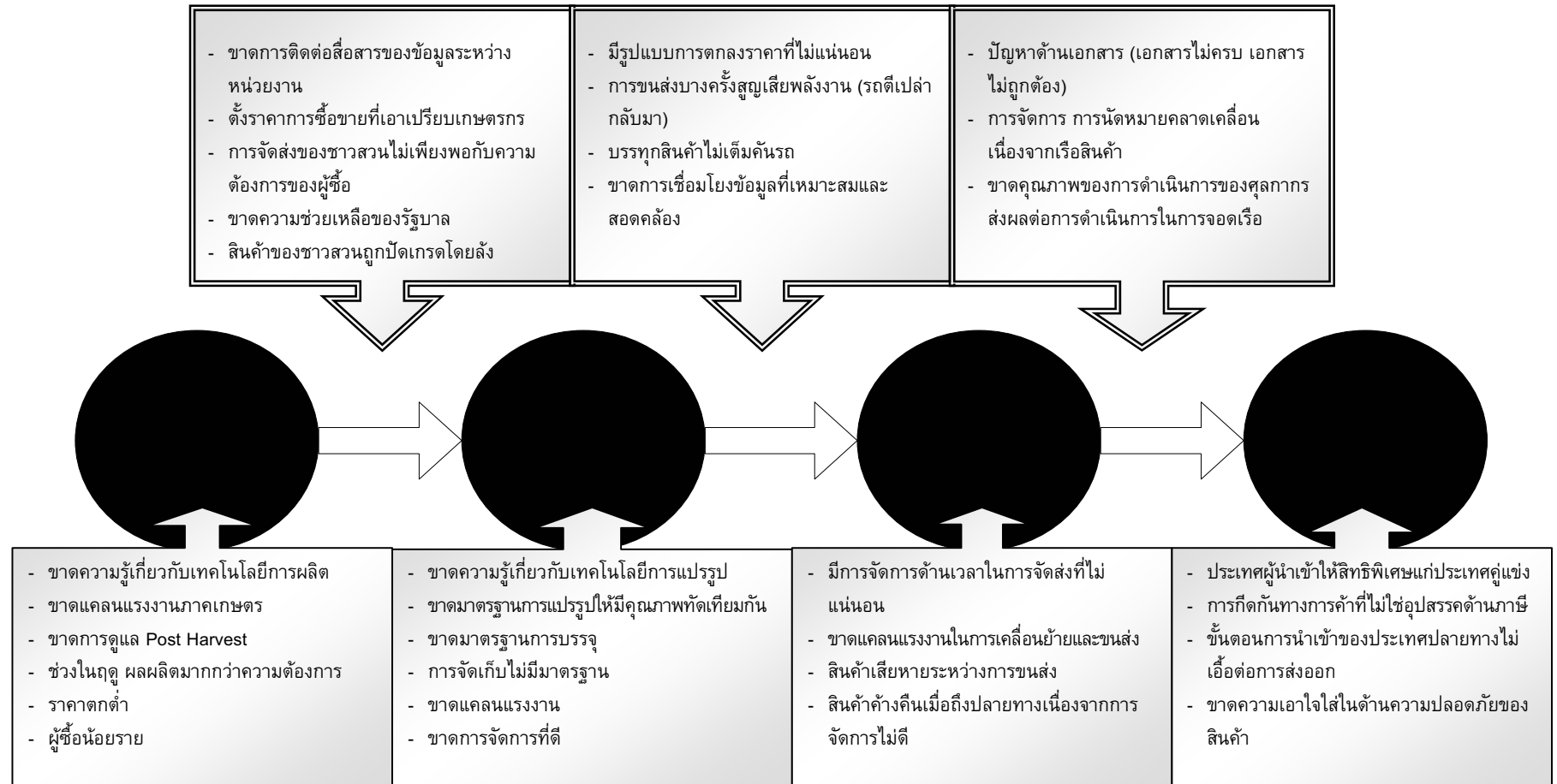


ซึ่งจะยกตัวอย่างปัญหาประเด็นสุดท้ายที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานต่างๆ ในโซ่อุปทานได้แก่ ยังไม่มีเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรที่เหนียวแน่น กล่าวคือไม่มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอย่างแท้จริง การติดต่อเชื่อมโยงถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยวและการดูแลรักษา และการตลาดยังกระจายไม่ทั่วถึงในหมู่เกษตรกรเป็นต้น

2) สรุปปัญหาลำไยในแต่ละภาคส่วนในโซ่อุปทาน



รูปที่ 5-52 สรุปปัญหาลำไยในแต่ละภาคส่วน

สรุปปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างองค์กร

ปัญหาที่เกิดขึ้นในโซ่อุปทานนั้นต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ทั้งปัญหาที่เกิดขึ้นในองค์กรที่ส่งผลต่อเนื่องยังหน่วยงานอื่นๆ ในโซ่อุปทานจากรูปในส่วนของเกษตรกรเริ่มจากขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีทางการผลิต

ชาวสวน

- ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต

การขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตของชาวสวนคือ การขาดมาตรฐานในการดำเนินงาน ส่งผลให้ลำไยที่ส่งไปยังล้งถูกปัดเกรด ส่งผลให้ล้งได้รับผลผลิตที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และเมื่อล้งส่งไปยังลูกค้า สินค้าก็มีความบกพร่องต่อเนื่องจากล้ง

- ขาดแคลนแรงงานภาคเกษตร

ปัญหาที่สำคัญในปัจจุบันในภาคเกษตรคือ ขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยว ส่งผลให้การเก็บเกี่ยวล่าช้าและส่งผลให้แก้งช้า ล้งก็จัดเก็บสินค้าล่าช้า ขณะเดียวกันล้งก็จ้างรถจากบริษัทขนส่ง (รถห้องเย็น) ซึ่งรถจากห้องเย็นก็ต้องจอดรอสินค้าให้เต็มล้งรถ ส่งผลให้ล้งเสียค่าใช้จ่ายในการเช่ารถห้องเย็นเพิ่มขึ้น เพื่อรอจนกว่าลำไยจะเต็มล้งรถ เนื่องจากขาดแรงงานเก็บเกี่ยว การส่งมอบจากเกษตรกรจึงล่าช้าเป็นต้น

- ขาดการดูแล Post Harvest

เกษตรกรขาดการดูแลหลังการเก็บเกี่ยวเนื่องจากส่วนใหญ่หลังจากที่เก็บเกี่ยวผลผลิตแล้วจะรอระยะ 90 ของเกษตรกรขาดการดูแลเอาใจใส่สวนลำไย แต่จะกลับมาดูแลเมื่อผลผลิตใกล้ออกดอกเท่านั้นซึ่งหากไม่ได้มีการดูแลเอาใจใส่อย่างสม่ำเสมอก็จะส่งผลให้ผลผลิตต่อไปขาดคุณภาพ เช่น ขนาดเล็ก ออกดอกน้อย ซึ่งเกษตรกรบางราย ที่ทำเกี่ยวกับลำไยนอกฤดู ได้มีการเอาใจใส่สวนลำไยอย่างสม่ำเสมอ สวนลำไยสามารถให้ผลผลิตตลอดทั้งปีและมีราคาสูง

- ช่วงในฤดู ผลผลิตมากกว่าความต้องการ

เกษตรกรส่วนใหญ่มีความเชื่อว่าลำไยนอกฤดูเป็นลำไยที่ใส่สารซัลเฟอร์ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ปริมาณซัลเฟอร์หากใส่ในปริมาณที่เหมาะสมจะสามารถให้ผลผลิตที่ดีราคาสูง และไม่มีสารตกค้างเกิดขึ้น ดังนั้นจึงไม่กล้าที่จะทำลำไยนอกฤดู ส่งผลให้ลำไยในฤดูมีปริมาณสูงส่งผลให้ราคาต่ำ

- ผู้ซื้อน้อยราย

เนื่องจากลำไยในฤดูมีปริมาณสูงและกระจุกตัวอยู่ในบางพื้นที่ส่งผลให้ ราคาตกต่ำ อีกทั้งมีผู้ซื้อรายใหญ่หรือล้ง น้อยรายส่งผลให้การต่อรองราคาของเกษตรกรต่ำหรือแทบจะไม่มีเลย

สิ่ง

- ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการแปรรูป
สำหรับล้งขาดเทคโนโลยีการแปรรูป ในส่วนของลำไยสดคือการรมซัลเฟอร์
ขาดมาตรฐาน ของปริมาณ ห้องรมหรืออุปกรณ์ที่ใช้รม ส่งผลให้พบปัญหาอุปสรรคในการ
ส่งออกและนำเข้า กล่าวคือขั้นตอนของด่านตรวจพืชทั้งในและนอกประเทศ
- ขาดมาตรฐานการแปรรูปให้มีคุณภาพทัดเทียมกัน
ขาดมาตรฐานที่เป็นหนึ่งเดียว ส่งผลให้การส่งออกลำไยสดการนำเข้าสินค้าในประเทศ
ผู้นำเข้าลำไย อีกทั้งส่งผลต่อความเชื่อมั่นของประเทศคู่ค้าซึ่งส่วนต่างๆ ที่เกิดขึ้นในองค์กรก็
ส่งผลต่อความสัมพันธ์ในโซ่อุปทาน และส่งผลต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใน
โซ่อุปทาน
- ขาดมาตรฐานการบรรจุ
มาตรฐานการบรรจุเป็นส่วนสำคัญ ทั้งจะส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า การขนส่ง
การเคลื่อนย้าย และการนำเข้าของประเทศเพื่อนบ้าน ในส่วนของขยะที่อาจจะส่งผลให้เกิด
มลภาวะแก่ประเทศผู้นำเข้าเป็นต้น
- การจัดเก็บไม่มีมาตรฐาน
ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการจัดเก็บการรมควันหรือรูปแบบการขนส่ง ห้องเย็น หรือ
อุณหภูมิการขนส่งจะส่ง ผลต่อคุณภาพของลำไยเช่น ลำไยอบแห้งหากเก็บไว้ที่อุณหภูมิ
ธรรมดา และหากถูกแสงจะส่งผลต่อสีของลำไยทำให้ราคาขายถูกลง หรือแม้กระทั่งลำไยสด
เมื่อเก็บเกี่ยวแล้วในบางช่วงจะนำมาจัดเก็บในห้องเย็นเพื่อรอช่วง เวลาที่ราคาลำไยสูงแล้วจึง
นำออกมาขาย
- ขาดแคลนแรงงาน
ปัญหาของการขาดแคลนแรงงานเป็นปัญหาที่สำคัญและเป็นปัญหาที่ใหญ่เนื่องจาก
ในภาคเกษตรกรรมก็ขาดปัญหาแรงงานอีกทั้งในส่วนของการแปรรูปก็ขาดแคลนเช่นกัน
ส่งผลให้การดำเนินการ เช่นแรงงานควั่น แร่ง งานคัดเลือกสินค้า มีน้อยส่งผลให้
การดำเนินการลำไยส่งผลกระทบต่อหน่วยงานถัดไปไม่ว่าจะเป็นภาคการขนส่ง ภาคการนำเข้า
ส่งออก หรือจัดส่งให้ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- ขาดการจัดการที่ดี
ล้งบางรายขาดการจัดการที่ดี เช่น กิจกรรมของลำไยสดจะต้องบรรจุลงในตะกร้า
(ทั้งในส่วนที่ส่งไปยังต่างประเทศและในประเทศ) ที่ล้งส่งมอบให้แก่เกษตรกรแต่ไม่ได้กำหนด
วันและเวลาที่รับตะกร้าคืน ซึ่งเกษตรกรบางรายนำตะกร้าไป 2-3 วัน ซึ่งส่งผลให้ระบบ
การเรียกคืนลำไยยุ่งยากและสินค้าไม่ได้ตามกำหนดซึ่งส่งผลให้มีการจัดการด้านเวลาใน
การจัดส่งที่ไม่แน่นอน

ขนส่ง

- มีการจัดการด้านเวลาในการจัดส่งที่ไม่แน่นอน
สืบต่อเนื่องมาจากส่วนของคลังซึ่งเป็นกระบวนการดำเนินงานจัดส่งเนื่องจากผลต่อเนื่องจากการขาดแคลนแรงงาน การจัดการที่ไม่เหมาะสมส่งผลกระทบต่อภาคการขนส่งเนื่องจากบริษัทขนส่งจะต้องจัดตารางขนส่งแต่ละเที่ยวแต่ละวัน ซึ่งภาคการขนส่งก็ได้รับผลกระทบต่อการจัดส่ง ส่งผลให้ระบบดำเนินงานผิดพลาด
- ขาดแคลนแรงงานในการเคลื่อนย้ายและขนส่ง
การขาดแคลนแรงงานในการเคลื่อนย้ายและขนส่งเป็นปัญหาเช่นเดียวกับภาคเกษตรและการแปรรูป เช่นการขนส่งลำไยอบแห้ง ณ ชายแดนภาคเหนือ มีแรงงานที่จำกัดและเกิดการแย่งแรงงานเกิดขึ้นส่งผลให้การดำเนินงานล่าช้า คลาดเคลื่อน และแรงงานทำงานไม่เต็มประสิทธิภาพ
- สินค้าเสียหายระหว่างการขนส่ง
สืบเนื่องมาจากการบรรจุ รูปแบบความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ การจัดเรียงสินค้า และรูปแบบการจัดเก็บส่งผลให้เกิดความเสียหายในการขนส่ง
- สินค้าค้างคือนเมื่อถึงปลายทางเนื่องจากการจัดการไม่ดี
จากปัญหาการจัดการด้านเวลาในการจัดส่งที่ไม่แน่นอน อาจเนื่องมาจาก การขาดแคลนแรงงาน การจัดการที่ล่าช้าส่งผลให้เมื่อสินค้ามาถึงยังตลาดกลาง (ส่วนของลำไยสดในประเทศ) ไม่สามารถขนถ่ายได้ทันทีเนื่องจากคิวหรือการจัดการของตลาดกลางไม่สัมพันธ์กับการดำเนินการของรถสินค้าเมื่อรถสินค้านั้นๆ มาถึง

ผู้นำเข้าส่งออก ผู้นำเข้าส่งออกนั้นมักจะเจอปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรและส่วนของประเทศคู่ค้าอันได้แก่

- ประเทศผู้นำเข้าให้สิทธิพิเศษแก่ประเทศคู่แข่ง
ประเทศผู้นำเข้าเช่นประเทศจีนให้สิทธิพิเศษแก่ประเทศคู่แข่งเช่นประเทศเวียดนามเนื่องจากปัจจุบันประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีคุณภาพของผลผลิตใกล้เคียงกับประเทศไทย อีกทั้งเริ่มมีผลผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีพื้นที่ติดกับประเทศจีนส่งผลให้ได้รับสิทธิเป็นรูปแบบของการค้าชายแดนซึ่งมีความได้เปรียบด้านภาษี
- การกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่อุปสรรคด้านภาษี
การกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่อุปสรรคด้านภาษี สำหรับลำไยซึ่งเป็นสินค้าเกษตรจะมีความเข้มงวดด้านการนำเข้าส่งออกประเทศผู้นำเข้าจึงมีความเข้มงวดด้านสารตกค้างที่เกิดขึ้น เป็นต้น
- ขั้นตอนการนำเข้าของประเทศปลายทางไม่เอื้อต่อการส่งออก

ในหลายๆ ประเทศซึ่งพัฒนาแล้วจะมีความเข้มงวดในการนำเข้าสินค้าที่ใช้บริโภคจากประเทศที่กำลังพัฒนาซึ่งประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่ถูกจับตามองเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า การปลอมปนสินค้าซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญของผู้นำเข้าส่งออก

- ขาดความเอาใจใส่ในด้านความปลอดภัยของสินค้า

ผู้นำเข้าส่งออกบางเส้นทาง เช่นลำไยอบแห้งเส้นทางเชียงใหม่ ไม่มียุทธศาสตร์การประกันสินค้า การประกันเรือซึ่งทำให้กระบวนการขนส่ง การเคลื่อนย้าย การถ่ายสินค้า ไม่มีความปลอดภัยเนื่องจากขาดความระมัดระวัง

นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างโซ่อุปทานเกิดขึ้น เช่น อุปสรรคระหว่างเกษตรกรหรือชาวสวนกับล้ง อุปสรรคระหว่าง ล้งและผู้ขนส่ง และระหว่างผู้ขนส่งและผู้นำเข้าส่งออก ซึ่งปัญหาระหว่างหน่วยงานนั้นโดยมากจะเกิดจากความบกพร่องจากการดำเนินการจัดการภายในองค์กรก่อนดังได้นำเสนอไปในข้างต้นซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างองค์กรมีดังนี้

- ระหว่างชาวสวนกับล้ง

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างชาวสวนกับล้งนั้นมีปัญหาหลักๆ ที่เกิดขึ้นได้แก่ ขาดการเชื่อมโยงข้อมูลที่เหมาะสมเช่น ราคาขายที่ล้งกำหนดในแต่ละวันจะไม่เท่ากันซึ่งไม่แน่นอน โดยที่ชาวสวนไม่สามารถวางแผนได้ว่าวันนี้ควรจะเก็บลำไยรูปแบบใด แบบรูตร่วงเพื่อไปอบแห้งหรือควรจะเก็บแบบมัดข้อซึ่งหากการรับซื้อไม่แตกต่างกันมากชาวสวนก็จะเก็บเกี่ยวแบบรูตร่วงแทน เนื่องจากมีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ หรืออุปสรรคที่สำคัญมากที่มีผลต่อเกษตรกรคือ ราคาที่ทำการซื้อขายลำไยถูกกำหนดโดยล้งซึ่งล้งแต่ละเจ้าจะทำหน้าที่ประสานงานซึ่งกันและกัน ในการกำหนดราคาแต่ละวันซึ่งตามหลักที่ควรจะเป็นแล้วผู้ขายควรที่จะเป็นผู้กำหนดราคา

- ระหว่างล้งและผู้ขนส่ง

ส่วนใหญ่แล้วในส่วนของลำไยสดผู้ขนส่งและล้งจะมีกิจกรรมที่แยกออกจากกันยากเนื่องจากเป็นการดำเนินการที่สอดคล้องและต่อเนื่อง เช่น หลังจากที่ชาวสวนนำตะกร้าที่บรรจุลำไยเรียบร้อยแล้วมารวมซัลเฟอร์แล้วก็จะดำเนินการจัดส่งทันที โดยที่แต่ละครั้งเมื่อเกษตรกรนำลำไยมาส่งจะต้องมีรถบรรทุกหรือคอนเทนเนอร์มาจอดรอเรียบร้อยแล้วเสร็จก็สามารถจัดเก็บในรถได้เลย และรองกว่าสินค้าจะเต็มล้งรถ แต่ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นก็มีเช่นกันคือ มีรูปแบบการตกลงราคาที่ไม่แน่นอนเนื่องจากในบางครั้งสินค้าไม่ได้เต็มคันรถไม่สามารถรถตามตารางที่กำหนดได้ส่งผลให้เกิดความผิดพลาดและบริษัทขนส่งก็จะเพิ่มราคาในการจอดค้างคืนซึ่งเป็นอัตราที่ไม่ได้มีการตกลงราคากันก่อนเป็นต้น

- ระหว่างล้งและผู้ส่งออก

ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างล้งและผู้ส่งออกได้แก่ ปัญหาด้านเอกสาร (เอกสารไม่ครบ เอกสารไม่ถูกต้อง) เนื่องจากการสื่อสารระหว่างองค์กรไม่ชัดเจน ส่งผลให้เอกสารผิดพลาด

หรือไม่ครบเนื่องจากผู้นำเข้าส่งออกมีระดับการบริการที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ การจัดการการนัดหมายคลาดเคลื่อนเนื่องจากเรือสินค้า ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากทั้ง ผู้นำเข้าส่งออกในการติดต่อเรือสินค้า การจัดการตารางการเดินเรือ การประมาณ การพยากรณ์เป็นต้น หรือในส่วนของตัวเองที่เกิดจากปัญหาต่างๆ เช่นขาดแคลนแรงงานส่งผลให้สินค้าเต็มคันรถล่าช้า หรือการขนส่งจากบริษัทขนส่งเกิดความเข้าใจที่ไม่ตรงกันเป็นต้น นอกจากนี้ปัญหาระหว่างองค์กร ระหว่าง คุณภาพของการดำเนินการของศุลกากร ส่งผลต่อการดำเนินการในการจอดเรือ และจอดรถของบริษัทขนส่ง เช่น การดำเนินการของศุลกากรไม่แล้วเสร็จ ตามเวลาที่คาดหวังไว้ ลำดับการเข้าออกยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ณ ท่าเรือไม่เป็นระบบเป็นต้น

มาตรฐานสินค้า

โดยสรุปแล้ว การกำหนดมาตรฐานสินค้า เช่น ปริมาณสารตกค้างที่อยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำเกินไป ย่อมสร้างอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ หากประเทศผู้ส่งออกไม่สามารถทำได้ตามเกณฑ์ หรือประเทศผู้นำเข้ามีเจตนาแอบแฝงที่จะนำมาใช้เพื่อเป็นข้ออ้างในการกีดกันการนำเข้า อย่างไรก็ตามการใช้มาตรการดังกล่าว ต้องอยู่บนพื้นฐานข้อพิสูจน์ทางวิทยาศาสตร์ และสอดคล้องกับมาตรฐานระหว่างประเทศ โดยต้องมีการประเมินค่าความเสี่ยงและกำหนดระดับที่เหมาะสมของการ คุ้มครองสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และการจัดประชุมสัมมนาความเห็นจากเกษตรกรเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2550 พบว่าความเห็นของเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการทำมาตรฐาน GAP เท่าที่ควรเนื่องจากผลผลิตที่ได้จากการได้มาตรฐาน GAP เมื่อเทียบกับผลผลิตที่ไม่ได้เข้ารับการรับรอง กลับมีราคาขายที่ไม่แตกต่างกัน โดยปัจจัยในการซื้อขาย ขึ้นอยู่กับฤดูกาล ราคาและอำนาจต่อรองของพ่อค้ามากกว่า แต่มีพ่อค้าหรือล้งบางรายที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานดังกล่าว เนื่องจากเป็นสินค้าที่ต้องส่งออกเพื่อขายในต่างประเทศ โดยการรับซื้อมักจะรับซื้อจากเกษตรกรรายเดิมๆ จึงไม่มีปัญหาเรื่องการรับรอง GAP ส่วนเกษตรกรที่ทำ GAP ได้ให้ความเห็นว่าการทำงาน GAP นั้นไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนการเพาะปลูกสูงขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่จะต้องมีการจัดการสวนที่ดีดูแลให้เป็นไปตามข้อกำหนด การควบคุมเรื่องน้ำและสารเคมี ยาฆ่าแมลงให้อยู่ในเกณฑ์ โดยใช้การตัดแต่งกิ่งเข้าช่วย ซึ่งการดูแลเหล่านี้จะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์อีกด้วย ดังนั้นในระยะยาว ควรมีข้อบังคับที่เข้มงวด หรือสร้างความแตกต่าง เพื่อให้มีการทำ GAP ในสวนลำไยทุกที่ไม่ว่าจะปลูกเพื่อส่งออกหรือไม่ก็ตาม ไม่เช่นนั้นเกษตรกรรายอื่นๆ ก็จะไม่เห็นถึงความจำเป็นในการรับรองมาตรฐานดังกล่าว หรือหากไม่สามารถควบคุมการขึ้นทะเบียนมาตรฐานนี้ได้ ก็ควรมีการจัดกลไกราคาให้เกิดความแตกต่างด้านราคา ระหว่างผลผลิตที่ทำ GAP และไม่ได้ผ่านการรับรอง GAP เพื่อจูงใจให้เกษตรกรเห็นความสำคัญของมาตรฐาน GAP และยังส่งผลทางอ้อมต่อสิ่งแวดล้อมอีกด้วย อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน เกษตรกรที่ทำ GAP และไม่ได้ทำ จะขายสินค้าได้ในราคาที่ ไม่แตกต่างกันเนื่องจากเมื่อถึงเวลารับซื้อตัวแทนรับซื้อต่างๆ ไม่ได้มีการตรวจสอบการจดทะเบียน GAP จากเกษตรกร จึงเป็นปัญหาระดับหนึ่ง ในอนาคตจึงต้องมีการผลักดันให้เกษตรกรทุกรายทำ GAP เพื่อให้มีมาตรฐานที่รับรองการส่งออก

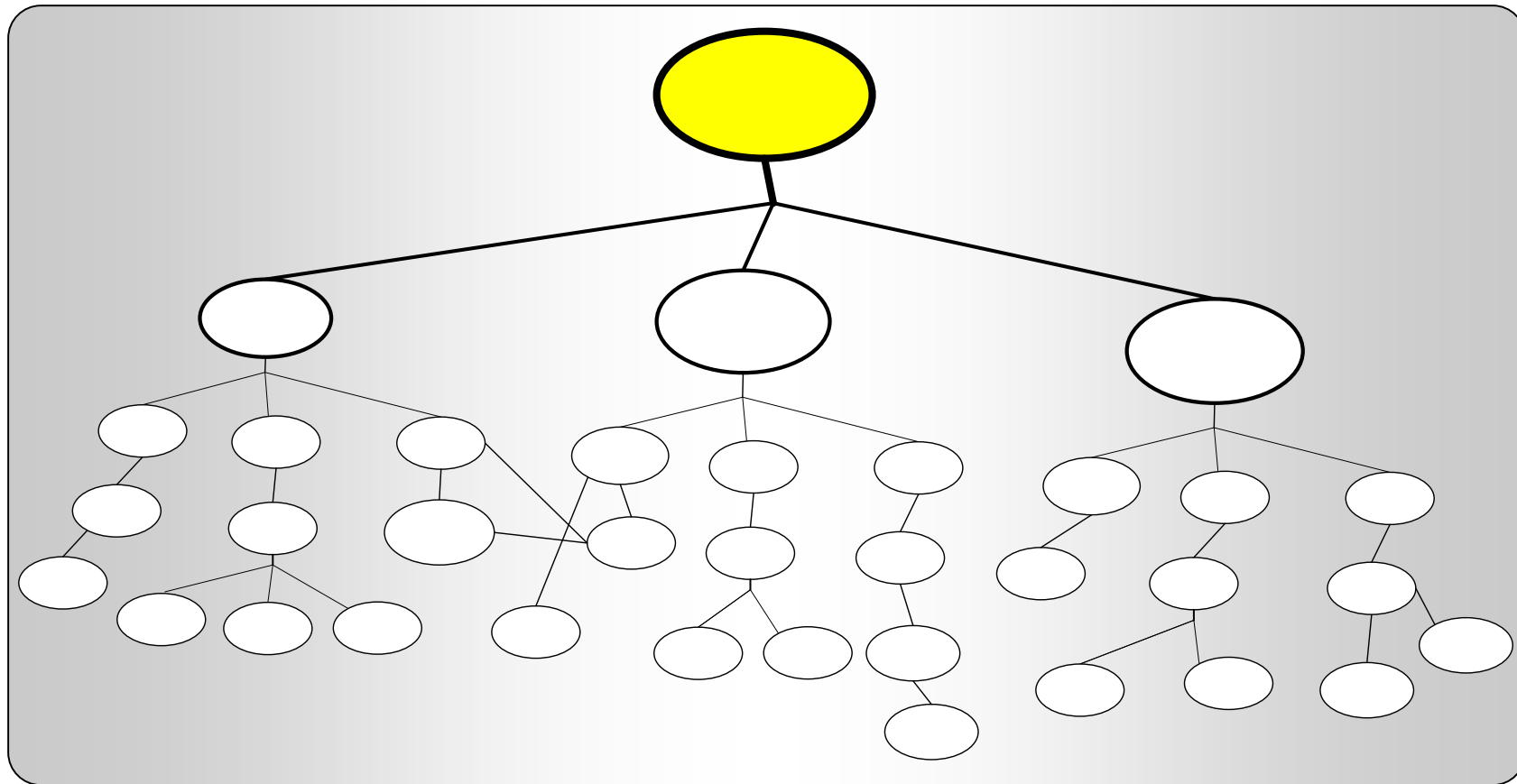
ดังนั้นเกษตรกรจะต้องมีการจัดการเรื่องมาตรฐานมากขึ้น โดยอาศัยแรงจูงใจเรื่องราคา หากผลผลิตมีคุณภาพดี ราคาขายจะสูง รวมถึงอนาคตอาหารทุกประเภทจะต้องผ่านมาตรฐาน GAP ดังนั้นเกษตรกรและล้งต้องพัฒนาตนเอง ทั้งนี้การทำ GAP ไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่ต้องมีการจัดการเริ่มต้นที่ดี ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการส่งออก โดยปัจจุบัน มีล้งเข้าร่วม GAP กับกระทรวงฯ และมีการจดทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมวิชาการเกษตรอยู่แล้ว ซึ่งสามารถทำการตรวจสอบย้อนกลับไปถึงแหล่งเพาะปลูกด้วย ดังนั้นในอนาคตหากทั้งเกษตรกรและล้งเข้าร่วมเป็นสมาชิก GAP อาจส่งผลต่อระบบการตรวจสอบพืชที่ลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ เนื่องจากปัจจุบัน ล้งหรือผู้ส่งออกเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการตรวจและได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไปกับราคารับซื้อจากเกษตรกรแล้ว สำหรับมาตรฐาน EUREPGAP ในปัจจุบันยังไม่พบว่ามียากลุ่มเกษตรกรหรือผู้ค้าลำไยเป็นสมาชิกมาตรฐานดังกล่าว แต่หากในอนาคตการใช้มาตรฐาน EUREPGAP จะมีผลดีต่อการขยายตลาดไปยังยุโรป ก็ควรมีการเผยแพร่ให้ความรู้แก่ผู้ที่อยู่ในโซ่อุปทานของลำไย แต่ในส่วนของการส่งออกไปยังประเทศจีนนั้น ไม่ได้มีการร้องขอมาตรฐานนี้และยังไม่เป็นที่แพร่หลายเท่าที่ควร ในเบื้องต้นสำหรับการส่งออกไปยังประเทศจีนมีข้อกำหนดหลักๆ คือ การรับรองปลอดศัตรูพืช การรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (ตามระเบียบ FTA) การตรวจสอบตกค้าง และมาตรฐาน GAP โดยคาดว่าประเทศจีนจะเริ่มนำเอามาตรฐาน EUREPGAP มาใช้เพื่อความเป็นสากลให้ทัดเทียมกับประเทศในแถบยุโรป ดังนั้นผู้ปลูกในไทยจึงควรมีการเตรียมการเพิ่มมาตรฐานดังกล่าวเพื่อรองรับการส่งออกในอนาคต

3) การวิเคราะห์ปัญหาโดยใช้ Root Clause

ในส่วนต่อไปจะเป็นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับรากของปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละภาคส่วนซึ่งเป็นปัญหาที่เป็นกิจกรรมซึ่งเป็นต้นตอ หรือสาเหตุหน่วยย่อยที่รวมกันแล้วส่งผลให้เกิดปัญหาที่ใหญ่ขึ้นต่อเนื่องและส่งผลกระทบอย่างมากต่อระบบโซ่อุปทานของลำไยในเขตจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน

- **ชาวสวน (Root Cause)**

การศึกษารากของปัญหาของชาวสวนนั้น ข้อมูลส่วนใหญ่ได้มาจากการสัมภาษณ์ การสังเกต การณ์ ข้อมูลจากการอบรมสัมมนา และแหล่งข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ แล้วนำมาวิเคราะห์ แยกปัญหาให้ออกมาในประเด็นต่างๆ เพื่อง่ายต่อการเข้าใจและมองเห็นภาพ ซึ่งจากรูป 5-53 ด้านบนสุดจะหมายถึงปัญหาหลักและข้างล่างสุดจะเป็นสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นกิจกรรมย่อย หรือหลักการต่างๆ ที่กลุ่มเกษตรกรเข้าใจผิดซึ่งเมื่อทราบรากของปัญหาแล้วก็สามารถทำให้แก้ปัญหาได้แม่นยำยิ่งขึ้น

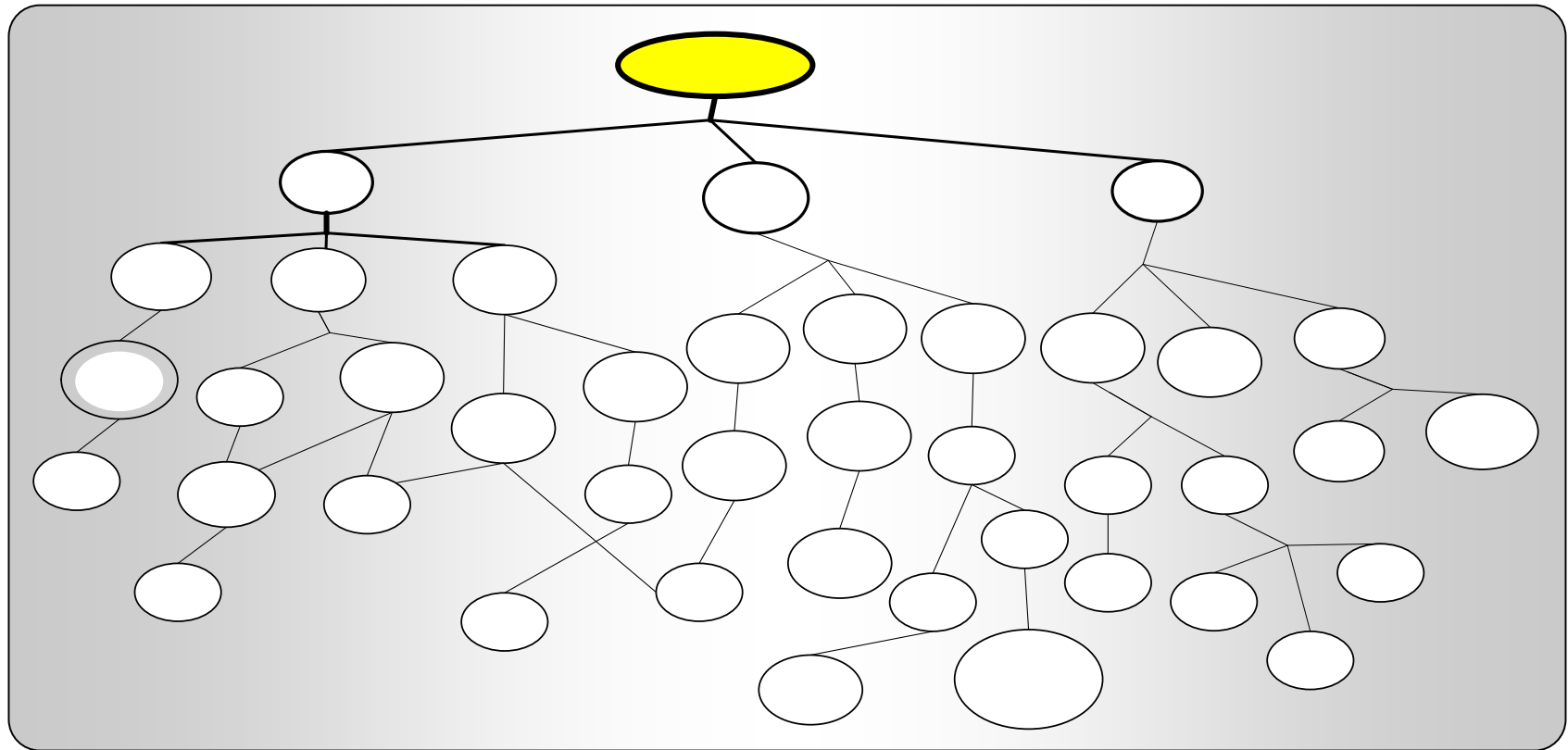


รูปที่ 5-53 การวิเคราะห์ปัญหาเพื่อทราบสาเหตุของปัญหาที่แท้จริง (Root Cause)

จากรูป 5-53 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากชาวสวนการวิเคราะห์ปัญหาโดยใช้ Root Cause ซึ่งเริ่มจากปัญหาใหญ่ที่สุดคือ คุณภาพการดำเนินงานโดยรวมของชาวสวนต่ำ ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาหลัก 3 ปัญหาใหญ่ได้แก่ ต้นทุนสูง การส่งมอบล่าช้า คุณภาพสินค้าต่ำ โดยสาเหตุของปัญหาแต่ละด้านสามารถวิเคราะห์ได้ถึงสาเหตุที่เป็นต้นตอของปัญหาในส่วนใหญ่คือ แรงงานขาดความรู้ ชาวสวนขาดความรู้ ไม่ว่าจะเป็น ความรู้ในการดูแลรักษาความรู้ในด้าน เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยว ความรู้ในการใช้เครื่องมือ รวมถึงการไม่เปิดรับความรู้ใหม่ๆ เทคโนโลยีการดูแลสวนใหม่ๆ อีกด้วย ทั้งนี้ยังมีสาเหตุร่วมอื่นๆ คือ การสื่อสาร การถ่ายทอดความรู้แก่เกษตรกรหรือชาวสวนจากทางภาครัฐและเอกชนยังมีช่องทางไม่มากนัก เพื่อที่ทางภาครัฐหรือหน่วยงานวิชาการจะเข้าไปตอบสนองในการร่วมกันแก้ไขปัญหาได้อย่างจริงจัง นอกจากนี้ ชาวสวนยังขาดความเข้าใจที่ดีในการดูแลรักษาและเก็บเกี่ยวและยังมีพฤติกรรมการทำงานที่ทำอยู่ผิดวิธี (เช่น ใส่ปุ๋ยมาก ๆ เพื่อให้ผลผลิตออกมาปริมาณมาก) ซึ่งปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อเนื่องจากการดูแลรักษาคือการเก็บเกี่ยวซึ่งมีปัจจัยภายนอกคือ ปัจจุบันพบปัญหาการขาดแคลนแรงงานซึ่งเกิดขึ้นกับแทบทุกหน่วยของภาคเกษตรกรรม เนื่องจากแรงงานหันไปประกอบอาชีพที่มั่นคงกว่า เช่นทำงานโรงงานเป็นต้น ส่งผลให้แรงงานที่มีฝีมือในการเก็บเกี่ยวลดน้อยลง ส่งผลให้ค่าแรงในปัจจุบันมีราคาสูง คุณภาพการดำเนินงานลดต่ำลงเนื่องจากแรงงานยังขาดประสบการณ์ในการคัดเกรด การมัดข้อ การจัดใส่ตะกร้าซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญและอาศัยความประณีตเป็นต้น

สำหรับส่วนของโรงงานแปรรูปก็เช่นกัน ในรูป 5-54 เมื่อวิเคราะห์โดยใช้ Root Cause เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาพบว่า ปัจจุบันโรงงานแปรรูปหลายรูปแบบยังมีปัญหาเกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตทั้งความรู้ ทักษะ การสื่อสาร ระบบการทำงานที่ซับซ้อนทั้งผู้ประกอบการและแรงงานยังขาดความรู้ในการดำเนินงาน ส่งผลให้เกิดปัญหาหลัก 3 ปัญหาใหญ่คือ ต้นทุนสูง ส่งมอบล่าช้า และคุณภาพของสินค้า ซึ่ง จากรูปสาเหตุของปัญหาสามารถวิเคราะห์ได้คือ สภาพแวดล้อมมีผลต่อ ปัญหาหลัก 3 ประการดังกล่าว ซึ่งปัจจัยภายนอกหรือสภาวะแวดล้อมเหล่านั้นได้แก่ พฤติกรรมผู้บริโภค โดยจะส่งผลต่อการดำเนินงาน การจัดเก็บ รูปแบบการบรรจุและการจัดส่ง หรือปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อการดำเนินงานอีกลักษณะหนึ่งเช่น อุณหภูมิ แสง และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ สภาพภูมิอากาศ ซึ่งอาจส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และรูปแบบการดำเนินงานที่ส่งผลให้เกิดปัญหาโดยรวมได้ ทั้งนี้หากได้มีการแก้ไขปัญหา หรือมีมาตรการ รูปแบบการดำเนินการที่เหมาะสม แนวทางแก้ไขสำหรับปัญหาที่เกิดขึ้น เช่นหน่วยงานกระจายความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต อาสาสมัครจากนักศึกษา นักวิจัย เข้ามาช่วยเหลือในการแก้ปัญหาซึ่งแต่ละรูปแบบก็จะเป็นการช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นแก่โรงงานแปรรูปในปัจจุบัน

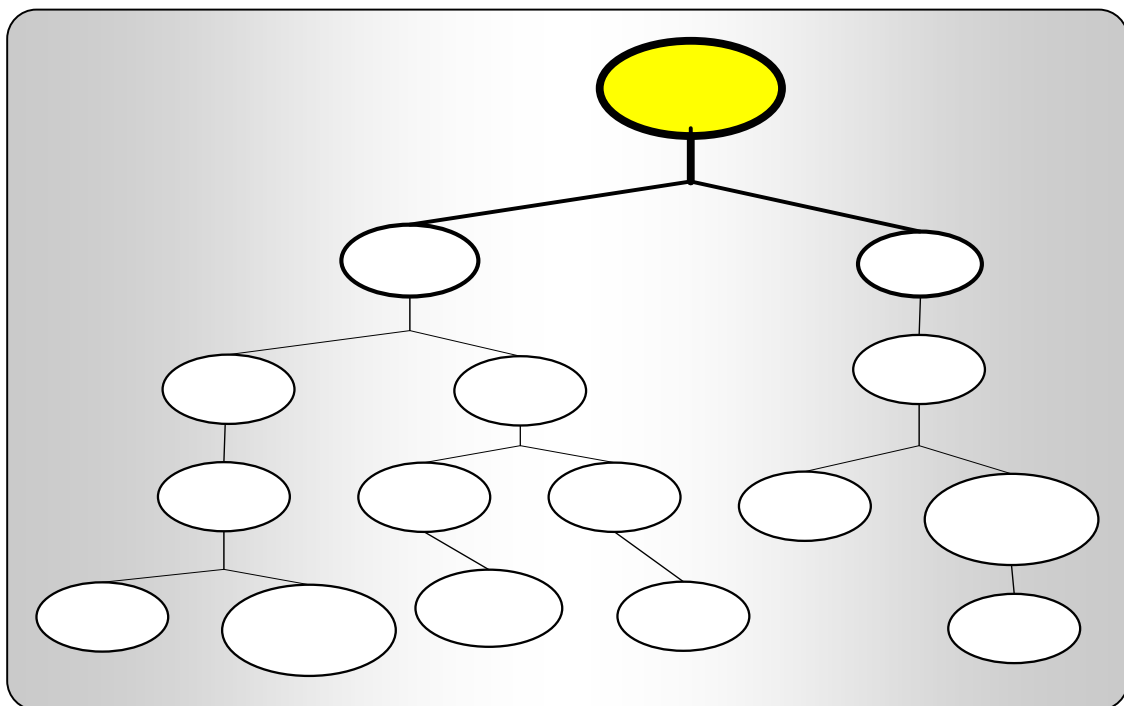
- โรงงานแปรรูป



รูปที่ 5-54 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากโรงงานแปรรูป

สำหรับรายละเอียดที่ได้นำมาวิเคราะห์จากโรงงานแปรรูปนั้น ได้รวมถึงสิ่ง (ซึ่งอาจจะไม่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์อย่างสมบูรณ์แต่เป็นการรมซัลเฟอร์) โรงบ่มย่อย ทั้งรูปแบบของลำไยอบแห้งทั้งเปลือกและลำไยอบแห้งเนื้อ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมีกระบวนการที่ไม่แตกต่างกันมากนัก แต่รูปแบบการดำเนินการยังคงคล้ายคลึงกัน โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่เกิดขึ้นเกิดจากพฤติกรรมของผู้แปรรูปที่เป็นรายย่อย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากพอสมควรและรูปแบบของกิจกรรมการแปรรูป เช่นลำไยอบแห้ง แบบใช้แก๊ส ใช้ไอน้ำ เป็นต้น

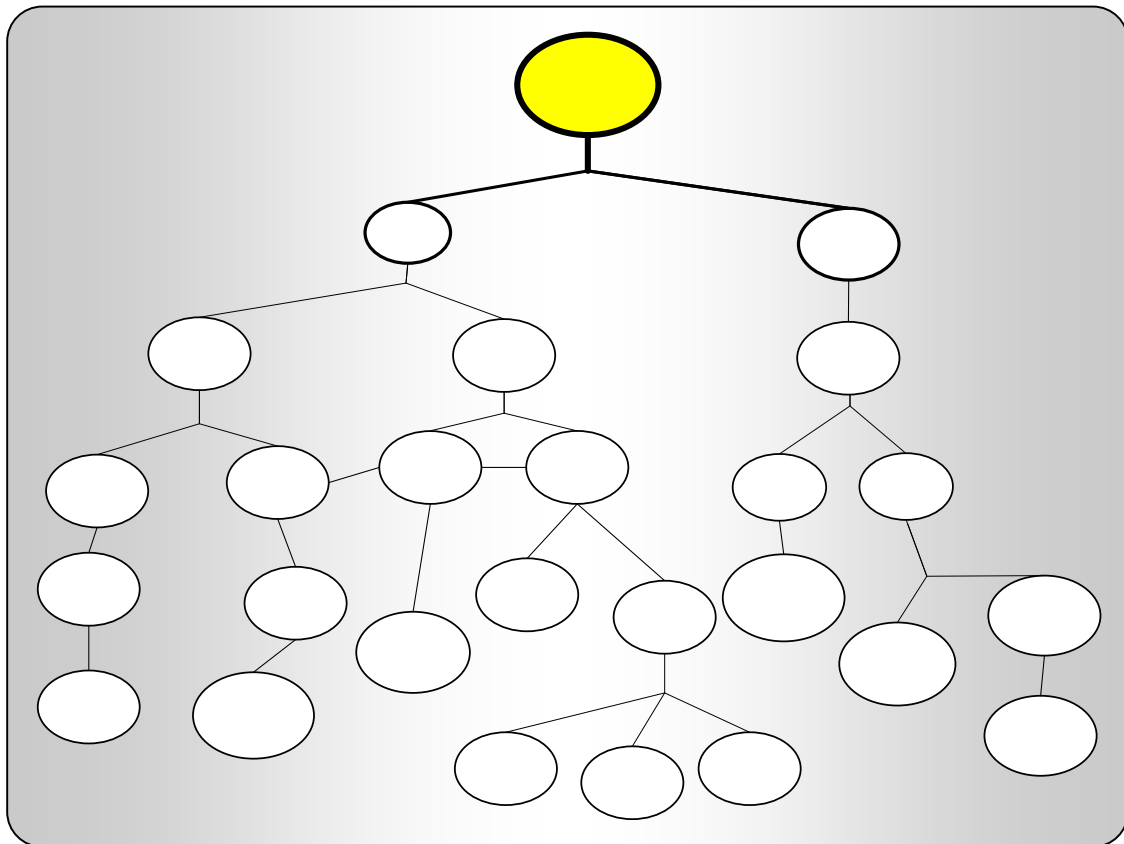
- บริษัทขนส่ง



รูปที่ 5-55 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัทขนส่ง

ในส่วนของบริษัทขนส่ง จากรูป 5-55 ส่วนใหญ่ปัญหาจะเกิดขึ้นกับกระบวนการของการติดต่อ การเชื่อมโยงการสื่อสารระหว่างองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้สาเหตุของปัญหาจะเกิดระหว่างองค์กรคู่ค้า ได้แก่ ผู้ส่งมอบและลูกค้า เป็นต้น ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นในส่วนของผลิตภัณฑ์นั้นได้แก่ คุณภาพของลำไย ซึ่งเกิดจากรูปแบบการขนส่ง รูปแบบการจัดเรียงสินค้า อุณหภูมิ รวมถึงยานพาหนะในการขนส่งด้วย เช่น การขนส่งที่ทำเรือเชียงแสน จะต้องใช้รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 10 ล้อ หากใช้รถคอนเทนเนอร์ก็จะส่งผลให้การขนส่งทางเดินทางเคลื่อนย้าย ณ ท่าเรือค่อนข้างลำบาก หรือ การขนส่งการมารับสินค้าจากคลัง เส้นทางทางถนนเพื่อเข้าสู่คลัง (บางราย) นั้นมีเส้นทางที่ค่อนข้างคับแคบส่งผลให้ต้องใช้รถบรรทุก สิบล้อ รถบรรทุก 6 ล้อ เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างพื้นฐานของประเทศก็เป็นปัญหาหนึ่งในส่วนของการขนส่ง เป็นต้น

- บริษัทนำเข้าส่งออก



รูปที่ 5-56 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัทนำเข้าส่งออก

จากรูป 5-56 บริษัทนำเข้าส่งออกมีปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการเป็นส่วนใหญระหว่างองค์กร และการดำเนินการส่งออกระหว่าง ลูกค้า ผู้ส่งมอบ และศุลกากร โดยปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ ปัญหาที่เกิดขึ้น ณ การส่งออกท่าเรือแหลมฉบัง นั้นยังไม่มีปัญหาใหญ่แต่ก็จะมีปัญหาเกี่ยวกับเส้นทาง ทางเข้าท่าเรือยังมีปัญหา รถติด ทางเข้ายังไม่อำนวยความสะดวกเท่าที่ควร แต่สำหรับการนำเข้าส่งออก ท่าเรือ หรือจังหวัดชายแดนต่างๆ พบว่ายังมีปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างท่าเรือ เช่น ท่าเทียบเรือ ที่จอดรถ บนท่า คลังสินค้า เป็นต้น ทั้งนี้ปัญหาหลักที่สำคัญอีก 2 ประการคือ ขาดการเชื่อมโยงข้อมูลที่ดีระหว่างผู้ส่งมอบ ลูกค้า บริษัทเรือที่บริษัทนำเข้าส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบ เนื่องจากลูกค้าของลำไยส่วนใหญ่เป็นลูกค้า ต่างชาติซึ่งต้องอาศัยโบรกเกอร์ หรือนายหน้าที่มีความรู้ด้านภาษาและสาเหตุสำคัญประการสุดท้ายของการส่งออกคือ ลำไยเป็นสินค้าเกษตรซึ่งจะต้องมีการตรวจโรค และยาฆ่าแมลงจากด่านกักกันพืชและสัตว์ ทั้งการนำเข้าและส่งออกซึ่งเป็นปัญหาสำคัญประการหนึ่งของผู้ส่งออกลำไยในปัจจุบัน โดยส่งผลถึงความล่าช้า ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเนื่องจากการนำเข้าลำไยในบางประเทศ มีการตรวจสอบที่เข้มงวด ทำให้ผู้ส่งออกหลายรายเกิดปัญหา สินค้าตีกลับหรือลูกค้าลดความเชื่อมั่น

4) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยในประเทศไทย (SWOT Analysis)

ในการศึกษาเพื่อปรับปรุงระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยในประเทศไทย ควรมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของระบบเพื่อประเมินหาแนวทางแก้ไขในด้านที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของระบบ เนื่องจากผลผลิตลำไยในประเทศไทย มีการจำหน่ายเป็นลำไยสด และแปรรูปส่วนใหญ่แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ดังนั้นการวิเคราะห์จึงควรแยกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์ SWOT โซ่อุปทานของลำไยสดและลำไยอบแห้ง

ตาราง 5-18 การวิเคราะห์ SWOT ของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสด

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
การตลาด <ul style="list-style-type: none"> - มีตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ - ผลผลิตสามารถนำไปแปรรูปได้หลายอย่าง และมีตลาดรองรับ - ลำไยนอกฤดูสามารถขายได้ตลอดปี และราคาดีกว่าลำไยในฤดู - มีภาครัฐสนับสนุนในการรับซื้อ 	การตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ราคา มีหลายราคาขึ้นอยู่กับขนาดหรือเกรดของลำไยสด ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน พิจารณาด้วยสายตา - ราคาขายผันผวนแต่ละวันขึ้นกับผู้ซื้อปลายทางกำหนด - แนวโน้มความต้องการของตลาดในประเทศลดลงและไม่แน่นอน - เกษตรกรขาดข้อมูลการตลาด เช่น ราคาแต่ละวัน ปริมาณการผลิตโดยรวม จะนำผลผลิตออกขายตามวันที่สะดวก เช่น วันเสาร์ อาทิตย์ ซึ่งผลผลิตมาก ราคาจะตกต่ำ - กลไกตลาดไม่เป็นไปตามธรรมชาติ เนื่องจากมีมาตรการช่วยเหลือภาครัฐ - ลำไยสดเปลี่ยนจากพืชเศรษฐกิจไปเป็นพืชการเมือง ที่ใช้หาเสียง

