก็มี เช่น สับปะรดกระป๋อง เป็นต้น อย่างไรก็ตามสินค้าประเภทผักยังไม่สามารถนำไปแปรรูปให้มีสภาพที่สะดวกต่อการส่งออกได้มากนัก คงมีผักบางชนิดเท่านั้นที่สามารถนำไปแปรรูปและส่งออกต่างประเทศได้ ซึ่งในจำนวนนั้นหน่อไม้ฝรั่ง เป็นผักประเภทหนึ่งที่สามารถนำไปแปรรูปและส่งออกได้ง่าย แต่ยังไม่สามารถที่จะส่งออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศได้มากเท่าที่ควรจะเป็น ทั้งนี้อาจจะ เป็นเพราะปัญหาที่เกิดจากด้าน การเพาะปลูก การผลิต การตลาดและคู่แข่งอื่น รวมถึงระเบียบวิธีปฏิบัติในการส่งออกของราชการบางประการก็ได้ อันเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้หน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไม่สามารถเจริญเติบโตและขยาย ตลาดเพื่อการส่งออกได้มากเท่าที่ควร

จากความสำเร็จของอุตสาหกรรมการแปรรูปหน่อไม้ฝรั่งให้เป็นสินค้าเพื่อการส่งออกไปยังต่างประเทศซึ่งจะเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยลดระดับความรุนแรงของการขาดดุลการค้าของประเทศลงได้บ้าง ประกอบกับวิธีการศึกษาและผลสรุปของการศึกษาและการจัดทำวิทยานิพนธ์นี้อาจเป็นตัวอย่างหนึ่งที่จะทำให้ทราบถึงแนวทางการพัฒนาการส่งออก ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการส่งออกและการแก้ไขที่เหมาะสมเพื่อให้การส่งออกผักประเภทต่างๆของประเทศไทยไปขายยังตลาดต่างประเทศได้กว้างขวางต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

๑. เพื่อศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่งเพื่อการส่งออกของประเทศไทยโดยให้ทราบถึง วิธีการดำเนินงานทางด้าน การเพาะปลูก การผลิต และการตลาด

๒. เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มของความต้องการหน่อไม้ฝรั่ง สภาพการ แข่งขันและนโยบายการส่งเสริมการจำหน่ายของภาคเอกชน

๓. เพื่อศึกษาถึงบทบาทของรัฐบาลในการส่งเสริมอุตสาหกรรมหน่อไม้ไผ่ตงในการส่งออก

๔. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทยรวมทั้ง เสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคเหล่านั้น

ขอบเขตของการศึกษา

๑. ทำการศึกษาและรวบรวมข้อมูลของอุตสาหกรรมหน่อไม้ไผ่ตงซึ่งเป็นสินค้าที่จัดเข้าตามประเภทพิกัดอัตราศุลกากรที่ ๐๗.๐๓ รหัส CCCN ที่ ๐๗.๐๓๐๕

๒. เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกและโรงงานผู้ผลิตอยู่ในต่างจังหวัดซึ่งอยู่ในบริเวณที่ห่างไกลจากความเจริญพอสมควรและการคมนาคมไปมาไม่สะดวก ประกอบกับข้อจำกัดทางด้านความลับทางการค้า ดังนั้นการเดินทางไปศึกษาวิธีการผลิตจึงสามารถกระทำได้เฉพาะบางแห่งเท่านั้นและจะสามารถเปิดเผยข้อมูล เช่น กรรมวิธีการผลิตได้เท่าที่ได้รับการยินยอมจากโรงงานผู้ผลิตให้เปิดเผยได้หรือเท่าที่ได้รับความบรรยายสรุปจากผู้ผลิตเท่านั้น ซึ่งในที่นี้จะทำการศึกษาข้อมูลด้านการผลิต การตลาดเฉพาะจังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีการเพาะปลูกและการผลิตหน่อไม้บรรจุีบทางการค้าที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย และเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพทางการตลาดสำหรับสินค้าประเภทนี้ในระดับสูงในปัจจุบัน /๑

๓. เนื่องจากข้อมูลสถิติด้านการนำเข้า-ส่งออกของประเทศไทย ซึ่งได้ประกาศอย่างเป็นทางการมีข้อมูลถึงปีพ.ศ.๒๕๒๔ ดังนั้นในการศึกษาค้างนี้จะรวบรวมข้อมูลและสถิติการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงในระหว่างพ.ศ.๒๕๒๔-๒๕๒๕ เท่านั้น

๔. เนื่องจากเป็นการศึกษาเรื่องที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้า ดังนั้นข้อมูลที่ได้รับบางประเภทนั้นไม่สามารถอ้างอิงแหล่งที่มาของข้อมูลได้แน่ชัด เนื่องจากจะทำให้เกิดความเสียหายต่อธุรกิจที่เปิดเผยข้อมูลได้

/๑ หน่อไม้ไผ่ตง ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน ตุลาคม ๒๕๒๕

ระเบียบวิธีการศึกษา

๑. การรวบรวมข้อมูล

๑.๑ ข้อมูลปฐมภูมิ (PRIMARY DATA)

๑.๑.๑ เดินทางไปสำรวจ (FIELD OBSERVATION) และศึกษาวิธีการเพาะปลูก กระบวนการผลิต การบรรจุที่โรงงานผู้ผลิต จังหวัดปราจีนบุรี โดยตรง

๑.๑.๒ สัมภาษณ์และสอบถามบุคคล (INDEX INTERVIEW) ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมหน่อไม้ฝรั่ง เช่น ผู้ผลิต ผู้ส่งออก ผู้รวบรวมท้องถิ่น เจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ศูนย์บริการส่งออก กรมศุลกากร กรมป่าไม้ รวมจำนวน ๖๖ คน

๑.๒ ข้อมูลทุติยภูมิ (SECONDARY DATA)

๑.๒.๑ รวบรวมข้อมูลและสถิติประเภทต่างๆ เช่น การเพาะปลูก กระบวนการผลิต การตลาดและการส่งออก จากหนังสือเอกสารทางวิชาการ บทความจากหน่วยงานทั้งภาครัฐบาลและเอกชนที่เกี่ยวข้อง

๒. ออกแบบสอบถามและทดสอบแบบสอบถาม

ออกแบบสอบถามความคิดเห็นไปยังผู้เกี่ยวข้องคือ ผู้ผลิต ผู้ส่งออก เพื่อให้ทราบถึง

๒.๑ ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทย

๒.๒ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดการแข่งขันในระดับสูง

๒.๓ มาตรการสนับสนุนส่งเสริมการส่งออกของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและเอกชนที่มีผลต่อการส่งออก

ทั้งนี้ได้ออกแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น ๔๗ ชุด โดยได้แยกสอบถามไปยังผู้ผลิตและหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นในเขตจังหวัดปราจีนบุรี จำนวน ๒๐ ชุด ซึ่งได้รับความร่วมมือในการให้ข้อมูลจำนวน ๑๖ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๘๐ ของจำนวนแบบสอบถามทั้งหมดที่สอบถามไปยังผู้ผลิตและหรือผู้รวบรวมท้องถิ่น ส่วน

แบบสอบถามที่เหลือจำนวน ๒๗ ชุด ได้สอบถามไปยังผู้ส่งออกที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งได้รับความร่วมมือในการให้ข้อมูลจำนวน ๒๐ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๗๔ ของจำนวนแบบสอบถามทั้งหมดที่ได้สอบถามไปยังผู้ส่งออก ดังนั้นจำนวนแบบสอบถามที่สมบูรณ์และใช้ในการวิเคราะห์ในครั้งนี้จึงมีจำนวน ๓๖ ชุด หรือคิดเป็นร้อยละ ๗๖.๖๐ ของจำนวนแบบสอบถามทั้งสิ้น

๓. งานสนาม

ติดต่อผู้เกี่ยวข้อง เพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามโดยวิธีการ

- ๓.๑ ไปพบ เพื่อส่งและขอรับแบบสอบถามคืนด้วยตนเอง
- ๓.๒ ส่งบุคคลไปพบ เพื่อส่งและขอรับแบบสอบถามคืน

สมมติฐานที่สำคัญ การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล

สมมติฐานที่สำคัญ

๑. มีปัจจัยที่สำคัญหลายประการ เช่น วิธีการผลิต คุณภาพสินค้า ต้นทุนการผลิต คู่แข่งขันในตลาดการค้าระหว่างประเทศ ระเบียบวิธีปฏิบัติในการส่งออก และมาตรการสนับสนุนส่งเสริมการส่งออกจากหน่วยงานของราชการและเอกชน ที่มีผลต่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ

๒. ปัจจัยตัวอย่างข้างต้น มีผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้าในระดับสูงทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ กล่าวคือ

ด้านการแข่งขันทางการค้าภายในประเทศ ผู้ผลิตหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นจะต้องแข่งขันกันปลูกและหรือกว้านซื้อหน่อไม้ไผ่ตงดิบจากชาวไร่ในราคาที่สูงซึ่งอาจมีผลทำให้การควบคุมคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงดิบไม่ได้มาตรฐานเนื่องจากเกษตรกรอาจรีบตัดหน่อไม้ไผ่ตงสดที่มีขนาดเล็กหรือหน่อไม้ดิบมีอายุอ่อนเกินไป และอาจเกิดการปลอมปนหน่อไม้ไผ่โดยผสมหน่อไม้ต่างชนิดหรือไม่ได้ขนาด เป็นต้น

ด้านการแข่งขันทางการค้าระหว่างประเทศ ผู้ส่งออกทั้งจาก ประเทศเดียวกันและจากต่างประเทศจะแข่งขันด้านราคาส่งออกและคุณภาพ เป็นต้น

ในการรวบรวมข้อมูลและทดสอบสมมติฐานทั้งสองประการข้างต้น ได้ดำเนินการรวบรวมคำตอบที่ได้รับจากแบบสอบถามและนำมาทำการแจกแจง วิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานที่กำหนดไว้ โดยใช้วิธีการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้น แบบอัตราร้อยละและวิธีการวิเคราะห์ทางสถิติ PARAMETRIC METHOD แบบ t-TEST ทำการทดสอบเพื่อการยอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐานที่กำหนดไว้ ณ ระดับ ความเชื่อมั่น ~~95~~ %

จากการวิเคราะห์ข้อมูลและการทดสอบสมมติฐานข้างต้นจะทำให้ทราบว่ามียุปัจจัยใดบ้างที่จะส่งผลกระทบต่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดองของประเทศไทยที่ส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

๑. ทำให้ทราบถึงวิธีการดำเนินงานด้านการเพาะปลูก การผลิตและการตลาดรวมถึงภาวะการแข่งขันและแนวทางการส่งเสริมการจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ดองเพื่อการส่งออกของประเทศไทย

๒. เป็นแนวทางการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการเพาะปลูก การผลิตและการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดองของประเทศไทยกันแพร่หลายมากยิ่งขึ้น

๓. ทำให้ทราบถึงปัญหาอุปสรรคของอุตสาหกรรมหน่อไม้ไผ่ดองที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและแนวทางการแก้ไขปรับปรุงที่เหมาะสมในอื่นที่จะช่วยพัฒนาอุตสาหกรรมประเภทนี้ให้สามารถขยายตัวทั้งในด้านปริมาณ มูลค่าและตลาดการส่งออกให้มากขึ้นกว่าในปัจจุบันอันจะเป็นผลช่วยลดการขาดดุลการค้าของประเทศไทยได้ในระดับหนึ่ง

บทที่ ๒

การเพาะปลูกและการผลิตหน่อไม้ไผ่ดองในประเทศไทย

ความเบื้องต้น

ไม้ไผ่เป็นทรัพยากรป่าไม้ประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญในด้านเศรษฐกิจ ทั้งทางตรงและทางอ้อมใช้ประโยชน์ได้อย่างกว้างขวาง มีราคาถูก เป็นที่รู้จัก และนิยมปลูกกันทั่วไป

การใช้ประโยชน์ทางตรงจากไม้ไผ่โดยทั่วไป ก็คือ นำมาปลูกเป็นที่อยู่อาศัย เก็บหน่อมาเป็นอาหารประจำวัน ใช้จักสานทำเครื่องมือ เครื่องใช้ต่างๆ ไม้ไผ่แห้งใช้ทำไม้แบบในการก่อสร้าง เนื่องจากการขยายตัวและหดตัวของไม้ มีน้อยกว่าไม้อื่น ๆ นอกจากนี้ในทางด้านอุตสาหกรรมยังใช้ไม้ไผ่เป็นวัตถุดิบทำเยื่อกระดาษไหมเทียมและไม้ไผ่อัดอีกด้วย

ลักษณะทั่วไปของไม้ไผ่

ไม้ไผ่เป็นพืชในตระกูลเดียวกับหญ้า คืออยู่ในวงศ์ GRAMINEAE และนับเป็นพืชตระกูลหญ้าที่สูงที่สุดในโลก เจริญเติบโตมาจากเหง้าที่ฝังอยู่ใต้ดิน ลำต้นกลวงตรงกลาง มีปล้องและข้อ มีกาบหุ้มตามลำข้อและกาบนี้จะหลุดร่วงไปเมื่อลำไผ่มีอายุมากขึ้น การแตกหน่อของไม้ไผ่จะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับชนิดพันธุ์ ของไม้ ลักษณะของดิน และปริมาณน้ำ เป็นสำคัญ

ประเภทของเหง้าไผ่ /๑

การแบ่งแยกประเภทของไม้ไผ่ ปกติจะแบ่งตามลักษณะของการเจริญเติบโตจากเหง้าเป็นหลัก ซึ่งแบ่งออกได้เป็น ๓ ประเภท คือ

/๑ ไม้ไผ่, สกลศักดิ์ รัมยะรังสี, ฝ่ายวนวัฒนวิจัย กองบำรุง กรมป่าไม้. ๒๕๐๗

๑. ประเภทเหง้ากอ (SYMPODIAL TYPE)

การเจริญเติบโตของไม้ไผ่ระบบนี้ หน่ออ่อนจะแทงออกมาจากตาของเหง้าที่มีอยู่หลายข้อใต้ดิน ทุกาปีหน่ออ่อนจะแทงออกมาจากเหง้าใต้ดินทำให้กลายเป็นกอที่ขยับขึ้นที่สุด ตัวอย่างไม้ไผ่ประเภทนี้ได้แก่ ไม้ป่า ไม้สีสุก ไม้ตงหรือไม้ไผ่ในประเทศโซนร้อนทั่วๆไป เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ รวมทั้งประเทศไทยด้วย

๒. ประเภทเหง้าลำเดี่ยว (MONOPODIAL TYPE)

การเจริญเติบโตของไม้ไผ่ระบบนี้อาศัยเหง้าในการขยายพันธุ์เช่นเดียวกัน แต่เมื่อลำอ่อนแตกออกจากตาของเหง้าใต้ดินแล้ว ตาที่ปลายเหง้าก็จะเจริญออกเป็นเหง้าใหม่และงอกยาวขึ้น แตกเป็นลำใหม่ในปีต่อไปเรื่อยๆ

การแตกลำของไม้ไผ่ระบบนี้ค่อนข้างสม่ำเสมอง่ายและสะดวกต่อการบำรุงรักษา ไม้ไผ่ประเภทนี้จะเจริญเติบโตในประเทศโซนอบอุ่น เช่น ประเทศญี่ปุ่น เกาหลีและจีน เป็นต้น

๓. ประเภทเหง้าผสม (INTERMEDIATE TYPE)

การเจริญเติบโตของไม้ไผ่ระบบนี้จะมีการเจริญเติบโตผสมกันระหว่างแบบเหง้ากอและแบบเหง้าลำเดี่ยว คือ บางปีจะเจริญเติบโตในระบบกอ แต่บางปีก็จะเจริญเติบโตในระบบลำเดี่ยว ไม้ไผ่ที่มีการเจริญเติบโตในระบบนี้ส่วนมากจะเป็นไม้ไผ่ที่เจริญเติบโตในประเทศโซนอบอุ่นเช่นเดียวกับระบบเหง้าลำเดี่ยว ส่วนในประเทศไทยยังไม่มียหลักฐานปรากฏว่ามีไม้ไผ่ประเภทนี้

รูปที่ ๒-๑ เป็นภาพแสดงลักษณะประเภทของเหง้าไม้ทั้ง ๓ ประเภท ดังกล่าวข้างต้น

ถิ่นกำเนิด

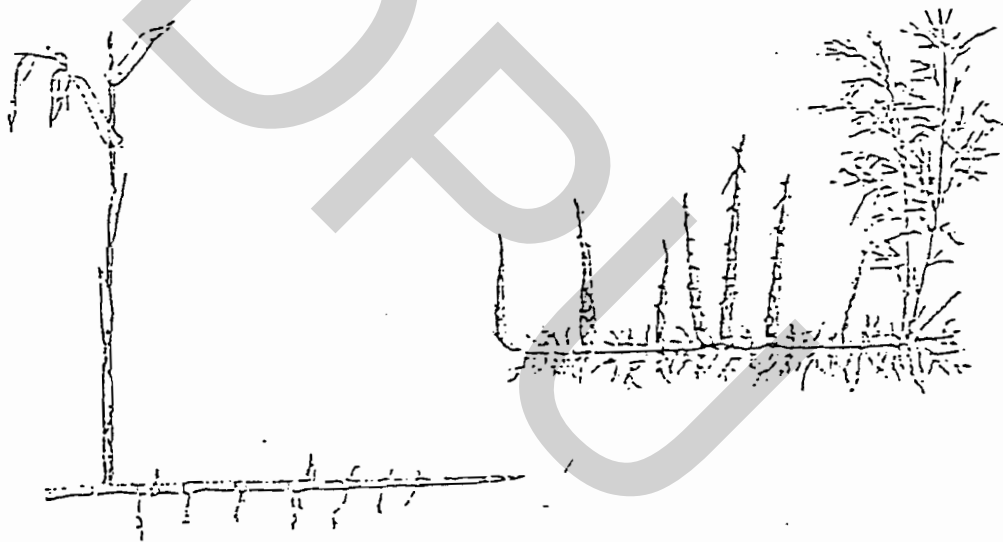
ไม้ไผ่มีถิ่นกำเนิดและกระจายพันธุ์เกือบทุกส่วนของโลกโดยเฉพาะในประเทศโซนร้อน (TROPICS) และโซนอบอุ่น (TEMPERATES) ยกเว้นประเทศในเขตหนาวที่ไม่ปรากฏว่ามีไม้ไผ่เจริญเติบโต

รูปที่ ๒-๑

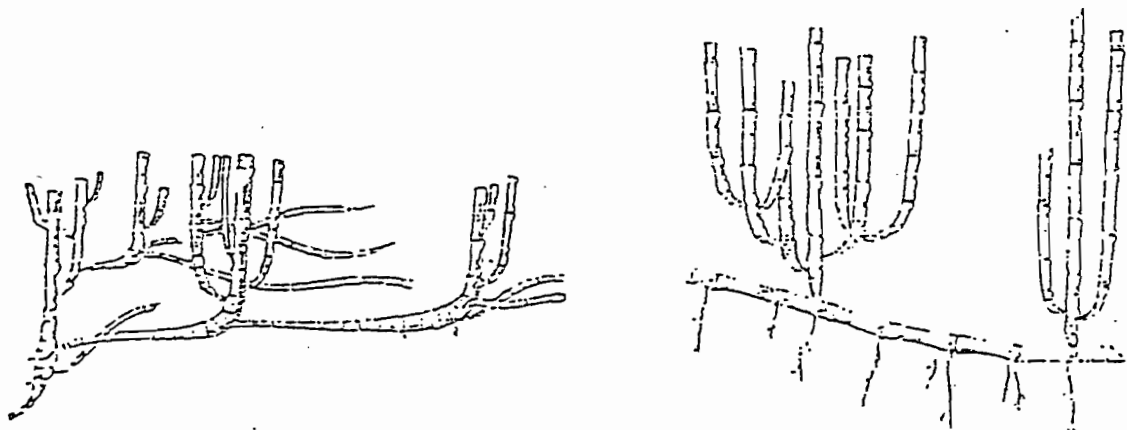
ประเภทของเหง้าไม้



1. SYMPODIAL TYPE



2. MONOPODIAL TYPE



3 INTERMEDIAT TYPE

ไม้ไผ่ที่พบอยู่ในโลกมีอยู่ประมาณ ๔๗ สกุล (GENUS) ๑,๒๕๐ ชนิด (SPECIES) สำหรับไม้ไผ่ในประเทศไทยพบว่ามีอยู่ ๑๒ สกุล ๖๐ ชนิด กระจายพันธุ์อยู่ทั่วประเทศ ส่วนมากมักจะพบอยู่ร่วมกับสภาพป่าผลัดใบผสม

ไม้ไผ่ชนิดที่สำคัญที่นิยมปลูกกันทั่วทุกภาค คือ

๑. ไม้ไผ่ตง DENDROCALAMUS ASPER BACK
๒. ไม้ไผ่เหลือง BAMBUSA VULGARIS SCHRAD
๓. ไม้ไผ่สีสุก BAMBUSA BLUMEANA SCHULT
๔. ไม้ไผ่รวกดำ THYRSOSTACHYS OLIVERI
๕. ไม้ไผ่หน้าเต้า BAMBUSA VENTRICOSA MCCLURE
๖. ไม้ไผ่เลี้ยง BAMBUSA NANA ROXB

การขยายพันธุ์

ไม้ไผ่สามารถขยายพันธุ์ได้ทั้งแบบอาศัยเพศและไม่อาศัยเพศ กระทำได้ ๓ วิธี คือ

๑. การใช้เมล็ด

ไม้ไผ่เป็นพืชที่มีการออกดอกให้เมล็ดเช่นเดียวกับพืชทั่วไปแต่เมื่อไรก็ตามที่ไม้ไผ่ออกดอกและให้เมล็ดแล้ว กอไม้ไผ่ก่อนนั้นก็จะมีแห้งและตายในที่สุด ซึ่งชาวบ้านทั่วไปเรียกกันว่า ไผ่ตายขุย เมล็ดไม้ไผ่ก็เรียกกันว่า ขุยไผ่

ไม้ไผ่จะเริ่มออกดอกประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนกุมภาพันธ์ของปีถัดไป เมล็ดจะเริ่มแก่และร่วงหล่น ประมาณเดือนมีนาคม ถึงเดือนเมษายน การเก็บเมล็ดมาเพาะปลูกนั้นนิยมเก็บเมล็ดจากพื้นดินเพื่อให้ได้เมล็ดที่แก่จัดและควรรักษาเมล็ดที่เก็บมาเพราะเมล็ดไม้ไผ่จะมีอัตรางอกลดลงเรื่อยๆเมื่อเวลาผ่านไป การเพาะปลูกควรใช้ดินร่วนปนทราย เมล็ดจะเริ่มงอกประมาณ ๗-๑๐ วันและควรรอให้กล้าไม้ไผ่มีอายุประมาณ ๓-๖ เดือนเป็นอย่างน้อยจึงเริ่มนำไปปลูกในพื้นที่ต่อไป

๒. การใช้ปล้องกิ่งตัด

ไม้ไผ่ที่นิยมขยายพันธุ์ด้วยวิธีนี้ได้แก่ ไผ่สีสุก ไผ่เหลือง เป็นต้น เนื่องจากไม้ไผ่เหล่านี้ไม่ค่อยออกเมล็ด วิธีการขยายพันธุ์ก็คือ นำไม้ไผ่ที่มีอายุประมาณ ๑-๓ ปี มาตัดเป็นท่อนๆในแต่ละท่อนให้มีข้ออยู่ ๒ ข้อเจาะรูตรงกลาง ใส่น้ำให้เต็ม แล้วนำไปวางในแปลงเพาะชำที่เป็นดินร่วนปนทราย เอาดินกลบตรงข้อให้พูนเพื่อมิให้ตาไผ่เป็นอันตรายได้ ทั้งไว้ประมาณ ๑๐-๑๕ วันตามบริเวณข้อของปล้องก็จะเริ่มแทงหน่ออ่อน หลังจากที่หน่อแข็งแรงดีแล้วก็จะแตกรากต่อไป และจะสามารถนำไปปลูกได้ภายใน ๖-๑๒ เดือน นอกจากนี้การขยายพันธุ์ไม้ไผ่ดังกล่าวโดยการแยกกิ่งแขนงขนาดใหญ่ออกจากลำแม่มาชำในแปลงเพาะชำก็เป็นส่วนหนึ่งของการขยายพันธุ์ในวิธีนี้ด้วย

๓. การใช้ต่อกับเหง้า

การขยายพันธุ์โดยวิธีนี้นิยมใช้กับไม้ไผ่ทุกชนิดโดยเฉพาะไม้ไผ่รวกหรือไม้ไผ่ไร่ เนื่องจากมีโคนลำไผ่ค่อนข้างแข็ง วิธีการขยายพันธุ์ทำได้โดยตัดส่วนบนของลำไผ่ทิ้งเหลือไว้ประมาณ ๕๐-๘๐ เซนติเมตร แล้วขุดเหง้าแยกออกจากกอเดิมโดยระวังอย่าให้ตาที่คอเหง้าเสียหายเพราะตานั้นจะแตกเป็นหน่ออ่อนต่อไป

การเพาะปลูก

ประเทศไทยมีไม้ไผ่ชนิดต่าง ๆ ขึ้นกระจายอยู่ทั่วไปในทุกภาคของประเทศไทย แต่ส่วนมากพบอยู่ในป่าผลัดใบผสม โดยในพื้นที่ป่าทั้งหมดประมาณ ๑๔๔,๖๐๐ ตารางกิโลเมตร เป็นพื้นที่ป่าไผ่ประมาณ ๔,๑๐๐ ตารางกิโลเมตรหรือร้อยละ ๕.๕ ของพื้นที่ป่าทั้งหมด

สภาพทั่วไปของพื้นที่เพาะปลูก

๑. ชนิดของดิน

ไม้ไผ่จะเจริญเติบโตได้ดีในดินร่วนปนทราย เนื่องจากมีสาร

ซัลฟอนที่เป็นสิ่งจำเป็นต่อการสร้างเปลือกลำต้นและใบมาก และดินควรมีสภาพเป็นกรดเล็กน้อย (pH 5.5-6.5) และมีการระบายน้ำได้ดี แต่จะไม่เจริญเติบโตในดินที่น้ำท่วมขังหรือดินเค็ม

๒. อุณหภูมิและดินฟ้าอากาศ

ไม้ไผ่เป็นพืชที่ต้องการน้ำมาก ขนาดของลำต้นและปริมาณของการแตกหน่อจะขึ้นอยู่กับปริมาณน้ำและความชื้น ไม้ไผ่จะขึ้นได้ในอุณหภูมิระหว่าง ๘-๓๖ องศาเซลเซียสและต้องการปริมาณน้ำฝนประมาณ ๕๐-๑๖๐ นิ้วหรือ ๑,๒๗๐-๔,๐๕๐ มิลลิเมตรต่อปี ไผ่ที่มีลำขนาดใหญ่จะต้องการความชื้นสูงและอุณหภูมิผันแปรน้อยกว่าไผ่ลำขนาดเล็ก ดังนั้นในพื้นที่ที่มีปริมาณน้ำฝนน้อยกว่า ๑,๐๐๐ มิลลิเมตร ควรปลูกไผ่ชนิดที่มีลำขนาดเล็ก เช่น ไผ่รวก เป็นต้น

๓. ความอุดมสมบูรณ์ของดิน

ในพื้นที่ที่มีดินคือความอุดมสมบูรณ์ควรเลือกปลูกไผ่ขนาดใหญ่ เช่น ไผ่บง ไผ่ตงหรือไผ่สีสุก จะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากว่า

นอกจากนี้การไถพรวนดินและการเว้นระยะห่างของการปลูกไผ่แต่ละกอก็มีผลต่อการเจริญเติบโตของไผ่เช่นกันเพราะการไถพรวนดินช่วยทำให้ดินระบายน้ำได้ดีน้ำไม่ท่วมขัง

๔. การเตรียมหลุมปลูก

ขนาดของหลุมปลูกควรมีขนาด 30x30x50 เซนติเมตรสำหรับไม้ไผ่ขนาดเล็ก เช่น ไผ่รวก ไผ่ไร่ และ 50x50x50 เซนติเมตรสำหรับไม้ไผ่ขนาดใหญ่ เช่น ไผ่ตง ไผ่บง ไผ่สีสุกและควรรองก้นหลุมด้วยปุ๋ยคอกจะทำให้การเจริญเติบโตและการรอดตายดีขึ้น

ระยะเวลาการเพาะปลูก

การปลูกไม้ไผ่ควรเริ่มกระทำเมื่อเริ่มต้นฤดูฝน เพราะไม้ไผ่เป็นพืชที่ต้องการน้ำในระยะเริ่มต้นปลูกและตั้งตัว การเพาะปลูกในช่วงเวลาดังกล่าวนี้จะช่วยลดภาระแก่ผู้ปลูกในการให้น้ำและเป็นระยะเวลาที่ไม้ไผ่เริ่มการแตกหน่อ

และเติบโตดีที่สุดด้วย จึงควรปลูกไม้ไผ่ในระยะเวลาระหว่างเดือนพฤษภาคม-กันยายน
ของทุกปี

ระยะปลูกระหว่างต้น

เนื่องจากไม้ไผ่เป็นพืชที่มีขนาดลำต้นและขนาดของกอแตกต่างกันไปตาม
ชนิดของไม้ไผ่ บางชนิดมีลำและกอขนาดใหญ่ เช่น ไผ่บงใหญ่ ไผ่ตง ไผ่ยักษ์และไม้
สีสุก เป็นต้น บางชนิดมีลำและกอขนาดเล็ก เช่น ไผ่รวก ไผ่ไร่ เป็นต้น ดังนั้น
ระยะการปลูกระหว่างต้นและจำนวนกล้าไผ่ย่อมแตกต่างกันไป นอกจากนี้ระยะ
การปลูกระหว่างต้นหรือกอควรจะคำนึงถึงความสะดวกในการบำรุงรักษาด้วย

สำหรับไม้ที่มีลำและกอขนาดเล็ก ระยะปลูกที่เหมาะสมควรจะมีขนาด
4X4 เมตรหรือใช้กล้าไม้ไผ่ ๑๐๐ ต้นต่อไร่และขนาด 8x8 เมตรหรือใช้กล้าไม้
25 ต้นต่อไร่ สำหรับไม้ที่มีลำและกอขนาดใหญ่ ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการบำรุง
รักษา

การบำรุงรักษา

การปลูกไม้ไผ่ให้ได้ผลดีจำเป็นต้องมีการบำรุงรักษาที่ดีเช่นกัน การ
บำรุงรักษาควรดำเนินการดังนี้.-

๑. ป้องกันเชื้อราและแมลง

เมื่อไม้เริ่มแตกหน่ออ่อนจากข้อหรือปล้อง ควรใช้ยากำจัดศัตรู
พืชฉีดเพื่อป้องกันมดหรือเพลี้ยที่มักจะมากัดกินหน่ออ่อน มิฉะนั้นหน่ออ่อนอาจเน่า
เสียหายได้

๒. การกำจัดวัชพืช

เนื่องจากการปลูกไม้ไผ่กระทำในฤดูฝน ซึ่งวัชพืชก็จะเจริญเติบโต
อย่างรวดเร็วเช่นกัน จึงอาจจะขึ้นปกคลุมกล้าไม้ไผ่หรือแย่งอาหารในขณะเจริญ
เติบโต ดังนั้นจึงควรกำจัดวัชพืชเหล่านี้ ประมาณปีละ ๒ ครั้ง โดยเฉพาะในช่วง
ต้นฤดูฝน และฤดูแล้ง

๓. บัญ

ควรรที่จะใส่ปุ๋ยบำรุงรักษาอย่างน้อยปีละ ๑ ครั้งโดยก่อนใส่ปุ๋ยควรรจะไถหรือพรวนดินรอบากอก่อน บัญที่ใช้ควรรเป็นปุ๋ยคอกหรือมูลสัตว์เพราะจะบำรุงดินให้ร่วนซุยและอุ้มน้ำให้ดีขึ้นซึ่งจะทำให้การแตกหน่อดีขึ้น โดยการโรยให้รอบากอกในช่งก่อนฤดูฝนประมาณ เดือนมีนาคม- เมษายนโดยใส่ปุ๋ยจำนวนประมาณ ๑๐๐-๑๕๐ กิโลกรัมต่อไร่

๔. การปลูกพืชควบแซมดิน

เพื่อเป็นการกำจัดวัชพืชและใช้ประโยชน์จากดินให้มากที่สุด จึงควรรจะทำกาการปลูกพืชอื่นควบแซมดินไปด้วยโดย เฉพาะพืชตระกูลถั่วหรือไม้โตเร็ว เพื่อป้องกันแสงแดดและความร้อนเพราะไม้เป็นไม้ที่ไม่ต้องการแสงแดดมากนัก

แมลงและศัตรูธรรมชาติ

ไม้เป็นพืชที่มีความทนทานและไม่มีโรค แมลงมากัดกินมากนัก แมลงที่ถือได้ว่าเป็นศัตรูต่อไม้ไม้ ก็คือ

๑. แมลงประเภทเจาะไช หน่อและปล้องอ่อน (SHOOT AND CULM BORERS) เป็นแมลงที่มีอันตรายที่สุดของไม้ไม้ โดยเฉพาะในช่วงที่หน่ออ่อนกำลังเจริญเติบโตในระยะแรก แมลงพวกนี้ได้แก่ ค้างคาวปีกแข็ง

๒. แมลงประเภทกัดกินใบ (DEFOLIATORS) แมลงพวกนี้จะกัดกินใบไม้ในระหว่างฤดูฝน เช่น พวกผีเสื้อกลางคืน (MOTHS)

๓. แมลงประเภทม้วนใบ (LEAF ROLLERS) เป็นแมลงพวกที่ชอบกัดกินใบและจะม้วนใบเป็นที่หลบซ่อนตัว ในระยะเป็นดักแด้ด้วย ส่วนมากได้แก่ หนอนผีเสื้อกลางคืน

๔. แมลงประเภทเจาะไชใบ (LEAF MINERS) เป็นหนอนผีเสื้อขนาดเล็กชอบเจาะไช และกินเนื้อเยื่อระหว่างผิวใบ ทำให้เกิดเป็นช่องว่างระหว่างผิวใบ

๕. แมลงประเภทเพลี้ยแป้ง ชอบเกาะอยู่ตามหน่อไม้อ่อน หรือใบอ่อน เพื่อดูดน้ำเลี้ยง ทำให้มองเห็นเป็นก้อนขาว ลักษณะเหมือนแป้ง ซึ่งจะทำให้หน่ออ่อน หรือใบอ่อนหงิกงอ และหยุดการเจริญเติบโต

วิธีการกำจัดแมลงศัตรูไม้ไผ่

วิธีการที่จะใช้ในการกำจัดแมลงที่เป็นศัตรูของไม้ไผ่มีอยู่หลายวิธีได้แก่

๑. การใช้สารเคมี

หากพบว่ามีภาวะระบาดของโรคหรือแมลงในพื้นที่ปลูกไผ่แล้ว ควรใช้สารเคมีบางชนิดจำกัดเป็นคราวๆไป เช่น พวงมาลาไรออน เซฟวิน โดยใช้ผสมน้ำราดไปที่หน่อหรือเหง้าของหน่อไม้ก็จะสามารถกำจัดและป้องกันโรคหรือแมลงต่างๆได้ดี

๒. การกำจัดหรือควบคุมทางชีวภาพ

วิธีนี้เป็นการใช้ประโยชน์จากตัวเพี้ยผี แมลงหรือจุลินทรีย์บางชนิด เช่น แมลงประเภท PREDATORS หรือจุลินทรีย์ประเภท PARASITES เพื่อใช้ในการทำลายแมลงหรือโรคด้วยกันเอง

๓. การกำจัดและควบคุมทางวนวัฒน

วิธีนี้เป็นการใช้สภาวะแวดล้อมของพื้นที่ปลูกไผ่ช่วยในการลดหรือกำจัดโรคและแมลงของต้นไผ่เอง เช่น การตัดหรือกำจัดวัชพืชการขยายระยะเริ่มแรกปลูก การปลูกพืชอื่นควบหรือการตัดแต่งลำหรือกอให้โปร่ง เป็นระเบียบ เป็นต้น

ข้อมูลต่างๆข้างต้นนี้เป็นข้อมูลทั่วไปในการเพาะปลูก บำรุงรักษาและป้องกันโรคแมลงของไม้ไผ่โดยทั่วไป แต่การศึกษาในครั้งนี้มุ่งที่จะทำการศึกษาไม้ไผ่ชนิดไผ่ตงซึ่งเป็นไม้ชนิดที่นิยมใช้หน่อสดมาต้มบรรจุปีบมากที่สุดจนบรรดาไม้ชนิดต่างๆ ดังนั้นจึงจะได้กล่าวถึงการเพาะปลูก บำรุงรักษา และการป้องกันโรคและแมลงของไผ่ตงโดยเฉพาะต่อไป

ไม้ไผ่ตง

ไผ่ตง เป็นไผ่ที่มีขนาดของลำต้นและกอขนาดใหญ่ มีถิ่นกำเนิดในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ประเทศไทยนิยมปลูกและบริโภคหน่อของไผ่ตงมาเป็นเวลานานกว่า ๔๐ ปีแล้วโดยเริ่มปลูกครั้งแรกที่อำเภอเมือง จังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งต่อมาได้แพร่หลายเป็นที่นิยมปลูกกันโดยทั่วไป ไผ่ตงเป็นพืชที่ขึ้นได้ทั่วทุกภาคของประเทศไทย จังหวัดที่มีการปลูกไม้ไผ่ตงมากในเชิงการค้าและมีศักยภาพในด้านการตลาดสูง คือ จังหวัดปราจีนบุรี โดยปลูกมากที่สุดในพื้นที่อำเภอเมือง รองลงมาคือ อำเภอสระแก้ว อำเภอประจันตคาม อำเภอบินทร์บุรี อำเภอนาดี ส่วนที่อำเภอศรีมหาโพธิ์ อำเภออรัญประเทศ และอำเภอโคกพิสัย ยังมีการปลูกกันน้อย จากการสำรวจของสำนักงานเกษตรจังหวัดปราจีนบุรี ในปี พ.ศ. ๒๕๒๔ พบว่า จังหวัดปราจีนบุรี มีพื้นที่ที่ใช้ในการเพาะปลูกไผ่ตงทั้งสิ้น ๒๗,๔๗๔ ไร่ เป็นพื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้ว ๒๒,๑๐๐ ไร่ ให้ผลผลิตหน่อไม้สดประมาณ ๓๗,๔๗๕ ตัน คิดเป็นผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ประมาณ ๑,๗๑๔ กิโลกรัมต่อไร่ ดังรายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ ๒-๑ เกษตรกรในจังหวัดปราจีนบุรีมากกว่าร้อยละ ๕๐ ยึดการปลูกไม้ไผ่ตงเป็นอาชีพหลัก โดยทำกันมานานกว่า ๓๐ ปีและส่วนใหญ่จะปลูกในที่ดินของตนเอง โดยแต่ละรายจะมีพื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ยประมาณ ๑๕ ไร่/๒ ส่วนจังหวัดอื่น ๆ ที่มีการปลูกเป็นสวนไม้ ได้แก่ จังหวัดสระบุรี ชลบุรี นครนายก และกาญจนบุรี เป็นต้น

ไผ่ตง เป็นพืชที่มีประโยชน์เกือบทุกส่วนซึ่งสามารถสรุปการใช้ประโยชน์จากไม้ไผ่ตงได้ดังนี้

๑. หน่อ นำมาต้มรับประทานหรือประกอบอาหาร ซึ่งมีคุณค่าอาหารพอสมควร ดังรายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ ๒-๒ หรือนำมาแปรรูปเป็นหน่อไม้กระป๋อง หน่อไม้บรรจุปี๊บ

๒. ลำต้น ใช้เป็นไม้ค้ำยันไม้ผลต่างๆ ใช้ทำเครื่องจักสานเฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ในครัว สร้างที่ปัก หรือใช้เป็นวัสดุดิบทำเยื่อกระดาษ

ตารางที่ ๒ - ๑

พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงของจังหวัดปราจีนบุรี

ประจำปี พ.ศ.๒๕๒๔ แยกเป็นรายอำเภอ

อำเภอ	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	พื้นที่ที่ให้ผลแล้ว (ไร่)	ผลผลิตเฉลี่ย (กิโลกรัม/ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)
๑. เมือง	๑๔,๘๐๐	๑๓,๑๐๐	๑,๘๐๐	๒๓,๕๘๐
๒. ประจันตคาม	๓,๐๐๐	๒,๕๐๐	๑,๗๐๐	๔,๒๕๐
๓. นาดี	๒,๕๓๐	๒,๐๐๐	๑,๗๐๐	๓,๔๐๐
๔. กบินทร์บุรี	๒,๘๖๐	๑,๖๐๐	๑,๕๐๐	๒,๔๐๐
๕. สระแก้ว	๔,๐๐๐	๒,๕๐๐	๑,๕๐๐	๓,๗๕๐
๖. ศรีมหาโพธิ์	๓๕๐	๒๐๐	๑,๖๐๐	๓๒๐
๗. อรัญประเทศ	๒๘๘	๑๕๐	๑,๔๐๐	๒๑๐
๘. โคกปีบ	๕๐	๕๐	๑,๓๐๐	๖๕
รวม	๒๗,๘๗๘	๒๒,๑๐๐	๑,๗๑๘	๓๗,๔๗๕

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดปราจีนบุรี

หมายเหตุ : พื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงของจังหวัดปราจีนบุรี มีเฉพาะเพียงปี พ.ศ. ๒๕๒๔ ตัวเลขย้อนหลังไม่ปรากฏว่าได้เก็บสถิติไว้ในปัจจุบัน ยังไม่มีหน่วยราชการใดเก็บข้อมูล สถิติพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตของไผ่ตงทั้งประเทศไว้

ตารางที่ ๒ - ๒
 การเปรียบเทียบคุณค่าทางอาหาร
 ระหว่างหน่อไม้ไผ่ดองกับหน่อไม้ไผ่ป่า
 ในน้ำหนักสด ๑๐๐ กรัม

คุณค่าอาหาร	หน่อไม้ไผ่ดอง	หน่อไม้ไผ่ป่า
แคลอรี (หน่วย)	๒๗.๐	๒๕.๐
ความชื้น(ร้อยละ)	๕๑.๕	๕๑.๓
โปรตีน(กรัม)	๒.๓	๒.๔
ไขมัน(กรัม)	๐.๒	๐.๒
คาร์โบไฮเดรต(กรัม)	๓.๕	๔.๔
เส้นใย(กรัม)	๐.๕	๑.๐
เถ้า(กรัม)	๐.๔	๐.๗
แคลเซียม(มิลลิกรัม)	๔๕.๐	๕๔.๐
ฟอสฟอรัส(มิลลิกรัม)	๕๕.๐	๔๔.๐
เหล็ก(มิลลิกรัม)	๐.๓	๐.๒
วิตามินต่างๆ		
- เอ(ยูนิส)	๒.๐	๓.๐
- บี ๑(มิลลิกรัม)	๐.๐๖	๐.๐๔
- บี ๒(มิลลิกรัม)	๐.๐๖	๐.๑๔
- ไนอาซิน(มิลลิกรัม)	๐.๔๐	๑.๒๐
- ซี (มิลลิกรัม)	๑.๐	๑.๐

ที่มา : กองโภชนาการ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข

๓. กิ่งและแขนง ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ ไม้ค้ำยัน
๔. ใบ ใช้ห่อขนม สานทำหมวก ทำหลังคา หรือใช้เป็นเชื้อเพลิง
๕. ดอก ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์
๖. ดอกอ่อน ดอกอ่อนที่ติดมากับหน่อ สามารถนำมาใช้ทำเครื่องดื่มที่เรียกว่า น้ำดาหน่อไม้ ช่วยแก้กระหายน้ำ รักษาโรคตา และพอกโลหิต
๗. ราก ใช้ทำยา โดยนำมาต้มดื่มแก้หวัดและรักษาฝีหนองต่างๆ

พันธุ์ของไม้ไผ่ตง

ไม้ไผ่ตงที่ปลูกในประเทศไทย โดยเฉพาะในจังหวัดปราจีนบุรี แบ่งออกเป็น ๕ ชนิดคือ

๑. พันธุ์ตงใหญ่ หรือตงหม้อ

เป็นพันธุ์ที่มีลำต้นตรงขนาดใหญ่ เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ ๑๒-๑๖ เซนติเมตร สูงกว่า ๑๐ เมตรขึ้นไป หน่อมีขนาดใหญ่ เฉลี่ยน้ำหนักประมาณ ๕-๑๐ กิโลกรัม มีสีน้ำตาลอมม่วง และแม้ว่าจะมีหน่อขนาดใหญ่ แต่เกษตรกรไม่นิยมปลูกเพื่อเอาหน่อ เนื่องจากเนื้อหยาบและแข็ง ประกอบกับเป็นพันธุ์ที่ไม่ค่อยออกหน่อเหมือนไม้ตงพันธุ์อื่นๆ และระยะเวลาออกหน่อสั้น คือ อยู่ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคมเท่านั้น ไม้ตงใหญ่หรือตงหม้อนี้จะนิยมใช้ประโยชน์จากลำต้นมากกว่าจากหน่ออ่อน เนื่องจากมีลำต้นใหญ่

๒. พันธุ์ตงดำ หรือตงกลาง หรือตงจีน

เป็นพันธุ์ไม้ตงที่นิยมปลูกกันมากที่สุด ขนาดลำต้นมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ ๕ - ๑๒ เซนติเมตร ลำต้นเตี้ยกว่าไม้ตงหม้อ มีสีเขียวเข้ม มีนวลแป้งสีขาวจับอยู่บริเวณปล้อง หน่ออ่อนมีคุณภาพดี เนื้อละเอียด ขาว และไม่มีเส้น รสหวานกรอบ จึงทำให้นิยมบริโภค เรียกไม้ตงพันธุ์นี้ว่า ไม้ตงหวาน หน่อมีสีน้ำตาลปนดำหรือดำอมนวล เฉลี่ยน้ำหนักประมาณ ๓-๖ กิโลกรัม ระยะเวลาการออกหน่อตั้งแต่ช่วงต้นฤดูฝน และจะออกหน่อมากที่สุดประมาณเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม

๓. พันธุ์ตงเขียว

เป็นพันธุ์ที่มีใบและลำต้นเป็นสีเขียวจัด ลำต้นเล็กกว่าพันธุ์ตงหม้อ มีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ ๕-๑๒ เซนติเมตร ผิวเรียบเป็นมัน ทรงพุ่มหนาทึบ หน่อมีสีดำนสนิท เนื้อของหน่อมีสีขาวอมเหลืองมีรสหวานอมขื่นและมีเสี้ยนมาก มีน้ำหนักเฉลี่ยประมาณ ๑-๔ กิโลกรัมและบริเวณโคนหน่อเมื่อลอกกาบล้างออก บริเวณเหนือกาบจะมีสีเขียวรอบเหลือง ซึ่งเป็นลักษณะพิเศษจากไผ่ตงพันธุ์อื่น ๆ

