

สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

บทสรุป

การศึกษาต้นทุนการปลูกกล้วยหอมทองในเขตท้องที่ปทุมธานี เพื่อให้ทราบถึงความรู้ที่ว่ไปเกี่ยวกับกล้วยหอมทอง ต้นทุน รายได้ และผลตอบแทนจากการทำส่วนกล้วยหอมทอง ตลอดจนปัญหาในด้านการผลิตและการตลาด โดยแยกขนาดเนื้อที่เพาะปลูกเป็น 3 ขนาด คือ ส่วนขนาดเล็กเนื้อที่เพาะปลูก 1-9 ไร่ ไร่ ไร่ด้วยอย่าง 37 ส่วน ส่วนขนาดกลาง เนื้อที่เพาะปลูก 10-39 ไร่ ไร่ด้วยอย่าง 8 ส่วน และส่วนขนาดใหญ่ เนื้อที่เพาะปลูก 40 ไร่ขึ้นไป ไร่ด้วยอย่าง 4 ส่วน การวิเคราะห์ต้นทุน รายได้ และผลตอบแทนจากการทำส่วนกล้วยหอมทอง จากตารางที่ 6.1 ปรากฏว่า

1. ส่วนขนาดเล็ก มีต้นทุนปลูกเฉลี่ยไร่ละ 8,964.42 บาท ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด 5,163.79 บาท และค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด 3,800.63 บาท ซึ่งเป็นสัดส่วนเท่ากับ 57.60:42.40 รายได้เฉลี่ยไร่ละ 8,199.77 บาท ทำให้มีผลขาดทุนสุทธิเฉลี่ยไร่ละ 764.65 บาท อัตราผลขาดทุนต่อค่าขายร้อยละ 9.33 อัตราผลขาดทุนต่อการลงทุนต่อไร่ร้อยละ 32.04 ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 39.29 และต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ ร้อยละ 47.04 แต่เมื่อพิจารณาตามเกณฑ์เงินสด โดยคิดต้นทุนการปลูกเฉพาะค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด เกษตรกรจะได้รับกำไรสุทธิที่เป็นเงินสดเฉลี่ยไร่ละ 3,035.98 บาท อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อค่าขายร้อยละ 37.03 อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อการลงทุนต่อไร่ร้อยละ 127.21 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 119.96 และสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 112.21 ราคาต้นทุนเครื่องละ 30.87 บาท ปริมาณผลผลิตคุ้มทุนต่อไร่คำนวณไม่ได้

2. ส่วนขนาดกลาง มีต้นทุนปลูกเฉลี่ยไร่ละ 6,751.41 บาท ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด 5,183.58 บาท และค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด 1,567.83 บาท ซึ่งเป็นสัดส่วนเท่ากับ 76.78:23.22 รายได้เฉลี่ยไร่ละ 8,123.24 บาท ทำให้มีผลกำไรสุทธิเฉลี่ยไร่ละ 1,371.83 บาท อัตราผลตอบแทนต่อค่าขายร้อยละ 16.89 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน

ตารางที่ 6.1 สรุปรายได้ ต้นทุนและอัตราผลตอบแทนจากการทำสวนกล้วยหอมทอง
จังหวัดปทุมธานี ปีการเพาะปลูก 2527/2528

หน่วย : ต่อไร่

รายการ	เนื้อที่ 1-9 ไร่	เนื้อที่ 10-39 ไร่	เนื้อที่ 40 ไร่ขึ้นไป
ราคาขายต่อเครือ (บาท)	28.24	28.24	28.24
ผลผลิตต่อไร่ (เครือ)	290.36	287.65	306.25
รายได้ทั้งหมด (บาท)	8,199.77	8,123.24	8,648.50
ต้นทุนการปลูกทั้งหมด (บาท)	8,964.42	6,751.41	6,795.78
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ (บาท)	(764.65)	1,371.83	1,852.72
เงินลงทุนต่อไร่ (บาท)	2,386.66	3,176.06	1,732.71
อัตราผลตอบแทน (ขาดทุน) ต่อค่าขาย (ร้อยละ)	(9.33)	16.89	21.42
อัตราผลตอบแทน (ขาดทุน) ต่อการลงทุนต่อไร่ (ร้อยละ)	(32.04)	43.19	106.93
ต้นทุนการปลูกที่เป็นเงินสด (บาท)	5,163.79	5,183.58	5,759.26
กำไรสุทธิที่เป็นเงินสด (บาท)	3,035.98	2,939.66	2,889.24
อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสด ต่อค่าขาย (ร้อยละ)	37.03	36.19	33.41
อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อการลงทุนต่อไร่ (ร้อยละ)	127.21	92.56	166.75
ราคาคุ้มทุนต่อเครือ (บาท)	30.87	23.47	22.19
ผลผลิตคุ้มทุนต่อเครือ (เครือ)	*	97.27	76.77