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
<p>การจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ซื้อภาคเอกชนหรือล้งมีความสามารถในการจัดการครบวงจร ทั้งการจัดซื้อ การบรรจุและการกระจายเพื่อการส่งออก - รวมทั้งให้ความสำคัญการใช้ข้อมูลสารสนเทศเพื่อการจัดการ เช่น มีข้อมูลเกษตรกรที่นำลำไยสดมาขาย สามารถติดตามได้ - เกษตรกรบางรายที่มีการนำการจัดการมาดำเนินการ ตั้งแต่การจัดโซนนิ่ง ทำให้ผลผลิตเก็บได้ทั้งปี ราคาไม่ตกต่ำ ไม่ต้องอาศัยภาครัฐ - รัฐบาลมีนโยบายช่วยเหลือทุกปี ทั้งด้านการเงินการจัดการ - มีเครือข่ายการกระจายสินค้าทั่วประเทศ ผ่านสหกรณ์การเกษตร - มีการวิจัยพัฒนาเพื่อแปรรูปลำไยสดมากขึ้น 	<p>การจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - เกษตรกรไม่มีการวางแผนการผลิต และการตลาดให้สอดคล้องกับตลาดและผู้ซื้อ - เกษตรกรขาดเงินทุนเวียน - เกษตรกรขาดการรวมกลุ่ม เพื่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้องด้านผู้ซื้อ - เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการผลิต และไม่รู้ต้นทุนการผลิต - เกษตรกรบางส่วนไม่ยอมพัฒนาตนเอง ทั้งการใช้เทคโนโลยีการผลิตและการจัดการ - เมื่อเกษตรกรมีปัญหา จะหาหน้กวิชาการที่รู้จักหรือโทรถามตามสถานีวิทยุ - นโยบายและมาตรการช่วยเหลือภาครัฐเป็นระยะสั้นและล่าช้า - หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบ ไม่เป็นหน่วยงานรับผิดชอบโดยตรง ขาดกำลังเจ้าหน้าที่ - การดำเนินการแก้ไขปัญหาไม่ตรงประเด็น เช่น มอบเงินช่วยผ่านสหกรณ์ซึ่งไม่ใช่ผู้ - ขาดความรู้ในการค้าลำไย ไม่สามารถกระจายสินค้าและยังก่อให้เกิดความเสียหายต่อเนื่องจากการไม่สามารถชำระหนี้ระหว่างกัน เป็นต้น - ไม่มีหน่วยงานที่ประสานงานเพื่อจัดทำข้อมูลลำไย เช่น ปริมาณการปลูก ราคาประจำวัน และสถานการณ์ผู้ซื้อ เป็นต้น - ขาดห้องเย็นในการเก็บไว้ช่วงผลผลิตมากเพื่อรอราคาเพิ่ม - ขาดการเผยแพร่ความรู้ไม่แพร่หลายและมีต้นทุนดำเนินการ - นโยบายการช่วยเหลือของรัฐบาลมุ่งช่วยเหลือระยะสั้น ไม่สามารถแก้ไขปัญหาระยะยาว - การขนส่งทางบกในประเทศมีต้นทุนสูง ขาดความสะดวกในการใช้การขนส่งทางรถไฟซึ่งต้นทุนที่ถูกกว่า

ตาราง 5-19 การวิเคราะห์ SWOT ของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยแห้ง

จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
<p>การผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ลำไยสดที่เป็นวัตถุดิบ มีคุณภาพดีกว่าประเทศคู่แข่ง ได้ชื่อว่ามีคุณภาพดีที่สุด - ลำไยแห้งเป็นสินค้าที่ตลาดใหญ่ คือประเทศจีน มีความนิยมเพิ่มขึ้น เชื่อว่าเป็นยา - ลำไยสดที่เป็นวัตถุดิบไม่ขาดแคลน - มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ช่วยลดต้นทุน เช่น การใช้เตาอบไอน้ำ <p>การตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ความต้องการลำไยแห้งมีแนวโน้มเพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะประเทศจีน ปัจจุบันมีผู้บริโภคเพียง 3-4 มณฑล สามารถขยายตลาดได้อีกเป็น 90,000 ต้น หากมีการประชาสัมพันธ์เพิ่ม - มีผู้ซื้อพ่อค้าชาวจีนมาซื้อถึงโรงงานและขายเงินสด - ลำไยแห้งสามารถขายได้ทั้งปี ราคาแตกต่างกันตามเทศกาล เช่น จะขายได้มากช่วงตรุษจีนในเดือนมกราคม จนถึงช่วงเทศกาลเซ็งเม้งในเดือนเมษายน 	<p>การผลิต</p> <ul style="list-style-type: none"> - ภาพพจน์ของลำไยแห้งไทยไม่ค่อยดี เพราะผู้ซื้อกลัวการปลอมปนลำไยแห้งเก่า จึงเป็นเหตุให้กดราคาดลง ราคาตกต่ำ - มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ทำให้ต้องอบลำไยแห้งทั้งหมด เพื่อขายทันที ทำให้ปริมาณมากในฤดู ส่งผลให้ราคาดตกต่ำ - ต้นทุนปัจจัยการผลิตสูงขึ้น เช่น ราคาน้ำมันเชื้อเพลิง - แนวโน้มการแปรรูปลำไยสดเป็นลำไยแห้งมากขึ้น จากร้อยละ 55.5 ในปี 2459 เป็นประมาณร้อยละ 70 ในปี 2550 ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตมากขึ้น <p>การตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ซื้อผูกขาดอยู่กับลูกค้าในประเทศจีน หากพ่อค้าจีนไม่มาซื้อส่งผลให้ราคาดตกทันที - หากราคาดลำไยสดตกต่ำ ราคาดลำไยแห้งจะตกต่ำด้วย เพราะพ่อค้าจะรู้ข้อมูลจะกดราคาดทันที ดังนั้นผู้ประกอบการลำไยแห้งจึงช่วยการพยุงราคาดลำไยสด - ราคาดมีความผันผวนรายวันเช่นเดียวกับลำไยสด ขึ้นกับปริมาณการผลิต ฤดูกาล และข่าวสารด้านการตลาด กำหนดโดยลูกค้า - มีคู่แข่งผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นมาก แต่คุณภาพแตกต่างกัน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
การจัดการ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ผลิตมีการรวมตัวเป็นสมาคมเพื่อร่วมมือในการแก้ไขปัญหาการตกต่ำ โดยประสานกับเกษตรกรในการชะลอการเก็บลำไยสด - ผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จ มีการวางแผนทุกขั้นตอน ตั้งแต่การรับซื้อ การผลิต และการจัดส่งสินค้า อย่างเหมาะสม - ผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จมีการหาข้อมูลการตลาดที่ทันเหตุการณ์ เพื่อกำหนดราคาขายได้ - มีการขยายไปยังตลาดส่งออกต่างประเทศเพิ่มขึ้น - มีระบบการกระจายสินค้ามีหลายทาง ทั้งทางแม่น้ำโขง ทางทะเล และทางบก - มีนโยบายรัฐบาลช่วยเหลือทุกปี 	การจัดการ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บลำไยแห้ง เพื่อรอราคา - นโยบายภาครัฐที่นำมาใช้ บางครั้งเป็นการทำลายตลาดลำไยแห้ง เช่น การประชาสัมพันธ์จะขายลำไยแห้งแก่ชาย ส่งผลให้ราคาลำไยแห้งรุ่นใหม่ตกต่ำไปด้วย เป็นต้น - ปริมาณลำไยแห้งเก่ายังมีคงเหลือ ทำให้ผู้ซื้อไม่มั่นใจในลำไยแห้งใหม่ จะมีการปลอมปนหรือ จึงกดราคาตก - มีขั้นตอน กว้างขวางการนำเข้าจากประเทศคู่ค้า - ขาดห้องเย็นที่ใช้สำหรับชะลอการอบลำไยแห้ง เพื่อรอราคาเพิ่ม

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของโซ่อุปทานลำไยทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง ทั้งในด้านการผลิต การตลาดและการจัดการ พบว่าในเขตจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนนั้น มีประเด็นที่เป็นจุดอ่อนมากที่สุดคือ ด้านการตลาดและด้านการจัดการ ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ได้กล่าวถึงมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจาก โครงสร้าง ทางการตลาดและรูปแบบการจัดการของหน่วยงาน ภาคเอกชนซึ่งดำเนินการเป็นเอกเทศซึ่งกัน และกัน และดำเนินการในเชิงแข่งขัน อีกทั้งในด้านของเงินทุนของแต่ละหน่วยงานนั้นขาดเงินทุนหมุนเวียน เพื่อที่จะมาใช้ในการดำเนินงานมีน้อย ทั้งเอกชน รัฐบาล หรือแม้กระทั่งเกษตรกร ซึ่งส่งผลต่อ ความคล่องตัวในการดำเนินงาน นอกจากนี้จุดอ่อนที่สำคัญคือมาตรฐานในการผลิต และคุณภาพ การดำเนินการเนื่องจากดังที่กล่าวไว้ว่าการดำเนินการ ทั้งเกษตรกร เอกชน โรงงานแปรรูปต่างๆ หรือลังก็ ตาม ต่างก็เป็นเอกเทศไม่ประสานกัน ส่งผลให้คุณภาพและมาตรฐานในการผลิตและการดำเนินงาน แตกต่างกัน แต่ทั้งนี้ในส่วนของคุณภาพก็มิเช่นนั้นคือรัฐบาลได้ใส่ใจและช่วยเหลือตั้งแต่การดูแลรักษาสวน ลำไยและผลผลิต หรือการตลาดที่รัฐบาลได้เข้ามาดูแล ซึ่งสามารถขยายตลาดได้บ้างแต่ทั้งนี้ต้องอาศัย ความร่วมมือของภาคเอกชนและเกษตรกรที่จะต้องเปิดรับกับนโยบายและให้ความร่วมมือกับรัฐบาลและ ดำเนินการแก้ไขปัญหาไปพร้อมกัน นอกจากนี้จุดแข็งที่สำคัญคือความเชื่อและระสนิยมการบริโภคลำไยใน ต่างประเทศ เช่นจีน ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย มีความเชื่อที่ดีในการบริโภคลำไยและมีแนวโน้ม การส่งออกที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งอุปทานคือลำไยในประเทศไทยเองที่มีคุณภาพที่สอดคล้องความต้องการ ของต่างประเทศ ซึ่งไทยเองควรจะเสริมจุดแข็งที่มีอยู่โดยคัดเลือกเกรดลำไยในการส่งออกให้มีคุณภาพ มาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีของผลไม้ไทย

ในส่วนของผลการศึกษานี้ ข้อมูลส่วนใหญ่ได้มาจากการเก็บข้อมูล ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิ ในเขตจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนซึ่งศึกษาตั้งแต่ส่วนของเกษตรกร จนกระทั่งถึงผู้ส่งออกพบว่าในหลายๆ ครั้งที่มีการเก็บข้อมูลเพื่อที่จะนำมาสะท้อนระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยนั้น ในส่วนของเกษตรกรเองให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่และเต็มใจที่จะให้ความร่วมมือ แต่สำหรับภาคเอกชนนั้นมีย่อยรายที่จะให้ความร่วมมือด้วยความเต็มใจ ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเก็บข้อมูล แต่ในภาพรวมแล้วการศึกษาค้างนี้ก็ได้ข้อมูลค่อนข้างครบถ้วนจากผู้ให้ความร่วมมือ ซึ่งทำให้คณะวิจัยสามารถรวบรวมและนำมาวิเคราะห์ผลตั้งแต่สภาพการณ์ปัจจุบันของโซ่อุปทานลำไย การพัฒนาแบบประเมินในการศึกษาโซ่อุปทานของแต่ละภาคส่วน การหาวิธีปฏิบัติของผู้ที่มีผลการปฏิบัติที่ดีที่สุดเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการทำงานให้แก่หน่วยงานประเภทเดียวกัน และสุดท้ายคือได้เรียนรู้และเสนอแนวทางการแก้ไข ที่คาดว่าจะเป็นไปได้ สำหรับการปรับปรุงโซ่อุปทานของลำไยในประเทศซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป

บทที่ 6 แนวทางการปรับปรุงในอนาคตและข้อเสนอแนะ

จากข้อมูลที่ได้ในการวิเคราะห์โซ่อุปทานของลำไยสด โดยใช้เครื่องมือประเมินศักยภาพการบริหารในแต่ละภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง (Performance Management Evaluation Model) และได้แนวทางการปฏิบัติการที่เป็นเลิศ (Best Practice) ของผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องดังแสดงไว้ในบทที่ 5 แล้ว ในบทที่ 6 นี้จะเป็นการอภิปรายผลที่ได้และนำเสนอแนวทางการปรับปรุงในอนาคตโดยนำเอาแนวทางการปฏิบัติการที่เป็นเลิศ (Best Practice) มาเป็นหลักในการปรับปรุงและพัฒนา

6.1 การลดประเด็นความสูญเสียในโซ่อุปทาน

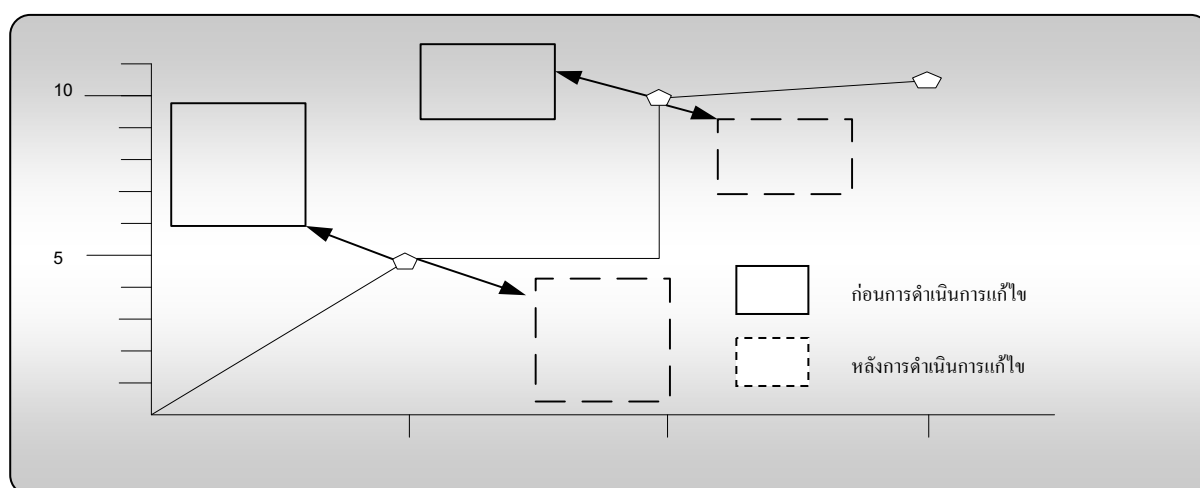
ความสูญเสียหรือความเสียหายของผลิตภัณฑ์และสินค้าในห่วงโซ่อุปทานนั้นเกิดขึ้นได้หลายรูปแบบดังที่ได้กล่าวถึงในบทที่ 5 ซึ่งความสูญเสียที่เกิดขึ้นในองค์กรในห่วงโซ่อุปทานแต่ละองค์กรนั้นมีรูปแบบความเสียหายที่แตกต่างกันซึ่งส่งผลต่อต้นทุนของการดำเนินงาน ดังนั้นหากองค์กรได้มีการตระหนักถึงการลดความสูญเสียไม่ว่าจะเป็นด้าน เวลาหรือค่าใช้จ่าย ก็จะสามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในปริมาณมาก

1) ลำไยสดต่างประเทศ

ลำไยสดที่ส่งไปยังต่างประเทศนั้นมีความเสียหายที่เกิดขึ้นเริ่มตั้งแต่ส่วนของสวน คือการเก็บเกี่ยว ไม่ว่าจะเป็นวิธีการเก็บเกี่ยว การคัดแยก การมัดช่อ และการจัดใส่ตะกร้า ซึ่งล้วนแต่ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งสิ้น นอกจากนี้เมื่อส่งไปยังคลังเพื่อทำการตรวจสอบก็เกิดการบดเกรดเนื่องจากคุณภาพของลำไยแต่ละสวนที่ไม่เท่ากัน ซึ่งความเสียหายที่เกิดขึ้นสามารถลดความเสียหายและคำนวณเป็นมูลค่าได้ดังนี้

เปอร์เซ็นต์เสีย

เปอร์เซ็นต์เสียที่เกิดขึ้นสามารถนำมาสร้างเป็นกราฟได้ ซึ่งจากกราฟลำไยสดที่ส่งไปยังต่างประเทศจะมีความเสียหายเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10 ดังรูป



รูปที่ 6-1 เปอร์เซนต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของลำไยสดต่างประเทศ
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

- หมายเหตุ; 1. คำนวณจากราคาลำไยวันที่ 3 สิงหาคม, 2550
2. ผลลัพธ์ที่ได้หลังจากการปรับปรุงเป็นค่าการประมาณการ เมื่อแต่ละ Node สามารถลดของเสียได้ 1 % ซึ่งเป็นการปรับปรุงโดยการสัมภาษณ์แนวทางการทำงานผู้ที่มี % เสียหายน้อยที่สุด

วิธีคำนวณ

สวน

- ราคาเฉลี่ยของลำไยทั้ง 3 เกรด คิดเป็น 9.6 บาทต่อกิโลกรัม
- ลำไย 1 ตันคิดเป็นราคาขาย 2,880 บาท เสียหาย ร้อยละ 3-4 คิดเป็น 115.2 บาทต่อตัน
- เมื่อคิดต่อการขนส่งไปกรุงเทพ 1 ลารถ(15ตัน) คิดเป็นค่าใช้จ่ายที่สูญเสีย 5,724 บาทต่อลารถ
- หากลดความเสียหายได้ร้อยละ 1 จะเพิ่มรายได้ 1,724 บาทต่อลารถ

ล้ง

- เสียร้อยละ 5 คิดเป็น ค่าเสียหาย 6,600 บาทต่อตู้คอนเทนเนอร์
- หากลดความเสียหายได้ร้อยละ 1 จะเพิ่มรายได้ 1,320 บาทต่อตู้คอนเทนเนอร์

เนื่องจากลำไยแต่ละสวนมีคุณภาพไม่เท่ากัน บางสวนมีการดูแลที่ดีก็จะมีผลผลิตที่ดี เสียหายน้อย ขนาดผลใหญ่ กว่าบางสวน ดังนั้น คุณภาพของลำไยแต่ละต้นแต่ละสวนจะไม่เท่ากัน หากชาวสวน มีการปรับปรุงมาตรฐานการดูแลรักษาที่ดีก็จะมีผลผลิตที่มีคุณภาพก็จะเกิดความเสียหายน้อย โดยมีวิธีการปรับปรุงการทำงาน (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีร้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ดังนี้

กิจกรรมหลัก (ชาวสวน)

มีขั้นตอนการวางแผนการใส่ปุ๋ย การตรวจสอบสภาพดินทุกครั้งก่อนใส่สาร ราคากากน้ำตาลหรือบำรุงรักษาดันลำไยอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้มีการคัดเลือกชนิดของปุ๋ย มีการวางแผนการใส่ปุ๋ย ให้เหมาะสมกับระยะการเจริญเติบโตของต้น และมีการให้ปุ๋ยอย่างสม่ำเสมอ ตามกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน เช่น ตัดแต่งกิ่ง ตัดซ่อลำไยเมื่อติดผลให้มีประมาณ 50-60 ลูกต่อซ่อ เพื่อให้ลำไยมีคุณภาพ อีกทั้งใส่ใจต่ออุปกรณ์ที่ใช้ในการรดน้ำหรือให้ปุ๋ยที่เหมาะสม มีการการปลูกพืชหมุนเวียน เกษตรกรมีการปลูกพืชผักสวนครัวแซมในร่องน้ำในช่วงที่ต้นลำไยมีอายุน้อย มีการกำจัดวัชพืชอย่างสม่ำเสมอ กำหนดมาตรฐานการให้น้ำ มีการให้น้ำลำไยอย่างสม่ำเสมอ สำหรับในการเก็บเกี่ยวนั้น ใช้เครื่องมือที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยว ทั้งกรรไกรที่ตัดและมีตะกร้าสำหรับใส่ลำไยที่เหมาะสม ใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์ในการเก็บเกี่ยวเพื่อป้องกันความเสียหายในการเก็บเกี่ยว ในการจัดเรียงลำไยใส่ตะกร้าและการคัดเกรด เลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์และสามารถแยกแยะขนาดของลำไยได้ มีความปรารถนาในการจัดเรียงและคัดเลือกเพื่อป้องกันการตกเกรด และผู้รับเหมาหรือเจ้าของสวนมีการตรวจแต่ละตะกร้าว่าเกรดลำไยที่คัดแยกไม่มีการปนเกรดซึ่งจะต้องทำการตรวจในทุกตะกร้า

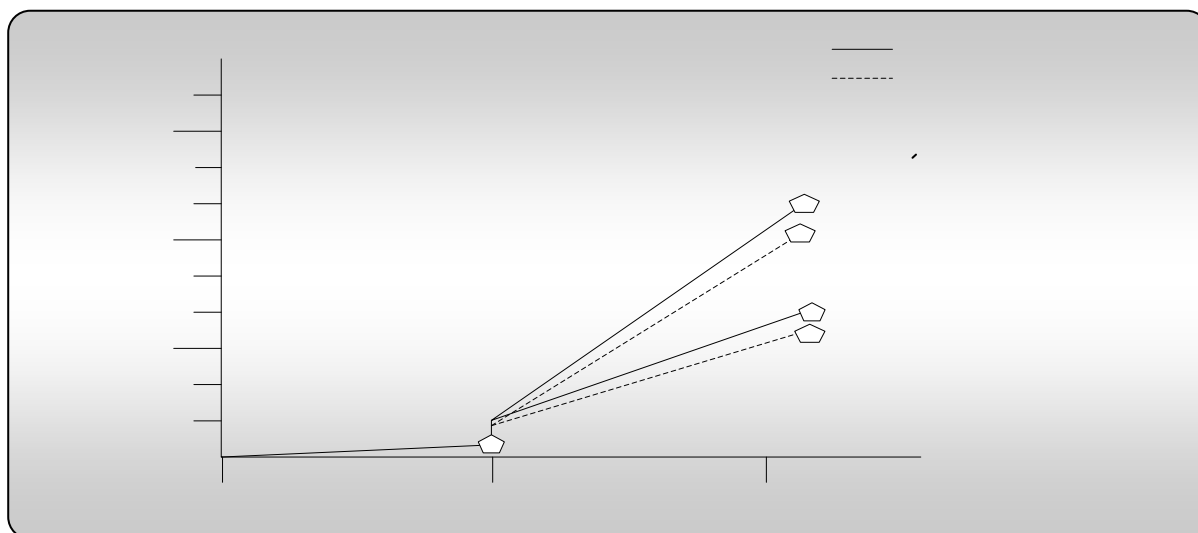
สำหรับการติดต่อลูกค้านั้น ผู้รับเหมาหรือเจ้าของสวนจะต้องมีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีความสามารถในการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างถูกต้อง สินค้าถูกต้องตามชนิดลูกค้าที่กำหนดไว้ สามารถจัดการการขนส่งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียด และส่งของทันเวลาที่ผู้ซื้อกำหนด

เมื่อมาถึงยังล้งลำไยบางส่วนที่ส่งมายังล้ง และเมื่อตรวจสอบแล้วลำไยที่ได้ถูกปัดเกรดจากล้ง (เช่นปัดจาก AA เป็น A) ทำให้ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายหรือถูกกดราคาต่อตะกร้าโดย ณ วันที่ 3 สิงหาคม ลำไยหน้าสวนราคา AA 13 บาท A 9 บาท ส่งผลให้การถูกปัดเกรด 1 ตะกร้ารายได้จะสูญเสียไปประมาณ 44 บาท หากขนส่ง

มาทั้งคันรถและการคัดเกรดไม่ได้มาตรฐาน ส่งผลให้รายได้ขาดหายไป 6,600 บาท (1 คันสามารถบรรทุกได้ 150-180 ตะกร้า) ซึ่งจะต้องแก้ไขโดยการ คัดเลือกพนักงานให้มีประสบการณ์ในการคัดแยกซึ่งล้งหรือผู้ที่มีประสบการณ์จะต้องถ่ายทอดความรู้ทางด้านการคัดแยก แก่พนักงานโดยให้พนักงานมีความตั้งใจโดยหาเหตุจูงใจหรือผลตอบแทนที่เหมาะสมในการคัดแยก ซึ่งในการจ้างพนักงานนั้นควรจ้างพนักงานตรวจสอบสินค้าที่มีคุณภาพ ละเอียดและใส่ใจอีกทั้งควรสร้างแรงจูงใจในการทำงานแก่พนักงาน

ระยะเวลา

ระยะเวลาหรือ Lead time ที่เกิดขึ้นซึ่งอาจจะส่งผลไม่มากนักต่อความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายแต่หากมีปริมาณมากในธุรกิจหนึ่งๆ แต่หลายองค์กรก็ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายปริมาณสูงเช่นกัน เช่นหากเข้าตู้คอนเทนเนอร์มาเพื่อจัดเก็บลำไยแต่ลำไยไม่เต็มคันรถเนื่องจากขาดแคลนแรงงานก็ส่งผลให้ต้องทำการจัดเก็บลำไย โดยเข้าตู้เพิ่มอีก 1-2 วัน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงเป็นต้น



รูปที่ 6-2 ระยะเวลาต่อ Node of Supply Chain ของลำไยสดต่างประเทศ
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

ในการปรับปรุงด้านระยะเวลา ล้งควรมีวิธีการดำเนินงานที่ลดระยะเวลาการจัดเก็บเพื่อรอให้สินค้าเต็มคันรถดังนี้

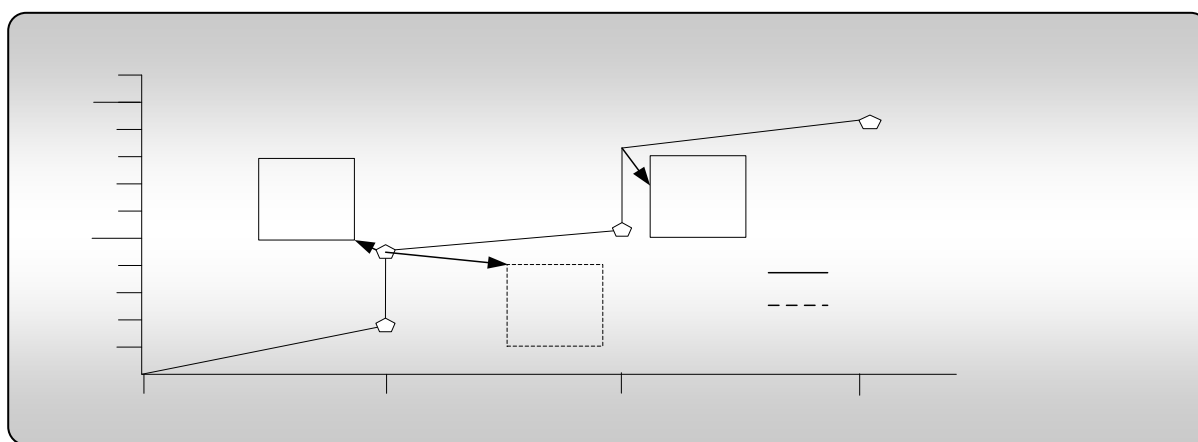
ควรมีการเพิ่มการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงาน หรือเครือข่ายข้อมูลเพื่อให้ชาวสวนบางรายได้มีการนำผลผลิตมายังโรงงานซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาในการรอสินค้า หรือเพิ่มความรวดเร็วโดย ออกไปตั้งจุดรับซื้อนอกเขตพื้นที่ของบริษัท อีกทั้งคัดเลือกบริษัทนำเข้าส่งออกที่มีการจัดตารางสินค้าที่เหมาะสมและเที่ยงตรงเพื่อลดเวลาการรอสินค้าออก ณ ท่าเรือ อีกทั้งควรให้ความสำคัญกับระบบข้อมูลสารสนเทศเพื่อคัดเลือกหาบริษัทนำเข้าส่งออกที่มีประสิทธิภาพมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เกษตรกรนอกพื้นที่นำสินค้ามาส่ง

2) ลำไยสดในประเทศ

ลำไยสดในประเทศมีความเสียหายและการบิดเกรงจะน้อยกว่าการส่งออกไปยังต่างประเทศเนื่องจากการคัดเกรดออกในการมัดซ่อ ความเสียหายน้อยกว่าการส่งออกไปยังต่างประเทศซึ่งมีความเข้มงวดในการตรวจสอบน้อยกว่า เนื่องจากการส่งขายภายในประเทศยังมีการคละเกรดปริมาณสูงอีกทั้งคนไทยไม่เข้มงวดเรื่องการจัดเกรดสินค้าโดยความเสียหายที่เกิดขึ้นแต่ละหน่วยในโซ่อุปทานซึ่งความเสียหายจากลำไยสดในประเทศมีดังนี้

เปอร์เซ็นต์เสีย

ความเสียหายที่เกิดขึ้นในการส่งลำไยภายในประเทศนั้นมีความเสียหายที่น้อยกว่าลำไยที่ส่งไปยังต่างประเทศเพียงเล็กน้อยดังรูป



รูปที่ 6-3 เปอร์เซนต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของลำไยสดในประเทศ
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

- หมายเหตุ;
1. คำนวนจากราคาลำไยวันที่ 3 สิงหาคม
 2. ผลลัพธ์ที่ได้หลังจากการปรับปรุงเป็นค่าการประมาณการ เมื่อแต่ละ Node สามารถลดของเสียได้ 1 % ซึ่งเป็นการปรับปรุงโดยการสัมภาษณ์แนวทางการทำงานผู้ที่มี % เสียหายน้อยที่สุด
- การคำนวณ
- คีตราขาย เกรด AA 13 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นราคาขายต่อรถบรรทุก 3,000 บาทต่อคันรถบรรทุก
 - ราคาเมื่อไม่ถูกบิดเกรดลดลงร้อยละ 1 คือ 600 บาทต่อคันรถบรรทุก

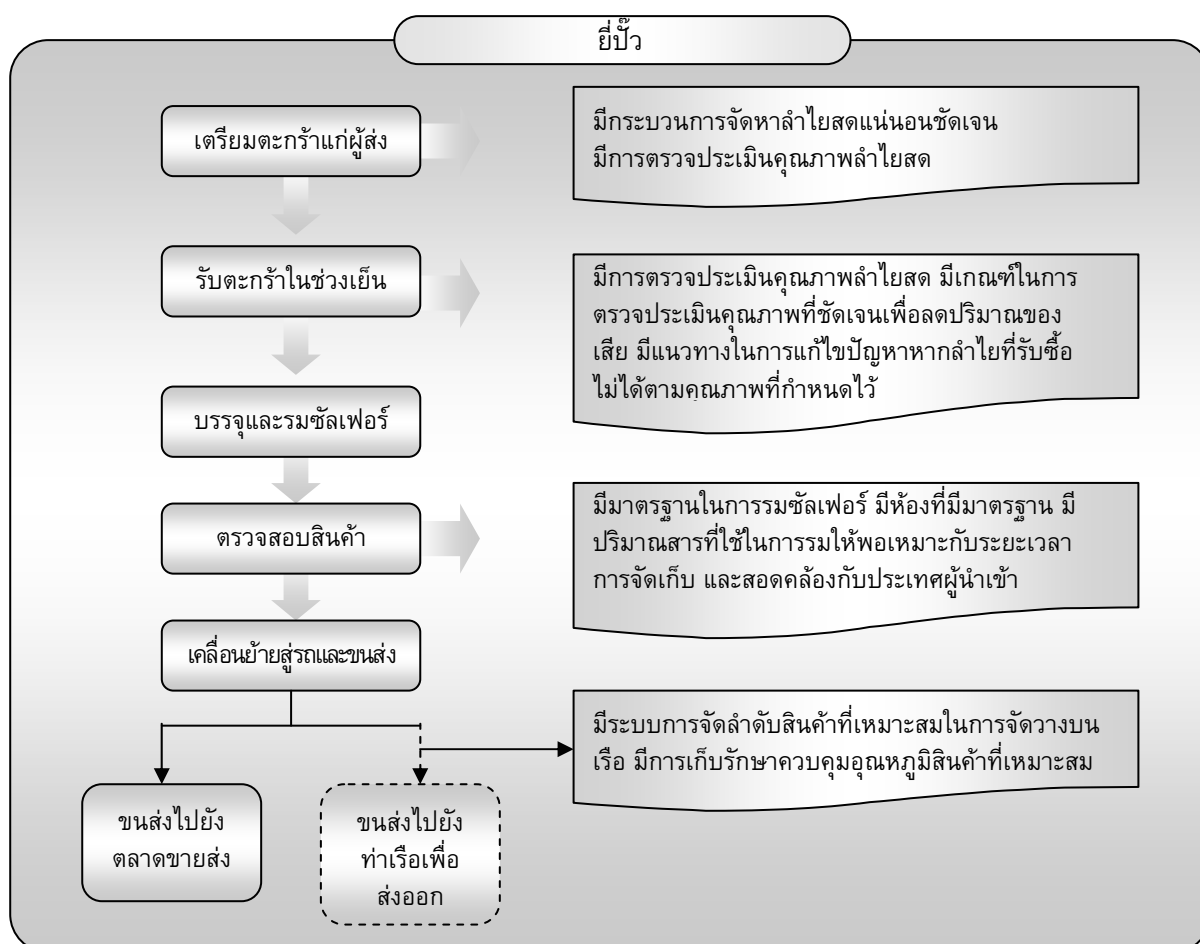
จากการศึกษาและเก็บข้อมูลของลำไยสดในประเทศในส่วนการดำเนินการของชาวสวนและยี่ปั้วนั้นสามารถดำเนินการแก้ไขเพื่อลดของเสียได้ ซึ่งในส่วนของชาวสวนได้นำเสนอแล้วข้างต้น สำหรับการดำเนินการของยี่ปั้วนั้นมีการเพื่อลดของเสียจากการดำเนินการ (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีร้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ดังนี้

ยี่ปั่ว

กระบวนการแก้ปัญหาในส่วนของยี่ปั่ว เนื่องจากบางครั้งจะต้องยอมขายในราคาต่ำกว่าที่ตั้งไว้เนื่องจากไม่มีตลาด และถูกตีตลาดโดยพ่อค้าเร่จากภาคกลางโดยมีวิธีการดำเนินการแก้ไขปัญหาดังนี้

มีการจัดหาลำไยสด มีกระบวนการจัดหาลำไยสดแน่นอนชัดเจน สามารถจัดหาได้ในระยะเวลาอันสั้นทันต่อความต้องการของตลาด และมีต้นทุนในการจัดหาต่ำ มีการตรวจประเมินคุณภาพลำไยสด มีเกณฑ์ในการตรวจประเมินคุณภาพที่ชัดเจนเพื่อลดปริมาณของเสีย มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาหากลำไยที่รับซื้อไม่ได้ตามคุณภาพที่กำหนดไว้ ระบบการจัดหาลำไย สามารถหาลำไยได้ตามความต้องการของตลาดปลายทางได้อย่างทันที และได้ตามปริมาณที่ลูกค้าเรียกร้อง โดยไม่มีการเก็บเพื่อรอคำสั่งซื้อ เนื่องจากการเก็บอาจเป็นการเพิ่มต้นทุนในการผลิตเมื่อมีสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานเกิดขึ้นบ่อยควรมีการตรวจสอบผู้ส่งมอบ สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน มีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ของผู้ส่งมอบ และสามารถสอบกลับไปยังผู้ส่งมอบได้หากสินค้าได้รับการร้องเรียนจากลูกค้าปลายทาง อีกทั้งยี่ปั่วมีส่วนร่วมในการควบคุมกระบวนการต่างๆ ตั้งแต่การขนส่งจากสวนมาอย่างถึง อันได้แก่ วิธีการขนส่ง ควบคุมคุณภาพตั้งแต่ออกจากสวนของเกษตรกรจนกระทั่งมีการรับซื้อที่ล้ง หรือมีการควบคุมอุณหภูมิก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า

ตลาดกลาง



รูป 6-4 ขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อลดของเสียและค่าใช้จ่าย

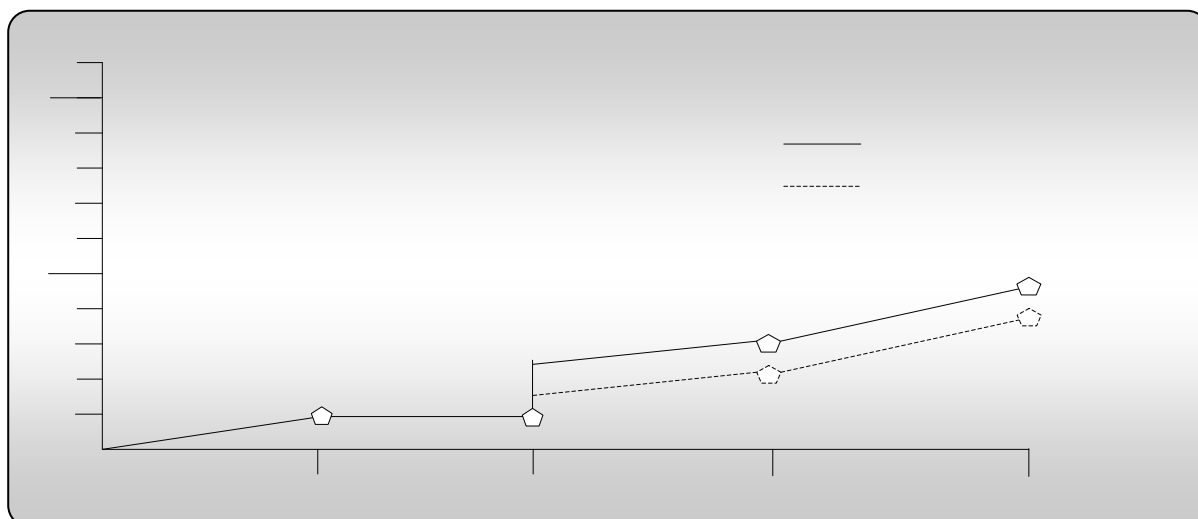
ตลาด มีการดำเนินการทางด้านการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการพัฒนาวิธีการอย่างสม่ำเสมอ ทันต่อเหตุการณ์

บริษัทขนส่ง

มีการรักษาอุณหภูมิในกระบวนการขนส่ง อีกทั้งเลือกชนิดยานพาหนะ โดยใช้ยานพาหนะในการขนส่งที่เหมาะสมต่อปริมาณสินค้า ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อลำไย ต้นทุนต่ำ ทันตามกำหนดเวลาสามารถวางแผนการขนส่งได้ทันต่อสถานการณ์ มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงหากเกิดปัญหาโดยไม่ส่งผลกระทบต่อกิจการสามารถคาดการณ์ปริมาณการขนส่งในแต่ละวันได้

ระยะเวลา

ระยะเวลาและการจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของลำไยสดในประเทศไทยนั้นเกิดปัญหาเช่นเดียวกับการขนส่งไปยังต่างประเทศคือ เกิดปัญหาที่ต่อเนื่องจากสวน คือการเก็บเกี่ยวที่ล่าช้าเนื่องจากการขาดแคลนแรงงานเป็นต้น



รูปที่ 6-5 ระยะเวลาต่อ Node of Supply Chain ของลำไยสดในประเทศไทย
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

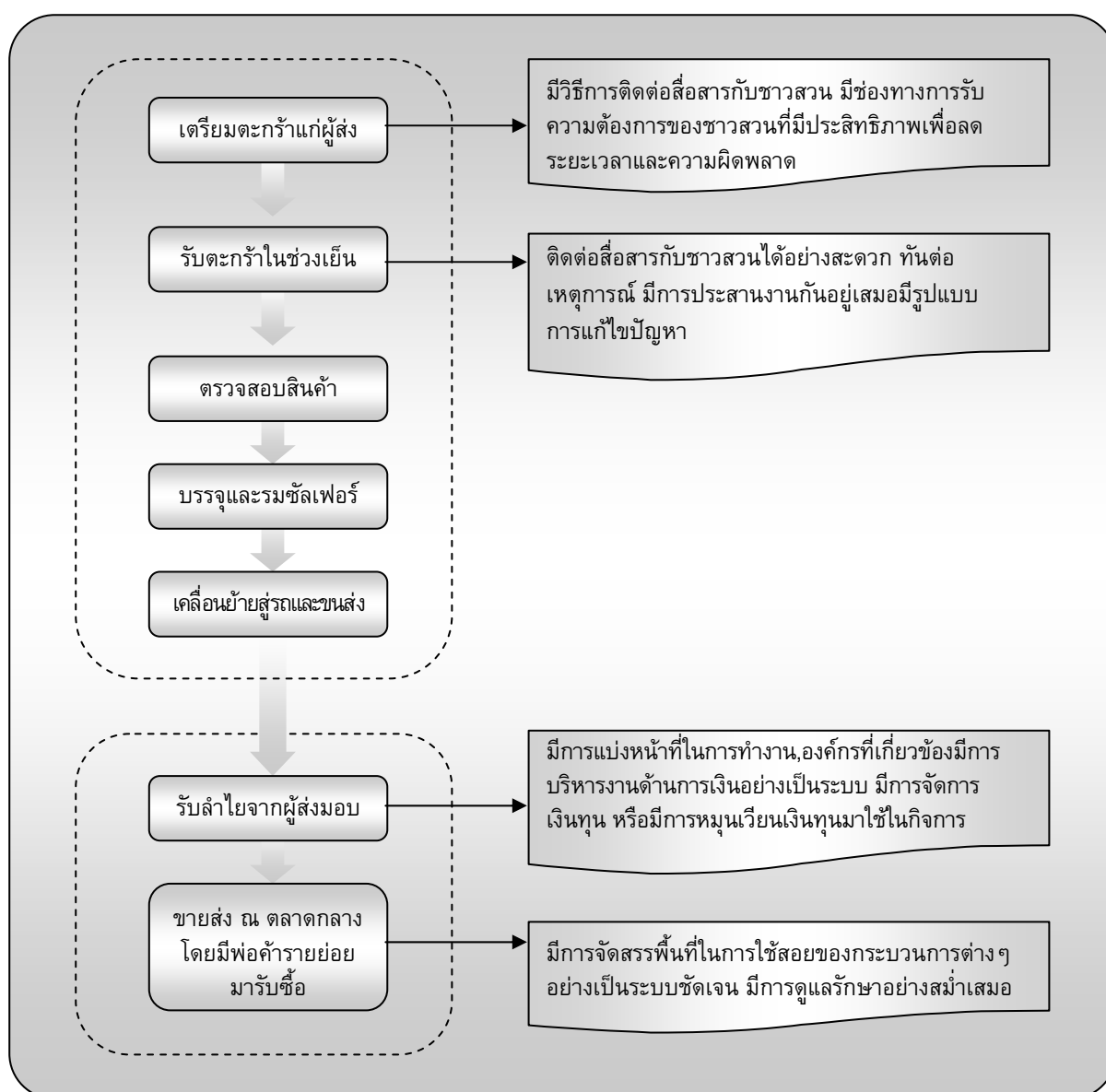
ระยะเวลาการดำเนินการของลำไยสดในประเทศไทยมีแนวทางที่สามารถดำเนินการจัดการที่เหมาะสมเพื่อลดระยะเวลาการส่งมอบ อีกทั้งยังลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้า โดยมีแนวทางการดำเนินการ (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีร้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ที่สามารถลดระยะเวลาได้คือ

1. ยี่บัว

มีวิธีการติดต่อสื่อสารกับชาวสวน มีช่องทางการรับความต้องการของชาวสวนที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดระยะเวลาและความผิดพลาด อีกทั้งควรติดต่อสื่อสารกับชาวสวนได้อย่างสะดวก ทันต่อเหตุการณ์ มีการประสานงานกันอยู่เสมอมีรูปแบบการแก้ไขปัญหา เช่นเดียวกับการดำเนินการแก้ไขเปอร์เซ็นต์เสียหายเนื่องจากการดำเนินงานมีผลกระทบซึ่งกันและกัน

2. ตลาดกลางต่างจังหวัด

ตลาดกลางควรมีการบริหารงานด้านคุณภาพอย่างเป็นระบบเพื่อลดระยะเวลา มีการแบ่งหน้าที่ในการทำงาน ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน ไม่ซ้ำซ้อน สะดวกในการดำเนินงาน รวดเร็ว ตรวจสอบได้ อีกทั้งองค์กรที่เกี่ยวข้องมีการบริหารงานด้านการเงินอย่างเป็นระบบ มีการจัดการเงินทุน หรือมีการหมุนเวียนเงินทุนมาใช้ในการกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ต้องพึ่งพาองค์กรทางการเงินจากภายนอกองค์กรหรือองค์กรมีการบริหารงานด้านอาคาร สถานที่ สาธารณูปโภคต่างๆ อย่างเป็นระบบ มีการจัดสรรพื้นที่ในการใช้สอยของกระบวนการต่างๆ อย่างเป็นระบบชัดเจน มีการดูแลรักษาอย่างสม่ำเสมอ มีการอบรมพนักงานสำหรับการทำงานในส่วนต่างๆ อย่างเป็นระบบที่มีคุณภาพเพื่อลดขั้นตอนและความผิดพลาด



รูปที่ 6-6 แนวทางในการลดระยะเวลา ในห่วงโซ่อุปทาน

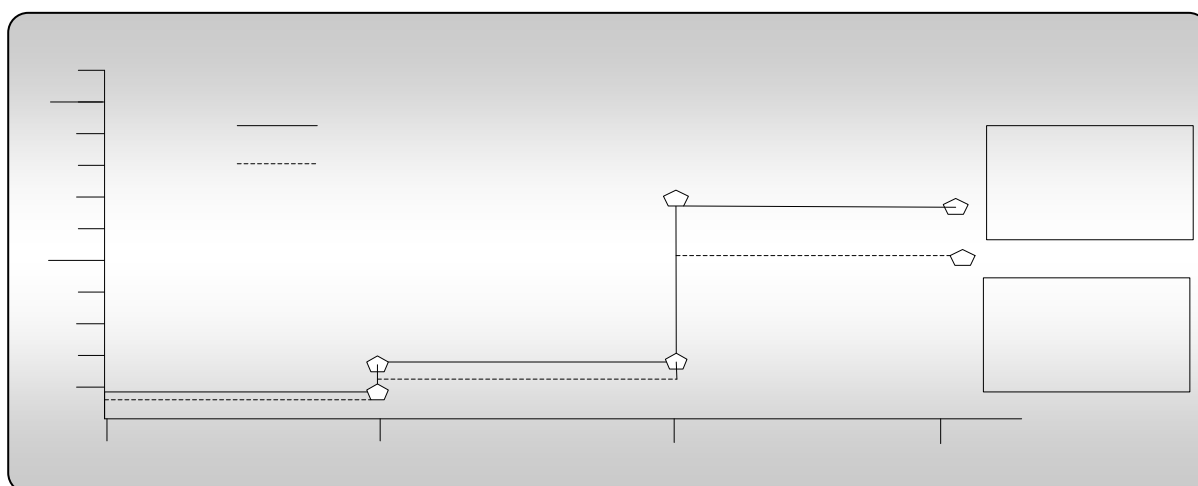
จากรูปเป็นขั้นตอนในส่วนของการลดระยะเวลาในการดำเนินงานโดยกิจกรรมที่เกิดขึ้นนั้นจะอยู่ในส่วนของยี่บัวและตลาดกลางที่จะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการส่งมอบซึ่งหากนำไปปฏิบัติได้จริงก็จะสามารถลดระยะเวลาในการดำเนินงานที่แท้จริงได้

3) ลำไยอบแห้ง

ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับกระบวนการผลิตเก็บเกี่ยวและคัดเลือกลำไยอบแห้งนั้นมีกระบวนการที่ก่อให้เกิดความเสียหายในมูลค่าที่ค่อนข้างสูงพอสมควร เนื่องจากกระบวนการอบแห้งนั้นมีรายละเอียดปลีกย่อยเริ่มจากในกระบวนการรูดรัง การร่อนคัดเกรด และความเสียหายที่เกิดจากการควั่น การอบแห้ง การจัดเก็บ ซึ่งล้วนแล้วแต่เกิดความเสียหายที่ส่งผลต่อต้นทุนการดำเนินงานทั้งสิ้น ซึ่งหากมีกระบวนการที่เป็นมาตรฐานในการดำเนินการและก่อให้เกิดความเสียหายลดลงซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานซึ่งหากมีการลดต้นทุนในทุกองค์การที่ทำการแปรรูปก็จะเป็นการลดต้นทุนในมูลค่ามหาศาล โดยมีแนวทางการลดต้นทุนดังนี้

เปอร์เซ็นต์เสีย

ร้อยละของความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้น จะเกิดขึ้นทั้งโซ่อุปทานและโดยส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในโรงอบลำไยซึ่งในที่นี้หมายถึงรวมถึงการ Repacking ด้วยเนื่องจากโรงอบบางแห่งทำการส่งออกและจะต้องนำสินค้าจากโรงอบย่อยแต่ละแห่งมาละกัน ดังนั้นจึงเกิดการปะทะ การคัดเลือกเพื่อบรรจุ ดังนั้นจึงต้องมีการคัดเกรดของเสียที่เกิดขึ้น โดยแต่ละหน่วยในโซ่อุปทานมีของเสียเกิดขึ้นดังนี้



รูปที่ 6-7 เปอร์เซนต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของลำไยอบแห้ง

ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

หมายเหตุ: คำนวณ ณ ราคาขายต่ำสุด 40 บาท/กก.