๔. พันธุ์ตงเล็ก หรือตงหนู

มีลำต้นมีขนาดเล็กที่สุดในบรรดาไผ่ตงทั้ง ๕ ชนิดมีเส้นผ่าศูนย์กลางของลำต้นประมาณ ๓ - ๖ เซนติเมตร มีการแตกหน่อมาก แต่หน่อมีขนาดเล็ก น้ำหนักเฉลี่ยประมาณ ๑-๓ กิโลกรัม และเนื้อหน่อมีเสี้ยนมาก จึงมีผู้นิยมปลูกเพื่อการค้าน้อย การปลูกส่วนใหญ่จึงเป็นการปลูกเพื่อบริโภคในครัวเรือน

๕. พันธุ์ตงลาย

มีลักษณะเหมือนไผ่ตงดำ แต่กาบของหน่อ จะมีสีเขียวปนเทา แตรกกับสีน้ำตาลปนดำ เนื้อหน่อมีสีค่อนข้างเหลือง และมีรสขม จึงมีผู้นิยมปลูกเพื่อการค้าน้อย

พันธุ์ของไผ่ตงที่นิยมปลูกเพื่อการค้า มี ๒ พันธุ์ คือ

๑. ไผ่ตงดำหรือตงกลางหรือตงจีน โดยมีพื้นที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ ๔๐ ของพื้นที่ปลูกไผ่ทั้งจังหวัดปราจีนบุรี

๒. ไผ่ตงเขียว มีพื้นที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ ๒๐ ของพื้นที่ปลูกไผ่ทั้งจังหวัดปราจีนบุรี

ทั้งนี้เนื่องจากหน่อไผ่ตงดำมีคุณภาพดี รสหวาน จะแตกหน่อมาก ในช่วงเดือนกรกฎาคมถึง สิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงที่มีหน่อไม้ออกสู่ตลาดมาก จึงทำให้ไม่สามารถขายได้ในราคาสูง ส่วนไผ่ตงเขียวนั้นจะแตกหน่อยาวนานกว่า คือประมาณช่วงเดือนพฤษภาคม ถึงพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงต้นและท้ายฤดู ซึ่งหน่อไม้มีน้อย ทำให้ขายได้ราคาดี ดังนั้นเมื่อเกษตรกรรปลูกไผ่ทั้ง ๒ พันธุ์ จะทำให้เกษตรกรขายหน่อไม้ไผ่ตงได้นานตลอดฤดูกาลผลิต

ตารางที่ ๒-๓ เป็นการเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างระหว่างไผ่ตงดำและไผ่ตงเขียว

ตารางที่ ๒ - ๓

ตารางเปรียบเทียบลักษณะระหว่างไผ่ตงดำและไผ่ตงเขียว

ลักษณะ	ไผ่ตงดำ	ไผ่ตงเขียว
๑. ขนาดลำต้น	ขนาดเฉลี่ย ๙-๑๒ ซม.	ขนาดเฉลี่ย ๙-๑๒ ซม.
๒. สีของลำและใบ	เขียวแต่ไม่จัด	มีสีเขียวจัด
๓. ขนาดหน่อ	ปานกลางประมาณ ๑-๔ กก.	หน่อเล็กกว่าไผ่ตงดำ
๔. สีกาบหน่อ	สีน้ำตาลปนดำ	สีน้ำตาล
๕. การให้หน่อ	ให้หน่อตก	ให้หน่อไม่ตก
๖. ฤดูแตกหน่อ	ต้นและปลายฤดูฝน แต่จะ มากที่สุดในตอนกลางฤดูฝน	ให้หน่อมากช่วงต้นฤดู และปลายฤดูฝน
๗. การใช้ประโยชน์	เป็นที่ต้องการของโรงงาน	นิยมบริโภคสด
๘. รสชาติ	หวานกรอบ ไม่ขม เนื้อหน่อมีสีขาวและนุ่ม	เนื้อหน่อมีสีค่อนข้างเหลือง

ที่มา : ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

การขยายพันธุ์

ไม้ตงนิยมปลูกในช่วงฤดูฝนคือประมาณเดือนพฤษภาคมถึงกรกฎาคม โดยสามารถขยายพันธุ์ได้ ๔ วิธีคือ

๑. การใช้เมล็ด

วิธีนี้ไม่เป็นที่นิยมใช้ในการขยายพันธุ์ไม้ตง เพราะเมล็ดของไม้ตงมักไม่สมบูรณ์ และช่วงการที่จะออกดอกยาวนานถึง ๓๐-๖๐ ปี

๒. การแยกกอไปปลูก

กระทำโดยการขุดลำต้นแยกจากกอใหญ่ไปปลูก โดยลำต้นที่จะแยกไปปลูกนั้นควรมีอายุและขนาดพอสมควรประมาณ ๑-๓ ปีขึ้นไป

๓. ใช้ลำต้นปลูก

ทำได้ ๒ ลักษณะ คือ

๓.๑ ลำต้นที่มี ๒ ข้อ ทำได้โดยเลื่อยหรือตัดลำต้นไม้ตงให้มี ๒ ข้อหัวและท้ายแล้วเจาะรูระหว่างข้อเพื่อใส่ น้ำให้เต็ม นำไปปลูกในหลุมที่เตรียมไว้โดยวางตามแนวขนานกับพื้นดิน แล้วเอาดินกลบให้สูงประมาณ ๑/๒ ของความสูงของท่อนพันธุ์

๓.๒ ลำต้นข้อเดียว เลื่อยหรือตัดต้นไม้ตงให้มีข้ออยู่ตรงกลางของท่อนพันธุ์เพียง ๑ ข้อแล้วนำไปชำในหลุมโดยการวางท่อนพันธุ์ให้ตรง ใช้ดินกลบให้ถึงระดับข้อตรงกลาง รดน้ำให้ชุ่ม

การใช้ลำต้นปลูกนี้ได้ผลดีที่สุดท่อนพันธุ์ตายยาก แต่ต้องคอยดูแลอย่างให้น้ำแห้งและควรมีร่มบังแดดไว้ให้ด้วยประมาณ ๒ เดือนท่อนพันธุ์ก็จะแตกกิ่งก้านแต่อย่างไรก็ตามวิธีนี้ก็ยังไม่เป็นที่นิยมมาก

๔. การใช้กิ่งแขนงปักชำ

วิธีนี้เป็นวิธีที่นิยมมากที่สุด โดยกิ่งแขนงที่จะใช้ควรมีอายุตั้งแต่ ๑ ปีขึ้นไปมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ ๑ นิ้ว และควรมีรากที่กำลังเจริญเติบโตที่โคนกิ่งแขนงด้วยโดยทั่วไปควรใช้กิ่งแขนงที่มีสีเหลืองแก่หรือน้ำตาลอ่อนจะทำให้การปักชำง่ายขึ้น

การเพาะปลูก

เกษตรกรกว่าร้อยละ ๕๐ ของจำนวนเกษตรกรทั้งหมดที่ปลูกหน่อไม้ไผ่แดงจะยึดการเพาะปลูกไม้ไผ่แดงเป็นอาชีพหลักโดยจะปลูกในที่ดินของตนเอง ในพื้นที่เฉลี่ยประมาณรายละ ๑๕ ไร่ แต่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่แดงบรรจุปีที่ทำการเพาะปลูกเองจะเพาะปลูกในพื้นที่ขนาดใหญ่กว่าประมาณ ๑๐๐-๔๐๐ ไร่

ก่อนที่จะทำการเพาะปลูกควรที่จะได้เตรียมดินสำหรับเพาะปลูกเสียก่อนโดยการไถพรวนและตากดินไว้ประมาณ ๒ สัปดาห์และควรที่จะเตรียมดินก่อนต้นฤดูฝนเพื่อให้ไม้ไผ่แดง เจริญเติบโตได้ดีและแตกหน่อเร็ว

การเพาะปลูกไม้ไผ่แดงของเกษตรกรส่วนใหญ่จะไม่ทำการไถบุกเบิกและพรวนพื้นที่ เพียงแต่จะใช้วิธีถางพื้นที่ให้เตียนแล้วขุดหลุมปลูก กิ่งพันธุ์ไม้ไผ่แดงที่ปลูกเกษตรกรบางรายซื้อจากผู้เพาะชำ บางรายชำเอง คิดเป็นสัดส่วน ๕๐/๕๐ การปฏิบัติในเรื่องการใส่ปุ๋ย การค้ำยันและแต่งกอส่วนใหญ่จะจ้างแรงงานในท้องถิ่นนั้น และเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้ปุ๋ยคอกเพราะราคาถูกและบำรุงดินดีกว่าปุ๋ยวิทยาศาสตร์ ในส่วนของการตัดหน่อ นั้นเจ้าของสวนไผ่จะตัดเองเพราะต้องอาศัยความชำนาญสูงและเจ้าของจะถนอมรักษาได้ดีกว่าผู้อื่น

การปลูกโดยใช้กิ่งแขนงหรือลำต้น ควรเว้นระยะห่างระหว่างต้นและแถวประมาณ ๔ เมตร เพื่อไม่ให้รากแย่งอาหารกันเองและแตกหน่อได้สะดวก โดยขุดหลุมให้มีความกว้างและลึกประมาณ ๕๐ เซนติเมตรแล้วใส่ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักรองก้นหลุม แล้วจึงวางกิ่งแขนงลงในหลุมให้เอียงเป็นมุม ๔๕ องศากับพื้นดินจึงใช้ดินกลบ แล้วหาไม้หลักมาปักเอาเชือกผูกกับกิ่งแขนงไผ่เพื่อไม่ให้กิ่งแขนงล้ม

หลังจากปลูกกิ่งแขนงแล้วประมาณ ๑-๒ เดือน ไผ่จะเริ่มตั้งตัวได้ และจะแตกใบใหม่ ในระหว่างนี้ควรใส่ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักให้บ้างแต่ไม่ควรใส่ปุ๋ยวิทยาศาสตร์ เพราะจะทำให้ไผ่แดงโตเร็วตัดหน่อได้ไม่นานต้นไผ่ก็จะชงกการแตกหน่อ

การแตกหน่ออ่อน

หน่อไม้จะเริ่มแตกหน่อหลังจากที่ปลูกแล้วประมาณ ๑ ปี โดยจะแตกหน่อประมาณ ๕-๖ หน่อและเมื่อเลี้ยงให้โตเป็นลำต้นทั้งหมดก็จะได้กอไม้ตงกอละ ๕-๖ ต้น ในปีถัด ก็จะมีหน่อเพิ่มขึ้นตามลำดับจึงควรตัดหน่อและลำต้นออกบ้าง ในระยะแรกหน่อจะมีขนาดใหญ่ ควร เลือกตัดหน่อที่คด เอียงหรือแคะแกรนก่อน โดยตัดจากข้างในกอกระจายออกมาข้างนอก เพื่อขยายกอให้กว้างขึ้นและ เป็นการ สะดวกต่อการดูแลรักษา ส่วนหน่อที่ตั้งตรงควรทิ้งไว้ เป็นลำต้นโดยควร เหลือ ลำไม้ไว้ประมาณกอละ ๑๐ ลำ เมื่อไม้มีอายุขึ้นปีที่ ๓ ก็สามารถเริ่มต้นตัดหน่อ ออกจำหน่ายได้

การทำหน่อไม้ไฟตงหมก

การทำหน่อไม้ไฟตงหมกมักนิยมทำกับหน่อไม้ไฟตงค่าหรือไฟตงกลาง หรือไฟตง จีนเพื่อทำให้หน่อไม้อวบน้ำ เนื้อขาว มีกลิ่นหอมหวานและกรอบ

การทำไฟตงหมกทำได้ ๓ วิธีคือ

๑. ใช้ขี้เถ้ากลบ

ทำโดยใช้ขี้เถ้ากลบหน่ออ่อนเอาไว้ ใส่ขี้เถ้ากลบให้ เต็มปล่อยให้หน่อไม้ เจริญเติบโตจนสูงถึง ระดับของขี้เถ้าจึงตัดออกจำหน่าย

๒. ใช้ดินพอก

วิธีทำคล้ายกับวิธีแรกแต่ใช้ดินพอกหน่ออ่อนให้สูงประมาณ ๑ ฟุต แทนเมื่อหน่ออ่อนโผล่พ้นดินที่พอกประมาณ ๑ นิ้วก็ทำการขุดเอาดินออกแล้วจึงตัด ออกจำหน่าย

๓. ใช้ใบไม้แห้ง

วิธีนี้ทำคล้าย๒วิธีข้างต้นแต่ใช้ใบไม้แห้งแทนขี้เถ้ากลบและดิน โดย ใช้ใบไม้แห้งสุกที่โคนกอไม้ให้สูงประมาณ ๑ ฟุตเมื่อหน่อไม้โผล่พ้นใบไม้ที่สุก ประมาณ ๑ นิ้วก็ทำการขุดเอาใบไม้แห้งออกแล้วจึงตัดหน่อไปจำหน่าย

การตัดหน่อ

การตัดหน่อไม้แดงจะเริ่มตัดได้ตั้งแต่เดือนพฤษภาคม ถึงตุลาคม แต่ไม้แดงจะมีหน่อมากที่สุดในระยะเดือนกรกฎาคม ถึงสิงหาคม เกษตรกรสามารถตัดหน่อไม้แดงออกจำหน่ายได้ทุก ๓-๗ วัน โดยในกอหนึ่ง ๆ จะตัดหน่ออ่อนได้ประมาณ ๔๐ หน่อ คิดเป็นน้ำหนักประมาณ ๔๐ กิโลกรัมต่อกอ หรือ ๒,๐๐๐ กิโลกรัมต่อไร่ (๑ ไร่ มี ๒๕ กอ) แต่อย่างไรก็ตาม หากมีการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ ไม้แดงกอหนึ่ง ๆ อาจจะออกหน่อเพิ่มขึ้นได้

การตัดหน่อควรกระทำในตอนเช้ามีด เพราะสามารถนำไปขายให้โรงงานได้ทันเวลาและมีน้ำหนักมาก การตัดหน่อต้องอาศัยความชำนาญ เพราะหน่ออาจเสียหายได้เช่น อาจตัดเอาตาที่จะเจริญเป็นหน่อในปีต่อ ๆ ไปออกไปด้วย เครื่องมือที่ใช้ตัดหน่อไม้ มีลักษณะเป็นเสียมที่มีความคม ๓ ด้าน ขนาดกว้าง ๔ นิ้ว

ตารางที่ ๒-๔ แสดงรายละเอียดการให้ผลผลิตหน่อไม้แดงเฉลี่ยต่อปีหลังจากเริ่มเพาะปลูก

ต้นทุนและรายได้จากการเพาะปลูกหน่อไม้แดง

ต้นทุนการเพาะปลูกหน่อไม้แดง

ไม้แดง เป็นพืชที่ลงทุนปลูกครั้งเดียวแต่สามารถให้หน่อได้ยาวนานหลายสิบปี โดยเกษตรกรผู้ปลูกลงทุนในระยะ ๒ ปีแรกเท่านั้น ไม้แดงก็จะแตกหน่อ เงินลงทุนส่วนใหญ่จะเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเพาะปลูก เช่น ค่าไถบุกเบิกและไถพรวน ค่ากิ่งพันธุ์ ค่าจ้างปลูก ค่าปุ๋ยและค่าจ้างใส่ปุ๋ย ค่ากำจัดวัชพืชและค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน เป็นต้น ส่วนในระยะที่ไม้สามารถให้ผลตอบแทนได้แล้วนั้น (ตั้งแต่ปีที่ ๓ เป็นต้นไป) ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าบำรุงรักษา เช่นค่าปุ๋ย ค่าแต่งกอ ค่ากำจัดวัชพืช และค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน นอกนั้นจะเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ อาทิ ค่าที่ดิน ค่าเสื่อมเครื่องมือเครื่องจักร

ตารางที่ ๒ - ๔

อัตราการใช้ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงเฉลี่ยต่อปี

อายุ (ปี)	หน่อ/กอ	ผลผลิต กก./กอ	กิโลกรัมต่อไร่	ค่าเฉลี่ย
๑	---	---	---	---
๒	---	---	---	---
๓	๑๕-๓๐	๓๐-๖๐	๗๕๐-๑,๕๐๐	๑,๑๒๕
๔	๓๐-๔๕	๖๐-๙๐	๑,๕๐๐-๒,๒๕๐	๑,๘๗๕
๕ ปีขึ้นไป	๔๕-๖๐	๙๐-๑๕๐	๒,๒๕๐-๓,๐๐๐	๒,๖๒๕

ที่มา : ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

- หมายเหตุ :
๑. ระยะเวลาการให้หน่อ อยู่ระหว่างเดือนพฤษภาคม - ตุลาคม แต่หน่อไม้จะให้หน่อมากในช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม ประมาณร้อยละ ๘๐ ของการให้หน่อทั้งฤดู
 ๒. ระยะเวลาการตัดหน่อ ๓ - ๗ วันต่อครั้ง
 ๓. อัตราการให้หน่อ ปีที่ ๓ ประมาณ ๑-๒ หน่อ/ครั้ง
ปีที่ ๔ ประมาณ ๒-๓ หน่อ/ครั้ง
ปีที่ ๕ ขึ้นไป ประมาณ ๓-๔ หน่อ/ครั้ง
 ๔. น้ำหนักหน่อเฉลี่ย ๑-๓ กิโลกรัม/หน่อ
 ๕. จำนวนกอเฉลี่ย/ไร่ ๒๕ กอ

การคำนวณต้นทุนการเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตงโดยใช้ต้นทุนเฉลี่ยในระยะ
๒-๓ ปีที่ผ่านมาคือระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๗-๒๕๒๙ ทำได้ดังนี้.-/๓

๑. ค่าที่ดิน อัตราค่าเช่าเฉลี่ย ไร่ละ ๒๐๐ บาท

๒. ค่าเครื่องมือเครื่องจักร ได้แก่ เสียม มีด ตะขอ เครื่องสูบน้ำ
เป็นต้น คิดค่าเสื่อมราคาปีละประมาณ ๑๒๐ บาท

๓. การไถบุกเบิก เป็นการบุกเบิกพื้นที่ ซึ่งอัตราค่าจ้างทั่วไปไร่ละ
ประมาณ ๑๔๐-๒๐๐ บาท

๔. การไถพรวน เป็นการพรวนดินให้ร่วนหลังจากไถบุกเบิกแล้ว
อัตราค่าจ้างทั่วไปไร่ละประมาณ ๑๒๐ บาท และหลังจากปลูกแล้วเกษตรกรก็ควร
ทำการไถพรวนพื้นที่ทุกปี โดยควรทำหลังจากการตัดหน่อแล้วก่อนที่ดินจะแห้ง คือ
ประมาณเดือนตุลาคม - พฤศจิกายน ซึ่งจะเป็นการตากดินเพื่อให้ไม้ได้พักตัว

๕. กิ่งพันธุ์ไม้ไผ่ตงใช้กิ่งพันธุ์อายุประมาณ ๔ เดือน เพราะอัตรา
การรอดตายสูง ราคากิ่งพันธุ์ประมาณกิ่งละ ๔ บาท

๖. การปลูก อัตราค่าจ้างปลูกทั่วไปกิ่งละ ๔ บาท

๗. การใส่ปุ๋ย ปุ๋ยที่ใส่ในระยะ ๕ ปีแรกควรเพิ่มปริมาณขึ้นทุกปีเพราะ
เป็นช่วงต้องการการบำรุง เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักมาก
เพราะช่วยให้ดินดีและราคาถูก คือประมาณไร่ละ ๒๐ ปี๊บ ราคาปี๊บละ ๔ บาท
รวมต้นทุนค่าปุ๋ยคอกเฉลี่ยประมาณไร่ละ ๑๖๐ บาทต่อปีโดยควรใส่ปุ๋ยคอกในช่วง
เดือน มีนาคม-เมษายน เพื่อเพิ่มพูนความอุดมสมบูรณ์ในการให้หน่อไม้ในปีต่อไป

๘. การกำจัดวัชพืชการไถบุกเบิก และไถพรวน นอกจากเป็นการ
เตรียมพื้นที่แล้วยังช่วยกำจัดวัชพืชอีกด้วย แต่ก็ต้องทำการกำจัดวัชพืชอีกประมาณ
๒ ครั้ง ในปีแรก ปีต่อ ๆ ไป กำจัดปีละ ๑ ครั้ง ก็เพียงพอ อัตราค่าจ้างทั่วไป
ในการกำจัดวัชพืช ประมาณไร่ละ ๕๐ บาท

๙. การแต่งกอ คือ การตัดแต่งแขนงและลำไม้ไผ่ตงที่ไม่จำเป็นหรือ
ไม่ต้องการออกหรือเรียกว่า "ล้างกอ" การตัดแต่งกอไม้ไผ่ตงควรทำตั้งแต่ปีที่ ๓
ของการเพาะปลูกไปแล้ว และในระหว่างช่วงเดือน พฤศจิกายน-มีนาคมของทุกปี
ค่าจ้างในการแต่งกอประมาณกอละ ๗ บาทหรือไร่ละ ๑๗๕ บาท(ไร่ละ ๒๕ กอ)

๑๐. ดอกเบี้ยเงินลงทุน ในที่นี้ใช้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๑๕ ต่อปี และควรคิดเป็นค่าใช้จ่ายเพราะเกษตรกรบางรายต้องไปกู้ยืมมาหรือเป็นค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนกรณีเกษตรกรมีเงินตนเอง

๑๑. ค่ายาม่าแมลง ปรากฏว่าเกษตรกรไม่ค่อยมีการใช้ยาม่าแมลง เนื่องจากไม่ค่อยมีโรคและแมลงทำความเสียหายแก่ไม้ตง

จากการคำนวณต้นทุนการเพาะปลูกไม้ไม้ตงในช่วง ๕ ปีแรกปรากฏว่า ปีที่ ๑-๔ สิ้นต้นทุนไร่ละ ๑,๑๖๔, ๙๑๔, ๑,๓๗๖ และ ๑,๒๕๔ บาท ตามลำดับ และตั้งแต่ปีที่ ๕ เป็นต้นไปจะเสียต้นทุนไร่ละประมาณ ๑,๒๖๓ บาท โดยมีรายละเอียดในการคำนวณต้นทุนการเพาะปลูกไม้ไม้ตงในแต่ละปี ดังนี้

ปีที่ ๑ สิ้นค่าใช้จ่าย ๑,๑๖๗ บาท เป็นค่าไถบุกเบิก ไถพรวน ค่ากิ่งพันธุ์และค่าจ้างปลูกเป็นเงิน ๕๕๐ บาท หรือร้อยละ ๕๐.๕๖ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๑ ค่าปุ๋ยและค่ากำจัดวัชพืชเป็นเงิน ๒๒๕ บาท หรือร้อยละ ๑๙.๒๔ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๑ และเป็นค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน ๑๕๒ บาท หรือร้อยละ ๑๓.๐๒ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๑

ปีที่ ๒ สิ้นค่าใช้จ่าย ๙๑๗ บาท เป็นค่าปุ๋ยและค่ากำจัดวัชพืชมากที่สุด เป็นเงิน ๓๒๕ บาท หรือร้อยละ ๓๕.๔๔ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๒ และเป็นค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน ๒๗๒ บาทหรือร้อยละ ๒๙.๖๖ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๒ ตามลำดับ

ปีที่ ๓ สิ้นค่าใช้จ่าย ๑,๓๗๙ บาท ซึ่งเป็นจำนวนที่มากที่สุดในช่วง ๓ ปีแรก โดยแยกเป็นค่าดอกเบี้ยเงินลงทุนมากที่สุด จำนวน ๔๕๑ บาท หรือร้อยละ ๓๒.๗๐ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๓ รองลงมาเป็นค่าปุ๋ยและค่ากำจัดวัชพืช จำนวน ๓๖๕ บาท หรือร้อยละ ๒๖.๕๖ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๓ ค่าแต่งกอและตัดหน่อเป็นเงิน ๒๔๓ บาท หรือร้อยละ ๑๗.๖๒ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๓

ปีที่ ๔ สิ้นค่าใช้จ่าย ๑,๒๕๐ บาท ลดน้อยกว่าค่าใช้จ่ายของปีที่ ๓ เพราะจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินลงทุนลดลงเหลือ ๒๔๗ บาท หรือร้อยละ ๑๙.๘๑ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๔ เป็นค่าปุ๋ยและค่ากำจัดวัชพืชจำนวน ๓๔๕ หรือร้อยละ ๓๑.๐๕ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๔ ค่าแต่งกอและค่าจ้างตัดหน่อ ๒๔๔ บาท

หรือร้อยละ ๒๓.๒๓ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดในปีที่ ๔

ปีที่ ๕ เป็นต้นไป การเพาะปลูกไม้ไผ่คงจะสิ้นค่าใช้จ่ายปีละประมาณ ๑,๒๖๓ บาทเป็นค่าปุ๋ยและค่ากำจัดวัชพืชประมาณ ๔๔๕ บาทหรือร้อยละ ๓๕.๒๓ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ค่าแต่งกอและค่าจ้างตัดหน่อประมาณ ๓๓๓ บาทหรือร้อยละ ๒๖.๓๗ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ค่าดอกเบี้ยเงินลงทุน ๑๖๕ บาทหรือร้อยละ ๑๓.๐๖ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

รายได้หรือผลตอบแทนจากการปลูกไม้ไผ่คงในพื้นที่ ๑ ไร่

ในพื้นที่ ๑ ไร่ จะปลูกไม้ไผ่คงได้ประมาณ ๒๕ กอและจะมีรายได้หรือผลตอบแทนในปีที่ ๓ หลังการเพาะปลูกเป็นต้นไป โดยในปีที่ ๓ ไม้ไผ่คงจะให้หน่อเฉลี่ยไร่ละ ๓๕๐-๑,๕๐๐ กิโลกรัม ปีที่ ๔ ให้หน่อเฉลี่ยไร่ละ ๑,๕๐๐ - ๒๒๕๐ กิโลกรัมและปีที่ ๕ เป็นต้นไปให้หน่อเฉลี่ยไร่ละ ๒,๒๕๐-๓,๐๐๐ กิโลกรัม

ปีที่ ๑-๒ เป็นการลงทุนที่ยังไม่ได้ผลตอบแทน ค่าใช้จ่ายในปีที่ ๑ และ ๒ มีจำนวน ๑,๑๖๗ และ ๕๑๗ บาท จะสะสมเป็นต้นทุนไปถึงปีที่ ๓

ปีที่ ๓ เกษตรกรจะเริ่มได้รับผลตอบแทนจากการขายหน่อไม้ไผ่คงเป็นเงินประมาณ ๒,๔๑๓ บาท ซึ่งคำนวณจากน้ำหนักหน่อไม้ไผ่คงเฉลี่ยไร่ละ ๑,๑๒๕ กิโลกรัมในราคาขายกิโลกรัมละ ๒.๕๐ บาทหักด้วยต้นทุนในการเพาะปลูกจำนวน๓,๔๖๓ บาท ซึ่งในจำนวนนี้รวมถึงต้นทุนการเพาะปลูกที่สะสมมาตั้งแต่ปีที่ ๑ และ ๒ ด้วย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าเกษตรกรจะยังขาดทุนอยู่ประมาณ ๖๕๐ บาท

ปีที่ ๔ เป็นปีที่เกษตรกรจะเริ่มคุ้มทุนและมีกำไรประมาณ ๓,๒๐๐ บาท โดยจะมีรายได้จากการขายหน่อไม้ไผ่คงทั้งหมด ๕,๐๔๔ บาท แยกเป็นรายได้จากการขายหน่อไม้ไผ่คงประมาณ ๔,๖๔๔ บาท โดยคำนวณเฉลี่ยจากน้ำหนักของหน่อไม้ไผ่คงไร่ละ ๑,๔๗๕ กิโลกรัม ในราคากิโลกรัมละ ๒.๕๐ บาท รวมกับรายได้จากการขายลำไม้ไผ่คงประมาณ ๔๐๐ บาท ซึ่งคิดเฉลี่ยจากไร่ละ ๕๐ ลำ ไร่ละ ๔ บาท หักด้วยค่าใช้จ่ายในการตัดหน่อและลำไม้ไผ่คงประมาณ ๑,๔๕๐ บาท และเมื่อรวมกับผลขาดทุนสะสมจากปีที่ ๓ จำนวน ๖๕๐ บาทแล้ว ทำให้เกษตรกรได้รับกำไรในปีนี้ประมาณ ๓,๑๙๔ บาท

ปีที่ ๕ เป็นต้นไป เป็นระยะเวลาที่ไม่ได้ตั้งสามารถให้หน่อได้เต็มที่โดยจะให้หน่อเฉลี่ยประมาณไร่ละ ๒,๖๒๕ กิโลกรัมราคา กิโลกรัมละ ๒.๕๐ บาทและสามารถตัดลำไม้ไผ่ตงไปจำหน่ายได้ไร่ละประมาณ ๗๕ลำราคาลำละ ๔ บาทรวมเป็นรายได้จากการขายหน่อและลำไม้ไผ่ตงในปีที่ ๕ เป็นต้นไปประมาณปีละ ๗,๑๖๓ บาทโดยจะมีค่าใช้จ่ายในการตัดหน่อและลำไม้ไผ่ตงและค่าใช้จ่ายอื่นารวมประมาณปีละ ๑,๒๖๓ บาท เพราะฉะนั้นเกษตรกรจะได้กำไรตั้งแต่ปีที่ ๕ เป็นต้นไปประมาณปีละ ๕,๙๐๐ บาทต่อพื้นที่เพาะปลูก ๑ ไร่

ตารางที่ ๒-๕ แสดงต้นทุนการเพาะปลูกและรายได้จากการขายหน่อและลำไม้ไผ่ตงในพื้นที่เพาะปลูก ๑ ไร่

นอกจากรายได้จากการขายหน่อและลำไม้ไผ่ตงดังกล่าวแล้ว เกษตรกรอาจได้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นอีกจากการขายผลิตภัณฑ์เหล่านี้

แขนงไม้ไผ่ตงแก่ ใช้ทำค้ำถั่ว ราคา ๒๐ บาท ต่อ ๑๐๐ แขนง

ลำไม้ไผ่ตงขนาด ๖ ศอก ใช้ทำค้ำพลู ราคาลำละ ๒ บาท

กิ่งแขนงไม้ไผ่ตง ใช้เพาะซาทากิ่งพันธุ์ ราคากิ่งละ ๑ บาท

ใบไม้ไผ่ตง ใช้ห่อขนมราคา กิโลกรัมละ ๑ บาท

การผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

การกำหนดมาตรฐานคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงสด เพื่อการผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

การซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดโดยทั่วไป จะซื้อขายแบบคละกันไปทั้งหน่อใหญ่และหน่อเล็ก โดยจะไม่มี การคัดขนาดหรือน้ำหนัก เพื่อแยกขายเป็นขนาดๆไป แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกร เพื่อนำไปผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บซึ่งก็คือผู้รวบรวมท้องถิ่นและผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บก็ได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรไว้กว้างๆ ดังนี้

๑. หน่อไม้ไผ่ตงสดแต่ละหน่อ ควรมีน้ำหนักระหว่าง ๒-๔ กิโลกรัม

๒. หน่อไม้ไผ่ตงสดควรมีขนาดความยาวที่สมมูลกับน้ำหนัก แต่ไม่ควร

ตารางที่ ๒ - ๕
 ต้นทุนและรายได้
 ของการเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตงในพื้นที่ ๑ ไร่ (๒๕ ไร่ กิ่งพันธุ์)

ต้นทุนและรายได้	ปีที่ ๑	ปีที่ ๒	ปีที่ ๓	ปีที่ ๔	ปีที่ ๕ เป็นต้นไป
ต้นทุนการเพาะปลูก					
ค่าที่ดิน	๒๐๐	๒๐๐	๒๐๐	๒๐๐	๒๐๐
ค่าเสื่อมเครื่องจักร	--	๑๒๐	๑๒๐	๑๒๐	๑๒๐
ค่าไถบุกเบิก	๑๗๐	--	--	--	--
ค่าไถพรวน	๑๒๐	--	--	--	--
ค่ากิ่งพันธุ์	๒๐๐	--	--	--	--
ค่าจ้างปลูก	๑๐๐	--	--	--	--
ค่าปุ๋ยและค่าจ้างใส่	๑๒๕	๒๗๕	๓๑๕	๓๓๕	๓๕๕
ค่ากำจัดวัชพืช	๑๐๐	๕๐	๕๐	๕๐	๕๐
ค่าแต่งกอ ๗x๒๕	--	--	๑๗๕	๑๗๕	๑๗๕
ค่าจ้างตัดหน่อ	--	--	๖๘	๑๑๓	๑๕๘
ดอกเบี้ยเงินลงทุน	๑๕๒	๙๗	๑๓๙	๑๔๙	๑๖๕
ดอกเบี้ยค่าใช้จ่ายปีก่อน	--	๑๗๕	๓๑๒	๙๘	--
รวมต้นทุน	๑,๑๖๗	๙๑๗	๑,๓๗๙	๑,๒๔๐	๑,๒๖๓
รายได้					
-จากการขายหน่อ	--	--	๒,๘๑๓	๔,๖๘๘	๖,๕๖๓
-จากการขายลำ	--	--	--	๔๐๐	๖๐๐
รวมรายได้	--	--	๒,๘๑๓	๕,๐๘๘	๗,๑๖๓
รวมต้นทุนสะสม	๑,๑๖๗	๒,๐๘๔	๓,๔๖๓	๑,๘๙๐	๑,๒๖๓
กำไร (ขาดทุน)	(๑,๑๖๗)	(๒,๐๘๔)	(๖๕๐)	๓,๑๙๘	๕,๙๐๐

ที่มา : ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

- หมายเหตุ
๑. คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ ๑๕.๐ ต่อปี
 ๒. ค่ากิ่งแขนงพันธุ์ กิ่งละ ๔ บาท
 ๓. ค่าจ้างปลูกกิ่งแขนงพันธุ์ กิ่งละ ๔ บาท
 ๔. ค่าจ้างแต่งกอ กอละ ๗ บาท
 ๕. ราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงสด เฉลี่ยกิโลกรัมละ ๒.๕๐ บาท
 ๖. ราคาขายลำไม้ไผ่ตง ลำละ ๖.๑๐ บาท
- โดยตัดในปีแรกตัดกอละ ๒ ลำ ปีต่อไปกอละ ๓ ลำ

๖๗
382-4132
๓๑๑๑
๘๒

61700₃₃

ยาวเกิน ๓๐ เซนติเมตรหรือ ๑ ศอกทั้งนี้เพราะหากหน่อไม้ไผ่ตงสดมีความยาวเกินไปจะต้องตัดส่วนยอดหน่อทิ้ง เพื่อให้หน่อแต่ละหน่อมีขนาดที่เท่ากัน ซึ่งเท่ากับว่าผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บต้องขาดทุนน้ำหนักในส่วนยอดของหน่อไม้ไผ่ตงหน่อขึ้นไป

๓. อายุของหน่อไม้ไผ่ตงสดจะต้องไม่อ่อนหรือแก่เกินไป

๔. เกษตรกรต้องไม่ตัดหน่อไม้ไผ่ตงสดที่จะขายทั้งไว้นานเกินกว่า ๑ วันเพราะจะทำให้เนื้อของหน่อไม้ไผ่ตง เป็นสีดำและจะมีความแก่มากขึ้น ดังนั้นเกษตรกรจึงควรรีบนำส่งหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ตัดแล้วให้กับโรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในวันเดียวกันกับที่ทำการตัดหน่อ

หน่อไม้ไผ่ตงสดที่มีขนาดหรือน้ำหนักไม่ได้มาตรฐานข้างต้น ผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจะแยกรับซื้อในอีกราคาหนึ่งต่างหาก ซึ่งส่วนใหญ่แล้วราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงที่ไม่ได้ขนาดมาตรฐานนี้ จะต่ำกว่าราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดทั่วไปประมาณ ๒ บาท เช่นหากผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ได้มาตรฐานในราคา กิโลกรัมละ ๓.๔๐ บาท ก็จะรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดที่มีขนาดหรือน้ำหนักไม่ได้มาตรฐานในราคา กิโลกรัมละ ๑.๔๐ บาท เป็นต้น ดังนั้นเกษตรกรจึงได้หันไปขายหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ไม่ได้ขนาดเหล่านี้ให้กับพ่อค้าผักผลไม้จากกรุงเทพฯหรือจากจังหวัดอื่นที่ตลาดกลางของท้องถิ่นเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ซึ่งจะขายได้ในราคาที่สูงกว่าการขายให้กับผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บประมาณ กิโลกรัมละ ๑-๒ บาท

โดยทั่วไปในช่วงฤดูกาลที่หน่อไม้ไผ่ตงแตกหน่อมากประมาณเดือนกรกฎาคมถึง เดือนสิงหาคมของทุกปีหน่อไม้ไผ่ตงจะไม่ค่อยมีหน่อเล็กหรือยาวเกินไป ผู้ซื้อก็จะไม่เข้มงวดเรื่องขนาดหรือน้ำหนักมากนัก เพราะขนาดของหน่อไม้ไผ่ตงสดจะอยู่ในเกณฑ์ที่ได้มาตรฐานเกือบทั้งหมดแต่ในช่วงปลายฤดูกาลแตกหน่อปริมาณของหน่อไม้ไผ่ตงสดขนาด เล็กๆจะมีมากผู้ซื้อก็จะทำการคัดแยกขนาดก่อน

หลักเกณฑ์การกำหนดมาตรฐานคุณภาพที่ถือปฏิบัติกันในการซื้อขายดังกล่าวข้างต้น เป็นหลักเกณฑ์เบื้องต้นของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บเพื่อการส่งออก ซึ่งถือได้ว่าเป็นแหล่งรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงแหล่งใหญ่ที่สุดในตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงทั้งหมด แต่ก็มิได้ถือเป็นหลักเกณฑ์ที่แน่นอนซึ่งอาจจะยืดหยุ่นหรือเข้มงวดกว่านี้ได้

หอสมุดและศูนย์สารสนเทศ
มหาวิทยาลัยสุโขทัย

กรรมวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ

ช่วงระยะเวลาที่ไผ่ดงจะแตกหน่อและสามารถตัดมาเพื่อขายได้นั้น คือช่วงฤดูฝนซึ่งมีระยะเวลาเพียง ๔-๕ เดือนเท่านั้น การแปรรูปหรือถนอมรักษาหน่อไม้ให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้ตลอดปีจึงเป็นสิ่งจำเป็น โดยปกติผู้บริโภคจะบริโภคหน่อไม้ไผ่ดงในรูปของหน่อสดประมาณร้อยละ ๒๐ ของผลผลิตทั้งหมด ส่วนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ ๘๐ จะถูกนำไปใช้ เป็นวัตถุดิบในการผลิตหน่อไม้ต้มบรรจุปี๊บ ซึ่งส่วนใหญ่จะนิยมใช้หน่อไม้ไผ่ดงดำและไผ่ดงเขียวเป็นหลัก

จากการเดินทางไปศึกษาวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บยังโรงงานผู้ผลิตในจังหวัดปราจีนบุรีพบว่าวิธีการผลิตของโรงงานผู้ผลิตต่างๆได้ใช้วิธีการผลิตที่มีขั้นตอนเหมือนกันหมดซึ่งสามารถสรุปขั้นตอนและวิธีการผลิตได้ดังนี้

๑. การรับหน่อไม้สด

โรงงานจะรับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงจากชาวไร่ที่ปลูกหน่อไม้ไผ่ดง เป็นน้ำหนักรวมโดยชาวไร่จะทำการตัดหน่อไม้ในตอนเช้าและนำขึ้นรถมาส่งให้ที่โรงงาน

๒. การซังน้ำหนักรวม

เมื่อโรงงานรับหน่อไม้จากชาวไร่แล้วจะนำมาซังน้ำหนักรวมเพื่อเป็นหลักฐานการชำระเงิน แล้วจะส่งเข้าโรงงานเพื่อแปรรูปในวันเดียวกัน

๓. การตัดปลายยอดและกรีดเปลือก

คนงานจะนำหน่อไม้มาตัดยอดอ่อนออกและจะกรีดเปลือกให้ไว้ในตะแกรงเหล็กขนาดพอดีกับเตา ตะแกรงเหล็กนี้ใช้กรอกด้วยไฟฟ้าเลื่อนไปมาได้ตามรางเหล็ก ตะแกรงหนึ่งๆ สามารถบรรจุหน่อไม้สดได้ประมาณ ๖๐๐ - ๑,๐๐๐ กิโลกรัม (ขึ้นกับขนาดของเตา)

๔. การต้มหน่อสด

นำหน่อไม้ที่ยังไม่ลอกเปลือกไปต้มในเตาซึ่ง เป็นเหล็กสี่เหลี่ยม ฉาบด้านนอกด้วยคอนกรีต โดยจะใช้เวลาการต้มในขั้นตอนนี้ประมาณ ๑ ชั่วโมงครึ่ง สำหรับหน่อขนาดเล็กและใช้เวลา ๒ ชั่วโมงครึ่งสำหรับหน่อไม้ขนาดใหญ่

(๓ กิโลกรัมขึ้นไป) ซึ่งก่อนที่จะใส่หน่อไม้ลงไปต้มนั้นจะต้องต้มน้ำในเตาให้เดือดเสียก่อน

๕. การแช่น้ำเย็น

หน่อไม้ที่ผ่านการต้มแล้วจะถูกนำมาแช่ในบ่อซีเมนต์น้ำเย็นซึ่งในช่วงนี้จะต้องเปลี่ยนน้ำอยู่ตลอดเวลาจนกว่าหน่อไม้จะถ่ายเทความร้อนออกจนเย็นเพื่อความสะดวกในการปอกเปลือก

๖. การปอกเปลือกและตัดส่วนที่แก่ออก

เมื่อหน่อไม้เย็นแล้วจะนำมาปอกเปลือกนอกออกจนหมด แล้วตัดแต่งส่วนหัวและส่วนที่แก่ทิ้งไป โดยเฉพาะส่วนโคนหน่อซึ่งจะเป็นส่วนที่ดำและสกปรกด้วยมดที่ใช้ในการตัดจะต้องคมอยู่เสมอเพื่อไม่ให้หน่อช้ำ

๗. การตัดตกแต่งให้ได้รูปที่สวยงาม

นำหน่อมาตกแต่งผิวและรูปทรงให้คล้ายหน่อไม้สด โดยเฉพาะผิวจะต้องให้เรียบ สวยงามโดยอาจใช้มีดหรือซันก็ได้ โดยเฉพาะตลาดประเทศญี่ปุ่นมีความต้องการรูปทรงในลักษณะนี้มาก

๘. การคัดขนาดหน่อไม้

ก่อนที่จะนำหน่อไม้ไปบรรจุลงบ๊ีบเพื่อต้ม จะต้องคัดและแยกขนาดหน่อไม้ก่อน โดยปกติจะแบ่งขนาดของหน่อไม้บรรจุบ๊ีบเป็น ๔ ขนาด คือ/๔

๘.๑ ขนาด LL จะบรรจุ ๖-๑๐ หน่อต่อบ๊ีบ (๑๑ กิโลกรัม)

๘.๒ ขนาด L บรรจุ ๑๑-๒๐ หน่อต่อบ๊ีบ

๘.๓ ขนาด M บรรจุ ๒๑-๓๐ หน่อต่อบ๊ีบ

๘.๔ ขนาด S บรรจุ ๓๑ หน่อขึ้นไปต่อบ๊ีบ

๙. การบรรจุหน่อลงบ๊ีบ

ก่อนที่จะนำหน่อไม้บรรจุลงบ๊ีบจะต้องชั่งน้ำหนักหน่อไม้เสียก่อน โดยจะบรรจุหน่อไม้ที่ได้ขนาดเดียวกันลงในบ๊ีบเดียวกันให้ได้น้ำหนักสุทธิประมาณ ๑๑ กิโลกรัมเท่ากันทุกบ๊ีบ โดยก่อนที่จะใส่หน่อไม้ลงบ๊ีบจะต้องใส่น้ำลงให้เต็มบ๊ีบเสียก่อน เพื่อมิให้ยอดหน่อหักหรือหน่อช้ำได้ แล้วจึงนำบ๊ีบที่บรรจุหน่อไม้แล้วไป

บรรจุในตะแกรงเหล็กซึ่งมีความจุ ๒ ขนาด คือ ตะแกรงขนาดความจุ ๒๕ ปีบ/ตะแกรง (ประมาณ ๕๐๐ กิโลกรัม) และขนาดความจุ ๕๐ ปีบ/ตะแกรง (ประมาณ ๑,๐๐๐ กิโลกรัม) แล้วใส่ น้ำลงในปีบให้เต็มอีกครั้งหนึ่ง

๑๐. การต้มสุก

นำปีบหน่อไม้ที่อยู่ในตะแกรงไปต้มในเตา โดยใส่น้ำในเตาให้ท่วมปีบ เวลาที่ใช้ในการต้มเพื่อให้หน่อไม้สุกในขั้นตอนนี้ขึ้นอยู่กับความอ่อนหรือความแก่ของหน่อไม้ เป็นสำคัญแต่ส่วนใหญ่แล้วจะใช้ เวลาประมาณ ๖๐-๗๐ นาที

๑๑. การปิดผนึกฝา

เมื่อต้มเสร็จแล้วจะต้องรีบปิดฝापีบทันที โดยใช้ เครื่องปิดและอัดฝาแต่ก่อนที่จะปิดฝาจะต้อง เติมน้ำให้เต็มปีบ เสียก่อนเพื่อไม่ให้มีอากาศอยู่ภายในเพราะจะทำให้หน่อไม้เสียได้ โรงงานบางแห่งอาจเติมกรดมะนาว (CITRIC ACID) ลงไปในขั้นตอนนี้ประมาณ ๑ ช้อนโต๊ะ เพื่อป้องกันหน่อไม้เสียและรักษาคุณภาพให้ดี

หากเป็นการต้มแบบเก่าจะทำการปิดฝापีบก่อนการต้มโดยใช้ ตะกั่วบดกริที่ฝาและ เจาะรูตรงที่มุมปีบก่อนการต้ม เพื่อการระบายอากาศและจะทำการบดกริปิดรูทั้งสอง เมื่อต้มเสร็จ การใช้ตะกั่วบดกรินี้อาจเป็นอันตรายแก่ผู้บริโภคได้ เพราะเศษตะกั่วอาจหล่นปนลงปีบขณะที่บดกริได้ ดังนั้นผู้ผลิตจึงได้ เปลี่ยนวิธีการปิดผนึกใหม่โดยใช้ เครื่องมือปิดและอัดฝาแทนการบดกริ

