

บทที่ 5

สรุป

สรุปผลการศึกษา

หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชผักชนิดหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการส่งออก และสร้างรายได้มหาศาลเข้าประเทศ อีกทั้งยังจัดเป็นพืชผักที่ให้ผลตอบแทนดี มีความมั่นคงแก่เกษตรกรผู้ปลูก จึงเป็นพืชผักที่ได้รับการส่งเสริมจากกรมส่งเสริมการเกษตรให้มีการขยายพื้นที่เพาะปลูกเพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตให้เพียงพอับความต้องการมากขึ้น เมื่อพิจารณาจากพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตรวม 8 ปี จะพบว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากปีการเพาะปลูก 2541/42 มีพื้นที่ปลูกใหม่ 3,849 ไร่ ผลผลิตรวม 18,535 ตัน จนกระทั่งในปีการเพาะปลูก 2547/48 มีพื้นที่ปลูกใหม่ 12,731 ไร่ ผลผลิตรวม 97,036 ตัน สำหรับการส่งออกก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเช่นกัน ในช่วงปี 2543-2547 ปริมาณและมูลค่าการส่งออกมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยปริมาณการส่งออกหน่อไม้ฝรั่งสดในปี 2543 มีปริมาณสูงสุดเท่ากับ 3,819 ตัน คิดเป็นมูลค่า 258.7 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 11,909 ตัน คิดเป็นมูลค่า 987.6 ล้านบาท ในปี 2547

แหล่งผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่สำคัญอยู่ในเขตภาคตะวันตก โดยเขตที่มีพื้นที่การเพาะปลูกมากที่สุดอยู่ในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่สามารถเจริญเติบโตและให้ผลผลิตได้เกือบตลอดทั้งปีในสภาพภูมิอากาศของประเทศไทย และเป็นพืชผักที่มีตลาดส่งออกรองรับแน่นอน จึงจัดเป็นพืชมีอนาคตที่ดีสำหรับเกษตรกรผู้ปลูก ปัจจุบันจึงได้มีรูปแบบการผลิตแบบมีสัญญาซื้อขายมากขึ้น เนื่องจากหน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่มีการประกันราคารับซื้อให้กับเกษตรกร และในการทำสัญญาชื้อขายนั้น ก็เป็นทางหนึ่งที่จะช่วยให้เกษตรกรไม่ต้องเสี่ยงเรื่องตลาดและราคา ถ้าสามารถรักษาคูณภาพของหน่อไม้ฝรั่งให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด แต่ยังคงพบว่ามีเกษตรกรบางรายที่ไม่มีการทำสัญญาซื้อขาย เนื่องจากคิดว่าเป็นการผูกมัด โดยเกษตรกรกลุ่มนี้จะขายผลผลิตในราคาตลาดซึ่งมีความผันผวนไม่แน่นอน ส่งผลให้รายได้ที่ได้รับไม่แน่นอนตามไปด้วย และในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเกษตรกรยังคงประสบกับปัญหาต่าง ๆ มากมาย เช่น ปัญหาโรคและแมลงศัตรู เมล็ดพันธุ์ ความไม่สม่ำเสมอของผลผลิต ปัญหาทางด้านการจัดการผลิตที่ไม่ครบวงจร เช่น การตลาดไม่ดี ขาดการจัดการในการเก็บเกี่ยวและหลังการเก็บเกี่ยว ขาดข้อมูลเทคโนโลยีการผลิตที่สมบูรณ์ ปัญหาเรื่องสารพิษตกค้าง ปัญหาในเรื่องของต้นทุนการผลิตที่เพิ่ม

สูงขึ้น และปัญหาเกี่ยวกับข้อตกลงต่าง ๆ ระหว่างผู้รับซื้อกับเกษตรกร โดยมักไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงของทั้งสองฝ่าย ทำให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ได้คุณภาพตรงตามมาตรฐานที่กำหนดไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค ดังนั้นจึงมีการสนับสนุนให้เกษตรกรผลิตหน่อไม้ฝรั่งในลักษณะครบวงจร เพื่อพัฒนาในด้านการขยายตัวทั้งปริมาณและคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งเพื่อจำหน่ายในตลาดต่างประเทศและจำหน่ายในตลาดภายในประเทศต่อไป