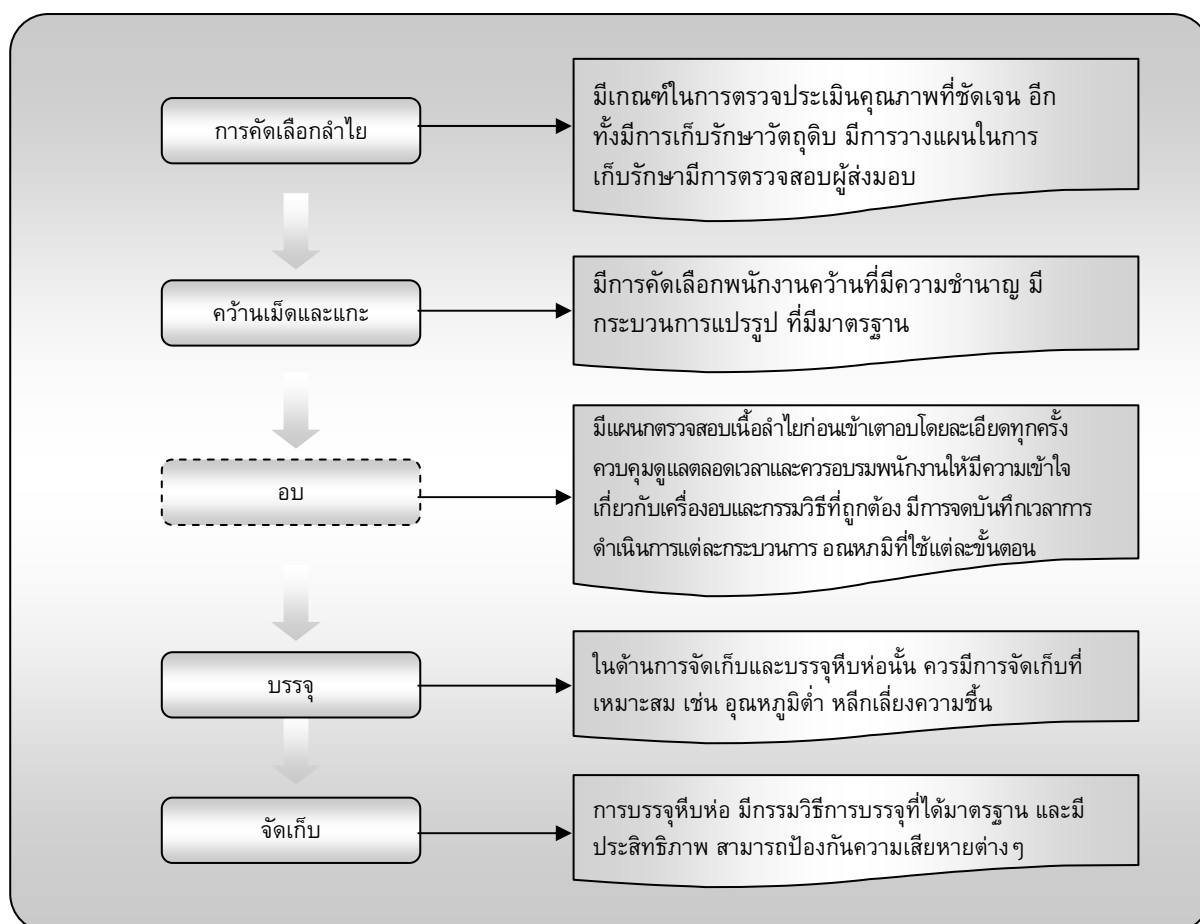
การคำนวณ

- เสียหายทั้ง Chain ซึ่งมีความเสียหาย Maximum คือร้อยละ 16 ของ 1 คัณธบรรทุก (บรรทุกลำไยแห้งได้ 8.5 ตัน) คิดเป็น 48,000 บาท
- หากลดทุก Node ร้อยละ 1 คิดเป็นเงิน 12,000 บาท

สำหรับแนวทางการทำงานเพื่อลดของเสียของลำไยอบแห้งสามารถดำเนินการในส่วนต่างๆ เช่น ชาวสวน ยี่ปัว โรงอบย่อย ซึ่งการดำเนินการของชาวสวนและ ยี่ปัวได้กล่าวถึงในตอนต้นแล้ว สำหรับกิจกรรมที่ได้ นั้นสามารถประมาณการลดของเสียซึ่งส่งผลต่อค่าใช้จ่ายดังนี้

โรงอบ : การตรวจประเมินคุณภาพลำไยสด มีเกณฑ์ในการตรวจประเมินคุณภาพที่ชัดเจน อีกทั้งมีการเก็บรักษาวัตถุดิบ มีการวางแผนในการเก็บรักษา และมีการจัดการที่ถูกต้องเหมาะสมเพื่อลดความเสียหายของลำไย อีกทั้งควรมีการตรวจสอบผู้ส่งมอบ สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบได้อย่างชัดเจน มีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ของผู้ส่งมอบ และสามารถสอยกลับไปยังผู้ส่งมอบได้หากสินค้าได้รับการร้องเรียนจากลูกค้าปลายทาง หากเป็นไปได้ควรสามารถควบคุมกระบวนการต่างๆ ตั้งแต่การขนส่งจากสวนมายังคลัง อันได้แก่วิธีการขนส่ง ควบคุมคุณภาพตั้งแต่ออกจากสวนของเกษตรกรจนกระทั่งมีการรับซื้อที่คลัง

สำหรับกิจกรรมในการอบนั้นควรเริ่มจาก การแปรรูป มีกระบวนการแปรรูป ที่เหมาะสม เช่นเวลาในการอบ อุณหภูมิในการอบการพลิกเตา มีการคัดเลือกพนักงานคว้านที่มีความชำนาญ และมีแผนตรวจสอบเนื้อลำไยก่อนเข้าเตาอบโดยละเอียดทุกครั้ง ทั้งนี้กิจกรรมระหว่างการอบต้องคอยควบคุมดูแลตลอดเวลาและควรอบรมพนักงานให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องอบและกรรมวิธีที่ถูกต้อง ซึ่งในการอบควรมีการจดบันทึกเวลาการดำเนินการแต่ละกระบวนการ อุณหภูมิที่ใช้แต่ละขั้นตอนเพื่อถ่ายทอดพนักงาน ในด้านการจัดเก็บและบรรจุหีบห่อ นั้น ควรมีการจัดเก็บที่เหมาะสม เช่น อุณหภูมิต่ำ หลีกเลี่ยงความชื้นและการบรรจุหีบห่อ มีกรรมวิธีการบรรจุที่ได้มาตรฐาน และมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดกับลำไย ตั้งแต่ผลิตจนถึงลูกค้าตั้งรูป

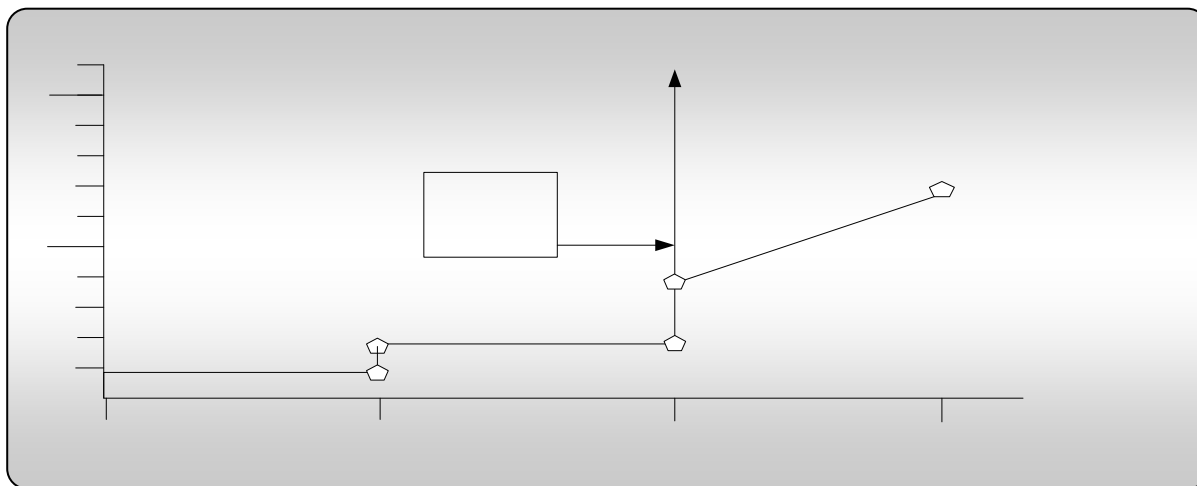


รูปที่ 6-8 แนวทางในการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มคุณภาพในการอบแห้งลำไย

สำหรับในด้านการขนส่งนั้นควรมีรูปแบบการส่ง มีวิธีการขนส่งที่ถูกต้องและเหมาะสมไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อลำไย ใช้ต้นทุนในการขนส่งน้อย

ระยะเวลา

ระยะเวลาที่เกิดขึ้นที่จะสามารถปรับปรุงได้ในโซ่อุปทานนั้นมีน้อยมากเนื่องจากระยะเวลาส่วนใหญ่คือการจัดเก็บ ซึ่งไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ขายแต่จัดเก็บเพื่อรอเวลาที่ผู้ซื้อจะมาติดต่อซื้อดังรูป



รูปที่ 6-9 ระยะเวลาต่อ Node of Supply Chain ของลำไยอบแห้ง

ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

หมายเหตุ: ปริมาณการจัดเก็บของล้งและโรงอบคิดค่าใช้จ่ายต่ำสุด 5,000 กิโลกรัม จัดเก็บ 3 เดือน

สำหรับระยะเวลาการดำเนินงานทั้งหมดของลำไยอบแห้ง การดำเนินการที่ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายโดยใช่เหตุมากที่สุดคือ การจัดเก็บลำไยที่อบแห้งแล้วในห้องเย็น ซึ่งมีแนวทางการแก้ไขคือ

1. โรงอบย่อยและล้ง

เนื่องจากระยะเวลาการขนส่งและการดำเนินการไม่ส่งผลต่อความเร็วของการส่งมอบต่อลูกค้า เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้าจนกว่าราคาลำไยอบแห้งจะสูง และมีพ่อค้าจีนมาติดต่อรับซื้อ แต่ทั้งนี้ โรงอบย่อยหรือล้งจะเสียค่าใช้จ่ายในส่วนของการจัดเก็บในห้องเย็น ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายสูง ทั้งนี้รัฐบาลต้องเข้ามาช่วยเหลือเรื่องระบบห้องเย็นแก่ล้งเพื่อลดค่าใช้จ่ายมูลค่าสูงตามปริมาณ

2. การจัดเก็บและระยะเวลา

จากแนวทางการลดความเสียหายที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่อุปทานนั้นเป็นเพียงแนวทางในการดำเนินงานซึ่งในความเป็นจริงแล้วอาจจะมีวิธีหรือช่องทางหรือวิธีการอื่นๆ ที่สามารถช่วยในการลดระยะเวลา ความเสียหาย และเพิ่มคุณภาพที่มีประสิทธิภาพที่ดี ซึ่งอาจจะมององค์กรที่มีวิธีการดำเนินการที่ดีกว่านี้ซึ่งองค์กรหรือหน่วยงานต่างๆ จะต้องทำการศึกษาเพิ่มเติมจากองค์กรประเภทเดียวกันหรือรวมกันเป็น Cluster เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือการดำเนินงานและแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกันเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานทั้งระบบ

6.2 ผลจากการจัดประชุมสัมมนา

จากสาเหตุของปัญหาของในโซ่อุปทานของลำไยสดที่พบ คณะผู้วิจัยจึงได้สรุปผลแนวทางการปรับปรุงในอนาคตโดยการจัดประชุมสัมมนา เพื่อระดมแนวความคิดจากผู้ที่เกี่ยวข้องโซ่อุปทาน ทั้งจากการสัมภาษณ์รายบุคคลและการรับฟังความคิดเห็นจากเกษตรกร ล้ง ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตามกรอบงานวิจัยของโครงการได้มีการจัดประชุมสัมมนาขึ้น 2 ครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้เรื่องโซ่อุปทาน ระดมปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาลำไยในโซ่อุปทานของลำไย จากผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้เชี่ยวชาญแต่ละภาคส่วน โดยแบ่งการประชุม 2 ครั้ง มีรายละเอียด ดังนี้

ครั้งที่ 1

จัดงานสัมมนาขึ้น ในวันพฤหัสบดีที่ 5 กรกฎาคม 2550 เวลา 13.30 – 16.30 น. ณ โรงแรมโลตัสปางสวนแก้ว ห้องสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่ออบรมให้ความรู้ เรื่องการจัดการโซ่อุปทานของลำไย และเสวนาปัญหา อุปสรรคของการค้าและการผลิตลำไย รวมทั้งเพื่อรับฟังความคิดเห็นและปัญหาจากผู้เข้าร่วมงานสัมมนา เพื่อนำเสนอต่อภาครัฐและผู้ให้ทุนต่อไป

ผลที่ได้จากการสัมมนา

มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา โดยมีผู้เข้าร่วมทั้งในส่วนเกษตรกร พ่อค้าคนกลาง เจ้าหน้าที่จากกรมวิชาการเกษตร และนักวิชาการที่สนใจ ทั้งสิ้น 53 ราย ซึ่งรวบรวมความคิดเห็นได้ดังนี้

1. ควรมีการสร้างกระแสข่าวการรับประทานลำไย ทำการตลาด โฆษณาประชาสัมพันธ์ ปลุกกระแสการบริโภคลำไย (ยกตัวอย่างชาว จตุคาม)
2. เปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภคลำไย เช่น กินลำไยมากจะร้อนใน อาจบอกวิธีการรับประทานที่เหมาะสม คือแช่น้ำเกลือก่อนกินเพื่อฆ่าเชื้อไวรัส หรือดื่มน้ำก่อนกินลำไยจะช่วยลดอาการร้อนใน
3. วิเคราะห์พ่อค้าและผู้ส่งออกที่อยู่ในเมืองไทย เนื่องจากพ่อค้าส่วนใหญ่ตั้งราคาซื้อขายลำไยตามอำเภอใจ ไม่มีมาตรฐานการกำหนดราคาที่เหมาะสม โดยเกษตรกรก็จำเป็นต้องขายไม่สามารถต่อรองราคาได้
4. ให้รัฐบาลจัดหาพ่อค้าคนกลาง หรือกลุ่ม องค์กร ที่เป็นตัวแทนพ่อค้าคนกลางแทนพ่อค้าชาวจีนที่เข้ามารับซื้อลำไยทุกปี ปัจจุบันขาดผู้จัดการที่มีความเป็นกลางทั่วประเทศ การตั้งราคาไม่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง
5. เสนอให้มีบสำหรับการประชาสัมพันธ์ โฆษณา จุดเด่นของลำไย เช่น มีสารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันโรคระดูกลเสื่อม มีสารต้านรังสียูวี มีสารทำให้คลายเครียด และชาลำไย เป็นต้น
6. ในขณะนี้เกษตรกรเริ่มมีการนำเอาวัสดุเหลือใช้ เช่น ชังข้าวโพดมาใช้อบลำไยแทนการใช้แก๊ส สามารถลดต้นทุนผลิตลงได้ แต่ก็ยังเป็นจุดอ่อนที่ทำให้พ่อค้ากดราคาขาย ดังนั้นเราจึงควรมีตลาดเป็นของตนเองจึงจะสามารถเป็นผู้กำหนดราคาเองได้
7. ปัจจุบันการรวมกลุ่ม การสื่อสารในกลุ่มเกษตรกรยังไม่เข้มแข็ง ยังต้องพึ่งพาภาครัฐ จึงควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่าในปัจจุบัน โดยมีองค์กรกลางในการบริหารจัดการ

8. การจัดประชุมสัมมนาแต่ละครั้งอยากให้ภาครัฐหรือผู้มีอำนาจสั่งการแก้ไขให้เป็นรูปธรรมอย่างจริงจัง เพราะในแต่ละปีมีการประชุมสัมมนาเกี่ยวกับลำไยบ่อยครั้งแต่ไม่พบว่ามีแก้ไขที่จริงจัง
9. แนะนำให้รัฐบาลบริหารจัดการกับสต็อกสินค้าส่วนเกินที่ค้างอยู่ เช่นนำเอาส่วนเกินตลาดไปทำลาย เพื่อเป็นจิตวิทยาให้แก่พ่อค้า ดังเช่นที่ประเทศอังกฤษจัดการกับข้าวโพดที่ล้นตลาด
10. ควรมีการสื่อสารระหว่างเกษตรกรแต่ละอำเภอ เพื่อโยกสินค้าให้เก้กัน เช่น ในบางเดือนบางอำเภอไม่มีผลผลิตลำไยจึงควรนำลำไยจากอำเภอที่มีผลผลิตมากมาขายในอำเภอที่ขาดแคลนเพื่อตรึงราคาให้คงที่ ดังนั้นจึงควรมีการเชื่อมกลุ่มให้เข้มแข็ง มีการบริหารกองทุนที่ดี มีการเก็บและแบ่งปันข้อมูลสารสนเทศ แร่ข้อมูลระหว่างกันและกัน
11. ควรมีการควมมีการพิจารณาปรับลดพื้นที่การเพาะปลูก โดยควรมีการคำนวณหาปริมาณปลูกที่เหมาะสม และนำเสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบ
12. ควรนำลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารหรือสำหรับปรุงอาหาร อ้างถึงงานวิจัยทุน UE
13. เงินสนับสนุนและมาตรการจากรัฐบาลออกมาช้า บางครั้งเงินงบประมาณได้หลังจากฤดูเก็บเกี่ยวลำไย ส่วนในปี 50 นี้ไม่มีเงินสนับสนุนลำไยอบแห้งดังเช่นปี 49 เงินทุนหมุนเวียนช่วยเหลือเกษตรกรออกมาช้าเนื่องจากมีขั้นตอนที่ยืดยาก
14. นโยบายของรัฐบาลไม่น่าเชื่อถือ เช่น ปี 48 มีการเซ็นสัญญาซื้อขายแต่ก็ยังไม่ได้ขายผลผลิต (รัฐบาลเป็นผู้กำหนดกฎระเบียบทุกอย่าง)
15. เกษตรกรควรแก้ไขและปรับตัวเอง เช่นการทำลำไยนอกฤดูจะมีราคาขายที่สูงกว่าขายในฤดู ควรมีการจัดพื้นที่ ทำ Zoning โดยแบ่งพื้นที่ในสวนให้ผลผลิตเก็บเกี่ยวไม่พร้อมกัน และควรมีการตัดแต่งกิ่ง
16. ปัจจุบันเกษตรกรไม่เข้าใจถึงความจำเป็นในการทำ GAP เนื่องจากเกษตรกรที่มีการรับรอง GAP กับเกษตรกรที่ไม่มีการรับรอง GAP สามารถขายลำไยได้ในราคาเท่ากัน

ครั้งที่ 2

จัดการสัมมนาขึ้น ในวันพุธที่ 25 กรกฎาคม 2550 ณ ห้องประชุม 3 ชั้น 7 อาคาร 30 ปี คณะวิศวกรรมศาสตร์ เวลา 14.00 – 16.00 น. โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อแลกเปลี่ยนความเห็นของผู้เชี่ยวชาญในการแก้ไขปัญหาลำไยและนำเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหา (ดูภาคผนวก หน้า 69)

ผลที่ได้จากการสัมมนา

อ.ดร. ธนะชัย พันธุ์เกษมสุข คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้เสนอว่าควรจะมีการกำหนดพระราชบัญญัติกองทุนลำไย โดยอ้างอิงจากสถาบันกองทุนยางพาราเป็นแบบอย่าง เพื่อให้เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบอย่างถาวร เนื่องจากนักวิชาการส่วนใหญ่ขาดความจริงใจในการทำงาน เนื่องจากมีหน้าที่รับผิดชอบงานหลายด้าน จึงทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพน้อย

คุณ รัชนิวรรณ กำจัด ตัวแทนจากโครงการเครือข่ายบูรณาการลำไย ได้กล่าวแนะนำถึงหน้าที่หลักของเครือข่ายบูรณาการลำไยว่า องค์การดังกล่าวมีหน้าที่หลักคือ การแก้ปัญหการผลิตและส่งออกลำไย โดยงานวิจัยที่มีอยู่จะเกี่ยวข้องกับการจัดการระบบการผลิต การลดต้นทุน การเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยมุ่งเน้นการใช้เศรษฐกิจพอเพียง การทำอาชีพเสริม การปลูกพืชผสมผสาน การปลูกสัตว์ในสวน ฯลฯ

ตัวแทนนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ ได้รายงานการตลาดของลำไย ณ ช่วงเวลานี้ว่า ปัจจุบันการขายลำไยนิยมขายแบบมัดพวง ซึ่งมีราคาขายพอๆ กับการเก็บเรียงในตะกร้าเช่นในอดีต โดยพบว่าตลาดของลำไยได้มีการขยายไปทางภาคใต้ของไทย ซึ่งอาจเป็นการส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย การขายลำไยแบบมัดพวงมีประโยชน์หลายอย่าง ดังนี้

1. สามารถมีการปนเกรดกันได้ กรรมวิธีง่ายกว่าขายแบบใส่ตะกร้า
2. มีตลาดรองรับมากขึ้น เริ่มเป็นที่ต้องการของลูกค้า
3. ใช้แรงงานน้อย ประหยัดค่าแรง

โดยจากการศึกษา พบว่าการเก็บแบบเข้าตะกร้าจะมีต้นทุนสูงกว่า โดยลำไยที่คัดเกรดต้นทุนจะอยู่ที่ 4 บาท/ ก.ก. แต่การเก็บแบบมัดพวงจะมีต้นทุนเพียง 2 บาท/ ก.ก. เท่านั้น

จากการวิเคราะห์เกี่ยวกับโซ่อุปทานลำไยสดพบว่า ปัจจุบันได้มีพ่อค้าชาวจีนเพิ่มเข้ามาในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากพบว่าเมื่อไม่นานมานี้เริ่มมีพ่อค้าชาวจีนเข้ามาทำธุรกิจรับซื้อลำไย และส่งออกเองเป็นจำนวนมากขึ้น ซึ่งจะเข้ามาประกอบการในลักษณะการมาเช่าสถานที่ตามท้องถิ่นต่างๆ นอกจากนี้ยังพบว่า ผลผลิตลำไยในจีนส่วนมากจะอยู่ในเกรด AA ซึ่งการผลิตลำไยในประเทศไทยเพื่อได้เกรดดังกล่าวเป็นไปได้ยาก ดังนั้นจึงควรเน้นการผลิตในเกรด A หรือ เกรด 2 จะค่อนข้างหาตลาดได้ง่ายกว่า

สรุปปัญหาสำคัญในโซ่อุปทานลำไยตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ มีดังนี้

ด้านการตลาด

1. ระบบการตลาดมีปัญหา ซึ่งเกิดจากการเข้ามาแทรกแซงของพ่อค้าจีนที่เริ่มเข้ามาค้าขายเองในประเทศไทยในลักษณะการเข้าซื้อ
2. การขาดมาตรฐานในการจัดเกรดของพ่อค้า เนื่องการประเมินคุณภาพยังอาศัยการประเมินด้วยสายตาของล้ง การใช้ความรู้สึกตัดสิน มีการกดราคา โดยบางครั้งขนาดอาจเท่ากัน แต่สีต่างกัน อาจถูกกดราคาอยู่เกรดที่ต่ำลงไป แต่เมื่อผ่านการรม SO₂ ก็ให้สี และคุณภาพไม่แตกต่างกัน เกษตรกรจึงถูกเอาเปรียบ
3. ผลิตผลลำไยแต่ละเกรดมีช่วงห่างของราคาแตกต่างกันมากเกินไป
4. ต้องสนับสนุนให้มีการตลาดเชิงรุก คิดค้นสินค้ารูปแบบใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง

ด้านการผลิต

1. เทคโนโลยีการผลิตไม่คงที่ ผู้ผลิตแต่ละรายมีการผลิตแบบตามใจตัวเองทำให้ยากแก่การควบคุมคุณภาพ ควรจัดนักวิชาการรับผิดชอบหน้าที่ที่เฉพาะในการเข้าไปแก้ปัญหา
2. การขาดแคลนแรงงานในการผลิต และเก็บเกี่ยว ส่งผลให้ค่าแรงในการจัดการต่างๆ สูงมาก แต่อาจแก้ไขได้โดยการควบคุมความสูงของต้นลำไย เพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดการ บำรุงรักษา
3. เกษตรกรไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้อย่างเข้มแข็งไม่สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าได้

ด้านการขนส่ง

การขนส่งลำไยมีต้นทุนสูง หากมีการเปลี่ยนวิธีการขนส่งโดยรถไฟอาจจะทำให้ต้นทุนการขนส่งลดลง แต่ต้องมีการปรับปรุงระบบการขนส่งโดยรถไฟให้ดี และต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

ด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

เกษตรกรมีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการที่ไม่ค่อยถูกต้อง เกิดการสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวค่อนข้างมาก เกิดการตกค้างของซัลเฟอร์ไดออกไซด์ SO₂ อยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่ามาตรฐาน ไม่ยอมรับจากต่างประเทศ

ด้านกิจกรรมสนับสนุน

1. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนไม่ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร อีกทั้งยังขาดความรู้ จึงทำให้เกิดปัญหาไม่ได้
2. ขาดการวางแผนล่วงหน้า ไม่สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ล่วงหน้า มีการวางแผนปีต่อปี และเกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน

ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาจากผู้เชี่ยวชาญ

1. ควรพัฒนาวิธีการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และเร่งหาตลาดใหม่ๆ ไม่พึ่งตลาดเดียว หากมีการวางแผนการตลาดที่เหมาะสม จะทำให้ได้ราคาดีมากขึ้น ปัจจุบันทางมหาวิทยาลัยแม่โจ้ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีในการปลูกและควบคุมการออกดอกแล้ว แต่ยังอยู่ในขั้นของการทดลอง
2. เกษตรกรจะต้องมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม มีการวางแผนการผลิต เช่นเตรียมต้นลำไยให้เต็ม ดัดแต่งกิ่งและอนาคตอีก 2 ปีข้างหน้าหากจีนเข้าร่วมใช้มาตรฐาน EUEPGAP ดังนั้นผู้ประกอบการและผู้ที่เกี่ยวข้องในไทยจึงควรมีการเตรียมตัวในมาตรฐานนี้รวมถึงพัฒนา GAP ที่มีอยู่ให้ให้เทียบเคียง EUREPGAP และหากมีการขยายตลาดในยุโรปก็ควรจะทำให้มีความสำคัญเรื่องมาตรฐานสุขอนามัยและชีวอนามัยอีกด้วย
3. เกษตรกรจะต้องมีการวางแผนต้นทุน โดยเมื่อผลิตไปควรต้องทราบราคาขายสุดท้ายจากการคาดคะเน แล้วตั้งเป้าหมายการผลิตให้ต้นทุนอยู่ในช่วงที่กำหนด เพื่อลดการลงทุนที่สิ้นเปลือง
4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้ามาดูแลเรื่องช่องว่างของราคาในแต่ละเกรดไม่ให้ห่างกันเกินไปนัก อาจสามารถแก้ไขปัญหาการปนเกรดได้
5. ปัจจุบันพบว่าจีนมีการตั้งกฎให้ใบอนุญาตแก่ผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้ารายย่อย เพื่อลดช่องทางการนำเข้าของไทย อันจะส่งผลให้มีการควบคุมราคาสินค้า ผู้ขายในไทยไม่สะดวกในการเข้าไปหาลูกค้าในจีน ไทยควรเร่งปรับแผนการตลาด
6. การแบ่ง Zoning ในประเทศไทยคงทำได้ยาก ดังนั้นจึงควรจัดให้เป็น Zone ของการส่งเสริมให้มีการผลิตดีกว่า แล้วส่งนักวิชาการเฉพาะด้านลงไปให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอย่างจริงจังทั้งที่ห้องที่ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อให้มีการแบ่งการผลิตออกที่ละส่วนสามารถควบคุมคุณภาพและปริมาณผลผลิตได้อย่างแม่นยำ
7. การทำ GAP เป็นไปได้ยากและใช้เวลานาน นักวิชาการมีน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่ปลูก ดังนั้นการออกใบรับรอง GAP จึงทำในลักษณะการล่ำรายชื่อ การแก้ปัญหาอาจทำได้โดยให้เกษตรกรรวมกลุ่มและตรวจสอบกันเอง ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์อย่างแท้จริง

6.3 สรุปปัญหาและอุปสรรคของโซ่อุปทานลำไย

ผลผลิตลำไยในแต่ละปีไม่แน่นอน ประกอบกับการประมาณการณ์ตลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง เนื่องจากมีปัจจัยหลายประการในการประมาณการณ์ เช่น สภาพอากาศ ปริมาณน้ำฝน การวางแผนปลูกลำไยนอกฤดูของเกษตรกร เป็นต้น โดยเกษตรกรแบ่งเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ คือกลุ่มที่มีความรู้เอาใจใส่ใน

การเพาะปลูก และกลุ่มที่เพาะปลูกตามธรรมชาติไม่มีการดูแลเอาใจใส่อย่างจริงจัง ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อราคาของลำไยสดในแต่ละปีมีความแตกต่างกันมาก และมีผลกระทบต่อการจัดการในส่วนของการเกษตรกรรมที่นิยมปลูกนอกฤดู คือการคาดคะเนราคากับการวางแผนการผลิต การเก็บเกี่ยวล่วงหน้า อีกทั้งส่งผลต่อกลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปลำไยอีกด้วย คือ ไม่สามารถกำหนดปริมาณวัตถุดิบและปริมาณการผลิตได้อย่างแน่นอน ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนค่าแรงงาน การจัดเก็บสินค้าคงเหลือ เป็นต้น

ปัญหาเรื่องฐานข้อมูลและระบบการขึ้นทะเบียนเกษตรกร กล่าวคือ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้พยายามจัดทำทะเบียนเกษตรกรมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2545 แต่พบว่าฐานข้อมูลที่มีอยู่ไม่ตรงกับข้อเท็จจริงและยังมีเกษตรกรส่วนหนึ่งที่แจ้งรายละเอียดผิดจากความเป็นจริงและเกษตรกรอีกส่วนหนึ่งไม่ได้ขึ้นทะเบียน ส่งผลต่อการประมาณการผลผลิต ระบบฐานข้อมูลดังกล่าวยังเชื่อมโยงถึงระบบการสร้างมาตรฐานการควบคุมผลผลิต ระบบการจัดการคุณภาพลำไย GAP อันเป็นการยกระดับการผลิตปลอดภัยตามมาตรฐานความปลอดภัยของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งจะมีผลต่อการส่งออกไปยังประเทศปลายทางโดยเฉพาะประเทศจีน ที่มีความเข้มงวดเรื่อง การตรวจสอบสารเคมีตกค้าง

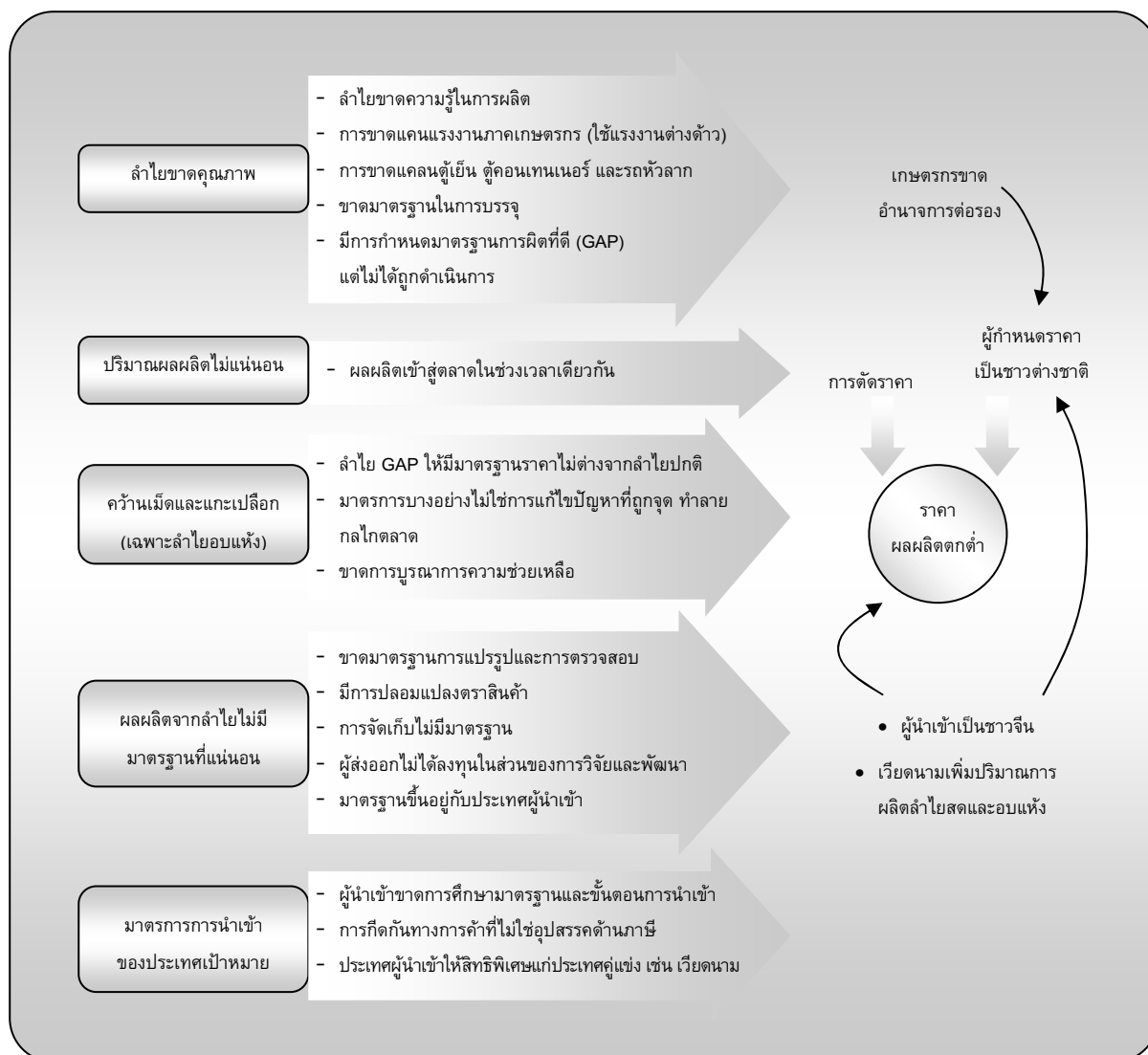
ในช่วงฤดูกาลลำไย ตั้งแต่เดือนมิถุนายน ถึง กันยายน ผลผลิตล้นตลาด การกระจายสินค้ามีข้อจำกัดเรื่องเวลา ส่งผลกระทบต่อค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และยากต่อการจัดการตลาดทั้งระดับเกษตรกรเจ้าของสวน ผู้รับซื้อ และโรงงานแปรรูป จึงมีผลโดยตรงต่อราคาลำไยที่ตกต่ำในช่วงในฤดูกาล รวมถึง ผู้ที่กำหนดราคารับซื้อลำไยส่วนใหญ่คือผู้รับซื้อขั้นสุดท้าย การกำหนดราคาจึงไม่เป็นไปตามกลไกตลาด แต่กลับเป็นการกำหนดราคาแบบถอยหลัง คือ ลดทอนราคาจากผู้ซื้อในต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่คือ ประเทศจีน จนถึงเกษตรกร โดยเกษตรกรเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการขาดทุนมากที่สุด ในขณะที่เกษตรกรต้องเป็นผู้ปรับตัวทั้งในเรื่องกระบวนการเพาะปลูก เทคโนโลยีใหม่ๆ การลดต้นทุน การปรับปรุงคุณภาพและขนาด เป็นต้น

ปัญหาลำไยล้นตลาดในช่วงฤดูกาล มีปัจจัยหลักคือ ตลาดความต้องการ (Demand) น้อยกว่าปริมาณผลผลิต (Supply) กล่าวคือประเด็นการตัดสินใจสำหรับการจัดการผลผลิตในฤดูกาล มีทางเลือกหลักคือกระจายเป็นลำไยสดไปยังตลาดทั้งในและต่างประเทศ ทางเลือกรองคือ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ดังนั้นราคาจึงผูกผันตามปริมาณผลผลิต คือ ปริมาณมากราคาจะถูก ทั้งนี้เนื่องจากความจำกัดของตลาด โดยตลาดในประเทศไม่สามารถกระจายได้ทั่วถึงทั่วประเทศ มีการกระจายไปในแหล่งผู้บริโภคกลุ่มเดิมๆ ได้แก่ ตลาดไท ตลาดมหานาค และตลาดสี่มุมเมือง ส่วนการกระจายไปยังจังหวัดอื่นๆ เช่น ภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าบางพื้นที่ยังไม่เคยบริโภคลำไย โดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และบางพื้นที่ลำไยสดมีราคาขายที่สูงกว่าแหล่งผลิตถึงสามเท่า ส่วนตลาดต่างประเทศ หลักๆ คือ ประเทศจีน ยังไม่มีการขยายตลาดไปสู่นานาชาติที่นิยมบริโภคให้กว้างขวางกว่านี้ ทั้งนี้การตลาดจึงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาตลาดด้านราคา และอำนาจการต่อรองของเกษตรกรและผู้ขายรายย่อย

ทั้งนี้ยังพบว่าสายพันธุ์ลำไยลดลง เนื่องจากเกษตรกรหันมาปลูกลำไยพันธุ์อีดอ ซึ่งมีทางเลือกในการแปรรูปและมีตลาดรองรับ ต่างจากลำไยพันธุ์อื่น อาทิ พันธุ์เปี้ยวเขียว พันธุ์สีชมพูและพันธุ์กะโหลก ซึ่งไม่สามารถนำมาแปรรูปได้มีคุณภาพดีเท่าพันธุ์อีดอ ส่วนใหญ่รับประทานสดเท่านั้นเนื่องจากมีสีเข้มและมีน้ำมากกว่าพันธุ์อีดอ และไม่มีกรทำวิจัยและทำตลาดสำหรับพันธุ์ต่างๆดังกล่าว ส่วนพันธุ์อีดอหากมีปริมาณลำไยสดมากสามารถนำไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้งเป็นทางเลือกรองได้ แต่ก็ไม่ใช่ที่นิยมบริโภคในประเทศเท่าที่ควร รวมถึงลำไยอบแห้งส่วนใหญ่จะเป็นการอบแห้งสุก ซึ่งมีความสะดวกและรวดเร็วในการแปรรูป ในขณะที่ลำไยอบแห้งจะมีราคาสูงกว่าแต่ต้องอาศัยเวลาและแรงงานในการแปรรูปมากกว่าจึงไม่เป็นที่นิยมของโรงงานแปรรูป ทั้งๆ ที่มีราคาขายสูงกว่า และสามารถทำตลาดต่างประเทศได้มากกว่าลำไยอบแห้งทั้งสุก

ปัญหาลำไยอบแห้งค้างสต็อกตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 ส่งผลต่อความน่าเชื่อถือเรื่องคุณภาพและอายุของผลิตภัณฑ์ ทำให้ราคาลำไยสดในฤดูตกต่ำ เนื่องจากความไม่น่าเชื่อถือดังกล่าว แม้ว่าจะมีการจัดการจากภาครัฐบาล แต่นโยบายรัฐบาลมีการเปลี่ยนแปลงทุกปี จนกระทั่งปัจจุบันยังมีสต็อกลำไยอบแห้งเหลืออยู่ ซึ่งเป็นเหตุของสินค้าล้นตลาด

ภาพรวมปัญหาลำไยส่วนใหญ่เนื่องมาจากผลผลิตในฤดูที่ไม่สามารถควบคุมปริมาณการออกผลได้ตรงกันข้ามกลับมีพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตเพิ่มขึ้นทุกปี ก่อให้เกิดปัญหาในห่วงโซ่อุปทาน ทั้งในเรื่องแรงงาน การเก็บเกี่ยว การขนส่ง รถลาก คอนเทนเนอร์ ห้องเย็น และการกระจายไปยังแหล่งผู้บริโภคที่ต้องแข่งขันกับเวลาเนื่องจากผลผลิตมีอายุสั้นเก็บไว้ไม่ได้นาน นอกจากจะมีการผสมสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ซึ่งผู้บริโภคในประเทศไม่นิยมรับประทาน รวมถึงต้องใช้เวลานานกระบวนการรวมถึงเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งจะส่งผลกระทบต่อราคาขาย สุดท้ายจึงเป็นผลเสียต่อราคาผลผลิตที่ตกต่ำ ปัจจุบันจึงมีการแก้ปัญหาโดยการวางแผนผลิตนอกฤดู เพื่อกระจายความเสี่ยงแต่ทั้งนี้การปลูกลำไยนอกฤดูต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญและการเอาใจใส่เป็นพิเศษ โดยเฉพาะเรื่องน้ำ โดยสามารถทำได้ดีในบางพื้นที่เท่านั้น รวมถึงอาจมีต้นทุนการเพาะปลูกที่สูงแต่ได้ผลผลิตที่มีราคาขายสูงกว่าในฤดู ส่วนการแก้ปัญหาอื่นๆ ที่พบจะเป็นการให้ความช่วยเหลือจากภาครัฐบาล ในเรื่อง การสนับสนุนเงินกู้ผ่านสหกรณ์ และปัจจุบันมีการรวมกลุ่มสหกรณ์เพื่อประกันราคาซื้อขายลำไยที่สูงกว่าล้ง แต่ทั้งนี้ก็เป็นเพียงการแก้ปัญหาระยะสั้นเท่านั้น

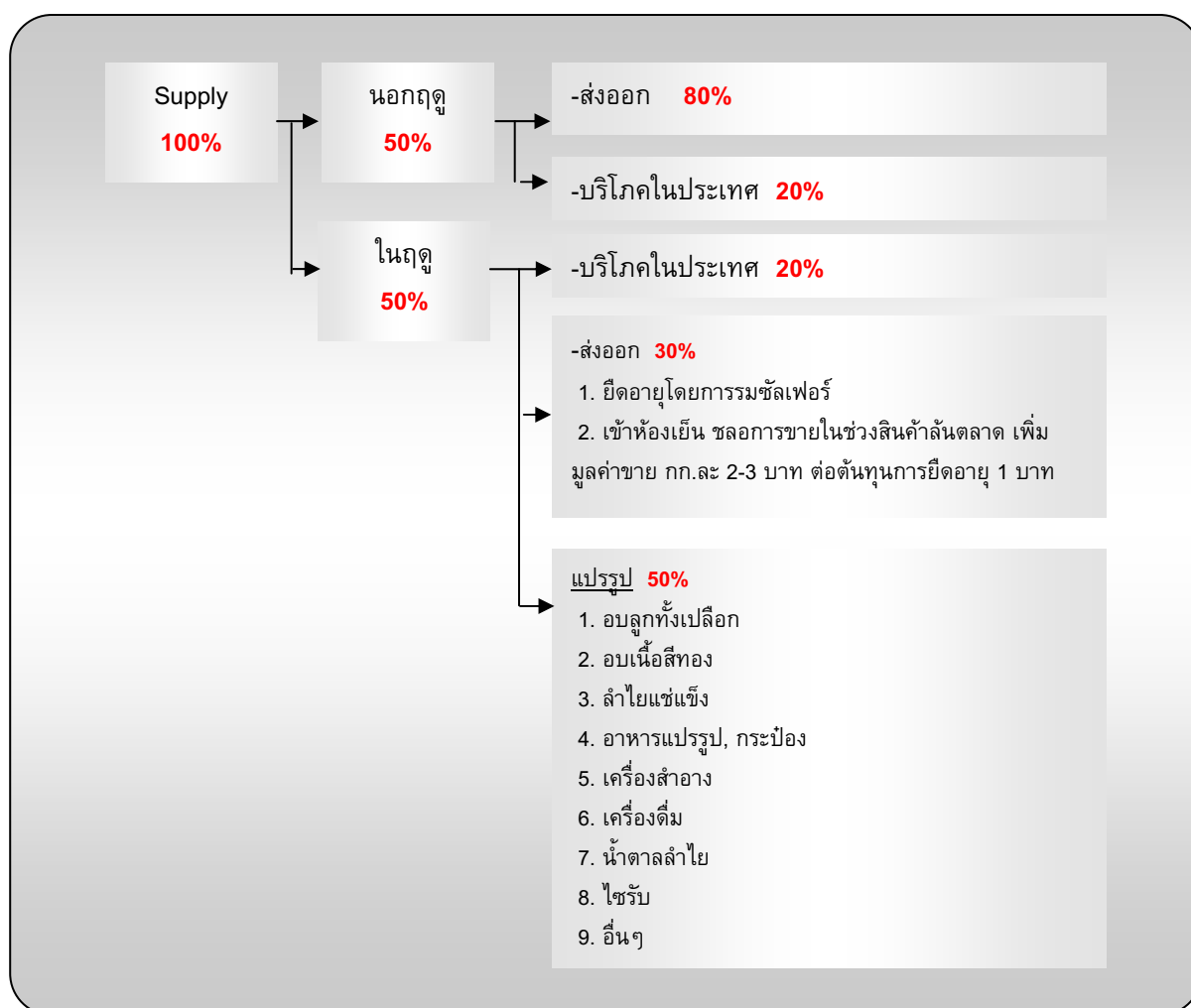


รูปที่ 6-10 ภาพรวมปัญหาในโซ่อุปทานลำไยสด
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

6.4 แนวทางการปรับปรุงในขนาดสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าลำไยสดของไทย ตามกรอบของการจัดการโซ่อุปทาน

แนวทางการปรับปรุงในขนาดสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าลำไยสดของไทย ตามกรอบของการจัดการโซ่อุปทาน สามารถจำแนกออกตามสาเหตุของปัญหาโดยแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลักๆ คือ

- 1) ด้านกระบวนการและการจัดการ
- 2) ด้านการตลาด
- 3) ด้านการผลิตภัณฑ์



รูปที่ 6-11 ตัวอย่างแนวทางการปรับปรุงและการกระจายผลผลิตในโซ่อุปทานลำไย
ที่มา: คณะวิจัย

ผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานลำไยสดจะต้องทำการแก้ปัญหาจากปริมาณผลผลิตโดยผลักดันเข้าสู่ตลาดและปรับปรุงผลิตภัณ์โดยการเพิ่มมูลค่า เพื่อให้เกิดการจัดการความต้องการขาย (Supply) ให้สมดุลกับความต้องการสินค้า (Demand) ในตลาด ในขณะที่เดียวกันต้องประชาสัมพันธ์ตลาดเพื่อกระตุ้นความต้องการสินค้าโดยอาศัยงานวิจัยด้านคุณค่าของผลิตภัณ์ ดังความเห็นต่อไปนี้

การปรับปรุงด้านกระบวนการและการจัดการ

การวางแผนการพัฒนาการผลิตระยะยาว โดยการให้ความรู้แก่เกษตรกรให้มุ่งเน้นการผลิตลำไยที่มีคุณภาพ โดยมีการจัดการสวน เพื่อให้สามารถควบคุมผลผลิตให้มากขึ้น เพื่อยกระดับราคา และวางแผนให้การผลิตกระจายทั้งปี การส่งเสริมการเพาะปลูกนอกฤดู ให้ความรู้ถึงประโยชน์และวิธีการของการผลิตลำไยนอกฤดู เนื่องจากปัญหาใหญ่คือผลผลิตล้นตลาดในช่วงในฤดู ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาขาย โดยควรนำเอาตัวอย่างผลการประเมินที่ดีของเกษตรกรที่ทำการผลิตนอกฤดูแบบแบ่งโซน คือบริหารจัดการพื้นที่ในสวนให้สามารถออกผลผลิตได้ตลอดทั้งปี ลดความเสี่ยงด้านราคาขายที่ไม่สามารถคาดคะเนได้

ตารางที่ 6-1 โครงสร้างการผลิตลำไยในฤดูและนอกฤดูใน 9 จังหวัด

จังหวัด	สัดส่วนการผลิต (%)	
	ในฤดู	นอกฤดู
เชียงใหม่	80.58	19.42
เชียงราย	98.67	1.33
ลำพูน	82.31	17.69
ลำปาง	98.93	1.07
แพร่	99.37	0.63
น่าน	100.00	0.00
พะเยา	98.81	1.19
ตาก	45.05	54.95
จันทบุรี	0.31	99.69

ที่มา: สภาอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่, 2550

จากตารางที่ 6-1 จะเห็นได้ว่าสาเหตุของลำไยล้นตลาดเนื่องจากการผลิตในฤดูเป็นสัดส่วนที่มากกว่านอกฤดู โดยเมื่อมีปริมาณผลผลิตที่มากจะเกิดกลไกทางการตลาดที่สำคัญคือราคาขายจะลดลงและอำนาจต่อรองของผู้ขายมีน้อย ดังนั้นหากมีการประชาสัมพันธ์เรื่องการผลิตลำไยนอกฤดู จะเป็นการขยายช่วงเวลาการให้ผลผลิตให้มีตลอดทั้งปี ดังเช่น ผลไม้ชนิดอื่นๆ ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับเทคนิคการเพาะปลูกและการวางแผนที่ดี ไม่เช่นนั้นหากเกษตรกรไม่มีความรู้จากก่อให้เกิดต้นทุนที่สูงและผลผลิตไม่ได้คุณภาพตามที่คาดการณ์ไว้ รัฐจึงควรมีส่วนช่วยในการให้ความรู้อย่างเข้าถึง

ตารางที่ 6-2 การเปรียบเทียบลำไยนอกฤดู และลำไยในฤดูของเกษตรกรตัวอย่าง

นอกฤดู	ในฤดู
ผลเล็กกว่า	ผลใหญ่กว่า
ดูแลรักษายากกว่า	ดูแลรักษาง่าย
ผลตอบแทนสูง	ผลตอบแทนต่ำ
ราคาขาย 30-70 บาท	ราคาขาย 10-20 บาท
ผลผลิตต่อต้นน้อยกว่า	ผลผลิตต่อต้นสูงกว่า

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ วิทย, 2550

ตารางที่ 6-3 ตารางเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตลำไยนอกฤดูและในฤดู (บาท ต่อกก.)

จังหวัด	ต้นทุนการผลิต	
	นอกฤดู	ในฤดู
เชียงใหม่	15.38	10.99
ลำพูน	25.76	10.19
เชียงราย	18.74	7.61
ลำปาง	9.81	16.4
แพร่	7.43	10.33
ตาก	16.28	12.67
จันทบุรี	8.98	-

ที่มา: โครงการศึกษาเพื่อหาแนวทางบริหารลำไยอย่างเป็นระบบ, 2549

จากตารางที่ 6-2 และ 6-3 จะเห็นได้ว่าการผลิตลำไยนอกฤดูมีความเสี่ยงด้านการดูแลและต้นทุนการผลิต จึงต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญและคำแนะนำจากผู้มีประสบการณ์ เพราะหากมีการจัดการที่ดีจะมีต้นทุนที่ต่ำในขณะเดียวกันก็มีราคาขายที่สูง จึงให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าการผลิตในฤดู

นอกเหนือจากการแก้ปัญหาลำไยล้นตลาดโดยการทำลำไยนอกฤดูแล้ว ควรมีการส่งเสริมการเพาะปลูกพืชทดแทนในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูลำไย เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ตลอดทั้งปี โดยอาศัยแนวทางการระบุกิจพอเพียง ตัวอย่างเช่น การปลูกพืชสวนครัว หรือปลูกหญ้าเลี้ยงวัว ในพื้นที่ระยะห่างระหว่างต้นลำไย โดยสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากงานวิจัยของเครือข่ายบูรณาการลำไยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่งเสริมการผลิตลำไยแปรรูปอบเนื้อสีทอง ในปัจจุบันการแปรรูปลำไยเนื้อสีทองยังไม่เป็นที่นิยมมากนัก แต่เป็นผลิตภัณฑ์ลำไยแปรรูปที่มีผลตอบแทนและโอกาสทางการตลาดสูง

ตารางที่ 6-4 จำนวนเตาอบแห้งทั้งเปลือกเปรียบเทียบกับเตาอบเนื้อสีทอง ใน 8 จังหวัดภาคเหนือ ปี 2548

จังหวัด	กำลังการผลิต			
	ลำไยอบแห้งทั้งเปลือก		ลำไยเนื้อสีทอง	
	จำนวนเตา	ตัน	จำนวนเตา	ตัน
เชียงใหม่	10,236	456,725	89	2,865
ลำพูน	11,159	489,403	356	17,243
เชียงราย	1,783	95,043	8	264
พะเยา	738	36,920	2	73
ลำปาง	279	18,535	5	106
น่าน	181	16,858	-	-
แพร่	111	7,505	-	-
ตาก	78	2,780	-	-
รวม	24,565	1,123,769	460	20,551

ที่มา: กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2548

จากตารางที่ 6-4 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการผลิตลำไยอบเนื้อสีทองมีกำลังการผลิตน้อยกว่าลำไยอบแห้งทั้งเปลือกอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่ราคาขายและผลตอบแทนของลำไยอบเนื้อสีทองมีมากกว่าและสามารถขยายตลาดได้หากมีการส่งเสริมการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ อาจเป็นการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศได้อีกด้วย ในการอบเนื้อสีทองนั้นมีข้อดีคือ สามารถนำลำไยทุกสายพันธุ์มาแปรรูป รวมถึงลำไยที่หลุดร่วง แต่ต้องไม่ใช่ลำไยที่เน่าเสีย ทั้งนี้จำเป็นจะต้องมีการลงทุนและต้นทุนที่สูงขึ้นกว่าการแปรรูปแบบอบทั้งเปลือก คือต้นทุนแปรรูปอบทั้งเปลือกเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 12-20 บาท ต่อ กิโลกรัม ส่วนราคาขายเฉลี่ยช่วงในฤดูประมาณ 38-40 บาท ต่อ กิโลกรัม ต้นทุนแปรรูปลำไยอบเนื้อสีทองประมาณ 40-45 บาท ต่อ กิโลกรัม ส่วนราคาขายเฉลี่ยช่วงในฤดูประมาณ 100-150 บาท ต่อ กิโลกรัม (กรมการค้าภายใน, 2550) ทั้งนี้รัฐบาลต้องมีการทำตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์การบริโภคลำไยอบเนื้อสีทองทั้งในและต่างประเทศ เพื่อรองรับการผลิตที่จะเพิ่มขึ้นด้วย เพราะหากมีการส่งเสริมการแปรรูปแต่ไม่มีการทำตลาด ก็จะส่งผลเป็นปัญหาลิ้นค้าล้นตลาดอีก

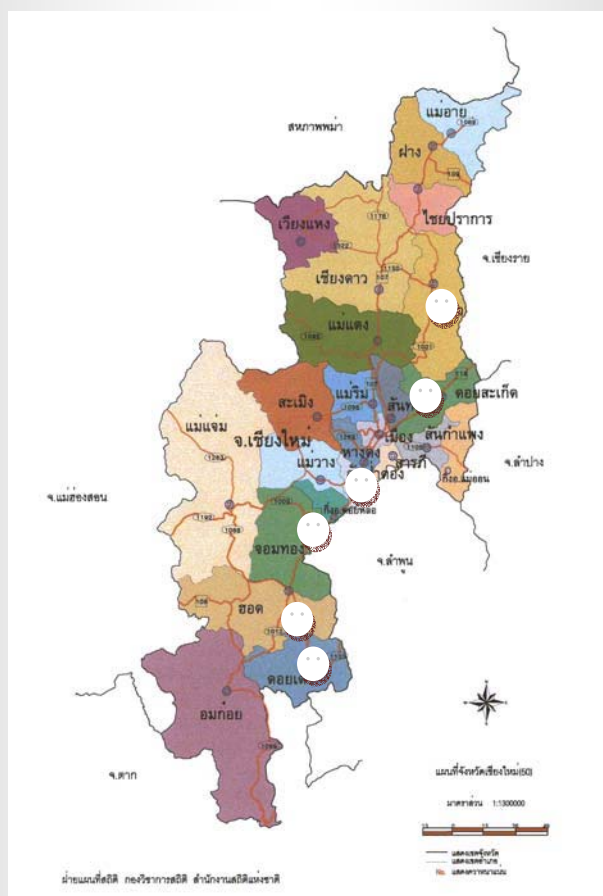
การจัดทำระบบฐานข้อมูลของการปลูกลำไยของเกษตรกร และพยากรณ์ผลผลิตแต่ละช่วงเวลาทั้งปี พร้อมทั้งมีการติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด ช่วงระหว่างการปลูกโดยใช้ข้อมูลเทคโนโลยีระบบภูมิสารสนเทศ (Geography Information System: GIS) มาปรับใช้จัดทำแผนที่ระบบภูมิสารสนเทศด้านการปลูกลำไย โดยนำข้อมูลการสำรวจของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรมาประยุกต์ปรับปรุงเข้ากับระบบแผนที่อิเล็กทรอนิกส์ โดยพึ่งข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อผลผลิตของลำไย เช่นอายุของสวนลำไย พันธุ์ลำไยเป็นต้น เพื่อให้สามารถแสดงข้อมูลภาพรวมพื้นที่การปลูกลำไยทั่วประเทศได้อย่างถูกต้อง เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการเพาะปลูกให้แก่เกษตรกรหรือตัวแทนในแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ยังเป็นการกระจายผลผลิตให้เหมาะสมได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลข้างต้นทางด้าน GIS สามารถสรุปได้ว่าจากลักษณะแม่น้ำลำธาร ระดับพื้นที่ราบเพียงปัจจัยเดียว ลำไยสามารถปลูกได้ ในทุกพื้นที่ในจังหวัดเชียงใหม่แต่จากปัจจัยด้านลักษณะของดินที่เหมาะสมหรือ ทำเลนั้นเหมาะสมที่จะปลูกลำไยเพียงบางอำเภอเท่านั้นโดยสามารถสรุปได้ดังตาราง

ตารางที่ 6-5 พื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกลำไยนอกฤดู

ประเภทข้อมูล	อำเภอที่เหมาะสม	สรุปโดยรวม
1. แหล่งน้ำและลำธาร	ทุกอำเภอ	อ. พัวัว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.ฮอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า
2. ลักษณะของดิน	อ. พัวัว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.ฮอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า	
3. ลักษณะพื้นที่	อ.พัวัว อ.ดอยสะเก็ด อ.สันทราย อ.เมือง อ.สารภี อ.ดอยหล่อ อ.สันป่าตอง อ.จอมทอง อ.ฮอด และ อ.ดอยเต่า	

ที่มา: คณะวิจัย

ดังนั้นพื้นที่ที่เหมาะสมทางภูมิศาสตร์ในการปลูกลำไยในเขตพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ อ. พัวัว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.ฮอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า ซึ่งมีความเหมาะสมใน 3 ปัจจัยคือ ลักษณะแหล่งน้ำและลำธาร ลักษณะของดิน และลักษณะพื้นที่ ดังรูป