๑๒. การผึ่งลม

นำปีบที่บรรจุหน่อไม้ที่ต้มแล้วไปผึ่งลม เพื่อระบายความร้อนจนกระทั่ง เย็นตัวลง

๑๓. การตรวจสอบคุณภาพและการจัดเก็บ

ในช่วงจัดเก็บนี้จะทำการตรวจสอบคุณภาพโดยการตรวจสอบสภาพของปีบ คัดปีบที่สภาพไม่สมบูรณ์ออก เช่น ปีบรั่วมีน้ำไหลซึมออกมาหรือปีบเป็นสนิมหรือปีบบวม ซึ่งแสดงว่าหน่อไม้อาจจะเสีย ในทางปฏิบัติผู้ผลิตจะรีบนำหน่อไม้ออกจากปีบถ้าพบว่าหน่อไม้ยัง เสียไม่มากก็จะทำการตัดส่วนที่เสียทิ้งไปและจะนำส่วนที่ดีบรรจุลงปีบใหม่ของปีบ เช่น หากปีบรั่วจะมีน้ำซึมหรือเป็นสนิม หากปีบบวมแสดงว่าหน่อไม้เสียจะต้องรีบนำหน่อไม้ภายในออกมา หากหน่อไม้ยังไม่เสียมาก

ก็จะนำตัดส่วนที่เสียทิ้งไปแล้วจึงบรรจุลงบิ๊บเพื่อนำมาต้มใหม่อีกครั้ง

หน่อไม้ต้มบรรจุบิ๊บนี้ บิ๊บหนึ่งๆจะมีน้ำหนักประมาณ ๒๐ กิโลกรัม โดยแยกเป็นน้ำหนักหน่อไม้ประมาณ ๑๑ กิโลกรัม น้ำหนักน้ำประมาณ ๘ กิโลกรัม และน้ำหนักบิ๊บประมาณ ๑ กิโลกรัม โดยหน่อไม้ต้มที่บรรจุบิ๊บแล้วนี้สามารถเก็บรักษาไว้ได้นานประมาณ ๑-๒ ปี

รูปที่ ๒-๒ แสดงผลการสรุปขั้นตอนวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บเพื่อการส่งออก

ขนาดของบิ๊บ

โดยทั่วไปขนาดของบิ๊บจะมีขนาดเดียวคือ ขนาด ๒๐ ออนซ์ แต่ฝาที่ใช้จะมี ๒ ขนาด คือ

๑. ฝาขนาด ๔ นิ้ว ใช้บรรจุหน่อไม้แบบผอย

๒. ฝาขนาด ๖ นิ้ว ใช้บรรจุหน่อไม้แบบหัว

โรงงานผู้ผลิตหน่อไม้จะสั่งซื้อบิ๊บสำเร็จรูปจากโรงงานผลิตบิ๊บที่กรุงเทพฯ ซึ่งจะจัดส่งบิ๊บไปยังโรงงานผู้ผลิตหน่อไม้อีกทีหนึ่ง

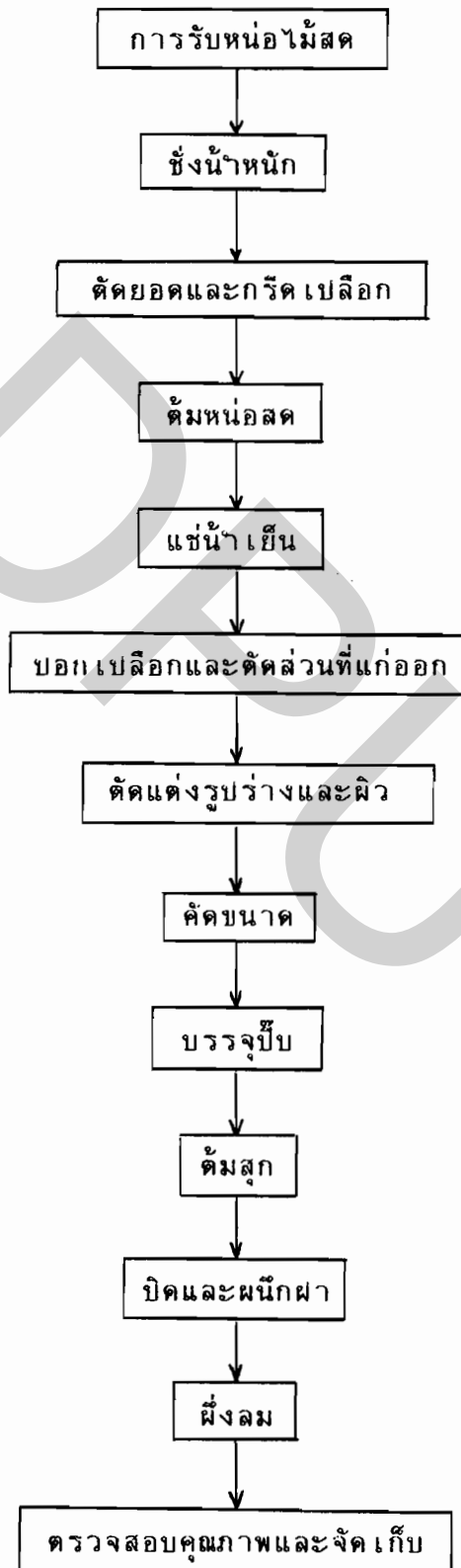
ต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บ

จากรายละเอียดกรรมวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บดังกล่าวไว้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าจากการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ต้มสดมาเป็นหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บนั้น โรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บ จะต้องคิดและตัดเนื้อของหน่อไม้ไผ่ต้มสดทั้งในส่วนยอดที่อ่อนเกินไปและส่วนโคนซึ่งแก่เกินไปรวมถึงการตกแต่งรูปทรงให้สวยงาม ซึ่งในขั้นตอนต่างๆดังกล่าวจะทำให้เกิดการสูญเสียเนื้อหรือน้ำหนักของหน่อไม้ไผ่ต้มสดไปในระหว่างกรรมวิธีการผลิตซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

อัตราการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ต้มสดเป็นหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บ เมื่อคิดจากการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ต้มสดน้ำหนัก ๑,๐๐๐ กิโลกรัม จะแปรรูปเป็นหน่อไม้ไผ่ต้มบรรจุบิ๊บได้ ๓๕ บิ๊บ ซึ่งแต่ละบิ๊บบรรจุน้ำหนักเนื้อหน่อไม้ไผ่ต้มสดสุทธิประมาณ

รูปที่ ๒ - ๒

สรุปขั้นตอนวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ดองต้มบรรจุปี๊บเพื่อการส่งออก



มาณ ๑๑ กิโลกรัม รวมประมาณ ๓๔๕ กิโลกรัมและจะได้ส่วนผอยและส่วนเศษ
อย่างละประมาณ ๒ ปีบบรรจุปีบละ ๑๒ กิโลกรัม น้ำหนักสุทธิรวม ๔๔ กิโลกรัม
ซึ่งทั้งสองส่วนหลังนี้สามารถจำหน่ายในตลาดภายในประเทศได้

ดังนั้นจึงจะเห็นได้ว่าจากหน่อไม้ไผ่ตงสดน้ำหนัก ๑,๐๐๐ กิโลกรัม
จะสามารถผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบได้น้ำหนักเพียง ๓๔๕ กิโลกรัม หรือประ
มาณ ร้อยละ ๓๔.๕ ของน้ำหนักหน่อไม้ไผ่ตงสดก่อนการแปรรูปเท่านั้น จึงทำให้
ต้นทุนค่าหน่อไม้ไผ่ตงสดเป็นต้นทุนที่สำคัญที่สุดในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพื่อ
การส่งออก ทั้งนี้เนื่องจากมีน้ำหนักที่สูญเสียไปมากในระหว่างการผลิตเป็นสำคัญ
ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบนั้น สามารถที่จะแยกค่าใช้จ่ายใน
การผลิตต่อปีบได้ดังนี้

๑. ค่าปีบ สำหรับบรรจุหน่อไม้ไผ่ตงที่ผ่านการผลิตแล้วรวมทั้งผาบิด
ด้วย ส่วนใหญ่แล้วผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะซื้อมาจากโรงงานจังหวัด
สมุทรปราการซึ่งมีหลายตราเช่น ตราเรือใบและตราช้าง เป็นต้น โดยเฉลี่ยแล้ว
ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะซื้อปีบในราคาใบละ ๓๓ บาทแต่ผู้ซื้อต้องเสียค่าขน
ส่งปีบเอง ซึ่งค่าขนส่งจากจังหวัดสมุทรปราการถึงจังหวัดปราจีนบุรีเฉลี่ยประมาณ
ปีบละ ๑ บาท ดังนั้นต้นทุนค่าปีบและผา รวมค่าขนส่งถึงโรงงานผู้ผลิตหน่อไม้
ไผ่ตงบรรจุปีบที่จังหวัดปราจีนบุรีรวมใบละ ๓๔ บาทหรือคิดเป็นร้อยละ ๒๑.๓๔
ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

๒. ค่าวัตถุดิบหน่อไม้ไผ่ตงสด หน่อไม้ไผ่ตงสดนับว่าเป็นต้นทุนการ
ผลิตที่สำคัญที่สุดในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ ซึ่งในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุ
ปีบแต่ละปีบซึ่งบรรจุน้ำหนักเนื้อสุทธิ ๑๑ กิโลกรัมนี้จะต้องใช้วัตถุดิบหน่อไม้
ไผ่ตงสดเป็นน้ำหนักประมาณ ๓๐ กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนจะสูงหรือต่ำจึงขึ้นอยู่กับ
ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงสดบรรจุปีบรับซื้อ เป็นสำคัญ ผู้ผลิตหน่อ
ไม้ไผ่ตงบรรจุปีบส่วนใหญ่จึงมักจะเปิดโรงงานทำการผลิตในช่วงที่หน่อไม้ไผ่ตงสด
ออกสู่ตลาดมากซึ่งจะมีราคาต่ำโดยจะอยู่ในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม
ของทุกปี สำหรับในปีพ.ศ.๒๕๒๙ ในช่วงที่กรมการค้าภายในออกสำรวจ คือ
ระหว่างวันที่ ๑๔-๒๐ กรกฎาคม ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดซึ่งผู้ผลิตรับซื้ออยู่ในช่วง
ราคาประมาณกิโลกรัมละ ๓-๔ บาทหรือเฉลี่ยกิโลกรัมละ ๓.๕๐ บาท ดังนั้น

จึงคิด เป็นต้นทุนหน่อไม้ไผ่ตงสดประมาณปีบละ ๑๐๕ บาทหรือร้อยละ ๖๕.๕๒ ของต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบทั้งหมด

๓. ค่าแรงงาน ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบนี้จำเป็นต้องใช้แรงงานในการผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อให้การผลิตเกิดความคล่องตัวและรวดเร็วสามารถทำการผลิตได้ทันกับปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดที่รับซื้อมาในแต่ละวัน โดยจะไม่เก็บหน่อไม้ไผ่ตงสดที่รับซื้อไว้ค้างคืนเพราะจะทำให้คุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงสดลดลง ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบส่วนใหญ่จึงแบ่งแรงงานออกเป็นกลุ่มมาเพื่อทำหน้าที่เฉพาะอย่างตามขั้นตอนการผลิตที่ได้กล่าวแล้วในตอนต้น เช่น หน้าที่การตัดยอด การกรีดเปลือก การต้มหน่อสด การตัดโคน การขูดและเกลาหน่อ การบรรจุหน่อไม้ไผ่ตงลงปีบและการผิงผา เป็นต้น ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วจะเสียค่าแรงงานในทุกขั้นตอนการผลิตประมาณปีบละ ๑๐.๖๐ บาท หรือคิดเป็นร้อยละ ๖.๖๕ ของต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบทั้งหมด

๔. ค่าพื้นที่ใช้ต้ม การต้มหน่อไม้ไผ่ตงทั้งที่เป็นการต้มสดและการต้มปีบ จะใช้พื้นที่หรือเศษไม้เป็นเชื้อเพลิงสำคัญ โดยเฉลี่ยแล้วจะเสียค่าพื้นที่ใช้ในการต้มปีบละประมาณ ๔.๖๐ บาทหรือร้อยละ ๒.๔๙ ของต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบทั้งหมด

๕. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่ากรรมนาวาซึ่งใช้สำหรับรักษาคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตง โดยปกติจะใช้ประมาณ ๑ ขอนโต๊ะซึ่งคิดเป็นเงินประมาณ ๐.๖๐ บาท นอกจากนี้แล้วในการขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบไปจำหน่ายหรือบรรจุตู้คอนเทนเนอร์เพื่อการส่งออกที่ทำเรือคลองเตยจะต้องใช้กระดาษและสายรัดพลาสติกห่อหุ้มปีบเพื่อกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นในระหว่างการขนส่งด้วยซึ่งคิดเป็นเงินประมาณปีบละ ๑.๕๐ บาท

๖. ค่าขนส่ง ในการส่งสินค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบไปจำหน่ายให้กับผู้ส่งออกหรือพ่อค้าในตลาดกรุงเทพฯนั้น ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะต้องเป็นผู้ทำหน้าที่และรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งจนถึงปลายทางเองทั้งหมด ซึ่งเมื่อคิดเฉลี่ยค่าขนส่งระยะทางระหว่างจังหวัดปราจีนบุรีถึงกรุงเทพมหานครจะเป็นเงินประมาณ เทียวละ ๑,๔๐๐ บาท ซึ่งในแต่ละเที่ยวจะบรรจุหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ

ได้ประมาณ ๖๐๐ ปีบ ดังนั้นจึงเป็นค่าขนส่งเฉลี่ยประมาณปีบละ ๓ บาทหรือร้อยละ ๑.๔๔ ของต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบทั้งหมด

จากค่าใช้จ่ายต่างๆดังกล่าวข้างต้น ต้นทุนในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบซึ่งรวมการขนส่งมายังกรุงเทพมหานครจึงเท่ากับปีบละ ๑๕๙.๓๐ บาทซึ่งยังมิได้รวมค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าภาษีอากร ค่าเสื่อมราคาโรงงานและเครื่องจักรรวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านอื่นๆ

รายได้หรือผลตอบแทนจากการจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ

จากการสำรวจของกรมการค้าภายในพบว่า ในปีพ.ศ. ๒๕๒๙ ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบได้จำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบให้กับบริษัทผู้ส่งออกในราคาประมาณปีบละ ๑๖๐-๑๗๐ บาทหรือคิดเฉลี่ยปีบละ ๑๖๕ บาทซึ่งเป็นราคาที่ใกล้เคียงกับราคาจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเมื่อปีพ.ศ. ๒๕๒๔ และเมื่อนำมาเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตดังกล่าวข้างต้นปีบละ ๑๕๙.๓๐ บาทแล้ว ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะได้รับกำไรประมาณปีบละ ๕.๗๐ บาทหรือคิดเป็นร้อยละ ๓.๕๗ ของต้นทุนการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบทั้งหมด

เมื่อพิจารณากำลังการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบต่อวันของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจากการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดเฉลี่ยประมาณวันละ ๑๐ ต้นหรือ ๑๐,๐๐๐ กิโลกรัมต่อโรงงาน ประกอบกับอัตราการแปรรูปจากหน่อไม้ไผ่ตงสดเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในอัตราหน่อไม้ไผ่ตงสด ๓๐ กิโลกรัมแปรรูปได้เป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ ๑ ปีบ และโรงงานของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะผลิตหรือแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงสดที่รับซื้อมาในแต่ละวันจนหมดในวันเดียวกันแล้วจะเห็นได้ว่าในระยะเวลา ๑ ปีซึ่งโรงงานจะเปิดทำการผลิตเพียง ๒ เดือนหรือ ๖๐ วันนั้น โรงงานผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะสามารถทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบได้ทั้งหมดประมาณ ๑๙,๕๔๐ ปีบ/โรงงาน/๒ เดือนดังนั้นผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจึงจะมีกำไรทั้งหมดประมาณ ๑๑๓,๔๔๖ บาท/โรงงาน/ ๒ เดือน

ตารางที่ ๒-๖ แสดงรายละเอียดของต้นทุนและรายได้จากการผลิตและจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในประเทศไทย

ตารางที่ ๒ - ๖

ต้นทุนและรายได้ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

คำนวณต่อปี๊บ (น้ำหนักสุทธิ ๑๑ กิโลกรัม)

ต้นทุนและรายได้	บาท/ปี๊บ	ร้อยละ
รายได้	๑๖๕.๐๐	-----
หัก ต้นทุนการผลิต *	๑๕๙.๓๐	๑๐๐.๐๐
กำไรเบื้องต้น	๕.๗๐	๓.๕๗
* ต้นทุนการผลิต ประกอบด้วย :-		
- ค่าปี๊บ ผาและค่าขนส่งถึงโรงงาน	๓๔.๐๐	๒๑.๓๔
- ค่าหน่อไม้ไผ่ตงสด (น้ำหนัก ๓๐ กิโลกรัม @ ๓.๕๐ บาท)	๑๐๕.๐๐	๖๕.๙๒
- ค่าแรงงาน	๑๐.๖๐	๖.๖๕
- ค่าพื้นที่ในการต้ม	๔.๖๐	๒.๘๙
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น გრძმენავ გრძძაჲ และสายรัดพลาสติก	๒.๑๐	๑.๓๒
- ค่าขนส่งจากโรงงานถึงกรุงเทพฯ	๓.๐๐	๑.๘๘
รวมต้นทุนการผลิตต่อปี๊บ	๑๕๙.๓๐	๑๐๐.๐๐

ที่มา : ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน

อย่างไรก็ตาม ก้าวหรือผลตอบแทนที่ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีจะได้รับในแต่ละปีหรือในแต่ละฤดูการผลิตนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดและการแข่งขันทั้งภายในและภายนอกประเทศเป็นสำคัญ เช่น ปริมาณหน่อไม้ฝรั่งสดในแต่ละปี ระดับราคาซื้อขายหน่อไม้ฝรั่งสดในท้องถิ่น ค่าแรงงาน ค่าขนส่งภายในประเทศ รวมถึงความต้องการของตลาดต่างประเทศ ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งจะได้กล่าวถึงสภาพและกระบวนการทางการตลาดและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีของประเทศไทยโดยละเอียดในบทต่อไป

บทที่ ๓

ภาวะการตลาดและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ

ภาวะการตลาดหน่อไม้ฝรั่งสดเพื่อการส่งออก

ตลาดสำหรับหน่อไม้ฝรั่งสดของประเทศไทย แบ่งออกได้ เป็น ๒ ตลาด คือ ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศหรือตลาดเพื่อการส่งออก ซึ่งทั้งสองตลาดนี้ต่างก็มีความสัมพันธ์ เกี่ยวเนื่องกัน ดังนั้นแม้ว่าวัตถุประสงค์ประการหนึ่งของการจัดทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้จะมุ่งศึกษาถึงภาวะตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ เป็นสำคัญ แต่หากไม่กล่าวถึงกระบวนการของการค้าหน่อไม้ฝรั่งสดภายในประเทศก็จะทำให้เกิดความไม่เข้าใจถึงวงจรทางการตลาดสำหรับหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบได้ ดังนั้นในบทนี้จึงจะได้กล่าวถึงกระบวนการของการตลาดการค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

กระบวนการของตลาดการค้าหน่อไม้ฝรั่งภายในประเทศนั้นเกี่ยวข้องกับหน่อไม้ฝรั่งสดเป็นสำคัญ โดยมีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายดังนี้

ผู้เกี่ยวข้องกับการตลาดการค้าหน่อไม้ฝรั่งภายในประเทศ

๑. เกษตรกร

เกษตรกรผู้ปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่จะเป็นเกษตรกรอิสระที่ยึดอาชีพเกษตรกรรมการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเป็นอาชีพหลัก โดยจะปลูกในพื้นที่เฉลี่ยประมาณ ไร่ และส่วนใหญ่จะทำการขายหน่อไม้ฝรั่งสดที่ปลูกได้ให้กับพ่อค้าคนกลางที่เรียกว่า "ผู้รวบรวมท้องถิ่น" เนื่องจากเกษตรกรประสบปัญหา

/๑ หน่อไม้ฝรั่ง ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน ตุลาคม ๒๕๒๔

ไม่มีรถบรรทุกขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ตัดจากสวนไปส่งให้กับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบยังโรงงานได้ อีกทั้งหากจะเช่ารถบรรทุกมาขนส่งก็ต้อง เสียเวลาและค่าเช่ารถบรรทุกในราคาสูง จากสาเหตุนี้เองจึง เป็นช่องทางที่ทำให้เกิดพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นในระบบตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงสดภายในประเทศ

๒. ผู้รวบรวมท้องถิ่น

คือ คนในท้องถิ่นนั้นๆที่มีรถบรรทุกขนาดเล็กเป็นของตนเองทำหน้าที่ เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากสวนของ เกษตรกรที่วิ่งมาขายให้กับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบที่โรงงานโดยได้รับกำไรจากผลต่างระหว่างราคาซื้อและขายหน่อไม้ไผ่ตงสด การดำเนินธุรกิจของผู้รวบรวมท้องถิ่นนี้ส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจชั่วคราวในช่วงของฤดูกาลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ เท่านั้นมิได้มีการจัดตั้งธุรกิจ เพื่อดำเนินการอย่างเป็นทางการ

๓. ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ

ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ ก็คือ เจ้าของโรงงานที่ทำการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่น เพื่อนำมาแปรรูปหรือผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพื่อการค้าต่อไป ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า "ผู้ผลิต" จะทำการผลิตและขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ เข้าสู่ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ สำหรับตลาดภายในประเทศนั้น ผู้ผลิตจะขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบให้กับพ่อค้าส่งหน่อไม้บรรจุปีบที่ตลาดกรุงเทพฯ เพื่อขายส่งให้กับผู้ค้าปลีกต่อไปในส่วนของ การหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ เข้าสู่ตลาดต่างประเทศนั้นผู้ผลิตจะขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบให้กับผู้ส่งออกเพื่อทำการส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศต่อไป นอกจากนี้ผู้ผลิตยังจะขายหน่อไม้ไผ่ตงที่ผ่านการต้มแล้วบางส่วนให้กับโรงงานอาหารกระป๋อง เพื่อเป็นวัตถุดิบในการแปรรูป เป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบกระป๋องส่งออกไปขายยังตลาดต่างประเทศอีกด้วย

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของผู้ผลิตนี้ แม้ว่าจะทำการจดทะเบียนธุรกิจในรูปของห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทจำกัด แต่การบริหารงานจะเป็นในรูปของธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือใช้ลูกหลานในการควบคุมดูแลการผลิตเป็นครั้งคราว ดังนั้นในช่วงที่มีการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจึงขาดกำลังคนที่จะออกไปติดต่อซื้อ

ขายหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรในท้องถิ่น ลักษณะการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดเข้าโรงงานจึงจะกำหนดการรับซื้อจึงจะกำหนดราคารับซื้อ ณ หน้าโรงงานเป็นหลัก ซึ่งก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีบทบาทสำคัญมากขึ้นในการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกร

จากการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นของกรมการค้าภายใน พบว่า ผู้ผลิตที่จังหวัดปราจีนบุรีมีจำนวน ๒๓ ราย แต่ที่ทำการจดทะเบียนไว้กับอุตสาหกรรมจังหวัดโดยถูกต้องตามกฎหมายนั้นมีเพียง ๑๔ รายเท่านั้น/๒ และจากการออกสำรวจและสอบถามข้อมูลจากเกษตรกร ผู้รวบรวมท้องถิ่นและผู้ผลิตบางรายที่จังหวัดปราจีนบุรี พบว่าในบรรดาผู้ผลิตจำนวน ๒๓ รายนี้ จะมีผู้ผลิตบางรายที่ไม่เปิดโรงงานเพื่อทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบอย่างสม่ำเสมอทุกปี ทั้งนี้เนื่องมาจากเป็นผู้ผลิตรายเล็กไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะแข่งขันรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากผู้รวบรวมท้องถิ่นกับผู้ผลิตรายใหญ่อื่นๆได้ ดังนั้นจำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในแต่ละปีจึงเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพของการแข่งขันในตลาดเป็นสำคัญ

๔. พ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯและต่างจังหวัด

พ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯและต่างจังหวัดจะเป็นผู้รับซื้อหน่อไม้สดประเภทต่างๆ เช่น หน่อไม้ไผ่ตง ฯลฯ ทั้งในรูปแบบของการซื้อโดยตรงจากเกษตรกรและการซื้อจากผู้รวบรวมท้องถิ่น โดยจะนำหน่อไม้สดที่ซื้อมาไปขายให้กับพ่อค้าปลีกทั่วไปทั้งที่ตลาดกรุงเทพฯและตลาดในจังหวัดต่างๆอีกต่อหนึ่ง

๕. พ่อค้าปลีก

คือ ร้านค้าปลีกที่ซื้อผักผลไม้ประเภทต่างๆรวมทั้งหน่อไม้สดประเภทต่างๆหรือหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจากทั้งพ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯและต่างจังหวัดและพ่อค้าหน่อไม้บรรจุปีบตลาดกรุงเทพฯ เพื่อนำไปขายปลีกให้กับผู้บริโภคทั่วไปโดยปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งจะมีจำนวนไม่มากนัก เช่น ประมาณ ๕-๑๐ กิโลกรัม เป็นต้น แต่ความถี่หรือจำนวนครั้งที่สั่งซื้อจากพ่อค้าขายส่งจะขึ้นลงตามความต้องการของผู้บริโภคในตลาด

/๒ รายชื่อผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในจังหวัดปราจีนบุรีแสดงไว้ในภาคผนวก ก.

๖. พ่อค้าหน่อไม้บรรจุปีบตลาดกรุงเทพฯ

เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อหน่อไม้ประเภทต่างๆที่บรรจุปีบ จากผู้ผลิตหน่อไม้บรรจุปีบ ซึ่งรวมถึงหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบด้วยพ่อค้าส่งประเภทนี้มีแหล่งประกอบการอยู่ที่กรุงเทพฯในตลาดใหญ่ ๓ แห่งคือตลาดปากคลอง ตลาดเขาวราช และตลาดบางรัก โดยผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะเป็นผู้รับดำเนินการจัดส่งหน่อไม้บรรจุปีบมาให้กับพ่อค้าส่งประเภทนี้เอง ลูกค้าของพ่อค้าส่งหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบตลาดกรุงเทพฯ ก็คือ ร้านค้าปลีกและผู้บริโภคทั่วไปในเขตกรุงเทพมหานครนั่นเอง

ช่องทางการจัดจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดภายในประเทศ

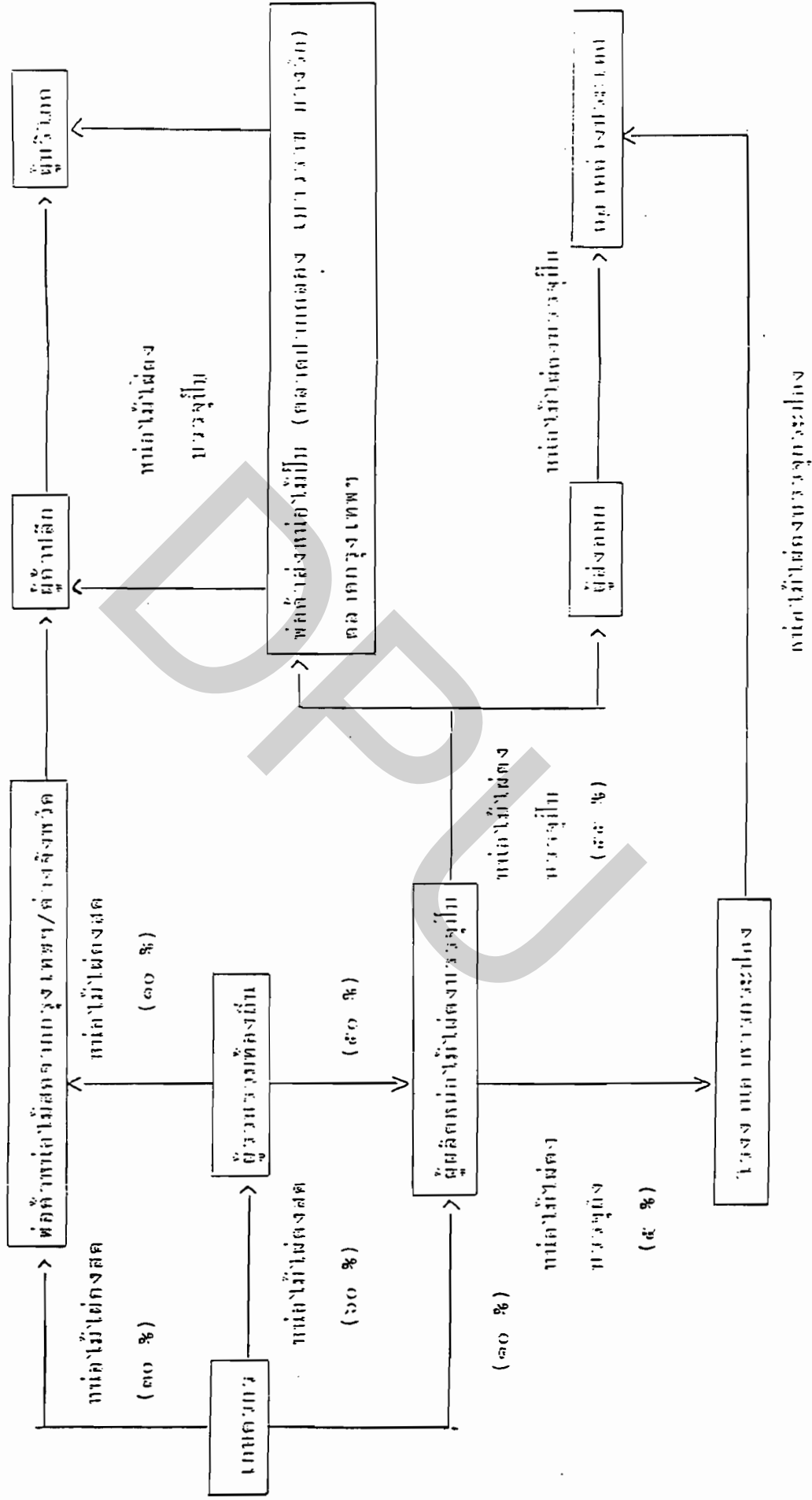
ช่องทางการจัดจำหน่ายหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดการค้าภายในประเทศนั้นสามารถสรุปได้ดังรูปที่ ๓-๑ ซึ่งเมื่อพิจารณาจะพบว่าปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดที่เข้าสู่ตลาดเพื่อการบริโภคภายในประเทศคิดเป็นร้อยละ ๔๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบโดยแยกเป็นการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสด ผ่านผู้เกี่ยวข้องในตลาดดังนี้

๑. การซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัด และพ่อค้าปลีก

ปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดในลักษณะนี้คิดเป็นร้อยละ ๓๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบ โดยการซื้อขายในลักษณะนี้พ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัดจะรวมกันนำรถบรรทุกออกไปรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรตามตลาดกลางของท้องถิ่น ซึ่งเมื่อซื้อได้ในปริมาณที่มากพอแล้วก็จะนำมาขายให้กับพ่อค้าผักผลไม้ปลีกตามตลาดใหญ่ๆอีกต่อหนึ่ง เช่น ตลาดสะพานใหม่ ดอนเมือง เป็นต้น ทั้งนี้พ่อค้าหน่อไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัดจะกำหนดราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดในราคาที่สูงกว่าราคาซื้อของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบประมาณกิโลกรัมละ ๑ บาท และจะนำมาขายให้กับพ่อค้าปลีกในราคาต้นทุนที่ซื้อมาบวกค่าขนส่งและกำไรอีกต่อหนึ่ง

รูปที่ ๓ - ๑

กระบวนการทางอาชญากรรมของนักศึกษาไม่ประสงค์และบรรณารักษ์



ที่มา : ฝ่ายวิเคราะห์ ๓ กองส่งเสริมกิจการตลาด กรมการศึกษานานาชาติ

ลักษณะพิเศษของการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดประเภทนี้ คือ พ่อค้าส่งประเภทนี้จะ เป็นผู้รับหน้าที่ในการขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงจากสวนของ เกษตรกรมาขายให้กับพ่อค้าปลีกถึงร้านค้าเอง

๒. การซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดระหว่าง เกษตรกรกับผู้รวบรวมท้องถิ่น

ปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดในลักษณะนี้คิด เป็นร้อยละ ๖๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบซึ่งถือได้ว่าเป็นปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดที่มากที่สุดในตลาดทั้งระบบ การซื้อขายในลักษณะนี้ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะกำหนดราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรโดยใช้ราคารับซื้อที่ผู้ผลิตจะรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากตนเป็นเกณฑ์แล้วนำค่าขนส่งและกำไรที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นต้องการหักออกจากราคารับซื้อของผู้ผลิตก็จะเป็นราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะซื้อจาก เกษตรกร

นอกจากกำไรที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นได้รับจากส่วนต่างของราคาซื้อและราคาขายแล้ว ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้รับรายได้จากการประหยัดค่าขนส่งโดยวิธีการนัดหมายเวลารับหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรหลายรายที่อยู่ในบริเวณเดียวกันเพื่อบรรทุกหน่อไม้ไผ่ตงสดให้ได้เต็มรถแล้วนำไปส่งให้กับผู้ผลิตทันทีซึ่งยังเป็นการรักษาคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงไว้อีกด้วยทั้งนี้ เพราะหากทั้งหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ตัดหน่อแล้วไว้นานข้ามคืนจะทำให้เนื้อของหน่อ เป็นสีดำและคุณภาพจะลดลง

๓. การซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดระหว่าง เกษตรกรกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

การซื้อขายโดยตรงระหว่าง เกษตรกรกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บนี้มีปริมาณค่อนข้างน้อย คือ ประมาณร้อยละ ๑๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบ ทั้งนี้เนื่องมาจากปัญหาด้านรถบรรทุกของ เกษตรกรและปัญหาด้านกำลังคนของผู้ผลิตดังได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามราคาขายที่เกษตรกรจะขายหน่อไม้ไผ่ตงสดให้กับผู้ผลิตนี้ก็สูงกว่าระดับราคาขายระหว่าง เกษตรกรกับผู้รวบรวมท้องถิ่นเพราะ เกษตรกรจะต้องรับภาระค่าขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงสดจากสวนของ เกษตรกรมายังโรงงานของผู้ผลิตเอง

ลักษณะพิเศษของการซื้อขายหน่อไม้ไผ่คงสดประเภทนี้ คือ พ่อค้าส่งประเภทนี้จะ เป็นผู้รับหน้าที่ในการขนส่งหน่อไม้ไผ่คงสดจากสวนของ เกษตรกรมาขายให้กับพ่อค้าปลีกถึงร้านค้าเอง

๒. การซื้อขายหน่อไม้ไผ่คงสดระหว่าง เกษตรกรกับผู้รวบรวมท้องถิ่น

ปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่คงสดในลักษณะนี้คิดเป็นร้อยละ ๖๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่คงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบซึ่งถือได้ว่าเป็นปริมาณการซื้อขายหน่อไม้ไผ่คงสดที่มากที่สุดในตลาดทั้งระบบ การซื้อขายในลักษณะนี้ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะกำหนดราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่คงสดจากเกษตรกรโดยใช้ราคารับซื้อที่ผู้ผลิตจะรับซื้อหน่อไม้ไผ่คงสดจากตนเป็นเกณฑ์แล้วนำค่าขนส่งและกำไรที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นต้องการหักออกจากราคารับซื้อของผู้ผลิตก็จะเป็นราคารับซื้อหน่อไม้ไผ่คงสดที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะซื้อจาก เกษตรกร

นอกจากกำไรที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นได้รับจากส่วนต่างของราคาซื้อและราคาขายแล้ว ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้รับรายได้จากการประหยัดค่าขนส่งโดยวิธีการนัดหมาย เวลารับหน่อไม้ไผ่คงสดจากเกษตรกรหลายรายที่อยู่ในบริเวณเดียวกันเพื่อบรรทุกหน่อไม้ไผ่คงสดให้ได้เต็มรถแล้วนำไปส่งให้กับผู้ผลิตทันทีซึ่งยังเป็นการรักษาคุณภาพของหน่อไม้ไผ่คงสดไว้อีกด้วยทั้งนี้ เพราะหากทั้งหน่อไม้ไผ่คงสดที่ตัดหน่อแล้วไว้นานข้ามคืนจะทำให้ เนื้อของหน่อ เป็นสีดำและคุณภาพจะลดลง

๓. การซื้อขายหน่อไม้ไผ่คงสดระหว่าง เกษตรกรกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่คงสดบรรจุปี๊บ

การซื้อขายโดยตรงระหว่าง เกษตรกรกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่คงสดบรรจุปี๊บนี้มีปริมาณค่อนข้างน้อย คือ ประมาณร้อยละ ๑๐ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่คงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบ ทั้งนี้เนื่องมาจากปัญหาด้านรถบรรทุกของ เกษตรกร และปัญหาด้านกำลังคนของผู้ผลิตตั้งได้กล่าวไว้แล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามราคาขายที่ เกษตรกรจะขายหน่อไม้ไผ่คงสดให้กับผู้ผลิตนี้ก็จะสูงกว่าระดับราคาขายระหว่าง เกษตรกรกับผู้รวบรวมท้องถิ่น เพราะ เกษตรกรจะต้องรับภาระค่าขนส่งหน่อไม้ไผ่คงสดจากสวนของ เกษตรกรมายังโรงงานของผู้ผลิตเอง

๔. การซื้อขายระหว่างผู้รวบรวมท้องถิ่นกับพ่อค้าหน้าไม้สดจากกรุงเทพฯ/
/ต่างจังหวัด

ปริมาณการซื้อขายหน้าไม้ไม้แดงสดประเภทนี้คิดเป็นร้อยละ ๑๐ ของปริมาณหน้าไม้ไม้แดงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบ เกิดขึ้นเนื่องจากระดับราคาที่พ่อค้าหน้าไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัดกำหนดเพื่อรับซื้อหน้าไม้ไม้แดงสดนั้นสูงกว่าราคารับซื้อของผู้ผลิตประมาณกิโลกรัมละ ๑บาท ดังนั้นผู้รวบรวมท้องถิ่นจึงนำหน้าไม้ไม้แดงสดที่ตนรับซื้อจากเกษตรกรบางส่วนมาขายให้กับพ่อค้าหน้าไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัดด้วย เพราะได้รับกำไรต่อกิโลกรัมที่สูงกว่าการขายให้กับผู้ผลิต แต่เนื่องจากปริมาณการรับซื้อหน้าไม้ไม้แดงสดของพ่อค้าหน้าไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัดนี้มีจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับปริมาณการซื้อขายหน้าไม้ไม้แดงสดของผู้ผลิต ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบในรายได้รวมจากการขายแล้วผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้รับรายได้และกำไรรวมจากการขายหน้าไม้ไม้สดให้กับผู้ผลิตสูงกว่ารายได้และกำไรรวมที่ได้รับจากการขายหน้าไม้ไม้แดงสดให้กับพ่อค้าหน้าไม้สดจากกรุงเทพฯ/ต่างจังหวัด

๕. การซื้อขายระหว่างผู้รวบรวมท้องถิ่นกับผู้ผลิตหน้าไม้ไม้แดงบรรจุปี๊บ

ปริมาณการซื้อขายหน้าไม้ไม้แดงสดในลักษณะนี้ คิดเป็นประมาณร้อยละ ๕๐ ของปริมาณหน้าไม้ไม้แดงสดทั้งหมดในตลาดทั้งระบบ โดยลักษณะการซื้อขายวิธีนี้ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะนำหน้าไม้ไม้แดงสดที่รวบรวมจากเกษตรกรมาส่งให้กับผู้ผลิตที่โรงงานในพื้นที่ที่มีปริมาณเต็มคันรถบรรทุก

๖. การซื้อขายระหว่างผู้ผลิตหน้าไม้ไม้แดงบรรจุปี๊บกับพ่อค้าขายส่งหน้าไม้บรรจุปี๊บตลาดกรุงเทพฯและระหว่างพ่อค้าขายส่งหน้าไม้บรรจุปี๊บตลาดกรุงเทพฯกับพ่อค้าปลีก

ส่วนใหญ่การซื้อขายหน้าไม้ไม้แดงสดในลักษณะนี้จะมีการซื้อขายกันเป็นประจำปีตลอดทั้งปี แต่ปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้งจะมีค่อนข้างน้อยมากเมื่อเทียบกับการซื้อขายในลักษณะอื่นๆข้างต้น การซื้อขายตามวิธีนี้ผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคาหน้าไม้ไม้แดงบรรจุปี๊บและจัดส่งให้กับพ่อค้าหน้าไม้บรรจุปี๊บจนถึงร้านค้าของพ่อค้าส่งเอง

ประเภทของหน่อไม้ไผ่ตงสดที่ขายในตลาดภายในประเทศ

ส่วนต่างๆของหน่อไม้ไผ่ตงสดที่มีการซื้อขายเพื่อการบริโภคของผู้บริโภคในประเทศนั้น ประกอบด้วย ๔ ส่วน คือ

๑. ส่วนยอด หมายถึง ส่วนปลายสุดของหน่อไม้ ซึ่งเป็นส่วนที่อ่อนที่สุดของหน่อไม้ ประกอบด้วย กาบอ่อนและเนื้ออ่อนปลายหน่อ

๒. ส่วนเนื้อ หมายถึง หน่อไม้ที่ได้ตัดส่วนยอดและส่วนโคนออกไปแล้ว

๓. ส่วนเศษ หมายถึง ส่วนนอกสุดของเนื้อหน่อไม้ ซึ่งได้จากการขูดและเกลาหน่อไม้ให้ได้รูปทรง มีลักษณะเป็นแผ่นบางๆ

๔. ส่วนฝอย หมายถึง ส่วนของโคนหน่อไม้ที่คัดเอาเฉพาะส่วนที่ไม้แก่เกินไปมาหั่นเป็นชิ้นฝอยเล็กๆ

อัตราการแปรรูปหน่อไม้ไผ่ตงสดเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับเพื่อขายในตลาดภายในประเทศ

เมื่อนำหน่อไม้ไผ่ตงสดน้ำหนัก ๑,๐๐๐ กิโลกรัมมาผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับเพื่อขายในตลาดภายในประเทศจะได้หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับขนาดบรรจุน้ำหนักสุทธิบับละ ๑๒ กิโลกรัม ดังนี้

๑. ส่วนเนื้อ ๑๒ บับ หรือ ๓๓๖ กิโลกรัม

๒. ส่วนยอด ๓ บับ หรือ ๓๖ กิโลกรัม

๓. ส่วนเศษ ๒ บับ หรือ ๒๔ กิโลกรัม

๔. ส่วนฝอย ๒ บับ หรือ ๒๔ กิโลกรัม

รวม ๓๕ บับหรือ ๔๒๐ กิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ ๔๒.๐ ของน้ำหนักหน่อไม้ไผ่ตงสดก่อนการผลิตหรือแปรรูป

ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดภายในประเทศ

ความเคลื่อนไหวของระดับราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดจะเป็นไปตามฤดูกาลและหลักอุปสงค์ อุปทานทางเศรษฐศาสตร์ กล่าวคือ ในช่วงต้นและปลายฤดูผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงสดจะมีปริมาณน้อยราคาซื้อขายในตลาดก็จะสูงแต่เมื่อถึงช่วงฤดูกาลแตกหน่อและการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ประมาณเดือนกรกฎาคมถึงเดือนสิงหาคมของทุกปี จะมีหน่อไม้ไผ่ตงสดเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมากประมาณร้อยละ ๘๐ ของผลผลิตหน่อไม้ไผ่ตงทั้งหมดในแต่ละปีทำให้ราคาซื้อขายในช่วงเวลาดังกล่าวต่ำกว่าในช่วงต้นและปลายฤดู ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บก็จะเริ่มทำการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรและผู้รวบรวมท้องถิ่นเพื่อนำมาผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในช่วงเวลานี้ เพราะจะทำให้ผู้ผลิตมีต้นทุนวัตถุดิบที่ต่ำ

จากการสำรวจและเก็บข้อมูลของกรมการค้าภายในพบว่า ในช่วงต้นฤดูการแตกหน่อของไม้ไผ่ตงในระยะ ๓ ปีที่ผ่านมาคือระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๗-๒๕๒๙ ราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดจังหวัดปราจีนบุรีอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันในช่วงเวลาเดียวกันของแต่ละปี คือ

ในช่วงเดือนพฤษภาคม ราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดของผู้รวบรวมท้องถิ่นจะอยู่ในระดับตั้งแต่กิโลกรัมละ ๑๐ บาทขึ้นไป

เดือนมิถุนายน ราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดจะเริ่มลดลงเหลือประมาณกิโลกรัมละ ๖-๘ บาท

ในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดจะลดต่ำลงมากเพราะเป็นช่วงเวลาที่ไม้ไผ่ตงส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๘๐ ของไม้ไผ่ตงทั้งหมดในพื้นที่จะแตกหน่อมาก ดังนั้นในช่วงเวลานี้ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจะทำการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดในราคาที่ต่ำประมาณกิโลกรัมละ ๒.๕๐-๔.๐๐ บาท ซึ่งก็จะสามารถซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดได้ประมาณร้อยละ ๗๕ ของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดทั้งหมดที่ออกในช่วงเวลานี้ ส่วนหน่อไม้ไผ่ตงสดที่เหลือประมาณร้อยละ ๒๕ ของหน่อไม้ไผ่ตงที่ออกในช่วงเวลานั้นนั้นจะเข้าสู่ตลาดหน่อไม้ไผ่ตงสดเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ซึ่งระดับราคาที่ซื้อขายกันในตลาดกลางท้องถิ่นประมาณกิโลกรัมละ ๓-๕ บาท สูงกว่าราคาที่ผู้ผลิตรับซื้อประมาณกิโลกรัมละ ๑-๒ บาท

ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดและหน่อไม้บรรจุปีบตลาดกรุงเทพฯ

ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดในตลาดกรุงเทพฯมีการเคลื่อนไหวสอดคล้องกับฤดูกาล คือ ราคาสูงในช่วงต้นและปลายฤดูกาลและราคาจะต่ำในช่วงฤดูกาล ราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดในระหว่างเดือนพฤษภาคม - สิงหาคม ปีพ.ศ. ๒๕๒๔ เฉลี่ยประมาณกิโลกรัมละ ๑๔.๐๐, ๑๐.๕๐, ๖.๕๐ และ ๔.๕๐ บาทตามลำดับ

ส่วนราคาขายส่งหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบที่ตลาดปากคลอง ซึ่งขายโดยส่งให้ถึงร้านค้าของพ่อค้าปลีกในช่วงเดือนมกราคม-กรกฎาคมพ.ศ.๒๕๒๔ นั้นอยู่ในระดับปีบละ๑๔๐-๒๑๐ บาท ซึ่งพ่อค้าปลีกจะขายปลีกในราคาประมาณกิโลกรัมละ ๑๔-๒๐ บาทหรือขายส่งทั้งปีบในราคาปีบละ ๑๕๐-๒๒๐ บาท ซึ่งเป็นราคาที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับราคาของปีพ.ศ.๒๕๒๔ ซึ่งอยู่ในระดับประมาณปีบละ ๑๓๐-๑๕๐ บาทเท่านั้น

จากรูปที่ ๓-๑ จะเห็นได้ว่านอกจากเกษตรกร ผู้รวบรวมท้องถิ่นและผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ จะเกี่ยวข้องกับตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงสดภายในประเทศแล้ว ผู้เกี่ยวข้องทั้ง ๓ รายนี้ยังเกี่ยวข้องกับตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพื่อการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยการขายให้กับผู้ส่งออกในประเทศเพื่อทำการขายส่งออกให้กับผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศต่อไป

ผู้เกี่ยวข้องกับตลาดการค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพื่อการส่งออก

๑. ผู้ส่งออก /๓

จากการศึกษาและรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของประเทศไทยจากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องกับการส่งสินค้าออก

/๓ รายชื่อผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของประเทศไทยแสดงไว้ในภาคผนวก ข.