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินธุรกิจของแต่ละระบบย่อยในระบบธุรกิจหน่อไม้ฝรั่งและวิเคราะห์ระบบย่อยการผลิตโดยศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายในอำเภอคำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้ได้มาจากการสำรวจข้อมูลจากเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายจำนวน 27 ราย และเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายจำนวน 20 ราย รวมถึงการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่บริษัทผู้ส่งออก 1 รายและผู้จัดจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่ง 1 ราย ในอำเภอคำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี โดยจะใช้ข้อมูลการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง 1 รอบการผลิต คือ หน่อไม้ฝรั่งที่มีอายุตั้งแต่ 1-4 ปี

สภาพเศรษฐกิจ และสังคมโดยทั่วไปของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 31-40 และ 41-50 ปี ตามลำดับ และส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เช่นเดียวกัน หัวหน้าครัวเรือนเกษตรกรมีประสบการณ์เฉลี่ย 7.48 และ 8.05 ปี เกษตรกรมีเนื้อที่ถือครองเฉลี่ย 10.30 และ 9.70 ไร่ต่อราย โดยเนื้อที่ถือครองส่วนใหญ่เกษตรกรจะเป็นเจ้าของ และมีส่วนน้อยที่เป็นพื้นที่เช่า ทางด้านขนาดพื้นที่ทั้งหมดที่เกษตรกรถือครองเพื่อปลูกหน่อไม้ฝรั่งส่วนใหญ่มีขนาดพื้นที่ในช่วง 6-10 ไร่ เช่นกัน ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วเกษตรกรถือครองที่ดินเพื่อปลูกหน่อไม้ฝรั่งจำนวน 7.48 และ 8.25 ไร่ต่อราย ตามลำดับ ทางด้านขนาดของครัวเรือนเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายส่วนใหญ่ มีสมาชิกในครัวเรือนอยู่ระหว่าง 4-6 คน ซึ่งมีขนาดของครัวเรือนผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 4.38 คน มีสมาชิกที่ช่วยงานเต็มเวลาที่เฉลี่ยเป็นชาย 1.48 คน หญิง 1.37 คน และเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่มีสัญญาซื้อขายมีสมาชิกในครัวเรือนอยู่ระหว่าง 4-6 คน ซึ่งมีขนาดของครัวเรือนผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งเฉลี่ย 4.90 คน มีสมาชิกที่ช่วยงานเต็มเวลาที่เฉลี่ยเป็นชาย 1.60 คน หญิง 1.30 คน สำหรับปัจจัยทุนและสินเชื่อ พบว่าเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย มีการใช้เงินทุนของตนเองเป็นส่วนใหญ่คิดเป็น ร้อยละ 70.37 และ 50.00 ใช้เงินกู้บางส่วน ร้อยละ 29.63 และ 50.00 ของเกษตรกร

ผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายทั้งหมด ตามลำดับ โดยมีแหล่งเงินทุนที่สำคัญคือ กองทุนหมู่บ้าน

ความคิดเห็นและเหตุผลในการตัดสินใจปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย พบว่า ร้อยละ 96.30 และ 65.00 ของเกษตรกรที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย ให้เหตุผลว่าราคาของผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ขายได้ มีราคาสูงกว่าพืชผักชนิดอื่น ๆ จึงเป็นแรงจูงใจให้เกษตรกรหันมาปลูกหน่อไม้ฝรั่งกันมากขึ้น ทศนคติของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายที่มีต่อการทำสัญญาซื้อขาย พบว่า ร้อยละ 96.30 ให้เหตุผลว่ามั่นใจว่าสามารถขายผลผลิตได้แน่นอน ในขณะที่เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่ไม่มีสัญญาซื้อขาย ร้อยละ 85.00 ให้เหตุผลว่า มีตลาดรับซื้อแน่นอน ไม่จำเป็นต้องทำสัญญาซื้อขาย สำหรับเหตุผลและแนวโน้มในการปลูกหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่มีแนวโน้มที่จะปลูกหน่อไม้ฝรั่งในพื้นที่เท่าเดิม คิดเป็นร้อยละ 66.67 และ 70.00 ของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย ตามลำดับ โดยให้เหตุผลว่า มีแรงงานไม่เพียงพอในการดูแลรักษา เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีแนวโน้มที่จะปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 25.93 และ 30.00 ของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย ให้เหตุผลว่า มีที่ดินว่างเหลืออยู่ และเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีแนวโน้มที่จะเลิกปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ร้อยละ 7.40 ของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขาย ให้เหตุผลว่า ไม่มีแรงงานในการดูแลรักษา โดยจะปลูกมะนาวและมะพร้าวน้ำหอมแทน