รูปที่ 6-12 แสดงพื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกลำไยในจังหวัดเชียงใหม่

จากรูปที่ 6-9 เป็นพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการปลูกลำไยโดยศึกษาจากข้อมูลทางภูมิศาสตร์ซึ่งเป็นการศึกษาถึงปัจจัยที่สามารถปลูกลำไย รวมไปถึงลำไยนอกฤดูได้ แต่ทั้งนี้ข้อมูลการวิเคราะห์ทางภูมิศาสตร์เพียงอย่างเดียว นั้นอาจจะไม่สามารถสรุปได้ว่าผลผลิตจะดี หรือมีคุณภาพ เป็นเพียงข้อสรุปว่าสภาพพื้นที่ที่เหมาะสมในการเพาะปลูกลำไยควรจะเป็นที่ใดซึ่งสามารถนำไปประกอบกับการตัดสินใจในการผลิตลำไยนอกฤดูได้

1. ดังนั้นในการสำรวจและเก็บข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกลำไยก็มีส่วนสำคัญในการพัฒนาและแก้ปัญหาผลผลิตล้นตลาดและคุณภาพของผลผลิต หากสามารถบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานและปรับใช้ให้เกิดประโยชน์จะช่วยเพิ่มการนำเสนอข้อมูลพื้นฐานของลำไยในภาคเกษตรกรรมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงลดการขยายพื้นที่เพาะปลูกเนื่องจากผลผลิตมีมากหากยังมีการขยายพื้นที่เพาะปลูกอีก ก็จะเป็นปัญหาในระยะยาวต่อไป ข้อมูลด้าน GIS สามารถค้นคว้าเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมการค้าภายใน (<http://gis.dit.go.th/>) ซึ่งมีโปรแกรมประยุกต์ระบบภูมิสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ แต่ยังคงขาดการนำเสนอและใช้อย่างจริงจังกับเกษตรกรผู้ปลูกลำไยและพืชชนิดอื่นๆ
2. แก้ไขปัญหาสต็อกลำไยอบแห้งของปี 2547 เนื่องจากเป็นต้นเหตุของปัญหาราคาลำไยตกต่ำและผลผลิตล้นตลาด เนื่องจากลูกค้าต่างประเทศไม่มีความเชื่อถือในคุณภาพของลำไยอบแห้งที่ส่งออก รวมถึงสต็อกลำไยดังกล่าวเป็นภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ โดยข้อมูลจากเครือข่ายแผนแม่บทลำไย นายบัญชาการ พลชมชื่น ในฐานะประธาน กล่าวว่า ปี 2549 รัฐเสียค่าเช่าโกดังกว่า 5 ล้านบาท/เดือน ลำไยอบแห้งค้างสต็อกที่เก็บไว้ในโกดังกว่า 70,000 ตัน ทางองค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อ.ต.ก.) ต้องเสียค่าเช่าโกดัง 130 แห่ง เดือนละไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท ซึ่งบางแห่งยังมีปัญหาค้างชำระค่าเช่ากับเจ้าของโกดัง รวมทั้งยังมีค่าบริหารจัดการ ค่าดูแลรักษา ค่าจ้างเจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบลำไยในโกดัง ต้องจ่ายเพิ่มเติมจากค่าเช่าอีกด้วย ขณะนี้มีบุคคลบางกลุ่ม กำลังพยายามจะนำลำไยอบแห้งทั้งหมดออกจากสต็อก เพื่อไปทำลาย หรือนำไปจำหน่ายทำให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมการผลิตลำไยเป็นอย่างมาก เพราะเกษตรกรยังไม่ได้ได้รับเงินชดเชยจากลำไยอบแห้งที่ตกค้างอยู่ หากนำไปทำลายยิ่งสร้างความเสียหายให้กับผลผลิต หรือถ้านำออกไปจำหน่ายก็จะส่งผลกระทบกับโครงสร้างราคาลำไยอบแห้ง ในปี 2549-2550 จึงควรหาแนวทางในการบริหารจัดการสต็อกลำไยอบแห้งมากกว่าการปล่อยให้ไปตามกลไกตลาด เพราะเป็นผลเสียทั้งด้านคุณภาพ ราคา และต้นทุนการจัดเก็บ
3. เพิ่มความรวดเร็วในการตรวจสอบราคาลำไย อาทิ จัดหาเครื่องมือไฮเทคสำหรับตรวจสอบสารเคมีตกค้างเพื่อลดขั้นตอนและเพิ่มความรวดเร็ว โดยจากข้อมูลประชาสัมพันธ์ของกรมวิชาการเกษตร ได้จัดตั้งศูนย์ปฏิบัติการเฉพาะกิจในการแก้ไขปัญหาลำไยจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการตรวจสอบสารพิษตกค้างและให้การรับรองแปลงผลิตแก่เกษตรกรและผู้ประกอบการ โดยนำเครื่องมือและอุปกรณ์ตรวจสอบสารพิษตกค้างมาให้บริการ 2 ระบบ คือระบบ Mobile Lab และ Test Kit (ศูนย์สารสนเทศ กรมวิชาการเกษตร, 2548) หากมีการพัฒนาเครื่องมือดังกล่าวก็จะเป็นประโยชน์สะดวกต่อการตรวจสอบมากขึ้นรวมถึงลดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแก่เกษตรกรและลดหรือควรมีการจัดตั้งตัวแทนในแต่ละพื้นที่ให้สามารถตรวจวิเคราะห์สารตกค้างได้เอง โดยตัวแทน

เหล่านั้นต้องได้รับการรับรองจากหน่วยงานของราชการ และจัดให้มีการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการปีละครั้ง คล้ายกับการตรวจมาตรฐาน ISO ต่างๆ ซึ่งจะเป็นการกระจายกำลังในการตรวจประเมินต่างๆ ลดเวลาและสะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น โดยล่าสุดพบว่ามีการจัดทำระบบการตรวจสอบเพื่อความรวดเร็วเรียกว่า ระบบ Fast Track สำหรับการส่งออกลำไยสด โดยสำนักงานวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 1 กรมวิชาการเกษตร แต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เกษตรกรและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ยังไม่ทราบข้อมูลดังกล่าว ทั้งนี้สามารถค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมวิชาการเกษตร (<http://ndoe.doe.go.th/lamyaicenter.html>)

4. การจัดการกับของเสียที่เกิดขึ้นในแต่ละกระบวนการ เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมของกระบวนการลำไยอบแห้งและการขนส่งพบว่า ผู้ประกอบการขนาดกลางจะเกิดความเสียหายมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ และผู้ประกอบการขนาดเล็ก ตามลำดับ ทำให้ทราบว่า การอบแห้งลำไยโดยผู้ประกอบการขนาดกลางจะเกิดปัญหามากที่สุดในส่วนของการบรรจุซึ่งนอกจากจะมีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสมแล้ว ด้วยกำลังการผลิตที่ค่อนข้างมากกว่าผู้ประกอบการขนาดเล็ก ทำให้มีการซ้อนทับที่มากเกินไปของกระสอบบรรจุลำไยการขาดการจัดการที่ดี จึงทำให้เกิดความเสียหายมากที่สุด ส่วนผู้ประกอบการขนาดใหญ่มักจะประสบกับปัญหาเกี่ยวกับการลำเลียงผลลำไยเข้าสู่เตอบ ซึ่งต้องใช้เวลานาน และยุ่งยาก ทำให้ลำไยแตกเสียหาย นำมาซึ่งปัญหาที่สำคัญ คือ การเกิดน้ำหมาก ซึ่งเป็นการยาก และเสียเวลาในการแก้ไขปัญหา ในการมุ่งประเด็นแก้ปัญหการสูญเสียในห่วงโซ่ลำไยอบแห้ง อาจมุ่งประเด็นต่างๆ ได้ดังนี้

- การพัฒนาเทคนิคการพลิกกลับลำไยขณะอบแห้งสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กให้มีประสิทธิภาพและลดการบวมของลำไยแห้ง คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 2% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 6.7 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยตากเกรด 5 บาท)
- การพัฒนาอุปกรณ์ขนถ่ายลำไยอบแห้งเข้าและออกตูอบแบบไอร้อนหรือไอน้ำแทนแรงงานคน คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 2% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 6.7 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยตากเกรด 5 บาท)
- การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการจัดการขนถ่ายลำไยอบแห้งสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 3% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 10.0 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยตากเกรด 5 บาท)
- การพัฒนาอุปกรณ์รูดรังลำไย หรือเทคนิคการรูดรังที่ลดอัตราการเสียหายของการฉีกขาดที่ขั้ว คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 1% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 3.3 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยตากเกรด 5 บาท)

5. เพิ่มข้อมูลสารสนเทศ ศูนย์บริการข้อมูล องค์กร ตัวแทนลำไย เนื่องจากในปัจจุบันแม้ว่าจะมีการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์แต่การรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่มีความเข้มแข็งพอ ซึ่งไม่ได้เกิดการแก้ปัญหาอย่างแท้จริง อาทิเช่น เมื่อเกษตรกรเกิดปัญหาเรื่องความรู้ความเข้าใจของโรคและแมลง ในปัจจุบันจะใช้วิธีสอบถามจากร้านจำหน่ายปุ๋ยและเคมีภัณฑ์ กรณีเช่นนี้หากมีจัดตั้งหน่วยงานที่มีการบริหารและเป็นศูนย์กลางการแก้ไขปัญหาลำไยให้แก่เกษตรกร โดย มีวัตถุประสงค์ให้ความรู้ คำแนะนำ ทั้งเรื่องการผลิต การวางแผนและการตลาด จะก่อให้เกิด

การแก้ไขที่เป็นรูปธรรมมากขึ้นและเป็นการแก้ไขระยะยาว ดังตัวอย่างสถาบันวิจัยยางพาราที่มีการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่ด้านการผลิตยาง เศรษฐกิจและการตลาดยาง การแปรรูปยาง การผลิตผลิตภัณฑ์ยางพารา (<http://www.rubberthai.com/>) และสามารถแก้ปัญหาได้จริง เพราะปัจจุบันนโยบายของรัฐบาลที่เข้ามาแก้ไขปัญหาลำไยโดยใช้งบประมาณช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ พบว่าเงินงบประมาณดังกล่าว บางนโยบายไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาที่ตรงจุด กลับเป็นการแก้ปัญหาที่ปลายเหตุ อาทิเช่น การสนับสนุนการกระจายสินค้าโดยจ่ายค่าขนส่งช่วยเหลือค่าขนส่ง ก็เป็นการช่วยเหลือพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่เกษตรกรก็ยังขายสินค้าในราคาต่ำเดิม

6. การบริหารสต็อกสินค้าโดยการยืดอายุผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะลำไยสดช่วงในฤดู จะมีผลผลิตออกมามาก ซึ่งจะมีทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง ในส่วนของลำไยสดควรมีการจัดเก็บในช่วงปลายฤดูเพื่อเก็บรักษาไว้ให้กลไกราคาลำไยเพิ่มสูงขึ้นเพื่อที่จะขายได้ในราคาที่สูง เช่น ช่วงกลางฤดูลำไย ราคา กก.ละ 13 บาท แต่เมื่อเก็บรักษาไว้ประมาณ 1 เดือน หลังจากช่วงปลายฤดู ราคา ก็จะเพิ่มขึ้น ประมาณกิโลกรัมละ 4-5 บาท ทั้งนี้จะเสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ กิโลกรัมละ 1 บาท ต่อเดือน ดังนั้นในกรณีของลำไยสด จะสามารถเก็บไว้ได้ประมาณ 1 เดือน หลังจากนั้นจึงส่งขายยังต่างประเทศโดยใช้เวลา ในการกระจายสินค้าอีกประมาณ 1 เดือน ซึ่งลำไยยังคงรักษาความสดไว้ได้และไม่มีการเปลี่ยนแปลงคุณภาพมากนัก ทั้งนี้เทคนิคการเก็บรักษาในห้องเย็นถือเป็นทางเลือกในการยืดเวลาและอายุผลิตภัณฑ์เพื่อรอสถานการณ์ราคาลำไย แต่อาจมีความเสี่ยงที่ราคาอาจตกต่ำลงจึงขึ้นอยู่กับภาวะวิเคราะห์ตลาดอีกด้วย (เทคนิคดังกล่าวใช้ได้ทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง ดูรายละเอียดภาคผนวกรายงานการสัมภาษณ์ หน้า ผ39)
7. การปรับปรุงเส้นทางและระบบ Infrastructure เช่น หากมีการขยายผิวทางหรือมีการปรับปรุงสภาพของการจราจร ก็จะทำให้สามารถลดระยะเวลาในการเดินทางจากจังหวัด เชียงใหม่ ไปยัง จังหวัดต่างๆในเขตพื้นที่ภาคเหนือตอนบนได้เร็วยิ่งขึ้น การเพิ่มช่องจราจรในบริเวณทางเขาหรือเพิ่มช่องจราจรสำหรับรถบรรทุกทุกหนัก เพื่อไต่ระดับขึ้นเขา จากการสำรวจภาคสนามโดยเปรียบเทียบความเร็วและเวลาของเส้นทางที่มีช่องจราจรได้เขา และเส้นทางบางช่วงที่ไม่มีช่องจราจรได้เขา พบว่าการมีช่องจราจรสำหรับให้รถบรรทุกขึ้นขณะได้เขา สามารถทำให้ ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง ดังนั้นถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร จะทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายเร็วขึ้น โดยพิจารณาจากโครงการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจรของเส้นทางสาย เชียงใหม่-เชียงราย ซึ่งเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ทำให้ระยะเวลาจาก จังหวัดเชียงใหม่ ไป จังหวัดเชียงรายเหลือเพียง 136 นาที และอีกเส้นทาง คือ สายเชียงใหม่-พะเยา เดิมระยะทางเป็นทางเขา แต่ถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร ทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง จากเดิม คือ 130 นาที เหลือเพียง 100 นาที ส่วนความเร็วเฉลี่ยในการขับขึ้นไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ความเร็วขณะขึ้นเขาเพิ่มขึ้น (ดูภาคผนวก ข) โครงการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเครือข่ายการเชื่อมโยงระหว่างประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน นั้นอาจจะส่งผลต่อเส้นทางการขนส่งลำไยในอนาคต ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเส้นทางที่ใช้ขนส่งลำไยจะถูกพัฒนาปรับปรุงด้วย ในเส้นทางของลำไยสด ไปยังภาคอีสานซึ่งจะได้ผลพลอยได้จากการปรับปรุง ทั้งเส้นทางขนส่งหลักและการกระจายสินค้าในพื้นที่ภาคอีสาน และในส่วนของเส้นทางระหว่างเชียงใหม่ – กรุงเทพฯ ก็มีแนวโน้มว่าจะได้รับการปรับปรุงพัฒนาเช่นกัน ซึ่งจะส่งผลดีทั้งการขนส่งลำไยสดและลำไยอบแห้งสีทอง ซึ่งในอนาคตอาจจะลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งระยะเวลา หรือมีคลังสินค้าในจุดที่เหมาะสมเพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่งในอนาคต

ส่วนท่าเรือเชียงแสนแห่งที่ 1 ยังคงมีอุปสรรคมากดังที่ได้นำเสนอไปในบทที่ 5 เช่น จุดที่ตั้งไม่เหมาะสมจนจากด่านถึงท่าเรือแคบรถไม่สามารถวิ่งสวนกันได้ และขาดพื้นที่หลังท่า ชีตความสามารถในการรองรับสินค้ามีจำกัด ดังนั้นทางรัฐบาลจึงมีนโยบายที่จะสร้างท่าเรือแห่งใหม่เพื่อรองรับปริมาณการค้าที่จะเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลได้จากการสร้างท่าเรือแห่งที่ 2 ก็ส่งผลต่อการขนส่งลำไยโดยเฉพาะลำไยอบแห้งทั้งเปลือกให้มีการขนส่งที่เป็นระบบ รวดเร็ว ประหยัดมากขึ้น และเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการขนส่งลำไยชนิดอื่นๆ ในอนาคต โดยท่าเรือแห่งที่ 2 กำหนดก่อสร้างและพัฒนา OSS ภายในปี 2552-2553

สำหรับการขนส่งในประเทศส่วนใหญ่ร้อยละ 80 ใช้การขนส่งทางถนน ซึ่งเป็นการขนส่งที่มีต้นทุนสูง ดังนั้นจึงควรมีการเชื่อมโยงการขนส่งหลายทาง (Multi-Modal Transportation) โดยเฉพาะการขนส่งทางรถไฟและทางน้ำ ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการกระจายสินค้า แต่ทั้งนี้สำหรับการขนส่งลำไยสดอาจมีข้อจำกัดเรื่องการควบคุมความเย็น (Cold Chain) จึงมีความเป็นไปได้สำหรับการเลือกเส้นทางขนส่งทางรถไฟสำหรับการส่งสินค้าลำไยอบแห้ง ทั้งนี้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการพัฒนาการให้บริการดังกล่าวด้วย เพราะไม่เพียงแต่การขนส่งลำไยเท่านั้น แต่รวมถึงการขนส่งสินค้าทุกประเภทอีกด้วย

การปรับปรุงด้านการตลาด

1. การประชาสัมพันธ์การบริโภคลำไยสด ปัจจุบันการบริโภคลำไยสดในประเทศลดลง เนื่องจากความเชื่อของคนไทยว่า การกินลำไยสดแล้วร้อนใน ในขณะที่ความเชื่อของคนจีนว่า การกินลำไยสดแล้วเป็นยาสุขภาพดี ดังนั้นควรมีกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทานลำไยสดแทนการทานผลไม้ต่างชนิดเช่น เชื่อว่าการกินแอปเปิ้ลทำให้สุขภาพดี เป็นต้น โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ถึงคุณประโยชน์ เน้นการขยายตลาดบริโภคภายในประเทศมากขึ้น สร้างการรับรู้ในผลิตภัณฑ์ รวมถึงภาพพจน์ของลำไยนอกฤดูที่คนไทยไม่นิยมรับประทานเนื่องจากมีความเชื่อว่าเป็นลำไยใส่สาร จึงเข้าใจผิดคิดว่าเป็นสารที่มีผลกระทบต่อร่างกาย รัฐจะต้องมีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นตลาด ส่วนในช่วงฤดูกาลที่มีผลผลิตล้นตลาดควรจัดทำคาราวานรณรงค์ส่งเสริมการบริโภคลำไย เจกเชน คาราวานลองกองของภาคใต้ ที่มุ่งประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นประชาชนทั่วไปให้มีการบริโภคเพิ่มขึ้น โดยกระจายไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดต่างๆ เพราะจากการสำรวจข้อมูลพบว่าประชากรในบางจังหวัดโดยเฉพาะในแถบภาคอีสานและตะวันออก ไม่เคยบริโภคลำไย นอกจากการรณรงค์ดังกล่าวจะมีส่วนช่วยพยุงราคาลำไยไม่ให้ตกต่ำแล้ว การบริโภคลำไยยังมีประโยชน์ต่อสุขภาพด้วย อาทิ มีสรรพคุณทางยาต่อต้านมะเร็ง เป็นต้น
2. มาตรการสนับสนุนทั้งการผลิต การตลาด ควรดำเนินการครบวงจร และเชื่อมโยงกัน โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำงานประสานอย่างใกล้ชิด เช่น กรมส่งเสริมการเกษตรที่สนับสนุนการปลูกควรมีข้อมูลการผลิตและแนวโน้มราคาด้วย ขณะที่กรมการค้าภายในและกรมการค้าต่างประเทศควรมีข้อมูลการส่งเสริมการตลาด โดยคำนึงถึงคุณภาพและราคา เป็นต้น โดยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจพบว่าราคาขายลำไยในท้องตลาดมีความแตกต่างจากข้อมูลของกระทรวงเกษตรที่ได้กำหนดราคาไว้สูงกว่าความเป็นจริง
3. ขยายตลาดส่งออก ขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยทำการวิจัยตลาดความต้องการบริโภคลำไย ทั้งนี้สาเหตุหนึ่งที่ปริมาณการส่งออกไม่สอดคล้องเนื่องด้วยตลาดลำไยสำคัญของไทยในปัจจุบันมุ่งเป้าหมายไปยังจีนเท่านั้น มีลำไยไทยทั้งสดและอบแห้งไม่ถึงร้อยละ 10 ที่กระจายสู่ประเทศอื่นๆ ในแถบเอเชีย ทั้งที่มีผู้บริโภคอยู่มากกว่า 2,500 ล้านคน รัฐบาลจะต้องปรับบทบาทจาก

การส่งเสริมการผลิตเป็นพ่อค้าหาตลาดให้ผลไม้ไทยอย่างเต็มตัว เพื่อกระจายลำไยนอกเหนือจาก จีน อาทิจ ทวีปยุโรป ญี่ปุ่น อินเดีย และอินโดนีเซียซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่พอสมควร เนื่องจากเป็น ประเทศที่มีประชากรมากกว่า 230 ล้านคน มากเป็นอันดับ 4 ของโลก นิยมบริโภคผลไม้สดจาก ประเทศไทยเป็นอันดับแรก โดยเฉพาะเมืองสุบารายา จังหวัดชวาตะวันออก (กระทรวงเกษตร, 2549) เนื่องด้วยเป็นเมืองท่าสำคัญของประเทศและมีศักยภาพในการบริโภคลำไยสูงเนื่องจากมี ชาวจีนอาศัยอยู่กว่า 80%

จากข้อมูลการสำรวจตลาดต่างประเทศพบว่า วิธีการบริโภคลำไยของชาวอินโดนีเซีย คือการรูดกึ่งเพื่อ เอาเฉพาะผลลำไย แล้วนำไปซังกิโลกรัม โดยไม่มีข้อโต้แย้งใดๆ จากผู้ขายจนกลายเป็นวัฒนธรรมมานาน จึง ส่งผลให้ลำไยที่มีจำหน่ายที่มีราคาสูง ตกกิโลกรัมละ 50-70 บาท ทั้งที่ลำไยที่มีจำหน่ายในประเทศอินโดนีเซีย ส่วนใหญ่ เท่ากับเกรด C ของเมืองไทย เพราะต้องบวกค่าขนส่งและค่ากึ่ง ลำไย เป็นผลไม้ที่มีรสหวานขณะที่ คนอินโดนีเซียเป็นชาวมุสลิมต้องถือบวชและถือศีลอดทุกปี จึงนิยมบริโภคผลไม้ที่มีรสหวานโดยเฉพาะลำไย ในช่วงถือศีลอดจึงทำให้ลำไยเป็นที่รู้จักและนิยมบริโภคพอสมควร

การปรับปรุงด้านการผลิตภัณฑ์

เนื่องจากสาเหตุใหญ่ของปัญหาราคาลำไยตกต่ำเป็นผลมาจากปริมาณผลผลิตมากกว่าปริมาณความต้องการของตลาด ในการปรับปรุงจึงควรคำนึงถึงการแก้ไขปัญหาด้านการตลาดและพิจารณาจุดแข็งจุดอ่อน ของลำไยเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า การแปรรูปเป็นวิธีหนึ่งในการเพิ่มคุณค่าให้กับผลผลิต สร้างผลิตภัณฑ์ที่มี คุณภาพให้กับผู้บริโภค การแปรรูปเป็นทางเลือกทางออกอย่างหนึ่งในการเพิ่มมูลค่าให้กับผลไม้สดที่ราคา ตกต่ำ อีกทั้งการแปรรูปยังช่วยสร้างความหลากหลายช่วยยืดอายุผลไม้ ปัญหาผลผลิตล้นตลาดนั้น จึงควรนำ ผลการวิจัยด้านการแปรรูป มาต่อยอดเพื่อก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ซึ่งจากการค้นคว้าข้อมูลจากสถาบันและองค์กร ที่ทำวิจัยและพัฒนาลำไย พบว่ามีงานวิจัยที่เป็นประโยชน์มากมาย แต่ยังไม่มีการนำไปพัฒนาอย่างแท้จริง ซึ่ง งานวิจัยต่าง ๆ นั้นจะเป็นโอกาสที่ดีในการขยายสายผลิตภัณฑ์ และส่งผลให้เกิดอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น โดยนำจุดเด่น ของลำไยมาสร้างจุดขาย เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยมีงานวิจัยที่น่าสนใจดังนี้

1. แก่ลำไยค้ำสติก นำมาแปรรูปเป็น 'เอทานอล' โดยนักวิชาการจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เสนอแนวคิดในการนำลำไยแปรรูปเป็นแอลกอฮอล์เพื่อกลั่นเป็น เอทานอลบริสุทธิ์ 99.5% สำหรับผลิตเป็นแก๊สโซฮอลล์ แ่นำลำไยอบแห้งสามารถนำมาผลิต เอทานอล โดย รศ.ดร.พรชัย เหลืองอาภาพงศ์ หัวหน้าโครงการศึกษาความเป็นไปได้ของการปลูก พืชน้ำมันและพัฒนาารูปแบบการผลิตพลังงานจากพืชแบบครบวงจรในพื้นที่ตัวอย่างภาคเหนือ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กล่าวว่า การนำลำไยอบแห้งที่ค้ำสติกอยู่มาผลิตเอ ทานอล จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลำไยที่ใกล้เสื่อมคุณภาพ และมีปริมาณความเสียหายเฉลี่ย วันละกว่า 1% ขณะที่ปัจจุบันเอทานอลมีราคาซื้อขายราว 20 บาทต่อลิตร โดยเบื้องต้น คาดว่าจะ ใช้งบประมาณในการนำลำไยอบแห้งมาแปรรูปไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท ซึ่งจะต้องขอรับ การสนับสนุนจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ หรือกระทรวงพลังงาน โดยกระบวนการผลิตใช้ เวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี ระหว่างนั้นโครงการจะทำการศึกษา วิจัย ขั้นตอนการผลิต แปรรูป ไปพร้อม กัน เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตเอทานอลจากลำไยอบแห้งให้ได้คุณภาพมาตรฐาน แทนที่จะ ปล่อยให้ลำไยอบแห้งค้ำสติกเสียหายหรือนำไปทำลายโดยเปล่าประโยชน์ แต่กระบวนการผลิต ควรมีการศึกษา วิจัย และคำนวณต้นทุนการนำลำไยอบแห้งมาผลิตเป็นเอทานอลว่าคุ้มทุนหรือไม่

เพราะหากนำลำไยอบแห้งเกรด เอเอ มาแปรรูป อาจไม่คุ้มค่า โดยในปัจจุบัน ลำไยอบแห้งที่ค้างสต็อกอยู่ 70,000 ตัน มีการคัดแยกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่หนึ่ง ยังสามารถนำมาบริโภคได้ ส่วนที่สอง เป็นลำไยอบแห้งที่เปลือกบวมหรือแตก สามารถแกะเอาเนื้อไปอัดแท่งและส่งขายให้กับประเทศจีน ซึ่งจีนจะนำไปผลิตเป็นยา และส่วนที่สาม เป็นลำไยอบแห้งที่มีเชื้อรา ไม่สามารถบริโภคได้ จึงเหมาะที่จะนำมาผลิตเป็นเอทานอล เพราะหากนำไปจำหน่าย จะมีราคาเพียงกิโลกรัมละ 2 บาทเท่านั้น โดยเกษตรกรและนักวิชาการ สามารถเสนอโครงการขอลำไยอบแห้งที่ค้างสต็อก ปี 2546-2547 มาผลิตเอทานอลผ่านทางเกษตรจังหวัด เพื่อส่งเรื่องต่อไปยังกระทรวงเกษตรฯ แต่รูปแบบโครงการที่เสนอ จะต้องครอบคลุมเนื้อหาและข้อมูล เพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยเฉพาะจุดคุ้มทุน จะทำให้โอกาสที่กระทรวงเกษตรฯ จะให้การสนับสนุนมีความเป็นไปได้มาก

รศ.ดร.พรชัย เหลืองอาภาพงศ์ กล่าวถึงขั้นตอนการนำลำไยอบแห้งมาผลิตเป็นเอทานอลอันดับแรกคือนำลำไยอบแห้งที่ผ่านการคัดแยกแล้วมาเข้าเครื่องตี เพื่อทำให้ผลแตกละเอียด จากนั้น นำลำไยที่ผ่านการตีแล้ว ไปหมักในบ่อซีเมนต์ ทิ้งไว้ประมาณ 10 วัน แล้วจึงแยกกาก จะได้แอลกอฮอล์ โดยปริมาณการนำลำไยอบแห้งที่ผ่านการตีจนละเอียด และหมักประมาณ 1 ตัน จะได้แอลกอฮอล์ประมาณ 100 ลิตร สำหรับกากที่แยกออกมา จะได้ปริมาณใกล้เคียงกับที่นำลำไยอบแห้งมาหมักในครั้งแรก ซึ่งจะถูกนำไปผ่านกระบวนการหมักอีกครั้งหนึ่ง เพื่อผลิตทำปุ๋ยอินทรีย์ใช้ในการเกษตรต่อไป ส่วนแอลกอฮอล์ที่ได้ จะถูกส่งไปยังโรงงานกลั่นเพื่อให้ได้เอทานอล 99.5% ก่อนขายให้กับบริษัทผู้ผลิตน้ำมัน โดยปัจจุบันเอทานอลมีราคาประมาณลิตรละ 20 บาท นอกจากนี้ ยังสามารถส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่มีอุปกรณ์และเครื่องมือแปรรูปและผลิต เช่น เครื่องตี เครื่องกลั่น ฯลฯ โดยเฉพาะเครื่องกลั่นขนาดเล็ก สามารถนำแอลกอฮอล์ที่ได้จากการหมักลำไยอบแห้งมากลั่นจนได้เอทานอล เพื่อผลิตแก๊สโซฮอล์ใช้ในชุมชน หรือส่งขายให้กับบริษัทน้ำมันได้อีกทางหนึ่ง

2. ลำไยและเมล็ดจากลำไยมาสกัดสารที่มีคุณประโยชน์ เพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง โดยปรากฏในงานวิจัยของ รศ.ดร.อุษณีย์ วินิจเขตคำนวณ อาจารย์ประจำภาควิชาชีวเคมี คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เผยว่า จากการวิจัยผลลำไยอบแห้งพบว่ามีสรรพคุณสามารถยับยั้งความเป็นพิษของสารก่อมะเร็งลำไส้ใหญ่และเซลล์มะเร็งเม็ดเลือดขาวได้ดี และด้วยความบังเอิญในระหว่างที่ทำการวิจัยทำให้ทราบว่าภายในเมล็ดลำไยยังมีสารเคอร์ซิติน (Quercetin) ซึ่งเป็นสารที่สามารถป้องกัน ทำลายด้านทานและยับยั้งสารพิษต่างๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อร่างกายของมนุษย์ ที่ผ่านมา คณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้วิจัยร่วมกับบริษัทพรีม่าเอิร์บ (ประเทศไทย) จำกัด ทำการวิจัย และผลิตสารสกัดที่อยู่ในเมล็ดลำไยที่มีชื่อว่า สารเคอร์ซิตินได้เป็นผลสำเร็จโดยใช้กระบวนการทำละลายที่ไม่ใช้สารอันตรายในการสกัดต้องใช้เวลานานถึง 12 ชั่วโมง เมล็ดลำไยน้ำหนัก 1 กิโลกรัม จะสามารถสกัดสารเคอร์ซิตินได้เพียง 5 กรัมเท่านั้น ในต่างประเทศมีอัตราการซื้อขายสารชนิดนี้ถึง 80,000 บาทต่อ 1 กรัม แต่ในไทยพบว่าสารเคอร์ซิตินที่สกัดได้จากเมล็ดลำไยเป็นสารชนิดเดียวกันกับที่พบในเปลือกแอปเปิล แต่สารเคอร์ซิตินที่สกัดจากเมล็ดลำไยจะมีส่วนผสมของสารเคอร์ซิตินเข้มข้นกว่าที่พบในเปลือกแอปเปิลมาก โดยมีปริมาณส่วนผสมของสารดังกล่าวสูงถึง 90% และที่สำคัญการสกัดสารเคอร์ซิตินในเมล็ดลำไยมีค่าใช้จ่ายไม่ถึง 5,000 บาท ต่อ 1 กรัม ทางคณะแพทยศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ยังได้ทำการทดลองวิจัยโดยการนำสารสกัดจากเมล็ดลำไยหรือ เคอร์ชิติน มาเป็น ส่วนผสมในเครื่องสำอางโดยผ่านกรรมวิธี นีโอโซม ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่ใช้ในวงการเครื่องสำอางที่จะสามารถช่วยให้เคอร์ชิตินคงสภาพได้นานขึ้น และดูดซึมเข้าไปในผิวพรรณได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งหากสามารถทำได้สำเร็จจะถือเป็นเครื่องสำอางชนิดแรกที่มีส่วนผสมของสารที่สกัดจากเมล็ดลำไย

และมีการค้นพบงานวิจัยจาก สำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง วิจัยพบเปลือกสีดำของเมล็ดลำไยช่วยชะลอความเหี่ยวของผิวหน้า รศ.ดร.พรรณวิภา กฤษภาพงษ์ คณบดีสำนักวิชาวิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัด เชียงรายเปิดเผยว่า เปลือกสีดำของเมล็ดลำไย ประกอบด้วยสารชีวภาพหลากหลายชนิดที่มีประโยชน์ โดยเฉพาะสารโพลีฟีนอล ที่มีคุณสมบัติต้านอนุมูลอิสระที่สามารถช่วยชะลอการเกิดรอยเหี่ยวย่นของผิวหน้า รวมทั้งให้ความชุ่มชื้นกับผิวหน้าได้ดี สำหรับกระบวนการสกัดสารโพลีฟีนอล จะเริ่มจากการนำเมล็ดลำไยมาแกะเอาเปลือกสีดำออก จากนั้นนำเปลือกสีดำไปบดเป็นผงและนำผงที่ได้ไปใส่ตัวทำละลายกว่า 10 ขั้นตอน กระทั่งได้สารโพลีฟีนอลเพียงตัวเดียว จากนั้นกรองเอาเพียงแต่น้ำใสและทำให้ระเหยแห้งด้วยระบบสูญญากาศ จนได้สารสกัดที่เข้มข้นเพื่อนำไปตรวจหาปริมาณสารสำคัญ ทั้งนี้ ได้มีการทดสอบประสิทธิภาพของสารสกัดเข้มข้นดังกล่าวกับอาสาสมัคร 200 คน ทุกเพศ วัย และอาชีพ พบว่าสามารถชะลอการเกิดรอยเหี่ยวย่นได้ดี มีฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระทัดเทียมสารสกัดจากเมล็ดองุ่น ที่นิยมนำมาใช้เป็นส่วนผสมเครื่องสำอางต่างๆ

3. การนำเนื้อลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประกอบอาหาร ผลงานของ อาจารย์พิชิต เทพวรรณ จากมหาวิทยาลัยนอร์ท – เชียงใหม่ หัวหน้าโครงการวิจัย "โครงการรูปแบบการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง ตำบลเหมืองง่า อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน" จากการรวมกลุ่มดังกล่าวพบว่า พบว่า ในชุมชนมีการปลูกลำไยมาก จึงคิดที่จะนำเอาลำไยมาทดลองทำเป็นสินค้า โดยเริ่มจากการทำลำไยผง กาละแมลำไย น้ำพริกลำไย เป็นต้น โดยมีการทำกิจกรรมต่างๆ ในการวิจัยความต้องการของกลุ่ม เช่น กิจกรรมการถ่ายทอดกระบวนการผลิต กิจกรรมการใช้เทคโนโลยีในการผลิตและการผลิตสินค้า กิจกรรมการบริหารจัดการและการทำงานเป็นทีม กิจกรรมการบริหารการตลาด กิจกรรมการบริหารการเงินและบัญชี โดยมีวิทยากรจากภายนอกมาจัดการอบรมให้ มีการตั้งศูนย์การเรียนรู้ เพื่อเป็นศูนย์ถ่ายทอดการเรียนรู้ภูมิปัญญาแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มฯ และกิจกรรมการสาธิตและแสดงสินค้า เพื่อเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม นอกจากนี้ยังเน้นเรื่องของการสืบทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญา ซึ่งเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าสินค้า แก้ปัญหาลำไยสดล้นตลาดและยังสร้างงานเพิ่มรายได้ให้แก่แม่บ้านและเกษตรกรอีกด้วย
4. นักวิจัยอุตสาหกรรมเกษตร มช. คิดค้นวิจัยผลิตน้ำตาลลำไย จากผลผลิตลำไยทุกพันธุ์ทุกเกรด ลดการสูญเสียวัตถุดิบ แก้ปัญหาภาวะลำไยล้นตลาด ของเกษตรกรภาคเหนือ

ผศ.ดร.ชรินทร์ เตชะพันธุ์ นักวิจัยอุตสาหกรรมเกษตร มช. คิดค้นวิจัยผลิตน้ำตาลลำไย จากผลผลิตลำไยทุกพันธุ์ทุกเกรด ลดการสูญเสียวัตถุดิบ แก้ปัญหาภาวะลำไยล้นตลาด ของเกษตรกรภาคเหนือ เพื่อที่จะให้ลำไยที่ออกผลิตผลในแต่ละปีถูกใช้หมด ในการนำมาเป็นวัตถุดิบแปรรูป เพื่อนำไปจำหน่ายให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีตลาดรองรับ โดยมีการคิดค้นการแก้ปัญหาลำไยแบบเบ็ดเสร็จ ด้วยการศึกษาวิจัยและพัฒนาให้ลำไยที่ล้นตลาดหรือขนาดไม่ได้

มาตรฐาน สามารถนำมาแปรรูปเป็น "น้ำตาล" เพื่อนำมารับประทานได้ หากสามารถผลักดันและส่งเสริมให้เกษตรกรได้นำไปปฏิบัติแล้ว ราคาลำไยที่เกษตรกรได้รับ มีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น อีกทั้งลำไยเกรดต่ำ ขนาดลูกเล็ก ลูกใหญ่ จะสามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้น

การผลิตน้ำตาลลำไยใช้ลำไยทั้งผล มาผ่านกระบวนการสกัดน้ำหวานโดยวิธีกล โดยการลดขนาดให้มีขนาดเล็กลงแล้วนำไปผ่านการบีบด้วยแรงกลเพื่อให้ได้น้ำหวานจากลำไยออกมา จากนั้น นำน้ำหวานที่สกัดได้ไปตกตะกอนด้วยสารละลายแคลเซียมไฮดรอกไซด์ ในอัตราส่วน 1:1 เป็นเวลา 3 ชั่วโมง แล้วนำส่วนใสที่ได้มาปรับค่าความเป็นกรดด้วยคาร์บอนไดออกไซด์จนมีค่าพีเอช 6 จึงนำไปประเหี่ยวด้วยเครื่องระเหยภายใต้สภาพสุญญากาศจนได้ความเข้มข้นของของแข็งละลายที่ละลายได้ทั้งหมด 60 องศาบริกซ์ จากนั้นจึงทำการเติมเอนไซม์อะมัยเลส และอะมัยโลกลูโคซิเดส ลงไปเพื่อปรับสัดส่วนปริมาณน้ำตาลกลูโคสและซูโครสให้มีสัดส่วนเท่ากับ 5.60 ซึ่งใกล้เคียงกับองค์ประกอบของน้ำตาลในน้ำผึ้งมากที่สุด จากนั้นนำสารละลายน้ำตาลที่ได้ไปผ่านกระบวนการระเหยเพื่อทำสารละลายให้เข้มข้นจนถึงจุดอิ่มตัวของสารละลายจะเกิดการตกผลึกของน้ำตาลลำไยออกมาทั้งนี้สามารถเพิ่มขนาดของผลึกได้โดยการเติมเกล็ดน้ำตาล (Magma) เพื่อเป็นตัวหล่อผลึกให้มีขนาดใหญ่ขึ้นคล้ายน้ำตาลทรายได้ ขั้นตอนสุดท้ายคือการทำผลึกน้ำตาลลำไยให้แห้งโดยใช้การเป่าด้วยลมร้อนจะได้น้ำตาลลำไยสำเร็จรูปชนิดผงที่มีความสามารถในการละลายได้เทียบเท่ากับน้ำตาลอ้อย (ศูนย์บริการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม, 2549) (<http://www.chiangmainews.co.th/viewnews.php?id=6767&lyo=1>)



รูปที่ 6-13 น้ำตาลจากลำไย

ที่มา: ศูนย์บริการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม, 2549

5. การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องและตอบสนองกับความต้องการในต่างประเทศเพื่อเพิ่มราคาขาย เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามทันสมัย สามารถซื้อเป็นของฝากที่มีคุณค่าแก่ผู้รับ ดังตัวอย่างภาพที่มีการออกแบบโดยผู้ค้าในประเทศจีน ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าและสามารถวางขายในตลาดระดับบนได้อีกด้วย เช่น จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า และร้านค้าในสนามบิน เป็นต้น



รูปที่ 6-14 ตัวอย่างการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
ที่มา: กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2548

6.5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

จากปัญหาราคาลำไยสดในประเทศไทยตกต่ำอย่างต่อเนื่อง การแก้ไขปรับปรุงระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสด มีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายที่ต้องปรับตัวเอง และร่วมกันแก้ไขอย่างจริงจัง

ภาครัฐบาล เป็นฝ่ายสนับสนุนการผลิตลำไยสดในประเทศไทย โดยการออกมาตรการต่างๆ เพื่อพยายามช่วยยกระดับการผลิตลำไยสดในประเทศ ที่ผ่านมักเป็นการจัดทำระยะสั้นปีต่อปี เช่น การอนุมัติงบประมาณเพื่อพยุงราคาลำไยในช่วงฤดู เป็นต้น เป็นการแก้ไขปัญหาระยะสั้น ไม่เกิดการวางแผนเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาการผลิตลำไยในระยะยาว ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาในระยะยาว เนื่องจากเกษตรกรและผู้เกี่ยวข้องจะมีเกิดแนวคิดในการวางแผน ปรับปรุงพัฒนา โดยยังผลิตปริมาณเท่าเดิม และรอการช่วยเหลือจากภาครัฐ ซึ่งก่อให้เกิดวงจรที่เกิดราคาลำไยตกต่ำต่อเนื่องทุกปี อีกทั้งก่อให้เกิดช่องทางหาผลประโยชน์ของผู้เกี่ยวข้อง

ดังนั้นภาครัฐควรมีการวางแผนกำหนดมาตรการเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาในระยะยาว โดย

1. การจัดทำระบบฐานข้อมูลของการปลูกลำไยของเกษตรกร และพยากรณ์ผลิตแต่ละช่วงเวลาทั้งปี พร้อมทั้งมีการติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด ช่วงระหว่างการผลิต
2. การวางแผนการพัฒนาการผลิตระยะยาว โดยการให้ความรู้แก่เกษตรกรให้มุ่งเน้นการผลิตลำไยที่มีคุณภาพ โดยมีการจัดการสวน เพื่อให้สามารถควบคุมผลผลิตให้มากขึ้น เพื่อยกระดับราคา และวางแผนให้การผลิตกระจายทั้งปี

3. การประชาสัมพันธ์การบริโภคลำไยสด ปัจจุบันการบริโภคลำไยสดในประเทศลดลง เนื่องจากความเชื่อของคนไทยว่า การกินลำไยสดแล้วร้อนใน ในขณะที่ความเชื่อของคนจีนว่า การกินลำไยสดแล้วเป็นยาสุขภาพดี ดังนั้นควรมีกิจกรรมการประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทานลำไยสด แทนการทานผลไม้ต่างชาติเช่น เชื่อว่าการกินแอปเปิ้ลทำให้สุขภาพดี เป็นต้น
4. ด้านกลไกการตลาดควรเป็นไปตามธรรมชาติ ไม่ควรให้มีการควบคุมราคา ดังเช่นสมัยก่อนปี 2545 เพื่อให้เกษตรกรได้เรียนรู้ในการจัดการต่อไป
5. ลดขั้นตอนในการส่งออก หรือจัดทำให้เร็วขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการส่งออก ให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในระดับประเทศ
6. มาตรการสนับสนุนทั้งการผลิต การตลาด ควรดำเนินการครบวงจร และเชื่อมโยงกัน โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำงานประสานอย่างใกล้ชิด เช่น กรมส่งเสริมการเกษตรที่สนับสนุนการปลูก ควรมีข้อมูลการผลิตและแนวโน้มราคาด้วย ขณะที่กรมการค้าภายในและกรมการค้าต่างประเทศ ควรมีข้อมูลมาตรการส่งเสริมการตลาด โดยคำนึงถึงคุณภาพและราคา เป็นต้น

ภาคเกษตรกรผู้ผลิตลำไยสด เป็นตัวแปรที่สำคัญในระบบโซ่อุปทาน การที่ราคาคงต่ำเนื่องผลผลิตมาก ดังนั้นเกษตรกรควรที่จะมีการปรับตัว โดย

1. มีการหาความรู้การจัดการเพิ่มเติม ทั้งด้านการพัฒนาการปลูกเข้าระบบ GMP โดยมีการวางแผนการปลูก เพื่อผลผลิตมีคุณภาพ มีการกระจายการปลูกนอกฤดูด้วย หรือมีการตัดแต่งกิ่งมิให้เกิดผลผลิตมากเกินไปในฤดู
2. มีการติดตามประเมินผลการปลูกอย่างต่อเนื่อง เพื่อควบคุมปัจจัยเสี่ยงอาจเกิดขึ้นให้สามารถแก้ไขทัน เช่น มีพายุจะต้องเตรียมหาไม้ค้ำ มีโรคพืชจะมีการฉีดยา เป็นต้น
3. มีการติดตามข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ทั้งการผลิต การตลาด และภาวะการแข่งขันทั้งภายในภายนอกประเทศ เพื่อปรับตัวให้ทัน เช่น ราคาลำไยนอกฤดูดีกว่า แม้นต้นทุนสูงกว่า ก็ควรทดลอง พร้อมทั้งหาตลาดรองรับได้ อีกทั้งควรมีข้อมูลว่าล้งใดรับซื้อลำไยสดอย่างไร เพื่อเป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรอง หรือการเก็บผลผลิตช่วงวันหยุดมาก่อให้ราคาคงต่ำ อาจชะลอการเก็บไป 1-2 วัน เป็นต้น
4. มีการประเมินผลการปลูกลำไย แต่ครั้ง เพื่อทราบว่ามีข้อดี ข้อเด่น อย่างไรเพื่อมาปรับปรุงแก้ไข เช่น หากมีแต่การขายลำไยเป็นลำไยสด ซึ่งราคาคงต่ำ ลองนำไปขายเพื่อผลผลิตเป็นลำไยแห้งจะดีหรือไม่ หรือจะมีการวางแผนแบ่งสัดส่วนการขาย ผลประกอบการจะเป็นอย่างไร เป็นต้น

ดังนั้นเกษตรกรจึงควรเปลี่ยนทัศนคติจากการปลูกลำไยตามวัฒนธรรม และรอรัฐบาลมาสนับสนุน มาเป็นการปลูกในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นระบบ

ข้อเท็จจริงที่คณะวิจัยพบจากการสำรวจและการสัมภาษณ์พบว่า เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ และเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติที่ดีนั้น ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรสมัยใหม่ที่ยอมรับเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ และเป็นเกษตรกรที่มีความรู้ ความเข้าใจในการพัฒนาอย่างจริงจัง โดยได้รับการสนับสนุนจากภาคการศึกษา อาทิ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ แต่กลับพบว่า มีเกษตรกรเพียง 200 รายที่มีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในเรื่องการปลูกนอกฤดู และการตัดแต่งกิ่งที่ช่วยลดต้นทุน ส่วนเกษตรกรส่วนใหญ่ที่เหลือ นั้น เป็นเกษตรกรที่ไม่ยอมเปลี่ยนทัศนคติและไม่กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง อาทิ เช่น การตัดแต่งกิ่งแบบทรงฝาช้างหาย จะต้องต้นต้นลำไยให้

สูงไม่เกิน 3-5 เมตร และต้องตัดกิ่งทั้งเป็นจำนวนมาก เกษตรกรบางรายจึงกลัวว่าต้นลำไยจะตายหรือไม่สามารถให้ผลผลิตได้มากเท่าเดิม จึงไม่กล้ารับเอาเทคนิคดังกล่าวมาใช้ แม้ว่าจะมีผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมให้คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือก็ตาม ดังนั้น งานวิจัยที่ช่วยในด้านการลดต้นทุนผลิต จึงไม่สามารถนำไปใช้ได้อย่างแพร่หลาย ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากความเชื่อของเกษตรกร จึงไม่ก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้เกษตรกรจึงต้องปรับตัวเอง เปลี่ยนความเชื่อแบบเดิมๆ โดยผู้ที่มีส่วนผลักดันสำคัญ ได้แก่ ภาครัฐและภาคการศึกษาและเกษตรกรตัวอย่าง ที่ต้องประชาสัมพันธ์ถึงวิธีการและข้อดีของเกษตรกรตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ ให้เกษตรกรส่วนใหญ่ได้เห็นและยอมรับเอาเทคนิคต่างๆ มาปรับใช้ จึงจะเกิดผลในภาพรวมทั้งเครือข่าย

ภาคพ่อค้าคนกลาง ทั้งพ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าส่ง รวมทั้งผู้ส่งออก ซึ่งเป็นบุคคลสำคัญในการกระจายลำไยสดออกสู่ตลาด ซึ่งประสบปัญหาในด้านปัจจัยการผลิต ควรปรับปรุงโดย

1. มีข้อมูลเกษตรกรด้านปริมาณการผลิต และระยะเวลาส่งมอบเพื่อเป็นข้อมูลสำรองยังพ่อค้าปลายทาง ซึ่งจะเป็นการดึงราคาลำไยทั้งระบบ
2. ให้ข้อมูลแก่เกษตรกรให้มีการปลูกลำไยที่มีคุณภาพ และสภาวะการตลาด เพื่อวางแผนให้ดี ป้องกันผลผลิตไม่มากในช่วงเวลาเดียวกันจนทำให้ราคาตกต่ำ

ภาคการขนส่ง ซึ่งเป็นตัวกลางในการกระจายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคเร็วที่สุด แม้จะไม่มีปัญหามาก แต่ผู้ประกอบการขนส่งควรมีการเตรียมพร้อมเพื่อการกระจายลำไยสดให้ได้เร็ว โดยมีรับข้อมูลและวางแผนอย่างเป็นระบบเช่นเดียวกัน

ภาคการศึกษา เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาและช่วยเหลือได้อย่างเป็นรูปธรรมมากที่สุด เนื่องจากเป็นองค์กรที่มีองค์ความรู้และบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี ซึ่งความมีการนำเอาองค์ความรู้ที่มีไปนำเสนอแก่ผู้ที่ประสบปัญหาระดับรากหญ้า โดยเฉพาะเกษตรกร ยกตัวอย่าง มหาวิทยาลัยแม่โจ้ที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไยอย่างจริงจังและมีการรวบรวมสมาชิกเกษตรกรที่ต้องการปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงของตลาดการค้าขายลำไย และหากมีการนำองค์ความรู้ที่ว่าเข้าไปให้คำแนะนำเป็นที่ปรึกษา โดยอาศัยการเรียนการสอนภาคทฤษฎีผนวกเข้ากับการเรียนภาคปฏิบัติ เช่น ให้นักศึกษาเข้าไปทำการศึกษภาคสนาม ให้ความรู้และคำปรึกษากับเกษตรกร รวมถึงโรงงานแปรรูป โดยนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปใช้จริง จึงจะเกิดผลการพัฒนาที่บรรลุผลได้จริง เนื่องจากปัญหาสำคัญอีกประการคือ เกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องเทคโนโลยี

จากการค้นคว้าข้อมูลพบว่าภาครัฐ ได้มีการให้ความช่วยเหลือเกษตรกร โดยตั้งหน่วยศูนย์เฉพาะกิจแก้ไขปัญหาการบริหารและจัดการตลาดลำไย ปี 2550 ณ สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 จังหวัดเชียงใหม่ แต่เป็นเพียงการแก้ปัญหาในช่วงฤดูการลำไยระยะสั้นเพียง 3-4 เดือนเท่านั้น และยังพบอีกว่ามีการให้ความรู้ผ่านทางอินเทอร์เน็ตจากหลายๆ ภาคส่วน ซึ่งไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาอย่างเข้าถึง เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ ไม่มีการใช้อินเทอร์เน็ตอย่างแพร่หลาย ดังนั้นจึงควรมีการแก้ปัญหาแบบภาคสนาม (Work Shop) โดยอาศัยภาคการศึกษาควบคู่ไปกับการแก้ไขโดยภาครัฐ

ปัจจุบันจากการค้นคว้าข้อมูลทุติยภูมิ และจากการสัมภาษณ์เกษตรกร พบว่ามีการทำวิจัยเกี่ยวกับลำไยอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ยังไม่พบการแก้ไขปัญหาที่เป็นรูปธรรมและตรงจุดหรือส่งผลต่อเกษตรกรเท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม หากงานวิจัยต่าง ๆ เหล่านี้ได้มีการศึกษาต่อยอดออกไป ซึ่งรวมถึงการทดสอบผลงานวิจัย การแปรรูปผลิตภัณฑ์ จนสามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายได้แล้วนั้น เชื่อว่าไม่เพียงเป็นตัวอย่างการแปรรูปของเหลือทิ้ง สินค้าราคาถูกให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น แต่ยังช่วยลดปริมาณขยะ เพิ่มพูนรายได้ให้กับเกษตรกร และสร้างรายได้ให้กับประเทศอย่างมหาศาล ที่สำคัญยังเป็นการช่วยเพิ่มทางเลือกในการบริโภคสำหรับคนไทยในราคาที่ถูกลงและมีคุณภาพมากยิ่งขึ้นด้วย และเป็นการนำเอาองค์ความรู้มาพัฒนาให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรม ไม่ใช่แค่เพียงเสร็จสิ้นงานวิจัยแล้วก็จบเพียงเท่านั้น โดยเฉพาะผลงานวิจัยบางอย่างที่มีคุณค่า น่าสนใจและสามารถแก้ปัญหาได้จริง หากงานวิจัยเหล่านั้นได้รับการส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง ก็จะทำให้เกิดการแก้ปัญหาและเกิดประโยชน์อย่างแท้จริงโดยใช้ระยะเวลาและงบประมาณที่น้อยลง