ของประเทศไทย เช่น ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมศุลกากร เป็นต้น พบว่า ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยที่มีการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบอย่างสม่ำเสมอทุกปีมีจำนวนประมาณ ๒๗ ราย ซึ่งทุกรายมีสำนักงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและส่วนใหญ่มัจะทำธุรกิจด้านการนำเข้า-ส่งออกสินค้าทั่วไปควบคู่ไปด้วยเช่น บริษัท มาบุญครองเทรดดิ้ง จำกัด บริษัท คำสากลซิเมนต์ไทย จำกัด เป็นต้น บริษัทผู้ส่งออกเหล่านี้จะทำการติดต่อตกลงราคาและปริมาณหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่จะส่งออกกับผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในประเทศต่างๆ ก่อน แล้วจึงจะตกลงราคาและปริมาณหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่จะซื้อขายกับผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในประเทศอีกต่อหนึ่ง ซึ่งส่วนใหญ่มัจะเป็นผู้ผลิตในจังหวัดปราจีนบุรี ทั้งนี้ผู้ส่งออกจะทำการติดต่อและทำสัญญาซื้อขายกับผู้ซื้อในต่างประเทศและผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบล่วงหน้า ก่อนที่จะถึงฤดูกาลแตกหน่อและผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบประมาณ ๑-๒ เดือนเป็นอย่างน้อย โดยเมื่อผู้ส่งออกในประเทศไทยได้รับใบสั่งซื้อและเลตเตอร์ ออฟ เครดิตจากผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ก็จะนำเอกสารใบสั่งซื้อหรือเลตเตอร์ ออฟ เครดิตนั้นไปขายลด (PACKING CREDIT) กับธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยซึ่งจะทำให้ผู้ส่งออกได้รับเงินจากการขายลดนั้นในอัตราร้อยละ ๘๐ ของมูลค่าในเอกสารใบสั่งซื้อหรือร้อยละ ๙๐ ของมูลค่าตามเลตเตอร์ ออฟ เครดิตที่นำไปขายลด เมื่อผู้ส่งออกได้รับเงินจากธนาคารพาณิชย์ ก็จะนำเงินนั้นไปซื้อหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจากผู้ผลิตอีกทีหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ผลิตมีเงินเพียงพอที่จะนำไปซื้อหน่อไม้ฝรั่งสดจากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่น และเมื่อผู้ผลิตส่งมอบหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบให้กับผู้ส่งออกในปริมาณที่ตกลงกันแล้ว ผู้ส่งออกก็จะจ่ายชำระเงินในส่วนที่เหลือให้กับผู้ผลิตต่อไป

๒. ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศ

ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในต่างประเทศที่ซื้อหรือนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจากประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (TRADING COMPANY) พ่อค้าขายส่ง (DISTRIBUTOR) ทางด้านผักผลไม้ และห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ เป็นต้น ส่วนประเทศที่เป็นตลาดรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่สำคัญของประเทศไทย ๕ อันดับแรกนั้นคือ ประเทศญี่ปุ่น (ซึ่งเป็นตลาดหลักสำหรับสินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจากประเทศไทย) ประเทศ

สหรัฐอเมริกา เยอรมันตะวันตก ซาอุดีอาระเบียและฮ่องกง ตามลำดับ ซึ่งจะได้กล่าวถึงรายละเอียดในด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบของประเทศไทยต่อไป

การกำหนดราคาหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบเพื่อการส่งออก

จากการสอบถามผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบของประเทศไทยและผู้ซื้อหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบในประเทศญี่ปุ่น ทำให้ทราบว่าระดับราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบของประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นตลาดหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบที่สำคัญและใหญ่ที่สุดของประเทศไทยในพ.ศ. ๒๕๒๔ นั้นอยู่ในระดับประมาณ ๑๕๒-๒๐๒ บาทต่อปีบหรือคิดเป็นราคาเฉลี่ยตลอดทั้งปีประมาณ ๑๕๗.๐๐ บาทต่อปีบ (ราคา FOB BANGKOK) ในขณะที่ราคาซื้อหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบของผู้ส่งออกจากผู้ผลิตอยู่ในระดับเฉลี่ยประมาณ ๑๖๕.๐๐ บาทต่อปีบ จึงจะเห็นได้ว่าผู้ส่งออกจะมีรายได้เบื้องต้นจากการขายและส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบไปให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศประมาณ ๓๒.๐๐ บาทต่อปีบหรือคิดเป็นร้อยละ ๑๖.๕ ของราคาส่งออกเฉลี่ยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔

ราคาส่งออก FOB BANGKOK	๑๕๗.๐๐	บาทต่อปีบ
ต้นทุนสินค้า	๑๖๕.๐๐	บาทต่อปีบ
กำไรเบื้องต้น	๓๒.๐๐	บาทต่อปีบ
คิดเป็นร้อยละ ๑๖.๕ ของราคาส่งออก FOB BANGKOK		

ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบ

ปัจจัยที่จะเป็นตัวกำหนดระดับราคาหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบเพื่อการส่งออกของประเทศไทยนั้น นอกจากจะเป็นไปตามหลักอุปสงค์และอุปทานทางเศรษฐศาสตร์และฤดูกาลให้ผลผลิตตามธรรมชาติแล้ว ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศซึ่งสรุปได้ดังนี้

๑. คุณภาพของสินค้า

หากคุณภาพของสินค้าหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบจากประเทศไทยเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศโดยมีคุณภาพของสินค้าทัดเทียมหรือสูงกว่าคู่แข่งอื่นจากประเทศอื่นๆแล้ว ย่อมจะมีผลทำให้ความต้องการของผู้บริโภคในตัวสินค้าหน้าไม้ไม้ตงจากประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น กลุ่มผู้ซื้อทั้งในระดับผู้บริโภค ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่งตลอดจนตัวแทนจำหน่ายในต่างประเทศก็ย่อมยินดีที่จะซื้อหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบจากประเทศไทยในราคาที่สูงขึ้นด้วย

๒. ประสิทธิภาพในการผลิต

หากผู้ผลิตหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศไทยสามารถปรับปรุงประสิทธิภาพในการผลิตให้สูงขึ้นทั้งในด้านการลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงหรือเพิ่มผลผลิตให้สูงขึ้นในขณะที่คุณภาพและปัจจัยการผลิตอื่นๆไม่เปลี่ยนแปลง เช่น การลดอัตราการสูญเสียในระหว่างการผลิต หรือการใช้เชื้อเพลิงอย่างอื่นที่มีราคาถูกกว่าและให้ค่าความร้อนเท่าเดิม เป็นต้น ก็ย่อมจะส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงซึ่งจะเป็นผลทำให้ระดับราคาของผู้ผลิตจะขายให้กับผู้ส่งออกลดลงจนทำให้ผู้ส่งออกสามารถที่จะลดราคาส่งออกลง เพื่อแข่งขันกับคู่แข่งอื่นจากประเทศอื่นๆได้

๓. ภาวะการแข่งขันในตลาด

ภาวะการแข่งขันในตลาดในที่นี้หมายถึงการแข่งขันระหว่างผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศไทยด้วยกันเองและการแข่งขันระหว่างผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศไทยกับผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศอื่นๆกล่าวคือ หากผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศไทยแข่งขันกันเองก็ย่อมจะส่งผลทำให้ผู้ซื้อในต่างประเทศมีอำนาจในการต่อรองราคามากขึ้นซึ่งจะเป็นผลทำให้ระดับราคาส่งออกหน้าไม้ไม้ตงของประเทศไทยลดลงในที่สุดและในทางอ้อมเดียวกันหากผู้ส่งออกของประเทศไทยต้องแข่งขันกับผู้ส่งออกของประเทศอื่น ก็จะมีผลทำให้ระดับราคาส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบลดลงเช่นกัน

๔. ความสามารถในการขยายตลาดของผู้ส่งออก

หากผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบของประเทศไทยสามารถขยายตลาดเพื่อการส่งออกหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบไปยังต่างประเทศได้หลายประเทศ

โดยไม่มีมุ่งขายไปยังตลาดต่างประเทศเพียงประเทศเดียวแล้วก็จะทำให้มีทางเลือกที่จะขายหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบไปสู่อตลาดที่ให้ราคาสูงกว่าได้มากขึ้นโดยไม่ต้องลดราคาลงแข่งขันกับผู้ส่งออกรายอื่นในประเทศไทยหรือผู้ส่งออกจากประเทศอื่นๆ และหากสามารถขยายตลาดในต่างประเทศได้เพิ่มขึ้น ผู้ส่งออกรายนั้นก็จะมีฐานะที่ได้เปรียบคู่แข่งจากประเทศอื่นๆ เพราะสามารถที่จะเป็นผู้นำในการกำหนดราคาขายในตลาดนั้นๆ ได้

ภาวะการส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทย

จากการรวบรวมข้อมูลด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออกสินค้าหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทย ในช่วงเวลาระหว่างปีพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ ดังแสดงไว้ในตารางที่ ๓-๑ และ ๓-๒ แล้ว พบว่า ปริมาณการส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นจาก ๑,๗๓๖.๐ เมตริกตันในพ.ศ. ๒๕๒๔ เป็น ๓,๖๐๑.๐, ๕,๔๖๕.๐, ๘,๕๕๔ และ ๑๔,๐๕๔.๐ เมตริกตันในระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๘ ตามลำดับหรือส่งออกได้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ ๒,๔๖๓.๖ เมตริกตัน ส่วนในด้านมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทยนั้นก็เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกันคือเพิ่มขึ้นจาก ๒๒.๗ ล้านบาทในพ.ศ. ๒๕๒๔ เป็น ๕๐.๘, ๘๑.๙, ๙๒.๐ และ ๑๖๐.๐ ล้านบาทในระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๘ หรือมูลค่าการส่งออกได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ ๒๗.๕ ล้านบาทในช่วงเวลาดังกล่าว

เมื่อพิจารณาข้อมูลด้านปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทยโดยแยกเป็นรายเดือนในระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ ดังแสดงไว้ในตารางที่ ๓-๓ นั้น พบว่า ในระหว่างเดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายน รวมเวลา ๕ เดือนของทุกปี เป็นช่วงเวลาที่ประเทศไทยสามารถส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบไปขายยังต่างประเทศมากที่สุดทุกปี คือมากกว่าร้อยละ ๖๕ ของปริมาณการส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบทั้งปีจนอาจกล่าวได้ว่าในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นฤดูกาลส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทย แต่อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาทางด้านราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่คงบรรจึบของประเทศไทยในช่วงเวลาเดียวกัน ดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๓-๔ พบว่าในช่วงเวลา ๕ เดือน

1 - נ ארור

שנת המבחן: 2024-2528
 אזור: ארור

שנת המבחן: 2527
 אזור: ארור

	א.א. 2524	א.א. 2525	א.א. 2526	א.א. 2527	א.א. 2528
אזור	7.8	13.0	9.5	12.4	13.8
ארור	3.1	3.8	2.9	2.8	3.4
ארור	2.0	6.0	7.3	8.5	6.4
ארור	2.1	4.4	1.4	3.7	3.2
ארור	---	11.0	1.6	1.8	3.5
ארור	1.4	45.0	7.1	139.0	135.0
ארור	0.6	30.0	61.0	67.0	108.0
ארור	0.7	103.0	132.0	145.0	177.0
ארור	0.1	9.004	17.0	61.0	240.0
ארור	1.5	142.0	2.9	203.0	314.0
ארור	22.7	3,601.0	81.9	8,558.0	14,054.0

שנת המבחן: 2024-2528
 אזור: ארור

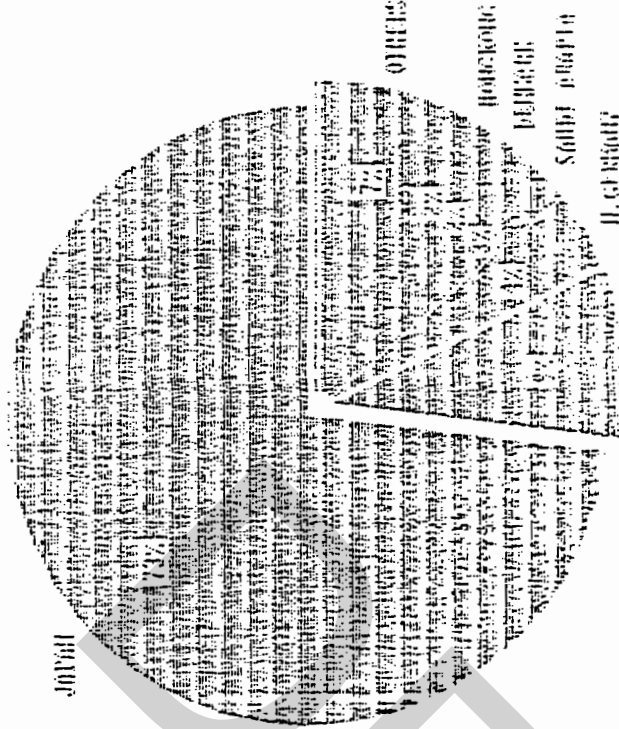
ตารางที่ ๓ - ๒

ปริมาณการส่งออกท่อโพลิเอทีลีนและกาวโพลิเอทีลีนของประเทศไทย พ.ศ. ๒๕๒๔

ชื่อประเทศ	ปริมาณ (ตัน)
๑. ญี่ปุ่น	๑๐, ๒๖๕.๐
๒. สหรัฐอเมริกา	๑, ๒๓๔.๐
๓. เยอรมันตะวันตก	๖๐๒.๐
๔. ชาวดัตช์	๔๓๗.๐
๕. แคนาดา	๓๐๒.๐
๖. ฝรั่งเศส	๒๔๖.๐
๗. อื่นๆ	๙๒๔.๐
รวม	๑๔, ๐๕๕.๐

ที่มา : กรมศุลกากร

U.S.N.



3-3 ภาวะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงินของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ณ 31 ธันวาคม 2529

หน่วย : ล้านบาท

ปีงบประมาณ 2524-2529

ปีปฏิทิน 2528

	2524	2525	2526	2527	2528	2529					
สินทรัพย์	62.7	120.8	1.7	194.3	2.8	614.8	6.5	568.9	6.2	707.9	8.3
สินทรัพย์คงเหลือ	53.9	68.7	1.0	162.2	2.4	215.7	2.6	427.7	5.2	370.4	5.2
สินทรัพย์รวม	153.9	167.0	1.4	206.9	3.1	432.4	4.8	448.8	5.4	694.9	9.0
สินทรัพย์สุทธิ	30.0	140.5	0.4	222.1	3.1	306.4	4.3	498.6	6.1	578.5	8.9
สินทรัพย์รวมสุทธิ	73.4	110.9	1.0	189.9	3.1	314.0	4.0	314.0	4.3	350.2	5.7
สินทรัพย์รวมสุทธิ	61.5	181.9	1.0	234.7	3.3	303.2	3.1	327.6	4.6		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	119.0	87.4	1.6	140.2	2.0	561.9	6.3	1,072.9	13.9		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	149.5	624.4	2.0	1,047.3	21.9	946.9	9.8	3,582.7	41.0		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	116.1	722.3	1.6	1,068.9	12.5	900.8	8.9	2,436.8	27.2		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	424.9	423.8	5.4	912.9	10.7	1,659.7	15.1	2,352.5	24.5		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	295.9	321.2	3.7	840.1	9.5	1,003.2	11.5	1,155.3	12.2		
สินทรัพย์รวมสุทธิ	194.4	632.3	2.9	649.4	7.5	1,298.7	14.9	867.4	10.1		
รวม	1,736.0	3,601.0	22.7	5,869.0	81.9	8,557.9	92.0	14,054.0	160.0	2,701.9	37.2

หมายเหตุ : งบแสดงฐานะการเงินของธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ณ 31 ธันวาคม 2529

ดังกล่าวเป็นช่วงเวลาที่เราส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยอยู่ในระดับที่ต่ำที่สุดเช่นกันและเมื่อพ้นระยะเวลา ๕ เดือนนี้ไปแล้วระดับราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบก็จะค่อยๆ เขยิบสูงขึ้นและจะสูงที่สุดในเดือนมิถุนายนของทุกปี ลักษณะความเคลื่อนไหวด้านราคาดังกล่าวข้างต้นนี้เกิดขึ้นเป็นประจำทุกปี จนอาจกล่าวได้ว่าเป็นลักษณะแบบวงจรหรือวัฏจักรของราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทย

เมื่อแยกพิจารณาปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยไปยังประเทศต่างๆทั่วโลกเป็นรายประเทศในระยะเวลาระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๘พบว่าประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญที่สุดของประเทศไทยโดยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ สัดส่วนของปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งจากประเทศไทย ไปขายยังประเทศญี่ปุ่นนั้น คิดเป็นอัตราประมาณร้อยละ ๓๓ และ ๖๕.๔ ของปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบทั้งหมดในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ทั้งนี้สัดส่วนการส่งออกดังกล่าวได้เพิ่มขึ้นจากร้อยละ ๒๒.๓๕ ในด้านปริมาณและร้อยละ ๑๕.๔๒ ในด้านมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ส่วนประเทศที่เป็นตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญรองลงมาจากประเทศญี่ปุ่นนั้น คือประเทศสหรัฐอเมริกา เยอรมันตะวันตก ซาอุดีอาระเบีย และฮ่องกง ตามลำดับโดยสัดส่วนของปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจากประเทศไทยไปยัง ๔ ประเทศนี้คิดเป็นร้อยละประมาณ ๔.๔, ๔.๓, ๓.๑ และ ๒.๐๓ ทางด้านปริมาณและร้อยละ ๑๒.๔, ๕.๙, ๔.๐ และ ๒.๐ ทางด้านมูลค่าการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ตามลำดับ

จากการรวบรวมข้อมูลด้านปริมาณและมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบและบรรจุกระป๋องของประเทศญี่ปุ่นในระหว่างปีพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๘ ดังแสดงไว้ในตารางที่ ๓-๕ และ๓-๖พบว่า ประเทศญี่ปุ่นได้นำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศต่างๆหลายประเทศแต่ที่สำคัญมีอยู่ ๓ ประเทศคือ

๑. ประเทศไทยได้วัน

ประเทศญี่ปุ่นนำเข้าสินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบและบรรจุกระป๋องจากประเทศไทยมากที่สุดทั้งในด้านปริมาณและมูลค่า กล่าวคือในปีพ.ศ. ๒๕๒๔

3 - 4 תאריכים

שלושה עשר ימים: 2524-2528 א.ש. תש"ס
 עשרה ימים: 2524-2528 א.ש. תש"ס

	א.ש. 2524	א.ש. 2525	א.ש. 2526	א.ש. 2527	א.ש. 2528
מבוא					
	מח. / ארע	מח. / ארע	מח. / ארע	מח. / ארע	מח. / ארע
מבוא	11.2	14.1	14.4	10.6	10.9
מבוא	12.6	15.0	14.8	12.1	12.2
מבוא	9.1	14.4	15.0	11.1	12.0
מבוא	13.3	15.7	14.0	14.0	12.2
מבוא	13.5	15.0	15.3	12.7	13.7
מבוא	15.3	15.1	14.1	10.2	14.0
מבוא	13.4	14.9	14.3	11.2	13.0
מבוא	13.4	13.0	20.5	10.3	11.4
מבוא	13.8	12.5	11.7	9.9	11.2
מבוא	12.7	17.0	11.7	9.1	10.4
מבוא	12.5	13.1	11.3	11.5	10.6
מבוא	14.9	12.7	11.5	11.5	11.6

שלושה עשר ימים: 2524-2528 א.ש. תש"ס

ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์

ปีรวม : เมษายน

ระหว่างปีพ.ศ. 2524-2529 สหประชาชาติ

มูลค่า : ล้านบาท

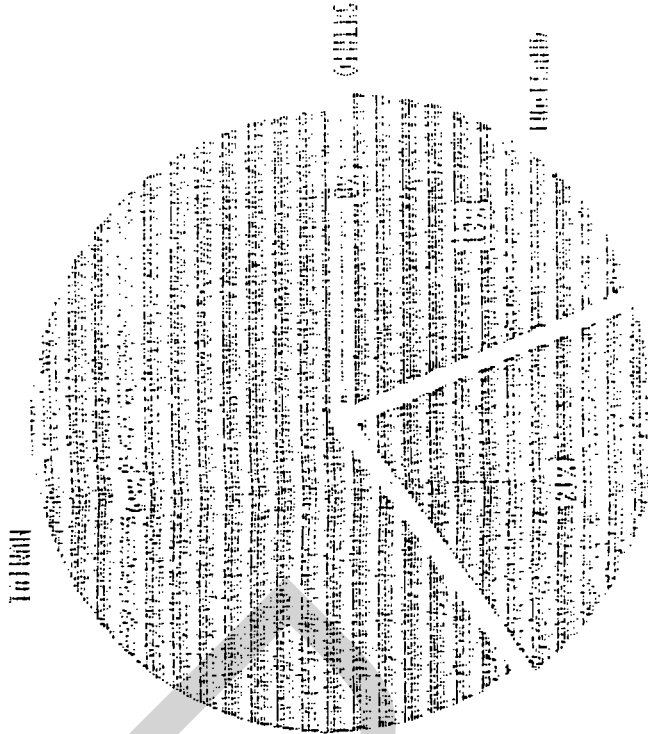
ชนิดสินค้า	พ.ศ. 2524	พ.ศ. 2525	พ.ศ. 2526	พ.ศ. 2527	พ.ศ. 2528	พ.ศ. 2529
ปริมาณ	24,027.0	25,142.0	4,553.0	4,300.0	23,162.0	4,119.0
มูลค่า	89.5	84.1	70.6	66.3	60.2	54.4
สินค้าพืช	1,551.0	3,498.0	5,690.0	7,742.0	8,144.0	2,097.0
สินค้าสัตว์	602.0	1,372.0	3,780.0	3,989.0	7,179.0	982.0
สินค้าแร่	7.4	21.0	18.0	6.0	24.0	9.0
สินค้าอื่น	1,866.6	1,951.0	1,163.0	1,571.0	1,819.0	1,029.0
รวม	26,254.0	30,130.0	13,362.0	14,822.0	38,503.0	11,148.0

ที่มา : JAPAN IMPORT EXPORT STATISTICS YEAR BOOK

ฉบับที่ 2529 จาก สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

ปริมาณการนำเข้าที่มิได้คงบริบูรณ์และภาวะของประเทศญี่ปุ่น พ.ศ. ๒๕๒๔

ชื่อประเทศ	ปริมาณ (ตัน)
๑. ไต้หวัน	๒๗,๑๖๒.๐
๒. สาธารณรัฐ	
ประชาชนจีน	๔,๑๔๔.๐
๓. ไทย	๗,๑๗๕.๐
๔. อีแคว	๑๕.๐
รวม	๓๘,๕๐๕.๐



ที่มา : JAPAN IMPORT-EXPORT STATISTICS YEAR BOOK

REPUBLIC OF CHINA

ประเทศญี่ปุ่นได้นำเข้าหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋องจากประเทศไต้หวัน ในปริมาณประมาณ ๒๔,๐๒๗ เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่า ๔,๕๖๒ ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ ๔๑.๕ และ ๔๔.๕ ของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ไผ่ดงทั้งหมดในปีพ.ศ.๒๕๒๔ และปริมาณการนำเข้านี้ค่อยาลดลงจนเหลือประมาณ ๒๓,๑๖๒ เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่า ๔,๓๑๔ ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ ๖๐.๒ และ ๕๔.๓๖ ของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปีพ.ศ.๒๕๒๔

๒. ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

ประเทศญี่ปุ่นได้สั่งซื้อและนำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนในอันดับรองลงมา คือ ในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ นำเข้าในปริมาณ ๑,๕๕๑ เมตริกตัน มูลค่าประมาณ ๔๕๔ ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราประมาณร้อยละ ๕.๔ และ ๔.๔ ของการปริมาณและมูลค่าการนำเข้าทั้งหมด และต่อมาปริมาณและมูลค่าการนำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนได้เพิ่มขึ้นเป็น ๔,๑๔๔ เมตริกตัน มูลค่าประมาณ ๒,๐๙๓ ล้านบาทหรือประมาณร้อยละ ๒๑.๒ และ ๒๔.๓๓ ของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปีพ.ศ.๒๕๒๔

๓. ประเทศไทย

การนำเข้าสินค้าหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋องจากประเทศไทยของประเทศญี่ปุ่นนั้นอยู่ในอันดับที่ ๓ คือ ในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ประเทศญี่ปุ่นได้นำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศไทยในปริมาณ ๖๐๒.๐ เมตริกตัน มูลค่า ๖๓ ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ ๒.๓ และ ๑.๒๔ ของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ และปริมาณและมูลค่าการนำเข้าสินค้าประเภทนี้จากประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นเป็นประมาณ ๓,๑๓๔ เมตริกตัน มูลค่าประมาณ ๔๘๒ ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ ๑๔.๖ และ ๑๓.๒๗ ของปริมาณและมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดในปีพ.ศ. ๒๕๒๔

เมื่อพิจารณาถึงอัตราการขยายตัวทางด้านปริมาณและมูลค่าการนำเข้าหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บและบรรจุกระป๋อง /๔ ของประเทศญี่ปุ่นโดยการเปรียบเทียบแบบปีต่อปี ในช่วงระยะเวลาเดียวกันระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๔

/๔ หน่อไม้ไผ่ดงบรรจุกระป๋องส่งออกในรูปของหน่อไม้ผอย

ดังแสดงไว้ในตารางที่ ๓ - ๗ แล้วพบว่า อัตราการขยายตัวทางด้านปริมาณ
 การนำเข้าสินค้าดังกล่าวของตลาดประเทศญี่ปุ่นทั้งระบบเพิ่มขึ้นในอัตราประมา
 ร้อยละ ๑๔.๔, ๗.๔, ๗.๖ และ ๑๐.๖ ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดในแต่ละปี
 หรือเฉลี่ยปริมาณการนำเข้าของประเทศญี่ปุ่นเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ ๑๐.๑ ต่อปี
 ในช่วงเวลาดังกล่าว ส่วนอัตราการขยายตัวด้านมูลค่าการนำเข้าของประเทศ
 ญี่ปุ่นนั้นเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ ๒๕.๕, -๐.๓, ๗.๔ และ ๗.๕ ของมูลค่าการนำ
 เข้าในแต่ละปีหรือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ ๑๐.๑ ต่อปีในช่วงเวลาดังกล่าว
 และเมื่อแยกพิจารณาอัตราการขยายตัวด้านการนำเข้าหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ และ
 บรรจุกระป๋องของประเทศญี่ปุ่นจากประเทศคู่ค้าที่สำคัญทั้ง ๓ ประเทศดังกล่าวข้าง
 ต้นแล้ว พบว่าประเทศญี่ปุ่นได้นำเข้าสินค้าดังกล่าวจากประเทศไทยในอัตราที่เพิ่ม
 ขึ้นมากที่สุดในแต่ละปีทั้งในด้านปริมาณและมูลค่ากล่าวคือ อัตราการเพิ่มในด้าน
 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบและบรรจุกระป๋องของประเท
 สไทยในตลาดประเทศญี่ปุ่นในระหว่าง พ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ นั้นเพิ่มขึ้นในอัตราประมา
 ร้อยละ ๑๑๑.๓, ๑๕๗.๒, ๕.๕ และ ๔๐.๐ ของปริมาณการนำเข้าในปีก่อนเมื่อ
 เปรียบเทียบแบบปีต่อปีหรือเฉลี่ยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ ๕๔.๕ ต่อปี ส่วนใน
 ด้านมูลค่าการนำเข้าจากประเทศไทยนั้นเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ ๒๕๕.๒, ๑๑๒.๓
 ๑๓.๕ และ ๔๔.๖ ของมูลค่าการนำเข้าในปีก่อนเมื่อเปรียบเทียบแบบปีต่อปี ใน
 ขณะที่อัตราการขยายตัวด้านปริมาณและมูลค่าการนำเข้าจากประเทศไต้หวันนั้นลด
 ลงเฉลี่ยประมาณร้อยละ ๑.๐ และ ๑.๔ ตามลำดับในช่วงเวลาเดียวกัน และ
 อัตราการขยายตัวด้านปริมาณและการนำเข้าสินค้าดังกล่าวของประเทศญี่ปุ่นจาก
 ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีนนั้นเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ ๕๗.๔ และ ๕๐.๐
 ตามลำดับในช่วงเวลาดังกล่าว

ขั้นตอนการส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของประเทศไทย

การส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของประเทศไทยนั้นมีขั้นตอนการ
 ดำเนินการเหมือนกับการส่งออกสินค้าทั่วไปซึ่งจะประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ เช่น

การจัดเตรียมสินค้า การจัดทำเอกสารต่างๆ เพื่อประกอบการส่งออก การผ่านพิธีการศุลกากรและตรวจสินค้า การบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ เป็นต้น ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

๑. การสำรวจตลาดและจัดเตรียมสินค้า

ก่อนที่จะถึงฤดูกาลผลิตหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบประมาณ ๑ - ๒ เดือนนั้น ผู้ส่งออกจะเริ่มทำการสำรวจตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เพื่อรวบรวมข้อมูลต่างๆ เช่น ความต้องการสินค้าของลูกค้าในต่างประเทศ ระดับราคาส่งออกของคู่แข่งจากต่างประเทศ ปริมาณผลผลิตหน้าไม้ไม้ตงสดภายในประเทศ เป็นต้น เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำสัญญาซื้อขายหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบกับผู้ผลิตในประเทศต่อไป ซึ่งปกติผู้ส่งออกกับผู้ผลิตหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบจะมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันอยู่แล้วและจะมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทางการตลาดกันเป็นประจำทุกปีโดยทั้งสองฝ่ายต่างก็จะได้รับประโยชน์จากข้อมูลข่าวสารของกันและกันกล่าวคือ ข่าวสารข้อมูลของผู้ส่งออกด้านความต้องการสินค้าของลูกค้าในต่างประเทศจะช่วยให้ผู้ผลิตสามารถจัดเตรียมปัจจัยการผลิตต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม เช่น การกำหนดปริมาณและราคาที่จะรับซื้อหน้าไม้ไม้ตงสดจากผู้รวบรวมท้องถิ่น หรือเกษตรกร การว่าจ้างแรงงาน เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้ผู้ผลิตนั้นๆ มีความได้เปรียบผู้ผลิตรายอื่นๆ และสามารถทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่องและมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำ ผู้ส่งออกก็สามารถเสนอขายหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบ ให้กับลูกค้าในต่างประเทศในราคาที่แข่งขันกับผู้ส่งออกจากประเทศอื่นได้

๒. การเสนอราคาขายให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศ

เมื่อผู้ผลิตหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบและผู้ส่งออกได้ตกลงการซื้อขายหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบกันได้แล้ว ผู้ส่งออกก็จะนำราคาที่ซื้อหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบมาบวกด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินการส่งออก เช่น ค่าผ่านพิธีการศุลกากร ค่าใช้จ่ายในการติดต่อกองงาน ค่าแรงงานบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ ค่าผ่านท่ารถบรรทุก เป็นต้น และจะบวกด้วยกำไรที่ต้องการ กำหนดเป็นราคาขายหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบเพื่อเสนอขายกับลูกค้าของตนในต่างประเทศต่อไป ซึ่งเมื่อผู้ซื้อในต่างประเทศตกลงซื้อหน้าไม้ไม้ตงบรรจุปีบ ผู้ซื้อในต่างประเทศจะทำการออกรูป

แจ้งสั่งซื้อสินค้าจัดส่งมาให้ผู้ส่งออกพร้อมทั้งเอกสารประกอบต่างๆ เช่น เลตเตอร์ ออฟ เครดิต ที่ระบุเงื่อนไขการขายต่างๆตามที่ได้ตกลงกันไว้

๓. การเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก

เมื่อผู้ส่งออกได้รับใบแจ้งสั่งซื้อและเลตเตอร์ ออฟ เครดิตจากผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ผู้ส่งออกก็จะจัดเตรียมเอกสารต่างๆที่ต้องใช้ประกอบการส่งออก เช่น ใบกำกับสินค้า (INVOICE), บัญชีรายการสินค้า (PACKING LIST) และแบบล.ป.๖๑ ตามแบบฟอร์มของธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งใช้ควบคุมการนำเงินตราต่างประเทศจากการขายสินค้าส่งออกเข้ามาในประเทศไทย เป็นต้น โดยรายละเอียดต่างๆที่จะระบุในเอกสารเพื่อใช้ในการส่งออกนั้นจะต้องเป็นไปตามเงื่อนไขต่างๆของผู้ส่งออกและผู้ซื้อในต่างประเทศได้ตกลงทำสัญญาซื้อขายไว้

หลังจากที่ได้จัดเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออกแล้ว ในกรณีที่ผู้ส่งออกหน้าไม้ไม่แต่งบรรจุภัณฑ์สินค้ากันในราคาค่าสินค้าบวกค่าขนส่งระหว่างประเทศหรือที่เรียกกันว่าราคา C&F (COST AND FREIGHT) นั้น ผู้ส่งออกก็จะติดต่อกับตัวแทนบริษัท เรือเดินสมุทรที่มีสำนักงานอยู่ในประเทศไทย เพื่อจองระวางเรือเดินสมุทรที่จะใช้บรรทุกหน้าไม้ไม่แต่งบรรจุภัณฑ์ไปให้กับผู้ซื้อในประเทศญี่ปุ่น โดยอัตราค่าระวางเรือในกรณีนี้จะอยู่ระหว่าง US\$ 600.00-650.00 ต่อตู้คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุต แต่ถ้ามีการตกลงซื้อขายสินค้ากันแบบราคา FOB (FREE ON BOARD) ซึ่งเป็นราคาที่ผู้ซื้อในต่างประเทศจะเป็นผู้จัดหาและจ่ายเงินค่าระวางเรือเอง ผู้ซื้อในต่างประเทศก็จะแจ้งชื่อเรือเดินสมุทรที่ได้จองระวางไว้ให้กับผู้ส่งออกทราบ ซึ่งอัตราค่าระวางเรือก็จะอยู่ในระหว่าง US\$ 600.00-650.00 ต่อตู้คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุตเช่นกัน ซึ่งโดยทั่วไปแล้วการส่งออกสินค้าหน้าไม้ไม่แต่งบรรจุภัณฑ์นี้ จะส่งออกไปต่างประเทศโดยการนำหน้าไม้ไม่แต่งบรรจุภัณฑ์แต่ละปีเข้าไปจัดเรียงซ้อนกันในตัวคอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุต ซึ่งสามารถที่จะบรรจุสินค้าหน้าไม้ไม่แต่งบรรจุภัณฑ์ได้ประมาณตู้ละ ๕๐๐ - ๕๕๐ ปี๊บหรือคิดเป็นน้ำหนักประมาณ ๑๔-๑๕ เมตริกตัน เมื่อตัวแทนบริษัท เรือเดินสมุทรได้รับการติดต่อจองระวางเรือหรือแจ้งความต้องการจำนวนตู้คอนเทนเนอร์จากผู้ส่งออกแล้ว ก็จะจัดเตรียมตู้คอนเทนเนอร์ไว้ในจำนวนที่ผู้ส่งออก

ได้แจ้งจง เพื่อรอการนำสินค้าเข้าบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์ต่อไปโดยจะนัดหมาย วันเวลาที่บรรจุสินค้าเข้าตู้กับผู้ส่งออกล่วงหน้า

๔. การผ่านพิธีการศุลกากรและตรวจสินค้า

หลังจากที่ผู้ส่งออกได้ดำเนินการและนัดหมายกำหนดเวลา กับผู้ เกี่ยวข้องต่างๆตามขั้นตอนข้างต้นเรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกก็จะนำเอกสารต่างๆที่ ได้จัดเตรียมไว้เพื่อการส่งออก มาจัดทำใบขนสินค้าขาออกและแบบแสดงรายการ การค้าและ เอกสารประกอบอื่นๆที่จำเป็นตามแบบฟอร์มที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ (ซึ่งในขั้นตอนนี้ ผู้ส่งออกอาจจะว่าจ้างผู้อื่นมาดำเนินการแทนในนามของผู้ส่งออก ก็ได้ (ซิปบิง)) และนำใบขนสินค้าส่งออกพร้อมเอกสารต่างๆไปผ่านพิธีการ ศุลกากรส่งออกที่กรมศุลกากรตามขั้นตอนต่างๆและในขณะเดียวกับผู้ผลิตก็จะจัดส่ง สินค้าหนี้อไม้ไผ่ดงบรรจุบับเพื่อส่งออกมารับการตรวจจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรที่ การท่าเรือแห่งประเทศไทย (ท่าเรือคลองเตย) โดยในการขนส่งหนี้อไม้ไผ่ดง บรรจุบับจากโรงงานมายังท่าเรือฯนั้น ผู้ผลิตจะใช้รถบรรทุกขนาดต่างๆตั้งแต่ละ ขนาด เช่น รถบรรทุก ๖ ล้อ ซึ่งจะบรรทุกหนี้อไม้ไผ่ดงบรรจุบับได้คันละประ มาณ ๓๐๐ บับ หรือ ๖ คันหรือรถบรรทุก ๑๐ ล้อ จะบรรทุกได้ ๖๕๐ บับต่อคัน เป็นต้น ทางปฏิบัติในการผ่านพิธีการศุลกากร การตรวจสินค้า และการบรรจุ สินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์ในบริเวณท่าเรือฯนั้นจะกระทำในวันเดียวกันเพื่อความ สะดวกในขั้นตอนต่างๆของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

๕. การบรรจุสินค้าเข้าตู้คอนเทนเนอร์

เมื่อผู้ส่งออกได้ทำการผ่านพิธีการศุลกากรที่กรมศุลกากรเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำสินค้าเข้าไปรอรับการตรวจจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรในบริเวณ ท่าเรือฯหลังจากเจ้าหน้าที่ศุลกากรได้ทำการตรวจสอบสินค้าที่จะบรรจุเข้าตู้คอน เทนเนอร์ว่าตรงกับที่ระบุไว้ในเอกสารต่างๆที่ผ่านพิธีการศุลกากร กรม ศุลกากรแล้ว เจ้าหน้าที่ศุลกากรก็จะอนุญาตให้นำสินค้าบรรจุเข้าในตู้คอน เทนเนอร์ได้โดยในระหว่างการบรรจุนั้นเจ้าหน้าที่ศุลกากรจะคอยดูแลการบรรจุ สินค้าอยู่ด้วย เมื่อบรรจุสินค้าเข้าตู้จนครบแล้วเจ้าหน้าที่ศุลกากรก็จะทำการติดรา ตะกั่วปิดที่ประตูตู้คอนเทนเนอร์เพื่อมิให้มีการเปิดตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นโดยมิได้รับ อนุญาต เพราะอาจมีการลักลอบนำสินค้าอื่นเข้าบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์อีกก็ได้

หลังจากที่ผู้ส่งออกได้นำสินค้าบรรจุเข้าสู่คอนเทนเนอร์แล้ว ตัวแทนบริษัทเรือเดินสมุทรซึ่งก็จะคอยควบคุมดูแลการบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์อยู่ด้วย ตัวแทนบริษัทเรือเดินสมุทรจะออกเอกสารใบตราส่ง (BILL OF LADING) ให้กับผู้ส่งออกในวันต่อมาเพื่อใช้เป็นหลักฐานแสดงกรรมสิทธิ์ในสินค้าของผู้ส่งออก โดยผู้ส่งออกจะใช้เอกสารใบตราส่งและเอกสารอื่นๆตามที่ระบุไว้ในเลตเตอร์ ออฟ เครดิต เช่นใบกำกับสินค้า INVOICE, บัญชีรายการสินค้า PACKING LIST ฯลฯ ทำการเรียกเก็บเงินค่าสินค้าจากธนาคารพาณิชย์ซึ่ง ทำหน้าที่ในการจ่ายเงินให้กับผู้ส่งออกแทนผู้ซื้อในต่างประเทศต่อไป

จ. การยื่นขอเงินชดเชยการส่งออก

สินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บที่ได้มีการส่งออกไปขายยังต่างประเทศนั้นเป็นสินค้าที่อยู่ในข่ายที่จะได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักรจากรัฐบาลได้ตามมาตรา ๑๗ แห่งพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิตในราชอาณาจักร พ.ศ. ๒๕๒๔ และตามประกาศกระทรวงการคลังที่ อ.๑/๒๕๒๔ ดังนั้นผู้ส่งออกสินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บจึงสามารถที่จะยื่นเอกสารหรือหลักฐานแสดงการส่งออกเพื่อขอรับเงินชดเชยการส่งออกจากรัฐบาลได้ โดยจะสามารถยื่นได้ที่กรมศุลกากรตามหลักเกณฑ์และระเบียบต่างๆที่กรมศุลกากรได้กำหนดไว้ทั้งนี้ผู้ส่งออกจะได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรจากการส่งออกสินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บในอัตราร้อยละ ๓.๔๕ ของมูลค่าสินค้าที่ส่งออกไปรวมค่าขนส่งระหว่างประเทศและค่าประกันภัย (ราคา F.O.B. : FREE ON BOARD) ซึ่งเป็นอัตรามาตามประเภทศุลกากรที่ ๐๗.๐๓

บทที่ ๔

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน

ในบทนี้จะได้กล่าวถึงการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน เพื่อให้ทราบถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น

สมมติฐาน

๑. ปัจจัยต่างๆ เช่น วิธีการผลิต คุณภาพสินค้า ต้นทุนการผลิต คู่แข่งขันในตลาดการค้าระหว่างประเทศ ระเบียบวิธีปฏิบัติในการส่งออก และมาตรการสนับสนุนส่งเสริมการส่งออกจากหน่วยงานของราชการและเอกชน มีผลต่อการผลิตและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ

๒. ปัจจัยต่างๆข้างต้น มีผลทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้าในระดับสูงทั้งในระดับภายในประเทศและระหว่างประเทศ

ทั้งนี้คำถามในแบบสอบถามแต่ละชุดได้แบ่งคำถามออกเป็น ๔ ส่วนคือ

ส่วนที่ ๑ คำถามทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

ส่วนที่ ๒ คำถามเกี่ยวกับการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ

ส่วนที่ ๓ คำถามเกี่ยวกับการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ

ส่วนที่ ๔ คำถามเกี่ยวกับความช่วยเหลือและการสนับสนุนส่งเสริมที่ได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชนในการผลิตและการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทย

ขั้นตอนการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานรวมถึงการสรุปผลในครั้งนี้ จะแบ่งออกเป็น ๒ ลักษณะ ตามประเภทของคำถามและคำตอบที่ได้รับจากแบบสอบถาม คือ

๑. การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ

การวิเคราะห์และสรุปผลในแบบนี้ จะคำนวณเป็นอัตราร้อยละ จากคำตอบของคำถามที่ให้ผู้ตอบแบบสอบถาม เลือกคำตอบข้อใดข้อหนึ่งจากคำตอบทั้งหมดที่กำหนดไว้ให้

๒. การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน จะวิเคราะห์จากคำตอบของคำถามที่ให้ผู้ตอบแบบสอบถามจัดลำดับความสำคัญของคำตอบที่กำหนดไว้ให้ โดยในที่นี้ได้กำหนดให้ ๑ เป็นลำดับความสำคัญมากที่สุด และ ๒, ๓, ๔, จนถึงสุดด้วยตัวเลขที่มีจำนวนเท่ากับจำนวนคำตอบทั้งหมดในคำถามแต่ละข้อ เป็นลำดับความสำคัญที่รองลงมาตามลำดับ ดังนั้นคำตอบที่ได้รับจากคำถามประเภทนี้จะอยู่ในรูปของตัวเลขตั้งแต่ ๑, ๒, ๓, ... และจะสิ้นสุดด้วยตัวเลขที่มีจำนวนเท่ากับจำนวนคำตอบทั้งหมดในคำถามแต่ละข้อนั้น เช่น ในคำถามข้อหนึ่งมีจำนวนคำตอบอยู่ ๗ คำตอบ ดังนั้นลำดับของความสำคัญ ซึ่งก็คือ คำตอบของคำถามในข้อนั้น ก็จะประกอบด้วยตัวเลข ๑, ๒, ๓,, ๗ เป็นต้น

คำตอบที่ได้รับในรูปของตัวเลขนี้ จะนำมาทดสอบสมมติฐานด้วยวิธีการทางสถิติแบบ t-TEST ณ ระดับความเชื่อมั่น ๙๐ % โดยมีขั้นตอนการทดสอบสมมติฐาน ๖ ขั้นตอน ดังนี้

๒.๑ ตั้งสมมติฐานให้อยู่ในรูปแบบทางสถิติ ซึ่งในที่นี้ ก็คือ

H_0 (NULL HYPOTHESIS) และ

H_a (ALTERNATIVE HYPOTHESIS)

ทั้งนี้จะได้ใช้ค่าเฉลี่ยของประชากร (μ) เป็นตัวกำหนด เช่น หากคำตอบของคำถามในข้อนั้นมีอยู่ทั้งหมด ๗ คำตอบ ก็จะตั้งสมมติฐานและใช้ค่าเฉลี่ยประชากรที่จำนวนครึ่งหนึ่งของคำตอบทั้งหมดในคำถามข้อนั้นๆ กล่าวคือ

$$H_0 : \mu < \alpha$$

$$H_a : \mu \geq \alpha$$

๒.๒ คำนวณหาค่าความเบี่ยงเบน (S) ของคำตอบที่ได้รับจากคำถามในข้อนั้นๆ จากสูตร

$$S^2 = \frac{(\sum X - \bar{X})^2}{N - 1}$$

$$S = \sqrt{S^2}$$

เมื่อ X = คำตอบในรูปของตัวเลขลำดับความสำคัญ

\bar{X} = ค่าเฉลี่ยของคำตอบในรูปของตัวเลขลำดับความสำคัญ

N = จำนวนผู้ที่ให้คำตอบทั้งหมด

๒.๓ นำค่า \bar{X} , μ , S และ N มาคำนวณหาค่า t (t-cal) จากสูตร

$$t\text{-cal} = \frac{\bar{X} - \mu}{S / \sqrt{N}}$$

๒.๔ เปิดตาราง t STATISTICS TEST ที่ระดับความเชื่อมั่น ๙๐ % และ $df = N-1$ จะได้ค่า t-test (t-table)

๒.๕ นำค่า t-cal ที่คำนวณได้มาเปรียบเทียบกับค่า t-table ที่เปิดได้จากตาราง t STATISTICS เพื่อพิจารณายอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐานที่กำหนด

โดยในที่นี้ จะยอมรับสมมติฐาน เมื่อ $t\text{-cal} < t\text{-table}$
และ จะปฏิเสธสมมติฐาน เมื่อ $t\text{-cal} > t\text{-table}$

๒.๖ สรุปผลการทดสอบสมมติฐาน

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐาน

๑. การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ

๑.๑ การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ เกี่ยวกับผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

๑.๑.๑ ลักษณะกิจการและทุนจดทะเบียน

จากคำตอบของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บดังแสดงไว้ในตารางที่ ๔-๑ จะเห็นได้ว่า ลักษณะของกิจการของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บส่วนใหญ่ร้อยละ ๓๕.๐ อยู่ในรูปของกิจการบุคคลคนเดียว ส่วนผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่จัดตั้งในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัดและห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลนั้นมีเพียงร้อยละ ๑๔.๓๕ และ ๖.๒๕ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มิได้เป็นกิจการในเครือของบริษัทฯ และผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บร้อยละ ๕๐.๐ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามเปิดดำเนินการมานานกว่า ๕ ปีแล้ว ส่วนผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่เหลืออีกร้อยละ ๓๑.๓ และ ๑๔.๔ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามนั้น เปิดดำเนินการมาเป็นเวลา ๓-๕ ปี และ ๑-๒ ปี ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึงทุนจดทะเบียนของกิจการของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตง บรรจุปี๊บพบว่ากิจการส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๔๗.๕ ของกิจการผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามมีทุนจดทะเบียนไม่เกินกิจการละ ๑ ล้านบาท ส่วนกิจการของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๑ ล้านบาทนั้นมีเพียงร้อยละประมาณ ๑๒.๖ ของกิจการผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามเท่านั้น

1 - תוצאות

טבלת תוצאות למבחן המסומן על ידי מספר הדף

1.1	1.2	1.3	1.4									
שם	שם	שם	שם	עמך								
שם	שם	שם	שם	< 1	1-2	3-5	5	> 0.5	0.5-1	1-5	> 5	
שם	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
שם	0	3	0	2	1	0	1	1	1	0	3	
שם	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	
שם	0	12	0	1	3	1	7	5	0	0	12	
עמך	0	16	0	3	5	1	1	6	1	1	16	
שם	0.0	100.0	0.0	11.1	13.3	16.0	150.0	137.5	6.3	6.3	100.0	

๑.๑.๒ กาลังการผลิต

เมื่อพิจารณาทุนจดทะเบียนกับกาลังการผลิตของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๒ พบว่า ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บมากกว่าร้อยละ ๔๐ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเป็นผู้ผลิตขนาดเล็กที่มีเงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน ๑ ล้านบาทและมีกาลังการผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บไม่เกิน ๕ หมื่นบู้บต่อปี ในขณะที่มีผู้ผลิตเพียง ๑ รายเท่านั้นที่จัดได้ว่าเป็นผู้ผลิตรายใหญ่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๕ ล้านบาทและมีกาลังการผลิตมากกว่า ๕ แสนบู้บต่อปี อย่างไรก็ตามกาลังการผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บก็มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตอันใกล้ซึ่งพิจารณาได้จากผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๕๖.๓ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดต่างก็เพิ่มกาลังการผลิตในปีพ.ศ.๒๕๒๕ มากกว่ากาลังการผลิตในปีพ.ศ.๒๕๒๔ ที่ผ่านมา และแม้ว่าผู้ผลิตที่เพิ่มกาลังการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตที่มีขนาดเล็กคือ มีกาลังการผลิตอยู่ในระดับต่ำกว่า ๕ หมื่นบู้บต่อปีก็ตาม แต่ก็น่าจะเป็นการแสดงให้เห็นว่าความต้องการสินค้าหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บโดยส่วนรวมเพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

เมื่อพิจารณาถึงจำนวนคนงานที่ใช้ในการผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บพบว่า กิจกรรมผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้แรงงานในการผลิตเป็นจำนวนมาก กล่าวคือ ผู้ผลิตมากกว่าร้อยละ ๕๐ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดได้ว่าจ้างแรงงานในการผลิตมากกว่า ๓๐ คนต่อกิจการต่อปี ในขณะที่ผู้ผลิตประมาณร้อยละ ๔๔ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดได้ว่าจ้างแรงงานในการผลิตระหว่าง ๑๐-๓๐ คนต่อกิจการต่อปี

ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ ๕๐ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดทำการผลิตเพื่อการส่งออกแต่เพียงอย่างเดียวในขณะที่ผู้ผลิตอีกประมาณร้อยละ ๓๗.๕ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดทำการผลิตทั้ง เพื่อขายภายในประเทศและเพื่อส่งออก และคงมีผู้ผลิตเพียง ๑ ราย หรือร้อยละ ๖.๓ ของผู้ผลิตที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่รับจ้างทำการผลิตหน้าไม้ไผ่ดงบรรจู้บเป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ผลิตที่ทำ

TABLE 4-2

TABLE 4.2. Comparison of observed and predicted values of...