* เนื่องจากไม่มีกำไรผันแปรที่จะนำมาชดเชยต้นทุนคงที่ ทำให้ไม่สามารถคำนวณปริมาณผลผลิตคุ้มทุนต่อไร่ได้

ต่อไร่ร้อยละ 43.19 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 35.94 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 28.19 และเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์เงินสด เกษตรกรจะได้รับกำไรสุทธิที่เป็นเงินสดเฉลี่ยร้อยละ 2,939.66 บาท อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อค่าขายร้อยละ 36.19 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนที่เป็นเงินสดต่อไร่ร้อยละ 92.56 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 85.31 และสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 77.56 ราคาต้นทุนเฉลี่ยร้อยละ 23.47 บาท ปริมาณผลผลิตต้นทุนต่อไร่เท่ากับ 97.27 เครือ

3. ส่วนขนาดใหญ่ มีต้นทุนปลูกเฉลี่ยร้อยละ 6,795.78 บาท ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสด 5,759.26 บาท และค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นเงินสด 1,036.52 บาท ซึ่งเป็นสัดส่วน 84.75 : 15.25 รายได้เฉลี่ยร้อยละ 8,648.50 บาท ทำให้มีผลกำไรสุทธิเฉลี่ยร้อยละ 1,852.72 บาท อัตราผลตอบแทนต่อค่าขายร้อยละ 21.42 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนต่อไร่ร้อยละ 106.93 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 99.68 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 91.93 และเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์เงินสด เจ้าของส่วนจะได้รับกำไรสุทธิที่เป็นเงินสดเฉลี่ยร้อยละ 2,889.24 บาท อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อค่าขายร้อยละ 33.41 อัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดต่อการลงทุนต่อไร่ร้อยละ 166.75 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 159.50 และสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 151.75 ราคาต้นทุนเฉลี่ยร้อยละ 22.19 บาท ปริมาณผลผลิตต้นทุนต่อไร่เท่ากับ 76.77 เครือ

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาต้นทุนและรายได้ของการทำสวนกล้วยหอมทอง ในจังหวัดปทุมธานี พบว่า มีปัญหาในหลายด้าน ซึ่งสามารถสรุปปัญหาต่าง ๆ พร้อมทั้งข้อเสนอแนะได้ดังนี้

1. ปัญหาด้านทุน

1.1 ค่าปุ๋ย การเพาะปลูกกล้วยหอมทองส่วนใหญ่ เกษตรกรจะเรียนรู้จากข่าว ล้วนด้วยกัน หรือจากการทดลองหาประสบการณ์ด้วยตนเอง ไม่มีการเรียนรู้การเพาะปลูกตาม หลักวิชาการ ในส่วนที่เป็นต้นทุนค่าปุ๋ย เกษตรกรต้องสูญเสียเงินจำนวนไม่น้อย เนื่องจาก การใช้ปุ๋ยผิดเวลาและผิดสัดส่วน ได้แก่ การใส่ปุ๋ยน้อยเกินไปจนไม่เกิดประโยชน์หรือการใส่ปุ๋ยมาก จนเกินจำเป็น ตลอดจนการใส่ปุ๋ยผิดวัตถุประสงค์ที่ต้องการ นอกจากนี้ราคาปุ๋ยมีแนวโน้มที่จะ สูงขึ้นเรื่อย ๆ ตลอดจนเกษตรกรมักจะหลงเชื่อคำโฆษณาต่าง ๆ เลือกใช้ตราที่มีการโฆษณาซึ่ง ราคาแพงจะสูง ถ้าเหตุเหล่านี้ทำให้ต้นทุนการปลูกสูง

ข้อเสนอแนะ

- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรควรให้ความช่วยเหลือแก่เกษตรกร โดยการเข้าควบคุมราคาและคุณภาพของปุ๋ย เพื่อให้เกษตรกรสามารถซื้อปุ๋ยที่มีคุณภาพได้ในราคา ยุติธรรม
- กรมวิชาการเกษตร ควรมีการศึกษาถึงชนิดของปุ๋ย สัดส่วนและระยะเวลาการใส่ที่เหมาะสม พร้อมทั้งจัดการอบรมเจ้าหน้าที่ทางการเกษตรที่เกี่ยวข้อง เช่น เกษตร อาเภอ เกษตรตำบล เพื่อนำความรู้ตามหลักวิชาการที่ถูกต้องไปเผยแพร่แก่เกษตรกรผู้ทำ การเพาะปลูกต่อไป