ท้ายสุดนี้มีประเด็นสำคัญที่จะช่วยแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุดและทันทั่วถึง โดยวิเคราะห์จากปัญหาจากการวิจัยในระบบโซ่อุปทานของลำไยสดที่พบ คือ ปริมาณผลิตมากกว่าปริมาณความต้องการ ดังนั้นการจัดการเรื่องสินค้าคงเหลือจึงเป็นแนวทางการปฏิบัติที่จำเป็นต้องนำมาปรับใช้กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ทั้งเกษตรกร ผู้ประกอบการและภาครัฐ เพื่อวางแผนชะลอปริมาณผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในแต่ละช่วง ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของปัญหาทั้งปวง และการจัดการปริมาณสินค้านี้จะเป็นการแก้ปัญหาที่ตรงจุด โดยคณะวิจัยจะเสนอแนะแนวทางที่เป็นไปได้ดังต่อไปนี้

การจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือในโซ่อุปทานลำไย

จากการที่ปริมาณการผลิตลำไยสดในฤดูออกมามากในช่วงเดียวกัน ก่อให้เกิดปัญหาปริมาณเกินความต้องการ ทำให้ราคาตกต่ำ ดังนั้นควรมีการปรับปรุงเพื่อกระจายผลผลิตไปช่วงเวลาอื่น หรือชะลอการผลิตมีแนวทางดังนี้

เกษตรกรผู้ปลูกลำไยสด

1. ควรมีการตกลงกับห้างหรือโรงอบลำไยแห้ง เพื่อรับโควตาที่จะส่ง เพื่อวางแผนการเก็บลำไยสดส่งปริมาณจะได้ไม่เกินความต้องการ สำหรับโดยปกติโรงอบมีกำลังผลิตที่จำกัด โดยทั่วไปแต่ละแห่งมีกำลังผลิตวันละ 120,000 กก. หากเกษตรกรส่งมามากเช่นวันละ 180,000 กก. โรงอบรับไม่ได้จึงส่งผลให้โรงอบขนาดเล็กรับซื้อในราคาถูก
2. เกษตรกรควรชะลอการเก็บลำไยในวันหยุด ควรเก็บวันปกติ พบว่าได้ผลทำให้ราคาลำไยสดไม่ตกต่ำมาก ปกติสามารถรอได้ 1-2 วัน
3. เกษตรกรควรหาข้อมูลการขายรายวัน ปริมาณการผลิตโดยรวม เพื่อการตัดสินใจเก็บลำไยและนำไปขายตามห้างหรือโรงอบ
4. เกษตรกรควรรู้การจัดการในวางแผนการผลิตแบ่งโซนนิ่ง เพื่อให้มีการเก็บผลผลิตทั้งปีเกิดรายได้ทั้งปี และปริมาณการผลิตไม่ล้นในช่วงฤดู

โรงงานอบลำไยแห้ง

จากการที่โรงงานลำไยแห้งมีกำลังการผลิตจำกัดในช่วงฤดูผลิต ทำให้ต้องแปรรูปลำไยสดทั้งหมดให้เป็นลำไยแห้งสำเร็จรูป ซึ่งใช้เวลาประมาณ 48-60 ชั่วโมง ทำให้ลำไยแห้งมีปริมาณมากเช่นเดียวกันส่งผลต่อราคาตกในช่วงฤดู แนวทางปรับปรุงควรเป็นดังนี้

1. หากมีการอบลำไยสดเป็นสินค้าสำเร็จ โดยอบประมาณ 24 ชั่วโมง แล้วนำไปฝากห้องเย็นแล้วทยอยนำมาอบเป็นสินค้าสำเร็จ จะช่วยให้ผลผลิตทยอยออกทั้งปีได้ ทั้งนี้การเก็บห้องเย็นมีต้นทุนประมาณกก.ละ 1 บาทต่อเดือน หากราคาลำไยแห้งสูงกว่าต้นทุนการแช่ห้องเย็น ควรมีการจัดทำ เช่น ราคาวัตถุดิบลำไยสด 24 บาท (ลำไยสด 3 กก.ละ 8 บาท) ต้นทุนอบกก.ละ 9 บาทรวมต้นทุนลำไยแห้ง 33 บาท บวกต้นทุนค่าถ่วงประมาณกก.ละ 2.50 บาท รวมของสูญเสียต้นทุนทั้งสิ้นประมาณ 36 บาท หากขายเพียงกก.ละ 39 บาทจะมีกำไรเพียง 3 บาทต่อกก.(ร้อยละ 8.33 บาท) หากมีการเข้าห้องเย็น 1 เดือน ต้นทุนเพิ่ม เป็นกก. ละ 37 บาท อาจสามารถขายได้กก.ละ 43 บาท ได้กำไรกก.ละ 6 บาท (ร้อยละ 16.22) ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าเดิม แต่ผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บเป็นลำไยแห้งถึงสำเร็จรูปไว้ 1-2 เดือน ดังนั้นภาครัฐจึงควรเข้ามาสนับสนุนส่วนนี้ เพื่อเป็นการพยุงราคาลำไย ไม่ให้ผันผวน
2. โรงงานอบลำไยแห้งต้องมีข้อมูลราคาตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อวางแผนการหากราคาถูกอาจจะเก็บเป็นสินค้าคงเหลือเพื่อรอราคา โดยรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการ หากราคาต่ำมากจะต้องไม่ขาย ราคาจะได้ขึ้นกับฝ่ายผู้ขาย ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนเพียงพอ

ภาครัฐบาล

1. หน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุน ควรเป็นหน่วยงานที่มีความชำนาญการตลาด เพื่อแก้ไขปัญหาปริมาณการผลิต เช่น ควรเป็นกระทรวงพาณิชย์ โดยร่วมมือกับหน่วยงานเอกชนที่อยู่ในภาคธุรกิจที่แท้จริง มากกว่าการผ่านสหกรณ์การเกษตรซึ่งไม่เชี่ยวชาญด้านการค้าลำไย
2. ภาครัฐควรมีศูนย์กลางการเสนอราคาลำไยสดแต่ละวัน และเกษตรกรควรให้ควรสนใจแล้วนำไปวางแผนการเก็บลำไยในเวลาที่เหมาะสม
3. ควรส่งเสริมให้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด ควรมอบให้แก่โรงงานลำไยอบแห้ง เพื่อรับแปรรูปเป็นลำไยแห้ง ซึ่งมีโอกาสขยายได้อีก โดยกำหนดให้มีการกักตุนเปียก มีระยะเวลาคั้นระยะสั้น และต้องมีหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ทั้งนี้ราคาให้เป็นไปตามกลไกตลาด
4. ภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์ในประเทศจีน เช่น ผ่านโทรทัศน์ของจีน CCTV โดยแสดงกระบวนการปลูกลำไย การอบลำไย คุณสมบัติของลำไย เพื่อสร้างภาพพจน์ของลำไย เป็นการทั่วประเทศจีน ได้รับรู้ลำไยไทย เป็นหนทางที่จะขยายตลาดไปจีนมากขึ้น ทั้งนี้ต้องเน้นว่าเป็นลำไยอบแห้งรุ่นใหม่
5. รัฐบาลควรมีนโยบายชัดเจนเกี่ยวกับลำไยแห้งเก่าที่ค้างปีก่อน จะมีการจัดการให้หมดอย่างไร อาจจะทำลายทิ้งเพราะคุณภาพไม่ดีและไม่มีลูกค้าต้องการอยู่แล้ว ทั้งนี้ต้องมีการทำลายอย่างเปิดเผย เพื่อให้ผู้ซื้อใหม่มั่นใจว่าลำไยแห้งจะไม่มีปลอมปน
6. หน่วยงานภาครัฐในต่างประเทศ เช่น กงสุลไทยในประเทศจีนตามเมืองที่มีการขายลำไยสดและแห้งของไทย ควรมีข้อมูลราคาลำไยประจำวันขึ้น Web เพื่อเป็นข้อมูลแก่ผู้ประกอบการในประเทศไทยตัดสินใจขายลำไยในไทย ไปยังต่างประเทศ

ในปีปัจจุบันเกษตรกรมีการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ดีอย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคาลำไยจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา กก.ละ 21 บาท ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เกี่ยวปริมาณผลผลิตลำไยจะไม่เพียงพอ ดังนั้น จึงถือเป็นโอกาสดีที่จะมีการจัดระบบการผลิตลำไยในประเทศไทยได้ เพราะพื้นที่การปลูกน้อย ควรให้ความรู้แก่เกษตรกรในการพัฒนาการผลิต คุณภาพ วางแผนกำหนด ปริมาณการผลิต โดยร่วมมือกับโรงงานแปรรูป ทั้งนี้ภาครัฐควรมีการทบทวนหน่วยงานที่รับผิดชอบใหม่ให้ เหมาะสม และกำหนดวิธีการสนับสนุนที่แก้ไขปัญหาให้ตรงประเด็น

ตาราง 6-6 สรุปปัญหาที่ภาครัฐควรช่วยเหลือ

ปัญหา	ผู้รับผิดชอบ	รายละเอียดแนวทางแก้ไข
ผลผลิตมีปริมาณมาก และไม่สม่ำเสมอ	กรมส่งเสริมการเกษตร	<ul style="list-style-type: none"> - สำนักงานตัวแทนแต่ละอำเภอควรรับผิดชอบตั้งแต่ การกำหนดพื้นที่การปลูก การส่งเสริมมาตรฐานการปลูก การรวบรวมฐานข้อมูลเกษตรกรและการปลูก ปริมาณ การผลิตแต่ละวัน - มีการกระจายข่าวให้เกษตรกรได้ทราบ เพื่อให้เกษตรกร สามารถวางแผนการเก็บเกี่ยวลำไยในเวลาที่เหมาะสม - สนับสนุนความรู้ในการปลูกลำไยเพื่อให้ออกผลผลิตทั้งปี
การกระจายลำไยไม่ทั่วถึงสู่ผู้บริโภค	กระทรวงพาณิชย์	<ul style="list-style-type: none"> - ร่วมมือกระจายผ่านหน่วยงานเอกชนที่อยู่ในภาคธุรกิจที่ แท้จริง แทนการกระจายผ่านสหกรณ์เกษตรเพียงอย่างเดียว - ปลดปล่อยราคาเป็นไปตามกลไกการตลาด - ส่งเสริมให้มีการแปรรูปลำไยมากขึ้น
ปัญหาด้านความเชื่อ ของพฤติกรรม ผู้บริโภค ภายในประเทศ	กระทรวงพาณิชย์	<ul style="list-style-type: none"> - เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของลำไยสดและลำไย อบแห้ง - มีกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทาน ลำไยสดแทนการทานผลไม้ต่างชาติ - มีการประชาสัมพันธ์ในประเทศจีนเพื่อสร้างภาพพจน์ของ ลำไยไทยเนื่องจากภาพพจน์ของลำไยอบแห้งในประเทศจีน ดีอยู่แล้วซึ่งควรที่จะเสริมจุดแข็งที่ไทยมีอยู่
พ่อค้าคนกลางขาด เงินทุนหมุนเวียนใน การรับซื้อลำไยสด	กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและ สหกรณ์	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด ทั้งนี้ควร มอบให้แก่โรงงานและเอกชนด้วยเพื่อรับซื้อลำไยอบแห้งซึ่ง มีโอกาสขยายได้อีก - กำหนดให้มีดอกเบี้ยเงินกู้ราคาถูกแก่เอกชน มีระยะเวลา การคืนระยะสั้น และมีหนังสือค้ำประกันจากทางธนาคาร

ปัญหา	ผู้รับผิดชอบ	รายละเอียดแนวทางแก้ไข
องค์กรที่เกี่ยวข้องขาดฐานข้อมูลด้านราคาและข้อมูลพื้นฐาน	สำนักงานส่งเสริมการเกษตร	- มีหน่วยกระจายข้อมูลตามแหล่งต่างๆ เช่น โรงเรียน ที่ว่าการอำเภอ สาธารณสุข บ้านผู้ใหญ่บ้าน เป็นต้น ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของ web side หรือติดประกาศ
พัฒนาการตลาดในประเทศจีน	กงสุลไทยในประเทศจีน	- ควรมีข้อมูลลำไยไทยขึ้น web เพื่อเป็นข้อมูลลำไยแก่ผู้ประกอบการในประเทศไทยที่อยู่ในประเทศจีน เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจ
ด้านสนับสนุนการส่งออก	กรมศุลกากรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	- ควรปรับเปลี่ยนกระบวนการบางขั้นตอนที่ล่าช้าเพื่อให้การส่งออกรวดเร็วขึ้น เช่นการตรวจสอบศุลกากร ทั้งพนักงานที่ทำตรวจสอบ วิธีการ หรือเครื่องมือ เป็นต้น
โครงการในการช่วยเหลือหน่วยงานในโซ่อุปทาน		
ปัญหา	ชื่อโครงการ	วัตถุประสงค์
เกษตรกรขาดข้อมูลทางการตลาด และขาดระบบการจัดการในการกระจายสินค้า การจัดเก็บผลผลิตที่มีมากในช่วงฤดูการ รวมทั้งขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน	โครงการสร้างเครือข่ายการถ่ายทอดและเชื่อมโยงข้อมูลทางลำไย	<ul style="list-style-type: none"> - เพื่อสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้ด้านลำไย - เพื่อจัดตั้งศูนย์การกระจายความรู้ทางวิชาการแก่ ชุมชน เช่นรับปรึกษา และพัฒนาอุปกรณ์และเครื่องมือในการปรับปรุงคุณภาพกระบวนการผลิตผลิตตามความต้องการของชุมชน ข้อมูลข่าวสารทางการผลิตลำไย แนวโน้มการตลาด เป็นต้น - เพื่อสร้างและพัฒนาฐานข้อมูล ที่จะเข้ามาใช้งานเพื่อประโยชน์ด้านการติดต่อสื่อสาร ค้นหาข้อมูลข่าวสารความรู้ที่เกี่ยวกับเกษตรกรรม ทั้งเกษตรกร ผู้ที่สนใจทั่วไป รวมถึงเจ้าหน้าที่รัฐหรือนักวิชาการ
ระบบงานต่างๆ ยังไม่เป็นมาตรฐาน	โครงการจัดตั้งศูนย์บริการข้อมูลการจราจรระหว่างชายแดนไทยจีน	<ul style="list-style-type: none"> - เพื่อสร้างเครือข่ายการจราจร ลำดับเรือสินค้า - เพื่อสร้างและพัฒนาฐานข้อมูล ที่จะเข้ามาใช้งานเพื่อประโยชน์ด้านการติดต่อสื่อสาร ค้นหาข้อมูลข่าวสารความรู้เกี่ยวกับการขนส่งทางเรือ - เพื่อลดความผิดพลาดในการจราจร การแย่งเรือที่เกิดขึ้น รวมถึงการจัดลำดับการเข้าจอดของรถสินค้าบนท่าสินค้า

รายละเอียดดูในภาคผนวก ข

ในปีปัจจุบันเกษตรกรมีการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ได้อย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคาลำไยจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา กก.ละ 21 บาท ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตลำไยจะไม่เพียงพอ ดังนั้น จึงถือเป็นโอกาสดีที่จะมีการจัดระบบการผลิตลำไยในประเทศไทยได้ เพราะพื้นที่การปลูกน้อย ควรให้ความรู้แก่เกษตรกรในการพัฒนาการผลิต คุณภาพ วางแผนกำหนดปริมาณการผลิต โดยร่วมมือกับโรงงานแปรรูป ทั้งนี้ภาครัฐควรมีการทบทวนหน่วยงานที่รับผิดชอบใหม่ให้เหมาะสม และกำหนดวิธีการสนับสนุนที่แก้ไขปัญหาให้ตรงประเด็น

จากการศึกษาโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทยนั้นทำให้ได้ทราบถึงภาพรวมของการกระจายลำไยสด การแปรรูปลำไย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งคล้อยกันเป็นโซ่อุปทาน ทั้งนี้ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับลำไยในเบื้องต้นเป็นการศึกษาลำไยสด แต่เนื่องจากลำไยสดในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนซึ่งเป็นลำไยที่มีปริมาณร้อยละ 80 ของลำไยทั้งหมดในประเทศและลำไยสดใน 2 จังหวัดที่ได้ทำการศึกษาในครั้งนี้กว่าครึ่งถูกนำมาอบแห้งเพื่อเพิ่มมูลค่า ขยายตลาด ยืดอายุการจัดเก็บ ดังนั้นจึงทำการศึกษาในส่วนของลำไยอบแห้งด้วยเพื่อให้เห็นภาพของโซ่อุปทานที่แท้จริง ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่าสนิยมการบริโภคของคนในประเทศส่วนใหญ่ นั้นนิยมบริโภคลำไยสดแต่ลำไยอบแห้งเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติโดยเฉพาะประเทศจีนซึ่งนิยมลำไยอบแห้งมาก ซึ่งลำไยอบแห้งที่ทำการส่งออกไปยังต่างประเทศนั้นจะมี 2 รูปแบบคือลำไยอบแห้งเนื้อ และลำไยอบแห้งทั้งเปลือก โดยเส้นทางที่ใช้ขนส่งลำไยภายในประเทศนั้นสำหรับลำไยสดได้มีการส่งขายกระจายไปยังจังหวัดต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางในแต่ละภาค เช่น โคโราช นครศรีธรรมราช และตลาดกลาง ณ กรุงเทพมหานคร เป็นต้น สำหรับเส้นทางการส่งออกลำไยนั้น ส่วนใหญ่จะทำการขนส่งทางทะเล ผ่านท่าเรือกรุงเทพ และกระจายไปยังชายแดนในภาคต่างๆ เช่น ปาดังเบซาร์ในภาคใต้ เชียงแสนในภาคเหนือ เป็นต้น

สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานนั้น ได้แก่ ชาวสวน พ่อค้าคนกลาง ล้ง บริษัทขนส่ง บริษัทนำเข้าส่งออก และโรงอบลำไย นอกจากนี้ยังมีกิจการที่เกี่ยวข้องอื่นๆ อีก อาทิเช่น ยี่ปัวรับตัดเกรด ธุรกิจห้องเย็น ธุรกิจรับบรรจุใหม่ที่น่าำลำไยอบแห้งมา Repack แล้วติดตราหือที่ประเทศปลายทางต้องการ โดยปัญหาที่เกิดขึ้นในโซ่อุปทานที่เป็นปัญหาหลักได้แก่ ราคาลำไยตกต่ำ ขาดแคลนแรงงานท้องถิ่น ขาดตลาดเพื่อกระจายสินค้า มาตรการการนำเข้าสินค้าเกษตรของประเทศปลายทางมีความยุ่งยาก การกระจายข้อมูลข่าวสารระหว่างองค์กรยังไม่มีประสิทธิภาพ ทั้งหมดนี้ล้วนแต่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้น ที่เป็นปัญหาหลัก ซึ่งจากการศึกษาข้อมูลทั้งรูปแบบของข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ การเข้าร่วมประชุมสัมมนาทำให้สามารถนำเสนอแนวทางการแก้ไขที่คาดว่าจะประโชยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในทางใดทางหนึ่ง ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือทั้งจากทางภาครัฐ เอกชน และเกษตรกร ร่วมกันดังที่ได้นำเสนอไว้ข้างต้น ทั้งนี้ในงานวิจัยได้ทำการพัฒนาแบบประเมินหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน เพื่อทราบศักยภาพกลุ่มองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อทำการประเมินได้ทั้งหมด 5 องค์กรใหญ่อันได้แก่ ชาวสวน ล้ง โรงงานแปรรูป บริษัทขนส่ง และบริษัทนำเข้าส่งออก โดยอาศัยหลักการของห่วงโซ่คุณค่าและโซ่อุปทานโดยนำเอา SCOR Model มาช่วยในการประเมินซึ่งผลจากการประเมินพบว่าองค์กรส่วนใหญ่มีการดำเนินการด้านโลจิสติกส์ขาออกดีที่สุด และมีการดำเนินการด้าน ปัจจัยสนับสนุน (ได้แก่ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การบริการลูกค้า) ต่ำที่สุดเนื่องจากเป็นสินค้าเกษตรที่ไม่มิงบประมาณที่จะดำเนินการในส่วนนี้ ทั้งนี้การเสนอแนวทางการแก้ไขที่ได้จากการเก็บข้อมูล การสำรวจการสัมภาษณ์และจาก Best Practice ที่ได้นำเสนอไป ทำยสุดนี้คณะผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะได้รับการสานต่อและนำไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์ในแต่ภาคส่วนและในระดับประเทศต่อไป

ภาคผนวก ก.

รายงานการสัมภาษณ์

ภาคผนวก ก

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ หจก.รอยัลอินเตอร์เนชั่นแนล ต.แม่เหียะ จังหวัดเชียงใหม่

วันอังคารที่ 26 ธันวาคม 2549 เวลา 08.00 – 09.15 น.

บริษัทขนส่งและรับซื้อลำไยสด

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณสมหมาย ประธาน หจก.รอยัลอินเตอร์เนชั่นแนล

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. รศ. ชุติ เทียศิริเพชร นักวิจัยร่วมโครงการ
2. นส. กนกพร ทวีพัฒน์ เจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการรับซื้อและขนส่งลำไยสด จากจังหวัดเชียงใหม่ไปยังแหลมฉบัง เกี่ยวกับรายละเอียดเรื่องการรับซื้อ ขั้นตอน กระบวนการตั้งแต่รับซื้อลำไย จนกระทั่งสิ้นสุดปลายทาง รวมถึงปัญหาอุปสรรคของการขนส่งภายในประเทศ

คุณสมหมายเป็นเจ้าของกิจการรับซื้อลำไยสดและส่งออก 100% โดยเปิดดำเนินการมาแล้ว 20 ปี ในชื่อ บริษัทพงศ์เจริญ เทรดดิ้ง ซึ่งเป็นบริษัทรับซื้อลำไยสดจากพ่อค้า ชาวสวน ในจังหวัดเชียงใหม่และพื้นที่ใกล้เคียงโดยมีโกดังอยู่ที่ อำเภอป่าซาง ทำลึ จังหวัดลำพูน เนื่องจากใกล้แหล่งปลูกลำไย ต่อมาจึงได้ขยายกิจการขนส่ง โดยมีรถบรรทุกเป็นของตัวเอง และใช้ชื่อ ห้างหุ้นส่วนรอยัลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เพื่อรองรับการขนส่งจากจังหวัดลำพูน/ เชียงใหม่ไปยังแหลมฉบัง ซึ่งการส่งออกจะใช้เส้นทางทางเรือ ทั้งสิ้นและมีลูกค้าปลายทาง ได้แก่ จีน (ปักกิ่ง) อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ฝรั่งเศส และทวีปยุโรป ประเทศแคนาดา และอังกฤษ เป็นต้น ในปัจจุบันมีเครือข่ายของผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ โดยจัดตั้งเป็นสมาคมผู้ค้าและส่งออกผลไม้ไทย มีสมาชิกทั้งสิ้น 34 ราย ส่วนใหญ่สมาชิกเป็นผู้ค้าลำไยเกือบทั้งหมด โดยเฉพาะผู้ค้าลำไยในภาคเหนือและจังหวัดจันทบุรี สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ และมีนางชิงชิง ทองดี เป็นประธาน (ผู้คิดค้นการอบกัมมะถันคนแรก) วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งสมาคม เพื่อพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ร่วมมือกัน แก้ไขปัญหาและอุปสรรคทางการค้า โดยจะมีการประชุมกันอย่างสม่ำเสมอ

โกดัง พงศ์เจริญ เปรียบเสมือนเป็นโบรกเกอร์ รับซื้อลำไยสด และอบกัมมะถัน เพื่อคงสภาพสินค้าให้สามารถเก็บรักษาได้นาน (อย่างน้อย 1 เดือน) โดยเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นหรือตู้คอนเทนเนอร์ห้องเย็น และบรรทุกต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง โดยการซื้อขายลำไยสดในปัจจุบันนั้นมีการซื้อขายตลอดทั้งปี ไม่มีวันหยุด ราคาของลำไยเปลี่ยนแปลงทุกวันตามราคาผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยผู้รับซื้อจะคาดการณ์ราคา

ล่วงหน้าจากประสบการณ์ เนื่องจากการขนส่งอาจใช้เวลา นานประมาณ 9 วัน ดังนั้นผู้รับซื้อจะทราบผลกำไรขาดทุน ก็ต่อเมื่อลำไยส่งถึงปลายทาง

ขั้นตอนการรับซื้อและขนส่ง

- ช่วงบ่ายหรือเย็นของแต่ละวัน พ่อค้าหรือชาวสวน มารับตะกร้าพลาสติกสำหรับใส่ลำไย โดยต้องสมัครเป็นสมาชิกกับโกดัง จะมีเลขสมาชิกประจำของแต่ละราย และวางมัดจำค่าตะกร้าใบละ 60 บาท
- ชาวสวนเก็บลำไย ตั้งแต่ช่วงเวลาเช้าถึงบ่าย โดยคัดแยกออกเป็น 3 เกรด ตามขนาดของผลลำไย โดยตะกร้าเป่ามีน้ำหนักประมาณ 1 กก. ผลรวมของเนื้อลำไยหนักประมาณ 11.50 กก. รวมตะกร้าแล้วจะมีน้ำหนักประมาณ 12-12.50 กก. ต่อ 1 ตะกร้า
- พ่อค้าหรือชาวสวนนำลำไยที่บรรจุในตะกร้าของบริษัทมาส่งที่โกดัง โดยใช้รถกระบะ หรือรถปิกอัพ ซึ่งรถกระบะ 1 คันสามารถบรรทุกได้ประมาณ 2 ตัน ประมาณ 150-180 ตะกร้า
- พนักงานประจำโกดังทำการตรวจสอบคุณภาพและขนาดจากผู้ขายอีกครั้ง โดยส่วนใหญ่ลำไยนอกฤดูจะแบ่งเป็น 5 เกรด ลำไยในฤดูมี 3 เกรด พนักงานจะทำการคัดเกรดอีกครั้งและติดสติ๊กเกอร์ เพื่อบ่งบอกขนาดและราคา ซึ่งราคาของแต่ละขนาดจะแตกต่างกันออกไป โดยแต่ละตะกร้าจะติดบาร์โค้ดเพื่อบอกวันที่รับสินค้าและแหล่งผลิต โดยสติ๊กเกอร์แบ่งเป็น
 - สีแดง คือเบอร์ 1 ขนาดใหญ่สุด
 - สีทอง คือเบอร์ 2
 - สีน้ำเงิน คือเบอร์ 3
 - สีเขียว คือเบอร์ 4
 - สีเหลือง คือเบอร์ 5 ขนาดเล็กสุด
- * ช่วงในฤดู (ก.ค.-ส.ค.) ผู้รับซื้อจะเปิดให้บริการตั้งแต่บ่าย 3 โมงเย็น ถึง ตี 4
- * ช่วงนอกฤดู ผู้รับซื้อจะเปิดให้บริการตั้งแต่ 05.00 น. - 22.00 น.
- ผู้รับซื้อนำตะกร้าลำไยสดเข้าไปเรียงไว้ในห้องสำหรับอบกัมมะถัน เป็นเวลา 1.10 – 1.30 ชั่วโมง
- นำตะกร้าลำไยที่ผ่านการอบแล้วขึ้นรถคันที่โดยจะมีรถห้องเย็นมารอรับเพื่อเดินทางต่อไปยังแหลมฉบัง กรณีที่สินค้าไม่เต็มคันรถ จะทำการแช่เย็นไว้รอจนกระทั่งมีสินค้าเต็มรถบรรทุกสำหรับลากตู้คอนเทนเนอร์ ของ หจก.รอยัล ฯ มี 2 ขนาด คือ 18 ล้อและ 20 ล้อ โดยบรรทุกไม่เกิน 25 ตัน (น้ำหนักของเนื้อลำไย) น้ำหนักรวมทั้งตู้ ประมาณ 45 ตัน และเข้าตู้คอนเทนเนอร์มาจากท่าเรือแหลมฉบัง โดยใช้วิธีการหมุนเวียนตู้เปล่าจากแหลมฉบังมายังแหล่งรับซื้อ
- รถบรรทุกห้องเย็นเดินทางจาก อ.ป่าซางไปยังท่าเรือแหลมฉบังใช้เวลาประมาณ 14-18 ชั่วโมง โดยขั้นตอนของการส่งออกและการจองเรือจะใช้บริการผ่านบริษัท Shipping จากนั้นขนถ่ายสินค้าขึ้นเรือ กรณีที่พลาตเรือหรือราคาลำไยช่วงนั้นไม่ดี อาจทำการฝากตู้ไว้โดย

เสียปลีกแช่เย็นไว้จนกว่าจะถึงเวลาที่เหมาะสม จึงทำการคืนตู้เปล่า และอาจรับตู้เปล่ากลับมาอีกรอบ

หมายเหตุ: สินค้าที่ส่งออก จะต้องมีการตรวจความปลอดภัยตามข้อกำหนดของแต่ละประเทศ คือ

1. ตรวจพืชและแมลง (ไซโต)
2. เอกสารตรวจปลอดสารพิษ
3. เอกสารตรวจระดับกัมมันต์ โดยใช้เวลาเพียง 1 วันในการสุ่มตรวจและสามารถทราบผลออนไลน์ได้ทันที

คุณสมชายได้แสดงความเห็นว่าลำไยสดส่วนใหญ่นั้นไม่นิยมขนส่งทางท่าเรือเชียงแสนเนื่องจาก การให้บริการเรือบรรทุกสินค้าไม่มีมาตรฐาน กรณีที่มีสินค้าส่งออกมาก อาจส่งผลกระทบต่อความเสียหายของ ลำไยสด เนื่องจากลำไยสดแม้ว่าจะผ่านกระบวนการรอบกัมมันต์ ก็จำเป็นต้องแช่เย็นตลอดเวลา แต่ บางครั้ง จ้าของเรือที่เชียงแสนใช้วิธี สลับปลั๊กไฟกับสินค้าประเภทอื่นเนื่องจากปลั๊กไฟไม่เพียงพอ ก่อให้เกิดการเน่าเสียได้ ดังนั้นผู้ส่งออกจึงไม่แน่ใจว่าสินค้าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีหรือไม่ ดังนั้น การพิจารณาเลือก Shipping ส่วนใหญ่เลือกใช้บริการรายเดิมๆที่ติดต่อกันมานานและขึ้นอยู่กับลูกค้า ปลายทางว่าเป็นประเทศใดและมี shipping รายใดที่ให้บริการในประเทศนั้นๆ

ปัจจุบันมีผู้ขายที่เป็นสมาชิกมากกว่า 5 พันราย โดยในแต่ละวันมีผู้ขายประมาณ 20-30 ราย โดย ไม่มีการปฏิเสธการรับซื้อ ส่วนใหญ่รับซื้อทุกราย ผู้ขายอาจเป็นชาวสวนในแถบอำเภอป่าซาง และต่าง อำเภอ และบางครั้งอาจไม่ใช่เกษตรกร เป็นพ่อค้าที่เหมาสวนมาขาย หรือพ่อค้ารายวัน ซึ่งรับเหมามาจาก หลายสวน และที่พบมากคือพ่อค้าที่เป็นเพียงผู้ขนส่งจากชาวสวนเท่านั้น โดยคิดค่าบริการ การขนส่งจาก แหล่งเพาะปลูกมายังโกดัง ตะกร้าละ 10 บาท หรือ กิโลกรัมละ 1 บาท เช่น รถกระบะ 1 คัน บรรทุกได้ 250 ตะกร้า จะคิดค่าบริการ 2500 บาท/ คัน เป็นต้น โดยผู้ขนส่งจะได้รับเงินและใบเสร็จรับเงินแยกตาม ราคาลำไยแต่ละเกรด และนำไปส่งมอบให้ชาวสวนอีกทอดหนึ่ง

ลักษณะการขายให้กับลูกค้าปลายทางในต่างประเทศ แบ่งเป็น 3 แบบ และใช้วิธีการชำระ เงินโดยโอนผ่านธนาคารที่น่าเชื่อถือ

- ผากขาย คือให้ลูกค้าปลายทางเก็บค่าหย่ง โดยนารายได้ทั้งหมดหักค่าใช้จ่ายโซหุ้ยและนำส่ง ให้เรา และนิยมใช้วิธีนี้เมื่อสินค้าล้นตลาด
- ขายตามคำสั่งซื้อ (Order) โดยสามารถกำหนดราคาขายตายตัวได้ การขายลักษณะนี้ไม่มีความเสี่ยงเรื่องขาดทุนแต่ไม่ค่อยมี Order ตลอดทั้งปี มีบางช่วงเท่านั้น
- Partner ship ผู้ซื้อ ผู้ขายต้องไวใจซึ่งกันและกัน โดยปลายทางจะเป็นผู้รับผิดชอบการขาย จากนั้นผลกำไรแบ่งครึ่ง เท่าๆกัน ลักษณะการขายแบบนี้ต้องเป็นคู่ค้าที่รู้จักกันมานาน น่าเชื่อถือ เนื่องจากการขายผลไม้สดนั้นไม่มีการทำ Letter of Credit จึงไม่มีหลักฐานการเงิน ใช้ความไวใจเท่านั้น

สำหรับปัญหา อุปสรรคที่พบส่วนใหญ่ เป็นเรื่องการรวมตัวกันของกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการขึ้น ราคา หรือบางครั้งมีการอ้างว่าขายให้ที่อื่นได้ราคาดีกว่า จึงต้องมีสมาคมเพื่อประชุมหารือเกี่ยวกับปัญหาที่ เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบความเคลื่อนไหว เพราะผู้ประกอบการแต่ละราย จะรับซื้อสินค้าในราคา

ใกล้เคียงกัน เป็นราคาตลาด ส่วนปัญหาอื่นที่พบ ได้แก่ ปัญหาระเบียบจรรยาบรรณรถบรรทุกน้ำหนักเกิน ถูกตำรวจจับ และปัญหา พลาสติกขึ้นราคาหรือโรงงานตะกร้าขายให้แก่ผู้ประกอบการในราคาที่ต่างกัน หรืออัตราค่าบริการ ขนส่ง Shipping, ค่า Freight, ค่าเรือ มีการขึ้นราคาค่าบริการ ทำให้ผู้ประกอบการบางราย เสียเปรียบ ส่งผลให้ต้นทุนสูง เป็นต้น โดยปัญหาส่วนใหญ่ สมาคมจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การรวมตัวกันของสมาชิคนั้นจะเป็นประโยชน์เพื่อให้มีอำนาจต่อรองกับแต่ละฝ่ายได้ ส่งผลต่อความสามารถในการลดต้นทุนด้วย ส่วนเรื่องราคาสินค้าตกต่ำ ทางสมาคมจะมีเงินช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ แต่ส่วนใหญ่มักไม่พบปัญหาขาดทุน เนื่องจากผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นผู้ส่งออก และส่วนใหญ่มีฐานะทางการเงินที่ดี และมีประสบการณ์มายาวนาน

ในส่วนของรัฐบาลไม่ได้มีส่วนเข้ามาช่วยเหลือแต่อย่างใด เนื่องจากการขายลำไยสดนั้นมีปัญหา หรือมีความซับซ้อนในขั้นตอนการขายน้อยกว่าลำไยอบแห้งเนื่องจากซื้อ ขาย วันต่อวัน ไม่สามารถเก็บสต็อกได้ จึงไม่สามารถโก่งราคาหรือตุนของไว้ได้ ต่างจากลำไยอบแห้งที่มีการกักตุนและโก่งราคาจนทำให้ต้องมีการประกันราคา ดังนั้นหากรัฐบาลจะยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ น่าจะเป็นการส่งเสริมด้านการตลาดมากกว่า เนื่องจากปัญหาลำไยล้นตลาดเกิดจากการขายให้แก่ลูกค้ากลุ่มเดิม ดังนั้น ทางออกที่ดีควรมีการขยายตลาดไปยังประเทศที่ไม่เคยมีการบริโภค โดยอาศัยรัฐบาลเป็นสื่อกลาง มากกว่าการใช้วิธีประกันราคาเพราะเกษตรกรมักไม่ได้รับการช่วยเหลืออย่างแท้จริง ส่วนใหญ่ถูกจ่ายไปในระหว่างทางมากกว่า หรือหากรัฐบาลต้องการช่วยสนับสนุนให้เกิดผลแก่เกษตรกรอย่างแท้จริงควรร่วมมือกับสมาคมและผู้ประกอบการ เช่น แจกคูปองรับเงินช่วยเหลือจากธนาคารเพื่อการเกษตร เมื่อมีการนำลำไยมาขายให้กับผู้ประกอบการรับซื้อ ซึ่งจะเป็นวิธีที่เข้าถึงเกษตรกรได้อย่างตรงเป้าหมาย



รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการใช้อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ ตลาดไท ตลาดมหานาค และตลาดสี่มุมเมือง จังหวัดกรุงเทพฯ

ระหว่างวันที่ 1-2 กุมภาพันธ์ 2550

ตลาดไท

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งลำไยสด ณ ตลาดไท ระหว่างวันที่ 1-2 กุมภาพันธ์ 2550 โดยพบว่ามี การซื้อขายลำไยสดเฉพาะในพื้นที่ จังหวัดสมุทรสาคร และ ปทุมธานี ไม่พบการรับซื้อลำไยจากพื้นที่อื่นของประเทศ เป็นลักษณะของการรับซื้อนอกฤดู มีผู้ประกอบการรวม 3 ราย ซึ่งประกอบการขายส่งลำไยสดและผลไม้หลายชนิด ตามฤดูกาล โดยมีรายละเอียดการสัมภาษณ์ดังนี้

1. ร้านเตี้ยผลไม้

วันพฤหัสบดี ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2550

ເວລາ 10.00 – 11.00 ນ.

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นาย สัมฤทธิ์ คงเจริญ ผู้ประกอบการ

ผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. นาย พรเทพ จอมเมือง ผู้ช่วยนักวิจัย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกี่ยวกับการจัดการ ขั้นตอนในการรับซื้อ และขนส่งลำไยสด จากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภค ได้ข้อมูลดังนี้

คุณ สัมฤทธิ์ เป็นเจ้าของกิจการขายส่งผลไม้สดในตลาดไท ซึ่งจำหน่ายผลไม้หลายชนิดตามฤดูกาล ในการดำเนินกิจการร้านขายส่งผลไม้เป็นการทำแบบธุรกิจส่วนตัว โดยทำการรับซื้อผลไม้มาจากพื้นที่ปลูกต่างจังหวัดตามชนิดของผลไม้ นั้นๆ ส่วนในการรับซื้อลำไยสดนั้น ทางคุณสัมฤทธิ์ กล่าวว่าได้มีการรับซื้อมาจากแหล่งปลูกต่างกันไป การรับซื้อลำไยสดนอกฤดูส่วนใหญ่มีการรับซื้อมาจากในพื้นที่ใกล้เคียง คือ จังหวัดสมุทรสาคร เนื่องจากในปัจจุบันพื้นที่ดังกล่าวสามารถผลิตลำไยนอกฤดูได้แล้ว แต่พันธุ์ที่ปลูกแตกต่างจากพันธุ์ที่ปลูกทางภาคเหนือ กล่าวคือจะนิยมปลูกพันธุ์พวงทอง ซึ่งมีคุณภาพอยู่ในระดับที่ดีในการจำหน่ายภายในประเทศ โดยส่วนใหญ่แล้วลำไยสดที่รับซื้อมา จะมีพ่อค้าปลีกในเขตกรุงเทพ และปริมณฑลมารับซื้อไปในปริมาณต่าง ๆ กัน

เมื่อสัมภาษณ์ถึงขั้นตอนในการรับซื้อลำไยสด พบว่า มีทั้งแบบส่งคนงานไปเก็บเองที่สวนซึ่งทาง
คุณสมฤทธิ์ ทำการเพาะปลูกเอง และแบบทางเกษตรกรเก็บรวบรวมมาให้ โดยเก็บแบบมัดช่อ มีปริมาณ

ในการรับซื้อไม่แน่นอน มีผลผลิตมากก็ซื้อมาก โดยเฉลี่ยประมาณ 300 กิโลกรัม/ วัน จากนั้นทำการแบ่งลำไยออกเป็นตะกร้าเล็กขนาดบรรจุ เท่ากับ 15 กิโลกรัม จากนั้นทำการปิดตะกร้าด้วยฟิล์มพลาสติก เพื่อป้องกันไม่ให้ผลลำไยสดมีการสูญเสียคุณภาพ โดยทางคุณสัมฤทธิ์ ได้ให้เหตุผลว่า การบรรจุดังกล่าวมีปริมาณที่ไม่มาก หรือน้อยเกินไป เหมาะสมสำหรับที่พ่อค้าปลีกจะรับไปจำหน่ายต่อ และการใช้พลาสติกฟิล์มปิดตะกร้านอกจากจะมีข้อดีในด้านการรักษาคุณภาพลำไยสด ยังช่วยให้ผู้ซื้อสามารถมองเห็นลักษณะของลำไยสด เพื่อประกอบการตัดสินใจได้อีกด้วย

ส่วนในการขนส่งลำไยสด จะเกิดเฉพาะในส่วนของการขนส่งจากแหล่งรับซื้อมายังตลาดไทเท่านั้น ทำการขนส่งโดยรถกระบะ เมื่อนำมาวางขายยังตลาดไท จะมีพ่อค้าปลีกมารับซื้อไปจำหน่ายต่อไปโดยนำรถบรรทุกมารับเอง ดังนั้น เส้นทางการจัดการลำไยสดจึงเริ่มจากแหล่งรับซื้อมายังตลาดปลายทาง ในการปฏิบัติงานจะมีคนงาน ซึ่งเป็นคนต่างด้าว โดยมีการเลี้ยงอาหาร 3 มื้อ และมีที่พักให้ เนื่องจากลูกจ้างมีเวลาการทำงานที่ไม่แน่นอน เพื่อประโยชน์ในการเรียกใช้งาน

จากการที่ได้สอบถามถึงเรื่องปัญหาในการรับซื้อและขายลำไยสด พบว่า ลำไยสดที่รับซื้อมาเป็นลำไยที่ผลิตเองในพื้นที่ ไม่มีการรับซื้อมาจากทางภาคเหนือ เนื่องจากช่วงนอกฤดูการผลิตลำไยจะเน้นการส่งออกเป็นสำคัญ จึงไม่มีพ่อค้าจากทางภาคเหนือส่งมาขาย และในการขนส่งลำไยมาจากทางภาคเหนือยังมีต้นทุนในการขนส่ง ซึ่งส่งผลให้ราคาขายสูงขึ้น ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน แต่หากเป็นในฤดูที่มีการผลิตลำไยมากๆ อาจมีการรับซื้อลำไยมาจากทางภาคเหนือบ้าง

นอกจากนั้นยังกล่าวอีกว่า ในการค้าขายลำไยสดจะมีปริมาณการค้าขายที่ไม่แน่นอนเนื่องจากปริมาณการผลิตลำไยสดในแถบภาคกลางยังมีไม่มาก ดังนั้น จึงเป็นการยากที่จะกำหนดรายได้ และไม่สามารถรองรับกับความต้องการลำไยสดของพ่อค้าปลีกได้หากบางวันมีการรับซื้อในปริมาณน้อย ดังนั้นจึงส่งผลให้ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญรองลงมา เมื่อเทียบกับผลไม้ชนิดอื่นที่มีการรับซื้อ บางครั้งการที่ไม่สามารถกำหนดปริมาณได้แน่นอนทำให้ลำไยบางวันอาจมีปริมาณมากเกินไปอาจเหลือ บางวันอาจมีน้อยเกินไป ซึ่งลำไยที่วางขายมีอายุการวางขาย 1 – 2 วัน จึงต้องเร่งระบายให้หมดภายในวันเดียว

ทางคุณสัมฤทธิ์ ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ทางหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องควรมีการส่งเสริมเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียงให้ปลูกลำไยสดให้มากขึ้น และควรให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในการเพิ่มผลผลิต การดูแลรักษา เพื่อที่จะได้มีผลผลิตลำไยออกสู่ตลาดมากขึ้น โดยให้ความเห็นว่า ในปัจจุบันการผลิตลำไยไม่ต้องพึ่งสภาพดิน ฟ้า อากาศ มากนัก เนื่องจากสามารถใช้สารเคมีเร่งให้ลำไยออกดอกและติดผลได้เช่นกัน เพื่อที่จะทำให้มีปริมาณผลผลิตลำไยสดออกสู่ตลาดมากยิ่งขึ้น ให้เพียงพอต่อการจำหน่ายไปยังส่วนต่างๆ ภายในประเทศ และอีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผลไม้ไทยเพิ่มมากขึ้น

2. ร้าน พีชไทยฟู้ด วันพฤหัสบดี ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ ต่อ

ลูกจ้าง

ผู้สัมภาษณ์

1. นาย พรเทพ จอมเมือง

ผู้ช่วยนักวิจัย

การสัมภาษณ์เริ่มด้วยการซักถามข้อมูลทั่วไปของกิจการโดย คุณต่อ ซึ่งเป็นลูกจ้างประจำที่ร้านขายส่งทำงานมา 2 ปีทำหน้าที่เป็นคนขนถ่ายสินค้า และขายของภายในร้าน ได้ให้สัมภาษณ์ว่าทางร้านได้ทำการรับซื้อผลไม้สดตามฤดูกาลมีหลายชนิด ส่วนของลำไยสดจะซื้อจากเกษตรกรจังหวัดปทุมธานี แล้วนำมาขายส่งยังตลาดไท โดยทางผู้ประกอบการจะรับผลผลิตมาจากเกษตรกรที่มีทั้งแบบลูกค้าประจำ และลูกค้าทั่วไป ในปริมาณประมาณวันละ 1 ตัน ซึ่งหากเป็นในฤดูอาจมีมากถึง 30 ตัน คุณต่อยังให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าว่าอาจจะมีคุณภาพต่ำกว่าลำไยสดในฤดู แต่ก็เพียงพอสำหรับการขายปลีกภายในประเทศ ผลผลิตลำไยจะมีมากในช่วงเดือน ก.ค.-ส.ค. ผู้ประกอบการทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากเกษตรกรในแต่ละวัน จากนั้นจะขนส่งมายังตลาดไทโดยใช้รถกระบะ เนื่องจากสะดวกและเพียงพอต่อปริมาณสินค้าในแต่ละวัน

กระบวนการรับซื้อจะเริ่มจากการที่เกษตรกรจะเป็นผู้เก็บ โดยทางร้านจะขายแบบมัดช่อเท่านั้น เกษตรกรจะตกลงกับผู้ซื้อโดยมัดเป็นช่อๆ ละ 1 กิโลกรัม จากนั้น จะนำมาบรรจุในภาชนะปากกว้าง ตะกร้าละ 15 กิโลกรัม มีการปิดตะกร้าด้วยฟิล์มพลาสติกเช่นเดียวกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ลำไยสดที่รับซื้อจะเป็นแบบคละเกรดโดยพิจารณาจากขนาดและ สีผิว แต่ถ้าเป็นในฤดูจะมีการคัดเกรดแบ่งย่อยออกไปตามคุณภาพของผลผลิต ซึ่งจะมีการตรวจสอบ ณ จุดรับซื้อ โดยผู้รับซื้อจะเป็นผู้ประกอบการเท่านั้นเป็นคนตัดสินใจ จากนั้นลำไยจะถูกส่งมายังตลาดไทเวลาประมาณ 03.00 - 04.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่พ่อค้าส่วนใหญ่จะมารับไปขายต่อแบบยกช่อ พ่อค้าทั้งหมดจะมารับซื้อไปขายวันต่อวัน ไม่มีการเก็บรักษา การขายจะเป็นการขายทั้งวันจนกว่าของจะหมด

ขั้นตอนในการขนส่งจะแหล่งรับซื้อมายังตลาดไทมีน้อยมาก เพราะเป็นการขนส่งในระยะใกล้ โดยส่วนมากเจ้าของกิจการจะอยู่ที่แหล่งรับซื้อ แล้วมีพนักงานที่ตรวจรับ และขนส่งเป็นคนนำสินค้ามาส่งที่ร้าน โดยคุณต่อเองเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ในการขนถ่ายสินค้า และคอยบริการลูกค้าที่เข้ามาซื้อที่ตลาดไท เมื่อสอบถามถึงเรื่องของข้อคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดการสินค้า การบรรจุ และขนส่ง คุณต่อได้ให้ความคิดเห็นว่าการลักษณะการบรรจุในตะกร้าดังกล่าวอาจไม่เหมาะสมในแง่ของการขนส่ง แต่ดีในแง่ของการตรงตามปริมาณความต้องการซื้อของลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายเล็กที่รับไปขายปลีกวันต่อวัน ไม่ต้องการที่จะเก็บรักษาเช่นกัน ดังนั้นปัญหาเรื่องการเก็บรักษาและขนส่งจึงมีน้อยมาก การช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ เป็นแบบทางอ้อมกล่าว คือ ไม่ได้มาช่วยโดยตรงในเรื่องของการหาลูกค้า หรือเพิ่มปริมาณการผลิตของเกษตรกร แต่จะช่วยในลักษณะของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มของความต้องการบริโภคลำไยสดในประเทศไทยมากกว่า ซึ่งอาจจะช่วยได้ในส่วนของการตัดสินใจรับซื้อผลผลิตลำไยว่าควรซื้อในปริมาณมากหรือน้อย

3. ร้านทศพร - ตั้ง
วันศุกร์ที่ 2 กุมภาพันธ์ 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ ทศพร ผู้ประกอบการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาวรภัส มัชฌิมานนท์ ผู้ช่วยนักวิจัย

ผู้สัมภาษณ์ได้เริ่มต้นการสัมภาษณ์โดยการสอบถามความเป็นมาของการประกอบธุรกิจขายส่งผลไม้ จาก คุณ ทศพร โดยได้บอกว่าได้เริ่มกิจการจากครอบครัว ประมาณ 7 ปี โดยการรับซื้อผลไม้สดบริเวณโดยรอบกรุงเทพมหานคร จากนั้นจึงทำการเปิดร้านขายส่งผลไม้สดในบริเวณตลาดไทจนถึงปัจจุบัน รวมเวลาดำเนินการมาแล้วประมาณ 13 ปี ลักษณะการดำเนินงาน เป็นการติดต่อรับซื้อผลไม้ตามฤดูกาลรวมทั้งลำไยสดมาจากแหล่งปลูกบริเวณใกล้เคียง เพื่อมาขายส่งยังตลาดไท

การซื้อขายลำไยสดกับเกษตรกรเริ่มจากการที่มีการติดต่อกับเกษตรกรที่มีสวนบางส่วน แล้วให้เกษตรกรรวบรวมผลผลิตแล้วนำมาส่งยังแหล่งรับซื้อ หรือบางครั้งก็มีการนำรถกระบะสวนตัวออกไปรับซื้อ กับเกษตรกรตามแหล่งปลูก โดยลำไยสดที่รับซื้อมีทั้งแบบมัดช่อ และแบบร่วง โดยลำไยสดที่ปลูกเป็นพันธุ์ พวงทอง เช่นเดียวกับที่ปลูกโดยทั่วไป

ก่อนการรับซื้อลำไยที่เกษตรกรเก็บมาจะมีการตกลงและคัดเกรดมาจากสวนก่อน และมีการตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง ณ บริเวณรับซื้อ ซึ่งจะเน้นพิจารณาจากขนาด และสีผิวโดยเกรดที่คัดจะแบ่งออกเป็นสองเกรด คือ แบบมัดช่อ ราคาเฉลี่ยประมาณ 20 บาท และแบบร่วง ราคาไม่เกิน 10 บาท โดยแบบมัดช่อจะนิยมนำไปขายแบบกินสด ส่วนแบบร่วงมักจะนำไปเพื่อใช้ในการทำน้ำลำไยขาย เนื่องจากลำไยแบบร่วงจะมีราคาต่ำกว่าแบบมัดช่อมาก

ลำไยสดแบบมัดช่อจะบรรจุในตะกร้าขนาดเล็ก สามารถบรรจุได้ประมาณ 15 กิโลกรัม แล้วทำการปิดทับด้วยฟิล์มพลาสติก เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการสูญเสียกับผลลำไยและช่วยให้ยืดระยะเวลาในการวางขายได้ ส่วนลำไยแบบร่วง จะมีกรบรรจุในตะกร้าทรงสูง น้ำหนักประมาณ 30 กิโลกรัม

การขนส่งมีปัญหาในเรื่องของความเหมาะสมของยานพาหนะ เนื่องจากการขนส่งระยะใกล้ และมีปริมาณไม่มากนักจึงไม่มีการใช้การขนส่งแบบรถห้องเย็น มีข้อจำกัดในการวางซ้อนของลำไยแบบมัดช่อ ซึ่งใช้ตะกร้าแบบปากกว้าง ไม่สามารถวางซ้อนกันได้หลายชั้น และยังต้องขนส่งร่วมกับผลไม้ชนิดอื่นๆ ทำให้ต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น ส่วนลำไยสดแบบบรรจุไม่ค่อมีปัญหาอย่างมากในเรื่องของการขนส่ง เนื่องจากลักษณะของภาชนะบรรจุสามารถรับแรงกดได้เยอะ สามารถวางซ้อนได้หลายชั้น เมื่อจัดเรียงผลไม้บนรถกระบะเสร็จ จะมีการคลุมทับด้วยผ้าพลาสติกขนาดใหญ่เพื่อป้องกันความเสียหายไม่ให้ผลไม้สัมผัสกับอากาศโดยตรงระหว่างการขนส่ง โดยการขนส่งจะใช้รถกระบะอย่างน้อย 2 คัน ขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตที่จัดทำได้ในแต่ละวัน

การขายส่งจะนำมาวางขายในลักษณะวันต่อวัน ไม่มีขั้นตอนของการเก็บรักษา โดยจะมีการเก็บเกี่ยวลำไย และนำมาส่งให้ยังแหล่งรับซื้อในตอนเย็น จากนั้นลำไยสดจะถูกขนส่งมายังตลาดไทเวลาประมาณ 04.00 น. ทุกวัน โดยรถกระบะ จากนั้นจะมีพ่อค้าปลีกในบริเวณใกล้เคียงมารับซื้อ โดยจะทำการขายทั้งวันจนกว่าสินค้าจะหมด การขายเป็นลักษณะการขายเองโดยเจ้าของคือ คุณ ทศพร หรือคนในครอบครัว มีคนงานคอยช่วยเหลืองาน 3 คน โดยเป็นคนงานทางภาคอีสาน ภาคเหนือ และคนต่างดาว จัดที่พัก และเลี้ยงอาหาร 3 มื้อ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องสินค้า พบว่า จะมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากในช่วงในฤดู เนื่องจากจะมีลำไยมาจากทางทางภาคเหนือ ในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายน ทำให้ผลผลิตลำไยมีมาก ซึ่งปริมาณในการรับซื้อในแต่ละวันขึ้นอยู่กับปริมาณลำไยที่หาซื้อได้ ณ ช่วงนั้นๆ ไม่สามารถกำหนดปริมาณที่แน่นอนได้

ในการประกอบกิจการร้านขายส่งผลไม้แห่งนี้ ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานใดๆ ทั้งสิ้น โดยทุนที่ได้ส่วนใหญ่มาจากการใช้กำไรหมุนเวียนภายในร้าน บางครั้งอาจมีการกู้ยืมจากธนาคาร แต่ไม่บ่อย ซึ่งมักจะเป็นช่วงที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดมาก หรือช่วงในฤดูการผลิต

ในด้านปัญหาในการดำเนินการพบว่า มักมีสาเหตุมาจากการที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เนื่องจากลำไยที่ได้มาจากพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งมีปริมาณน้อยมากเมื่อเทียบกับภาคเหนือ ปริมาณของลำไยที่นำมาวางจำหน่ายมักจะไม่เพียงพอต่อความต้องการ และนอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับแหล่งผลิต ซึ่งยังมีไม่หนาแน่น ทำให้การเก็บรวบรวมสินค้าใช้เวลานานและไกลกัน ทางคุณ ทศพร ได้ให้ข้อเสนอแนะถึงการที่ให้หน่วยงานของภาครัฐ และเอกชนมาส่งเสริมให้เกษตรกรมีการเพาะปลูกลำไยเพื่อบริโภคภายในประเทศให้มากขึ้น ให้ความรู้ในการผลิตที่ถูกต้อง โดยทางคุณทศพร เชื่อว่าตลาดลำไยในประเทศไทยยังขยายได้มาก เนื่องจากในปัจจุบันผลผลิตที่มีอยู่ไม่สามารถส่งกระจายไปยังภาคต่างๆ ภายในประเทศ ดังนั้น การเพิ่มพื้นที่เพาะปลูกในภาคกลางน่าจะเป็นแนวทางพัฒนาที่ควรมีการส่งเสริมต่อไปในอนาคต

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท เจมิล สุโขทัย จำกัด
บริษัทขนส่ง

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นายสมศักดิ์

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

เป็นบริษัทขนส่ง ซึ่งอยู่ใน Chain ของเกษตรกร (นางหน่อแก้ว) ไปหาพ่อค้าคนกลาง (ป้าศรีทอง) ไปหาบริษัทขนส่ง (เจ็มลสุโขะโกลก) ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์ นายสมศักดิ์ ผู้เป็น 1 ในคนขับรถบรรทุก 10 ล้อ ของบริษัทเจ็มล มีรายละเอียด ดังนี้

- บริษัท เจมส์ลูโงโลก มีการขนส่ง 2 แบบ คือ
 - ขนส่งเอง ซึ่งมีต้นทุนในการขนส่งคือ ค่าน้ำมัน ประมาณ 26,000 บาท (รวมขาไปและขากลับ), ค่าเบี้ยเลี้ยง 4,000 บาทต่อ 1 เที่ยว(ทั้งไปและกลับ) ซึ่ง 1 เดือนมีการเดินทาง 4 เที่ยว และค่าจ้างต่อเดือน 3,500 บาทต่อพนักงานขับรถ 1 คน ส่วนรถบรรทุก 10 ล้อมีประมาณ 5 คัน ซึ่งรถคันหนึ่งบรรทุกได้ประมาณ 650 ตะกัว
 - จ้างบริษัทขนส่ง ซึ่งได้ทำการจ้างบริษัท สุขสวัสดิ์ค้าไม้ ขนลำไยกลับไปให้ ซึ่งรถบรรทุกของบริษัท สุขสวัสดิ์ค้าไม้ ได้ทำการขนสินค้าจากจังหวัดทางภาคใต้ขึ้นมาส่งจังหวัดทางภาคเหนือ ซึ่งอัตราค่าจ้างขนลำไย คิดเป็น 32,000 บาท ต่อ 1 เที่ยว(ขากลับอย่างเดียว) ซึ่งรถคันหนึ่งบรรทุกได้ประมาณ 650 ตะกัว
- กระบวนการขนส่งคือ จะนำลำไยสดที่ได้ ไปส่งให้กับรถบรรทุก 10 ล้อของทางประเทศมาเลเซีย (ซึ่งเป็นรถเปล่า) มารับที่ด่านศุลกากร สุโขทัย
- การต่อรองราคา บริษัท เจมส์ จะไม่มีการต่อรองราคากับทางประเทศมาเลเซียเลย ราคาจะขึ้นกับตลาดทางประเทศมาเลเซียอีกที แต่จะมีการแจ้งล่วงหน้าราคาที่ประเทศมาเลเซียรับซื้อในแต่ละวัน
- ปัญหาในการขนส่งไม่ค่อยมี จะมีก็อุบัติเหตุบ้าง
- ใช้เวลาในการขับรถ 27 ชั่วโมงต่อ 1 เที่ยว(ขาไปอย่างเดียว) และมีการพักรถบ้างตามบ่มน้ำมัน
- มีกระบวนการคัดเกรดลำไยสด ซึ่งได้แก่ เกรด AA, A, B และ C
- มีการตกลงราคากับพ่อค้าคนกลาง(ป้าศรีทอง)ล่วงหน้า 1 วัน ทางโทรศัพท์
- มีการส่งไปประเทศมาเลเซียทุกวัน ในช่วงฤดูลำไย

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท มาลีสามพราน จำกัด

วันที่ 23 เมษายน 2550 เวลา 10.00-11.15 น.