การวิเคราะห์ระบบย่อยในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี มี 5 ระบบย่อยด้วยกัน คือ ระบบย่อยปัจจัยการผลิต ระบบย่อยการผลิต ระบบย่อยการรวบรวมและจัดหาปัจจัยผลิต ระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร และระบบย่อยการส่งออก จากการสำรวจ พบว่า ทั้ง 5 ระบบย่อยนี้จะมีความสัมพันธ์และมีความสำคัญเท่า ๆ กัน

ในระบบย่อยปัจจัยการผลิตของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายที่สำคัญ ได้แก่ เมล็ดพันธุ์ ที่ดิน แรงงาน แหล่งน้ำ ระบบการให้น้ำ ปุ๋ย สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช เครื่องมือและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่ใช้ในการเกษตร โดยเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งทั้ง 2 กลุ่มส่วนใหญ่จะมีที่ดินในการเพาะปลูกเป็นของตนเองและใช้แรงงานในครอบครัวเป็นหลักแต่ก็มีบางกิจกรรมที่ต้องจ้างแรงงานเพิ่มเติม โดยเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายจะมีค่าใช้จ่ายด้านแรงงานสูงกว่า เนื่องจากต้องการแรงงานที่มีความชำนาญในการผลิต เพื่อให้ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งได้มาตรฐาน ใช้พันธุ์ปลีอคมพริ้วในการเพาะปลูก เพราะให้ผลผลิตดี หน่อมีขนาด

ใหญ่ โดยเมล็ดพันธุ์ส่วนใหญ่จะซื้อมาจากเพื่อนบ้าน สำหรับปัจจัยด้านน้ำที่ใช้ในการผลิตนั้น เกษตรกรทั้ง 2 กลุ่มจะได้จากคลองชลประทานที่ไหลผ่าน โดยเกษตรกรจะใช้เครื่องสูบน้ำดึงน้ำเข้ามาเก็บไว้ในพื้นที่ของตน ด้านปุ๋ยและสารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืชและเครื่องมือและอุปกรณ์อื่น ๆ ที่ใช้ในการเกษตร พบว่าเป็นปัจจัยที่มีปัญหามาก เกษตรกรจำเป็นต้องใช้ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง แต่เนื่องจากในปัจจุบันปัจจัยดังกล่าวมีราคาค่อนข้างสูงและเพิ่มสูงขึ้นทุกปี จึงทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้นตามไปด้วย โดยเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีสัญญาซื้อขายจะมีต้นทุนด้านปุ๋ยสูงกว่า ด้านระบบการให้น้ำเกษตรกรจะให้น้ำโดยใช้เรื่อรดน้ำติดเครื่องยนต์วิ่งไปตามร่องน้ำ ทำให้ประหยัดเวลาในการทำงาน ซึ่งจะให้น้ำบ่อยแค่ไหนก็ขึ้นอยู่กับความชื้นในดินและสภาพภูมิอากาศ