1.2 ค่าหน่อกล้วย ในการทำสวนกล้วยหอมทองของไทย เกษตรกรจะต้องมีการ เตรียมดินและปลูกหน่อใหม่ทุกปี ไม่สามารถใช้หน่อจากต่อเติม ซึ่งทำให้ต้องมีต้นทุนการแยกหน่อ และการปลูกหน่อเพิ่มเติม สาเหตุที่เกษตรกรต้องมีการปลูกหน่อใหม่ทุกปี เนื่องจากหากเกษตรกร ใช้หน่อจากต่อเติมโดยไม่แยกมาปลูกใหม่ ผลผลิตที่ได้จะลดลง ผลกล้วยจะเล็กและมีจำนวนหวีต่อ เครือน้อย นอกจากนี้เกษตรกรมักจะไม่พิถีพิถันในการเลือกหน่อกล้วยที่ใช้ขยายพันธุ์ อายุหน่อจะ แตกต่างกันตั้งแต่ 1-5 เดือน ทำให้การเก็บผลผลิตจากครั้งแรกจนถึงครั้งสุดท้ายกินเวลานานถึง 3 เดือน ล้นเป็สองเวลาและค่าแรงงานในการดูแลรักษาและเก็บผลผลิตโดยมีค่าเป็น

ข้อเสนอแนะ

- กรมวิชาการเกษตร ควรค้นคว้าหาวิธีที่จะทำให้เกษตรกรสามารถ ใช้น้ำจากตอเดิมปลูกต่อไปได้อีกประมาณ 1-2 ปี โดยไม่ต้องแยกหน่อออกมาและย้ายที่ปลูกใหม่ ทุกปี และหน่อจากตอเดิมนี้อาจต้องให้ผลผลิตไม่ลดลง ซึ่งหากสามารถทำได้สำเร็จจะเป็นการลด ต้นทุนการปลูกลงได้มาก

- เกษตรอำเภอกควรเพิ่มบทบาทในการให้คำแนะนำต่าง ๆ รวมทั้งคำแนะนำเกี่ยวกับความสำคัญของการเลือกหน่อที่ใช้ขยายพันธุ์ โดยอายุของหน่อไม่ควรแตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลผลิตในระยะเวลาใกล้เคียงกัน เพื่อเป็นการประหยัดเวลา และ ค่าแรงงานในการดูแลรักษา และการเก็บผลผลิต

2. ปัญหาการผลิต

2.1 พันธุ์กล้วย พันธุ์กล้วยหอมทองที่ปลูกกันอยู่ มีรสชาติหอมหวาน เนื้อฟู ละเอียด แต่มีข้อเสียคือ ผลเล็ก จำนวนหวีต่อเครือต่ำ ผลผลิตต่อไร่ไม่สูง เปลือกบาง ลุกเร็ว เป็นรอยช้ำได้ง่าย นอกจากนี้ลำต้นของกล้วยหอมทองไม่ทนทานต่อลมพายุซึ่งจะเริ่มพัดตั้งแต่ เดือนเมษายน จนกระทั่งถึงเดือนมิถุนายน ในบริเวณที่ลมพายุพัดผ่านต้นกล้วยจะล้มและหักคอกมาก แม้จะมีไม้ค้ำยันต้นกล้วยไว้ ก็ไม่สามารถต้านทานลมพายุได้ ทำให้เกิดความเสียหายแก่เกษตรกร ชาวสวนกล้วยหอมปีละไม่น้อย

ข้อเสนอแนะ

- กรมวิชาการเกษตรควรดำเนินการค้นคว้า การปรับปรุงพันธุ์กล้วยหอมทองที่มีอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น ทำการผสมและคัดเลือกให้ได้พันธุ์กล้วยหอมทองที่มีผลผลิตต่อไร่สูง ผลโต จำนวนหวีต่อเครือสูง เปลือกหนา ลุกช้า มีสีเขียวอยู่นาน ไม่ช้ำง่าย

- ควรมีการทดลองพันธุ์กล้วยหอมอื่น ๆ เช่น กล้วยหอมค่อม หรือ กล้วยหอมเขียว หรืออาจจะมีการนำพันธุ์กล้วยหอมจากประเทศอื่น ซึ่งมีลักษณะ คือ ผลโต เปลือกหนา ผลผลิตต่อไร่สูง เข้ามาทดลองปลูกในประเทศไทย ศึกษาท้องถิ่นที่เหมาะสมสำหรับ กล้วยหอมพันธุ์นั้น ๆ ซึ่งหากสามารถทำได้เป็นผลสำเร็จก็ควรส่งเจ้าหน้าที่ออกไปเผยแพร่แก่ ชาวสวนเพื่อขยายการเพาะปลูกเพิ่มผลผลิตต่อไป