บริษัทแปรรูปผลไม้กระป๋อง

ผู้ให้สัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|-----------------------|
| 1. คุณ ภัทร ตะนังสูงเนิน | ผู้จัดการฝ่ายวัตถุดิบ |
| 2. คุณ ประสิทธิ์ คุ่มภัย | เจ้าหน้าที่ฝ่ายผลิต |

ผู้สัมภาษณ์

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| 1. นาย พรเทพ จอมเมือง | นักศึกษาช่วยวิจัย |
|-----------------------|-------------------|

การสัมภาษณ์เริ่มต้นด้วยการแนะนำตัว และกล่าวถึงเนื้อหาของข้อมูลที่ต้องการทราบจากทาง บ. มาลี เบื้องต้นจากการสัมภาษณ์ทั่วไป พบว่า การให้ข้อมูลของเจ้าหน้าที่ทั้ง 2 ท่าน ส่วนใหญ่เป็นการให้ข้อมูลในด้านการรับซื้อ และจัดการวัตถุดิบ ซึ่งทำให้ไม่สามารถตอบคำถามจากแบบสอบถามทั้งหมดได้

บริษัท มาลีสามพราน เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปผลไม้มานานกว่า 30 ปี เป็นบริษัทที่มีเจ้าของเป็นคนไทย 98 % และเป็นต่างชาติเพียง 2 % โดยมีผลิตภัณฑ์หลายชนิดหนึ่งในนั้นคือ ลำไยกระป๋อง การรับซื้อผลิตผลลำไยสดจะเป็นการรับซื้อจากผู้รวบรวมในต่างจังหวัด คือ เชียงใหม่ และ ลำพูน ลำไยที่ซื้อจะเป็นแบบอีวังก์ดเกรด โดยบรรจุในตะกร้าสีขาว ตะกร้าละ 11 กิโลกรัม ลำไยที่ซื้อทั้งหมดเป็นพันธุ์อู๊ดอ ที่มีขนาดตั้งแต่ 80 ถึง 100 ม.ม. การรับซื้อจะมีเฉพาะช่วงในฤดูเท่านั้น

การรับวัตถุดิบเข้าโรงงานเริ่มจากการสั่งซื้อไปยังผู้รวบรวม จากนั้นผู้รวบรวมจะขนส่งลำไยมายังโรงงานโดยรถบรรทุก 10 ล้อ ทางโรงงานจะมีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพว่าเป็นไปตามที่กำหนดไว้หรือไม่ หากตรวจพบว่าลำไยไม่ได้คุณภาพ (ผลแตก เน่า) ในคันรถนั้นๆ เกิน 4 % ทางโรงงานจะไม่รับซื้อลำไยในคันรถดังกล่าว ลำไยที่รับซื้อเข้ามาในแต่ละวันจะมีปริมาณอยู่ในช่วงระหว่าง 30 – 40 ตัน ลำไยที่รับซื้อเข้ามาจะไม่มีการเก็บรักษาเนื่องจากทางโรงงานจะมีการนำไปผลิตทันที โดยใช้เวลาในกระบวนการทั้งสิ้นประมาณ 8 – 10 ชั่วโมง การผลิตลำไยกระป๋องจะมากขึ้นขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ปัญหาสำคัญในการรับซื้อวัตถุดิบ คือ การที่ผลลำไยแตก หรือเสียหายจากการกระแทก และวิธีการขนส่ง หากทิ้งไว้นานเกินไปจะทำให้เนื้อลำไยสีไม่สวย

ด้านการขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค จะทำโดยการจัดจ้าง บ. ขนส่ง และขนส่งเองโดยรถบรรทุกของบริษัท โดยทางมาลี จะมีแนวทางในการประเมินจัดจ้าง บ.ขนส่ง โดยมีการกำหนดมาตรฐานขึ้นมา เช่น มีทะเบียนการค้าถูกต้องตามกฎหมาย ความสามารถในการขนส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนด เป็นต้น มีบางครั้งที่สินค้าถูกส่งกลับจากลูกค้าในลักษณะของการเคลมสินค้า เนื่องจากสินค้าอาจเสียหายจากการโยน จัดเรียง กระแทก ซึ่งแก้ไขได้ยากเพราะว่าไม่สามารถกำหนด และควบคุมพนักงานขนส่งได้

การขนส่งแต่ละครั้งอาจใช้พนักงานที่ไม่ใช่คนเดิม ดังนั้นทางบริษัทจึงพยายามจะแก้ไขในด้านความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งก็สามารถช่วยได้ดีขึ้น

การผลิตสินค้าในแต่ละปีจะมีเฉพาะช่วงในฤดูกาลเท่านั้น เนื่องจากเป็นช่วงที่วัตถุดิบมีคุณภาพดีที่สุด ราคาต่ำ ปริมาณการผลิตในแต่ละปีจะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า โดยปริมาณการสั่งซื้อจะทราบได้จากการที่ส่วนหนึ่งลูกค้าติดต่อเข้ามาผ่านทาง Call center ของมาลีเอง และทางมาลีมีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย ประกอบกับมาลีเป็นบริษัทผัก ผลไม้กระป๋องที่เป็นอันดับ 1 ของประเทศ การติดต่อค้าขายจึงไม่ยากนัก นอกจากนี้การที่มาลีมีการให้บริการหลังการขายที่ดี เช่น การมี Call center คอยรับแจ้งปัญหาจากการบริโภคสินค้า การให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า ยิ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค จึงทำให้สินค้าของมาลีได้รับความไว้วางใจของลูกค้า

แต่ปัญหาที่มาลีพบ คือ ในด้านการผลิตที่อาจไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า สินค้าอาจขาดตลาดในบางช่วงของปี ซึ่งมีสาเหตุหลักๆ ที่คุณ ภัทร ให้ข้อมูล คือ การที่ไม่มีหน่วยงานเข้ามารับผิดชอบในเรื่องของปริมาณผลผลิตลำไยในแต่ละปีว่ามากหรือน้อยเพียงใด ถ้าหากมีหน่วยงานเข้ามารายงานปริมาณลำไยที่จะออกในแต่ละปี ทางมาลีเชื่อว่าจะทำให้ทางบริษัทออกไปรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าได้มากขึ้น หากรู้ปริมาณของลำไยในแต่ละปีที่แน่นอน

เมื่อผู้สัมภาษณ์สอบถามถึงเรื่องการแก้ปัญหาการที่สินค้าขาดตลาดในบางช่วง โดยการใช้ลำไยนอกฤดูจากภาคเหนือ และใช้ลำไยพันธุ์อื่นๆ ที่มีการปลูกในพื้นที่ภาคกลางมาผลิตแทน พบว่า ทางบริษัทไม่สามารถใช้ลำไยสดนอกฤดูได้เนื่องจากวัตถุดิบมีราคาสูง และคุณภาพมักจะไม่ได้ตรงตามที่กำหนด ส่วนการใช้ลำไยพันธุ์อื่นๆ มาผลิตพบว่า ทางมาลีได้มีการทดลองผลิตแต่ทำให้สินค้าที่ออกมาได้คุณภาพต่ำกว่าการใช้ลำไยพันธุ์สด อีกทั้งยังต้องสูตรในการผลิตที่แตกต่างกัน ทำให้เกิดความยุ่งยากในการผลิต

นอกจากนี้ คุณ ภัทร ยังให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการผลิตลำไยในบ้านเราว่าสาเหตุที่ลำไยไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้าในประเทศ เนื่องจากลำไยสามารถผลิตได้ทั้งปีทำให้ลูกค้าไม่ค่อยสนใจที่จะบริโภคมากเท่าใดนัก ซึ่งแตกต่างกับผลไม้ทางجنทบุรีที่ผลิตตามฤดูกาล อีกทั้งลำไยที่ผลิตนอกฤดูยังมีคุณภาพที่ต่ำกว่าลำไยในฤดูจึงน่าจะเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคไม่ค่อยสนใจมากนัก

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท นอร์ทเทิร์น อินเทอร์เน็ตเซ็นทรัล การ์โก จำกัด บริษัทส่งออกผลไม้

วันที่ 25 เม.ย. 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณวีระเดช กรรมการผู้จัดการบริษัท นอร์ทเทิร์น อินเทอร์เน็ตเซ็นทรัล การ์โก จำกัด

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวณัฏฐริณดา จิตติเจริญพงษ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

ในอดีตการขนส่งลำไยสดเพื่อส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศจะขนส่งโดยใช้เส้นทางผ่านฮ่องกงเพื่อนำเข้าประเทศจีน แต่ในปัจจุบันนี้สามารถเดินทางผ่านเข้าประเทศจีนได้โดยตรงโดยไม่จำเป็นต้องผ่านฮ่องกง โดยการขนส่งในอดีตนั้นจะขนส่งผ่านทางอากาศยาน แต่เนื่องจากอากาศยานมีต้นทุนในการขนส่งค่อนข้างสูงปัจจุบันบริษัทผู้ขนส่งส่วนใหญ่จึงหันมาใช้เส้นทางเรือในการขนส่งซึ่งใช้ต้นทุนต่ำกว่าการขนส่งทางอากาศยานถึง 4 เท่า

ในปัจจุบันการขนส่งลำไยจากเชียงใหม่ไปกรุงเทพ แล้วส่งต่อไปยังยุโรปนั้นอาศัยการส่งออกผ่านทางอากาศยานเป็นส่วนใหญ่เนื่องจาก เป็นการส่งออกลำไยจำนวนน้อย โดยมีปริมาณประมาณวันละ 4 ตัน ซึ่งการบรรจุหีบห่อของลำไยสดนั้นจะทำการบรรจุเป็นตะกร้า และใส่ในตู้คอนเทนเนอร์ถ้าลูกค้าต้องการ

ในการส่งออกลำไยนั้นจะทำการคัดลำไยและส่งออกเฉพาะส่วนที่มีคุณภาพสำหรับส่วนที่เสียจะนำไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง เมื่อเปรียบเทียบราคาของลำไยอบแห้งกับลำไยสดพบว่า ลำไยอบแห้งมีราคาที่สูงกว่าลำไยสดค่อนข้างมาก เกษตรกรส่วนมากจึงนิยมหันมาทำลำไยอบแห้งทำให้ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งไม่มีคุณภาพ เนื่องจาก เกษตรกรส่วนมากไม่มีความรู้ในเรื่องการอบลำไยที่ถูกต้อง

สำหรับปัญหาที่พบในการส่งออกลำไยสดนั้น พบว่ามีปัญหาค่อนข้างมากในเรื่องของต้นทุนทางด้านเอกสารเนื่องจากการส่งออกลำไยไปประเทศจีนนั้น ทางรัฐบาลจีนต้องการเพียงเอกสารรับรองโรคพืช ของด่านพืชเท่านั้น แต่เนื่องจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ของไทยตั้งกฎเกณฑ์ว่าจะต้องมีใบรับรองการตรวจสอบพืชซึ่งมีค่าใช้จ่ายต่อตู้เรือ ตู้เรือละ 3,000 บาท จึงเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับผู้ส่งออกโดยใช้เหตุ และลำไยสดต้องรอผลในการตรวจ ทำให้เสียเวลาอีกด้วย ในปัจจุบันข้อกำหนดในการส่งออกลำไยสดมีเอกสารสำคัญในการส่งออกทั้งหมด 3 ชนิด คือ เอกสารรับรองแหล่งกำเนิด, เอกสารรับรองโรคจากด่านพืช และเอกสารตรวจสอบพืชศุลกากร และปัญหาอีกประการของการส่งออกลำไยสดไปยังประเทศจีนคือการถูกกดราคาจากปลายทาง ซึ่งเป็นปัญหาที่ต้องรอการแก้ไขต่อไป

ส่วนปัญหาที่เกิดกับการขนส่งผ่านทางอากาศยานนั้นก็คือ สายการบินจะปรับราคาทุกๆ 3 เดือน โดยจะปรับตามวิกฤตสงครามของแต่ละประเทศ และราคาน้ำมัน ทำให้ต้นทุนในการขนส่งไม่แน่นอน

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
บริษัท ส่งออก 5 บริษัท

1. บริษัท NORTHERN INTERNATIONAL CARGO จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ วีรเดช เมธีธารพงศ์วานิช ผู้ประกอบการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาวศิวรักษ์ อินตะวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวณัฐธรีนดา จิตติเจริญพงษ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท NORTHERN INTERNATIONAL CARGO เป็นการดำเนินงานในลักษณะการ shipping ทางอากาศยาน โดยมีรถคอนเทนเนอร์ 2 คันขนย้ายไปยังสนามบิน โดยลูกค้าขององค์กรอยู่ในเขตภาคเหนือ ซึ่งจำนวนเที่ยวที่ให้บริการขึ้นอยู่กับปริมาณและระยะทางของสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าประจำ และมีการแนะนำลูกค้าต่อเนื่องกัน โดยลูกค้าประจำจะมีความไว้วางใจ และสอบถามกันกับคนในแวดวงการให้บริการนี้ ลูกค้าจะมีการติดต่อล่วงหน้า 2-3 วัน ในด้านความพึงพอใจของลูกค้า จะมีวิธีการประเมินความพอใจเป็นการสำรวจอยู่เสมอ โดยให้การบินไทยมอบหมายแทนทุกวันเป็นเวลากว่า 10 ปีแล้ว ในด้านข้อผิดพลาด เมื่อมีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นจะทำการแก้ไขเฉพาะจุดนั้นๆ แล้ว เคลมให้แก่ลูกค้าเมื่อเกิดความเสียหาย และมีการสื่อสารปัญหาโดยทันที เช่นหากปลายทางไม่ได้รับของ ก็จะมีการสื่อสารให้มีการตรวจสอบทันที ด้านคู่แข่งทางธุรกิจนั้น องค์กรมีการทำ SWOT analysis เพื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอยู่เสมอ ในด้านการตั้งราคาจะยึดหลักที่สายการบินกำหนด และถ้าลูกค้าเป็นลูกค้าประจำ ก็จะมีการปรับลดราคา ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจเพิ่มขึ้น ในส่วนของการให้บริการ การวางแผนให้บริการและควบคุมการให้บริการ บริษัทสามารถให้ข้อมูลกับสายการบินได้อย่างเพียงพอ ซึ่งกระบวนการให้บริการสามารถดำเนินการได้อย่างเป็นระบบ เนื่องจากสายการบินมีการจองล่วงหน้าอยู่แล้วและได้รับการยืนยันจากสายการบิน ซึ่งเป็นระบบ on time อยู่ด้วย ทำให้ 90% ไม่มีปัญหาเลย ในส่วนที่เกิดการเสียหายจะมีการชดเชยค่าเสียหายให้ ซึ่งในส่วนของการตรวจสอบสินค้า จะทำการตรวจสอบในเรื่องบรรจุภัณฑ์ก่อน ถ้าไม่สมบูรณ์ก็จะให้ทำใหม่ ในด้านของพนักงาน จะมีการอบรมของสายการบิน ถึงขั้นตอนการดำเนินงาน

ปัญหา

- ความพอเพียงของสายการบิน ในการเพิ่มสายการบิน
- ค่าใช้จ่าย ก.ก. 20 บาท (ยังสูงอยู่เมื่อเทียบกับเรือ)
- โดนบีบราคาจากทาง ฮองกง และจีน

2. บริษัท The Cargo Express Logistics จำกัด โทร. 02-6715255

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณณณกุล เลิศชนะแสนคำ รองกรรมการผู้จัดการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นายจำเริญ เชื้อนแก้ว นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวศิริรักษ์ อินตะวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Cargo Express เป็นบริษัทตัวแทนออกของ ตั้งอยู่ที่แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วประมาณ 9 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนจำนวนมากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่อีกบริษัทหนึ่งในประเทศไทย บริษัทมีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัท ได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งช้าที่ดี มีการวางแผนการจอร์จวางบรรทุกสินค้าไว้อย่างล่วงหน้า มีการบริหารเงินอย่างเป็นระบบ

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัท

เมื่อทางบริษัท Cargo Express ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันปิดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้อย่างล่วงหน้าเพื่อให้ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จากนั้นจะรอเรือมารับประมาณ 2-3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อยแล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัท จะทำการติดต่อเอเยนต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,000 – 1,200 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัท ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

3. บริษัท Schenker (Thai) จำกัด โทร. 02-3675700 ต่อ 400

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณอำนาจ สุวรรณฤทธิ์ ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ส่งออก

ผู้สัมภาษณ์

1. นายจำเริญ เชื้อนแก้ว นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวศิวรักษ์ อินตะวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Schenker (Thai) จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนออกของ ตั้งอยู่ที่แขวงคลองเตย กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วมากกว่า 10 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนจำนวนมากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่อีกบริษัทหนึ่งในประเทศไทย บริษัทมีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัทได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งช้าที่ดี มีการวางแผนการจอร์จวางบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า ส่วนด้านราคาถึงแม้จะไม่มีการทำ SWOT แต่ก็มี การสืบราคาจากคู่แข่งบ้าง และยังมี การจัดการเรื่องข้อร้องเรียนของลูกค้าไม่ดีพอ บวกกับยังขาดการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัท

เมื่อทางบริษัท Schenker ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันปิดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จากนั้นจะรอเรือมารับประมาณ 2-3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อยแล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัท จะทำการติดต่อเอเยนต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,300 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัท ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

4. บริษัท ลีโอ ดิลิเวอรี เซอร์วิส (1999) จำกัด โทร. 053-431801

ผู้ให้สัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|---------------------|
| 1. คุณมยุรี ปัญญาวิฑูรย์ | รองกรรมการผู้จัดการ |
|--------------------------|---------------------|

ผู้สัมภาษณ์

- | | |
|------------------------------|----------------------|
| 1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ | นักศึกษาช่วยนักวิจัย |
| 2. นางสาวศิริรักษ์ อินตะวงศ์ | นักศึกษาช่วยนักวิจัย |

บริษัท ลีโอ ดิลิเวอรี เซอร์วิส(1999) จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนออกของ ตั้งอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วประมาณ 5 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอน ถึงแม้จะไม่มี การลงประกาศโฆษณาก็ตาม ซึ่งส่วนมากจะเป็นลูกค้าภายในประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่ อีกบริษัทหนึ่งทางภาคเหนือของประเทศไทย บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งช้าที่ดี มีการวางแผนการจอร์จระวางบรรทุกสินค้าไว้ง่วงหน้า มีการบริหารเงินอย่างเป็นระบบ

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

เมื่อทางบริษัท ฯ ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันปิดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้ง่วงหน้าเพื่อให้ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จากนั้นจะรอเรือมารับประมาณ 3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อยแล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัทฯ จะทำการติดต่อเอเยนต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,000 – 1,200 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัทฯ ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

5. บริษัท The Best World Transport

52/29 หมู่ 9 หมู่สุขา ศรีราชา ชลบุรี

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณอรจนา วิริยะพานิชภักดิ์ เจ้าของกิจการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวณัฏฐริณดา จิตเจริญพงษ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Best World มีระยะเวลาในการประกอบการมาทั้งสิ้น 3 ปีแล้ว เป็นบริษัท ที่ทำการขนส่งและส่งออกเองด้วย สำหรับการขนส่งนั้นจะใช้รถหัวลาก เส้นทางหลักที่ให้บริการคือ จากแหลมฉบังไปยังหลังสวนซึ่งจะถูกขนส่งต่อไปยังชุมพร จากแหลมฉบังขนส่งต่อไปยังจันทบุรี และจากแหลม-ฉบังขนส่งต่อไปยังตลาดไท ส่วนการส่งออก (Shipping) นั้นจะถูกส่งไปขายต่อยังประเทศฮ่องกง, จา-กาตาร์, สุราบายา, นอร์ทเทอร์ดา จีน อินโดนีเซีย และยุโรป

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

ในการส่งออกนั้นจะรับเหมาเป็นตู้ๆ ละประมาณ 30,000 บาทสำหรับการขนส่งในจีนนั้นบริษัทจะมีท่าเรืออยู่ในจีนด้วยและจะรับลำไยที่มาจากท่าเรือออกขนส่งให้ลูกค้ารายย่อยในประเทศจีนอีกทีหนึ่ง ซึ่งในการส่งออกทางเรือบริษัทมีการจัดการกับระบบการส่งออกได้เป็นอย่างดีโดยส่งสินค้าไปถึงก่อนที่เรือจะเข้าถึง มีปัญหาที่ลูกค้าเกิดการร้องเรียนเรื่องการส่งสินค้าไม่ตรงเวลาหรือสินค้าเสียหายระหว่างการขนส่งน้อยมาก วิธีการสื่อสารข้อมูลในที่งานนั้นค่อนข้างมีประสิทธิภาพ มีการจัดอบรมพนักงานก่อนเข้าทำงาน และเรียกประชุมแก้ไขเมื่อเกิดปัญหาขึ้น การตั้งราคานั้นทางบริษัทได้กำหนดราคาต่ำกว่าราคากลางประมาณ 5% จำนวนรถที่ให้บริการนั้นมีหัวลาก 18 คัน หาง 24 หาง มีจำนวนพนักงานขับรถจำนวน 18 คน ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการวางแผน ควบคุมและดำเนินการให้บริการต่อเดือนประมาณ 2-3 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการซ่อมบำรุงรถและอุปกรณ์ขนย้ายประมาณ 5 หมื่น-1 แสนบาทต่อเดือนในบางครั้งเมื่อมีความต้องการจากลูกค้าจ้างขนส่งมากกว่าปริมาณรถลากที่มีก็จะจ้างบริษัทข้างนอก (Outsourcing) ช่วยในการขนส่งเพื่อเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทางบริษัทมีระบบการติดตามตำแหน่งของรถสินค้าที่แม่นยำโดยมีระบบ GPRS ช่วยในการติดตาม

ในเรื่องของการบริหารงานด้านการเงินนั้นไม่มีปัญหาใด ในส่วนของภาครัฐและเอกชนนั้นได้ในการสนับสนุนแหล่งเงินทุนโดยธนาคารกสิกรไทยเป็นผู้ประกันเรื่องการส่งออก

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

บริษัท ทองพูน ฟู๊ด จำกัด (บริการส่งออกครบวงจร)

122/5 หมู่ 6 อู่โม่ง อำเภอมือง จังหวัดลำพูน 51150

วันที่ 8 สิงหาคม 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ กรรณิการ์ ด่านไพบูลย์ ประธาน บริษัท ทองพูน ฟู๊ด จำกัด

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาว ตติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

บริษัททองพูนฟู๊ด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการส่งออกเนื้อลำไยอบแห้งภายใต้ชื่อทองตราทองพูน และลำไยอบแห้งตรานกอินทรี เวลา 14.30 – 15.15 น. พบว่ากำลังดำเนินการในขั้นตอนของการบรรจุเนื้อลำไยอบแห้ง ลงในกล่องเพื่อทำการขนส่งไปจัดเก็บในห้องเย็นในห้องที่

บริษัทส่งออกลำไยอบแห้ง ไปยังประเทศจีน ซึ่งหน้าที่หลักของบริษัทคือ การอบลำไยแห้ง และรับซื้อลำไยแห้งมาบรรจุ รวมถึงมีห้องเย็นจัดเก็บลำไยแห้ง โดยส่งออกผลิตภัณฑ์ 2 ชนิดในชื่อ ลำไยอบแห้งสีทองตราทองพูน และ ลำไยอบแห้งตรานกอินทรี โดยดำเนินการโดยบริษัททองพูนฟู๊ด ซึ่งกลุ่มลูกค้าได้แก่ประเทศ จีน ฮองกง สิงคโปร์ ซึ่งบริษัทจะมีพ่อค้า หรือนายหน้ามาติดต่อซื้อ ลำไยโดยการดำเนินการมีหลายรูปแบบ ทั้งทำการบรรจุ โดยบรรจุภัณฑ์ สำหรับในด้านการขนส่งนั้น จะจ้างบริษัททำการขนส่งโดยบริษัทที่ทำการนำเข้าส่งออกจะส่งตัวแทนมาเพื่อเสนอราคาค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพื่อให้บริษัท ทองพูนพิจารณาราคาการขนส่ง โดยการบริการของบริษัทขนส่งคือจัดส่งสินค้าไปยังประเทศปลายทาง และบริษัทจะดำเนินการเรื่องการตรวจ สารถก้าง โดยนำพนักงาน ไปตรวจสอบสารถก้างยังบริษัท และทำการขนส่งลำไยไปยังประเทศปลายทางรวมถึงการดำเนินการด้านเอกสารในการส่งออก การจองเรือ ซึ่งในแต่ละครั้งก่อนการส่งออกทางบริษัทจะเป็นผู้แจ้งวันและเวลาที่เรือจะออก ซึ่งทางบริษัทส่งออกจะต้องเตรียมสินค้าก่อนที่เรือจะออกโดยกำหนดให้เวลาให้สินค้ามาถึงที่ท่าเรือก่อนที่เรือจะออก การดำเนินการโดยละเอียดนั้น ดังนี้

- รับผิดชอบสินค้าในท้องถิ่น



ห้องเย็นของบริษัท



ลำไยอบแห้งที่นำมาส่งก่อนจัดเก็บเข้าห้องเย็น

- ทำลำไยหวานเนื้ออบแห้ง - และทำการส่งออก
- มีหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับบรรจุและส่งออก (ซื้อมา-ขายไป)

รายละเอียดของการดำเนินการ มีดังนี้

- รับผิดชอบสินค้าในท้องถิ่น สินค้าส่วนใหญ่ที่ทำการจัดเก็บ คือลำไยของบริษัทที่เก็บไว้เพื่อทำการส่งออก โดยห้องเย็นที่จัดเก็บนั้นปัจจุบันมีไม่เพียงพอกับการจัดเก็บเนื่องจากมีปริมาณผลผลิตที่สูง และลำไยอบแห้งเนื้อจะต้องทำการจัดเก็บที่อุณหภูมิต่ำเนื่องจากหากเก็บไว้ที่อุณหภูมิห้องจะทำให้สีของลำไยเปลี่ยนส่งผลให้ราคาตก ขายได้ราคาไม่ดี ซึ่งเมื่อห้องเย็นของทางบริษัทเต็มแล้ว ทางบริษัทก็จะนำลำไยที่เป็นถุงๆ ละ 5 กิโลกรัม มาบรรจุลงในกล่องกระดาษกล่องละ 2 ถุง แล้วเคลื่อนย้ายสู่รถกระบะเพื่อนำไปจัดเก็บไว้ ที่ผู้ให้บริการห้องเย็นรายอื่นๆ โดยปัจจุบัน ทางห้องเย็นคิดราคา 1 บาทต่อกิโลกรัมต่อเดือน



ลักษณะการบรรจุลำไยอบแห้งเนื้อ



นำลำไยอบแห้งเนื้อไปจัดเก็บ
ในห้องเย็นกรณีในห้องเย็นของบริษัทเต็ม

- ปีนี้ทางบริษัทได้ดำเนินการ อบรมลำไยอบแห้งเนื้อเอง โดยมีโรงอบขนาดกลาง เพื่อลองทำการอบเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการซื้อลำไยที่อบแล้ว โดยจะดำเนินการตั้งแต่การจัดซื้อ การคัดเกรด การคว้าน (ปัจจุบันมีพนักงานคว้านประมาณ 7 คน) และทำการส่งออก แต่ทำในปริมาณที่ไม่สูงมากเนื่องจากเป็นเพียงทดลองการดำเนินการเท่านั้น
- เมื่อบริษัททำการจัดเก็บเรียบร้อยแล้วเมื่อถึงฤดูกาลที่ราคาสูงก็จะทำการติดต่อ ขยายแกลูกค้า โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะซื้อมากในช่วง วันตรุษจีน วันชาติจีน วันสิ้นปี และวันขึ้นปีใหม่ โดยจะเป็นช่วงที่กลไกราคาสูง อีกทั้งปริมาณความต้องการมีสูง ซึ่งชาวจีนเชื่อว่าลำไยเป็นผลไม้ที่ดีต่อสุขภาพ ช่วยเพิ่มพลัง

ปัญหาอุปสรรค

- โครงสร้างพื้นฐานทางถนนไม่สามารถรองรับขนส่งที่เป็นตู้คอนเทนเนอร์ได้ เนื่องจากถนนแคบและเป็นถนนเส้นเล็ก ทำให้การขนส่งต้องเป็นรถบรรทุกสิบล้อเพื่อ นำไปส่งพ่อค้าคนกลางในกรุงเทพ เพื่อส่งขายในประเทศและต่างประเทศต่อไป
- พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามีน้อยทำให้มีการจัดการระบบที่ไม่ดี เนื่องจากอาจจะทำให้สินค้าแต่ละเกรดปนกัน และ ก่อให้เกิดความเสียหายในการเคลื่อนย้ายได้
- ในบางช่วงเมื่อมีการเก็บสินค้า แล้วปริมาณการซื้อไม่มากนักแต่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บปริมาณมากส่งผลให้ จะต้องรับขายสินค้าในช่วงเทศกาล เนื่องจากหากเก็บไว้ต่อไปจะทำให้ต้นทุนการจัดเก็บสูงขึ้น ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วจะจัดเก็บลำไย ไว้มากที่สุดประมาณ 6 เดือน ก่อนช่วงเทศกาลต่างๆของประเทศจีนจะมาถึง
- ปัจจุบันห้องเย็นมีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บที่สูงซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการดำเนินการของคลัง
- ตลาดของลำไยอบแห้ง ยังมีน้อยกล่าวคือเฉพาะในกลุ่มเอเชียเป็นส่วนใหญ่อยากให้รัฐบาลช่วยส่งเสริมส่งออกลำไยแปรรูป ลำไยสด ลำไยอบแห้งทั้งเปลือกและเนื้อ

จากการสัมภาษณ์ คุณกรรณิการ์เกี่ยวกับสถานะแนวโน้มตลาดลำไยในอนาคตนั้น พบว่าลำไยอบแห้งเนื้อนั้นยังสามารถจำหน่ายได้ในปริมาณเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับลำไยอบแห้งทั้งเปลือกซึ่งลำไยอบแห้งทั้งเปลือก เนื่องจากรสนิยมการบริโภคของชาวจีนเป็นหลัก ซึ่งหากกล่าวถึงส่วนแบ่งตลาดในประเทศจีนนั้นส่วนใหญ่จะนิยมบริโภคลำไยอบแห้งมากกว่าโยบเนื้อ สำหรับประเทศฮ่องกง ไต้หวันหรือประเทศสิงคโปร์หรือ มาเลเซียนั้นตลาดของประเทศเหล่านี้นิยมบริโภคลำไยเนื้ออบแห้งมากกว่าลำไยเปลือก ดังนั้นตลาดของประเทศเหล่านี้นอกจากประเทศจีน จะนิยมบริโภคลำไยเนื้อมากกว่า

สำหรับประเทศไทยนั้นยังมีปริมาณการบริโภคลำไยอบแห้งน้อยกว่าลำไยสด เนื่องจากลักษณะภายนอกเช่น สีรสชาติ ราคา และตลาด ซึ่งประเทศไทยนั้นไม่ได้ใส่ใจเรื่องสุขภาพเท่ากับประเทศจีน หรือประเทศอื่นๆ ดังนั้น จึงอยากให้มีการวิจัยหรือการเผยแพร่เกี่ยวกับสรรพคุณของลำไยอบแห้ง หรือผลิตภัณฑ์ลำไย เช่นน้ำลำไยเพื่อปลูกฝังให้คนไทยเห็นความสำคัญของการบริโภคลำไย เพื่อเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าในประเทศ ก่อนที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยจะ เปลี่ยนจากการปลูกลำไยมาเป็นยางพารา

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

คุณทองเหรียญ โปธาเจริญ บ้านชะตวัน (หนองหมู) อ.เมือง จ.ลำพูน
รับซื้อ – ขยายลำไยอบแห้งทุกชนิด และส่งออกเนื้อลำไยอบแห้ง (Preserve Longan)

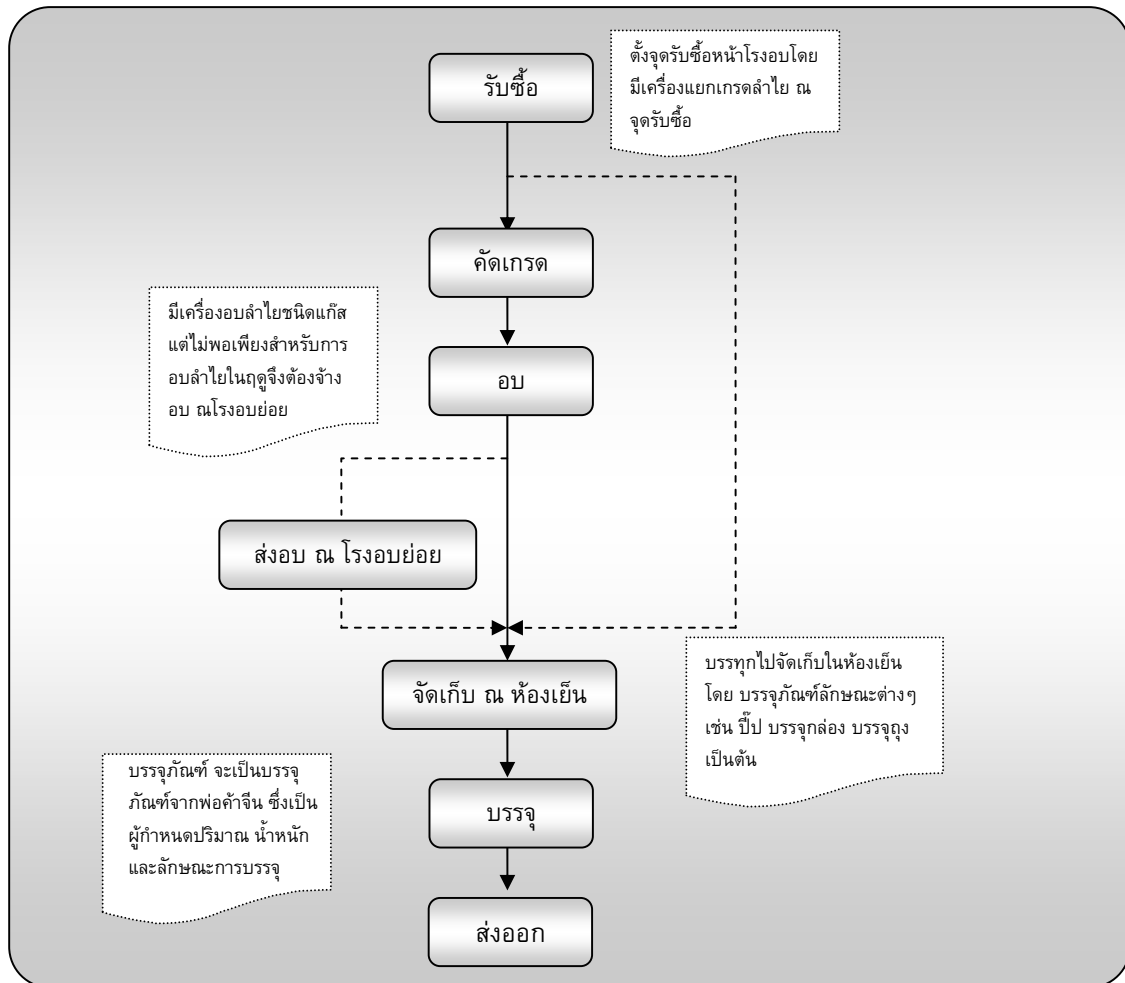
ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณทองเหรียญ โปธาเจริญ ผู้ประกอบการ

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ตติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

คุณทองเหรียญนั้น ทำหน้าที่เช่นเดียวกับ บริษัททองพูนฟู๊ด กล่าวคือกิจกรรมการ ดำเนินการ
ค่อนข้างที่จะคล้ายกัน การซื้อมาขายไป และการอบแห้งโดย จะดำเนินการโดยใช้เตาขนาดเล็ก หรือ รับซื้อ
เพื่อคัดเกรดแล้วทำการอบแห้ง (โดยส่งไปยังโรงอบย่อย) แล้วจึงนำกลับมาจัดเก็บยังห้องเย็นโดยเป็น
หน้าที่ของบริษัทคุณทองเหรียญ ซึ่งจะไม่มียังห้องเย็นสำหรับจัดเก็บลำไยจึงต้องใช้บริการห้องเย็นสำหรับ
จัดเก็บสินค้า ซึ่งมีรายละเอียดการดำเนินการดังรูป



จากการเก็บข้อมูลพบว่า ลักษณะการดำเนินการของล้งมีขั้นตอนที่คาดว่าจะส่งผลต่อ มาตรฐานการส่งออก และมาตรฐานของลูกค้า กล่าวคือ ในการรับซื้อสินค้าของล้งนั้น เป็นการรับซื้อจากผู้ขายย่อยในหลายๆ ที่ ซึ่งแต่ละที่นั้นจะมีขั้นตอนการดำเนินการที่ไม่เป็นมาตรฐานเดียวกันส่งผลให้ สินค้าที่ได้จากแต่ละแห่งมีมาตรฐานที่ไม่เท่ากัน เช่น ขนาด สี ความสะอาด ซึ่งปัญหาหลักคือสีของผลิตภัณฑ์เอง เพราะหากสีของสินค้าไม่สม่ำเสมอในแต่ละ Lot ก็จะถูกส่งคืน



ลำไยอบแห้งจากผู้ส่งมอบ



การคละลำไยแต่ละเจ้าเพื่อให้มีสีที่สม่ำเสมอ



ล้งมีขั้นตอนการดำเนินการ คือจะนำลำไย มาคละกันเพื่อให้สีของแต่ละ Lot กระจายเท่ากันอย่างสม่ำเสมอ และทำการคัดเลือกสินค้าที่ไม่ได้ขนาด เช่น เล็ก สีเข้ม มีเปลือกหรือเนื้อของเมล็ดติดมาด้วย ซึ่งเป็นการคัดเลือกโดยใช้สายตาและ ประสบการณ์ ซึ่งยังไม่มีอุปกรณ์วัด คุณภาพของสินค้าที่เป็นมาตรฐาน โดยร้อยละของสินค้าที่ถูกคัดออก มีประมาณร้อยละ 1-2 เท่านั้นเนื่องจากโรงอบย่อยได้คัดเลือกและคัดเกรดลำไยมาให้เรียบร้อยแล้วซึ่งหากผู้ส่งมอบรายใดที่มีสินค้าที่มีตำหนิสูง ก็จะไม่รับซื้อ ผู้ส่งมอบรายนั้นๆ ต่อไป

ทั้งนี้ผู้ที่รับผิดชอบ ในการส่งออก คือล้ง คุณทองเหรียญ โดยลูกค้าเป็นผู้กำหนดประเทศปลายทาง เกรดสินค้า ลักษณะการบรรจุ และ เส้นทางขนส่ง โดยผู้ดำเนินการจะต้องหาบริษัทขนส่งทั้งในประเทศและต่างประเทศเอง ให้ตรงกับข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ

ลักษณะของลูกค้ามีทั้ง ลูกค้าที่เป็น นายหน้าชาวไทย และชาวต่างประเทศ ซึ่งมีทั้งนายหน้าและมีทั้ง ทางบริษัทจากต่างประเทศมาติดต่อเอง โดยส่วนมากจะทำการจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งแต่ละประเทศมีลักษณะของบรรจุภัณฑ์ที่จะทำการบรรจุแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้า ในบางกรณีเป็นลูกค้าที่มาจากทางภาคกลาง มารับซื้อในลักษณะบรรจุปี๊บ ซึ่งจะบรรจุทุกโดยรถบรรทุกสิบล้อ 1 คันรถจะสามารถจุปี๊บได้ประมาณ 2,000 ใบ เสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 10,500 บาท (หากเป็นรถห้องเย็นจะเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มอีก 4,000-5,000 บาทเพื่อรักษาสีของลำไย ไปยังกรุงเทพและนครปฐมเพื่อทำการ Repackaging ต่อไป หากบรรจุโดยตู้คอนเทนเนอร์ขนาดเล็ก 20 ตัน จะสามารถจุได้ 9,999 กิโลกรัม ช่วงในฤดูรถบรรทุกสิบล้อจะมามากน้อยมากคือประมาณ 3 วันต่อ 1 คันรถ

ปัญหาอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินการของล้งพบว่าปัญหาหลักคือปัจจุบันพ่อค้าชาวจีนเข้ามาทำธุรกิจประเภทนี้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้น และเป็นผู้กำหนดราคาซึ่งส่งผลต่อโรงอบ และเกษตรกร หากรัฐบาลไม่มีการจัดการเกี่ยวกับพ่อค้าชาวจีนที่มาแทรกแซงได้ก็จะเป็นส่วนสำคัญในการกระจายรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในประเทศ และโครงสร้างพื้นฐานในการขนส่งในท้องที่ยังไม่เอื้ออำนวยต่อ บริษัทขนส่ง และผู้ดำเนินการส่งออก สุดท้ายคือมาตรฐานในการอบลำไยแต่ละราย ที่แตกต่างกัน ส่งผลให้สินค้าที่ส่งมายังล้งมีคุณภาพที่ไม่เท่ากัน อีกทั้งไม่มีเครื่องมือที่มีมาตรฐานในการตรวจวัดคุณภาพ และในปัจจุบันห้องเย็นที่ใช้ในการจัดเก็บมีราคาสูงเนื่องจากการจัดเก็บแต่ละครั้งจะต้องใช้ อุณหภูมิต่ำในการจัดเก็บเพื่อป้องกันการเปลี่ยนสีของผลิตภัณฑ์

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่ปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

เกษตรกร คุณ เกษม ปัญโญ
บ้านหนองยวง ต. บ้านโอง จ.ลำพูน 51150
วันที่ 8 สิงหาคม 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณเกษม ปัญโญ

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ตติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ บ้านของคุณลุงเกษม ปัญโญ ซึ่งคุณลุงประกอบอาชีพข้าราชการบำนาญ และมีส่วนลำไย เมื่อเกษียณ อายุราชการก็ทำสวนลำไยซึ่งเป็นสวนที่มีอยู่แล้ว บนเนื้อที่ 10 ไร่ซึ่งด้านหลังเป็นสวนลำไยของคุณลุง โดยจ้างพนักงานเก็บลำไยในสวน มีแรงงานทั้งหมด 7 คน คนขึ้นเด็ดลำไย 2 คน คนรูตร่วง 5 คน ซึ่ง วันที่สัมภาษณ์ ไม่มีการเก็บเกี่ยวเนื่องจากฝนตกจึงเก็บภาพลำไยที่เก็บมาของวันก่อนหน้า

คุณลุงเกษมให้ความเห็นว่าช่วงอายุของลำไยที่สามารถให้ผลผลิตได้คือ 3-30 ปี โดยความสมบูรณ์ของผลผลิตขึ้นอยู่กับช่วงอายุและ การดูแลรักษา การใส่ปุ๋ย และสภาพแวดล้อม เป็นต้น

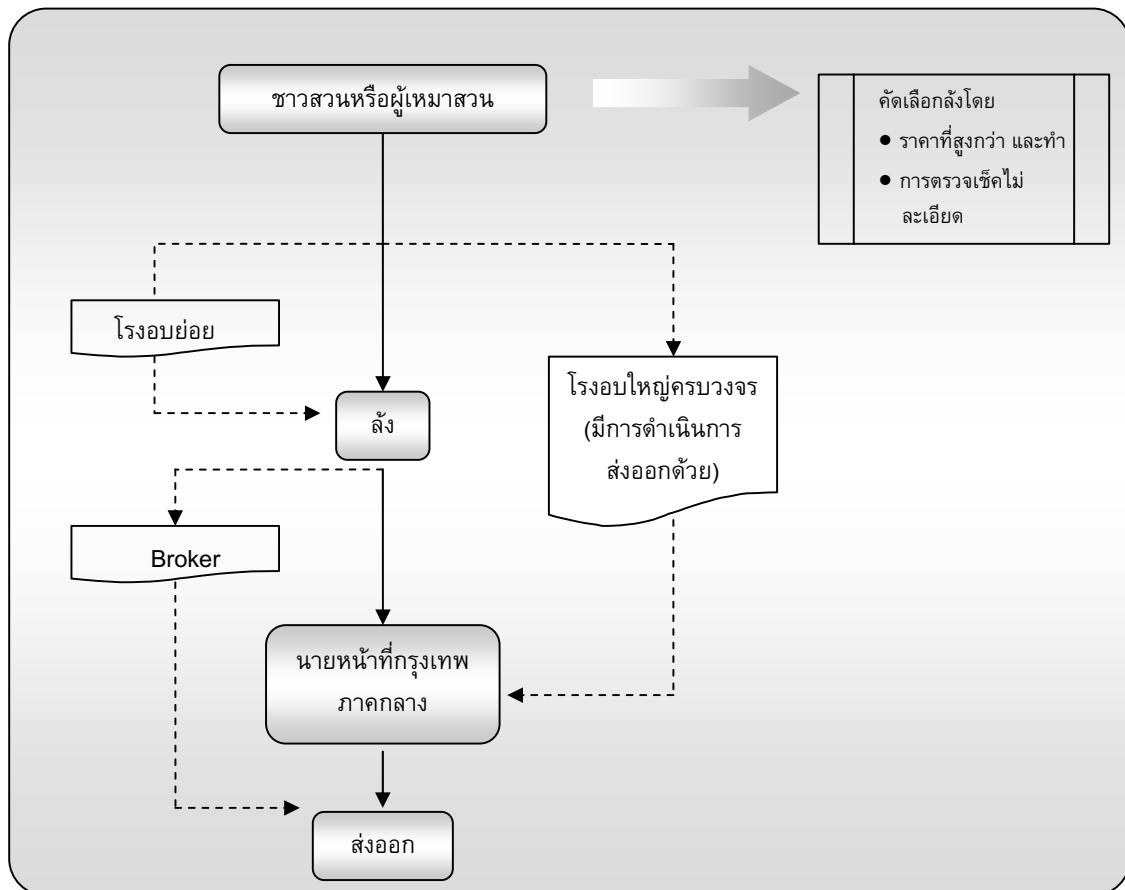
คุณลุงดำเนินการรูตร่วงเนื่องจากปีนี้ผลผลิตของสวนไม่ดีจึงทำการรูตร่วงเป็นส่วนใหญ่ซึ่งราคาขายจะถูกกว่าลำไยมัดข้อเพื่อนำไปขายสด ประมาณ 4-5 บาท อีกทั้งการรูตร่วงตามความคิดเห็นของคุณลุงจะให้รายได้มากกว่า เนื่องจากผลผลิตไม่สมบูรณ์เท่าที่ควรและปริมาณการรูตร่วงจะได้มากกว่าเมื่อเทียบกับการมัดข้อ ในระยะเวลาการทำงานเท่ากันเนื่องจากการมัดข้อจะต้องเสียเวลาในการคัดเลือกการเด็ดใบ การจัดเรียงลำไยในตะกร้า ดังนั้นจึงขายในลักษณะรูตร่วงเพื่อทำการอบแห้งต่อไป

การดำเนินการจะเริ่มตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึงประมาณเวลา 15.00 น.แล้วนำไปขายยังยี่ปั่วที่ให้ราคาสูง ซึ่งโดยทั่วไปในท้องที่เดียวกันจะให้ราคาที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งจะนำส่งยังยี่ปั่ว หรือโรงอบย่อยในการดำเนินการนั้น จะเลิกดำเนินการประมาณ 15.00 น.