ระบบย่อยการผลิต พบว่า การผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรทั้งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย มีขั้นตอนและกิจกรรม ต่าง ๆ ใกล้เคียงกัน ตั้งแต่การเตรียมดิน การปลูก การใช้เมล็ดพันธุ์ การดูแลรักษา การให้น้ำ ใส่ปุ๋ย การกำจัดวัชพืชและศัตรูพืช และการเก็บเกี่ยวผลผลิต ในการผลิตจะมีการเพาะกล้าก่อนทำการปลูก โดยเกษตรกรส่วนใหญ่จะทำการเพาะกล้าในถุง และมีบางรายที่เพาะกล้าโดยตรงในแปลงเพาะ โดยใช้เวลาทั้งหมด 45-60 วัน แล้วจึงย้ายปลูกลงแปลง ซึ่งในพื้นที่ที่ทำการศึกษานั้นแปลงที่เกษตรกรใช้จะเป็นการยกทรงสวนสูงขนาดความกว้างของแปลง 4-5 เมตร มีทางเดินของแปลงข้างละ 0.5 เมตร ความยาวแปลง 50-100 เมตร และมีร่องน้ำด้านข้างกันแต่ละร่องแปลง ขนาดความกว้างร่องน้ำ 1.0-1.5 เมตร โดยมีการเตรียมดินเหมือนการเพาะปลูกพืชผักทั่วไป เกษตรกรจะใช้ระยะปลูกระหว่างต้น 0.5 เมตร และระยะระหว่างแถว 0.5-1.0 เมตร และดูแลรักษา รดน้ำ ใส่ปุ๋ย กำจัดศัตรูพืช/วัชพืช ตามกำหนดระยะเวลา นอกจากนี้จะมีการปักไม้กั้นดินลึ้มเมื่อมีลมพัดแรงด้วย เพื่อป้องกันความเสียหาย และเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตไปได้ประมาณ 2 เดือนจะมีการพักต้น 1 เดือน เพื่อให้หน่อไม้ฝรั่งได้สร้างการเจริญเติบโต แตกหน่อและกิ่งก้านเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และยังเป็นการสำรวจแปลงไปในตัว หากพบต้นใดทรุดโทรมมาก เป็นโรคแมลงรบกวนมากก็ให้ทำการถอนทิ้ง โดยเหลือต้นแม่ไว้ประมาณ 3-4 ต้นต่อกอ ซึ่งปัญหาการระบาดของโรค-แมลงศัตรูเป็นปัญหาสำคัญที่เกษตรกรกำลังประสบอยู่ในขณะนี้ ในการเก็บเกี่ยวหน่อไม้ฝรั่งวิธีที่นิยมคือ การจับบริเวณโคนหน่อที่ติดกับดินในลักษณะที่ถนัดแล้วดึงหน่อขึ้นจากดิน โดยเกษตรกรจะทำการเก็บเกี่ยวทุกวันในช่วงเช้าตั้งแต่เวลา 06.00-11.00 น.

ระบบย่อยการรวบรวมและจัดหาผลผลิต พบว่า บริษัทผู้รับซื้อจะทำการรวบรวมผลผลิตจากกลุ่มรวบรวมที่ได้มาจากเกษตรกรที่มีการทำสัญญาซื้อขายกับบริษัท โดยเกษตรกรจะนำผลผลิตมาส่งที่กลุ่มรวบรวมที่ตนเป็นสมาชิกอยู่ และบางส่วนบริษัทจะได้มาจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่นที่รับซื้อมาจากเกษตรกรที่ไม่มีการทำสัญญาซื้อขาย เมื่อได้ผลผลิตมาแล้วจะทำการคัดแยกเกรดตามชั้นคุณภาพที่ตลาดต้องการ ซึ่งบริษัทผู้รับซื้อจะจ้างตัวแทนจากแรงงานในครอบครัวของเกษตรกรบางรายทำหน้าที่เป็นพนักงานคัดเกรด คัดขนาดและตรวจสอบคุณภาพผลผลิตอีกครั้ง และออกหลักฐานใบเสร็จที่แสดงการรับสินค้าจากเกษตรกรแต่ละราย เพื่อเป็นหลักฐานในการรับเงินค่าผลผลิตในภายหลัง ซึ่งจะจ่ายให้เกษตรกรทุก 7 วันต่อครั้ง ผลผลิตจะถูกคัดให้เสร็จสิ้นภายในช่วงเวลา 13.00–15.00 น. โดยบริษัทรับซื้อหรือคนกลางในพื้นที่จะส่งรถห้องเย็นหรือรถบรรทุกเข้ามาขนถ่ายสินค้าเพื่อส่งต่อไปยังโรงงานหรือตลาดต่อไป

ในระบบย่อยการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตร ตลาดการจำหน่ายหน่อไม้ฝรั่ง สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ตลาด คือ ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งประมาณร้อยละ 85 ถูกส่งไปจำหน่ายตลาดต่างประเทศ ที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 15 จะจำหน่ายภายในประเทศ ตลาดภายในประเทศแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ ตลาดท้องถิ่นและตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งแต่ละตลาดก็จะมีพ่อค้าที่ทำหน้าที่ในการรับซื้อผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งแตกต่างกันออกไป โดยตลาดท้องถิ่นประกอบด้วย พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด ส่วนตลาดกรุงเทพฯ ประกอบด้วย พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ และบริเวณชานเมืองกรุงเทพฯ และพ่อค้าปลีก