Observed Values (mm)	2.1 Observed Values (mm)				2.2 Predicted Values (mm)				2.3 Predicted Values (mm)				2.10 Observed Values (mm)			
	<0.5	0.5-1.0	1-5	>5	<0.5	0.5-1.0	1-5	>5	<10	10-30	31-50	>50	<0.5	0.5-1.0	1-5	>5
<0.5	8	0	0	0	6	1	0	0	6	2	0	0	3	10	0	0
0.5-1.0	5	1	0	0	0	3	0	0	1	4	0	0	0	0	1	0
1.0-5.0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
>5.0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Total	13	2	0	1	7	4	0	0	7	6	0	0	4	10	1	0
Percentages	81.2	12.5	0.0	6.3	56.3	25.0	0.0	0.0	57.0	33.3	0.0	0.0	31.3	52.5	6.3	0.0

การผลิตเพื่อการค้าส่งออกทั้งหมดนั้น เป็นผู้ผลิตขนาดเล็กมีเงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน ๑ ล้านบาทต่อกิจการ

๑.๑.๓ ประเภทของสินค้าและการใช้เครื่องจักร

ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ประมาณ ร้อยละ ๖๔.๔ ทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีเป็นสินค้าหลักโดยที่ไม่ได้ทำการผลิตสินค้าอื่นซึ่งส่วนใหญ่ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีที่ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีเป็นสินค้าหลักนั้นจะเป็นผู้ผลิตรายเล็กที่มีกำลังการผลิตไม่เกิน ๕ หมื่นปีต่อปี ในขณะที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามในส่วนที่เหลือ ประมาณร้อยละ ๓๖.๓ ทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีเป็นสินค้ารอง โดยทำการผลิตสินค้าประเภทอื่น ๆ เป็นสินค้าหลักได้แก่ มันสำปะหลัง โรงสีข้าว และสวนผลไม้ เป็นต้น โดยที่ไม่สามารถนำเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีไปใช้ในการผลิตสินค้าอื่นที่ตนเองทำการผลิตอยู่ด้วยได้เลย ดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๓ และ ๔-๔

๑.๑.๔ การจัดหาและการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงสด

จากข้อมูลในตารางที่ ๔-๕ จะเห็นว่าผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามประมาณร้อยละ ๖๑.๑ ได้ทำการจัดหาหน่อไม้ไผ่ดงสดเพื่อนำมา เป็นวัตถุดิบในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีด้วยวิธีการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงสดจากเกษตรกรและผู้รวบรวมในท้องถิ่นของตนเองเป็นหลัก และผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีอีกประมาณร้อยละ ๓๙.๙ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ได้ทำการเพาะปลูกไม้ไผ่ดงในพื้นที่เพาะปลูกของตนเองบางส่วน นอกจากนั้นผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๕.๖ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ได้ใช้วิธีการจัดหาหน่อไม้ไผ่ดงสดด้วยการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงสดจากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมจากท้องถิ่น รวมถึงการรับจ้างผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีจากหน่อไม้ไผ่ดงสดของผู้ว่าจ้างด้วย

FIGURE 4-3

FIGURE 2. การเปลี่ยนแปลงการจราจรที่สถานีขนส่งผู้โดยสารกรุงเทพ

ปี	2.48-50	2.51-53	2.54-56	2.57-59	2.60-62
จำนวนผู้โดยสาร (คน)	10	4	0	4	3
0.5-1.0	1	0	0	0	1
1.0-5.0	0	0	0	0	0
>5.0	0	1	0	1	1
รวม	11	5	0	5	5
จำนวนรถโดยสาร	00.8	01.5	0.0	01.3	01.3

TABLE 4-4

TABLE 2. SUMMARY OF THE DATA FROM THE SURVEY

2.6 SURVEY DATA				
SECTION	NO. OF	NO. OF	NO. OF	
	STATIONS	STATIONS	STATIONS	PERCENT
1	0	0	0	11
2	0	0	0	5
3	0	0	0	16
TOTAL	0	0.0	0	100.0

ตาราง 4-5

รูปที่ 2 แสดงการกระจายของค่าความถี่ในชั้นข้อมูล

ชั้นข้อมูล	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์
2.7	12.8	12.9	12.10	
ค่าสังเกต	ค่าสังเกต			
(ความถี่)	ความถี่	ความถี่	ความถี่	ความถี่
ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์	ความถี่สัมพัทธ์
<0.5	5	9	1	0
0.5-1.0	0	1	0	1
1.0-1.5	0	0	0	0
>1.5	0	3	0	0
รวม	5	11	1	1
ค่าสังเกต	27.8	61.1	5.6	5.6

ในด้านความเพียงพอของปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดนั้นพบว่าผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความเห็นที่แตกต่างกันมาก กล่าวคือ ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามประมาณร้อยละ ๕๐ และเป็นผู้ผลิตขนาดเล็กเป็นส่วนใหญ่ มีความเห็นว่าปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดในระบบนั้นเพียงพอที่จะตอบสนองต่อความต้องการของตนในแต่ละปี ในขณะที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๔๓.๔ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตระหว่าง ๕ หมื่น - ๑ แสนปีต่อปีกลับมีความเห็นในทางตรงข้ามคือ มีความเห็นว่าปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดในระบบนั้นไม่เพียงพอต่อความต้องการของตน และมีผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีเพียง ๑ รายหรือประมาณร้อยละ ๖.๓ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เท่านั้นที่มีความเห็นว่าปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดในระบบมีปริมาณเกินกว่าความต้องการของตนในแต่ละปี

เมื่อพิจารณาในด้านราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดโดยเฉลี่ยที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีทำการซื้อขายจากเกษตรกรและหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นปรากฏว่า ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๕๖.๓ รับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรและหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ ในราคาที่สูงกว่าราคาซื้อขายของปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ในขณะที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๑๒.๕ และ ๓๑.๓ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ ในราคาที่เท่าเดิมและต่ำกว่าราคาซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงสดในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ตามลำดับ

แต่เมื่อพิจารณาในด้านราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีขายภายในประเทศให้กับผู้ส่งออกกลับพบว่า ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๕๖.๓ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตไม่เกิน ๕ หมื่นปีต่อปีมีความเห็นว่า ราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ นั้นต่ำกว่าราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ส่วนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๒๕.๐ และ ๑๔.๔ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตง บรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดซึ่งเป็นผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตมากกว่า ๕ หมื่นปีต่อปีได้ให้ค่า

ตอบว่าสามารถขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ได้ในราคาที่สูงขึ้นและเท่ากันกับราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ตามลำดับ

๑.๑.๕ ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

จากตารางที่ ๔-๖ ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจะขายผลผลิตของตนให้กับพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่ คือ ประมาณร้อยละ ๘๑.๓ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดและมีผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บเพียงรายเดียวเท่านั้นที่ทำการส่งออกผลผลิตของตนด้วยตัวเอง ในขณะที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บอีก ๒ รายหรือคิดเป็นร้อยละ ๑๒.๕ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่ขายผลผลิตของตนให้กับผู้ส่งออกโดยตรงโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง

๑.๑.๖ รายได้เฉลี่ยของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บประมาณร้อยละ ๔๓.๘ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ยอมรับว่ามีรายได้เฉลี่ยจากการผลิตและขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในปี ๒๕๒๕ เพิ่มขึ้นจากรายได้เฉลี่ยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ในขณะที่ผู้ผลิตอีกประมาณร้อยละ ๑๔.๘ และ ๓๗.๕ ของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดให้คำตอบว่าตนเองมีรายได้เฉลี่ยในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ เท่าเดิมและลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้เฉลี่ยในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ตามลำดับดังรายละเอียดในตารางที่ ๔-๖

๑.๑.๗ ภาวะการแข่งขัน

ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตอบแบบสอบถามประมาณร้อยละ ๖๘.๘ และส่วนใหญ่มีกำลังการผลิตไม่เกิน ๕ หมื่นปี๊บต่อปีมีความเห็นว่าได้มีผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บรายใหม่ๆในท้องถิ่นเพิ่มขึ้นจากเดิม ทำให้จำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในระบบในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ มีจำนวนเพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในระบบในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ แต่อย่างไรก็ตามผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บประมาณร้อยละ ๑๘.๘ และ ๑๒.๕ ของจำนวนผู้ผลิตที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีความเห็นว่า จำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในปีพ.ศ. ๒๕๒๕ นั้นมีจำนวนเท่าเดิมและลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของปีพ.ศ. ๒๕๒๔

ตาราง 4-6

ตาราง 2 ตารางเปรียบเทียบการกระจายของค่าความถี่

ค่าความถี่	2.12 รั้วถนน		2.13 ทางเท้า		2.14 รางระบายน้ำ		2.15 รางระบายน้ำ					
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ				
<0.5	1	10	2	5	2	6	9	3	1	12	0	1
0.5-1.0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	2
1.0-5.0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
>5.0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1
รวม	1	10	2	5	3	6	11	2	2	12	0	4
ค่าเฉลี่ย	6.3	63.3	12.5	63.8	18.8	117.5	168.8	12.5	132.5	115.0	0.0	25.0

ในส่วนของการผลิตคู่แข่งชั้นนี้เนื่องจากผู้ผลิต
หน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตรายเล็ก ดังนั้นผู้ผลิต
หน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๓๕.๐ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบ
แบบสอบถามทั้งหมดจึงมีความเห็นว่า การผลิตของคู่แข่งชั้นของตน สูงกว่า
การผลิตของตน ในขณะที่มีผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถาม
อีกร้อยละ ๒๕.๐ ของจำนวนผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด
มีความเห็นว่าการผลิตของคู่แข่งชั้นนี้ต่ำกว่าการผลิตของตน

๑.๑.๔ ความช่วยเหลือที่ได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน

ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีประมาณร้อยละ ๔๓.๔ และ
๓๗.๕ ของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมด เคยได้รับความ
ช่วยเหลือเป็นครั้งคราวจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ตามลำดับ โดยหน่วย
งานภาครัฐบาลที่เคยให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีได้แก่ กรม
ส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์และอุตสาหกรรมจังหวัด เป็นต้น
โดยให้ความช่วยเหลือทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ ๓๑.๓ ของความช่วยเหลือที่ผู้
ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีได้รับทั้งหมด ในขณะที่ได้รับความช่วยเหลือทางด้าน
การฝึกอบรม ข่าวสารและข้อมูลในอันดับรองลงมา ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ
๑๔.๔ และ ๑๒.๕ ของความช่วยเหลือทั้งหมดที่ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีได้รับ
จากหน่วยงานของภาครัฐบาล ส่วนหน่วยงานภาคเอกชนที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้
ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี ก็คือ ธนาคารพาณิชย์ และ ธนาคารเพื่อการเกษตร
และสหกรณ์ ทั้งนี้ความช่วยเหลือที่ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีได้รับจากภาค
เอกชนดังกล่าว อยู่ในรูปของความช่วยเหลือทางการเงินเป็นส่วนใหญ่ประมาณ
ร้อยละ ๕๐.๐ ของความช่วยเหลือทั้งหมด ส่วนความช่วยเหลือทางด้านข้อมูล
และข่าวสาร เทคนิคการผลิต และการฝึกอบรม นั้นได้รับในอันดับรองลงมาตาม
ลำดับ คิดเป็นประมาณร้อยละ ๑๒.๕, ๑๒.๕ และ ๖.๓ ของความช่วยเหลือทั้ง
หมด ทั้งนี้ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่เคยได้รับความช่วยเหลือต่างๆจากภาค
รัฐบาลและภาคเอกชนส่วนใหญ่จะ เป็นผู้ผลิตที่ทำการผลิตเพื่อการส่งออกทั้งหมด

เมื่อได้สอบถามเกี่ยวกับลักษณะหรือประเภทของความช่วยเหลือที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบต้องการได้รับจากหน่วยงานทั้งในภาครัฐบาลและภาคเอกชนพบว่า ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบต้องการได้รับความช่วยเหลือทางการเงินเป็นหลักโดยเฉพาะผู้ผลิตที่ทำการผลิตเพื่อการส่งออกทั้งหมดคิดเป็นประมาณร้อยละ ๖๔.๔ ของความช่วยเหลือที่ต้องการได้รับทั้งหมด ตามด้วยต้องการได้รับความช่วยเหลือด้านเทคนิคการผลิต ด้านข่าวสารและข้อมูล ด้านสาธารณสุขภาค และ ด้านการตลาด ซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละ ๓๓.๕, ๓๓.๕, ๒๕.๐ และ ๒๕.๐ ของความช่วยเหลือทั้งหมดที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบต้องการได้รับจากหน่วยงานในภาครัฐบาลและภาคเอกชน ตามลำดับ ซึ่งจะพิจารณาได้จากรายละเอียดในตารางที่ ๔-๓ และ ๔-๔

โดยสรุปแล้วผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบส่วนใหญ่จะประกอบกิจการในรูปแบบของกิจการบุคคลคนเดียว โดยมีได้เป็นกิจการในเครือของบริษัทฯ จึงมีทุนจดทะเบียนค่อนข้างน้อยคือไม่เกิน ๑ ล้านบาทและได้เปิดดำเนินการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงมาเป็นเวลานานพอสมควรคือมากกว่า ๓ ปีขึ้นไปเป็นส่วนใหญ่ ผลจากการที่เป็นกิจการขนาดเล็กจึงทำให้ผู้ผลิตแต่ละรายมีกำลังการผลิตในแต่ละปีค่อนข้างต่ำไม่เกินปีละ ๑ แสนปีบ แต่อย่างไรก็ตามผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบประมาณครึ่งหนึ่งของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ก็ได้เริ่มเพิ่มกำลังการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบของตนขึ้นบ้างแล้วและเนื่องจากการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบต้องทำการผลิตแข่งกับเวลาเพื่อรักษาคุณภาพความสดและอายุของหน่อไม้ไผ่ดงไว้ดังได้กล่าวรายละเอียดไว้แล้วในบทที่ ๒ ประกอบกับเป็นกิจการที่แทบจะไม่ต้องอาศัยเทคโนโลยีหรือเครื่องจักรกลมาช่วยในการผลิตเลย อีกทั้งหากนำเครื่องจักรมาใช้ช่วยทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบก็ไม่สามารถที่จะนำเครื่องจักรนั้นไปใช้ในการผลิตสินค้าอย่างอื่นได้ ดังนั้นการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบจึงเป็นกิจการที่ต้องอาศัยแรงงานเป็นจำนวนมากโดยแต่ละแห่งจะจ้างแรงงานเป็นจำนวนตั้งแต่ ๑๐ คนขึ้นไปจนถึงมากกว่า ๕๐ คน

เนื่องจากกิจการการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเป็นกิจการที่ต้องอาศัยหน่อไม้ไผ่ดงสด เป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่สุดในการผลิตและผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ

หน้า 4-7

สรุปผลการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการ ประจำปี ๒๕๖๓

วัตถุประสงค์	4.1 การส่งเสริม			4.2 การสร้างเสริม			4.3 มาตรการอื่นๆที่ส่งเสริม					
	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	การส่งเสริม	
วัตถุประสงค์ที่ ๑	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
วัตถุประสงค์ที่ ๒	5	0	5	4	1	5	0	1	0	0	2	0
วัตถุประสงค์ที่ ๓	2	8	10	2	8	10	0	3	0	2	2	2
วัตถุประสงค์ที่ ๔	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0
รวม	7	9	16	6	10	16	0	5	0	2	4	2
ค่าเฉลี่ย	43.8	56.3	100.0	37.5	62.5	100.0	0.0	31.3	0.0	12.5	25.0	12.5

ส่วนใหญ่จะทำการผลิตสินค้าหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เป็นอาชีพหลักซึ่งโดยปกติจะทำการจัดหาหน้าไม้ไผ่ตงสด เพื่อนำมา เป็นวัตถุดิบในการผลิตด้วยการรับซื้อหน้าไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรหรือผู้รวบรวม ซึ่งก็คือพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นเป็นหลัก ประกอบกับได้มีผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในแต่ละปี ในขณะที่การเพิ่มผลผลิตหน้าไม้ไผ่ตงสดนั้นต้องอาศัยเวลาไม่ต่ำกว่า ๓ ปีจึงจะได้ผลผลิตเพิ่มขึ้นทำให้ปริมาณหน้าไม้ไผ่ตงสดเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของความต้องการของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ จึงทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคารับซื้อหน้าไม้ไผ่ตงสดจากเกษตรกรและหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นเป็นเหตุให้ราคารับซื้อหน้าไม้ไผ่ตงสด เขยิบสูงขึ้นในแต่ละปี ในขณะที่ราคาขายหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เริ่มลดลง เนื่องจากปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้นทั้งจากการเพิ่มกำลังการผลิตของผู้ผลิตรายเดิม และการเพิ่มขึ้นของผู้ผลิตรายใหม่ในระบบ ทำให้ผู้ผลิตบางรายเริ่มปรับตัวด้านการจัดหาหน้าไม้ไผ่ตงสดของตนโดยการเพาะปลูกไม้ไผ่ตงในพื้นที่ของตนเองขึ้น เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตหรือหลีกเลี่ยงการแข่งขันในการรับซื้อหน้าไม้ไผ่ตงสดหรือเพื่อความมั่นใจว่าจะมีวัตถุดิบเพียงพอที่จะใช้ในการผลิต ดังนั้นจึงทำให้ความคิดเห็นในด้านความเพียงพอของปริมาณหน้าไม้ไผ่ตงสดของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บแต่ละรายแตกต่างกันออกไปอย่างเห็นได้ชัด

เนื่องจากหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เป็นสินค้าที่ทำการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นหลัก ประกอบกับกิจการของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เป็นกิจการขนาดเล็กและไม่ได้เป็นกิจการในเครือของบริษัทใด อีกทั้งอยู่ในต่างจังหวัดไม่สะดวกต่อการส่งออกด้วยตนเอง ดังนั้นช่องทางการจำหน่ายหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ จึงต้องขายผ่านให้กับพ่อค้าคนกลางเพื่อทำการส่งออกอีกต่อหนึ่ง เป็นส่วนใหญ่

ในด้านของความช่วยเหลือที่ผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บได้รับจากภาครัฐบาลและ เอกชนนั้น แม้ว่าผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บประมาณครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามโดย เฉพาะผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เพื่อการส่งออกทั้งหมดจะ เคยได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน แต่ความช่วยเหลือที่ได้รับนั้น เป็นความช่วยเหลือแบบกระ

ตาราง 4-8

ส่วน 2 สถานะของการจัดพิมพ์ในเดือนกรกฎาคม

14.4 แนวทางการส่งเสริมจากรัฐบาล		14.5 แนวทางการส่งเสริมจากเอกชน		4.6 ความนิยมของผลจากการจัดพิมพ์	
การตีพิมพ์	การส่งเสริม	การตีพิมพ์	การส่งเสริม	การตีพิมพ์	การส่งเสริม
0	0	0	0	0	0
1	2	0	1	2	4
2	2	0	1	3	8
3	0	0	0	1	1
4	0	0	0	0	0
รวม	2	0	1	6	13
ค่าเฉลี่ย	18.8	12.5	0.0	37.5	25.0

จัดกระจายชั่วคราวซึ่งชั่วคราวยังไม่มีการวางแผนการให้ความช่วยเหลือสนับสนุนส่งเสริมแบบเป็นระบบและครบวงจร ดังจะเห็นได้จากจำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บที่ได้รับความช่วยเหลือมีเพียงประมาณครึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บทั้งหมดเท่านั้นทั้งนี้ที่ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บเหล่านั้นต่างก็อยู่ในเขตจังหวัดเดียวกันทั้งสิ้นอีกทั้งความช่วยเหลือของหน่วยงานของภาครัฐบาลนั้นยังเป็นความช่วยเหลือที่ไม่ตรงกับความต้องการหรือความเดือดร้อนของผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บอีกด้วย กล่าวคือผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บเคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐบาลในด้านของการฝึกอบรมและด้านข่าวสารข้อมูล ในขณะที่ต้องการความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคการผลิต ด้านสาธารณสุขโภชนาการและการตลาดเป็นสำคัญ ในส่วนของหน่วยงานของภาคเอกชนที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บนั้นต่างก็เป็นการให้ความช่วยเหลือทางการเงินทั้งสิ้น เพราะหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือ เช่น ธนาคารพาณิชย์หรือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จะได้รับผลประโยชน์จากผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บไม่ว่าจะเป็นผลประโยชน์ทางตรงในรูปของดอกเบี้ยการให้กู้ยืม การปล่อยสินเชื่อกับภาคเกษตรกรรมของประเทศตามนโยบายของรัฐบาลหรือผลประโยชน์ทางอ้อม เช่น การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าของธนาคาร เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บ พบว่านอกจากจะได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์ และหรือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ แล้วผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บ ยังได้รับความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทการค้าระหว่างประเทศที่ติดต่อสั่งซื้อหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บจากตน โดยบริษัทการค้าระหว่างประเทศจะยินยอมให้ผู้ผลิต เบิกเงินค่าสินค้าล่วงหน้าไปชำระเป็นเงินทุนในการรับซื้อหน่อไม้ฝรั่งสด จากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นได้ก่อนในจำนวนหนึ่ง ทั้งนี้บริษัทการค้าระหว่างประเทศจะคิดดอกเบี้ยจากผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปี๊บในอัตราหนึ่งๆที่ได้ตกลงกันไว้

๑.๒ การวิเคราะห์และสรุปผลแบบอัตราร้อยละ เกี่ยวกับผู้ส่งออกหน่วย
ไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ

๑.๒.๑ ลักษณะของกิจการ

ผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๕๐.๐ ของผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามประกอบกิจการในรูปของบริษัทจำกัด ซึ่งในจำนวนนี้ร้อยละ ๑๐.๐ เป็นบริษัทในเครือของบริษัทอื่น และคงมีผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเพียงร้อยละ ๑๐.๐ ของผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามเท่านั้นที่ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนจำกัด

ผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๔๕.๐ เปิดดำเนินการมานานกว่า ๓ ปีแล้ว คงมีผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเพียงร้อยละ ๑๕.๐ ของผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามเท่านั้นที่เปิดดำเนินการมาเพียง ๑-๒ ปีเท่านั้น

ในด้านทุนจดทะเบียนของกิจการของผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบนั้น พบว่า กิจการของผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๔๐ ของผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๑ ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งในจำนวนนี้มีผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบถึงร้อยละ ๔๕.๐ ที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๕ ล้านบาทขึ้นไป และมีผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเพียงร้อยละ ๒๐.๐ ของผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม เท่านั้นที่มีทุนจดทะเบียนระหว่าง ๕ แสน ถึง ๑ ล้านบาท ดังรายละเอียดในตารางที่ ๔-๔

๑.๒.๒ การจัดหาหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบและตลาดเพื่อการส่งออก

จากข้อมูลในตารางที่ ๔-๑๐ จะเห็นว่า ผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบโดยเฉพาะผู้ส่งออกที่มีเงินทุนจดทะเบียนมากกว่า ๑ ล้านบาทขึ้นไปนิยมที่จะใช้วิธีการจัดหาหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเพื่อการส่งออก โดยการทำสัญญาสั่งซื้อระยะยาวกับทั้งผู้ผลิตหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบและกับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ ๔๕.๐ ของวิธีการจัดหาหน่วยไม้ไผ่ดงเพื่อการส่งออกทั้งหมด ส่วนวิธีการอื่นๆที่ผู้ส่งออกหน่วยไม้ไผ่ดงบรรจุปีบขนาดเล็กที่มีเงินทุนจด

1.1 4.4 1.2 1.3 1.4

1.1	1.2	1.3	1.4
()	()	()	()

1.1	2	16	0	3	6	9	0	3	6	9	18
1.2	0	2	0	0	0	2	0	1	1	0	2
1.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

1.5	2	18	0	3	6	11	0	4	7	9	20
-----	---	----	---	---	---	----	---	---	---	---	----

1.6	10.0	90.0	0.0	15.0	30.0	55.0	0.0	20.0	35.0	45.0	100.0
-----	------	------	-----	------	------	------	-----	------	------	------	-------

תוצאות 4-10

מספר תצורות: 3

מספר תצורות: 3

מספר תצורות: 3

מספר תצורות	מספר תצורות	מספר תצורות	מספר תצורות	מספר תצורות	מספר תצורות
<0.5	0	0	0	0	0
0.5-1.0	0	3	2	0	1
1.0-5.0	0	0	8	0	0
>5.0	0	0	9	0	1
סה"כ	0	3	19	0	1
מספר תצורות	0.0	15.0	95.0	0.0	5.0

ทะเบียนระหว่าง ๕ แสน - ๑ ล้านบาทใช้ในการจัดหาหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเพื่อการส่งออกก็คือ การว่าจ้างผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบให้ทำการผลิตให้ในปริมาณที่ต้องการ การสั่งซื้อหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบจากผู้ผลิตแบบครั้งต่อครั้งตามที่ได้รับสั่งซื้อจากผู้ซื้อในต่างประเทศและการสั่งซื้อจากพ่อค้าส่งหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบ เป็นต้น

จากตารางที่ ๔-๑๑ จะเห็นว่าในส่วนของตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบนั้น ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๔๐.๐ ของผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามได้ระบุว่าตลาดประเทศญี่ปุ่นเป็นตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบที่สำคัญของประเทศไทยโดยเฉพาะผู้ส่งออกที่ทำการจัดหาหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบด้วยวิธีการทำสัญญาสั่งซื้อระยะยาวกับผู้ผลิตแสดงให้เห็นว่าตลาดในประเทศญี่ปุ่นมีความต้องการหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบจากประเทศไทยในปริมาณที่มากและต่อเนื่อง

๑.๒.๓ ประเทศคู่แข่งอื่น

ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบร้อยละ ๔๐.๐ และ ๗๐.๐ ของผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามได้ระบุว่าประเทศคู่แข่งอื่นที่สำคัญในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบของประเทศไทย คือ ประเทศไต้หวัน และประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ตามลำดับ โดยเฉพาะตลาดประเทศญี่ปุ่นดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๑๒ และเมื่อได้สอบถามถึงปริมาณการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงในปีพ.ศ.๒๕๒๔ เมื่อเทียบกับปีพ.ศ.๒๕๒๓ ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๗๕.๐ จากจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามระบุว่าสามารถส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบได้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ผู้ส่งออก ร้อยละ ๑๕ ของจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามระบุว่า ทำการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบในปีพ.ศ.๒๕๒๔ ได้ในปริมาณที่ลดลง เมื่อเทียบกับปริมาณการส่งออกในปีพ.ศ. ๒๕๒๓

๑.๒.๔ ราคาส่งออก

จากตารางที่ ๔-๑๒ จะพบว่าผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงประมาณร้อยละ ๕๕.๐ จากจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามระบุว่าราคา

TABLE 4-11

TABLE 4-11: EXPORTS OF MANUFACTURES BY COUNTRY OR AREA AND BY TYPE OF MANUFACTURE

UNIT: \$ MILLION

TYPE OF MANUFACTURE	COUNTRY OR AREA						
	JAPAN	USA	CANADA	EUROPE	AUSTRIA	ASIA	OTHER
Iron and steel	3	3	1	1	0	0	
Chemicals	13	1	0	0	0	3	
Textiles	2	1	1	1	1	0	
Transportation	0	0	0	1	0	1	
Total	16	5	2	3	1	4	
Percentage of total	80.0	25.0	10.0	15.0	5.0	20.0	

ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบในปีพ.ศ.๒๕๒๔ สูงกว่าราคาส่งออกในปีพ.ศ.๒๕๒๔ โดยเฉพาะตลาดในประเทศญี่ปุ่น แคนาดา ออสเตรเลียและประเทศในทวีปเอเชีย ในขณะที่ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๓๕.๐ และ ๑๐.๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามระบุว่า ราคาหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ นั้นเท่ากับและลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบในปีพ.ศ.๒๕๒๔ โดยเฉพาะตลาดในทวีปยุโรป

๑.๒.๕ ลักษณะที่บรรจุและผู้ซื้อในต่างประเทศ

นอกเหนือจากปีบซึ่งใช้เป็นภาชนะบรรจุหน่อไม้ไผ่ตั้งเพื่อการส่งออกแล้ว ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบร้อยละ ๗๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามได้ให้ความเห็นว่า กระจบองเป็นภาชนะอีกรูปแบบหนึ่งที่ควรจะใช้ในการบรรจุหน่อไม้ไผ่ตั้งเพื่อการส่งออกในตลาดต่างประเทศต่างๆไปในขณะเดียวกันผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๒๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ก็มีความเห็นว่า ขวดแก้ว เป็นภาชนะอีกรูปแบบหนึ่งที่สามารถนำมาบรรจุหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบเพื่อการส่งออกได้

ในด้านของผู้ซื้อซึ่งเป็นลูกค้าในต่างประเทศนั้น ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบประมาณร้อยละ ๔๕.๐ ของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ระบุว่า ลูกค้าในต่างประเทศของตนเป็นผู้นำเข้าสินค้าทั่วไป ในขณะที่ ผู้ซื้อในต่างประเทศที่เป็นบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ห้างสรรพสินค้า และภัตตาคาร เป็นเป็นผู้ซื้อในอันดับรองลงมา ตามลำดับ แต่สำหรับตลาดในประเทศญี่ปุ่นนั้นผู้นำเข้าที่สำคัญคือบริษัทการค้าระหว่างประเทศ ผู้นำเข้าทั่วไป ห้างสรรพสินค้าและภัตตาคาร ตามลำดับ

๑.๒.๖ ราคาซื้อและราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบ

จากตารางที่ ๔-๑๓ และ ๔-๑๔ จะเห็นว่าผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบมากกว่าร้อยละ ๖๐ มีความเห็นว่าระดับราคาซื้อหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปีบในประเทศในปีพ.ศ.๒๕๒๔ สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีพ.ศ.๒๕๒๔ แต่อย่างไรก็ตามผู้ส่งออกมากกว่าร้อยละ ๕๐ มีความเห็นว่ารายได้จากการส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในแต่ละปีแม้ว่าผู้ส่งออกนั้นจะส่งออกได้ในปริมาณที่น้อยลงก็ตาม

การบัญชี 4-13

การบัญชี 4-14

การบัญชี 4-13

การบัญชี 4-14

=====

=====

13.7 การบัญชีต้นทุนการผลิต

13.8 การบัญชีต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต : ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต : ต้นทุนการผลิต

ต้นทุน : ต้นทุน : ต้นทุน

ต้นทุน : ต้นทุน : ต้นทุน

=====

=====

ต้นทุน : 6 : 4 : 2

ต้นทุน : 10 : 0 : 0

ต้นทุน : 2 : 0 : 0

ต้นทุน : 1 : 0 : 0

ต้นทุน : 4 : 0 : 0

ต้นทุน : 2 : 0 : 0

ต้นทุน : 12 : 4 : 2

ต้นทุน : 12 : 0 : 0

=====

=====

ต้นทุน : 60.0 : 20.0 : 10.0

ต้นทุน : 90.0 : 0.0 : 0.0

=====

=====

๑.๒.๗ ปัจจัยที่ได้เปรียบหรือเสียเปรียบประเทศคู่แข่ง

จากข้อมูลในตารางที่ ๔-๑๕ ผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีมากกว่าร้อยละ ๖๐.๐ ของจำนวนผู้ส่งออกทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามได้ ให้ความเห็นว่าค่าจ้างแรงงาน ปริมาณหน้าไม้ฝังตบสดในประเทศ คุณภาพของหน้าไม้ฝังตบสด ค่าขนส่งภายในประเทศ นโยบายและภาษีอากรของประเทศ ไทย เป็นปัจจัยที่ประเทศไทยมีความได้เปรียบประเทศคู่แข่ง ตามลำดับ ในขณะที่ระเบียบวิธีการส่งออกของประเทศไทย เทคนิคการผลิต ค่าขนส่งระหว่างประเทศและระเบียบวิธีการส่งออกของประเทศไทย เป็นปัจจัยที่ประเทศไทยเสียเปรียบคู่แข่ง ตามลำดับ

๑.๒.๘ ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีของประเทศไทย

ผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีได้ให้ความเห็นว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการส่งออกหน้าไม้ฝังตบของประเทศไทย คือ การควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวด การปรับปรุงระเบียบวิธีการส่งออก การปรับปรุงเทคนิคการผลิตหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีให้ดีขึ้น การพัฒนาหีบห่อ การให้ความรู้และข้อมูลทางการตลาด การปรับปรุงอัตราภาษีให้เอื้ออำนวย การให้ความรู้ในด้านการเพาะปลูกแก่เกษตรกร การปรับปรุงการขนส่งภายในประเทศ การส่งเสริมการจัดตั้งสหกรณ์และการพัฒนาและเผยแพร่กิ่งพันธุ์ เป็นปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาการส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีของประเทศไทย ตามลำดับ

๑.๒.๙ ความช่วยเหลือที่ได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน

ผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๗๕.๐ และ ๘๐.๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานใด ๆ ทั้งจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน ในขณะที่ผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีร้อยละ ๒๕.๐ และ ๒๐.๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน้าไม้ฝังตบบรรจุปีทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐบาล คือ กรมพาณิชย์สัมพันธ์ และธนาคารแห่งประเทศไทย โดยความช่วยเหลือที่ได้รับจากภาครัฐบาลนั้นอยู่ในรูป

ตาราง 4-15

ตัวชี้วัด 3 ความถี่ของการตั้งออกหน่วยไม่ตรงบรรทัด

=====									
3.5 บัญชีค่าใช้จ่าย					3.12 บัญชีหมวดค่า				
ความถี่	ความถี่	อัตรา	ความถี่	อัตรา	RANK	ความถี่	ความถี่	อัตรา	RANK
ไม่ตรง	ตรง	ไม่ตรง	ตรง	ไม่ตรง	ไม่ตรง	ไม่ตรง	ตรง	ไม่ตรง	ตรง
=====									
ปริมาณหน่วยไม่ตรง	16	4	80.0	20.0	2	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	4	20	10
คุณภาพหน่วยไม่ตรง	15	5	75.0	25.0	3	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	14	70	2
ค่าจ้างแรงงาน	18	2	90.0	10.0	1	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	10	50	7
เทคนิคการคิด	2	18	10.0	90.0	7	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	13	65	4
ค่าขนส่งในประเทศ	14	6	70.0	30.0	4	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	8	40	8
ค่าขนส่งระหว่างประเทศ	1	19	5.0	95.0	8	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	18	90	1
โฆษณาและค่าเช่า	12	8	60.0	40.0	5	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	14	70	2
ระเบียบวิธีการตั้งออก	7	13	35.0	65.0	6	ปริมาณหน่วยไม่ตรง	12	60	5
						ปริมาณหน่วยไม่ตรง	12	60	5
						ปริมาณหน่วยไม่ตรง	6	30	9
=====									

16 - תוצאות

עמודים 4-16 על פי תוכנית המערכת והתקנים המוגדרים

מיקום	עמודים 4.1			עמודים 4.2			עמודים 4.3		
	מיקום	מיקום	מיקום	מיקום	מיקום	מיקום	מיקום	מיקום	
מיקום	4	14	4	14	0	4	4	0	
מיקום	1	1	0	2	0	0	0	1	
מיקום	5	15	4	15	0	4	4	1	
מיקום	35	75.0	120.0	80.0	0.0	20.0	20.0	5.0	

ตารางที่ 4 - 17

ส่วนที่ 4 การตั้งเครื่องจักรตามทรัพยากรและองค์ประกอบต้นทุนของโครงการ

=====															
14.4 สาขาการตั้งเครื่องจักรประเภท					14.5 สาขาการตั้งเครื่องจักรชนิด					14.6 สาขาการตั้งเครื่องจักร					

การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	
การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	
การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	การตั้งเครื่องจักร	
=====															
จำนวนคน	1	3	0	0	0	0	0	0	0	2	2	12	6	16	2
จำนวนคน	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	1	1	1

รวม	1	3	0	0	1	0	0	0	0	2	3	12	7	17	3
=====															
ต้นทุนรวม	5.0	15.0	0.0	0.0	5.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.0	15.0	50.0	35.0	25.0	15.0
=====															

ของข่าวสารและข้อมูล การฝึกอบรม และด้านการเงิน ส่วนหน่วยงานของภาคเอกชนที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บ ก็คือ ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งให้ความช่วยเหลือในด้านการเงิน เป็นหลัก

ในขณะที่ความช่วยเหลือที่ผู้ส่งออกต้องการได้รับจากหน่วยงานต่างๆของภาครัฐบาลและเอกชน ก็คือ ข่าวสารและข้อมูล เทคนิคการผลิต การเงิน และสาธารณูปโภค ซึ่งคิดเป็นร้อยละประมาณ ๔๕.๐ , ๖๐.๐ , ๓๕.๐ และ ๑๕.๐ ของความช่วยเหลือทั้งหมดที่ผู้ส่งออกต้องการได้รับจากภาครัฐบาลและภาคเอกชนตามลำดับ ดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๑๖ และ ๔-๑๗ แล้ว

โดยสรุปแล้ว ผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ ๔๐.๐ ของจำนวนผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามดำเนินธุรกิจในรูปแบบของบริษัทจำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ ๑ ล้านบาทขึ้นไป และเปิดดำเนินการมาเป็นเวลานานพอควรไม่ต่ำกว่า ๓ ปี และทำการจัดหาหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บเพื่อการส่งออกโดยการทำสัญญาซื้อขายในระยะยาวกับผู้ผลิตหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บ และหรือพ่อค้าคนกลาง เป็นส่วนใหญ่เพื่อทำการส่งออกไปจำหน่ายยังประเทศญี่ปุ่นเป็นหลัก โดยลูกค้าในต่างประเทศส่วนมากจะเป็นผู้นำเข้าสินค้าทั่วไปอยู่แล้ว ทั้งนี้โดยมีประเทศไทยและประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นประเทศคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทย อย่างไรก็ตามผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทยส่วนใหญ่ต่างก็สามารถส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บไปยังตลาดต่างประเทศในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ ได้ในราคาที่สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีพ.ศ. ๒๕๒๓

ผู้ส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บได้คาดหมายว่ารายได้จากการส่งออกหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ปัจจัยที่ประเทศไทยได้เปรียบประเทศคู่แข่งอื่นๆได้แก่ค่าจ้างแรงงาน ปริมาณหน้าไม้ไม้ดงสดในประเทศที่มากเพียงพอต่อความต้องการ คุณภาพของหน้าไม้ไม้ดงสด ค่าขนส่งภายในประเทศ นโยบายและภาษีอากร เป็นต้น ในขณะที่ปัจจัยที่ประเทศไทยยังคงเสียเปรียบประเทศคู่แข่งอื่นๆได้แก่ ระเบียบวิธีการส่งออก เทคนิคการผลิต และค่าขนส่งระหว่างประเทศ เป็นต้น นอกจากนี้ประเทศไทยยังควรที่จะ

ปรับปรุงปัจจัยต่างๆ เช่น เทคนิคการผลิต การควบคุมคุณภาพ การเพาะปลูก การหีบห่อสินค้า ระเบียบวิธีการส่งออก การเผยแพร่ข้อมูลและข่าวสารทางการตลาด และการปรับปรุงอัตราภาษีอากรให้เอื้ออำนวยต่อการผลิตและการส่งออก หน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ เพื่อพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บให้สามารถแข่งขันในตลาดการค้าระหว่างประเทศได้มากขึ้น

ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๗๕.๐ ของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถาม ไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐบาลและภาคเอกชน ในขณะที่ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บที่เคยได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐบาลนั้นระบุว่าได้รับความช่วยเหลือทางด้านข้อมูลและข่าวสารและด้านการเงินจากกรมพาณิชย์สัมพันธ์และธนาคารแห่งประเทศไทยเพียง ๒หน่วยงานเท่านั้น ส่วนความช่วยเหลือที่ผู้ส่งออกได้รับจากหน่วยงานของภาคเอกชนนั้นผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บที่เคยได้รับความช่วยเหลือจากภาคเอกชน ระบุว่าได้รับความช่วยเหลือทางด้านการเงินจากธนาคารพาณิชย์ เป็นสำคัญ

ความช่วยเหลือที่ผู้ส่งออกต้องการได้รับจากหน่วยงานต่างๆในภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้แก่ ข่าวดูสารและข้อมูลทางการตลาด เทคนิคการผลิต การเงินและสาธารณูปโภค เป็นหลัก