- ในประเทศผู้ผลิตกล้วยหอมบางประเทศ เช่น ออสเตรเลีย มีการค้า
 ยันต้นกล้วยโดยใช้เชือกเกลียวโยงต้นกล้วยต้นต่อต้นไปตลอดสวน ซึ่งวิธีนี้นับเป็นวิธีค้าต้นกล้วย
 ที่น่าสนใจอาจจะสามารถช่วยลดความรุนแรงจากลมพายุที่มีต่อต้นกล้วย ทำให้อัตราความเสียหาย
 ลดน้อยลง¹

2.2 การจัดระยะปลูก การจัดระยะปลูกต้นกล้วยของชาวสวน อาศัยการเรียนรู้
 รัจากชาวสวนด้วยกัน หรือจากการทดลองปลูกด้วยตนเอง ไม่ได้อาศัยความรู้ทางหลักวิชาการที่
 ถูกต้อง ดังนั้นจะเห็นว่าในแต่ละร่องสวน เกษตรกรจะมีการปลูกกล้วยหอมเป็นแถว ตั้งแต่
 2-4 แถว ขึ้นกับเกษตรกรแต่ละราย ซึ่งอาจมีผลทำให้ปริมาณผลผลิตต่ำ เนื่องจากมีการปลูก
 กล้วยหอมทั้งระยะห่างจนเกินไป หรืออาจมีผลทำให้คุณภาพของผลผลิตต่ำ เนื่องจากมีการปลูก
 กล้วยหอมใกล้กันจนเกินไป

ข้อเสนอแนะ

- กรมวิชาการเกษตร ควรจะมีการค้นคว้าหาระยะปลูกที่เหมาะสม เพื่อ
 ให้ได้ผลผลิตครบทั้งปริมาณและคุณภาพพร้อมกับเผยแพร่ความรู้ไปสู่เกษตรกรชาวสวนกล้วยหอม
 ต่อไป โดยผ่านทางเกษตรจังหวัด หรือเกษตรอำเภอ ของแต่ละท้องที่

3. ปัญหาด้านการตลาด

3.1 ราคา

ราคากล้วยหอมทองมีการเคลื่อนไหวและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เกษตรกร
 นิยมปลูกกล้วยหอมทองในปลายฤดูร้อน เพื่อให้กล้วยเจริญเติบโตในช่วงฤดูฝนที่มีน้ำบริบูรณ์ ดังนั้น
 กล้วยที่เริ่มปลูกในระยะเวลาดียวกันก็จะให้ผลผลิตในเวลาไล่เลี่ยกัน ในช่วงที่กล้วยหอมทอง
 ออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ราคากล้วยหอมจะต่ำลง เนื่องจากกล้วยหอมเป็นสินค้าที่เน่าเสียได้
 ง่าย ไม่สามารถเก็บไว้เพื่อเก็งกำไรหรือรอให้มีราคาดีได้ จึงทำให้เกษตรกรมีรายได้ไม่มั่นคง

¹ สัมภาษณ์ เบญจมาศ ศิลาชัย, รองคณบดีคณาจารย์ คณะเกษตร มหาวิทยาลัย
 เกษตรศาสตร์, 12 ธันวาคม 2529.

และขาดความเชื่อมั่นในอาชีพของตน ในปัจจุบันจำนวนล้นก้วยหอมกำลังลดลงเรื่อย ๆ ดังจะเห็นได้ในบริเวณรัษฎบุรี หนองเสือ และคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเกษตรกรพากันทำลายล้ม และส่วนมะม่วงแทนกล้วยหอม

ข้อเสนอแนะ

- เกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มกันในรูปของสหกรณ์ เพื่อดำเนินงานในด้านการตลาด พร้อมทั้งสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลางในระดับต่าง ๆ กัน
- กระทรวงพาณิชย์และบริษัทผู้ส่งออกเอกชนควรเพิ่มความพยายามในการตลาดต่างประเทศ เพื่อเป็นการสร้างปริมาณความต้องการกล้วยหอมให้เพิ่มขึ้น การเพิ่มตลาดรองรับผลผลิตจะช่วยให้ราคากล้วยหอมไม่ตกต่ำในช่วงที่ผลผลิตมีปริมาณมาก ซึ่งเท่ากับเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร ก่อให้เกิดความมั่นคงในการปลูกกล้วยหอมและจูงใจให้มีการขยายการเพาะปลูกต่อไป