ในบางช่วง เช่นปีที่แล้ว ผลผลิตที่ได้จากสวนของคุณลุงให้ผลผลิตที่มีคุณภาพและสมบูรณ์ คุณลุงจะทำการขายส่งในลักษณะมัดข้อ โดยมีขั้นตอนการดำเนินการคือ ช่วงเช้าของวันที่จะเก็บผลผลิต หรือช่วงบ่ายหรือเย็นก่อนวันที่จะเก็บผลผลิตจะนำตะกร้าจากล่าง โดยมีการทำสัญญาไว้ก่อน ซึ่งในการนำตะกร้าออกมานั้นจะต้องวางค่ามัดจำตะกร้า ในราคาที่ลังกำหนด และนำมาบรรจุลำไย ตามจำนวนตะกร้าที่ตั้งไว้ เช่น นำตะกร้ามา 50 ใบ ตอนช่วงส่งตะกร้าคืนจะต้องส่งทั้ง 50 ตะกร้า หรือ หากไม่ครบ ก็ทำการบรรจุในวันต่อไป โดยอาจจะนำตะกร้าเพิ่มเติมได้โดย จะต้องแจ้งรายการหรือปริมาณของตะกร้าที่มาส่งแต่ละวันติดตะกร้าไว้กับใบ เป็นต้น

ซึ่งลักษณะการดำเนินการของปี 2550 จะมีการดำเนินการที่คล้ายคลึงกับ ปีที่แล้วสำหรับการดำเนินการทั้งในและต่างประเทศมีลักษณะการดำเนินการที่คล้ายคลึงกัน

ในส่วนต่อไปจะเป็นการนำเสนอในส่วนของการดำเนินการลำไย รุดร่วงที่จะนำไปทำลำไยอบแห้ง ซึ่งในปีนี้สวนของลุงเกษมได้ดำเนินการโดยมีขั้นตอนดังนี้



จากรูปแสดงถึง รูปแบบของการดำเนินการลำไย อบแห้งทั้งลำไยเนื้อและลำไยอบทั้งเปลือก ซึ่งในส่วนสวนของลุงเกษมนั้น ทำการคัดเลือก ล้งหรือโรงอบย่อยโดยการพิจารณาจาก ความสะอาด ทำเล และผู้ที่ให้ราคาสูง อีกทั้งหากล้งใกล้เคียงรับปริมาณลำไยเต็มแล้ว ก็นำไปส่งที่ล้งอื่นๆ เนื่องจากโรงอบรายย่อยนั้นสามารถรับลำไยได้เพียง จำนวนเตาและความสามารถ เช่น โรงอบย่อยที่มี 3 เตาสามารถอบได้ ครั้งละ 2,000 กิโลกรัม ก็สามารถรับลำไยได้เพียงครั้งละ 6,000 กิโลกรัม เป็นต้น



รูปลำไยสุตร่วงเพื่อ นำไปอบ



รถบรรทุกลำไยมาจากสวน



รูปลำไยก่อนสุตร่วง

สำหรับค่าใช้จ่ายของ การดำเนินงานนั้น สูงเกินกว่าปัจจุบันมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่สูง เนื่องจากปัญหาหลักคือการขาดแคลนแรงงาน อย่างมากและ ค่าแรงของคนขึ้นต้นเพื่อเก็บเกี่ยวมีราคาสูง กล่าวคือ 250-300 บาท ต่อต้น และค่าใช้จ่ายในการจ้างคนงานเพื่อสุตร่วงคือ 2 บาทต่อกิโลกรัมต่อคนโดยการคัดเลือกจะคัดเอาลำไยที่ไม่ได้ขนาดเช่น ลูกเล็ก เน่า ช้ำ แตก ซึ่งมาจากในหลายสาเหตุทั้งการดูแลรักษาที่ไม่ดี ฝนตก การเก็บเกี่ยวเป็นต้น

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่ปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ผู้รับเหมาสวน

บ้านเหล่าคู่ ต. บ้านโฮ้ง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ลุงผล พี่สิทธิ์ พี่หม่อม ป้าอร และป้าพร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ดติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ บ้านของคุณยาย ยวง ซึ่งเป็นเจ้าของสวนลำไยอายุ 80 ปี ซึ่งมีสวนลำไยเป็นของตนเอง โดยสวนแห่งนี้มีผู้รับเหมาสวนรวมทั้งสิ้น 7 ไร่ ราคา 4 หมื่นบาท ซึ่งกลุ่มผู้รับเหมามีการดำเนินการคัดเกรด และจัดเรียงลำไย ในตะกร้า ณ สวนของคุณยาย ซึ่งผู้รับเหมาเป็นกลุ่มเครือญาติกันโดยมีชื่อดังนี้ ลุงผล พี่สิทธิ์ พี่หม่อม ป้าอร และป้าพร ดำเนินการคัดเลือก และจัดลำไยลงในตะกร้าสวนลำไยแห่งนี้ไม่ได้ดำเนินการเองแต่จะได้รับการจ้างเหมาจาก ผู้รับเหมาซึ่งสวนของยายยวงซึ่งมีผลผลิตที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ในวันที่ไปเก็บข้อมูลนั้น มีการดำเนินการในส่วนของการคัดเลือกลำไยสดเพื่อส่งไปยังประเทศจีน โดยเกรดที่ส่งไปนั้นคือพันธุ์อีดอ มีทั้งหมด 3 เกรดคือ AA, A และ B ลงในตะกร้า ตะกร้าละ 11 กิโลกรัม โดยมีราคาดังนี้

เกรด	ลำไยส่งไปยังจีนมีหัวติดเล็กน้อย	ลำไยรูตัวร่วง
AA	13	8
A	9	5
B	7	3

ความสามารถในการจัดลำไยเรียงใส่ตะกร้า นั้น จะต้องใช้แรงงานที่มีความชำนาญ โดย 1 ตะกร้า ใช้คนคัดเลือกละประมาณ 30 นาที คนจัดใส่ตะกร้าอีก 30 นาที เฉลี่ยแล้วประมาณ 1 ชั่วโมง ต่อการจัดเรียงใส่ตะกร้า ซึ่ง 1 วันได้ประมาณ 18 ตะกร้าต่อพนักงานทั้งหมดเฉลี่ยแล้วประมาณ 5 ตะกร้า ซึ่งการคัดเลือกล้าง นั้น ทางผู้รับเหมาบอกว่าจะมีล้างเจ้าประจำที่ให้ราคาสูงกว่าล้างเจ้าอื่นคือล้างชื่อ พงษ์เจริญซึ่งให้ราคาดี และการตรวจสอบไม่เข้มงวดมากเนื่องจากทางล้างเป็นล้างขนาดใหญ่มีเครือข่ายกระจายสินค้าที่มาก และสามารถรับซื้อได้ปริมาณมากเนื่องจากเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่



รูปการคัดเลือกลำไย



จัดลำไยใส่ตะกร้า



การเก็บเกี่ยวลำไย-1

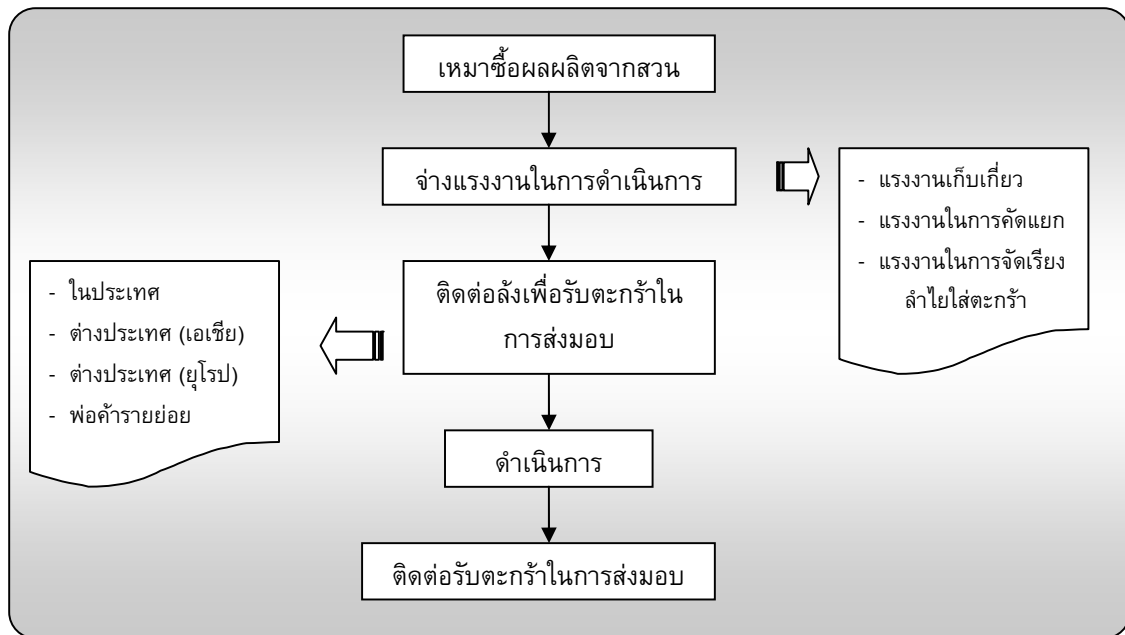


การเก็บเกี่ยวลำไย-2

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินการคือค่าแรงงานสูง แรงงานหายาก ซึ่งผู้รับเหมารายนี้ต้องใช้ระบบเครือญาติในการ จัดการ และดำเนินการทั้งหมด เนื่องจากลำไยเป็นการดำเนินการเพียงบางฤดูกาลซึ่งไม่ใช่งานประจำและมีตลอดทั้งปี อีกทั้งลักษณะงานเป็นช่วงๆ ดังนั้นจึงมีผู้ที่อยากจะทำงานประเภทนี้น้อย

ปัญหาอุปสรรคอีกด้านของชาวสวนคือ การซื้อขายถูกกำหนดราคาโดยผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ที่กำหนดราคาทำให้เกษตรกรไม่มีทางเลือก และส่งผลให้เจ้าของสวนส่วนใหญ่ขายเหมาสวนเนื่องจากเสี่ยงความเสี่ยงในการดำเนินการและราคาผลผลิตที่ตกต่ำ โดยส่งผลให้ขาดแรงจูงใจในการที่จะดำเนินการเอง ทั้งนี้ปัญหา ที่เกิดขึ้นบ่อยครั้งของเกษตรกรหรือผู้เหมาสวนคือ เมื่อราคาของลำไยรูตร่วงบางครั้งกลไกราคาใกล้เคียงกับลำไยมัดช่อ ดังนั้นช่วงใดที่ราคาทั้งสองประเภทใกล้เคียงกัน ชาวสวนหรือผู้รับเหมาจะต้องเสี่ยงว่าวันนี้ควรจะทำลำไยรูตร่วง หรือ ลำไยมัดช่อ หากดำเนินการทำลำไยมัดช่อแล้วราคาลำไยมัดช่อใกล้เคียงกับลำไยรูตร่วง จะทำให้รายรับในวันนั้นน้อยกว่าการทำลำไยรูตร่วงเนื่องจากต้นทุนในการดำเนินการลำไยรูตร่วงน้อยกว่าลำไยมัดช่อ ดังนั้น จึงอยากให้ผู้รับซื้อคำนึงถึงคุณธรรมและจริยธรรมในการ ให้ราคาซื้อแก่เกษตรกร หรือผู้ส่งมอบบ้าง

โดยขั้นตอนการดำเนินการของผู้รับเหมาสวนมีดังนี้



หมายเหตุ: ลำไยที่ส่งไปยังประเทศจีนจะไม่ทำการมัดข้อแต่จะเหลือขั้วลำไยไว้ (ลูกค้าบางรายต้องการใบลูกค้าบางรายไม่ต้องการใบติดมาด้วย)

จากรูปแสดงขั้นตอนการดำเนินการของผู้รับเหมาสวน หรือผู้ที่มีหน้าที่ดำเนินการส่งมอบสินค้าแก่ล้ง หรือพ่อค้าในประเทศ ทั้งนี้การที่จะเลือกส่งช่องทางแต่ละช่องทางมีการดำเนินการที่ใกล้เคียงกัน จึงต้องเลือกการดำเนินการที่เหมาะสม

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

เฮียฮง – เจ้แดง ผู้รับเหมาสวน
บ้านเหล่าคู่ ต. บ้านโอง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. เฮียฮง

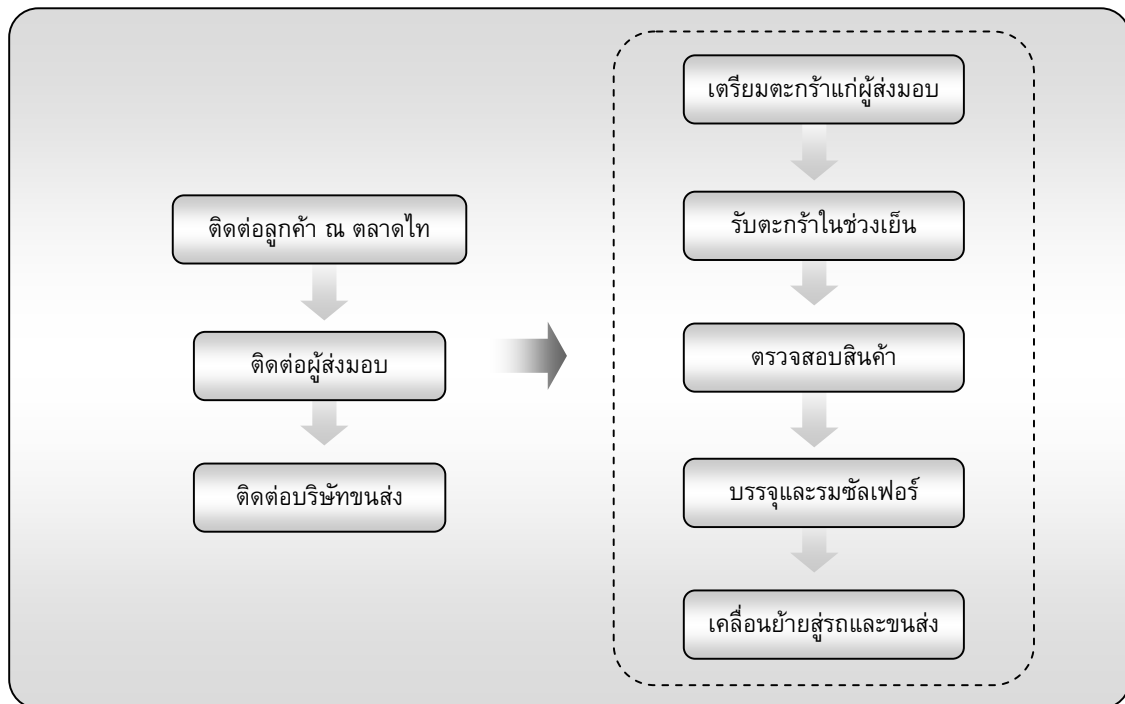
ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1. นางสาว ดติยา กองกิจ | ผู้ช่วยวิจัย |
| 2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ | ผู้ช่วยวิจัย |

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ ร้านของ เฮียฮง ซึ่งปัจจุบันส่งออกลำไยสดไปยังตลาดไท ซึ่ง ช่วงปี2549 ได้ทำการส่งออก ลำไยไปยังต่างประเทศ เช่น ฮองกง จีน สิงคโปร์ แต่ปัจจุบันดำเนินการเพียงในประเทศ เท่านั้นเนื่องจาก การส่งออกมีปัญหายุ่งยาก เช่น กฎระเบียบการนำเข้าลำไยของประเทศจีน และขั้นตอน การส่งออก รูปแบบการรับจ่ายเงิน เป็นต้น

ลำไยสดที่ส่งออกโดย เฮียฮง – เจ้แดง เป็นลำไยที่ส่งขายแก่ผู้บริโภคในประเทศ เท่านั้น ซึ่งมี รูปแบบการดำเนินงานคล้ายกับการส่งออกไปยังต่างประเทศแต่จะแตกต่างกับ การส่งออกต่างประเทศโดย การส่งในประเทศนั้นจะมี ตะกร้าในการขนส่งที่ใหญ่กว่า คือสามารถจุลำไยได้ตะกร้าละ 20 กิโลกรัม รวมน้ำหนักตะกร้าอีก 3 กิโลกรัม เป็น 23 กิโลกรัม ซึ่งการส่งขายในประเทศจะมีลักษณะการบรรจุที่ แตกต่างกับการ ส่งออกยังต่างประเทศ กล่าวคือ หากขนส่งในประเทศจะใช้กระดาษหนังสือพิมพ์รองกัน ตะกร้า และเมื่อบรรจุลำไยเต็มตะกร้าแล้ว จะใช้กระดาษหนังสือพิมพ์ปิดปากตะกร้าอีกชั้นหนึ่งหลังจากนั้น จะใช้เชือกฟางมัดปากตะกร้า ดังรูป

ขั้นตอนการดำเนินการของเฮียฮงนั้นมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้



รูปแสดงรูปแบบการดำเนินการของพ่อค้าคนกลาง

ขั้นตอนการดำเนินงานของพ่อค้ารายนี้ค่อนข้างที่จะเป็นระบบและมีการจัดการที่ชัดเจน สามารถแบ่งโซนของการดำเนินการไม่ให้ปนกัน ทั้งห้องรมซัลเฟอร์ที่มีมาตรฐาน มีอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้ายที่ปลอดภัยทั้งสินค้าและคนงาน มีการบรรจุที่ประณีต และตะกร้าของเจ้าของแผงที่กรุงเทพไม่มีการปะปนกันเนื่องจากมีการจัดการด้านเอกสาร และการปล่อยตะกร้าที่มีระบบและมีลำดับชัดเจน รักษาความสะอาดของสถานที่ปฏิบัติการที่ดี มาราวของผู้ส่งมอบแต่ละรายเขียนติดไว้ที่บอร์ด เพื่อง่ายต่อการเข้าใจทั้งสองฝ่าย อีกทั้งบริษัทที่ใช้ขนส่งสินค้า ยังเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้วยกันมานาน ซึ่งเฮียฮงเผยว่ามีการจัดการที่ดีเนื่องจากลูกสาวเรียนทางด้านการจัดการจึงวางแผนการดำเนินการให้อย่างเป็นระบบ ทั้งพนักงาน ผู้ส่งมอบ และลูกค้า สำหรับบริษัทขนส่งนั้น เราเป็นผู้เข้าไปติดต่อทางบริษัทขนส่งซึ่งเป็นบริษัทขนส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 10,500 บาท ซึ่งเป็นการขนส่งขาเดียวไม่รวมขากลับ โดยขากลับจะเป็นหน้าที่ของทางบริษัทเองว่าจะมีการดำเนินการรับสินค้าชนิดใด กลับมา ในบางครั้งรถก็ตีเปล่ากลับขึ้นมา



โรงอบซัลเฟอร์



ลำเลียงสู่รถ

โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าคนกลางเป็นผู้ที่ช่วยกระจายสินค้าซึ่งมีรูปแบบการดำเนินงานที่คล้าย คลึงกัน ทั้งที่ส่งออกไปยังต่างประเทศและในประเทศ โดยมีความแตกต่างกันในส่วนอง ลักษณะตะกร้า เกรด สินค้า และรูปแบบการขนส่ง กล่าวคือหากจะส่งไปยังต่างประเทศจะใช้รถห้องเย็นวันแต่จะส่งไปยัง ประเทศมาเลเซียซึ่งส่งไปโดยรถบรรทุกสิบล้อ สำหรับพ่อค้าคนกลางรายนี้มีเป็นผู้ที่เคยส่งออกลำไยสดไป ยังประเทศจีนแต่มีปัญหา ในรูปแบบการรับจ่ายเงินของชาวจีน กฎหมายนำเข้าที่ยุ่งยาก ซึ่งเป็นปัญหาที่ไม่ สามารถดำเนินการแก้ไขได้ ผู้ประกอบการรายนี้จึงล้มเลิกการส่งออกลำไยสดไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ การดำเนินการขายในประเทศยังมีปัญหาอุปสรรค เนื่องจากความต้องการของตลาด และรูปแบบ การกระจายสินค้าในประเทศยังไม่ชัดเจน เช่น ในบางครั้งส่งสินค้าไปยังตลาดไทแล้ว ไม่มีพ่อค้าคนกลาง มารับหรือตลาดยังระบายสินค้าเก่าไม่หมดก็เป็นภาระของทางพ่อค้าคนกลางที่จะต้องจัดการปัญหา เช่น ขายในราคาต่ำกว่าที่ตั้งไว้ หรือต้องจ่อตรอค้างคืนในกรณีที่สินค้าระบายไม่หมด

ในอนาคตเฮียฮงอยากจะให้ประเทศไทยมีตลาดกลางต่างจังหวัดที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม เพื่อสินค้า ในภาคต่างๆ จะได้กระจายไปถึงกันอย่างทั่วถึงโดยในปัจจุบันมีเพียงตลาดที่สำคัญคือตลาดไท ซึ่งยังเป็น ช่องทางที่สามารถกระจายสินค้าได้ไม่มากนัก ทั้งนี้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือทางการควรจะเข้ามามีบทบาท ในการส่งเสริมการบริโภคสินค้าเกษตรของคนไทยด้วยกันอีกทั้ง ควรหาแหล่งตลาดในประเทศที่สามารถ กระจายสินค้าได้อย่างทั่วถึง

นอกจากนี้อยากให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือเกษตรกรในด้าน Yield ของผลผลิตให้มีคุณภาพสูงขึ้น เนื่องจากปัจจุบันการแปรรูปสินค้ามีมากซึ่งทางพ่อค้าคนกลางจำเป็นต้องทำการแปรรูป เนื่องจากต่าง ฝ่ายต่างไม่ยอมให้สินค้าของตัวเองไม่มีมาตรฐานในสายตาของลูกค้า ดังนั้นหากรัฐบาลช่วยเหลือ เกษตรกรทั้ง ในส่วนของลำไยนอกฤดูเพื่อให้พ่อค้าคนกลาง และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องได้มีรายรับหรือมี ผลกระทบในเรื่องของช่องทางการหารายได้เพิ่มในช่วงนอกฤดู

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
เจ้แอ้ว พรุ่งเรืองโคราช พ่อค้าคนกลาง
บ้านเหล่าคู่ ต. ป่าซาง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ผู้ให้สัมภาษณ์ลูกชายเจ้แอ้ว

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1. นางสาว ดติยา กองกิจ | ผู้ช่วยวิจัย |
| 2. นางสาว กนกพร ทวีวัฒน์ | ผู้ช่วยวิจัย |

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ ร้านของเจ้แอ้ว ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิตลำไยซึ่งเป็นตัวกลางที่ส่งสินค้าเพื่อกระจายสินค้าไปยังภาคอีสาน โดยส่งไปยังตลาดกลางที่ จ.นครราชสีมา ซึ่งเป็นตลาดกลางในการขายส่ง ซึ่งการดำเนินการของเจ้แอ้ว เป็นพ่อค้าคนกลางที่มาจากจังหวัดนครราชสีมา และทำการซื้อขายผลไม้ในภาคต่างๆ ซึ่งในช่วงที่ลำไยออกในฤดู คือช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน เจ้แอ้วจะมารับซื้อลำไยในภาคเหนือโดยเฉพาะจังหวัดลำพูน โดยจะทำการเข้าพื้นที่ของจังหวัดลำพูนในระยะเวลา 3 เดือนที่ผลผลิตลำไยออก

ขั้นตอนการซื้อขายของเจ้แอ้ว คือ ธุรกิจของเจ้แอ้วจะดำเนินการซื้อขายผลไม้ชนิดต่างๆ ซึ่งจะทำการซื้อขายผลไม้ในภาคต่างๆ โดยในช่วงฤดูใดที่มีผลไม้ออกสู่ตลาด เจ้แอ้วจะทำการตั้งจุดรับซื้อ ณ จังหวัดต่างๆ เพื่อขายส่งแก่ตลาดกลางโคราช ซึ่งหนึ่งในสินค้าที่ทำการขายส่ง ณ ตลาดกลางโคราชคือ ลำไยสด ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการที่คล้ายคลึงกับ การส่งลำไยไปยังภาคกลางกล่าวคือ รับซื้อลำไยโดยวิธีการที่ชาวสวนนำตะกร้ามาส่งมอบ โดยที่ตะกร้านั้นเป็นของเจ้แอ้ว ซึ่งเจ้าของตะกร้าคือ ลูกค้าของเจ้แอ้วทำการกำหนดเกรด ที่ต้องการโดยตะกร้าแต่ละตะกร้าจะมีชื่อเจ้าของที่ต้องการ สลักไว้ ซึ่งเป็นสีต่างๆ โดยอาจจะกำหนดเกรดลำไยผ่านสีตะกร้า เช่นสีแสดเกรด AA สีเขียวเกรด A เป็นต้น



ลักษณะตะกร้าที่บรรจุลำไยเพื่อส่งไปยังโคราช



จุดรับซื้อ ณ อ.ป่าซางจังหวัดลำพูน

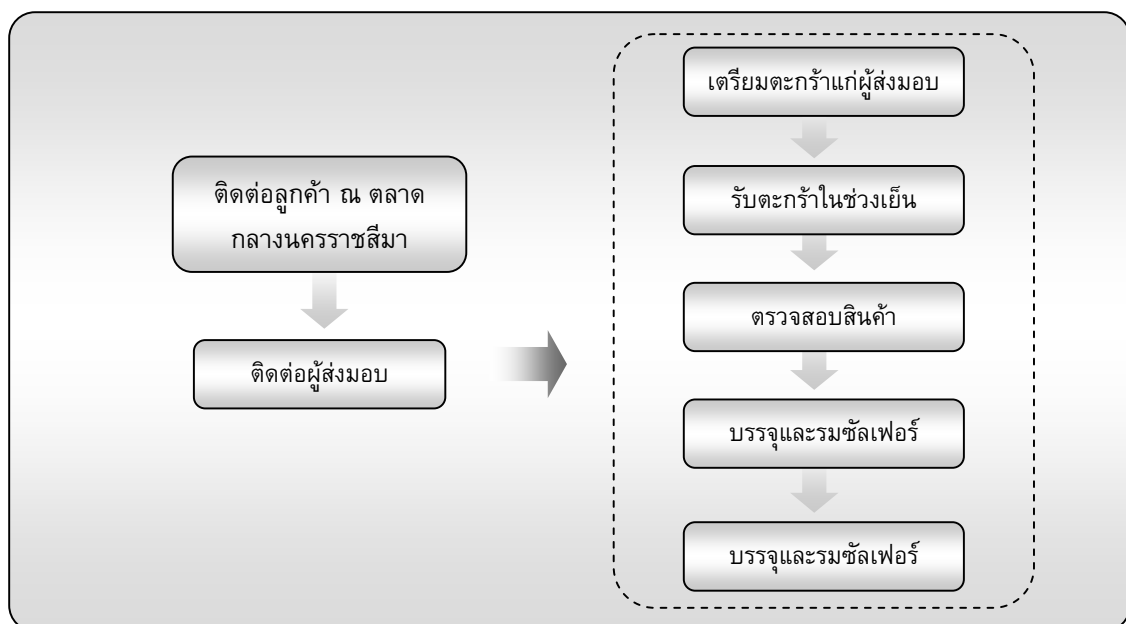


ห้องรวมควันชั่วคราวของพ่อค้าคนกลาง



รถบรรทุกสิบล้อของพรุ่งรุ่งโคราช
ที่มาจากภาคอีสาน

ซึ่งลักษณะของการขนส่งคือ การขนส่งโดยใช้รถบรรทุกสิบล้อและรถบรรทุก 6 ล้อซึ่งทางเจ้าแ้วมีรถที่ใช้ขนส่งเป็นของเจ้าแ้วเอง โดยมีรูปแบบการดำเนินการคือ



ลำไยที่มาจากทางภาคกลางได้แก่จังหวัดนครปฐม โดยมีราคาที่ถูกกว่าเข้ามาเป็นคู่แข่งที่ส่งผลกับลำไยของเจ้แอ้ว ปัญหาอุปสรรคอย่างที่สองคือ เมื่อสินค้ามาถึงยังตลาดกลางแล้วไม่มีผู้รับซื้อเนื่องจากผู้รับซื้อ ยังระบายสินค้าไม่หมด เนื่องจากขายไม่ทัน ปัญหาอีกปัญหาก็คือเมื่อไปถึงยังตลาดกลางรถไม่สามารถจอดได้เนื่องจากไม่มีพื้นที่เพียงพอหรือไม่มีผู้รับซื้อส่งผลให้รถต้องจอดค้างยังตลาดกลางโคราช ซึ่งเสียค่าใช้จ่ายในการจอด 120 บาท ต่อวันต่อคืน และในบางครั้งเมื่อมีปริมาณรถสี่ล้อเล็กมีมากและมาสามารถระบายสินค้าได้ทำให้ต้องขายลำไยในราคาที่ต่ำกว่าที่ตั้งไว้

นอกจากนี้ความแตกต่างระหว่างการผลิตลำไยไปยังต่างประเทศ ในประเทศภาคกลางและภาคอีสานคือเรื่องเกรดของลำไย กล่าวคือลำไยที่ส่งไปยังภาคอีสานนั้นมีเกรดที่ต่ำกว่า คือในขั้นตอนของการคัดเกรดนั้นจะมีเพียง 2 เกรดที่ส่งไปยังภาคอีสานคือเกรด AA รวมกับเกรด A และเกรด ที่ต่ำกว่า A คือเกรด B ลงไป ซึ่งผู้บริโภคนั้นก็ไม่มีปัญหาในเรื่องของเกรดสินค้าแต่อย่างใด

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
ยี่ปัว จุฑารับซื้อ หน้าวัดบ้านม่วง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

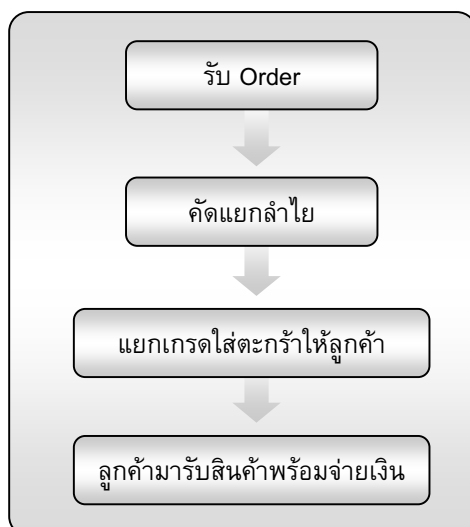
1. ผู้ให้สัมภาษณ์เจ้เกียง

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1. นางสาว ตติยา กองกิจ | ผู้ช่วยวิจัย |
| 2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ | ผู้ช่วยวิจัย |

ลักษณะการดำเนินงานของยี่ปัวนั้นมีลักษณะซื้อมาขายไปอย่างรวดเร็ววันต่อวันซึ่งเป็นกระบวนการของการคัดเกรดลำไยเพื่อนำไปอบแห้ง โดยขายแก่โรงงานขนาดใหญ่ หรือผู้แปรรูปที่อยู่ไกล เช่น อ. พะว้า โรงงานผลไม้กระป๋อง เป็นต้น

รูปแบบการดำเนินการของยี่ปัวนั้นในช่วงเวลาประมาณ บ่าย 3 โมง ยี่ปัวจะเริ่มตั้งเตนท์ ที่จะรับซื้อลำไยจนถึงเวลาประมาณ 4ทุ่ม ซึ่งการดำเนินการจะทำการคัดแยกลำไยโดยใช้เครื่องแยกขนาด โดยมีของเสียประมาณร้อยละ 1-2 โดยเมื่อทำการแยกเกรดเรียบร้อยแล้วจะนำตะกร้าของลูกค้าแต่ละเจ้า มารองเอาลำไยแต่ละเกรดเพื่อให้ได้เกรดที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โรงงานผลไม้กระป๋องมาลี จะรับผลไม้เกรด AA จำนวน 350 กิโลกรัม ซึ่งยี่ปัวก็จะคัดเลือกลำไยตามปริมาณที่ต้องการแล้วจัดใส่ตะกร้า ของทางบริษัทมาลีที่ฝากไว้ หลังจากนั้นเวลาประมาณ 4 ทุ่ม ซึ่งเป็นเวลาที่ทางบริษัทนัดไว้และ ทางบริษัทผลไม้ก็จะมารับวัตถุดิบที่ยี่ปัวคัดแยกไว้ให้ โดยในการคิดราคาลำไยนั้น ยี่ปัวจะคิดราคา ขายแก่โรงงานในราคาที่สูงกว่า ราคาพ่อค้าคนกลางหรือโรงอบ ณ ต่อวัน เช่น วันที่ 13 สิงหาคม ราคาลำไยสดเกรด AA 9 บาท ต่อกิโลกรัม ทางยี่ปัวจะขาย 9.5 บาทต่อกิโลกรัมแก่ผู้มารับซื้อ



ขั้นตอนการทำงานของยี่ปัวนั้นมีขั้นตอนที่ไม่ซับซ้อนและเป็นการดำเนินการที่สะดวกแก่โรงงานที่อยู่ไกลจากแหล่งผลิตอีกทั้งเป็นการประหยัดเวลา ค่าแรงของโรงอบที่จะมารับซื้ออีกด้วยแต่ต้องเสียส่วนต่างหรือค่าดำเนินการของยี่ปัวแทนโดยคิดค่าดำเนินการ กิโลกรัมละ 0.5 บาท

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่ปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
บริษัท เอ็นพีบี อินเตอร์ฟู๊ดส์ จำกัด
เว็บไซต์ www.npb.co.th และ Email: npb_interfood@hotmail.com

ผู้ให้สัมภาษณ์

- | | |
|---------------------|------------------------|
| 1. คุณ ศุภกิจ ทุนคำ | กรรมการผู้จัดการบริษัท |
|---------------------|------------------------|

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

- | | |
|--------------------------|--------------|
| 1. นางสาว ตติยา กองกิจ | ผู้ช่วยวิจัย |
| 2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ | ผู้ช่วยวิจัย |

ลักษณะการดำเนินการของบริษัท ให้บริการห้องเย็นเก็บสินค้าเกษตร ซึ่งก่อตั้งเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2547 ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 30 ล้านบาท ขนาดของโรงงาน 4,500 ตร.ม. ตั้งอยู่บนพื้นที่ 15 ไร่ และมีพนักงานประจำ 12 คน รายวัน 18 คน โดยมีห้องเย็นในขนาดต่างๆ ได้แก่ ห้องขนาด กว้าง 10.60 ม. ยาว 18.00 ม. สูง 7.5 ม. มีอุณหภูมิตั้งแต่ อุณหภูมิ อุณหภูมิ +2 ° ถึง - 40 °C มีทั้งหมด 8 ห้อง แต่ละห้องมีการควบคุมอุณหภูมิโดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์สามารถตรวจเช็คค่าต่างๆ เช่น อุณหภูมิ ภายในของแต่ละห้อง การทำงานของเครื่องทำความเย็น ได้จากคอมพิวเตอร์ควบคุม อีกทั้งมีเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรองเพื่อรักษาสินค้าของลูกค้ากรณีที่ไฟดับ หรือกรณีฉุกเฉินโดยสินค้าส่วนใหญ่ที่ทางบริษัทได้ทำการจัดเก็บก็คือ ผลผลิตทางการเกษตรได้แก่ ลำไยสด ลำไยอบแห้งเปลือก ลำไยสีทอง ลำไยไซรัป และหอมหัวใหญ่ ซึ่งอุณหภูมิที่ใช้จัดเก็บ ลำไยคือ

ตารางแสดงการจัดเก็บอุณหภูมิของลำไย และผลิตภัณฑ์

ชนิดลำไย	อุณหภูมิ (องศาเซลเซียส)
ลำไยสด	0 - 2
ลำไยอบแห้งเปลือก	2 - 5
ลำไยสีทอง	2 - 5



ลักษณะโรงงาน



ลักษณะเครื่องสำรองไฟ

ทั้งนี้การจับเก็บลำไย ของทางบริษัท ได้กล่าวว่ามีการจับเก็บเกือบทั้งปี แต่ช่วงในฤดู จะมี การจับเก็บผลผลิตมาก ซึ่งจะมีทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง แต่ลำไยสดจะเป็นการจับเก็บในช่วงปลายฤดู เพื่อเก็บรักษาไว้ ให้กลไกราคาของลำไยเพิ่มสูงขึ้นเพื่อที่จะขายได้ในราคาที่สูง เช่น ช่วงกลางฤดูลำไย ราคา กก.ละ 13 บาท แต่เมื่อเก็บรักษาไว้ประมาณ 1 เดือน หลังจากช่วงปลายฤดู ราคา ก็จะเพิ่มขึ้น ประมาณ กิโลกรัมละ 4-5 บาท ซึ่ง จะเสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ กิโลกรัมละ 1 บาท ต่อเดือน ซึ่งถึงแม้จะ เก็บไว้ 2 วัน หรือ 1 เดือนก็คิดค่าจัดเก็บเท่ากัน ดังนั้นในกรณีของลำไยสด จะสามารถเก็บไว้ได้ประมาณ 1 เดือน หลังจากนั้นจึงส่งขายยังต่างประเทศโดยใช้เวลา ในการกระจายสินค้าอีกประมาณ 1 เดือน ซึ่งลำไยยังคงรักษาความสด ไว้ได้และไม่มีการเปลี่ยนแปลงคุณภาพมากนัก



ลักษณะการจัดเก็บลำไยสด



ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้ง



ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้งบรรจุปี๊บ



ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้งบรรจุกล่อง

สำหรับลำไยอบแห้งมีการจัดเก็บในปริมาณที่ไม่เท่ากันซึ่งลำไยอบแห้งเนื้อไม้ปริมาณสัดส่วนในการจัดเก็บที่สูงกว่า เนื่องจากลำไยอบแห้งเนื้ออ่อนแอต่ออุณหภูมิมากกว่า ลำไยอบแห้งเปลือก กล่าวคือเมื่อจัดเก็บไว้ที่อุณหภูมิสูงและถูกแสง สีของลำไยจะเปลี่ยนทำให้ราคาตก ซึ่งการจัดเก็บจะเก็บไว้ประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปีขึ้นกับ กลไกราคาของตลาด โดยมากแล้วราคาของลำไยอบแห้งจะสูงในช่วงก่อน ตรุษจีน และวาเลนไทน์ ซึ่ง รวมระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 6 เดือน ซึ่งหากการจัดเก็บมีปริมาณสูงและเก็บนาน จะมีส่วนลดในการจัดเก็บตามสัดส่วน

ตารางแผนฤดูกาลสินค้าเกษตร

ลำดับ	สินค้าเกษตร	ช่วงฤดูกาล											
		ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค
1	ลำไยสด												
2	ลำไยอบแห้งทั้งเปลือก												
3	ลำไยสีทอง												
4	ลำไยไซรป์												
5	ลิ้นจี่												
6	มะม่วงน้ำดอกไม้												
7	หอมหัวใหญ่												
8	กระเทียม												
9	หอมแดง												

- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตมากที่สุด
- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตปานกลาง
- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตน้อย

จากตารางแสดงถึงปริมาณผลผลิตทางการเกษตร รวมถึงลำไยชนิดต่าง ๆ เพื่อประมาณระยะเวลาการเก็บรักษาซึ่งลักษณะรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุก็มีลักษณะแตกต่างกันโดยลำไยแต่ละรูปแบบต้องการการจัดเก็บที่แตกต่างกัน ดังนี้

รูปแบบผลิตภัณฑ์	ลักษณะการจัดเก็บ
ลำไยสด	บรรจุตะกร้าขนาด 36*49*18 ซม. น้ำหนัก 12 กิโลกรัมต่อตะกร้า แล้ววางเรียงซ้อนบน pallet ขนาดใหญ่
ลำไยอบแห้ง	บรรจุกล่อง และบรรจุปี๊บขนาด 10 กิโลกรัม

เมื่อครบระยะเวลาในการบรรจุก็จะมีรถบรรทุกสิบล้อ หรือตู้คอนเทนเนอร์ที่สามารถบรรจุได้ โดยลำไยสดจะบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ 40 ฟุต สามารถบรรจุได้ 2,000 ตะกร้าเพื่อส่งออก และ บรรจุภัณฑ์ขนาด 28.5*43*36 ซม. น้ำหนัก 11 กิโลกรัมต่อกล่อง ตู้คอนเทนเนอร์ 40 ฟุต สามารถบรรจุได้ 1,500 กล่อง แล้วดำเนินการส่งไปยังลูกค้า ณ ประเทศปลายทางต่อไป

คุณศุภกิจได้ให้ความเห็นสำหรับการส่งออกจัดเก็บและแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจห้องเย็นว่า ปัจจุบันธุรกิจห้องเย็นมีพอเพียงสำหรับการจัดเก็บสินค้าเนื่องจากในบางฤดูกาลก็ไม่มีสินค้า หรือมีน้อย นอกจากนี้บริษัทยังสนใจในผลิตภัณฑ์เพื่อแปรรูปลำไยเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เนื่องจากลำไยสด มีราคาต่ำ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดของลำไยอีกด้วย ซึ่งทางบริษัทได้ผลิต ผลิตภัณฑ์คือ ไซรัป เนื่องจากลำไยลำไยเป็นผลไม้ที่มีคุณค่าช่วยเสริมสุขภาพ บำรุงผิวพรรณและดวงตาให้สดใสสวยงาม เนื้อลำไยเป็นยาบำรุงร่างกาย โดยทางการแพทย์แผนไทย ลำไยเป็นยาได้แทบทุกส่วนโดยเฉพาะส่วนเนื้อหุ้มเมล็ด เป็นยาบำรุงม้ามเลือดลมและหัวใจ บำรุงร่างกาย สงบประสาท แก้อาการอ่อนเพลียจากการทำงานหนัก หลงลืมง่าย ช่วยให้นอนหลับ ช่วยระบบไหลเวียนโลหิตให้ปกติ แก้อาการใจสั่น ขนาดใช้ 10-15 กรัม ในลำไยไซรัป มีสารสำคัญที่พบคือ Adenosine ซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งความเจ็บปวดลำไยอบแห้งมีสารต้านมะเร็ง และมีฤทธิ์ด้านความเป็นพิษต่อยีนหรือด้านพิษในสารก่อมะเร็งได้ (จากผลการวิจัยของ รศ.ดร.อุษณีย์ วินิจเขตคำนวน)

ดังนั้นธุรกิจห้องเย็นยังคงเป็นธุรกิจที่ต้องมีการพึ่งพาอาศัยกับผลิตภัณฑ์ลำไยและมีแนวโน้มว่า จะต้องรองรับกับผลผลิตและการแปรรูปซึ่งอาจจะมีปริมาณผลผลิตต่อเนื่องในอนาคต

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่ปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
ขั้นตอนการดำเนินการของเกษตรกรตัวอย่าง
คุณวินัย หวันชัยศรี
209/199 ม.10 ต.ป่าแดด อ.เมือง จ. เชียงใหม่ โทร.081-6715559

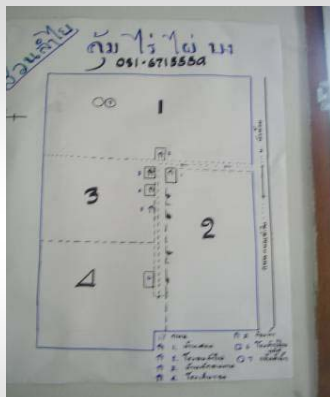
ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณวินัย หวันชัยศรี เกษตรกร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ดติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวีพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

ลุงวินัยเป็นเกษตรกรที่มีความตั้งใจที่จะผลิตลำไยนอกฤดู เนื่องจากการผลิตลำไยในฤดู ให้ผลตอบ แทนน้อย จึงสนใจที่จะเข้าร่วมโครงการ เกี่ยวกับการผลิตลำไยนอกฤดูกับมหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยได้ทำการทดลอง และสังเกตจากกิจกรรมต่างๆ ที่จะสามารถทำให้เกิดลำไยนอกฤดูได้ ปัจจุบัน คุณลุงวินัย เกษตรกรตัวอย่างมีรายได้จากการขายผลผลิตลำไยนอกฤดูได้ถึง ปีละไม่ต่ำกว่าล้านบาทโดยมีพื้นที่ปลูก 30 ไร่ ซึ่งได้แบ่งการดูแลรักษา ออกเป็นโซนเพื่อให้มีผลผลิตลำไยออกทั้งปี สวนของลุงวินัยแบ่งโซนนี้ทั้งหมด 6 โซนซึ่ง ราคาลำไยที่ขายได้จะมีราคาอยู่ในช่วง 30-70 บาทขึ้นกับฤดูกาล โดยแต่ละปีจะมีล้งมาติดต่อซื้อเป็นประจำทุกปี ซึ่งคุณลุงมีความตั้งใจที่จะเผยแพร่การผลิตลำไยนอกฤดูแก่เกษตรกรรายอื่นๆ เนื่องจากเห็นใจและอยากช่วยเหลือจึงได้จัดทำเอกสาร ในการผลิตลำไยนอกฤดู เพื่อเป็นวิทยาทาน ปัจจุบันมีหลายหน่วยงานที่ ได้เข้ามาติดต่อ ทั้งกลุ่มสหกรณ์และ สถาบันการศึกษาหลายแห่งได้มาดูงาน ณ สวนลุงวินัย ซึ่งได้รับการต้อนรับและความรู้เป็นอย่างดีโดยลุงได้เล่ารายละเอียดของการผลิตลำไยนอกฤดูอย่างละเอียด



การจัดโซนนิ่งสวนของเกษตรกรตัวอย่าง



น้ำยาฆ่าเชื้อโรคทางดิน

ขั้นต้นลงได้ทำการแบ่งโซนสวนลำไยเพื่อให้การดำเนินการอย่างทั่วถึง เช่น สวนขนาด 30 ไร่แบ่งโซนๆ ละ ประมาณ 7 ไร่ เพื่อง่ายต่อการดูแลรักษาจากนั้นจึงนำดินในสวนไปวิเคราะห์สภาพดินว่าดินขาดธาตุอาหารใดบ้าง ต้องการธาตุอาหารแบบใด โดยนำไปปรึกษายังสถาบันวิจัยเกี่ยวกับดินในสถาบันการศึกษา จากนั้นจะทราบว่าดินขาดธาตุอาหารใดบ้างโดย มีขั้นตอนตามการพัฒนาของต้นลำไยดังนี้

ตารางแสดงการดำเนินการของเกษตรกรตัวอย่างที่ผลิตลำไยนอกฤดู

ระยะหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต
<ul style="list-style-type: none"> - ตัดแต่งกิ่งให้ทรงพุ่มโปร่งโดยเลือกให้เหมาะสมกับสภาพสวน ซึ่งเกษตรกรตัวอย่างมีการตัดแต่งกิ่งโดยใช้ทรงเปิดกลางพุ่ม - ใส่ปุ๋ย - ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ
ระยะแตกใบอ่อน
<ul style="list-style-type: none"> - ป้องกันแมลงทำลายใบอ่อน เช่น หนอนกินใบ แมลงค่อมทอง หนอนชอนกินใบ โดยใช้สารเคมีที่เหมาะสม - ใส่ปุ๋ยอีกครั้งเมื่อลำไยแตกใบอ่อนครั้งที่สอง
ระยะก่อนออกดอก
<p><u>การดำเนินการก่อนใส่สาร (วางแผน)</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - การทำให้ใบสด สังเกตใบลำไย หลังจากฝนตกติดต่อกันหลายวัน เนื่องจากได้รับ N2 สูงใบสีเขียวจัดจะต้องทำให้ใบลำไย สด(ใบสีน้ำตาล) ก่อนใส่สาร KClO₃ เพื่อให้ใบสดแล้วใส่สาร KClO₃ ดอกลำไยจะสามารถออกทันทีโดย <p><u>การใส่สาร</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - เลือกต้นลำไยที่สมบูรณ์อยู่ในระยะแก่ หากต้นลำไยมีทรงพุ่มทึบเกินไปควรตัดแต่งกิ่งออกบ้างเพื่อให้แสงแดดส่องผ่านเข้าไปในทรงพุ่ม หลังจากตัดแต่งกิ่งควรให้สารทันทีหรืออย่างช้าควรเกิน 1 สัปดาห์ เพราะอาจทำให้ลำไยแตกใบอ่อนได้ - ทำความสะอาดบริเวณทรงพุ่ม กำจัดวัชพืชและกวาดเศษใบลำไยออกนอกทรงพุ่มถ้าหากดินมีความชื้นมากควรทิ้งไว้ 1-2 วันก่อนให้สาร - ตรวจสอบความบริสุทธิ์ของสาร ก่อนการให้สารโพแทสเซียมคลอเรตควรนำสารไปวิเคราะห์ความบริสุทธิ์ว่ามีเปอร์เซ็นต์ เพื่อนำมาประกอบการกำหนดอัตราการใช้โพแทสเซียมคลอเรตได้อย่างเหมาะสม - การให้สารคลอเรต วิธีการให้สารนิยมทำ 2 แบบคือ ผสมน้ำราดและแบบหว่าน ซึ่งชาวสวนตัวอย่างจะใช้วิธีผสมน้ำราด - การให้น้ำ ควรรดน้ำตามเพื่อให้สารโพแทสเซียมคลอเรตละลายให้มากที่สุด หลังจากนั้นรักษาความชื้นโดยให้น้ำ ทุก 3-5 วัน ซึ่งประมาณ 3-5 วันลำไยจะเริ่มแทงช่อดอก

ระยะก่อนออกดอก (ต่อ)

ขั้นตอนการใส่สารโดยละเอียด

- ขั้นตอนที่ 1 : ฟันคลอรีน (Cl₂) เพื่อฆ่าเชื้อโรค หรือเป็นการเติมคลอรีน (Cl₂) รอบๆ ลำต้น ในสารโพแทสเซียมคลอเรต KClO₃ อย่างน้อยก่อน 3 วันที่ใส่สารคลอรีน (Cl₂) 1-2 ลิตร+น้ำ 200 ลิตร
- ขั้นตอนที่ 2 : สังเกตใบลำไย หากใบมีสีเขียวมากเกินไป (โดยเฉพาะช่วงฤดูฝน) เนื่องจากมีไนโตรเจนมากต้องทำให้ใบสลด (สีเขียวน้ำตาล)
- ใช้กลูโคส ½ กก (5 ชีด)
 - ปุ๋ย 0-42-56 ½ กก (5 ชีด)
 - น้ำยาจับใบ
 - น้ำ 200 ลิตร
 - อีทีฟอน 200 ซีซี/ครั้ง (1-2 ครั้ง)
- ขั้นตอนที่ 3 : ผสมสารโพแทสเซียมคลอเรต KClO₃ ในถังน้ำ 1 กก.ต่อต้นโปตัสเซียมคลอไรด์ (KCL2) 5 ชีด รอบๆลำต้น



สารโพแทสเซียมคลอเรต KClO₃



ลักษณะของโพแทสเซียมไนเตรท จี-ฟอสต์ (KNO₃)


- ขั้นตอนที่ 4 : หลังจากราดสาร 3-5 วัน
- ให้พ่นน้ำยาเร่งในการออกดอก 4 ลิตร : น้ำ 200 ลิตร
 - ผสมโพแทสเซียมไนเตรท จี-ฟอสต์ (KNO₃) 13.5-0-46.2 ในฤดูฝน 3-5 ครั้ง ฤดูหนาว 1-2 ครั้ง ฤดูร้อน 2-3 ครั้ง
 - ผสมไฮฟริส (20 ซีซี/น้ำ 200 ลิตร) + น้ำยาจับใบ (ถ้าดอกเริ่มออกยาว 2-3 นิ้วให้หยุดทันที)

วิธีการให้น้ำ

เกษตรกรควรตัวอย่างให้น้ำลำไยโดยวิธีสปริงเกอร์ เนื่องจากสะดวกและสามารถทำได้โดยง่าย ซึ่งระยะเวลาการให้น้ำขึ้นกับลักษณะผิวดิน กล่าวคือ ถ้าเป็นดินร่วนปนทราย 3 วันต่อครั้ง ถ้าเป็นดินเหนียว 4 วันต่อครั้ง

การให้ปุ๋ยลำไยก่อนออกดอก

สูตรที่เกษตรกรตัวอย่างใช้คือ ปุ๋ยสูตร 46-0-0 15-15-15 และ 0-0-60 อัตราการใช้ขึ้นกับขนาดทรงพุ่มสำหรับปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก ควรใส่ในช่วงหลังการเก็บเกี่ยวโดยใช้ในอัตรา 10-30 กิโลกรัมต่อต้น