๒. การทดสอบสมมติฐาน

๒.๑ การทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดง ในที่นี้จะทำการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานจากคำตอบของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บทั้งหมดที่ตอบแบบสอบถามในคำถามส่วนที่ ๒ ข้อที่ ๒.๑๖ เรื่องปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ และข้อ ๒.๑๗ เรื่องปัญหาในการขายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ ทั้งนี้ได้รวบรวมคำตอบซึ่งอยู่ในรูปของตัวเลขแสดงลำดับความสำคัญ พร้อมทั้งค่าทางสถิติที่ใช้ในการคำนวณ

และทดสอบสมมติฐานรวมถึงการยอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐานที่กำหนดไว้แล้วใน ตารางที่ ๔-๑๔ และ ๔-๑๕ ซึ่งสามารถสรุปผลการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานได้ดังนี้

๒.๑.๑ ปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

จากการคำนวณเพื่อหาค่าเฉลี่ยของลำดับความสำคัญเกี่ยวกับปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ดังแสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๑๔ พบว่าสามารถที่จะจัดเรียงลำดับความสำคัญของปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ได้ดังนี้

๑. ปัญหาด้านเทคนิคการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ
๒. ปัญหาเกี่ยวกับราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ
๓. ปัญหาเกี่ยวกับความไม่แน่นอนของปริมาณที่จะมีผู้สั่งซื้อหน่อไม้ไผ่ตงในแต่ละปี
๔. ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่เพิ่มสูงขึ้น
๕. ปัญหาราคาวัตถุดิบเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งก็คือราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดสูงขึ้น
๖. ปัญหาการขาดแคลนหน่อไม้ไผ่ตงสดเพื่อใช้ในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ
๗. ปัญหาค่าแรงงานสูงขึ้น

เมื่อนำคำตอบเกี่ยวกับการจัดลำดับความสำคัญของปัญหาในการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บได้ตอบแบบสอบถามมาทดสอบสมมติฐานเพื่อยอมรับหรือปฏิเสธ ตามวิธีการทางสถิติแบบ t-TEST ณ ระดับความเชื่อมั่น $\alpha = 0.05$ $df = N-1$ ดังได้แสดงรายละเอียดและค่าทางสถิติไว้ในตอนต้นของบทที่ ๔ และตารางที่ ๔-๑๔ พบว่า

๑. สามารถที่จะยอมรับปัญหาต่างๆด้านการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ดังกล่าวข้างต้นได้ในอันดับที่ ๑ ถึง ๕ ซึ่งหมายความว่า ปัญหาในด้านเทคนิคการผลิต ปัญหาด้านราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ปัญหาด้านความไม่แน่นอนของปริมาณการสั่งซื้อหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิตหน่อ

การทดสอบ t - 18

H0 : $\mu \leq 4$

Ha : $\mu > 4$

อันดับ	X	Rank	t-cal	Decision
1. อันดับการทดสอบ				it-tadie ACCEPT
2. อันดับการทดสอบ				(df=n-1 OR
3. อันดับการทดสอบ	11 12 13 14 15 16 17 18 19 110 111 112 113 114 115 116	16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	alpha=0.1 REJECT	
4. อันดับการทดสอบ	11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55	32.4376 4.6503 -0.3348 1.3410 ACCEPT	
5. อันดับการทดสอบ	13 15 15 15 16 13 14 13 16 16 13 17 13 16 16 14 31 5	69 14 31 5 41 4376 1.6621 0.7461 1.3410 ACCEPT		
6. อันดับการทดสอบ	15 14 15 14 16 14 15 12 13 14 15 12 15 14 13 12 14 13 12 14 13	63 13 94 4 22 9376 3.9105 0.0614 1.3410 ACCEPT		
7. อันดับการทดสอบ	16 16 17 16 17 15 16 16 15 17 14 14 13 12 14 13 12 14 13	84 15 25 6 33 0000 1.4832 3.3711 1.3410 REJECT		
8. อันดับการทดสอบ	12 13 14 11 14 11 14 15 11 16 14 11 16 16 14 13 16 14 13	55 13 44 3 49 9376 1.8246 -1.2275 1.3410 ACCEPT		
9. อันดับการทดสอบ	14 17 11 13 11 13 12 14 15 13 11 13 11 15 15 15 15 15 15	51 13 19 2 54 4376 1.9050 -1.7008 1.3410 ACCEPT		
10. อันดับการทดสอบ	17 12 16 17 12 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17 17	91 15 69 7 13 4376 2.2127 3.5500 1.3410 REJECT		

ไม้ไผ่ตงบรรจุปีที่สูงขึ้นและปัญหาด้านราคาวัตถุดิบหรือราคาหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพิ่มสูงขึ้นนั้น เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบอย่างมีนัยสำคัญ

๒. ต้องปฏิเสธ ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในอันดับที่ ๖ และ ๗ นั้นหมายความว่า ปัญหาการขาดแคลนหน่อไม้ไผ่ตงสดเพื่อนำมาผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบและปัญหาค่าแรงงานที่สูงขึ้น ไม่มีความสัมพันธ์กับการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบอย่างมีนัยสำคัญ

๒.๑.๒ ปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ

เมื่อนำค่าทดสอบของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบที่อยู่ในรูปของการจัดอันดับความสำคัญของปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ มาคำนวณหาค่าเฉลี่ยดังที่แสดงรายละเอียดไว้ในตารางที่ ๔-๑๔ แล้ว พบว่าสามารถที่จะจัดอันดับความสำคัญของปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ ได้ดังนี้

๑. ปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ
๒. ปัญหาด้านราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ
๓. ปัญหาด้านคู่แข่งชั้น
๔. ปัญหาด้านการเก็บรักษาลินค้าสำเร็จรูปซึ่งก็คือ หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบที่ผลิตเรียบร้อยแล้ว
๕. ปัญหาความไม่เพียงพอของหน่อไม้ไผ่ตงสด
๖. ปัญหาด้านการคมนาคมขนส่งภายในประเทศ

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติแบบ t-TEST ระดับความเชื่อมั่น ๙๐% $df = N-1$ ซึ่งได้สรุปค่าทางสถิติที่สำคัญไว้ในตารางที่ ๔-๑๔ แล้วพบว่า

๑. สามารถที่จะยอมรับอันดับความสำคัญของปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบในอันดับที่ ๑ ถึง ๓ ได้ นั้นหมายถึง ปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ ปัญหาด้านราคาขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ และ ปัญหาด้านคู่แข่งชั้น เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบอย่างมีนัยสำคัญ

การทดสอบ t

$H_0 : \mu \leq 3$

$H_a : \mu > 3$

การทดสอบ	t	df	t-table	ACCEPT	OR
1.17 การทดสอบค่าเฉลี่ย	12	11	1.771	1.771	1.771
การรวม	13	12	1.782	1.782	1.782
การรวม	14	13	1.793	1.793	1.793
การรวม	15	14	1.804	1.804	1.804
การรวม	16	15	1.815	1.815	1.815
การรวม	17	16	1.826	1.826	1.826
การรวม	18	17	1.837	1.837	1.837
การรวม	19	18	1.848	1.848	1.848
การรวม	20	19	1.859	1.859	1.859
การรวม	21	20	1.870	1.870	1.870
การรวม	22	21	1.881	1.881	1.881
การรวม	23	22	1.892	1.892	1.892
การรวม	24	23	1.903	1.903	1.903
การรวม	25	24	1.914	1.914	1.914
การรวม	26	25	1.925	1.925	1.925
การรวม	27	26	1.936	1.936	1.936
การรวม	28	27	1.947	1.947	1.947
การรวม	29	28	1.958	1.958	1.958
การรวม	30	29	1.969	1.969	1.969
การรวม	31	30	1.980	1.980	1.980
การรวม	32	31	1.991	1.991	1.991
การรวม	33	32	1.997	1.997	1.997
การรวม	34	33	2.004	2.004	2.004
การรวม	35	34	2.011	2.011	2.011
การรวม	36	35	2.018	2.018	2.018
การรวม	37	36	2.025	2.025	2.025
การรวม	38	37	2.032	2.032	2.032
การรวม	39	38	2.039	2.039	2.039
การรวม	40	39	2.046	2.046	2.046
การรวม	41	40	2.053	2.053	2.053
การรวม	42	41	2.060	2.060	2.060
การรวม	43	42	2.067	2.067	2.067
การรวม	44	43	2.074	2.074	2.074
การรวม	45	44	2.081	2.081	2.081
การรวม	46	45	2.088	2.088	2.088
การรวม	47	46	2.095	2.095	2.095
การรวม	48	47	2.102	2.102	2.102
การรวม	49	48	2.109	2.109	2.109
การรวม	50	49	2.116	2.116	2.116
การรวม	51	50	2.123	2.123	2.123
การรวม	52	51	2.130	2.130	2.130
การรวม	53	52	2.137	2.137	2.137
การรวม	54	53	2.144	2.144	2.144
การรวม	55	54	2.151	2.151	2.151
การรวม	56	55	2.158	2.158	2.158
การรวม	57	56	2.165	2.165	2.165
การรวม	58	57	2.172	2.172	2.172
การรวม	59	58	2.179	2.179	2.179
การรวม	60	59	2.186	2.186	2.186
การรวม	61	60	2.193	2.193	2.193
การรวม	62	61	2.200	2.200	2.200
การรวม	63	62	2.207	2.207	2.207
การรวม	64	63	2.214	2.214	2.214
การรวม	65	64	2.221	2.221	2.221
การรวม	66	65	2.228	2.228	2.228
การรวม	67	66	2.235	2.235	2.235
การรวม	68	67	2.242	2.242	2.242
การรวม	69	68	2.249	2.249	2.249
การรวม	70	69	2.256	2.256	2.256
การรวม	71	70	2.263	2.263	2.263
การรวม	72	71	2.270	2.270	2.270
การรวม	73	72	2.277	2.277	2.277
การรวม	74	73	2.284	2.284	2.284
การรวม	75	74	2.291	2.291	2.291
การรวม	76	75	2.298	2.298	2.298
การรวม	77	76	2.305	2.305	2.305
การรวม	78	77	2.312	2.312	2.312
การรวม	79	78	2.319	2.319	2.319
การรวม	80	79	2.326	2.326	2.326
การรวม	81	80	2.333	2.333	2.333
การรวม	82	81	2.340	2.340	2.340
การรวม	83	82	2.347	2.347	2.347
การรวม	84	83	2.354	2.354	2.354
การรวม	85	84	2.361	2.361	2.361
การรวม	86	85	2.368	2.368	2.368
การรวม	87	86	2.375	2.375	2.375
การรวม	88	87	2.382	2.382	2.382
การรวม	89	88	2.389	2.389	2.389
การรวม	90	89	2.396	2.396	2.396
การรวม	91	90	2.403	2.403	2.403
การรวม	92	91	2.410	2.410	2.410
การรวม	93	92	2.417	2.417	2.417
การรวม	94	93	2.424	2.424	2.424
การรวม	95	94	2.431	2.431	2.431
การรวม	96	95	2.438	2.438	2.438
การรวม	97	96	2.445	2.445	2.445
การรวม	98	97	2.452	2.452	2.452
การรวม	99	98	2.459	2.459	2.459
การรวม	100	99	2.466	2.466	2.466

๒. ต้องปฏิเสธอันดับความสำคัญของปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบนอันดับที่ ๔ ถึง ๖ ซึ่งหมายความว่า ปัญหาด้าน การเก็บรักษาหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีที่ผลิตเรียบร้อยแล้ว ปัญหาด้านความไม่เพียงพอของหน่อไม้ไผ่ดงสดและปัญหาด้านการคมนาคมขนส่งภายในประเทศ ไม่ได้ เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับปัญหาด้านการขายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีอย่างมีนัยสำคัญ

๒.๒ การทดสอบสมมติฐานเกี่ยวกับผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี

การวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับ ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี จะทำการวิเคราะห์และทดสอบจากคำตอบที่อยู่ในรูปของการจัดลำดับความสำคัญของคำถามในส่วนที่ ๓ ข้อ ๓.๙ เรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี และ ข้อ ๓.๑๓ เรื่องปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี ซึ่งได้รวบรวมรายละเอียด ค่าทางสถิติที่สำคัญ การยอมรับหรือปฏิเสธสมมติฐานจากการทดสอบไว้แล้วในตารางที่ ๔-๒๐ และ ๔-๒๑ ซึ่งสามารถสรุปผลการทดสอบได้ดังนี้

๒.๒.๑ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี

จากการหาค่าเฉลี่ยของคำตอบที่อยู่ในรูปของตัวเลขลำดับความสำคัญที่ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีได้ระบุไว้ในแบบสอบถาม พบว่าสามารถที่จะจัด เรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี มีความเห็นว่าจะมีผลกระทบต่อ การส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี ได้ดังนี้

๑. ปัจจัยด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี
๒. ปัจจัยด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ดงสด
๓. ปัจจัยด้านราคาส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี
๔. ปัจจัยด้านภาษีและนโยบายการส่งออกของรัฐบาล
๕. ปัจจัยด้านการคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ
๖. ปัจจัยด้านหีบห่อของสินค้า

๗. ปัจจัยด้านราคาขายหน้าไม้ไม่คงสคงภายในประเทศ

๘. ปัจจัยด้านการคมนาคมขนส่งภายในประเทศ

๙. ปัจจัยด้านระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของราชการ

จากการทดสอบสมมติฐานทางสถิติแบบ t-TEST ๗ ระดับความเชื่อมั่นที่ ๙๐ % $df = N-1$ ดังแสดงค่าสถิติไว้ในตารางที่ ๔-๒๐ แล้ว พบว่า

๑. สามารถที่จะยอมรับการทดสอบสมมติฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บในอันดับที่ ๑ ถึง ๕ ได้กล่าวคือ ปัจจัยด้านคุณภาพของหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ปัจจัยด้านคุณภาพของหน้าไม้ไม่คงสด ปัจจัยด้านราคาส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ปัจจัยด้านนโยบายการส่งออกของรัฐบาล และปัจจัยด้านการคมนาคมระหว่างประเทศ เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บอย่างมีนัยสำคัญ

๒. ปฏิเสธการทดสอบสมมติฐานปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บในอันดับที่ ๖ ถึง ๙ ซึ่งหมายความว่า ปัจจัยด้านทิบห่อของสินค้า ปัจจัยด้านราคาขายหน้าไม้ไม่คงสคงภายในประเทศ ปัจจัยด้านการคมนาคมภายในประเทศ และปัจจัยด้านระเบียบปฏิบัติในการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บไม่ได้ เป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บอย่างมีนัยสำคัญ

๒.๒.๒ ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ

จากการรวบรวมคำตอบของผู้ส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บในส่วนที่เกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ซึ่งอยู่ในรูปของการจัดลำดับความสำคัญ แล้วนำมาหาค่าเฉลี่ยพบว่าสามารถที่จะจัดเรียงลำดับความสำคัญของปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บตามความเห็นของผู้ส่งออกหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ได้ดังนี้

๑. ปัญหาด้านคุณภาพของหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ไม่ดี เท่ากับคู่แข่ง
ชั้นในต่างประเทศ
๒. ปัญหาด้านวิธีการผลิตหน้าไม้ไม่คงบรรจู้บ ไม่ดี เท่ากับคู่แข่ง
ชั้นในต่างประเทศ
๓. ปัญหาด้านการที่ผู้ส่งออกในประเทศตัดราคาส่งออกกันเอง

๔. ปัญหาด้านปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดไม่แน่นอนในแต่ละปี
๕. ปัญหาราคาหน่อไม้ไผ่ตงในประเทศไทยสูงขึ้นอย่างไม่มีเหตุผล
๖. ปัญหาด้านการคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ
๗. ปัญหาด้านระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของหน่วยราชการ
๘. ปัญหาด้านการคมนาคมขนส่งในประเทศ

เมื่อนำคำตอบของผู้ส่งออกในรูปแบบของลำดับความสำคัญของปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ มาคำนวณและทดสอบทางสถิติแบบ t-TEST ณ ระดับความเชื่อมั่น ๙๐ % $df = N-1$ ซึ่งได้สรุปค่าทางสถิติที่สำคัญไว้แล้วในตารางที่ ๔-๒๑ จะเห็นได้ว่า

๑. จะยอมรับลำดับความสำคัญของปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บตามคำตอบของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ เฉพาะในลำดับที่ ๑ ถึง ๔ เท่านั้นกล่าวคือ ปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บไม่ดีเท่ากับคู่แข่งชั้นในต่างประเทศ ปัญหาวิธีการผลิตไม่ดีเท่ากับคู่แข่งชั้นในต่างประเทศ ปัญหาที่ผู้ส่งออกในประเทศไทยตัดราคาส่งออกกันเอง ปัญหาปริมาณหน่อไม้ไผ่ตงสดในประเทศไทยไม่แน่นอนในแต่ละปี เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บอย่างมีนัยสำคัญ

๒. ปฏิเสธลำดับความสำคัญของปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บตามคำตอบของผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในลำดับที่ ๕-๘ ซึ่งหมายความว่าปัญหาราคาหน่อไม้ไผ่ตงสดในประเทศไทยสูงขึ้นอย่างไม่มีเหตุผล ปัญหาการคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ และปัญหาการคมนาคมขนส่งภายในประเทศนั้นไม่ได้เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บอย่างมีนัยสำคัญ

บทที่ ๕

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ไม้ไผ่ตงเป็นไม้ไผ่ประเภทหนึ่งที่นิยมปลูกในประเทศไทยเพื่อบริโภคหน่อมาเป็นเวลานานกว่า ๔๐ ปีแล้วโดยจังหวัดที่มีการปลูกไม้ไผ่ตงในเชิงการค้าและมีศักยภาพด้านการตลาดสูงคือจังหวัดปราจีนบุรี

ไม้ไผ่ตงที่ปลูกในประเทศไทยแบ่งออกเป็น ๕ ชนิดคือ พันธุ์ไม้ไผ่ตงใหญ่หรือไม้ไผ่ตงหม้อ พันธุ์ไม้ไผ่ตงดำหรือไม้ไผ่ตงกลางหรือไม้ไผ่ตงจีน พันธุ์ไม้ไผ่ตงเขียว พันธุ์ไม้ไผ่ตงเล็กหรือไม้ไผ่ตงหนูและพันธุ์ไม้ไผ่ตงลาย แต่พันธุ์ไม้ไผ่ตงที่นิยมปลูกเพื่อการค้ามี ๒ ชนิดคือพันธุ์ไม้ไผ่ตงดำหรือไม้ไผ่ตงกลางหรือไม้ไผ่ตงจีนและพันธุ์ไม้ไผ่ตงเขียวทั้งนี้เนื่องจากหน่อของพันธุ์ไม้ไผ่ตงดำเป็นหน่อที่มีคุณภาพดี รสหวาน แต่มีข้อเสียที่ว่าพันธุ์ไม้ไผ่ตงดำนี้จะแตกหน่อในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม ซึ่งเป็นช่วงที่หน่อไม้ออกสู่ตลาดมากจึงไม่สามารถขายหน่อได้ในราคาสูง ในขณะที่พันธุ์ไม้ไผ่ตงเขียวจะแตกหน่อในช่วงระยะเวลาที่นานกว่า คือระหว่างเดือนพฤษภาคม ถึงเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงต้นและท้ายฤดู จึงทำให้เกษตรกรสามารถขายหน่อของไม้ไผ่ตงเขียวได้ในราคาที่สูง

การเพาะปลูกไม้ไผ่ตงจะเพาะปลูกโดยใช้กิ่งแขนงหรือลำต้นเป็นหลัก โดยในพื้นที่ ๑ ไร่จะสามารถปลูกไม้ไผ่ตงได้เป็นจำนวน ๒๕ กอ โดยแต่ละกอไม่ควรมีลำเกินกว่า ๑๐ ลำ เพื่อให้ไม้ไผ่ตงสามารถแตกหน่อได้ง่ายและเพื่อความสะดวกในการดูแลรักษาโดยปกติทั่วไปไม้ไผ่ตงจะเริ่มแตกหน่ออ่อนในปีที่ ๓ ของการเพาะปลูกระหว่างช่วงเดือนกรกฎาคมถึงตุลาคมของทุกปี ทั้งนี้จะแตกหน่อมากที่สุดในระยะเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม โดยเกษตรกรจะสามารถตัดหน่อไม้ไผ่ตงออกจำหน่ายได้ทุกๆ ๓-๗ วัน ในกอหนึ่งๆจะให้หน่ออ่อนประมาณ ๔๐ หน่อ คิดเป็นน้ำหนักประมาณ ๔๐ กิโลกรัมต่อกอ หรือ ๒,๐๐๐ กิโลกรัมต่อไร่

จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่า ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการเพาะปลูกไม้ไผ่ตง ของเกษตรกรทั่วไป เช่น ค่าที่ดิน ค่าไถบุกเบิกและไถพรวน ค่ากิ่งพันธุ์

ค่าจ้างปลูก ค่าปุ๋ย ค่าจ้างใส่ปุ๋ย ค่าแต่งกอ ค่ากำจัดวัชพืช และค่าดอกเบี้ยยเงินลงทุนรวมถึงค่าเสื่อมราคาเครื่องมือเครื่องจักร เป็นต้น แบ่งออกได้เป็น ๒ ช่วง คือ ในระหว่างปีที่ ๑-๔ ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนในการเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตั้งต่อไร่จะไม่เท่ากันในแต่ละปี กล่าวคือในปีที่ ๑-๔ ต้นทุนการเพาะปลูกต่อไร่คิดเป็นจำนวนเงิน ๑,๑๖๔, ๔๑๔, ๑,๓๗๖ และ ๑,๒๕๔ บาทตามลำดับและตั้งแต่ว่าปี ๕ เป็นต้นไปซึ่งเป็นปีที่ไม้ไผ่ตั้งเริ่มแตกหน่อได้เต็มที่เกษตรกรจะมีต้นทุนการเพาะปลูกหน่อไม้ไผ่ตั้งที่ค่อนข้างจะคงที่ประมาณไร่ละ ๑,๒๖๓ บาททั้งนี้เกษตรกรจะได้รับรายได้หรือผลตอบแทนจากการปลูกไม้ไผ่ตั้งตั้งแต่วันที่ ๓ ของการเพาะปลูก เป็นต้นไปโดยจะคุ้มทุนและมีกำไรในปีที่ ๔ ของการเพาะปลูกประมาณไร่ละ ๓,๒๐๐ บาทต่อปี ส่วนในปีที่ ๕ เป็นต้นไปนั้นเกษตรกรจะมีกำไรจากการขายหน่อและลำไม้ไผ่ตั้งประมาณไร่ละ ๕,๕๐๐ บาทต่อปี

สำหรับการตัด เก็บหน่อไม้ไผ่ตั้งนั้นเนื่องจากช่วงระยะเวลาที่ไม้ไผ่ตั้งจะแตกหน่อและสามารถตัดมาเพื่อขายได้คือ ช่วงฤดูฝนซึ่งเป็นระยะเวลาเพียง ๔-๕ เดือนเท่านั้น ดังนั้นการแปรรูปหรือถนอมรักษาหน่อไม้ไผ่ตั้งให้สามารถเก็บไว้บริโภคได้ตลอดทั้งปีจึง เป็นสิ่งที่จำเป็น โดยปกติแล้วพฤติกรรมกรรมการบริโภคหน่อไม้ไผ่ตั้งของตลาดในประเทศไทยแบ่งออกได้เป็น ๒ ลักษณะ คือ

๑. การบริโภคหน่อไม้ไผ่ตั้งในรูปแบบของหน่อสดคิดเป็นประมาณร้อยละ ๓๐ ของผลผลิตทั้งหมดในตลาดและเป็นการซื้อขายในส่วนในตลาดภายในประเทศทั้งหมด

๒. การบริโภคหน่อไม้ไผ่ตั้งในรูปแบบของการผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปี๊บคิดเป็นประมาณร้อยละ ๗๐ ของผลผลิตทั้งหมดในตลาดโดยในเบื้องต้นการซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตั้งสดจากเกษตรกรจะผ่านระบบการตลาดภายในประเทศซึ่งส่วนใหญ่จะมีผู้รวบรวมท้องถิ่นเป็นคนกลางในการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตั้งสดจากเกษตรกรแล้วนำไปขายให้กับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปี๊บที่โรงงานอีกต่อหนึ่ง

สาเหตุที่เกษตรกรต้องขายหน่อไม้ไผ่ตั้งสดโดยผ่านผู้รวบรวมท้องถิ่นก็เพราะการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ตั้งสดของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตั้งบรรจุปี๊บส่วนใหญ่จะรับซื้อตามน้ำหนัก โดยกำหนดราคา ณ หน้าโรงงานแต่เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีรถบรรทุก

เป็นของตนเองและเสียค่าใช้จ่ายสูงถ้าต้องเช่ารถเพื่อบรรทุกหน่อไม้ไผ่ตงสดไปขายยังโรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจึงไม่เป็นการสะดวกที่จะขายหน่อไม้ไผ่ตงสดให้กับโรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบโดยตรง

เมื่อหาการศึกษาถึงการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบพบว่า ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบได้กำหนดมาตรฐานเบื้องต้นของหน่อไม้ไผ่ตงสดเพื่อการผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบไว้กว้างๆ ดังนี้

๑. หน่อไม้ไผ่ตงสดแต่ละหน่อควรมีน้ำหนักระหว่าง ๒-๔ กิโลกรัม (รวมเปลือก)

๒. หน่อไม้ไผ่ตงสดควรมีขนาดที่สอดคล้องกับน้ำหนักแต่หน่อไม้ควรรยาวเกินกว่า ๓๐ เซนติเมตรหรือ ๑ ศอก เพราะจะต้องตัดส่วนยอดทิ้งไปเพื่อให้หน่อแต่ละหน่อมีขนาดเท่าๆกัน

๓. อายุของหน่อไม้ไผ่ตงสดจะต้องไม่อ่อนหรือแก่เกินไป

๔. เกษตรกรต้องไม่ตัดหน่อไม้ไผ่ตงสดที่จะขายทิ้งไว้นานเกินกว่า ๑ วัน เพราะจะทำให้เนื้อของหน่อไม้ไผ่ตงเป็นสีดำ

กรรมวิธีการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบแบ่งออกได้เป็น ๑๓ ขั้นตอน คือ

๑. การรับหน่อไม้ไผ่ตงสดที่โรงงาน

๒. การชั่งน้ำหนักและการชำระเงิน

๓. การตัดปลายยอดและการกรีดเปลือก

๔. การต้มหน่อสด

๕. การแช่น้ำเย็น

๖. การปอกเปลือกและตัดส่วนที่แก่ออก

๗. การตากแห้งหน่อให้ได้รูป

๘. การคัดขนาดหน่อก่อนการบรรจุปีบ

๙. การบรรจุหน่อลงปีบ

๑๐. การต้มสุก

๑๑. การปิดผนึกฝา

๑๒. การฝังลม

๑๓. การตรวจสอบคุณภาพและการจัดเก็บ

หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบที่ส่งออกไปขายในต่างประเทศ จะมีน้ำหนักรวมประมาณ ๒๐ กิโลกรัมต่อบ๊ีบ ซึ่งแยกเป็นน้ำหนักของเนื้อหน่อไม้ไผ่ตง ๑๑ กิโลกรัม น้ำหนักของน้ำอีกประมาณ ๔ กิโลกรัมและน้ำหนักบ๊ีบ ๑ กิโลกรัม โดยจะแบ่งออกเป็น ๔ ขนาดตามขนาดของหน่อไม้ไผ่ตง ดังนี้

- ๑.ขนาด LL จะบรรจุ ๖-๑๐ หน่อต่อบ๊ีบ
- ๒.ขนาด L จะบรรจุ ๑๑-๒๐ หน่อต่อบ๊ีบ
- ๓.ขนาด M จะบรรจุ ๒๑-๓๐ หน่อต่อบ๊ีบ
- ๔.ขนาด S จะบรรจุ ๓๑ หน่อขึ้นไปต่อบ๊ีบ

โดยทั่วไปขนาดของบ๊ีบที่ใช้บรรจุหน่อไม้ไผ่ตงจะมีขนาดเดียว คือ ขนาดบรรจุ ๒๐ ออนซ์ แต่ผ้าที่ใช้จะมี ๒ ขนาด คือ

- ๑.ผ้าขนาด ๔ นิ้ว ใช้บรรจุหน่อไม้แบบผอย
- ๒.ผ้าขนาด ๖ นิ้ว ใช้บรรจุหน่อไม้แบบหัว

จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่าการผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบนั้นมียัตราการสูญเสียน้ำหนักไปในระหว่างการผลิตที่สูงมาก กล่าวคือ จากหน่อไม้ไผ่ตงสดน้ำหนักรวม ๑,๐๐๐ กิโลกรัมจะสามารถผลิตหรือแปรรูปให้ไปเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุ บ๊ีบเพื่อการส่งออกได้เพียง ๓๕ บ๊ีบหรือคิดเป็นน้ำหนัก ๓๕๕ กิโลกรัมเท่านั้นและจะได้ส่วนผอยและส่วนเศษซึ่งจำหน่ายในตลาดภายในประเทศอย่างละ ๒๕ กิโลกรัม ดังนั้นเมื่อกำนวณหาต้นทุนการผลิตเฉลี่ยของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบจะคิดเป็นเงินประมาณ ๑๕๕.๓๐ บาทต่อบ๊ีบ ซึ่งประกอบด้วยค่าบ๊ีบและผ้าซึ่งขนส่งจนถึงโรงงาน ๓๕ บาทต่อบ๊ีบ ค่าหน่อไม้ไผ่ตงสดน้ำหนักรวม ๓๐ กิโลกรัมต่อบ๊ีบคิดเป็นเงินประมาณ ๑๐๕ บาท ค่าแรงงาน ๑๐.๖๐ บาทต่อบ๊ีบ ค่าพื้นที่ใช้ในการต้มประมาณ ๔.๖๐ บาทต่อบ๊ีบ ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่น ๆ ประมาณ ๒.๑๐ บาทต่อบ๊ีบและค่าขนส่งจากโรงงานถึงท่าเรือกรุงเทพฯอีกประมาณ ๓ บาทต่อบ๊ีบ ในขณะที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบจะสามารถขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบได้ในราคาเฉลี่ยประมาณ ๑๖๕ บาทต่อบ๊ีบ ดังนั้นผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบ๊ีบจะได้รับกำไรเบื้องต้นประมาณ ๕.๓๐ บาทต่อบ๊ีบหรือประมาณร้อยละ ๓.๕๗ ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ในส่วนของผู้ส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบนั้น จากการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับราคาส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ พบว่าราคาส่งออกเฉลี่ยของหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีอยู่ในระดับประมาณ ๑๔๗ บาทต่อปี FOB BANGKOK และเมื่อหักด้วยราคาขายหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีของผู้ผลิตหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีในราคาเฉลี่ยปีละประมาณ ๑๖๕ บาท ผู้ส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีจะได้รับกำไรเบื้องต้นเฉลี่ยเป็นเงินประมาณ ๓๒ บาทต่อปีหรือคิดเป็นร้อยละประมาณ ๑๖.๔ ของราคาส่งออก FOB BANGKOK ซึ่งดูเหมือนว่าผู้ส่งออกจะมีกำไรเบื้องต้นค่อนข้างสูง แต่เท่าที่ได้ทำการสอบถามทราบมาว่าผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดสูงพอสมควร เช่นการโฆษณาประชาสัมพันธ์โดยมุ่งที่จะสร้างภาพพจน์ในตราห้อยให้เป็นที่รู้จักในตลาดต่างประเทศ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มพ่อค้าส่งหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีในต่างประเทศโดยการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายพร้อมกับการให้ส่วนลด และการกระตุ้นการขายในกลุ่มพ่อค้าปลีกในต่างประเทศโดยการให้รางวัลแก่พ่อค้าปลีกที่สั่งซื้อสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนด เป็นต้น

ในด้านของปริมาณและมูลค่าการส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีของประเทศไทยในช่วงเวลาระหว่างพ.ศ. ๒๕๒๔-๒๕๒๕ นั้น พบว่าปริมาณการส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีของประเทศไทยได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ ๒,๔๖๔ เมตริกตัน โดยเพิ่มขึ้นจาก ๑,๓๓๖ เมตริกตันในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ เป็น ๓,๖๐๑, ๕,๔๖๕, ๘,๕๕๘ และ ๑๔,๐๕๔ เมตริกตันในปีพ.ศ. ๒๕๒๕-๒๕๒๘ ตามลำดับ ในขณะที่มูลค่าการส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีเพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละประมาณ ๒๗.๕ ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจาก ๒๒.๗ ล้านบาทในปีพ.ศ. ๒๕๒๔ เป็น ๕๐.๘, ๘๑.๙, ๙๒.๐ และ ๑๖๐ ล้านบาทในช่วงเวลาเดียวกัน ทั้งนี้มีข้อสังเกตที่ว่าปริมาณการส่งออกมากกว่าร้อยละ ๖๕ ของปริมาณการส่งออกทั้งหมดในแต่ละปีจะอยู่ในระหว่างเดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายนของแต่ละปี ซึ่งในช่วงเวลาดังกล่าวก็เป็นช่วงเวลาที่เราส่งออกหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีของประเทศไทยที่ส่งออกอยู่ในระดับที่ต่ำที่สุดเช่นกัน

ตลาดต่างประเทศที่สั่งซื้อหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีจากประเทศไทยมากที่สุดนั้นได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งนำเข้าหน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีจากประเทศไทยใน

ปริมาณ ๗,๑๗๙ เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่าประมาณ ๔๔๒ ล้านบาท หรือคิดเป็น อัตราร้อยละประมาณ ๑๔.๖ ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมดของประเทศญี่ปุ่นในปี พ.ศ.๒๕๒๔ รองมาจากประเทศไต้หวันและประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นประเทศคู่แข่งชั้นในการส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บที่สำคัญของประเทศไทย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากการออกแบบสอบถามไปยังผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บของประเทศไทยพบว่าลักษณะของกิจการของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ ๗๕ อยู่ในรูปของกิจการบุคคลคนเดียวที่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน ๑ ล้านบาทและได้เปิดดำเนินการมาเป็นเวลานานกว่า ๕ ปี กิจการส่วนใหญ่มีกำลังการผลิตต่ำกว่า ๕ หมื่นปี๊บต่อปีและใช้แรงงานในการผลิตเป็นหลักคือประมาณ ๑๐-๓๐ คนต่อกิจการต่อปี ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ ๗๐ ทำการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บเป็นสินค้าหลักโดยไม่ได้ทำการผลิตสินค้าอื่นและเป็นการผลิตเพื่อการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ โดยทำการจัดหาหน่อไม้ไผ่ดงสดจากเกษตรกร และหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นภายในท้องถิ่นของตนเป็นหลัก แต่ก็มีแนวโน้มที่จะดำเนินการเพาะปลูกไม้ไผ่ดงในพื้นที่ของตนเองเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตของตนมากขึ้น เนื่องจากปริมาณหน่อไม้ไผ่ดงสด เริ่มจะขาดแคลนไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บในการรับซื้อหน่อไม้ไผ่ดงสดจากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่น ซึ่งเป็นผลให้ราคาซื้อหน่อไม้ไผ่ดงสด เขยิบสูงขึ้น เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บส่วนใหญ่ยังไม่ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานในภาครัฐบาลและหรือภาคเอกชนอย่างทั่วถึงเท่าที่ควร ความช่วยเหลือที่ภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้ให้กับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บและผู้ส่งออก ได้แก่ ความช่วยเหลือทางข้อมูลและข่าวสารการตลาด ความช่วยเหลือทางการเงิน เป็นส่วนใหญ่ แต่ความช่วยเหลือที่ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บและผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บต้องการได้รับคือ ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิคการผลิต ความช่วยเหลือทางด้านข่าวสารและข้อมูล ความช่วยเหลือทางการเงิน ความช่วยเหลือด้านระบบสาธารณสุขภาค ตามลำดับ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากแบบสอบถามในส่วนของผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยนั้นพบว่า กิจการส่วนใหญ่ของผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยอยู่ในรูปของบริษัทจำกัดที่มีทุนจดทะเบียนมากกว่า ๑ ล้านบาทขึ้นไปและเปิดดำเนินการมานานกว่า ๓ ปีแล้ว ทำการจัดหาหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบโดยวิธีการทำสัญญาสั่งซื้อระยะยาวกับผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ เพื่อส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นเกือบทั้งหมดและคาดหมายว่าจะสามารถส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบได้ในปริมาณและราคาที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบส่วนใหญ่ระบุว่ายังไม่เคยได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานในภาครัฐบาลหรือเอกชน และความช่วยเหลือที่ต้องการ ก็คือ ความช่วยเหลือทางด้านข่าวสารข้อมูล เทคนิคการผลิต การเงิน ตามลำดับ

เมื่อทำการวิเคราะห์และทดสอบสมมติฐานด้วยวิธีการทางสถิติแบบ t-TEST ณ ระดับความเชื่อมั่น ๙๐ % $df=N-1$ ในประเด็นต่างๆที่เกี่ยวข้องสรุปได้ว่า

๑. ในส่วนของปัญหาการผลิตของผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในประเทศไทยนั้น ปัญหาด้านเทคนิคการผลิต ปัญหาด้านราคาขายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่สูงขึ้น และปัญหาด้านราคาวัตถุดิบหรือราคาหน่อไม้ฝรั่งสดเพิ่มสูงขึ้น เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ปัญหาการขาดแคลนหน่อไม้ฝรั่งสดเพื่อนำมาผลิตเป็นหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ และปัญหาค่าแรงงานที่สูงขึ้นนั้นไม่มีความสัมพันธ์กับการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบอย่างมีนัยสำคัญเพียงพอ

๒. ในส่วนของปัญหาด้านการขายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบนั้น ปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ ปัญหาด้านราคาขายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบและปัญหาด้านคู่แข่งขึ้น เป็นปัญหาที่มีความสัมพันธ์กับการขายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ ส่วนปัญหาในด้านการเก็บรักษาหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่ผลิตแล้วปัญหาด้านความไม่เพียงพอของหน่อไม้ฝรั่งสด และปัญหาด้านการคมนาคมขนส่ง

ภายในประเทศนั้น ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับการขายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของผู้ผลิต
หน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยอย่างมีนัยสำคัญ

๓. เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุ
ปีบพบว่า ปัจจัยด้านคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ ปัจจัยด้านคุณภาพของหน่อ
ไม้ฝรั่งสด ปัจจัยด้านราคาส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบ ปัจจัยด้านภาษีและ
นโยบายการส่งออกของรัฐบาลและปัจจัยด้านการคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ
เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบมากที่สุด เรียงตามลำดับ

๔. ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของ
ประเทศไทยนั้นพบว่าปัญหาด้านคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบยังไม่ดีเท่ากับ
ประเทศคู่แข่งอื่น ปัญหาด้านวิธีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบยังไม่ดีเท่ากับคู่แข่ง
เช่นกัน ปัญหาด้านการตรวจราคาส่งออกในระหว่างผู้ส่งออกของประเทศไทย และ
ปัญหาด้านปริมาณหน่อไม้ฝรั่งสดไม่แน่นอนในแต่ละปี เป็นปัญหาที่มีความสำคัญต่อ
การส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยมากที่สุด เรียงตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

การที่จะพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยนั้น
ควรที่จะต้องทำการพัฒนาอย่างเป็นระบบและครบวงจร ทั้งนี้เพราะต้นทุนของหน่อ
ไม้ฝรั่งบรรจุปีบมีความเกี่ยวพันกันในลักษณะของต้นทุนต่อเนื่องจากขั้นตอนหนึ่งไป
ยังอีกขั้นตอนหนึ่ง กล่าวคือจากการเพาะปลูกไปสู่การผลิตและการส่งออกในที่สุด
ดังนั้นการพัฒนากการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบให้ได้ผลอย่างมีประสิทธิภาพจึง
ควรที่จะเน้นการพัฒนาไปใน ๓ ด้านหลัก คือ การเพาะปลูก การผลิต และการ
ส่งออก ซึ่งสามารถสรุปแนวทางที่ควรใช้ในการพัฒนากการส่งออกหน่อไม้ฝรั่ง
บรรจุปีบของประเทศไทยได้ดังนี้

๑. การพัฒนาด้านการเพาะปลูก

๑.๑ พัฒนาพันธุ์ไม้

ดังได้กล่าวแล้วว่าพันธุ์ไม้ดงที่นิยมเพาะปลูกเพื่อนำมาผลิตและส่งออกเป็นหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บนั้นมียู ๒ พันธุ์ คือ พันธุ์ไม้ดงดำ ที่มีรสหวาน คุณภาพดี แต่ช่วงเวลาการแตกหน่ออยู่ในช่วงกลางฤดู และพันธุ์ไม้ดงเขียว ที่มีระยะเวลาการแตกหน่อนานกว่าและให้หน่อมากในช่วงต้นและปลายฤดู ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่หน่อไม้ไผ่ดงมีราคาสูง แต่รสชาติของหน่อไม้ไผ่ดงเขียวยังไม่เป็นที่นิยมในหมู่ผู้บริโภคต่างประเทศ ดังนั้นหากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมป่าไม้ สามารถที่จะพัฒนาพันธุ์ไม้ดงพันธุ์ใหม่ที่มีลักษณะเด่นของทั้ง ๒ พันธุ์ดังกล่าวข้างต้นได้ เช่น โดยทำการผสมพันธุ์ไม้ไผ่ดงพันธุ์หนึ่งกับพันธุ์อื่นเป็นพันธุ์ที่ให้ผลผลิตอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องและมีคุณภาพ เช่นขนาดของหน่อใหญ่ได้มาตรฐานและมีรสหวานกรอบ ฯลฯ เป็นต้นก็จะช่วยให้เกษตรกรสามารถขายหน่อไม้ไผ่ดงสดพันธุ์ใหม่ได้ในราคาที่สูงขึ้นผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บก็จะสามารถเปิดโรงงานผลิตได้เร็วขึ้นกว่าเดิม ทำให้ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บสามารถส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บเข้าสู่ตลาดในต่างประเทศได้เร็วกว่าในปริมาณและราคาที่สูงกว่าคู่แข่งชั้นจากประเทศอื่น

นอกจากการพัฒนาพันธุ์ไม้ดงขึ้นใหม่แล้วหน่วยราชการที่เกี่ยวข้องก็ควรที่จะพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ไม้ดงพันธุ์เดิมให้มีคุณสมบัติที่ดีและเหมาะสมตามความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น เช่น การพัฒนาปรับปรุงพันธุ์ไม้ดงเล็กหรือดงหนู ซึ่งให้หน่อขนาดเล็กและเนื้อหน่อมีเลี่ยนมาก ให้เป็นพันธุ์ที่ให้หน่อที่มีขนาดและน้ำหนักมากขึ้นและเนื้อหน่อมีเลี่ยนน้อยลง เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเพิ่มประเภทและปริมาณของหน่อไม้ไผ่ดงสดในตลาดให้สูงขึ้น

๑.๒ พัฒนาเทคนิคการเพาะปลูก

หน่วยราชการหรือหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องควรที่จะได้มีการค้นคว้าพัฒนาเทคนิคการเพาะปลูกไม้ไผ่ดงขึ้นโดยเฉพาะ ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการเพาะปลูกไม้ไผ่ดงลงจากเดิม โดยการพัฒนาเทคนิคหรือวิธีการเพาะปลูกไม้ไผ่ดงที่จะพัฒนานั้นควรเน้นหนักในด้าน

๑.๒.๑ การเพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้น ซึ่งอาจจะพัฒนาการเพาะปลูกที่ทำให้ไม้ไผ่ตงแตกหน่อในปริมาณที่สูงขึ้น ทั้งนี้อาจทดลองการควบคุมการให้น้ำหรือให้สารอาหารที่จำเป็นต่อการแตกหน่อก็ได้ เช่นการทดลองนำวิธีการให้น้ำระบบน้ำหยด เป็นต้น

๑.๒.๒ การเร่งระยะเวลาการให้หน่อของไม้ไผ่ตงให้เร็วขึ้นจากเดิมที่ไม้ไผ่ตงจะเริ่มแตกหน่อซึ่งสามารถตัดจำหน่ายได้ในปีที่ ๓ ของการเพาะปลูก เป็นให้ไม้ไผ่ตงสามารถเริ่มแตกหน่อและตัดจำหน่ายได้ในปีที่ ๒ หรือเร็วกว่านั้น เป็นต้น

๑.๓ ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่เกษตรกร

หากพิจารณาด้านทุนการเพาะปลูกไม้ไผ่ตงของเกษตรกร ดังแสดงรายละเอียดไว้ในบทที่ ๒ จะเห็นได้ว่า ต้นทุนในส่วนของการปักเงินลงทุนนั้นมีจำนวนค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนอื่น ๆ ในแต่ละปี ดังนั้นรัฐบาลจึงควรกำหนดให้หน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงการคลังหรือธนาคารแห่งประเทศไทยดำเนินมาตรการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่เกษตรกรผู้ปลูกไม้ไผ่ตง เช่น การลดระดับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมให้อยู่ในระดับที่ต่ำ ทั้งนี้อาจใช้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส) ธนาคารพาณิชย์หรือวิสาหกิจระหว่างประเทศที่ติดต่อซื้อขายหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบกับผู้ผลิตหรือเกษตรกรในท้องถิ่นนั้นๆ อยู่แล้ว เป็นประจำเป็นกลไกในการดำเนินการทางการเงินที่กำหนดขึ้น แต่ทั้งนี้มาตรการทางการเงินดังกล่าวจะต้องมีระบบการควบคุมที่สามารถตรวจสอบได้ว่าเกษตรกรจะเป็นผู้ได้รับประโยชน์จากมาตรการดังกล่าวโดยตรงและเต็มเม็ดเต็มหน่วย

๑.๔ จัดตั้งสหกรณ์

ควรสนับสนุนส่งเสริมให้เกษตรกรผู้เพาะปลูกไม้ไผ่ตงรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผู้เพาะปลูกไม้ไผ่ตง ซึ่งจะช่วยให้มีอำนาจการต่อรองราคากับผู้รวบรวมท้องถิ่นและกับผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบเพิ่มขึ้น อีกทั้งสหกรณ์ผู้เพาะปลูกไม้ไผ่ตงยังสามารถเป็นหลักประกันสำหรับผู้ผลิตในการที่จะจัดสรรหน่อไม้ไผ่ตงสดให้ได้ตามความต้องการหรือตามที่ได้ตกลงกันไว้

๑.๕ ประกวดหน่อไม้ไผ่ดงสด

ผู้เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชนควรร่วมมือกัน จัดให้มีการประกวดผลผลิตหน่อไม้ไผ่ดงในท้องถิ่นของตนเอง เพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันในระหว่างเกษตรกรผู้เพาะปลูกไม้ไผ่ดงในการพัฒนาวิธีการเพาะปลูกวิธีการเพิ่มผลผลิตหน่อไม้ไผ่ดงสดให้ดีขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