3.2 การตัดจำหน่าย

เกษตรกรจะจำหน่ายผลผลิตในรูปของกล้วยหอมสด และเป็นฝ่ายรอให้พ่อค้าคนกลางเข้ามาติดต่อรับซื้อในล้น โดยทั่วไปเกษตรกรไม่ได้มีการติดต่อพ่อค้าคนกลางหรือวางแผนทางการตลาดล่วงหน้า ดังนั้นในระยะที่สามารถตัดเครือกล้วยหอมเพื่อจำหน่าย หากไม่มีพ่อค้าเข้ามารับซื้อ เกษตรกรก็ต้องปล่อยให้กล้วยสุกคาต้น บางส่วนเก็บไว้รับประทานเอง บางส่วนปล่อยให้เน่าเสียไป ซึ่งในส่วนนี้นับเป็นความสูญเสียของเกษตรกร นอกจากจะขาดรายได้ที่พึงได้รับจากการจำหน่ายผลผลิตแล้ว การลงทุนตั้งแต่เริ่มปลูกจนกระทั่งสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เท่ากับเป็นการลงทุนที่สูญเสียเปล่าโดยสิ้นเชิง

ข้อเสนอแนะ

- เกษตรกรควรเป็นฝ่ายเข้าตลาดบ้าง โดยอาจมีการเจรจาตกลงซื้อขายกับพ่อค้าคนกลางล่วงหน้า ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงเกี่ยวกับปัญหาความเสียหายของผลผลิต เนื่องจากไม่มีตลาดรองรับ หรือเกษตรกรอาจมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อช่วยดำเนินงานด้านการตลาดในการผลักดันผลผลิตออกไปสู่ตลาดให้ได้มากที่สุด
- การตัดจำหน่ายกล้วยหอมนอกจากจะอยู่ในรูปผลไม้นิ่มแล้ว กล้วยหอมยังสามารถนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์หลายชนิด ซึ่งผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมเหล่านี้ในบาง

ประเทศสามารถดำเนินการให้เป็นอุตสาหกรรมส่งออกทำรายได้ให้กับประเทศปีละไม่น้อย ดังนั้นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมจึงเป็นลู่อางหนึ่งที่น่าสนใจ นอกจากนี้จะเป็นวิธีเพิ่มปริมาณความต้องการของกล้วยหอมในตลาดแล้ว ยังเป็นวิธีแก้ปัญหาการเน่าเสียของกล้วยเมื่อไม่มีตลาดรองรับได้เป็นอย่างดี ตัวอย่างของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมซึ่งนิยมในตลาดต่างประเทศได้แก่

1. กล้วยหอมอบหรือกล้วยหอมตาก เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมซึ่งนิยมกันมากที่สุด ผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดนี้ได้จากการนำกล้วยหอมลูกทั้งผลมาทำให้แห้งโดยใช้แสงแดดหรือเตาอบ หลังจากนั้นจึงทำการบรรจุ กล้วยหอมที่ส่งออกจะต้องมีความยาวหลังจากแปรรูปแล้วตั้งแต่ 4 นิ้วขึ้นไป บรรจุในถุงพลาสติก (Polyethylene Bags) ห่อละ 1/4 หรือ 1/2 กิโลกรัม

2. แยมกล้วยหอม เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปประเภทแยม ซึ่งทำจากกล้วยหอมลูก แต่ยังไม่เป็นที่นิยมมากเนื่องจากแยมที่ได้มีรสหวานจัด และกลิ่นไม่หอม

3. กล้วยหอมเชื่อม เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งได้จากการนำผลกล้วยหอมมาแช่ในน้ำเชื่อม แล้วบรรจุกระป๋องผ่านการฆ่าเชื้อโรคเพื่อให้สามารถเก็บไว้ได้นาน กล้วยหอมเชื่อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมในหลายประเทศ

4. กล้วยหอมบด เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งได้จากการนำผลกล้วยหอมลูกมาบดให้เป็นเนื้อละเอียด ผสมกับน้ำตาล บรรจุในกระป๋อง กล้วยหอมบดสามารถใช้เป็นอาหารเสริมสำหรับทารก นอกจากนี้ยังใช้เป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์อาหารหลายประเภท เช่น ไอศกรีม และขนมปัง

5. แป้งกล้วยหอม เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งได้จากการนำกล้วยหอมมาทำให้แห้งโดยวิธีตากกับแสงแดด หรือผ่านการอบในเตาอบซึ่งกำหนดอุณหภูมิที่แน่นอนได้ ต่อจากนั้นจึงบดให้เป็นผงแห้ง แป้งกล้วยหอมสามารถใช้เป็นอาหารสำหรับทารกและผู้สูงอายุ ใช้ในอุตสาหกรรมขนมปังเพื่อให้เกิดกลิ่น หรือผสมเป็นครีมเพื่อล่อตไล้ในขนมปังหรือเค้ก

6. กล้วยหอมแผ่นแช่แข็ง เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งได้จากการนำกล้วยหอมลูกมาทำให้เป็นแผ่น และทำให้เย็นจัดโดยผ่านการแช่แข็ง ผลิตภัณฑ์แปรรูปชนิดนี้นิยมใช้รับประทานเป็นอาหารเข้า

ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมบางชนิดวิธีทำไม่ยุ่งยาก ต้นทุนการผลิตไม่สูง สามารถทำเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนได้ ซึ่งนับเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยแก้ปัญหาการไม่มีตลาดรองรับผลผลิตได้ และยังเป็นทางเลือกที่ช่วยให้เกษตรกรอีกด้วย นอกจากนี้หากสามารถผลักดันผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมให้กลายเป็นอุตสาหกรรม ก็จะเป็นการเพิ่มปริมาณความต้องการกล้วยหอมในตลาด โดยเฉพาะในตลาดต่างประเทศยังมีความต้องการสินค้าประเภทนี้อยู่ ดังนั้นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากกล้วยหอมจึงอาจเป็นสินค้าอีกประเภทหนึ่ง ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาดุลย์การค้าของประเทศได้บ้างไม่มากก็น้อย

4. ปัญหาในการส่งออก

4.1 ปัญหาคุณภาพของกล้วยหอมเมื่อถึงตลาดปลายทาง

พันธุ์กล้วยหอมที่ประเทศไทยส่งออกคือ กล้วยหอมทอง ซึ่งมีหัวและผลขนาดกลาง กลิ่นหอม: เนื้อฟูละเอียด รสชาติหอมหวาน แต่มีข้อเสียคือ เปื่อยบาง ชีวเน่า และผลหลุดจากหัวได้ง่าย ลักษณะของพันธุ์กล้วยหอมที่ไม่ทนทานต่อการขนส่งเช่นนี้ เป็นปัญหาสำคัญของการส่งออกกล้วยหอมของไทย ซึ่งนอกจากผู้ส่งออกจะประสบปัญหาความเสียหายในการขนส่งแล้ว ลักษณะของกล้วยหอมเมื่อถึงตลาดปลายทางมักจะไม่น่ารับประทาน ทำให้ราคาขายไม่สูงเท่าที่ควร

ข้อเสนอแนะ

- ปัญหาเรื่องชีวเน่านั้น สาเหตุเกิดจากเชื้อราชนิดหนึ่ง คือ (*Gloeosporium musarum*) ซึ่งจากการทดลองของสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย พบว่ายา Benomyl และ Thiabendazol สามารถป้องกันโรคชีวเน่าได้ดี โดยใช้วิธีพ่นยาไปที่ผลกล้วย หรือวิธีลุ่มผลกล้วยลงในน้ำยาก่อนบรรจุเพื่อส่งออกต่อไป

4.2 ปัญหาเรื่องการบรรจุและหีบห่อ

การส่งออกกล้วยหอมต้องคำนึงถึงตลาดปลายทาง โดยไม่ให้กล้วยลูกแก่หรือเน่าเสียก่อนถึงตลาดปลายทาง ดังนั้นการกำหนดเปอร์เซ็นต์ความแก่ของกล้วยหอมจึงมีความ

สำคัญมากต่อสภาพและรสชาติของกล้วยหอมที่ส่งออก การตัดกล้วยหอมเมื่อเปอร์เซ็นต์ความแก่
มากเกินไป จะทำให้เกิดโรคผลเน่า (Storage-rot) ได้ง่าย คือทำให้ผลสุก เป็นจุดดำ
ขยายกว้าง ขั้วเน่า และผลหลุดจากหรี แต่ถ้ายัดกล้วยหอมเมื่อเปอร์เซ็นต์ความแก่น้อยเกินไป
จะทำให้รสชาติไม่หอมหวาน ผลเล็ก และเป็นเหลี่ยม การบรรจุและหีบห่อจึงมีความสำคัญ
อย่างยิ่งต่อสภาพและรสชาติของกล้วยหอมที่ส่งออก โดยเฉพาะกล้วยหอมของไทย ซึ่งมีเปลือกบาง
ง่าย และไม่ทนทานต่อการขนส่ง เดิมการส่งกล้วยหอมมีการฆ่าและกล้วยเป็นหรี แล้ว
บรรจุลงในลังไม้ตีห่าง ๆ วิธีการบรรจุเช่นนี้ทำให้กล้วยช้ำมาก เพราะเสียดสีกันเอง หรือเสียด
สีกับขอบไม้ช่องว่าง ทำให้ผิวกล้วยถลอกดำ และการบรรจุกล้วยโดยเอาขั้วคว่ำลง ทำให้ขั้ว
หักและผลหลุดจากหรีง่าย เมื่อการบรรจุด้วยลังไม้มีข้อเสียมาก จึงได้มีการเปลี่ยนจากลังไม้
เป็นเข่งไม้ไผ่ โดยใช้ใบตองรองรอบเข่ง วางกล้วยในลักษณะคว่ำหรี บรรจุเข่งละ 50
กิโลกรัม ซึ่งวิธีการบรรจุเช่นนี้ก็ยังมีปัญหารอยขีดข่วนที่ผิว มีการเสียดสีกัน ผิวช้ำ หักกล้วย
หัก เมื่อถึงตลาดปลายทางมีสภาพไม่น่ารับประทาน