ระบบย่อยการส่งออก ในการทำการส่งออกจะนำผลผลิตแต่ละขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางตามชั้นของคุณภาพของสินค้ามาคัดเป็นกำ ๆ ละ 3 ชิด บรรจุลงกล่องกระดาษลูกฟูกหรือบรรจุใส่กล่องโฟม (ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า) มีการแสดงรายละเอียดของคุณภาพหน่อไม้ฝรั่งแต่ละเกรดไว้หน้ากล่องบรรจุภัณฑ์ หน่อไม้ฝรั่งที่ถูกบรรจุเรียบร้อยแล้วจะถูกเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นที่อุณหภูมิ 2-5 องศาเซลเซียส เพื่อรอการขนส่งไปตลาดต่างประเทศ เมื่อสินค้าถูกขนส่งมายังแผนกคาร์โก้ของสายการบินที่ผู้ส่งออกจะใช้บริการขนส่งแล้ว ถึงบรรจุผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งจะถูกเรียงลงในตู้คอนเทนเนอร์ และขนส่งทางอากาศไปยังตลาดผู้นำเข้าในต่างประเทศ ตลาดส่งออกที่สำคัญคือ ไต้หวัน ซึ่งมีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ปัญหาที่พบในการส่งออกในปัจจุบันนี้คือคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาสืบเนื่องมาจากการผลิตของเกษตรกรยังไม่มีประสิทธิภาพทำให้ผลผลิตมีคุณภาพต่ำ และยังต้องแข่งขันกับประเทศนำเข้าอื่น ๆ เช่น ฟิลิปปินส์ จีน และเปรู เป็นต้น โดยเฉพาะฟิลิปปินส์ ซึ่งตลาดไต้หวันสามารถนำเข้าได้ตลอดทั้งปีเช่นเดียวกับประเทศไทย และ

กำลังเป็นคู่แข่งที่สำคัญของไทย ซึ่งนับว่าเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการขยายตลาดต่างประเทศเป็นอย่างมาก

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง โดยแยกพิจารณาเป็นต้นทุนและรายได้จากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายเฉลี่ยทั้งใน 4 ปี พบว่า

ต้นทุนทั้งหมดในการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขายเฉลี่ยใน 1 รอบการผลิตคือ 4 ปี เท่ากับ 27,939.49 และ 28,885.62 บาทต่อไร่ เป็นต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด 8,799.25 และ 9,564.69 บาทต่อไร่ ต้นทุนที่เป็นเงินสด 19,140.24 และ 19,320.94 บาทต่อไร่ สามารถแบ่งออกเป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมดเท่ากับ 26,087.88 และ 26,997.95 บาทต่อไร่ และต้นทุนคงที่ทั้งหมด 1,851.61 และ 1,887.67 บาทต่อไร่ ตามลำดับ สำหรับปริมาณผลผลิตและรายได้จากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง พบว่า เกษตรกรผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่มีและไม่มีสัญญาซื้อขาย เก็บเกี่ยวผลผลิตได้ 1,468.80 และ 1,401.19 กิโลกรัมต่อไร่ ที่ระดับราคาผลผลิตที่เกษตรกรขายได้คือ 29.69 และ 30.28 บาทต่อกิโลกรัม ทำให้มีรายได้เท่ากับ 43,608.67 และ 42,623.25 บาทต่อไร่ มีต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วยการผลิตเท่ากับ 19.02 และ 20.62 บาทต่อกิโลกรัม มีกำไรสุทธิเท่ากับ 15,669.18 และ 13,737.63 บาทต่อไร่ และมีกำไรสุทธิต่อหน่วยการผลิต 10.67 และ 9.66 บาทต่อไร่ ตามลำดับ