๒. การพัฒนาด้านการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ

๒.๑ พัฒนาเทคนิคการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บ

การพัฒนาเทคนิคการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บควรที่จะมุ่งไปในประเด็นต่างๆที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บให้สูงขึ้น เพื่อให้ต้นทุนการผลิตลดลงจากเดิม อันจะมีผลให้ผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บได้รับการไต่ราคาจากการผลิตและขายหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บสูงขึ้น ในขณะที่เดียวกันผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บก็จะได้รับประโยชน์จากต้นทุนการผลิตที่ต่ำไปใช้ในการแข่งขันหรือขยายตลาดต่างประเทศได้มากขึ้นแนวทางการพัฒนาปรับปรุงเทคนิคการผลิตที่ควรให้ความสนใจ คือ

๒.๑.๑ ลดอัตราการสูญเสียน้ำหนักในระหว่างการผลิต

เนื่องจากระบบการผลิตที่ใช้อยู่ในปัจจุบันมีการสูญเสียน้ำหนักหน่อไม้ไผ่ดงสดไประหว่างการผลิตเป็นจำนวนมาก กล่าวคือ หน่อไม้ไผ่ดงสดน้ำหนัก ๑๐๐ กิโลกรัมสามารถผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บได้เพียง ๓๔.๕ กิโลกรัมเท่านั้น ดังนั้นหากสามารถปรับปรุงเทคนิคการผลิตที่ใช้ในปัจจุบันให้สามารถลดอัตราการสูญเสียลงจากเดิมได้ก็จะช่วยให้ผลผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บเพิ่มขึ้นและต้นทุนการผลิตต่อหน่วยก็จะลดลงในที่สุด เช่นปรับปรุงวิธีการตัดปลายยอดจากเดิมที่ต้องตัดส่วนปลายยอดออกเป็นจำนวนมากให้เป็นตัดส่วนปลายยอดน้อยลงจากเดิม เป็นต้น

๒.๑.๒ ลดระยะเวลาการผลิต

การลดระยะเวลาการผลิตที่อยู่ในวิสัยที่สามารถกระทำได้ คือ การลดระยะเวลาที่ใช้ในการต้มทั้งในขั้นการต้มหน่อสดและการต้มสุก

ซึ่งสามารถกระทำได้โดยการใช้หม้อต้มระบบความดันเข้าช่วยเพิ่มอุณหภูมิให้สูงขึ้น ซึ่งแม้ว่าการเปลี่ยนแปลงหม้อต้มจากระบบ เดิมมา เป็นหม้อต้มระบบความดันนี้ผู้ผลิต หม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบจะต้องลงทุนเพิ่มขึ้น แต่หม้อต้มระบบความดันนั้นนอกจากจะ ช่วยประหยัดเวลาในการต้มแล้วยังช่วยประหยัด เชื้อเพลิงได้อีกทางหนึ่งด้วย ซึ่ง น่าจะเป็นวิธีการที่ให้ผลตอบแทนที่คุ้มกับเงินที่ลงทุนในระยะยาว

๒.๑.๓ พัฒนาเชื้อเพลิงที่ใช้ในการต้ม

เชื้อเพลิงที่ผู้ผลิตหม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบใช้ในการต้มใน ระบบการผลิตปัจจุบัน คือ ไม้หรือฟืน ซึ่งให้ความร้อนค่อนข้างต่ำและต้องใช้ใน ปริมาณที่มาก ดังนั้นหากสามารถใช้เชื้อเพลิงอย่างอื่นที่ให้ค่าความร้อนสูงกว่า หรือ เท่ากับฟืน แต่มีต้นทุนที่เท่ากันหรือต่ำกว่าและหาได้ง่าย เช่น เชื้อเพลิง อินทรีย์อื่น ๆ เป็นต้น มาทดแทนการใช้ฟืนเป็นเชื้อเพลิงก็จะช่วยทำให้สามารถ ประหยัดเวลาในการผลิตและลดค่าใช้จ่ายลงได้ อีกทั้งยังช่วยลดปัญหาการตัดไม้ ทำลายป่าได้อีกทางหนึ่งด้วย

๒.๑.๔ จัดหาและพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อใช้ในการผลิต

หน่วยงานหรือองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นควรช่วยเหลือ ในการจัดหาหรือพัฒนาแหล่งน้ำที่สะอาดให้แก่ผู้ผลิตหม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบ เนื่องจากในปัจจุบันผู้ผลิตหม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบต่างก็ใช้น้ำบาดานซึ่งมีสภาพ เป็นน้ำกระ ด้าง มีกลิ่น สี และคุณภาพที่ไม่สะอาด ทำให้หม้อไม้ไผ่ดงที่ต้มสุกแล้วมีคุณภาพที่ ไม่ดีตามไปด้วย กล่าวคือ หม้อไม้ไผ่ดงที่ต้มแล้วจะมีรสชาติ สีซึ่งไม่เป็นที่ต้องการ ของลูกค้าในต่างประเทศ อีกทั้งยังไม่สามารถจัดเก็บไว้ได้นาน

๒.๒ จัดตั้งโรงงานผลิตปืบขึ้นในท้องถิ่น

เนื่องจากในปัจจุบันผู้ผลิตหม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบต้องสั่งซื้อปืบ จากจังหวัดสมุทรปราการ ทำให้ต้องเสียค่าขนส่งในอัตราปืบละ ๑ บาท และยังมี ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาปืบ เปล่าอีกจำนวนหนึ่งด้วย ดังนั้นผู้ผลิตหม้อไม้ ไผ่ดงบรรจูปีบจึงควรร่วมกันจัดตั้งโรงงานผลิตปืบขึ้นในท้องถิ่นของตนเอง ซึ่งนอก จากจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อตัวผู้ผลิตหม้อไม้ไผ่ดงบรรจูปีบเองในด้านความ สะดวกรวดเร็วในการจัดหาปืบและช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งและเก็บ รักษาปืบแล้ว ยังก่อให้เกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่นด้วยเพราะจะเป็นการสร้างงาน

ให้คนในท้องถิ่นมีงานทำเพิ่มขึ้นอีกด้วย

๓. การพัฒนาการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ

๓.๑ พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่ม/ลดขนาดบรรจุ

ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บควรที่จะได้ทำการศึกษา

วิจัยเกี่ยวกับรูปแบบ ขนาด และน้ำหนักของหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บที่ตลาดหรือผู้ซื้อแต่ละประเภทในต่างประเทศต้องการ เช่น ผู้ซื้อประเภทภัตตาคารหรือร้านอาหาร อาจมีความต้องการใช้หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในปริมาณครั้งละมากกว่า ๑ ปี๊บซึ่งมีขนาดบรรจุ ๒๐ OZ. ก็ได้ ในขณะที่ผู้ซื้อประเภทห้างสรรพสินค้า หรือ ร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บให้กับผู้บริโภคโดยตรงอาจมีความต้องการหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บในขนาด หรือปริมาณที่ต่ำกว่า ๒๐ OZ ซึ่งหากเป็นเช่นนั้นผู้ส่งออกก็ควรที่จะปรับปรุงขนาดหรือปริมาตรบรรจุของภาชนะหีบห่อที่ใช้บรรจุหน่อไม้ไผ่ตงเสียใหม่ ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อแต่ละประเภทได้ เช่น สำหรับผู้ซื้อที่เป็นห้างสรรพสินค้าหรือร้านค้าปลีกอาจนำหน่อไม้ไผ่ตงแต่ละหน่อบรรจุลงในถุงพลาสติกแล้วปิดผนึกให้แน่นไม่ให้อากาศเข้าได้แล้วจึงบรรจุลงหีบห่อซึ่งออกแบบโดยเฉพาะสำหรับการส่งออกทางเรือ หรือ การเข้าตู้คอนเทนเนอร์ เพื่อให้สามารถบรรจุได้ในปริมาณมาก ๆ และก่อให้เกิดการประหยัดค่าขนส่ง ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศแล้ว ยังจะช่วยให้ผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทยมีความแตกต่างจากหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของกลุ่มอื่นในตลาดต่างประเทศซึ่งจะเป็นผลดีต่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจากประเทศไทยได้ทางหนึ่งด้วย

๓.๒ ส่งเสริมการจัดจำหน่าย

ผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บควรที่จะได้ทำการศึกษา

วิจัยความแตกต่างของสารอาหารที่มีอยู่ในหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของประเทศไทยกับหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บของกลุ่มอื่น เพื่อใช้เป็นประเด็นในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สร้างภาพพจน์ในด้านคุณภาพของสินค้าต่อไป

นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศต่างๆให้ทราบว่า นอกเหนือจากการใช้ประโยชน์จากความได้เปรียบในด้านต้นทุนค่าแรงงานในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบแล้ว ผู้ส่งออกสินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทยยังไม่ได้ใช้กลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจัดจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในต่างประเทศ โดยวิธีการส่งเสริมการจัดจำหน่ายที่ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบควรพิจารณานำมาใช้ คือ

๓.๒.๑ การโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบจากประเทศไทยในหมู่ผู้บริโภคร่างประเทศ โดยมุ่งที่การสร้างภาพพจน์ในตราห้อยให้เป็นที่รู้จักในตลาดว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง ทั้งนี้ผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบอาจจัดทำโครงการนำพ้อค้าส่งและหรือพ้อค้าปลีกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในต่างประเทศ เช่น พ้อค้าส่งและหรือพ้อค้าปลีกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น ให้มาเยี่ยมชมกรรมวิธีการผลิตหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบที่โรงงานในประเทศไทย เพื่อสร้างความมั่นใจในคุณภาพของสินค้าให้กับพ้อค้าส่งและหรือพ้อค้าปลีกเหล่านั้นและยังเป็นโอกาสที่จะได้สร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งในทางการค้าและส่วนตัวกับกลุ่มลูกค้าเหล่านั้นด้วย

๓.๒.๒ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มพ้อค้าหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบในต่างประเทศโดยการแต่งตั้งให้ เป็นตัวแทนการจัดจำหน่ายสินค้าหน่อไม้ฝรั่งในตราของผู้ส่งออก (DISTRIBUTOR) และให้ส่วนลดตามปริมาณที่สั่งซื้อ (QUANTITY DISCOUNT)

๓.๒.๓ การกระตุ้นการขายในกลุ่มพ้อค้าปลีกในต่างประเทศ เช่น ร้านค้าผักผลไม้ต่างๆ โดยร่วมกับพ้อค้าส่งจัดให้มีการให้รางวัลแก่พ้อค้าปลีกที่สั่งซื้อสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนดในแต่ละปีในรูปแบบของการเพิ่มระยะเวลาการให้เครดิตการชำระเงินค่าสินค้า เป็นต้น

๓.๓ ปรับปรุงระเบียบวิธีปฏิบัติของหน่วยราชการ

แม้ว่าในปัจจุบันกรมศุลกากรจะได้ส่งเสริมการส่งออกโดยการลดขั้นตอนการส่งออกเหลือเพียง ๕ ขั้นตอนตลอดจนได้ปรับปรุงระเบียบปฏิบัติในการส่งออกให้เกิดความคล่องตัวกว่าเดิมเป็นอย่างมาก อาทิเช่น การ

แก้ไขแบบฟอร์มใบขนสินค้าขาออกและแบบแสดงรายการการค้าจากเดิมให้เข้าแบบมาตรฐานซึ่งสะดวกในการจัดทำ ฯลฯ แล้วก็ตาม แต่ในทางปฏิบัติมิได้เป็นไปตามนโยบายหรือข้อกำหนดที่ตั้งไว้อย่างแท้จริง ข้าราชการระดับล่างส่วนใหญ่ยังคงพยายามที่จะปฏิบัติโดยยึดแนวทาง เดิมอยู่ทั้งนี้ เนื่องจากได้รับผลประโยชน์จากการปฏิบัติงานตามแนวทาง เดิมมากพอสมควร ซึ่งเรื่องเหล่านี้ข้าราชการระดับผู้บังคับบัญชาจะต้องให้ความสำคัญตลอดจนกำหนดมาตรการการควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดรวมทั้งกำหนดมาตรการหรือบทลงโทษอย่างรุนแรงและเด็ดขาด เพื่อขจัดผลประโยชน์ที่ซ่อนเร้นให้หมดไปอันจะช่วยให้ต้นทุนของสินค้าส่งออกลดต่ำลงได้และก่อให้เกิดความคล่องตัวในการส่งสินค้าออกอย่างแท้จริง

นอกจากที่กล่าวข้างต้นรัฐบาลโดยกรมศุลกากรยังได้อำนวยความสะดวกในการส่งออกโดยประกาศกรมศุลกากรที่ ๒๕/๒๕๒๔ เรื่องการจำแนกระดับผู้ส่งของออกเพื่อขอรับสิทธิพิเศษทางศุลกากรโดยกรมศุลกากรได้จำแนกระดับผู้ส่งออกเป็น ๓ ระดับ คือ

๑. ผู้ส่งออกระดับพิเศษ

๒. ผู้ส่งออกระดับดี

๓. ผู้ส่งออกระดับทั่วไป

ทั้งนี้กรมศุลกากรได้พิจารณาให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ส่งออกในแต่ละระดับซึ่งสรุปได้โดยสังเขปดังนี้

๑. สิทธิพิเศษที่ผู้ส่งออกระดับพิเศษพึงได้รับ

๑.๑ ได้รับการผ่อนผันการตรวจสอบพิธีการศุลกากรตามปกติสำหรับใบขนสินค้าขาออกที่ไม่ต้องอากร โดยกรมศุลกากรจะออกเลขที่ใบขนสินค้า ตรวจสอบใบอนุญาต ประทับตราสั่งการตรวจและประทับตราสมบูรณ์เท่านั้น

๑.๒ ได้รับการยกเว้นการส่งตัวอย่างสินค้าบางประเภทหรือกรมศุลกากรยอมรับตัวอย่างสินค้าที่เตรียมไปให้

๑.๓ ได้รับการพิจารณาไม่เปิดตรวจสินค้า เว้นแต่เป็นของส่งออกที่จะขอคืนเงินค่าภาษีอากร

๑.๔ กรมศุลกากรจะผ่อนผันไม่ต้องผ่านการตรวจ
ร่วมจากกองป้องกันและปราบปราม สำหรับการนำเข้าสินค้าที่ผลิต หรือผสม
หรือประกอบ หรือบรรจุเพื่อการส่งออก เว้นแต่ในกรณีที่มีเหตุอันควร

๑.๕ ในกรณีที่ผู้ส่งออกจำเป็นต้องขนสินค้า เข้าสู่คอน
เทนเนอร์และหรือขนขึ้นระวางเรือในวันหยุดราชการ แต่ยังไม่ได้ปฏิบัติพิธีการ
ศุลกากรโดยครบถ้วน จะได้รับการผ่อนผันให้นำสินค้า เข้าสู่คอนเทนเนอร์และหรือ
ขนขึ้นระวางเรือก่อนได้ โดยยื่นคำร้องพร้อมใบขนสินค้าขาออกและมีบัญชีราคา
สินค้าและหรือ เอกสารการซื้อขาย (ถ้ามี) ต่อกองตรวจสินค้าขาออกหรือกองควบคุม
ยานและสินค้าหรือด่านศุลกากรแล้วแต่กรณี แล้วจึงนำใบขนสินค้าขาออกนั้นไป
ปฏิบัติพิธีการศุลกากรในวันเปิดทำการถัดไป เว้นแต่เป็นของต้องชำระอากรหรือ
ของขอคืนอากรหรือของต้องมีใบอนุญาตในการส่งออก

๑.๖ ได้รับสิทธิให้ใช้หนังสือค้าประกันจากธนาคาร
แทนการชำระค่าภาษีอากรเป็นเงินสด สำหรับสินค้าที่นำเข้ามาผลิต หรือผสม
หรือประกอบหรือบรรจุ เพื่อการส่งออก โดยผู้ส่งออกไม่ต้องนำใบสั่งซื้อของลูกค้า
ไปแสดงเป็นหลักฐาน

๑.๗ ได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกภายใน
ระยะเวลา ๑ เดือน นับแต่วันที่กรมศุลกากรได้รับ เอกสารสมบูรณ์

๑.๘ ได้รับคืนเงินค่าภาษีอากรขาเข้าและหรือเงิน
ประกันค่าภาษีอากรขาเข้า สำหรับสินค้าที่นำเข้ามาเพื่อผลิต หรือผสม หรือประ
กอบ หรือบรรจุเพื่อการส่งออกภายในระยะเวลา ๑ เดือนนับแต่วันที่กรมศุลกากร
ได้รับ เอกสารสมบูรณ์และมีสูตรการผลิตมาตรฐานหรือสูตรการผลิตที่กรมศุลกากร
ได้อนุมัติและผู้ขอคืนอากรได้คำนวณจำนวนค่าภาษีอากรที่ขอคืนไว้ในบัญชีราย
ละเอียดแนบใบขอคืนเงินประกันแล้ว

๒. สิทธิพิเศษที่ผู้ส่งออกระดับดีพึงได้รับ

๒.๑ ได้รับการพิจารณาขอยกเว้นการส่งตัวอย่างสินค้า
บางประเภทหรือกรมศุลกากรยอมรับตัวอย่างสินค้าที่จัดเตรียมไปให้

๒.๒ ในกรณีที่ใบขนสินค้าขาเข้าที่ต้องทำการตรวจ
สอบร่วมจากกองป้องกันและปราบปราม กรมศุลกากรจะผ่อนผันโดยการตรวจร่วม

๑ ครั้งต่อการนำเข้า ๑๐ ครั้ง สำหรับการนำเข้าสินค้าที่ผลิต หรือผสม หรือ ประกอบ หรือบรรจุเพื่อการส่งออก

๒.๓ ได้รับสิทธิให้ใช้หนังสือค้าประกันจากธนาคาร
แทนการชำระค่าภาษีอากรเป็นเงินสด สำหรับสินค้าที่นำเข้ามาผลิต หรือผสม
หรือประกอบ หรือบรรจุเพื่อการส่งออก โดยผู้ส่งออกไม่ต้องนำใบสั่งซื้อของลูก
ค้าไปแสดงเป็นหลักฐาน

๒.๔ ได้รับ เงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกภายใน
ระยะเวลา ๑ เดือนนับแต่วันที่กรมศุลกากรได้รับ เอกสารสมบูรณ์

๓. สำหรับผู้ส่งออกระดับทั่วไปนั้นต้องปฏิบัติตามพิธีการ
ศุลกากรตามปกติโดยไม่ได้รับสิทธิพิเศษ เช่นเดียวกับผู้ส่งออกระดับพิเศษและผู้ส่ง
ออกระดับดี

แต่ในการให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ส่งออกระดับต่าง ๆ นั้น รัฐบาลโดยกรม
ศุลกากรได้กำหนดบทลงโทษไว้ด้วยดังนี้

๑. หากผู้ส่งออกซึ่งได้รับการจัดให้อยู่ในระดับพิเศษและระดับดีแล้ว
ได้กระทำผิดตามกฎหมายว่าด้วยศุลกากรหรือกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้องกับศุลกากร
โดยอาศัยสิทธิประโยชน์ที่ได้รับและ เป็นกรณีที่กรมศุลกากรถือว่าเป็นการกระทำ
ความผิดอย่างร้ายแรง กรมศุลกากรอาจจะพิจารณายกเลิกคำออนุมัติการจำแนก
ระดับนั้นทันที

๒. ผู้ส่งออกซึ่งกรมศุลกากรได้แจ้งยกเลิกคำออนุมัติตามข้อ ๑. จะหมด
สิทธิในการยื่นคำขอให้รับสิทธิพิเศษทางศุลกากรเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า ๓ ปี
นับแต่วันที่ได้รับแจ้งยกเลิกคำออนุมัติการจำแนกระดับ

ในกรณีที่มีการปฏิบัติฝ่าฝืนต่อกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับด้วย
ประการใด ๆ ว่าจะกระทำในนามของผู้ส่งออกทั้ง ๒ ระดับหรือตัวแทนโดย
เจตนาหรือประมาท เลินเล่อ เมื่อการโต้แย้งได้ถึงซึ่งข้อยุติและกรมศุลกากรได้สั่ง
การแล้ว ผู้ส่งออกทั้ง ๒ ระดับจะต้องยินยอมรับผิดชอบใช้ค่าสินไหมทดแทนและค่า
เสียหายที่เกิดขึ้นขึ้นทุกประการ โดยจะชดเชยให้ให้เป็นเงินไม่เกินกว่าสี่เท่าราคา
ของของซึ่งได้รวมค่าอากร (ถ้าพึงมี) ด้วยแล้ว เว้นแต่กรมศุลกากรจะพิจารณา
เป็นอย่างอื่น และผู้ส่งออกทั้ง ๒ ระดับจะต้องนำเงินไปชำระให้แก่กรมศุลกากร

ภายใน ๑๕ วันนับแต่วันที่ได้รับแจ้ง เป็นลายลักษณ์อักษรจากกรมศุลกากร

ซึ่งบทกำหนดโทษดังกล่าวในทางปฏิบัติกรมศุลกากรได้รวมไปถึงผู้ส่ง
ออกระดับปกติด้วยเช่นกัน

ซึ่งในเรื่องนี้ถ้าจะพิจารณาอย่างกว้างๆแล้วจะเห็นว่าภาครัฐบาล
ได้เปิดใจกว้างและสนับสนุนการส่งออกอย่างแท้จริง แต่ถ้าพิจารณาข้อกำหนดใน
การจัดอันดับผู้ส่งออกแล้วจะพบว่ามิมีบทลงโทษซึ่งผู้ส่งออกหลายรายเห็นว่าไม่ชอบ
ธรรมจึงไม่สนองตอบและหรือสมัครเข้าขอรับ เป็นผู้ส่งออกระดับพิเศษมากตามที่
รัฐบาลคาดหวังไว้ ดังนั้นหากรัฐบาลมีความต้องการที่จะสนับสนุนการส่งออกอย่าง
แท้จริงแล้ว รัฐบาลไม่ควรที่จะกำหนดบทลงโทษไว้รุนแรงจนเกินไปแต่ควรที่จะ
พิจารณาพฤติกรรมหรือเจตนาของผู้ส่งออกที่กระทำผิด เป็นสำคัญและหาทางควบคุม
ที่ไม่เข้มงวดจนเกินไปนัก

๓.๔ การปรับปรุงอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก

เงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกส่งออก เป็นมาตรการส่งเสริมการส่งออก
มาตรการหนึ่งที่รัฐบาลใช้ช่วยลดภาระต้นทุนสินค้าเพื่อการส่งออก
ให้อยู่ในระดับต่ำ เพื่อให้ผู้ส่งออกสามารถเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้าในต่างประเทศ
ได้ในราคาที่แข่งขันกับสินค้าประเภทเดียวกันในตลาดโลกได้ ทั้งนี้รัฐบาลจะคืน
ภาษีอากรบางส่วนที่ได้เรียกเก็บจากการนำเข้าวัตถุดิบและหรือการผลิตซึ่งรวม
อยู่ในต้นทุนสินค้าให้กับผู้ส่งออก เมื่อได้มีการส่งออกสินค้านั้นไปจำหน่ายยังต่าง
ประเทศ โดยรัฐบาลได้ออกพระราชบัญญัติชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ผลิต
ในราชอาณาจักร พ.ศ. ๒๕๒๔ กำหนดหลักเกณฑ์การจ่ายเงินชดเชยการส่งออก
สำหรับสินค้าแต่ละประเภทเป็นอัตราตามสภาพ คือตามน้ำหนักหรือปริมาณของ
สินค้าที่ส่งออก เช่น รัฐบาลจะให้เงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก ๑ บาทต่อ
น้ำหนักสินค้าที่ส่งออก ๑ กิโลกรัม เป็นต้น แต่เนื่องจากการคำนวณเงินชดเชย
ค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกตามหลักเกณฑ์เดิมนั้นต้องใช้เวลาและเจ้าหน้าที่เป็น
จำนวนมากและไม่สะดวกต่อผู้ส่งออกเพราะไม่สามารถทราบอัตราเงินชดเชยค่า
ภาษีอากรสินค้าส่งออกได้ล่วงหน้า ประกอบกับเพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาการตัด
ราคาสินค้าส่งออกในระหว่างผู้ส่งออกภายในประเทศด้วยตนเอง รัฐบาลจึงได้
เปลี่ยนหลักเกณฑ์การจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกเสียใหม่โดยได้

กำหนดว่าจะจ่ายเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกเป็นอัตราร้อยละของราคาสินค้าส่งออกแบบ FOB เช่น รัฐบาลจะให้เงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออก ร้อยละ ๑.๐ ของราคาสินค้าที่ส่งออก FOB โดยได้ออกประกาศคณะกรรมการพิจารณาชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกที่ อ.๒/๒๕๒๔ เรื่อง กำหนดอัตราเงินชดเชย โดยได้กำหนดอัตราเงินชดเชยแยกตามประเภทพิกัดอัตราอากรขาเข้า โดยแยกออกเป็น ๒ อัตรา คือ

๑. อัตรา ก. ใช้สำหรับกรณีที่ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรไม่ได้รับหรือไม่ได้ใช้สิทธิคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรตามกฎหมายอื่น นอกจากได้รับยกเว้นภาษีอากรเครื่องจักรตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน

๒. อัตรา ข. ใช้สำหรับกรณีที่ผู้มีสิทธิได้รับเงินชดเชยค่าภาษีอากรได้รับหรือไม่ได้ใช้สิทธิคืนหรือยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากรตามกฎหมายอื่น นอกจากได้รับยกเว้นภาษีอากรเครื่องจักรตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน

อย่างไรก็ตามแม้ว่ารัฐบาลจะได้ปรับปรุงหลักเกณฑ์การให้เงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกแล้ว แต่ก็มีปัญหาเกิดขึ้นตามมาคือ อัตราเงินชดเชยการส่งออกที่รัฐบาลกำหนดให้ผู้ส่งออกนั้นอยู่ในระดับต่ำทำให้ไม่เป็นที่พอใจของผู้ส่งออกให้เร่งขยายการส่งออกของตนให้สูงขึ้นเท่าที่ควร โดยผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักมีความคิดว่าเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกนั้นเป็นผลพลอยได้จากการที่ตนสามารถส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในต่างประเทศได้ หากไม่มีความคิดว่าเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกนั้นเป็นส่วนหนึ่งที่จะใช้ช่วยลดต้นทุนของสินค้าซึ่งจะทำให้ตนสามารถเสนอราคาขายให้กับลูกค้าในระดับเดียวกันหรือต่ำกว่าคู่แข่งในประเทศอื่นได้

สำหรับเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกสินค้าหนึ่งไม่ไม่ต้องบรรจุปีนั้นรัฐบาลได้กำหนดอัตราเงินชดเชยการส่งออกไว้ในประเภทพิกัดอัตราศุลกากรที่ ๐๗.๐๓ ในระดับอัตราร้อยละ ๓.๔๕ และ ๑.๑๗ สำหรับอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกในอัตรา กและอัตรา ข ตามลำดับซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสำหรับสินค้าส่งออกที่ค่อนข้างจะต่ำมากและไม่น่าจะทำให้ผู้ส่งออกของประเทศไทยสามารถใช้เป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันกับคู่แข่งจากประเทศอื่นได้ ดังนั้นรัฐบาลจึงควรที่จะพิจารณาทบทวนนโยบาย

เศรษฐกิจเสียใหม่ กล่าวคือ หากรัฐบาลมีนโยบายที่จะสนับสนุนส่งเสริมสินค้าเกษตรอุตสาหกรรมให้เป็นสินค้าส่งออกอย่างแน่นแฟ้นแล้ว รัฐบาลก็ควรที่จะพิจารณาเพิ่มอัตราเงินชดเชยค่าภาษีอากรสินค้าส่งออกสำหรับสินค้าประเภทดังกล่าว ซึ่งในทันทีคือหน้าไม้ไม่คงบรรจุนำให้สูงขึ้นกว่าเดิม ซึ่งจะสามารถช่วยให้ผู้ส่งออกใช้ เป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันกับคู่แข่งกันจากประเทศอื่นๆ ได้

๓.๕ การสร้างท่าเรือน้ำลึกและการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมการส่งออก

ดังเป็นที่ทราบกันเป็นอย่างดีแล้วว่าการทำการค้าระหว่างประเทศจำเป็นต้องพึ่งการขนส่งทางน้ำเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากการขนส่งทางน้ำโดยเรือเดินสมุทรสามารถที่จะทำการขนส่งสินค้าได้ในปริมาณมากและค่าระวางต่ำกว่าการขนส่งโดยวิธีการอื่นซึ่งมีผลกระทบทำให้ต้นทุนของสินค้าต่ำตามไปด้วย ประเทศไทยในปัจจุบันยังเสียเปรียบในเรื่องค่าขนส่งเมื่อเปรียบเทียบกับหลายประเทศในโลก ทั้งนี้เป็นเพราะว่าท่าเรือที่ใช้ในการขนส่งสินค้าไปยังประเทศอื่นยังเป็นท่าเรือที่มีขนาดเล็ก เป็นท่าเรือที่อยู่ในแม่น้ำเจ้าพระยาซึ่งเรียกว่าท่าเรือกรุงเทพฯ ตั้งอยู่บริเวณคลองเตย กรุงเทพมหานคร ซึ่งเรือเดินสมุทรต้องเดินทางจากปากอ่าวไทยจนถึงท่าเรือกรุงเทพฯ ประมาณ ๖๑ กิโลเมตรใช้เวลาในการเดินทางประมาณ ๓ ชั่วโมงและในบางครั้งเนื่องจากท่าเรือกรุงเทพฯ เป็นท่าเรือขนาดเล็กดังที่กล่าวมาแล้ว ดังนั้นเมื่อเรือเดินสมุทรเดินทางเข้ามาในประเทศไทยจำนวนหลายลำพร้อมๆ กันก็จำเป็นต้องจอดรอที่บริเวณปากอ่าว เพราะท่าเรือกรุงเทพฯ ไม่สามารถที่จะรับเรือเดินสมุทรจำนวนมากได้ ปัญหาอีกประการหนึ่งของท่าเรือกรุงเทพฯ ก็คือ การที่มีข้อจำกัดในเรื่องของความลึกของระดับน้ำในแม่น้ำเจ้าพระยา เรือเดินสมุทรที่สามารถผ่านเข้ามาในแม่น้ำเจ้าพระยาได้จะต้องกินน้ำลึกไม่เกิน ๒๗ FEET และความยาวของเรือต้องไม่เกิน ๕๖๕ FEET ดังนั้นในปัจจุบันจึงจำเป็นต้องบรรทุกสินค้าลงเรือ FEEDER จากท่าเรือกรุงเทพฯ ไปบรรทุกลงเรือเดินสมุทรขนาดใหญ่ที่ประเทศสิงคโปร์และหรือประเทศฮ่องกงอยู่เป็นประจำ และถึงแม้ว่าในปัจจุบันประเทศไทยจะมีท่าเรือสัดหีบซึ่งเรือเดินสมุทรขนาดใหญ่สามารถเข้าเทียบท่าได้ก็ตามแต่ก็ยังขาดเครื่องมือที่ทันสมัยและค่อนข้างไกลจากแหล่งผลิตสินค้า

ปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นเป็นเหตุให้ผู้ส่งออกของประเทศไทยต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าประเทศอื่นอันมีผลทำให้ราคาสินค้าสูงตามไปด้วย ซึ่งปัญหาค่าขนส่งที่สูงนี้อาจสามารถจัดให้หมดไปหรือให้ลดต่ำลงได้ถ้าประเทศไทยมีท่าเรือน้ำลึกที่มีบริเวณเพียงพอให้เรือเดินสมุทรขนาดใหญ่เทียบท่าได้พร้อมกันหลายลำ ไม่มีข้อจำกัดในเรื่องระดับความลึกของน้ำ มีอุปกรณ์เครื่องมือขนถ่ายสินค้าที่ทันสมัย มีระบบการทำงานที่คล่องตัว ซึ่งเรื่องนี้ได้ทราบที่ทางรัฐบาลไทยกำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการที่จะจัดตั้งท่าเรือน้ำลึกที่แหลมฉบัง อาเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ถ้าการจัดตั้งท่าเรือน้ำลึกนี้เสร็จเมื่อใดก็อาจทำให้ค่าขนส่ง (ค่าระวางเรือ) ลดต่ำลงได้ทั้งนี้เพราะเรือเดินสมุทรขนาดใหญ่สามารถบรรทุกสินค้าได้ในปริมาณต่อครั้งที่มาพอและสามารถทำการขนส่งสินค้าไปยังจุดหมายปลายทางได้โดยตรงโดยไม่ต้องทำการถ่ายเรือและไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทางเข้า/ออกแม่น้ำเจ้าพระยามายัง/จากท่าเรือกรุงเทพ

ประโยชน์จากการมีท่าเรือน้ำลึก

ความสำคัญในธุรกิจการขนส่งนั้นนอกเหนือจากการคมนาคมทางบกและทางอากาศแล้ว ทางน้ำนับได้ว่าเป็นการขนส่งที่ให้ความสำคัญมากที่สุดมาแต่โบราณทั้งนี้เพราะสินค้าที่จะส่งออกหรือนำเข้าสามารถที่จะบรรทุกได้จำนวนมากแล้วยังมีค่าระวางหรือค่าขนส่งถูกกว่าการขนส่งด้วยวิธีอื่นอีกด้วย

จะเห็นได้ว่าหากประเทศไทยมีท่าเรือขนส่งสินค้าขนาดใหญ่และมีสิ่งอำนวยความสะดวกในการขนถ่ายสินค้าครบครันแล้ว ย่อมทำให้เกิดความได้เปรียบกว่าประเทศที่มีท่าเรือขนาดเล็กอย่างเห็นได้ชัดโดยเฉพาะประเทศในแถบยุโรปกิจการท่าเรือน้ำลึกนับว่ามีความทันสมัยมากกว่าประเทศในแถบอื่นๆ เป็นการเกื้อกูลสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศของประเทศเหล่านั้น

สำหรับประเทศไทยที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันปรากฏว่าการขนส่งทางน้ำที่สำคัญนั้นจะใช้ท่าเรือกรุงเทพ (คลองเตย) เพียงแห่งเดียว ดังนั้นถ้าได้มีการดำเนินการสร้างท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ก็จะสามารถนับได้ว่าจะเป็นประตูหน้าของการนำประเทศเข้าสู่ยุคใหม่ของ การขนส่งทางทะเลของโลก ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าประเทศที่มีการพัฒนาด้านการอุตสาหกรรมในโลก จะต้องมีท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่

ไม่ว่าจะเป็นประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่และกลางเป็นพัน ๆ ท่า หรือ สหรัฐอเมริกา รัสเซีย เยอรมัน ซึ่งประเทศเหล่านี้มีการพัฒนาเกี่ยวกับท่าเรือขนส่งทางทะเลอย่างก้าวไกลมาก อย่างไรก็ตามสำหรับประเทศไทยการที่จะขยายการส่งออกให้สูงขึ้นนั้น สิ่งสำคัญที่ควบคู่กันไปคือการสร้างท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่ เช่น ที่แหลมฉบังพร้อมกับการพัฒนาธุรกิจการขนส่งระหว่างประเทศให้มีประสิทธิภาพเพื่อจะได้สอดคล้องกับปริมาณสินค้าออกและเข้าของประเทศ และจะได้พัฒนาประเทศให้เป็นประเทศอุตสาหกรรมในวันออกเฉียงใต้อย่างเต็มตัวด้วย

ประเทศที่มีการพัฒนาให้มีการส่งออกสินค้าจนเป็นเจ้าแห่งเศรษฐกิจในโลกล้วนแต่มีท่าเรือขนาดใหญ่เข้าเทียบท่าได้ ซึ่งท่าเรือแหลมฉบังเมื่อสร้างเสร็จแล้วคาดว่าจะรองรับเรือสินค้าขนาดใหญ่ซึ่งมีขนาดของระวางบรรทุกได้มากกว่า ๖๑,๐๐๐ ตัน ซึ่งคาดว่าจะทำให้อัตราค่าระวางเรือต่ำลง ในอนาคตการส่งสินค้าเข้าหรือออกส่วนใหญ่จะเป็นในรูปของระบบ Container ซึ่งการขนส่งในระบบนี้ต้องการท่าเรือที่มีขนาดใหญ่ มีอุปกรณ์ต่างๆพร้อมมูล ประมาณการไว้ว่าในปี พ.ศ.๒๕๓๔ สินค้าประเภทต่างๆที่ทำเรือคลองเตยจะถึงจุดแอ็คคูล่าวคือสินค้าประเภท Container ในปี พ.ศ.๒๕๓๔ จะมีการนำเข้า-ส่งออกประมาณ ๕.๓-๖.๓ ล้านตัน ขณะที่ความสามารถของท่าเรือคลองเตยรองรับได้เพียงประมาณ ๓ ล้านตัน ส่วนที่เหลือจะต้องนำไปลงเรือที่ทำเรือแหลมฉบัง สินค้าประเภทสินค้าทั่วไปนำเข้าและส่งออกประมาณ ๔.๗-๕.๐ ล้านตัน ท่าเรือคลองเตยมีความสามารถที่จะรองรับได้ประมาณ ๔.๕ ล้านตันส่วนที่เหลือจะต้องไปใช้ท่าเรือแหลมฉบัง หรือโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรที่มีการส่งออกเป็นจำนวนมากๆ เช่น มันสำปะหลัง คาดว่าในปี พ.ศ.๒๕๓๔ จะส่งออกได้ประมาณ ๗.๔-๘.๑ ล้านตัน ซึ่งสินค้าประเภทนี้จะไม่สะดวกในการส่งผ่านท่าเรือคลองเตย ฉะนั้นนอกเหนือจากส่งออกที่ทำเรืออื่นๆแล้วที่ทำเรือแหลมฉบังจะรองรับสินค้าประเภทนี้ได้ถึง ๔.๕ ล้านตัน หรืออาจจะกล่าวโดยสรุปได้ว่า ในปี พ.ศ.๒๕๓๔ ท่าเรือคลองเตยจะเล็กเกินไปสำหรับปริมาณสินค้าส่งออกและนำเข้าที่จะเพิ่มขึ้นทุกปีและความจำเป็นในการที่จะใช้เรือบรรทุกขนาดใหญ่เพื่อจะได้ลดราคาค่าขนส่งเพื่อจะได้ให้สินค้าเหล่านั้นออกไปจำหน่ายภายนอกประเทศในราคา

ที่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นได้ดีขึ้น นับว่าเป็นเรื่องสำคัญยิ่ง

ดังเป็นที่ทราบกันแล้วว่าประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมที่มีการส่งออกผลผลิตด้านการเกษตรนํารายได้เข้าประเทศในระดับสูงมาก แต่จากการที่มีการกีดกันการค้าจากหลายประเทศในโลก ทำให้ราคาสินค้าของผลผลิตด้านการเกษตรต่ำลง เป็นผลทำให้เกษตรกรซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีรายได้ลดลง รัฐบาลจึงได้หันมาพัฒนาด้านอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น ๒-๓ ปีที่ผ่านมาสินค้าอุตสาหกรรมของไทยมีแนวโน้มในการส่งออกขยายตัวสูงขึ้นมาเป็นลำดับ จนมีมูลค่าส่งออกสูงกว่ามูลค่าส่งออกสินค้าเกษตร

แต่อย่างไรก็ดี การที่จะพัฒนาประเทศให้มีการส่งสินค้าออกเพิ่มขึ้น ซึ่งนอกเหนือจากการเพิ่มผลผลิตทั้งทางด้านเกษตรและอุตสาหกรรมแล้ว การมีท่าเรือขนส่งซึ่งเป็นท่าเรือน้ำลึกก็นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อการส่งออกเป็นอย่างดี ซึ่งจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ดำเนินการธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศได้อย่างรวดเร็ว และจะทำให้ค่าระวางในการขนส่งสินค้าถูกกว่าเดิม ที่ต้องใช้เรือลำเลียงขนถ่ายจากท่าเรือขนาดเล็กไปขึ้นเรือใหญ่ที่จอดรอในอ่าวไทยหรือไม่ก็จะจอดรอที่สิงคโปร์หรือฮ่องกงและจะเป็นการผ่อนคลายความแออัดของระบบการขนถ่ายสินค้าที่กระจุกกันอยู่แต่ในเมืองหลวงเพียงแห่งเดียว นอกจากนั้นการมีท่าเรือน้ำลึกขนาดใหญ่เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่การขนส่งทางทะเลยังมีผลต่อความมั่นคงของประเทศอีกด้วยโดยแต่เดิมมีท่าเรือกรุงเทพเพียงแห่งเดียว เมื่อเกิดปัญหาขึ้นที่ท่าเรือแห่งนี้ก็จะเป็นการปิดประตูขนส่งของประเทศไปโดยปริยาย แต่เมื่อท่าเรือน้ำลึกที่สร้างใหม่เสร็จสมบูรณ์แล้วก็จะเป็นการสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจตลอดจนช่วยให้บรรลุถึงสถานการณ์เป็นประเทศอุตสาหกรรมหรือประเทศเกษตรอุตสาหกรรมใหม่ได้เร็วขึ้น ทางรัฐบาลจึงควรมีการวางแผนงานที่รัดกุมในการที่จะเอื้ออำนวยให้ผู้ดำเนินการธุรกิจด้านการส่งออกและนำเข้าได้รับประโยชน์สูงสุดเพื่อรับผลประโยชน์จากท่าเรือขนาดใหญ่ที่จะก่อสร้างได้อย่างเต็มที่ นอกจากนั้นสิ่งที่สำคัญอีกประการหนึ่งรัฐบาลไทยควรที่จะเร่งรัดการจัดตั้งเขตอุตสาหกรรมการส่งออกบริเวณท่าเรือน้ำลึกพร้อมกันไปด้วย เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการส่งออก ซึ่งจะยังผลให้เกิดความคล่องตัวในการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายยังประเทศต่าง่มากยิ่งขึ้น

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

หนังสือ

สกลศักดิ์ รั่มยะรังสิ. ไม้ไผ่. ฝ่ายวนวัฒนวิจัย กองป่ารุก กรมป่าไม้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, ๒๕๒๗.

สมจิต ชัยภักดี, อินทิรา กันรัตน์. การปลูกไผ่ตง. กองเกษตรสัมพันธ์ กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ฝ่ายประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ กรมป่าไม้. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, ความรู้เรื่องไม้ไผ่.

ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจการค้า กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์. หน่อไม้ไผ่ตง. ตุลาคม ๒๕๒๔.

บรรพต หงษ์ทอง, นทีทิพย์ กระสิณ. การผลิตและการค้าผลไม้กระป๋อง. กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, มีนาคม ๒๕๑๗.

วารสารและเอกสารอื่น

พาณิชย์สัมพันธ์, กรม. ผักและผลไม้ กรุงเทพมหานคร : จัดพิมพ์โดยวารสารการค้า กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กระทรวงมหาดไทย, ๒๕๒๔.

ภาษาอังกฤษ

Books

Lin, Wei-chin. Special bulletin of Taiwan Forest Research Institute no.6 " The Bamboos of Thailand(Siam) ".Taipei, Taiwan, china:Taiwan Forest Research Institute, January, 1986.

Access to Japan's Import Market no.43. January, 1984.

Foreign Trade Statistics of Thailand 1980-1984.

Draft

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดองบรรจุปี๊บในจังหวัดปราจีนบุรี

รายชื่อผู้ผลิตหน้าไม้ไม้ดงบรรจุปี๊บในจังหวัดปราจีนบุรี

ชื่อโรงงาน	เจ้าของ/ผู้จัดการ	สถานที่ตั้งโรงงาน
๑. โรงต้มศิริพงษ์	นายเหียง พานิชตระกูล	๕๓ หมู่ ๑ ต. เนินหอม อ. เมือง
๒. ----	นายเชาวลิต ทรงศรีสง่า	๔๑/๒๗.ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๓. ----	นางสาววัชรีย์ พรคุณาภัทร	๖๔/๗-๘๗.ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๔. โรงงานอุตสาหกรรม หน้าไม้ปี๊บ เด็กก็	นายชัยณรงค์ บรรจงมณี	๖๐ หมู่ ๘ ต.คงพระราม อ.เมือง
๕. เด็กเฮงลิ่ง	นายณรงค์ ปาลีไฉยก	๒๖๕๗.ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๖. เล้ายังชวดหลี่	นายบัณฑิต เลิศศักดิ์วิมาน	๑๐๔/๖๗. ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๗. ----	นางกิม แซ่ตัน	๑๖๕/๑ก.ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๘. ----	นายน้อย คูสุวรรณ	๒๐๔/๔๗.ต.หน้าเมือง อ.เมือง
๙. ศิริยนต์อุตสาหกรรม	นายชูชาติ เหล่าศิริหงษ์ทอง	หมู่ที่ ๒ ต.คงขี้เหล็ก อ.เมือง
๑๐. โรงต้มผู้ใหญ่เด่น	นายเด่น ภู่มุข	๖๐ หมู่ ๒ ต.เนินหอม อ.เมือง
๑๑. ----	นายวิชัย ประทีปสุขจิต	หมู่ที่ ๑๐ ต.คงขี้เหล็ก อ.เมือง
๑๒. ----	นายสมหมาย อาริโยชคชัย	หมู่ที่ ๕ ต.ประจันตคาม อ.ประจันตคาม
๑๓. เกษตรโพธิ์ทอง กบินทร์บุรี	นายเกษม ฉายวัฒน์	๘๓ หมู่ ๓ ต.ทุ่งโพธิ์ อ.นาดี
๑๔. ----	นายขวัญชัย ฉายวัฒน์	๓๑๒ หมู่ ๒ ต.นาดี อ.นาดี
๑๕. ----	นายอุทัย ทองสอง	๗๔ หมู่ ๓ ต.คำตะโหนด
๑๖. ----	นายสมชาย คงวัน	ต.ห้วยเกษียร อ.เมือง
๑๗. โรงต้มหน้าไม้ ก.เจริญ	----	๑๗๔/๒ ต.คงขี้เหล็ก อ.เมือง
๑๘. M & S LTD., PART.	----	๔๑๕-๔๑๗ อ.กบินทร์บุรี
๑๙. โรงงานสวนไม้ยูคาลิปต	----	ต.โพธิ์งาม อ.ประจันตคาม
๒๐. โรงงานสุริยะศรีแจ้ง	(ครูวิเศษ)	ต.คงขี้เหล็ก อ.เมือง

ที่มา : รายงานการศึกษาเรื่องหน้าไม้ไม้ดง ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจ

การตลาด กรมการค้าภายใน , ตุลาคม ๒๕๒๔

ภาคผนวก ข

รายชื่อผู้ส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบของประเทศไทย

รายชื่อผู้ส่งออกหน่อไม้ฝรั่งบรรจุปีบของประเทศไทย

ชื่อบริษัท	ที่อยู่
๑.บริษัท มาบุญครองเทรดดิ้ง จำกัด	๒๐๒-๖ ซ.มเหศักดิ์ ถ.สีลม กทม.
๒.บริษัท ค้าสากลซิเมนต์ไทย จำกัด	๑ ถนนปูนซิเมนต์ไทย ต.บางซื่อ อ.ดุสิต กทม.
๓.บริษัท คัดสรร จำกัด	๗๒๓/๕๖ ถ.จรัลสนิทวงศ์ บางกอกน้อย กทม.
๔.บริษัท เอส เอ็น เทรดดิ้ง จำกัด	๑๒๕๔/๓ ถ.พหลโยธิน กทม.
๕.บริษัท ไทยคอมมูตีตี้ จำกัด	๓๑ ซอยพิชัยญาติ ถ.สุรวงศ์ กทม.
๖.บริษัท ซิโนเอเชีย โปรดักส์ จำกัด	๒๕๗ ถ.สุรวงศ์ อ.บางรัก กทม.
๗.บริษัท ไทยปรีชาภิจสากล จำกัด	๑๑๔๓ ถ.พหลโยธิน อ.พญาไท กทม.
๘.ห้างหุ้นส่วนจำกัดโรงงาน เครื่องกระป๋องกวางอีวี่ลิ่ง	๕๔-๖๐ ถ.อนุวงศ์ กทม.
๙.บริษัท สยามฟู้ดผลิตภัณฑ์ จำกัด	๒๓๕/๔ ซ.อโศก ถ.สุขุมวิท กทม.
๑๐.ห้างหุ้นส่วนจำกัดพรอานวยทรัพย์	๑๐๕/๑๐-๑๑ ถ.นเรศ กทม.
๑๑.บริษัท เจริญวัฒนา จำกัด	๔๓๙-๔๔๑ ถ.ทรงวาด อ.สัมพันธวงศ์ กทม.
๑๒.บริษัท ไทยเจริญ จำกัด	๖๒ ซ.โพธิ์ประสิทธิ์ ถ.เจริญเมือง กทม.
๑๓.บริษัท สยามวงส์ จำกัด	๔๔ ถ.สุรวงศ์ อ.บางรัก กทม.
๑๔.บริษัท จีเวียน อินเตอร์ จำกัด	๑๐๒ ถ.สุขุมวิท กทม.
๑๕.AKAMN CONSOLIDATE CO.,LTD.	๒๗/๔๔ ถ.พัฒนาการ กทม.
๑๖.TAI KUNG INTERNATIONAL CO.,LTD.	๒๔๑-๓ ตรอกอานैयाเก็ง ถ.ทรงวาด กทม.
๑๗.SIAM BICENT COMMERCIAL CO.,LTD.	๕๔๔/๑๑ ถ.เพลินจิต อ.ปทุมวัน กทม.
๑๘.B.K.K.INTERNATIONAL CO.,LTD.	๔๐๗-๔๐๘ ถนนพระราม ๖ อ.ปทุมวัน กทม.
๑๙.LUSECO FOODS CO.,LTD.	๑๐๗๕ ถ.เจริญนคร กทม.
๒๐.KWANG EW LANG CANNING FACTORY LTD.	๕๔-๖๐ ถ.อนุวงศ์ กทม.