ข้อเสนอแนะ

- เพื่อป้องกันการเสียดสี ก่อนการบรรจุหีบห่อควรใช้ฟิล์มพลาสติกหุ้ม
กล้วยแต่ละหรี ซึ่งฟิล์มพลาสติกที่ใช้ได้จะเป็นพลาสติกชนิด โพลีเอทิลีนที่ใช้กับผลไม้โดยเฉพาะ
(Fruit Grade)
- ผู้ส่งออกควรให้ความสำคัญกับการบรรจุหีบห่อโดยใช้วัสดุ เทคโนโลยี
ตลอดจนกรรมวิธีที่ดีและเหมาะสม ในปัจจุบันมีการใช้กล่องกระดาษลูกฟูกสำหรับบรรจุกล้วยหอม
ซึ่งกล่องกระดาษลูกฟูกนี้สามารถคุ้มครองสินค้าได้ดี ช่วยชะลอการสุกของกล้วยหอมได้ เป็น
วิธีที่ช่วยแก้ปัญหาให้ผู้ส่งออกสามารถตัดกล้วยหอมที่มีเปอร์เซ็นต์ความแก่ที่เหมาะสม ไม่ว่าจะ
ต้องตัดกล้วยที่มีเปอร์เซ็นต์ความแก่น้อย เพราะเกรงผลเสียหายระหว่างการขนส่ง นอกจากนี้
นี้การบรรจุโดยใช้กล่องกระดาษลูกฟูก ยังช่วยทำให้การขนส่งและการตรวจสอบด้านปริมาณและ
คุณภาพเป็นไปได้โดยสะดวกและรวดเร็ว ตลอดจนเป็นเครื่องมือทางการตลาดอย่างหนึ่งที่จะทำ
ให้ผู้แทนจำหน่ายและผู้บริโภคสนใจในสินค้า

ในปัจจุบันรัฐบาลได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการบรรจุหีบห่อเพื่อการ
ส่งออก โดยมอบหมายให้ศูนย์การบรรจุหีบห่อไทย แห่งสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
แห่งประเทศไทย ดำเนินการค้นคว้าเพื่อหาลักษณะของหีบห่อที่เหมาะสมกับการส่งออก ในด้านการ

บรรจุกล้วยหอมเพื่อการส่งออก ทั้งนี้ได้มีการวิเคราะห์คุณสมบัติของกล่องกระดาษลูกฟูกที่บรรจุกล้วยหอม ดังมีรายละเอียดในภาคผนวก

4.3 ปัญหาการแย่งขันในตลาดต่างประเทศ

คู่แข่งที่สำคัญในตลาดต่างประเทศ ได้แก่ สหราชอาณาจักร ไต้หวัน ฟิลิปปินส์ และประเทศในแถบอเมริกาใต้ สหราชอาณาจักร ไต้หวันสามารถผลิตกล้วยหอมได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า เนื่องจากกล้วยหอมในสหราชอาณาจักร ไต้หวันสามารถให้หน่อจากต้นเดิมปลูกในปีต่อไปได้ โดยไม่ต้องย้ายกอใหม่¹ นอกจากนี้ไต้หวันยังได้เปรียบในด้านทำเลที่ตั้ง เนื่องจากอยู่ใกล้กับประเทศฮ่องกงและญี่ปุ่น การขนส่งสะดวกไม่จำเป็นต้องใช้เรือที่มีห้องเย็น ผู้ส่งออกของไต้หวันมีความชำนาญในการหาตลาดต่างประเทศ ประกอบกับการส่งออกของประเทศได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลอย่างเต็มที่ ซึ่งช่วยให้ไต้หวันแตกต่าง ๆ เหล่านี้ทำให้ไต้หวันเป็นประเทศผู้นำในการส่งออกกล้วยหอมในแถบเอเชีย สำหรับประเทศฟิลิปปินส์ประสบความสำเร็จจากการส่งเสริมของรัฐบาลในการร่วมทุนผลิตกล้วยหอมกับชาวต่างประเทศ ทำให้การทำสวนกล้วยหอมเป็นไปในลักษณะการค้า และมีตลาดแน่นอนที่จะรองรับสินค้า ฟิลิปปินส์ได้ร่วมทุนกับประเทศสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น โดยรัฐบาลฟิลิปปินส์ได้จัดตั้งหน่วยงานความแตกต่าง ๆ แก่ผู้ลงทุน เช่น จัดหาที่เพาะปลูกให้เข้าในราคาถูก ทำเรือสะดวกและระบบการขนส่งรวดเร็ว การทำสวนกล้วยหอมของฟิลิปปินส์เน้นในด้านการส่งออก มีการผลิตรอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทผู้ลงทุนเป็นผู้จัดการในด้านการตลาด นอกจากนี้ฟิลิปปินส์ยังได้เปรียบไทยในด้านพันธุ์กล้วยหอมที่ส่งออก กล้วยหอมที่ปลูกเพื่อส่งออกในฟิลิปปินส์เป็นพันธุ์เปลือกหนาทนทานต่อการขนส่ง ผลโต จำนวนหวีต่อเครือมาก ทางด้านประเทศในแถบอเมริกาใต้ เช่น เอกวาดอร์ และฮอนดูรัส มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้ตลาดกล้วยหอมที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกาและยุโรป การส่งออกสะดวกและมีเรือห้องเย็นพิเศษสำหรับกล้วยหอมโดยเฉพาะ สภาพกล้วยหอมเมื่อถึงตลาดปลายทางยังคงสดอยู่ สามารถขายได้ในราคาที่ดี