จากรายได้ กำไรสุทธิที่เกษตรกรได้รับ และต้นทุนในการผลิตทั้งหมดที่เกิดจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่งทั้ง 4 ปีนั้น หากพิจารณาเป็นรายปี ถึงแม้ว่ารายได้ในปีที่ 1 จะน้อยกว่าทุกปี ซึ่งทำให้เกษตรกรขาดทุนจากการผลิต แต่นั่นก็เป็นเพราะเกษตรกรต้องลงทุนสูงในปีแรก แต่เมื่อเกษตรกรมีความชำนาญในการผลิตมากขึ้น โดยพิจารณาจากหน่อไม้ฝรั่งอายุ 2-3 ปี รายได้และกำไรสุทธิจะเพิ่มสูงขึ้น แสดงว่า ในระยะยาวการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรจะให้รายได้และผลตอบแทนที่ดี

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ระบบธุรกิจหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรในอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกร

1. ในระบบย่อยปัจจัยการผลิต ปัญหาสำคัญที่เกษตรกรกำลังประสบคือ ราคาปุ๋ยและสารเคมีที่นับวันก็จะมีราคาเพิ่มสูงขึ้น เกษตรกรควรจะมีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาในรูปของสหกรณ์ เพื่อร่วมกันจัดหาปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในราคาถูกกว่าท้องตลาด ซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนการผลิตไปได้อีกทาง
2. ในระบบย่อยการผลิตนั้น เป็นที่ทราบกันดีว่า หน่อไม้ฝรั่งเป็นพืชที่ต้องการการดูแลมากกว่าพืชผักชนิดอื่น ๆ ดังนั้นในการผลิตเกษตรกรที่ต้องการจะทำการผลิต ต้องพิจารณาในเรื่องความเพียงพอของปัจจัยแรงงานเป็นสำคัญ เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการผลิตจากการจ้างแรงงานในกิจกรรมต่าง ๆ ของการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง
3. ระบบย่อยการรวบรวมและจัดหาผลผลิต เกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มกันมากขึ้น และรวบรวมผลผลิตที่ได้ส่งกลุ่มรวบรวม เพื่อป้องกันการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง ยิ่งไปกว่านั้นเกษตรกรที่เป็นสมาชิกในกลุ่ม ยังได้รับประโยชน์จากกลุ่ม เช่น การให้คำปรึกษาซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกรในกลุ่ม และการได้รับเงินชดเชยในกรณีที่ผลผลิตจำหน่ายไม่ได้ เป็นต้น
4. ปัจจุบันการผลิตหน่อไม้ฝรั่งของเกษตรกรเป็นการผลิตแบบมีสัญญาซื้อขายมากขึ้น เพราะมีข้อดีคือ บริษัทที่ทำสัญญาซื้อขายด้วยนั้น จะรับซื้อผลผลิตทั้งหมด ดังนั้นเกษตรกรที่ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายควรจะหันมาทำสัญญาซื้อขาย โดยปรับเปลี่ยนพฤติกรรมให้ยอมรับและปฏิบัติตามข้อตกลงต่าง ๆ ในสัญญามากขึ้น เพื่อลดปัญหาด้านผลผลิตที่ไม่ได้มาตรฐาน และเพื่อให้เกษตรกรมีรายได้จากการผลิตที่ดีและมั่นคงมากขึ้น

5. เกษตรกรที่จะทำการผลิตหน่อไม้ฝรั่งเพื่อส่งให้กับบริษัทผู้ส่งออกนั้น ควรมีการติดต่อกับผู้รับซื้อเพื่อตกลงในเรื่องราคา ปริมาณ และคุณภาพของหน่อไม้ฝรั่งก่อนที่จะทำการผลิต เพื่อป้องกันการหาตลาดผู้รับซื้อไม่ได้ในภายหลัง เพราะหากผลผลิตที่ได้มีคุณภาพไม่ได้มาตรฐานเป็นจำนวนมากและบ่อยครั้งเกินไป ก็อาจถูกปฏิเสธการรับซื้อจากผู้รับซื้อได้เช่นกัน

ข้อเสนอแนะสำหรับบริษัทผู้ส่งออก

1. ผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งที่จะทำการส่งออกของประเทศคู่แข่งแต่ละประเทศนั้น มีความแตกต่างกันไม่มากนัก จึงทำให้เกิดการแข่งขันสูง ดังนั้นบริษัทผู้ส่งออกจึงควรปรับเปลี่ยนและพัฒนาการบรรจุหีบห่อและการขนส่งให้ดียิ่งขึ้นเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายไปในตัว อีกทั้งยังเป็นการยังคงสภาพของผลผลิตให้อยู่ในสภาพดีก่อนถึงมือผู้บริโภค โดยไม่มีการสูญเสียคุณค่าทางอาหาร และยังคงมีรสชาติที่ดีตรงกับความต้องการของผู้บริโภคดั้งเดิม