ชื่อบริษัท	ที่อยู่
๒๑. CANAVELL ENTERPRISE CO., LTD.	๕๔๗ ถ.จักรเพชร กทม.
๒๒. UNIVERSAL FOODS CO., LTD.	๑/๗ ถ.คอนแวนต์ กทม.
๒๓. UNIVERSAL PRODUCTS CO., LTD.	๒๑/๓๐-๓๒ ถ.พลับพลาชัย อ.ป้อมปราบ กทม.
๒๔. S.N. TRADING CO., LTD.	๑๒๕๔/๓ ถ.พหลโยธิน กทม.
๒๕. T.A.S. TRADING CO., LTD.	๖๗๐/๔๐๔ ถ.จรัลสนิทวงศ์ อ.บางกอกน้อย กทม.
๒๖. NUM HONG CO., LTD.	๒๓๕/๑๕ ซ.อโศก สุขุมวิท ๒๑ กทม.
๒๗. THAI WORLD IMPORT & EXPORT CO., LTD.	๑๐๐๔/๓๔-๓๕ ถ.รัชดาภิเษก อ.ยานนาวา กทม.
๒๘. PA-SIAM INTERTRADE CO., LTD.	๑๑๓๔/๑๔-๑๖ ถ.รัชดาภิเษก อ.ยานนาวา กทม.
๒๙. KONG PENG LTD., PART.	๑๗๐ ซ.மாகัว ถ.เจริญกรุง กทม.
๓๐. YACAYA TRADING CO., LTD.	๑๑๕/๔๔ ถ.ราชปรารภ กทม.

ที่มา : รายงานการศึกษาเรื่องหน้าไม้ไผ่ตง ฝ่ายวิเคราะห์ ๒ กองเศรษฐกิจ
การตลาด กรมการค้าภายใน , ตุลาคม ๒๕๒๔

ภาคผนวก ค

ตัวอย่างแบบสอบถาม

แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อใช้ในการ
ทำวิทยานิพนธ์ในหัวข้อเรื่อง การศึกษาการส่งออกหน่อไม้ไผ่ตงของประเทศไทย
ตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาการตลาด บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธุรกิจ
บัณฑิตย์ จึงขอความร่วมมือจากท่านเกี่ยวกับข้อมูลอันเป็นประโยชน์ในการ
ศึกษา และขอขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

คำแนะนำในการทำแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้ แบ่งเป็น ๔ ส่วน คือ

ส่วนที่ ๑ คำถามทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

ส่วนที่ ๒ คำถามเกี่ยวกับการผลิต (เฉพาะผู้ส่งออกที่ไม่ใช่ผู้ทำ
การผลิตด้วย ไม่ต้องตอบคำถามในส่วนนี้)

ส่วนที่ ๓ คำถามเกี่ยวกับการส่งออก (เฉพาะผู้ผลิตที่ไม่ได้ทำการ
ส่งออกด้วย ไม่ต้องตอบคำถามในส่วนนี้)

ส่วนที่ ๔ คำถามเกี่ยวกับความช่วยเหลือ และ การส่งเสริมจาก
ภาครัฐบาลและเอกชน

ขอให้ตอบคำถามแต่ละหัวข้อนี้ด้วยคำตอบเพียงคำตอบเดียว เว้นแต่
จะระบุให้ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ

ส่วนที่ ๑ คำถามทั่วไปเกี่ยวกับกิจการ

๑. ลักษณะของกิจการ (แยกตามลักษณะของการจดทะเบียน)

- | | |
|--------------------------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="radio"/> บริษัทจำกัด | <input type="radio"/> ห้างหุ้นส่วนจำกัด |
| <input type="radio"/> ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล | <input type="radio"/> กิจการบุคคลคนเดียว |

๒. กิจการของท่านเป็นสาขาหรืออยู่ในเครือบริษัทใดหรือไม่

- ไม่ได้เป็นสาขาหรืออยู่ในเครือบริษัทใดเลย
- เป็นสาขาหรืออยู่ในเครือบริษัท (ระบุ)

๓. กิจการของท่านเปิดดำเนินการมาเป็นเวลานาน

- | | |
|-------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๑ ปี | <input type="radio"/> ๑ - ๒ ปี |
| <input type="radio"/> ๓ - ๕ ปี | <input type="radio"/> มากกว่า ๕ ปี |

๔. ในปัจจุบันกิจการของท่านมีทุนจดทะเบียนประมาณ

- | | |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| <input type="radio"/> น้อยกว่า ๕ ล้านบาท | <input type="radio"/> ๕ แสน ถึง ๑ ล้านบาท |
| <input type="radio"/> ๑ ถึง ๕ ล้านบาท | <input type="radio"/> มากกว่า ๕ ล้านบาทขึ้นไป |

ส่วนที่ ๒ คำถามเกี่ยวกับการผลิต (เฉพาะผู้ส่งออกที่ไม่ใช่ผู้ทำการผลิตด้วย ไม่
ต้องตอบคำถามในส่วนนี้)

๑. ในปัจจุบันโรงงานของท่านมีกำลังการผลิตต่อปีเท่าใด

- น้อยกว่า ๕ หมื่นปีบ ๕ หมื่น - ๑ แสนปีบ
 ๑ แสน - ๕ แสนปีบ มากกว่า ๕ แสนปีบขึ้นไป

๒. ในปัจจุบันปริมาณการผลิตหน่อไม้บรรจุปีบของท่านเป็นอย่างไร เมื่อเทียบกับ
ปริมาณการผลิตของปีที่ผ่านมา

- ผลิตเพิ่มขึ้น ผลิตลดลง
 ผลิตเท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)

๓. ในปัจจุบันโรงงานของท่านมีคนงานทั้งหมดเท่าไร

- น้อยกว่า ๑๐ คน ๑๐ - ๓๐ คน
 ๓๑ - ๕๐ คน มากกว่า ๕๐ คน ขึ้นไป

๔. โรงงานของท่านผลิตหน่อไม้บรรจุปีบ เป็นสินค้าประเภทใด

- สินค้าหลัก สินค้ารอง
 อื่นๆ (ระบุ)

๕. นอกจากการผลิตหน่อไม้บรรจุปีบแล้ว โรงงานของท่านผลิตสินค้าประเภทอื่นอีก
หรือไม่

- ไม่ได้ผลิตสินค้าอื่น (ข้ามไปตอบคำถามในข้อ ๗)
 ผลิตสินค้าอื่นด้วย เช่น (ระบุ)

๑. ๒.
๓. ๔.

๖. กระบวนการผลิต/ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหน่อไม้ปืบ จะสามารถนำมาใช้ในการผลิตสินค้าอื่นที่ท่านผลิตในข้อ ๕ ได้หรือไม่

- ได้ทั้งหมด ได้เป็นส่วนใหญ่
 ได้เป็นส่วนน้อย ไม่ได้เลย

๗. ท่านจัดหาหน่อไม้สด มาใช้ในการผลิตด้วยวิธีใด

- มีพื้นที่ปลูกเอง รับซื้อจากผู้ปลูกในท้องถิ่น
 รับซื้อจากผู้ปลูกนอกท้องถิ่น มีผู้จัดหาให้โดยรับจ้างผลิต
 อื่นๆ (ระบุ)

๘. ในปัจจุบันท่านคิดว่า ปริมาณหน่อไม้สดที่ใช้ในการผลิตมีปริมาณเท่าใด

- เพียงพอกับความต้องการ ไม่เพียงพอกับความต้องการ
 เกินความต้องการ อื่นๆ (ระบุ)

๙. ราคาซื้อเฉลี่ยหน่อไม้สดในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาเป็นอย่างไร

- เพิ่มขึ้น ลดลง
 เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)

๑๐. ราคาขายหน่อไม้บรรจุปีบในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาเป็นอย่างไร

- เพิ่มขึ้น ลดลง
 เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)

สาเหตุเพราะ (ระบุ)

.....

๑๑. โรงงานของท่านผลิตหน่อไม้บรรจุปีบ เพื่อ

- ขายภายในประเทศทั้งหมด ส่งออกทั้งหมด
 ทั้งขายภายในประเทศและเพื่อการส่งออก ในสัดส่วน :
 รับจ้างผลิต อื่นๆ (ระบุ)

๑๒. ในกรณีที่เป็นการผลิตเพื่อการส่งออก โรงงานของท่าน จะ

- ดำเนินการส่งออกเองทั้งหมด ขายผ่านคนกลาง
- ขายให้กับผู้ส่งออกโดยตรง
- ส่งออกเองบางส่วนและขายผ่านคนกลางในส่วนที่เหลือ ในสัดส่วน
.....:.....
- ส่งออกเองบางส่วนและขายให้กับผู้ส่งออกรายอื่นในส่วนที่เหลือ ในสัดส่วน
..... :
- ขายผ่านคนกลางบางส่วนและขายให้กับผู้ส่งออกรายอื่นในส่วนที่เหลือ
ในสัดส่วน..... :
- อื่นๆ (ระบุ)

๑๓. ท่านมีรายได้จากการขายหน้าไม้บรรจุบับ เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เป็นอย่างไร

- เพิ่มขึ้น ลดลง
- เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)
- สาเหตุเพราะ.....
-

๑๔. จำนวนคู่แข่งชั้นในท้องถิ่นของท่านในปัจจุบัน เป็นอย่างไร เมื่อเปรียบเทียบกับ
ปีที่ผ่านมา

- เพิ่มขึ้น ลดลง
- เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)
- สาเหตุเพราะ.....
-

๑๕. โดยเฉลี่ยแล้วกำลังการผลิตของคู่แข่งในท้องถิ่นของท่าน เมื่อเปรียบ

เทียบกับกำลังการผลิตของท่านเป็นอย่างไร

- กำลังการผลิตของคู่แข่ง สูงกว่า
- กำลังการผลิตของคู่แข่ง ต่ำกว่า
- กำลังการผลิตของคู่แข่ง เท่ากับ กำลังการผลิตของท่าน
- อื่นๆ (ระบุ)

๑๖. โปรดให้ลำดับความสำคัญของปัญหาในการผลิตหน่อไม้บรรจุปี๊บของท่าน

(ให้ ๑ = สำคัญที่สุด ๒ = สำคัญรองลงมา เรียงตามลำดับ)

- ปัญหาด้านเทคนิคการผลิต
- ปัญหาด้านขาดแคลนเงินทุน
- ปัญหาด้านราคาวัตถุดิบที่สูงขึ้น
- ปัญหาด้านค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น
- ปัญหาด้านค่าใช้จ่ายต่างๆในการผลิตที่สูงขึ้น
- ปัญหาด้านขาดแคลนหน่อไม้สดที่ใช้ในการผลิต
- ปัญหาด้านความไม่แน่นอนของปริมาณการสั่งซื้อ
- ปัญหาด้านอื่นๆ (ระบุ)

๑๗. โปรดให้ลำดับความสำคัญของปัญหาในการจัดจำหน่ายหน่อไม้บรรจุปี๊บของท่าน

(ให้ ๑ = สำคัญที่สุด ๒ = สำคัญรองลงมา เรียงตามลำดับ)

- ปัญหาด้านคุณภาพของสินค้า
- ปัญหาด้านคมนาคมขนส่ง
- ปัญหาด้านคู่แข่ง
- ปัญหาด้านราคาขาย
- ปัญหาด้านความไม่เพียงพอของหน่อไม้สด
- ปัญหาด้านการเก็บรักษาสินค้าสำเร็จรูป
- ปัญหาด้านอื่นๆ (ระบุ)

ส่วนที่ ๓ คำถามเกี่ยวกับการส่งออก (เฉพาะผู้ผลิตที่ไม่ได้ทำการส่งออกด้วย
ไม่ต้องตอบคำถามในส่วนนี้)

๑. ท่านจัดหาหน่อไม้บรรจุปี๊บ เพื่อการส่งออกด้วยวิธีใด

- มีโรงงานผลิตเอง ร่วมลงทุนกับผู้ผลิต
- ว่าจ้างโรงงานผลิตให้ โดยจัดหาหน่อไม้สดมาให้โรงงาน
- ทำสัญญาซื้อ-ขายระยะยาวกับผู้ผลิต
- อื่นๆ (ระบุ)

๒. โปรดให้ลำดับตลาดเพื่อการส่งออกหน่อไม้บรรจุปี๊บที่สำคัญ

(ให้ ๑ = สำคัญมากที่สุด ๒ = สำคัญรองลงมา เรียงตามลำดับ)

- ประเทศญี่ปุ่น ประเทศในทวีปยุโรป
- ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศในทวีปออสเตรเลีย
- ประเทศแคนาดา ประเทศในทวีปเอเชีย (ยกเว้น ญี่ปุ่น)
- อื่นๆ (ระบุ) อื่นๆ (ระบุ)

๓. ประเทศคู่แข่งขั้นที่สำคัญของประเทศไทย สำหรับสินค้าหน่อไม้บรรจุปี๊บ คือ

- ประเทศไต้หวัน ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน
- อื่นๆ (ระบุ) อื่นๆ (ระบุ)

๔. ปริมาณการส่งออกหน่อไม้บรรจุปี๊บโดยส่วนรวมเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว

เป็นอย่างไร

- เพิ่มขึ้น ลดลง
- เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)

สาเหตุเพราะ.....

.....

๕. ประเทศไทยได้เปรียบ/เสียเปรียบ คู่แข่งขันในด้านใดบ้าง

หัวข้อ	ได้เปรียบ	เสียเปรียบ
๕.๑ ปริมาณหน้าไม้สด	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๒ คุณภาพ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๓ ค่าจ้างแรงงาน	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๔ เทคนิคการผลิต	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๕ ค่าขนส่งในประเทศ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๖ ค่าขนส่งระหว่างประเทศ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๗ ภาษี/นโยบายของรัฐบาล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๘ ระเบียบวิธีการส่งออกของรัฐ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๙ อื่นๆ (ระบุ)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
๕.๑๐ อื่นๆ (ระบุ)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

๖. ระดับราคาส่งออกหน้าไม้บรรจุปีบโดยเฉลี่ยในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้วเป็นอย่างไร

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="radio"/> เพิ่มขึ้น | <input type="radio"/> ลดลง |
| <input type="radio"/> เท่าเดิม | <input type="radio"/> อื่นๆ (ระบุ) |
- สาเหตุเพราะ.....

๗. ระดับราคารับซื้อหน้าไม้บรรจุปีบจากผู้ผลิตในประเทศไทยโดยเฉลี่ยในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้วเป็นอย่างไร

- | | |
|---------------------------------|------------------------------------------|
| <input type="radio"/> เพิ่มขึ้น | <input type="radio"/> ลดลง |
| <input type="radio"/> เท่าเดิม | <input type="radio"/> อื่นๆ (ระบุ) |
- สาเหตุเพราะ.....

๘. ท่านคิดว่า แนวโน้มรายได้จากการส่งออกหน่อไม้บรรจุปีบของประเทศไทยในอนาคตจะเป็นอย่างไร

- เพิ่มขึ้น ลดลง
 เท่าเดิม อื่นๆ (ระบุ)
 สาเหตุเพราะ.....

๙. โปรดให้ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ท่านคิดว่ามีความสัมพันธ์ต่อการส่งออกหน่อไม้ผัดของประเทศไทย (ให้ ๑ = สัมพันธ์มากที่สุด ๒ = สัมพันธ์รองลงมา เรียงตามลำดับ)

- ราคาส่งออก ราคาขายภายในประเทศ
 คุณภาพสินค้าสำเร็จรูป การคมนาคมขนส่งภายในประเทศ
 คุณภาพหน่อไม้สด ลักษณะหีบห่อ
 การคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ
 ภาษี/นโยบายของรัฐบาล ระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของราชการ
 อื่นๆ (ระบุ) อื่นๆ (ระบุ)

๑๐. นอกจากการใช้ปีบเป็นภาชนะในการบรรจุหน่อไม้แล้ว ภาชนะอื่นๆที่สามารถใช้ในการบรรจุหน่อไม้เพื่อการส่งออกและเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ คือ (ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

- ขวดแก้ว กระป๋อง
 อื่นๆ (ระบุ)

๑๑. กลุ่มลูกค้าที่สำคัญในตลาดต่างประเทศ สำหรับสินค้าหน่อไม้บรรจุปีบของท่าน คือ

- IMPORTER/DISTRIBUTOR DEPARTMENT STORE
 TRADING COMPANY RESTAURANT
 อื่นๆ (ระบุ)

๑๒. หากจะพัฒนาการส่งออกหน่อไม้บรรจุปีบของประเทศไทยให้ดีขึ้น ควรพัฒนา/ปรับปรุงในด้านใด (ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

- พัฒนาและเผยแพร่พันธุ์ของไม้ไผ่
- ปรับปรุงและเผยแพร่เทคนิคการผลิตที่ดีให้กับผู้ประกอบการ
- ส่งเสริม/ให้ความรู้ในการปลูกไม้ที่ถูกต้องแก่เกษตรกร
- พัฒนาหีบห่อ/ภาชนะบรรจุให้ดีขึ้น
- ปรับปรุงระบบการคมนาคมขนส่งภายในประเทศ
- พัฒนาและควบคุมคุณภาพของหน่อไม้บรรจุปีบอย่างเข้มงวด
- ปรับปรุงระเบียบขั้นตอนการส่งออกของหน่วยราชการให้เอื้ออำนวยต่อการส่งออก
- หน่วยราชการควรให้ความรู้และเผยแพร่ข้อมูลที่สำคัญเกี่ยวกับตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น
- ปรับปรุงระบบหรืออัตราภาษีที่เกี่ยวข้องให้เอื้ออำนวยต่อการส่งออกให้มากขึ้น
- สนับสนุนส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์หรือชมรมผู้ปลูกและหรือผลิตหน่อไม้ในท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการควบคุมคุณภาพ การกำหนดราคา หรือสร้างอำนาจการต่อรองราคากับผู้ส่งออก
- อื่นๆ (ระบุ)

๑๓. โปรดให้ลำดับความสำคัญของปัญหา/อุปสรรคในการส่งออกหน่อไม้ไผ่สดของประเทศไทย (ให้ ๑ = สำคัญที่สุด ๒ = สำคัญรองลงมา เรียงตามลำดับ)

- ระเบียบปฏิบัติในการส่งออกของหน่วยราชการ
- การคมนาคมขนส่งภายในประเทศ
- การคมนาคมขนส่งระหว่างประเทศ
- คุณภาพของสินค้าไม่ดี เท่ากับคู่แข่งในต่างประเทศ
- วิธีการผลิตไม่ดี เท่ากับคู่แข่งในต่างประเทศ
- ปริมาณหน่อไม้สดไม่แน่นอนในแต่ละปี
- ผู้ส่งออกในประเทศตัดราคาส่งออกกันเอง
- ราคาหน่อไม้สดสูงขึ้นอย่างไม่มีเหตุผล
- อื่นๆ (ระบุ)

ส่วนที่ ๔ การส่งเสริมจากภาครัฐบาล/ภาคเอกชน

๑. ท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานหรือองค์การขององค์การของภาครัฐบาลหรือไม่

- เคยได้รับการส่งเสริม ไม่เคยได้รับการส่งเสริม

๒. ท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานหรือองค์การของภาคเอกชนหรือไม่

- เคยได้รับการส่งเสริม ไม่เคยได้รับการส่งเสริม

๓. หน่วยงานใดบ้างที่เคยให้ความช่วยเหลือแก่กิจการของท่าน (ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

- กรมป่าไม้ กรมส่งเสริมการเกษตร
 กรมพาณิชย์สัมพันธ์ อื่นๆ (ระบุ)

๔. ท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลในทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

- ด้านการฝึกอบรม ด้านเทคนิคการผลิต
 ด้านข้อมูลและข่าวสารการตลาด ด้านการเงิน
 ด้านพันธุ์ใหม่และการเพาะปลูก อื่นๆ (ระบุ)

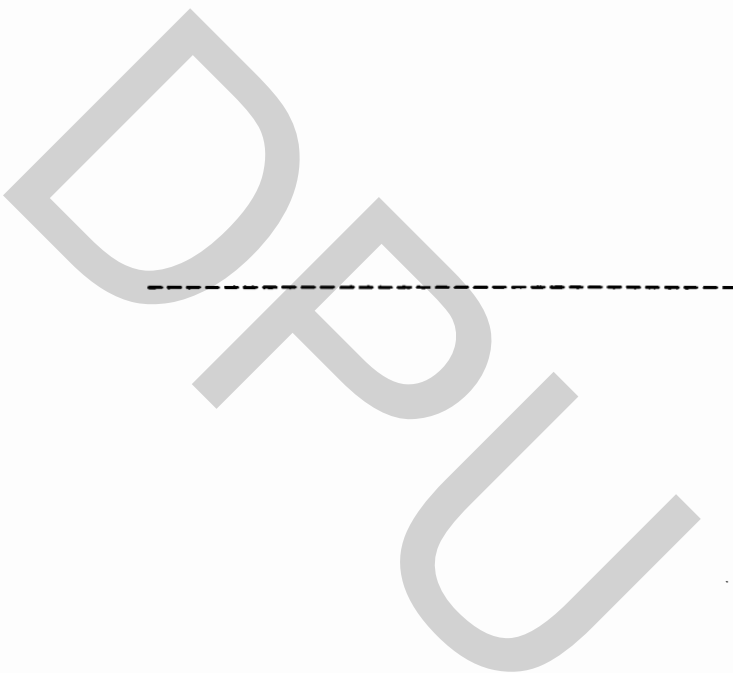
๕. ท่านเคยได้รับการส่งเสริมจากภาคเอกชนในทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

- ด้านการฝึกอบรม ด้านเทคนิคการผลิต
 ด้านข้อมูลและข่าวสารการตลาด ด้านการเงิน
 ด้านพันธุ์ใหม่และการเพาะปลูก อื่นๆ (ระบุ)

๖. ท่านต้องการได้รับความช่วยเหลือหรือส่งเสริมในทางใดบ้าง

(ตอบได้มากกว่า ๑ คำตอบ)

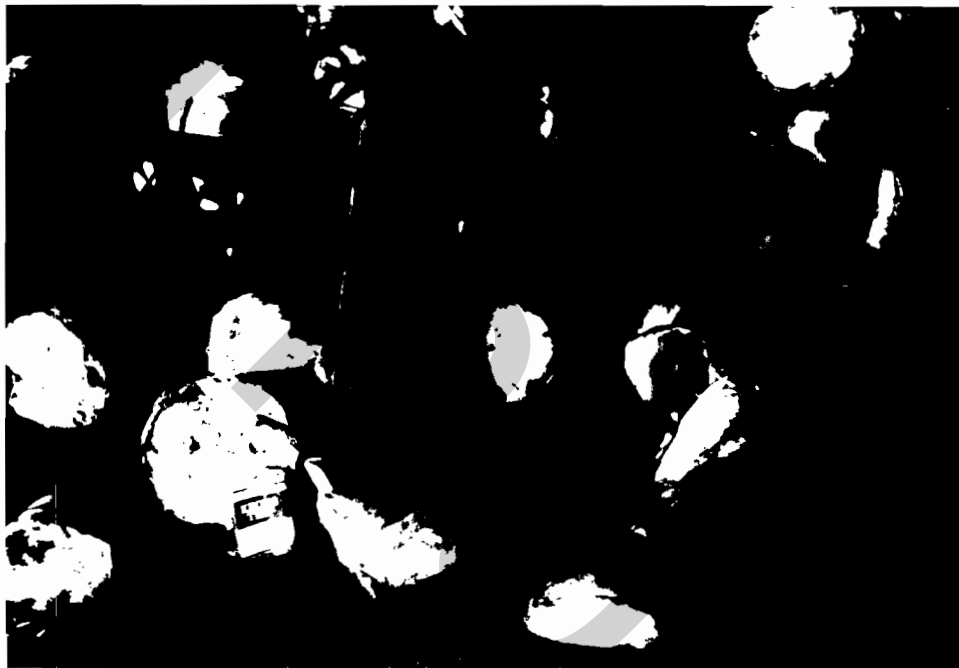
- ด้านเทคนิคการผลิต
- ด้านข้อมูลและข่าวสารการตลาด
- ด้านการเงิน
- ด้านสาธารณสุขภาค
- อื่นๆ (ระบุ)
- อื่นๆ (ระบุ)



ภาคผนวก ง

รูปแสดงขั้นตอนการผลิต การเก็บรักษา การขนส่งและการบรรจุ
หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับเข้าตู้คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุต
ณ โรงงานผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับจังหวัดปราจีนบุรี
และบริเวณท่าเรือแห่งประเทศไทย

ภาพที่ ๑ : ลักษณะของหน่อไม้ไผ่ตงสดก่อนผลิตเป็นหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บ



ภาพที่ ๒ : ลักษณะของโรงงานผลิตหน่อไม้ผัดงบบรรจุปี๊บที่จังหวัดปราจีนบุรี



ภาพที่ ๓ : การขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงสดของ เกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่น
เกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นจะขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงสด
มาให้ที่โรงงานผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบ



ภาพที่ ๔ : การชั่งน้ำหนักเพื่อตรวจรับหน่อไม้ไผ่ดงสด

คนงานของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปี๊บจะตรวจรับหน่อไม้ไผ่ดงสด
จากเกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นโดยการชั่งน้ำหนัก



ภาพที่ ๕ : การตัดปลายยอดและกรีดเปลือก

คนงานของผู้ผลิตหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปีบจะทำการ

ตัดปลายยอดและกรีดเปลือกหน่อไม้ไผ่ตงสด

ก่อนที่จะนำไปต้มหน่อสด (ต้มหัวดำ)

เพื่อให้ความร้อนเข้าถึงเนื้อหน่อไม้ไผ่ตงสดได้ง่าย



ภาพที่ ๖ : การต้มหม้อสด (ต้มหัวดำ)

คนงานจะนำหม้อไม้ไผ่ตงสดที่ตัดยอดและกรีดเปลือกแล้ว ใส่ในตะแกรงเหล็กเพื่อนำไปต้มในเตาซีเมนต์ซึ่งได้ต้มน้ำในเตาให้เดือดไว้แล้วโดยจะใช้เวลาในการต้มหม้อสดนี้ ประมาณ ๑.๕ - ๒.๕ ชั่วโมง



ภาพที่ ๗ : การแช่น้ำเย็น

หลังจากได้ทำการคัมหนองสดแล้ว คนงานจะปล่อยน้ำที่ใช้ในการคัมทิ้งไปและในขณะที่เดียวกันจะเติมน้ำเข้าไปหมุนเวียนในเตาคัมตลอดเวลาเพื่อลดความร้อนของหนองไม้ไฟตงสดในเตา



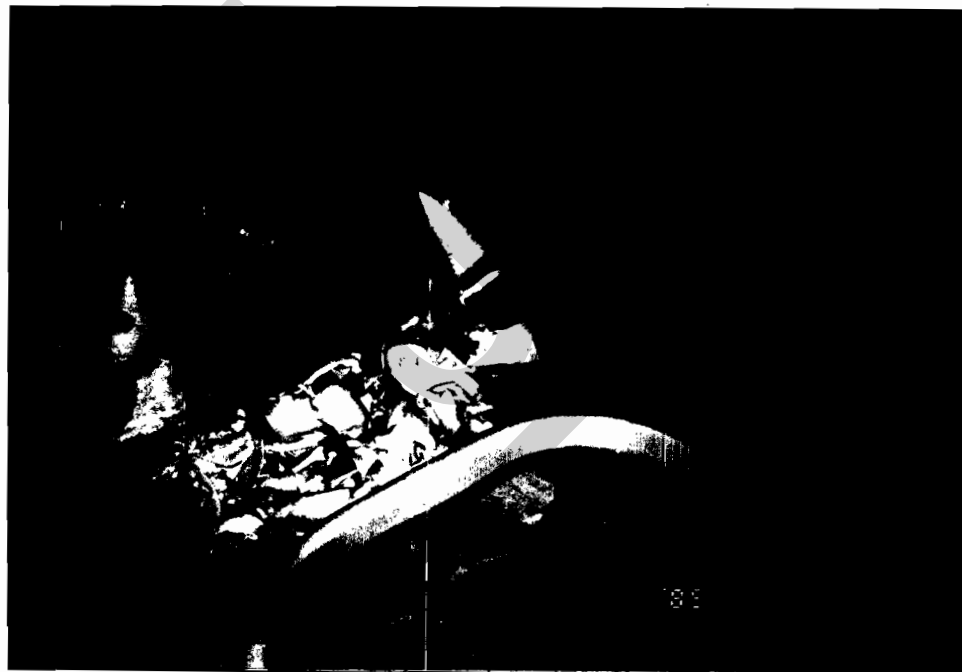
ภาพที่ ๘ : การบอกเปลือกและตัดส่วนที่แก่ออก

เมื่อหน่อไม้ไผ่ตงสดเย็นลงแล้ว คนงานจะทำการ
บอกเปลือกออกจนหมดและตัดส่วนที่แก่ออกโดยเฉพาะ
ส่วนโคนหน่อ



ภาพที่ ๔ : การตัดแต่งรูปร่างและผิว

หน่อไม้ไผ่ตงสดที่ถูกปอกเปลือกและตัดส่วนที่แก่ออกแล้ว
จะถูกผ่าเลียงมาเพื่อตัดแต่งรูปร่างและผิวให้สวยงาม



ภาพที่ ๑๐ : การคัดขนาดและการบรรจุปีบ

คนงานจะทำการคัดขนาดหน่อไม้ไผ่ตงสดที่มีขนาด
ใกล้เคียงกันไว้ในกะบะพลาสติกเดียวกัน โดยจะ
ล้างและชั่งน้ำหนักหน่อไม้ไผ่ตงสดกะบะหนึ่งๆให้มี
น้ำหนักประมาณ ๑๑ กิโลกรัมซึ่งจะบรรจุลงในปีบ
ได้ ๑ ปีบพอดี

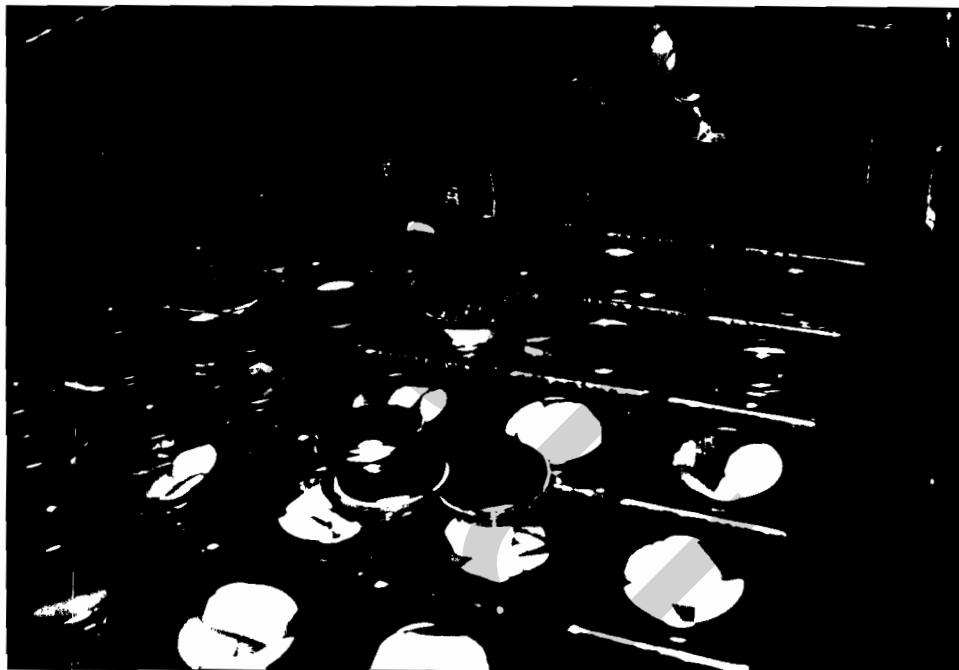


ภาพที่ ๑๑ : การเติมน้ำก่อนการต้มสุก

หลังจากที่บรรจุหน่อไม้ไผ่ตงสดลงปื๊บแล้ว
คนงานจะนำหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปื๊บมาจัดเรียง
ในกระบะเหล็กแล้วจึง เติมน้ำลงไปจนเต็มปื๊บ



ภาพที่ ๑๒ : หลังจากเติมน้ำจนเต็มปั๊มแล้ว
คนงานจะปิดฝาปั๊มและนำไปต้มสุกในเตาต่อไป



ภาพที่ ๑๓ : ลักษณะของหน่อไม้ผัดงบรรจูปีบที่บรรจุ
และปิดครอบด้วยตะแกรงเหล็ก เพื่อนำไปต้มสุก



ภาพที่ ๑๔ : การต้มสุก

คนงานจะใช้รอกไฟฟ้าหน้าตะแกรงเหล็ก
ที่บรรจุหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุไปต้มในเตา
(ที่ได้ต้มน้ำจนเดือดไว้แล้ว) โดยมีฝาเหล็ก
ปิดทางด้านบนของเตาต้ม



ภาพที่ ๑๕ : การเติมเชื้อเพลิง

เตาซีเมนต์ที่ใช้ในการค้มน้่อไม้ไผ่ตง
จะใช้ฟืนเป็นเชื้อเพลิงโดยจะมีช่องให้
คนงานใส่ฟืนได้ทางด้านหลัง



ภาพที่ ๑๖ : หน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บจะถูกต้มในเตาซีเมนต์
เป็นเวลานานประมาณ ๑ ชั่วโมง

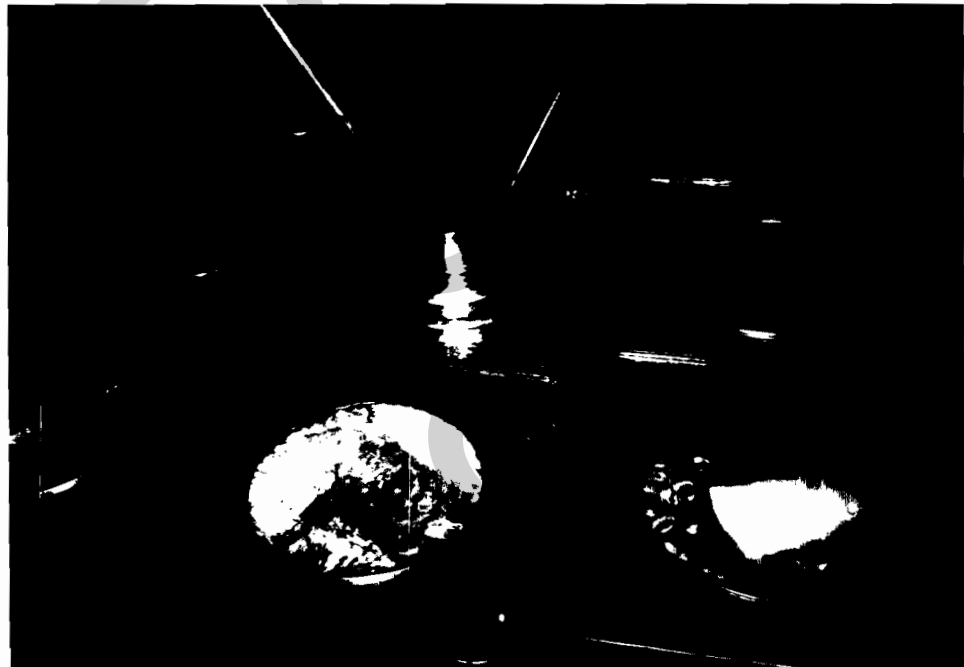


ภาพที่ ๑๗ : สภาพของหน้าไม้ไม้ตงบรจูปี้ในเตาต้ม



ภาพที่ ๑๘ : การปิดผนึกฝาปิด

คนงานจะ เปิดฝาหม้อไม้ไผ่ตงบรรจุบีบที่ได้ต้มสุกแล้ว
เพื่อทำการเติมน้ำร้อนจนเต็มบีบก่อนที่จะทำการ
ปิดผนึกฝาปิดบีบให้แน่นจนอากาศภายนอกเข้าไปภายในบีบไม่ได้
ด้วย เครื่องมือปิดผนึกฝาปิดบีบดังแสดงในภาพ



ภาพที่ ๑๕ : การฝั่งลม

คนงานจะนำหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุไปที่ปิดผนึกฝาแล้ว
มาจัดเรียงให้ลมพัดผ่านเพื่อลดอุณหภูมิลง
ก่อนที่จะจัดเก็บเข้าในคลังสินค้าต่อไป



ภาพที่ ๒๐ : การตรวจสอบคุณภาพและการจัดเก็บในคลังสินค้า

คนงานจะทำการตรวจสอบคุณภาพ

ในระหว่างที่ทำการจัดเก็บหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับ

เข้าในคลังสินค้าโดยจะสังเกตุดจากสภาพของบับเป็นหลัก



ภาพที่ ๒๑ : การเตรียมการขนส่งหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บเพื่อการส่งออก
คนงานจะนำหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุปี๊บขึ้นจัดเรียงบนรถบรรทุก
เพื่อนำไปยังการทำเรือกรุงเทพฯโดยใช้กระดาษลูกฟูก
ปิดหัว-ท้ายปี๊บแล้วรัดด้วยสายรัดพลาสติก
เพื่อป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับปี๊บ
ในระหว่างการขนส่ง



ภาพที่ ๒๒ : เมื่อรถบรรทุกไปถึงท่าเรือกรุงเทพฯ
จะทำการจอดรอที่หน้าประตูทางเข้าของการท่าเรือฯ
เพื่อรอผู้ดำเนินพิธีการศุลกากร (ชิปปิ้ง) นำผ่านเข้าท่าเรือฯ
เพื่อทำการบรรจุปี๊บเข้าสู่คอนเทนเนอร์ต่อไป



ภาพที่ ๒๓ : ประตูทางเข้าท่าเรือกรุงเทพฯ (คลองเตย)



ภาพที่ ๒๔ : ลักษณะของตู้คอนเทนเนอร์ ๒๐ ฟุต
ก่อนที่จะทำการบรรจุหน้าไม้ฝั่งบรรจุปีบ



ภาพที่ ๒๕ : การบรรจุหน่อไม้ไผ่ดงบรรจุปีบเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์
รถบรรทุกจะถอยโดยเอาท้ายรถเข้าเทียบที่หน้าตู้คอนเทนเนอร์
เพื่อความสะดวกในการขนถ่ายสินค้าลงจากรถบรรทุก



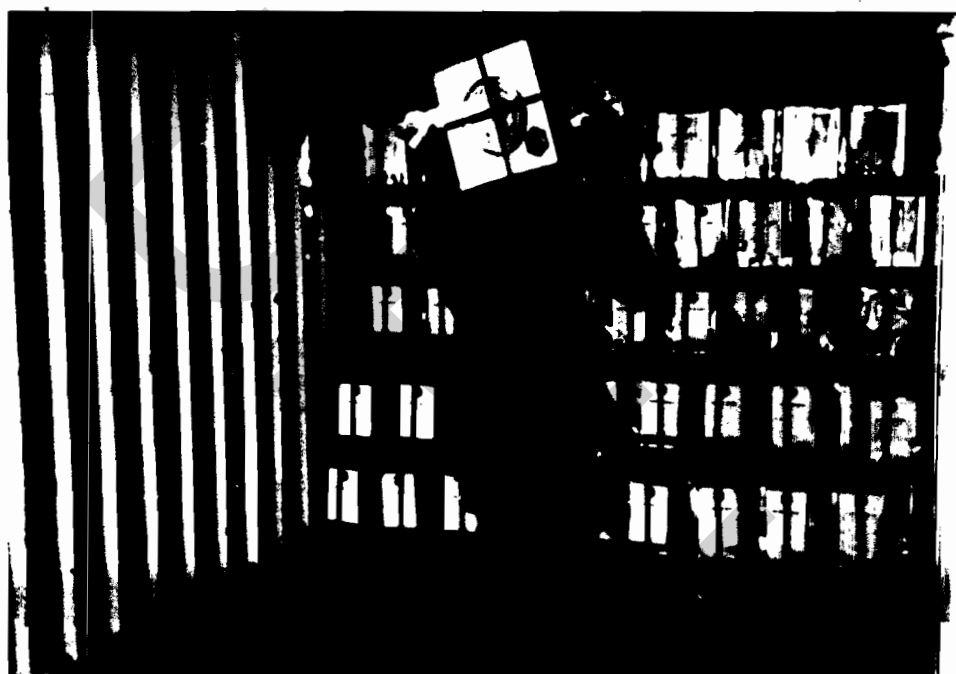
ภาพที่ ๒๖ : คณงานของการท่าเรือฯจะทำการขนถ่าย
หน้าไม้ไผ่ตงบรรจุปีบลงจากรถบรรทุกที่ละปีบ
และนำเข้าบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์
ภายใต้การควบคุมของเจ้าหน้าที่ศุลกากร
กองตรวจสินค้าขาออก



ภาพที่ ๒๗ : ในบางครั้งอาจมีبيبชาวุระหว่างการขนถ่าย
คนงานก็จะทำการติดทรายห้อยลงบนبيبไหมที่สำรวจเพื่อไว้
แล้วนำบรรจุเข้าตู้คอนเทนเนอร์แทนبيبที่ชาวุ



ภาพที่ ๒๔ : การจัดเรียงหนังสือไม้แผ่นงบรรจุปีบในตู้คอนเทนเนอร์



ภาพที่ ๒๕ : คนงานจะบรรจุหน่อไม้ไผ่ลงบรรจุปีบ
เข้าสู่คอนเทนเนอร์จนครบจำนวนตามพิก้น้ำหนัก
ของตู้คอนเทนเนอร์ที่สามารถรับได้



ภาพที่ ๓๐ : การจัดเรียงหนังสือไม้ผัดงบรรจุบีบแต่ละชั้น
ในตู้คอนเทนเนอร์นั้นจะต้องบุหีบด้วยกระดาษลูกฟูก
เพื่อมิให้บีบเลื่อนไถลได้



ภาพที่ ๓๑ : เมื่อบรรจุหน่อไม้ไผ่ตงบรรจุบับได้ครบจำนวน
ตามพิกัดน้ำหนักของตู้คอนเทนเนอร์แล้ว
คนงานจะทำการค้ำยันด้วยไม้เพื่อไม่ให้บับเคลื่อนที่ได้
และสุดท้ายจะทำการปิดตู้คอนเทนเนอร์และติตราตะกั่ว
โดยเจ้าหน้าที่ศุลกากร



ภาพที่ ๓๒ : หลังการตรวจสอบของเจ้าหน้าที่ศุลกากรเรียบร้อยแล้ว
ตัวแทนบริษัทเรือเดินสมุทรจะทำการนำตู้คอนเทนเนอร์
จากบริเวณ CONTAINER FREIGHT STATION ภายใน
การทำเรือฯไปเทียบข้างเรือเดินสมุทร



ภาพที่ ๓๓ : เรือเดินสมุทรจะใช้เครนเรือและสายสลิง
ยกตู้คอนเทนเนอร์จากท่าเรือขึ้นบนเรือเดินสมุทร
เพื่อขนส่งไปต่างประเทศต่อไป



ประวัติผู้เขียน

นายคงพล จุฑะพล เกิดเมื่อวันที่ ๒๒ พฤศจิกายน พ.ศ.๒๕๔๔
จังหวัดกรุงเทพมหานคร จบการศึกษาจากคณะบริหารธุรกิจ วิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย
ประเทศสหรัฐอเมริกา เมื่อปีพ.ศ.๒๕๖๓ ปัจจุบันทำงานในตำแหน่งผู้จัดการฝ่าย
ปฏิบัติการ บริษัท ค้าสากลซิเมนต์ไทย จำกัด (เครือซิเมนต์ไทย)