¹ อภิศักดิ์ นาคสวัสดิ์, คำสัตตราชารย ตรี. และคณะล่าครษฐค้ำลตริ, "ภาวะการผลิตและการค้ากล้วยหอมทอง" รายงานการวิจัยแห่งชาติ, กรุงเทพมหานคร, 2507, หน้า 85.

การส่งออกกล้วยหอมของไทยเสียเปรียบประเทศผู้นำในการส่งออกกล้วยหอมหลายประการ แต่เนื่องจากประเทศไทยสามารถปลูกกล้วยหอมได้ดี และตลาดต่างประเทศยังมีความต้องการอยู่มาก ดังนั้นจึงสมควรที่จะมีการพัฒนาการส่งออกกล้วยหอมของไทยให้สามารถแข่งขันกับประเทศผู้ผลิตกล้วยหอมรายอื่น ๆ ในตลาดโลก ซึ่งจะเป็นการช่วยลดปัญหาดุลย์การค้าของประเทศได้บ้างไม่มากนัก

ข้อเสนอแนะ

- บริษัทผู้ส่งออกต้องพยายามรักษาตลาดเดิมไว้ พร้อมทั้งเร่งการหาตลาดใหม่ กล้วยหอมไทยได้เปรียบประเทศคู่แข่งในด้านรสชาติ ซึ่งหอมหวานกว่า หากผู้ส่งออกมีการวางแผนการโฆษณาที่ดี ก็เชื่อว่ากล้วยหอมไทยคงจะเป็นที่นิยมของผู้บริโภคในต่างประเทศได้โดยไม่มียากนัก ซึ่งบริษัทผู้ส่งออกต้องพยายามรักษาตลาดเดิมไว้ พร้อมทั้งเร่งการหาตลาดใหม่ หากสามารถทำให้ประเทศซึ่งเคยซื้อกล้วยหอมอยู่เดิมเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อให้มากขึ้น และสามารถหาตลาดใหม่หรือประเทศผู้ซื้อใหม่ได้มากยิ่งขึ้นแล้ว ภาวะการส่งออกกล้วยหอมของไทยคงกระเตื้องขึ้น อันจะเป็นผลดีต่อเกษตรกรผู้เพาะปลูกกล้วยหอม
- กระทรวงพาณิชย์ควรสนับสนุนการส่งออกกล้วยหอมไทย โดยเร่งการโฆษณาในตลาดต่างประเทศ พิจารณามาตรการจัดระบบการส่งออกกล้วยหอม วางระเบียบกำหนดคุณสมบัติผู้ส่งออก กำหนดคุณภาพและมาตรฐานของกล้วยหอมที่ส่งออก รวมทั้งมาตรฐานการบรรจุหีบห่อ ทั้งนี้เพื่อให้กล้วยหอมที่ส่งออกของไทย มีคุณภาพดีเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือในตลาดต่างประเทศ
- กระทรวงพาณิชย์ควรร่วมมือกับบริษัทผู้ส่งออกกล้วยหอมของไทย เพื่อหาช่องทางในการร่วมทุนผลิตกล้วยหอมเพื่อส่งออกกับชาวต่างประเทศ เตรียมพร้อมที่จะให้ความสะดวกต่อการลงทุน นอกจากนี้ยังควรปรับปรุง การขนส่งให้ทันสมัยและรวดเร็วยิ่งขึ้น ลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็นต่าง ๆ เนื่องจากกล้วยหอมเป็นสินค้าเกษตรกรรมที่ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน การขนส่งที่รวดเร็วจะช่วยลดปัญหาการสูญเสียของสินค้าได้มาก