2. ควรมีการร่วมมือกันระหว่างรัฐบาลและบริษัทผู้ส่งออกในการส่งเสริมและให้ความรู้ในการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง โดยการจัดให้มีการอบรมและส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปให้ความรู้ เพื่อเป็นการเพิ่มจำนวนเกษตรกรผู้ผลิต และเพิ่มผลผลิตหน่อไม้ฝรั่งให้เพียงพอกับความต้องการของตลาดมากขึ้น

3. บริษัทควรมีการขยายและเพิ่มจุดรวบรวมให้มากขึ้น เพื่อให้เกษตรกรมีความสะดวกในการขนส่งผลผลิต และเป็นการเพิ่มทางเลือกในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเกษตรกร

4. เมื่อพิจารณาถึงสถานการณ์ของตลาดจะเห็นว่าความต้องการหน่อไม้ฝรั่งมีปริมาณเพิ่มขึ้น ซึ่งดูจากอัตราแนวโน้มการส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ตลอดจนการวิเคราะห์ถึงรายได้ที่เกษตรกรได้รับจากการผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ทำให้เห็นว่ามีมูลค่าในการลงทุน เกษตรกรจึงควรได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากบริษัทผู้ส่งออกให้มีการขยายพื้นที่การเพาะปลูกให้มากขึ้น โดยการสนับสนุนในด้านปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ เพื่อเป็นแรงจูงใจ แต่ทั้งนี้เกษตรกรจำเป็นต้องพิจารณาถึงจำนวนแรงงานในครอบครัวที่ใช้ในการผลิตด้วย

5. เกษตรกร กลุ่มรวบรวมผลผลิต และบริษัทผู้ส่งออก ต่างต้องพึ่งพาอาศัยกันและมีผลประโยชน์ร่วมกัน ความก้าวหน้าของวงการธุรกิจนี้ขึ้นอยู่กับประสานประโยชน์ของทั้ง 3 ฝ่าย โดยมีนักวิชาการเกษตรและรัฐบาลเป็นผู้คอยสนับสนุนอยู่ภายนอก ดังนั้นทั้ง 3 ฝ่าย จะต้อง

ความซื่อสัตย์ต่อกัน ไม่กระทำผิดสัญญา และให้ความเป็นธรรมต่อกัน โดยเฉพาะในการตั้งราคาเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ทุกฝ่ายรักษาคูณภาพสินค้าของตน อันจะทำให้ภาคเกษตรสามารถพัฒนาและก้าวไปข้างหน้าได้พร้อม ๆ กันอย่างมั่นคง

ข้อเสนอแนะสำหรับรัฐบาล

1. รัฐบาลควรเข้าไปมีส่วนร่วมหรือควบคุมปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เช่น ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันและกำจัดศัตรูพืช ให้มีราคาถูกลงหรือมีการจัดตั้งสหกรณ์เพื่อจำหน่ายปัจจัยการผลิตดังกล่าวให้แก่เกษตรกรในราคาถูก เพื่อเป็นการสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรหันมาสนใจการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเพิ่มมากขึ้น

2. ในการส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาปลูกหน่อไม้ฝรั่ง หรือเพิ่มพื้นที่ปลูก รัฐบาลควรพิจารณาอย่างรอบคอบ เนื่องจากการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง ต้องใช้เงินลงทุนสูง และเป็นการลงทุนที่ใช้เวลาดิตต่อกันหลายปี เกษตรกรจึงจะรื้อแปลงหน่อไม้ฝรั่งทิ้ง เกษตรกรที่มีเงินทุนจำกัดหรือไม่เพียงพอจึงมีความต้องการสินเชื่อจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงานในการเพาะปลูก ดังนั้นจึงควรมีการจัดหาทุนให้เกษตรกรรายย่อยที่ขาดแคลนเงินทุน หรือสนับสนุนให้มีสินเชื่อเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำแก่เกษตรกร แต่จำเป็นจะต้องมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการในกรณีที่มีการกู้ยืมเงินมาลงทุนก่อนการตัดสินใจด้วย