ระยะออกดอก	
<ul style="list-style-type: none">- ให้น้ำลำไย โดยให้ตามขนาดทรงพุ่ม- ใส่ปุ๋ยเคมีตาม สูตรของปุ๋ยและผลที่คาดว่าจะได้- สำรวจโรคและแมลงหากมีควรกำจัด- กำจัดสารคอรอตในดินโดยใส่ปุ๋ยอินทรีย์หรือกากน้ำตาล 1 ลิตรผสมน้ำ 30 ลิตรราดทับบริเวณที่ให้สาร	
<div></div> <div>น้ำตาลก่อนผสมน้ำ</div>	
ระยะติดผล	
<ul style="list-style-type: none">- ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ- สำรวจการติดผลหากผลตกทั้งต้นต้องตัดช่อผลออกเหลือครึ่งช่อเหลือผลไว้ประมาณ 30-50 ผลต่อช่อ- ใส่ปุ๋ยเคมี (การใส่ทางใบจะใช้ในกรณีที่ผลตกเท่านั้น)- สำรวจโรคและแมลงแล้วจึงกำจัด	

คุณลุงได้แนะนำการดำเนินการในขั้นตอนของการเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ซึ่งได้รับการถ่ายทอดความรู้จาก มหาวิทยาลัยแม่โจ้ (อ.พาวิน) ซึ่งได้ให้ความรู้ดังนี้

การเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

การเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวมีส่วนสำคัญต่อ การขาย หรือรายได้เนื่องจากต้องเก็บเกี่ยวในเวลาที่เหมาะสมหากแก่หรืออ่อนเกินไปจะทำให้ราคาไม่ดี ดังนั้นเกษตรกรต้องเก็บเกี่ยวในระยะที่เหมาะสมและมีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ดี

ดัชนีการเก็บเกี่ยว ลำไยในฤดูการปกติจะใช้เวลาตั้งแต่เริ่มแทงช่อดอกจนกระทั่งผลแก่หลังจาก 7 เดือน ในขณะที่การผลิตลำไยนอกฤดูอาจใช้เวลาสั้นกว่าหรือช้ากว่าฤดูการปกติ เช่น หากให้สารในเดือน สิงหาคมผลลำไยจะแก่ช้ากว่าฤดูการปกติ หากให้สารเดือน พฤษภาคมผลลำไยจะแก่เร็วกว่าฤดูการปกติ

วิธีการเก็บเกี่ยว การเก็บเกี่ยวลำไยเริ่มเก็บตั้งแต่เช้าถึงบ่าย โดยใช้บันไดพาดไปบนต้นลำไยเพื่อปีนขึ้นไปหักช่อผลถ้าช่อผลอยู่ไกลมือไม่สามารถเอื้อมถึงก็ใช้ตะขอโน้มกิ่งมาหักช่อผลแล้วนำมาใส่ในเข่งที่ผู้นำเก็บขึ้นไปด้วยเมื่อช่อผลเต็มเข่งแล้วจึงหย่อนเข่งลงมาแล้วเปลี่ยนเข่งใหม่ขึ้นแทน

การคัดขนาดนำช่อผลลำไยมาคัดขนาดโดยให้ผลในช่อมีขนาดใกล้เคียงกันคัดแยกช่อผลที่มีขนาดผลใกล้เคียงกันนำมารวมกัน เพื่อนำไปบรรจุตะกร้า

ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวลำไยที่ให้สารโพแทสเซียมโครเรตในเดือนต่างๆ

เดือนที่ให้สารโพแทสเซียมโครเรต	เดือนที่เก็บเกี่ยวผลผลิต
ปลายเมษายน	ต้นพฤศจิกายน
ต้นพฤษภาคม	กลางพฤศจิกายน
ต้นมิถุนายน	กลางธันวาคม
ต้นกรกฎาคม	ต้นกุมภาพันธ์
ต้นสิงหาคม	กลางมีนาคม
ต้นกันยายน	กลางเมษายน
ต้นตุลาคม	กลางพฤษภาคม
ต้นพฤศจิกายน	ต้นมิถุนายน
ต้นธันวาคม	กลางกรกฎาคม
ต้นมกราคม	กลางสิงหาคม
ต้นกุมภาพันธ์	กลางกันยายน
ต้นมีนาคม	ต้นตุลาคม

ที่มา: พาวินและคณะ

หมายเหตุ: ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวอาจผันแปรตามสภาพแวดล้อมแต่ละปี แหล่งปลูก อายุต้นและการจัดการ

การจัดการหลังการเก็บเกี่ยวหลังจากบรรจุลำไยใส่ตะกร้าแล้ว ลำไยที่จะส่งออกมักจะรมด้วยแก๊สซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO₂) เพื่อควบคุมป้องกันโรคหลังการเก็บเกี่ยวและฟอกสีผิวทำให้มีผิวสีทองสวยตรงตามความต้องการของตลาด การรมลำไยสดด้วยซัลเฟอร์ไดออกไซด์ ควรต้องทำในห้องรมที่สร้างได้มาตรฐานของสถาบันอาหารและคำนวณปริมาณผงกำมะถันตามที่แนะนำ และรมไว้ในระยะเวลาที่กำหนดอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันการตกค้างที่มากเกินไปมาตรฐานของแก๊สซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO₂) บนเปลือกและเนื้อของลำไยสด โดยตัวอย่างของปริมาณลำไย ผงกำมะถันและเวลาในการรมแสดงไว้ในตาราง

ปริมาณของลำไย ปริมาณของผงกำมะถันที่ใช้และระยะเวลาที่ใช้รมลำไยสด

ปริมาณลำไยสด (กิโลกรัม)	ปริมาณกำมะถันผง (กรัม)	ระยะเวลาที่เผา (นาที)
350	3.0	10
1,500	13.5	20
2,500	24.0	35
3,800	36.0	45
5,000	47.0	35

ที่มา: สถาบันอาหาร, 2541

หลังจากกรมด้วยชลเฟอร์ได้ออกไซด์แล้วลำไยที่จะส่งออกควรจะเก็บรักษาไว้ในห้องเย็น อุณหภูมิ 5 องศาเซลเซียส ตลอดระยะเวลาจนกระทั่งขนส่งถึงจุดหมายปลายทาง เพื่อควบคุมคุณภาพให้ถึงมือผู้บริโภค

เคล็ดลับ

- สวนของลุงวินัยได้มีการทำปุ๋ยหมักเองโดยใช้ชี้เลื่อยมะพร้าวลารถละ 600 บาท ผสมเพื่อลดต้นทุน
- ตัดแต่งกิ่งสม่ำเสมอ
- บำรุงรักษาด้วยอาหารเสริมที่เหมาะสมแก่ต้นไม้
- หากลำไยติดข้อเมื่อสังเกตเห็นดอกที่ข้อเป็นดอกตัวผู้ให้พ่นฮอร์โมนเพื่อเปลี่ยนจากตัวผู้เป็นตัวเมียเพื่อให้ติดผลมาก
- หากต้นใดมีผลเล็ก ให้ใส่ปุ๋ยคอกเพื่อลดสารตกค้าง

จากงานวิจัยของพาวันและคณะ พบว่าการใช้คลอเรตของเกษตรกรขณะนั้นมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในระยะสั้นเฉพาะในแนวราดคลอเรตเท่านั้น แต่ไม่มีผลกระทบต่อระยะยาว

หลังจากการใช้คลอเรตในปีแรกๆ แล้วเกษตรกรได้เพิ่มปริมาณคลอเรตต่อต้นมากขึ้นเรื่อยๆ คือมากกว่า 3-5 เท่าของคำแนะนำ (มากกว่า 500 มิลลิกรัมต่อต้น ที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางพุ่ม 6-7 เมตร) ทำให้คลอเรตเหลือตกค้างในดินส่งผลให้ลำไยออกดอกไม่ดี หรือไม่ออกดอกเลย

- ในกรณีที่ราดคลอเรตมาก เกษตรกรต้องกำจัดคลอเรตตกค้างในดินทุกชนิดภายใน 1-2 เดือน คือเมื่อต้นลำไยออกดอกแล้วเพื่อไม่ให้คลอเรตตกค้างในดินร่วนและดินเหนียวเป็นพิษต่อต้นลำไย โดยวิธีกำจัดคลอเรตตกค้างในดินทำได้โดยง่ายคือ ราดด้วยน้ำตาลละลายน้ำ 30 เท่า (น้ำตาล 1 ลิตร ละลายน้ำ 30 ลิตร)
- หากราดคลอเรตมากแล้วลำไยไม่ออกดอกแสดงว่าคลอเรตเป็นพิษแบบที่มองไม่เห็น การราดคลอเรตซ้ำจะไม่ช่วยให้ออกดอก ต้องกำจัดคลอเรตตกค้างด้วยน้ำตาลรอให้แตกใบใหม่แล้วจึงค่อยราดคลอเรตใหม่

การเปรียบเทียบลำไยนอกฤดู และลำไยในฤดูของเกษตรกรตัวอย่าง

นอกฤดู	ในฤดู
ต้นทุน ปุ๋ย/ยา 80 บาทต่อต้น (เฉลี่ย)	ต้นทุน ปุ๋ย/ยา 180 บาทต่อต้น (เฉลี่ย)
ผลเล็กกว่า	ผลใหญ่กว่า
ดูแลรักษายากกว่า	ดูแลรักษาง่าย
ผลตอบแทนสูง	ผลตอบแทนต่ำ
ผลผลิตต่อต้นน้อยกว่า	ผลผลิตต่อต้นสูงกว่า

คุณลุงวินัยได้กล่าวทิ้งท้ายไว้ว่าอยากให้เกษตรกรทำลำไยนอกฤดูเนื่องจากลำไยในฤดูราคาตกต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันสูง และผลผลิตออกมามากจึงอยากที่จะเผยแพร่แต่ ปัจจุบันชาวสวนยังคงยึดติดกับรูปแบบการดำเนินการแบบเก่าซึ่งยากที่จะปรับรับกับการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากคิดว่าเสี่ยง ดังนั้นจึงเสนอให้รัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือประสานงานเผยแพร่การทำลำไยนอกฤดูด้านข้อมูลต่างๆ ให้เกษตรกรอื่นๆได้มั่นใจ ในการทำลำไยนอกฤดู และพร้อมที่จะช่วยเหลือเกษตรกรรายอื่นๆ

รายงานการสัมมนา
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
ผู้ประกอบการลำไยแห้ง โรงงานอบแห้ง จังหวัดลำพูน
วันที่ 10 กันยายน 2550 เวลา 10.00-12.00น.5

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ผู้ประกอบการโรงงานลำไยอบแห้ง จังหวัดลำพูน (ไม่เปิดเผยรายชื่อ)

ผู้สัมภาษณ์

1. รศ. ชุติกร เที้ยศิริเพชร นักวิจัย

สถานการณ์การค้าลำไยสดปี 2550

- ราคาลำไยสดที่ขายให้แก่โรงงานลำไยแห้ง ต้นฤดูก.ก.ละ 10-12 บาท แต่ช่วงฤดูก.ก.ละ 7-8 บาท ราคาลำไยไม่ตกต่ำมากเมื่อเทียบกับปี เพราะ เดิมเกษตรกรนิยมเก็บลำไยสดช่วงฤดูกาลในวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ เนื่องจากแรงงานหาง่ายและเป็นแรงงานในครัวเรือนไม่เสียเงิน ผลผลิตจึงออกมามาก ราคาจะตกต่ำ ในปีปัจจุบัน ผู้ประกอบการส่งออกลำไยแห้งภาคเหนือได้ขอให้ทางจังหวัดประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรผ่านเสียงตามสาย เพื่อให้เกษตรกรชะลอการเก็บลำไยในวันหยุด ควรเก็บวันปกติ พบว่าได้ผลทำให้ราคาลำไยสดไม่ตกต่ำมาก ปกติสามารถรอได้ 1-2 วัน
- เกษตรกรมีการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ได้อย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคาลำไยจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา ก.ก.ละ 21 บาท
- ปริมาณลำไยสดเข้าสู่โรงงานลำไยแห้งเพิ่มขึ้นจาก 60% เป็น 70% เนื่องจากลำไยสดในฤดูขายได้น้อย มาตรการภาครัฐในการสนับสนุนไม่ได้ผล
- เกษตรกรไม่มีข้อมูลการขาย และลดต้นทุน ทำให้คุณภาพด้อยลง มีการเก็บลำไยเมื่อสุกและนำไปขายตามล้งหรือโรงร่อน โดยไม่ทราบปริมาณการผลิตโดยรวม จึงทำให้ราคาถูก ซึ่งเกิดจากการที่ผู้ซื้อปลายทางลำไยแห้งกำหนดราคาโดยดูจากปริมาณการตัดลำไยสด
- ในด้านการผลิตเกษตรกรส่วนใหญ่มีเงินทุนอยู่แล้ว โดยมีต้นทุนการผลิตจัดการเฉลี่ยก.ก.ละ 4 บาท มีค่าแรงเก็บก.ก.ละ 2 บาท รวมประมาณต้นทุนก.ก.ละ 6 บาท หากขายได้ 8 บาทจะมีกำไรก.ก.ละ 2 บาท หรือคิดเป็น 33.33%
- ปัจจุบันมีลำไยนอกฤดูที่ปลูกเขตอื่น เช่น กำแพงเพชร ตาก ซึ่งออกก่อนเชียงใหม่ ลำพูน ส่งเข้ามาขายในเขตเชียงใหม่ ลำพูนด้วย ส่งผลให้ปริมาณมากขึ้นและราคาลดต่ำอีก

- เกษตรกรมีการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ได้อย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคาลำไยจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา ก.ก.ละ 21 บาท
- ปริมาณลำไยสดเข้าสู่โรงงานลำไยแห้งเพิ่มขึ้นจาก 60% เป็น 70% เนื่องจากลำไยสดในฤดูขายได้น้อย มาตรการภาครัฐในการสนับสนุนไม่ได้ผล
- เกษตรกรไม่มีข้อมูลการขาย และลดต้นทุน ทำให้คุณภาพด้อยลง มีการเก็บลำไยเมื่อสุกและนำไปขายตามล้งหรือโรงร่อน โดยไม่ทราบปริมาณการผลิตโดยรวม จึงทำให้ราคาถูกลง ซึ่งเกิดจากการที่ผู้ซื้อปลายทางลำไยแห้งกำหนดราคาโดยดูจากปริมาณการตัดลำไยสด
- ในด้านการผลิตเกษตรกรส่วนใหญ่มีเงินทุนอยู่แล้ว โดยมีต้นทุนการผลิตจัดการเฉลี่ยก.ก.ละ 4 บาท มีค่าแรงเก็บก.ก.ละ 2 บาท รวมประมาณต้นทุนก.ก.ละ 6 บาท หากขายได้ 8 บาทจะมีกำไรก.ก.ละ 2 บาท หรือคิดเป็น 33.33%
- ปัจจุบันมีลำไยนอกฤดูที่ปลูกเขตอื่น เช่น กำแพงเพชร ตาก ซึ่งออกก่อนเชียงใหม่ ลำพูน ส่งเข้ามาขายในเขตเชียงใหม่ ลำพูนด้วย ส่งผลให้ปริมาณมากขึ้นและราคาคงต่ำอีก

- ปริมาณลำไยสดเข้าสู่โรงงานลำไยแห้งเพิ่มขึ้นจาก 60% เป็น 70% เนื่องจากลำไยสดในฤดูขายได้น้อย มาตรการภาครัฐในการสนับสนุนไม่ได้ผล

- เกษตรกรไม่มีข้อมูลการขาย และลดต้นทุน ทำให้คุณภาพด้อยลง มีการเก็บลำไยเมื่อสุกและนำไปขายตามล้งหรือโรงร่อน โดยไม่ทราบปริมาณการผลิตโดยรวม จึงทำให้ราคาถูกลง ซึ่งเกิดจากการที่ผู้ซื้อปลายทางลำไยแห้งกำหนดราคาโดยตัดจากปริมาณการตัดลำไยสด

- ในด้านการผลิตเกษตรกรรมส่วนใหญ่มีเงินทุนอยู่แล้ว โดยมีต้นทุนการผลิตจัดการเฉลี่ยก.ละ 4 บาท มีค่าแรงเก็บก.ละ 2 บาท รวมประมาณต้นทุนก.ละ 6 บาท หากขายได้ 8 บาทจะมีกำไรก.ละ 2 บาท หรือคิดเป็น 33.33%

- ปัจจุบันมีลำไยนอกฤดูที่ปลูกเขตอื่น เช่น กำแพงเพชร ตาก ซึ่งออกก่อนเชียงใหม่ ลำพูน ส่งเข้ามาขายในเขตเชียงใหม่ ลำพูนด้วย ส่งผลให้ปริมาณมากขึ้นและราคาตกต่ำอีก

วิธีแก้ไขการค้าลำไยสด

- เกษตรกรควรมีการตกลงกับโรงอบลำไยแห้ง เพื่อรับโควตาที่จะส่ง เพื่อวางแผนการตัดลำไยและ ส่ง เพราะโรงอบแต่ละแห่งมีกำลังผลิตที่จำกัด โดยทั่วไปแต่ละแห่งมีกำลังผลิตวันละ 120,000 ก.ก. หากเกษตรกรส่งมามากเช่นวันละ 180,000 ก.ก. โรงอบรับไม่ได้ จึงส่งผลให้โรงอบขนาดเล็กรับซื้อในราคาถูก
- หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ควรมีศูนย์กลางการเสนอราคาลำไยสดแต่ละวัน และเกษตรกร ควรให้ควรรสนใจแล้วนำไปวางแผนการตัดลำไย
- การที่รัฐบาลให้เงินสนับสนุนค่าขนส่งแก่สหกรณ์เพื่อส่งลำไยไปยังภาคอื่น ไม่ได้ผลเนื่องจาก คนบริโภคน้อย และสหกรณ์ไม่มีความชำนาญการตลาดลำไย
- ควรส่งเสริมและช่วยเหลือโรงงานลำไยอบแห้ง ให้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด เพื่อรับ แปลงรูปเป็นลำไยแห้งเพราะลำไยแห้งสามารถขยายได้อีก เนื่องจากมีคุณภาพดีที่สุด คนจีน นิยมรับประทาน

สถานการณ์การค้าเนื้องานของลำไยแห้ง

- ผู้ประกอบลำไยอบแห้ง ไม่อยากให้ราคาลำไยสดตกต่ำ เพราะหากราคาลำไยสดต่ำ ราคา ลำไยแห้งก็จะตกด้วย เนื่องจากตลาดลำไยแห้งส่วนใหญ่ส่งไปประเทศจีน โดยร้อยละ 90 ปัจจุบัน พ่อค้าจีนจะมาติดต่อซื้อที่หน้าโรงงานลำไยแห้งเอง และดำเนินการส่งออกเอง ในช่วง ฤดูลำไยพ่อค้าชาวจีนจะมาเช่าโรงแรมพักเป็นเดือน ในช่วงเย็นจะหาข้อมูลเพื่อตั้งราคาเสนอ ซื้อลำไยแห้งในวันต่อไป โดยการจ้างรถโดยสารเพื่อตระเวนดูการรับลำไยสดที่โรงงานลำไย แห้งหรือโรงร่อน หากวันใดมีการรับซื้อมาก แสดงว่าราคารับซื้อลำไยสดจะต่ำ และโรงงาน ใหญ่ไม่สามารถรับซื้อได้หมดเกษตรกรจะนำส่วนเกินไปขายให้โรงงานลำไยแห้งขนาดเล็ก (เตากะบะ)ซึ่งมักจะรับซื้อราคาต่ำ ดังนั้นในวันต่อไปพ่อค้าจีนจะไปเสนอซื้อที่โรงงานลำไย แห้งในราคาถูกเช่นกัน หากโรงงานลำไยแห้งต้องการเงินทุนหมุนเวียนจำเป็นต้องขายราคาถูก เช่นกัน ทำให้ราคาตลาดโดยรวมตกต่ำ
- ราคาขายลำไยแห้งในปี 2550 ต่ำกว่าปี 49 โดยในช่วงต้นฤดูขายราคาลำไยสดราคาก.ละ 10-12 บาทขายลำไยแห้งได้ก.ก. 41-42 บาท แต่ปลายฤดูราคาลำไยสดก.ก.ละ 7-8 บาท ขายได้ก.ก. 39 บาท (ในปี 2549 ช่วงต้นฤดู 50 บาท ปลายฤดู 55) เนื่องจาก
 - ในปี 2550 พ่อค้าชาวจีนไม่มั่นใจว่า จะมีการนำลำไยแห้งเก่า ออกมาขายหรือไม่ และ ในช่วงปลายฤดูรัฐบาลประกาศว่าจะหาทางนำลำไยแห้งปีเก่ามาขาย ชาวจีนก็กลัวว่าจะมี การนำของเก่ามาปน จึงกดราคาลง (ในปี 2549 รัฐบาลประกาศจะไม่นำลำไยเก่าออก ขาย พ่อค้าจีนมั่นใจว่าเป็นของใหม่จึงซื้อในราคาสูง)
 - ปี 50 มีลิ้นจี่จากเวียดนามเข้าจีนมาก ซึ่งเป็นสินค้าทดแทนได้
- ในปี 2550 สมาคมผู้ผลิตลำไยแห้งภาคเหนือ ซึ่งมีสมาชิกโรงงานใหญ่ประมาณ 30 แห่งมี การรวมตัวมากขึ้นเพื่อช่วยพยุงราคาลำไยสด และลำไยแห้ง

- ด้านลำไยสด มีการร่วมกันประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสาย ให้ชะลอการเก็บลำไยในวันหยุดเพื่อปริมาณการเก็บลำไยสดไม่ล้นจนทำให้ราคาถูกลง ซึ่งได้ส่งผลให้ราคาลำไยสดไม่ตกต่ำมาก โดยในช่วงฤดูขายได้ไม่ต่ำกว่า ก.ก.ละ 8 บาท
- มีการติดต่อระหว่างผู้ค้าลำไยแห้ง ทุกวันเพื่อทราบราคาข้อเสนอซื้อ และร่วมมือกันในการพยุงราคา ไม่ขายในช่วงที่ราคาตกต่ำ
- เสนอให้เกษตรกรมีการติดต่อกับโรงงานลำไยแห้งถึงปริมาณการรับลำไยสด จะได้วางแผนการเก็บให้ตรงความต้องการของโรงงานแต่ละแห่ง
- ราคาค่าขนส่งระหว่างประเทศไทยไปจีนสูงขึ้นจากปี ได้แก่
 - ขนส่งทางแม่น้ำโขง ปี 49 กล่องละ 20 หยวน (ก.ก.ละ 2 หยวน) เป็นกล่องละ 22.50 หยวน
 - ขนส่งทางทะเลโดยคอนเทนเนอร์ ปี 49 กล่องละ 20 หยวน (ก.ก.ละ 2 หยวน) เป็นกล่องละ 21 หยวน มีราคาถูกลงกว่าเนื่องจากที่ปริมาณมาก
- ปริมาณขายแตกต่างกันในแต่ละช่วง ดังนี้
 - เดือน ส.ค.- ก.ย. เป็นช่วงฤดูลำไยและมีการผลิตมากจะขายดี และมีเทศกาลไหว้พระจันทร์ และช่วงต.ค.วันชาติจีนและเข้าหน้าหนาวจะขายได้ถึงม.ค. ซึ่งเป็นวันตรุษจีนจะขายได้ประมาณ 50,000 ตัน
 - เดือน ก.พ. – เม.ย. ช่วงเทศกาลเซ็งเม้ง ขายได้ประมาณ 15,000 ตัน ราคาขึ้นกับปริมาณการผลิต
 - คาดว่าปีหน้า 2008 จีนมีโอลิมปิก จะมีการจัดลำไยแห้งให้แขกที่ไปเยือนจีน
 - ปัจจุบันไทยส่งลำไยแห้งไปจีนประมาณปีละ 65,000 – 70,000 ตัน พ่อค้าจีนคาดว่าสามารถขยายได้อีก เพราะปัจจุบันมณฑลที่บริโภคมีเพียง 2-3 มณฑลเท่านั้น (เซี่ยงไฮ้ ฟูเจี้ยน และเจ้อเจียง โดยยูนนานเป็นเพียงทางผ่าน) หากสามารถขยายไปยังมณฑลอื่นเพิ่มจะสามารถขายได้ถึง 90,000 ตันต่อปี พ่อค้าจีนเสนอว่ารัฐบาลไทยควรประชาสัมพันธ์ผ่านโทรทัศน์ (CCTV) ของจีนเพื่อโฆษณาคุณสมบัติส่วนดีของลำไยแห้งซึ่งคนจีนเชื่อว่าเป็นยา และแสดงกระบวนการผลิต เพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าลำไยแห้งของไทยว่าเป็นของใหม่
- ในปี 2550 พ่อค้าจีนที่มีชื่อ มีส่วนหนึ่งเป็นพ่อค้ารายย่อยประมาณ 30-40 คนมาจากเมืองเซียงหนิงที่เป็นผู้ประกอบการที่แท้จริง ที่มีร้านค้าขายลำไยแห้งที่จีน ทำให้โรงงานลำไยแห้งสามารถตกลงราคาได้ (ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่เป็นนายหน้า) ยังมีพ่อค้าบางส่วนที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่ที่มีความได้เปรียบที่มีเรือเอง และสามารถเลี่ยงภาษี(เช่น กล่องมีสัญลักษณ์ ระบุ 81 C แทน AA หรือการบรรจุในคอนเทนเนอร์ด้านในเป็นเกรด AA ส่วนด้านนอกเป็นเกรด B จึงประเมินราคาตามเกรด B ราคาถูก) ทำให้ต้นทุนถูกกว่าประมาณ ก.ก.ละ 5 หยวน ทำให้มีการทุ่มราคาลดในตลาดในประเทศจีน

ปัญหา อุปสรรค และวิธีแก้ไข

- นโยบายรัฐบาลที่ให้ความช่วยเหลือพยุงบาราคาลำไยสด ไม่ประสบความสำเร็จ เช่น การช่วยเหลือค่าขนส่งให้สหกรณ์.ก.ละ 3 บาทในการกระจายสินค้าไปภาคต่างๆ ไม่สามารถขายสินค้าไม่ได้เนื่องจากความต้องการไม่มี และเป็นช่องทางให้เกิดการทุจริตในส่วนผู้เกี่ยวข้อง ในส่วนนี้จะให้แก้ภาครัฐก็จริง ได้แก่ เกษตรกรหรือโรงงานลำไยแห้งมากกว่า เพราะมีการขนส่งไปสู่ตลาดจริง

นอกจากนี้การจัดสรรงบประมาณช่วยเหลือที่ผ่านมาเป็นการจัดสรรไม่ตรงกับปัญหา เช่นการจัดสรรเพื่อการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ ไม่ก่อให้เกิดผลที่ชัดเจน ควรจัดสรรเพื่อการประชาสัมพันธ์มากกว่า

- รัฐบาลไม่สามารถกำจัดการลำไยแห้งเก่าของปี 2546-2548 ได้ และมีการออกข่าวเป็นระยะว่าจะนำออกขาย ส่งผลให้พ่อค้ากดราคาร่วง เพราะกลัวการปลอมปนลำไยเก่ามาส่งมอบ ส่งผลให้ราคาลำไยแห้งใหม่มีราคาตกต่ำด้วย

ดังนั้นรัฐควรมีนโยบายระบายหรือกำจัดการลำไยเก่าให้หมดไปเร็วที่สุด เพราะตามพฤติกรรมผู้บริโภคทั่วไป หากมีสินค้าใหม่ผลิตใหม่ ผู้บริโภคย่อมไม่นิยมสินค้าเก่าแน่นอน ลำไยแห้งเก่ามีคุณภาพด้อยกว่าลำไยแห้งใหม่อย่างชัดเจน เช่น กลิ่นและสี เป็นต้น หากลำไยเก่ายังอยู่รัฐบาลจะต้องจ่ายค่าเช่าโกดังเดือนละประมาณ 5 บาท เป็นภาระงบประมาณปีต่อไป ดังนั้นควรยถิว่าเงินรับจำนำเป็นรายจ่ายที่ตัดงบประมาณไปแล้ว เพื่อสร้างความมั่นใจแก่พ่อค้าในการซื้อในอนาคตว่าเป็นสินค้าใหม่ ราคาจะไม่ตก อีกทั้งต้องประชาสัมพันธ์ลำไยใหม่

- โรงงานลำไยแห้งมีกำลังการผลิตจำกัดในช่วงฤดู ทำให้ต้องแปรรูปลำไยสดทั้งหมดให้เป็นลำไยแห้งสำเร็จรูป ซึ่งใช้เวลาประมาณ 48-60 ชั่วโมง ทำให้ลำไยแห้งมีปริมาณมาก เช่นเดียวกันส่งผลต่อราคาตกในช่วงฤดู
- โรงงานลำไยแห้งมีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด จึงต้องขายลำไยอบแห้งทันทีที่ผลิตเสร็จและมีพ่อค้าซื้อในฤดู ไม่สามารถเก็บไว้รอราคาหรือในท้องถิ่น ดังนั้นภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือแก่เอกชนกู้เงินหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงฤดูผลิต โดยมีการทำสัญญาคืนภายในกำหนดเวลา และมีหนังสือค้ำประกันจากธนาคารเพื่อป้องกันความเสี่ยงการคืนเงินกู้ ซึ่งนโยบายนี้ประสบความสำเร็จในปี 2543 แทนที่รัฐจะนำเงินให้สหกรณ์กู้เพื่อรับซื้อลำไยสดจากเกษตรกรกู้ หรือสร้างเตาอบใหม่ ซึ่งที่ผ่านมาไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากสหกรณ์ไม่มีความชำนาญการค้ำลำไยและไม่มีลูกค้าที่แน่นอน
- โรงงานลำไยแห้งในไทยขาดข้อมูลราคาตลาดในประเทศจีน ราคาถูกกำหนดโดยพ่อค้าจีน โรงงานมีความร่วมมือกันในด้านราคาในประเทศไทยแต่ขาดข้อมูลตลาดในจีน
- หน่วยงานรัฐบาลที่รับผิดชอบการค้าลำไยในประเทศไทย ได้แก่ กรมส่งเสริมการเกษตรไม่มีความชำนาญด้านการตลาด จึงควรพิจารณาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการตลาดลำไย เช่น กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งประสบความสำเร็จก่อนปี 2545

- ในปัจจุบันการขายลำไยแห้งร้อยละ 90 ขายให้พ่อค้าคนจีนที่มารับซื้อหน้าโรงงาน พ่อค้ากลุ่มนี้รู้จุดอ่อนของโรงงานลำไยแห้งไทยว่าขาดเงินทุนเวียน หากลูกค้ากลุ่มนี้หายไปเพียง 7 วัน โรงงานเล็กย่อมต้องยอมขายราคาต่ำ ย่อมส่งผลต่อการขายทั้งระบบ หากมีการรวมกลุ่มพ่อค้าประมาณ 40-50 รายที่ชะลอการขายประมาณ 1 เดือน ราคาซื้อขายอาจจะถูกกำหนดโดยกลุ่มผู้ขาย ทางสมาคมมีแนวคิดในการติดต่อซื้อขายผ่านสมาคม แล้วมาแบ่งให้สมาชิก แต่อาจทำได้ยากเนื่องจากคุณภาพของโรงงานลำไยแห้งไม่เหมือนกัน
- การขนส่งปัจจุบันส่งผ่านแม่น้ำโขงและทางเรือ หากถนน R3E สร้างเสร็จและเปิดใช้ประมาณต้นปี 2551 คาดว่าจะมีการใช้เส้นทางบกนี้ เพราะมีความได้เปรียบด้านต้นทุนจะถูกกว่า ในด้านระยะเวลาใช้เวลาเพียง 24 ชั่วโมง สามารถเดินทางจากชายแดนไทยไปถึง คุณหมิง ซึ่งเร็วกว่าเดิมที่ใช้เวลาประมาณ 5 วันโดยทางแม่น้ำโขง ในด้านการขนถ่ายบรรทุก รถบรรทุกเงินสามารถบรรทุกได้เป็นปริมาณมากกว่ารถบรรทุกกว่า 3 เท่า โดยรถเงินสามารถบรรทุกได้ 3,000 กล้อง หรือประมาณการบรรจุคอนเทนเนอร์ 2 ตู้ ขณะที่รถบรรทุก 10 ล้อของไทยบรรทุกได้เพียง 850 กล้อง
- ประเด็นการชำระเงิน การพ่อค้าจีนมาซื้อหน้าโรงงาน เป็นการจ่ายเงินสดเป็นเงินบาททันที หากมีการส่งไปขายหรือฝากขาย จะต้องรอรับเงิน และอาจมีความเสี่ยงเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงิน

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ "การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย"

สถาบันวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี วันที่ 1 มีนาคม 2550 เวลา 13.00-14.30 น

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. รศ. เพทาย พงษ์เพียจันทร์ สถาบันวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. ผศ. ดร.อภิชาติ โสภางค์ หัวหน้าโครงการ
2. รศ. ชุติรี เทียศิริเพชร ผู้ร่วมวิจัย
3. ผศ. ดร.จาดุพงศ์ วาฤทธิ์ ผู้ร่วมวิจัย
4. น.ส.รภัส มัชฌิมาพันธ์ นศ. ช่วยวิจัย
5. นายพรเทพ จอมเมือง นศ. ช่วยวิจัย
6. น.ส.กนกพร ทวีพัฒน์ เจ้าหน้าที่โครงการ

เริ่มการสัมภาษณ์ 13.00 น.

รศ.เพทาย เป็นผู้เชี่ยวชาญในการทำวิจัยเกี่ยวกับการช่วยเหลือและผลักดันผลไม้ไทย อาทิ ลำไย มะม่วงและส้มโอ และปัญหาที่พบมากสำหรับผลไม้ไทย มักจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ โดย การศึกษามีหลายมุมมอง ได้แก่ มุมมองของเกษตรกร กลุ่มผู้รวบรวมผลผลิตรายย่อย และล้ง เป็นต้น ปัจจุบันตลาดตลาดยุโรปก็เริ่มมีความสนใจสินค้า ลำไยมากขึ้น ผู้ส่งออกจึงต้องมีมาตรฐานที่สูงขึ้น เช่น HACCP และควรมีการผลักดันเข้าสู่ ตลาด Convenience Store ซึ่งจะมีราคาขายที่สูงกว่าขายในตลาด คือ ราคา 1 Container ในยุโรป เท่ากับ 10 Containers ในจีน และในยุโรปมี Demand ของลำไยสดโดยเฉพาะที่ฝรั่งเศส ประมาณ อาทิตยละ 2 Containers

ปัจจุบันพบว่าปัญหาร้อยละ 70 ของสินค้าส่งออกลำไยคือ เราพึ่งตลาดจีน และจีนเป็นผู้กำหนดราคา ดังนั้นเราจึงมีปัญหาด้านการตลาดเนื่องจากไม่สามารถควบคุมได้ โดยส่วนใหญ่ผู้ลงทุนหรือเจ้าของโกดังมักจะเป็นชาวจีน ชาวไต้หวัน ซึ่งตลาดจึงไม่มีทางเลือก โดนควบคุมจากพ่อค้าชาวจีน ดังนั้นผู้ที่มีกำไรคือผู้รวบรวมผลผลิต

ดังนั้นในงานวิจัยของอาจารย์เพทาย จึงหันมาในเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง เน้นการเพาะปลูกพืชหลายชนิดให้แก่เกษตรกรเนื่องจากเกษตรกรที่จะสามารถขายสินค้าลำไยได้ราคาดีกว่าเกษตรกรที่ไม่ได้ทำ แต่มีคนทำเพียงน้อยราย เนื่องจากต้นทุนสูงและในช่วงนอกฤดู ก็มีปริมาณน้ำไม่เพียงพอและเหมาะสมต่อมาตรฐาน GAP เกษตรกรที่ส่วนใหญ่จึงเป็นเกษตรกรผู้นำหรือผู้ที่มีความรู้เป็นอย่างดี ดังนั้นจึงแนะนำให้เกษตรกรสร้างตลาดทางเลือก หรือ ปลูกพืชอื่น โดยต้องให้ความช่วยเหลือเกษตรกรก่อน เช่น หาแนวทางลดต้นทุน และพึ่งพาตัวเองตามนโยบายเศรษฐกิจพอเพียง

อาจารย์ในเครือข่ายที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไย

อาจารย์ในเครือข่ายที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไยมีจำนวนมาก อาทิ

- อาจารย์อารีย์ คณะเศรษฐศาสตร์ ทำการศึกษาเรื่องการตลาด
- อาจารย์ศิวะ ศึกษาเรื่องการออกแบบพัฒนาเตาอบลำไย
- คณะเศรษฐศาสตร์ ศึกษาเรื่องฐานข้อมูล
- คณะเกษตร ศึกษาเรื่องลำไยอินทรีย์, ปัจจัยสู่ความสำเร็จ
- อาจารย์ชัยอนันต์ ศึกษาเรื่อง Mr. Longan เป็นความพยายามในการก่อตั้งกองทุนลำไย (คล้ายกองทุนยาง) แต่ไม่ประสบความสำเร็จ
- อาจารย์ทิพวรรณ ศึกษาเรื่องชุดอุปกรณ์ตรวจสอบคุณภาพ

โดยสรุปคือมีการศึกษาทำวิจัยเกี่ยวกับลำไยมากมายแต่ไม่มีคนกลางที่รวบรวมจัดทำเป็นระบบโลจิสติกส์ของลำไย ส่วนภาครัฐบาลก็พยายามหาทางช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ดังจะเห็นได้จากการประกันราคาของรัฐบาลมีผลเสียปัญหาลำไยตกค้าง กรณีลำไย 6 หมื่นตัน ที่ยังค้างเป็นสต็อก ดังนั้นคำแนะนำสำหรับการทำวิจัยต่อไป ควรให้ความสำคัญกับผู้ผลิตกลุ่มผู้ส่งออกที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะนอกฤดู ซึ่งตามความเห็นของอาจารย์เพทาย ผู้ที่มีศักยภาพด้านคุณภาพโดยเฉลี่ย คือ จังหวัดจันทบุรี และในการเก็บข้อมูลควรใช้วิธี Focus Group

ปัญหาเบื้องต้นของลำไยไทย คือ

- มีการนำองค์ความรู้ไปปรับใช้จริงน้อยมาก
- เกษตรกรขาดความรู้ ความเข้าใจ
- ไม่มีหน่วยงานที่ดูแลทั้งระบบของโซ่อุปทาน

ดังนั้นจึงไม่ควรมีการแทรกแซงตลาด ควรปล่อยให้มีการตลาดเกิดขึ้นเอง สังเกตได้จากปัจจุบัน ผู้ซื้อรายย่อยหายไปจากโซ่อุปทาน และเกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองซึ่งปัจจุบันผู้เดือนร้อนที่สุดคือเกษตรกร และไม่ควรรัฐบาลเป็นผู้ขับเคลื่อนกลไกตลาด เกษตรกรควรมีส่วนร่วมในทุกระดับและกลไกต่างๆ ควรเป็นไปด้วยความโปร่งใส ส่วนการประกันราคานั้นจะเป็นการสร้างปัญหาให้แก่ตลาดลำไย จึงควรมีการจัดการการผลิตที่ดีหรือมีผู้เข้ามาจัดการ ควบคุมคุณภาพ โดยอ้างอิงตัวอย่างจากพืชส่งออกประเภทอื่นๆ อาทิ หน่อไม้ฝรั่ง กระเจียวเขียว เป็นต้น โดยควรมีการรวมกลุ่มของเกษตรกร เพื่อก่อให้เกิดศักยภาพมากขึ้น (ตัวอย่าง บริษัทซีพี ทำกลไกการจัดการของมะม่วงในภาคกลางและประสบความสำเร็จ) กลไกเพิ่มศักยภาพสำหรับกลุ่มเกษตรกรนั้นเป็นสิ่งจำเป็นมาก ไม่ใช่แค่การอบรมแต่ต้องสร้างความเข้มแข็ง เพื่อแก้ปัญหาระยะยาว เพราะในปัจจุบันพบว่าคุณภาพของลำไยนั้นลดลงจากแต่ก่อน ตั้งแต่มีการใช้สารเร่งนอกฤดู การจัดการไม่ดีก็จะส่งผลต่อคุณภาพและราคา และภาพพจน์ของลำไยก็ลดลงไปด้วย ดังนั้น ควรมีการสร้าง Branding เช่นตั้ง สมมติฐานในการนำพันธุ์อื่นที่เหมาะสมกับตลาด และพื้นที่เพาะปลูก เช่น พันธุ์เบียวเขียว พันธุ์สีชมพู ซึ่งในปัจจุบันความหลากหลายของสายพันธุ์เริ่ม

หายไป เพราะเกษตรกร ปลูกตามแนวโน้มน้ำตลาด ในขณะที่เดียวกันต้องแก้ปัญหาเรื่องตลาดด้วย ผู้ผลิตควรเข้าสู่ตลาดที่หลากหลายมากกว่าเน้นประเทศจีน เช่น ยุโรป โดยควรศึกษาสายพันธุ์ที่เหมาะสมต่อการบริโภคในตลาดยุโรป หรือเน้นการปลูกพืชอื่นในสวนลำไย เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ในช่วงที่ไม่มีผลผลิตของลำไย

ท้ายสุด อาจารย์ได้ให้รายนามนักวิจัยในเครือข่ายดังนี้

- อ.นวลศรี, อ.สุณีย์ คณะวิทยาศาสตร์
- อ.สุวรรณา, อ.ชรินทร์ คณะเกษตร เรื่องมูลค่าเพิ่ม
- อ.ธวัชชัย, อ.ชนชัย เรื่อง GAP ลำไย
- อ.กมล, อ.อารีย์ คณะเกษตร และ อ.อุษณีย์ คณะแพทย์
- อ.ไพโรจน์, อ.ชรินทร์ และอ.รัตนา ศึกษาเรื่องน้ำตาลลำไย เพื่อแก้ปัญหาลำไยตกเกรด

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ผศ. พาวิน มะโนชัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

วันที่ 10 พฤษภาคม 2550 เวลา 13.30 – 16.00 น.

ผู้ให้สัมภาษณ์

- | | |
|----------------------|-------------------|
| 1. ผศ. พาวิน มะโนชัย | มหาวิทยาลัยแม่โจ้ |
|----------------------|-------------------|

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

- | | |
|---------------------------|----------------|
| 1. ผศ. ดร.อภิชาติ โสภางค์ | หัวหน้าโครงการ |
| 2. รศ. ชูศรี เทียศิริเพชร | ผู้ร่วมวิจัย |
| 3. ผศ. ดร.จตุพงศ์ วาฤทธิ์ | ผู้ร่วมวิจัย |
| 4. น.ส.รภัส มัชฌิมานนท์ | นศ. ช่วยวิจัย |
| 5. นายพรเทพ จอมเมือง | นศ. ช่วยวิจัย |

การสัมภาษณ์เริ่มต้นด้วยการแนะนำตัว เกี่ยวกับรายละเอียดของโครงการ ขอบเขตการทำงาน ระหว่าง GTZ และ สกว. ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนทุนวิจัย โดยมีเป้าหมายในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ทราบถึงลักษณะการดำเนินงานที่ดี และมีประสิทธิภาพ ซึ่งข้อบกพร่องของแต่ละกระบวนการตั้งแต่ส่วนของเกษตรกร จนถึงตลาดปลายทาง เพื่อนำผลที่ได้มาวิเคราะห์เชิงตัวเลข นำไปสู่การพัฒนา และแก้ไขกระบวนการที่บกพร่อง

จากนั้น ผศ. พาวิน ได้แสดงรายงานการประชุมจำนวน 2 ฉบับ ดังนี้ รายงานการประชุม คณะกรรมการบริหารและจัดการตลาดลำไย ครั้งที่ 2/2550 และโครงการสัมมนาเรื่อง แนวทางการบริหารจัดการลำไย จังหวัดเชียงใหม่ ปี 2550 เนื้อหาประกอบไปด้วย

- กระบวนการผลิตลำไย
- กระบวนการเก็บเกี่ยวลำไย
- กระบวนการขนส่ง
- กระบวนการตลาดลำไย
- กระบวนการแปรรูปลำไย
- มาตรการแก้ไขปัญหาลำไยของภาครัฐ

ด้านการผลิต ผศ. พาวิน ได้ให้ข้อคิดเห็นว่า การผลิตลำไยในภาคเหนือมีพื้นที่เพาะปลูกมากที่สุดแต่มีการจัดการสวนที่ไม่ค่อยดีเท่าใดนัก ในขณะที่ผลผลิตลำไยจาก จ. จันทบุรี ซึ่งเพิ่งเริ่มมีการปลูกมาเมื่อไม่กี่ปี แต่มีการวางแผนการผลิตอย่างเป็นขั้นเป็นตอน โดยให้เหตุผล 2 ข้อ คือ ข้อแรก เกษตรกรในภาคเหนือเริ่มปลูกมานานไม่ค่อยยอมรับเทคโนโลยี แต่ผู้ปลูกรายใหม่น่าจะมีการศึกษาก่อนลงมือทำ ข้อ

สอง เกษตรกรในจังหวัดอาจขึ้นกับการวางแผน การผลิตผลไม่มากกว่า มีเทคโนโลยีการปลูกที่ดี เมื่อพูดถึงการยอมรับเทคโนโลยี พบว่า ในไต้หวันจะมีการรูปแบบการผลิตที่เหมือนกันหมด เช่น การปลูกพืชระยะชิด การตัดแต่งกิ่งที่เหมือนกันหมดทุกสวน เป็นต้น ปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีน่าจะมาจากระดับการศึกษา แต่ปัจจุบันชาวบ้านเริ่มหันมาสนใจเทคโนโลยีมากขึ้น เนื่องจากประสบปัญหาทางการตลาด

ในปัจจุบันลำไยของไทยยังมีข้อได้เปรียบประเทศอื่นๆ ทั้งในเรื่องของคุณภาพที่ดีกว่า และสามารถผลิตนอกฤดูได้ในขณะที่ประเทศต่างๆ มีข้อจำกัดเรื่องฤดูกาล โดย ผศ. พาวิน ได้เสนอว่า ควรมีการสำรวจศักยภาพของสวนนั้นๆ ว่าเหมาะแก่การปลูกใน หรือนอกฤดู จากนั้นค่อยส่งเสริมให้มีการวางแผนเพาะปลูก แต่ก็ยังมีปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ คือ สภาพดิน ฟ้า อากาศ ส่งผลให้การควบคุมการผลิตตลาดเคลื่อน

ต้นทุนการผลิต พบว่า ควรต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับ ต้นทุน คุณภาพ และราคา ในอนาคต โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุน มีดังนี้

- ลักษณะการจัดการ ดูแลสวน
- จำนวนผลผลิต/ไร่
- คุณภาพของลำไยที่ได้ ต้องมีความสม่ำเสมอ

การเก็บเกี่ยวลำไย เกษตรกรจะเริ่มทำการเก็บเกี่ยวลำไยตามความแก่อ่อนของผล ซึ่งเป็นเรื่องที่ควบคุมได้ยาก ต้องใช้ประสบการณ์ ทางสังเกตการซื้อลำไยที่มีความแก่อ่อนพอดี เช่น หากเกษตรกรเริ่มเก็บที่ความแก่อ่อน 80 % ในต้นแรก หากใช้เวลานานต้นสุดท้ายที่เก็บอาจมีผลแก่ 120 % ซึ่งถือว่ามีความคุณภาพต่ำ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ข้อมูลแก่เกษตรกรเกี่ยวกับสถิติการผลิตว่า แต่ละเดือนมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากน้อยเท่าใด และควรคาดคะเนว่าเดือนต่อไปจะมีมากน้อยเท่าใด เพื่อให้เกษตรกรวางแผนในการเก็บเกี่ยวได้อย่างถูกต้อง และได้ราคา

ด้านการตลาด ปัญหาที่พบโดยส่วนใหญ่ มักเกิดจากการ เข้าใจไม่ตรงกันในเรื่องของ คุณภาพระหว่างล้งกับเกษตรกร โดยคุณภาพที่ล้งต้องการกับความเข้าใจของเกษตรกรไม่ตรงกัน โดยล้งจะพิจารณาคุณภาพ ดังนี้

- ขนาด
- สีผิว
- ความแก่-อ่อน
- ความสม่ำเสมอ การปลอมปน

แต่เกษตรกรไม่ค่อยให้ความสำคัญมากนัก ทำให้ราคาของลำไยที่เกษตรกรขายได้มีมูลค่าลดลงถึง กิโลกรัมละ 3 – 5 บาท ซึ่งถือว่าเสียรายได้ไปเยอะมากจึงเกิดการขาดทุน ควรมีการ QC ตั้งแต่ในสวนเพื่อลดปัญหาการปนเกรด ส่วนการรับซื้อของล้งก็จะเลือกลูกค้า หากไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องการปนเกรดหรือเป็น

ลูกค้าประจำก็จะเกิดความไวเนื้อเชื้อใจ ให้ราคาที่สูงขึ้น เมื่อพูดถึงภาพรวมของการผลิตลำไยในปัจจุบันพบว่า มีปัญหาหลักๆ คือ การผลิตไม่ได้ตามเป้าหมาย การเน่าเสียที่ปลายทาง และการบรรจุ ส่วนการขนส่งพบปัญหาการขนส่งของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ แล้วมักจะเป็นส่วน ของความล่าช้าในการทำงานของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง สรุปได้เป็นข้อๆ ได้ดังนี้

- กรมวิชาการเกษตร มักจะมีปัญหาในเรื่องของการตรวจปริมาณสาร SO2 ตกค้าง หากมีมากเกินไปถูกกีดกันไม่ให้นำเข้า หากมีน้อยไปก็ทำให้ลำไยเสียหายเมื่อถึงตลาดปลายทาง เกิดความเห็นไม่ตรงกัน
- ตำรวจ มักจะมีปัญหาในเรื่องน้ำหนักบรรทุกสินค้าที่จำกัด
- กระบวนการส่งออก เกิดความล่าช้าในการตรวจสอบ ทำให้เสียเวลาในการส่งออก มีผลต่อคุณภาพ และอาจไม่ทันต่อความต้องการของตลาด
- มาตรฐานการตรวจสอบ การตรวจสอบยุ่งยาก ใช้เวลานาน ค่าตรวจสอบแพง

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ "การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย"

กรมการส่งเสริมการเกษตร วันที่ 30 มีนาคม 2550 เวลา 09.00-10.00 น

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นายมนตรี ทองงาม

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. รศ. ชูศรี เทียศิริเพชร

ผู้ร่วมวิจัย

2. น.ส.กนกพร ทวีพัฒน์

เจ้าหน้าที่โครงการ

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมากรมส่งเสริมการเกษตรมีหน้าที่ดูแลเรื่องการผลิต และการตลาดของสินค้าเกษตรโดยเฉพาะลำไย โดยแต่เดิมด้านการตลาดจะอยู่ในความรับผิดชอบของกรมการค้าภายใน แต่ภายหลังเกิดปัญหาเรื่องสินค้าค้างสต็อกจึงได้มีการมอบหมายให้ กรมส่งเสริมการเกษตรดูแลเป็นต้นมา โดยกรมส่งเสริมการเกษตรได้มีการกำหนดนโยบายและสำหรับนโยบายปี พ.ศ. 2550 ได้มีการร่างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการอนุมัติและประกาศใช้ โดยนโยบายหลักมี 4 ด้าน โดยจะเน้นแก้ไข ปัญหา เป็นโครงการปรับโครงสร้างการผลิตลำไยของปี พ.ศ. 2549 – 2551 ได้แก่

- การกระจายการผลิตลำไย
- การพัฒนาคุณภาพการผลิต
- การเพิ่มประสิทธิภาพการแปรรูป
- การสร้างตลาดในเชิงรุก

โดยในการแก้ปัญหาปี 49-51 นั้นรัฐบาลจะไม่แทรกแซงแต่จะสนับสนุนกลไกตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น สนับสนุนการเพิ่มน้ำหนักรถบรรทุกโดยรวมเจรจากับหน่วยงานกรมการขนส่ง การลดขั้นตอน การตรวจสอบพืช ปรับปรุงให้รวดเร็วขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก นอกจากนี้ยังมีนโยบาย สนับสนุนการปลูกลำไยนอกฤดูให้มีผลผลิตทั้งปีเพื่อเป็นการกระจายผลผลิต เนื่องจากปัจจุบันมีพื้นที่เพาะปลูกลำไยใน 8 จังหวัดภาคเหนือประมาณ 50,000 ไร่ โดยมี 12 อำเภอที่สามารถผลิตลำไยนอกฤดูได้ แต่ทั้งนี้การปลูกลำไยนอกฤดูจะมีต้นทุนที่สูงกว่าทั้งในเรื่องของน้ำ และสารเร่งดังนั้นจำเป็นจะต้องมีการอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกร อีกทั้งมีความผันผวนของราคาจึงเป็นความเสี่ยงสำหรับเกษตรกร โดยต้องมีการวางแผนที่ดี ส่วนในด้านการแปรรูปนั้นจะขยายการผลิตแบบแปรรูปลำไยอบเนื้อสีทอง โดยลดการสนับสนุนอบเปลือกเนื่องด้วยตลาดอบเนื้อสีทองจะกว้างกว่า เช่น ไตหวัน แคนาดา และให้ผลตอบแทนที่สูงกว่าลำไยอบเปลือก แต่ทั้งนี้การผลิตจะต้องมีการควบคุมด้านคุณภาพที่ดี เช่น GAP และ เศษฝุ่นละออง และปีนี้จะใช้นโยบายของปี 49 เนื่องจากมีปัญหารัฐบาล โดยเป้าหมายการผลิตปีนี้อยู่ที่ 600,000 ตัน ซึ่งมีคณะกรรมการดูแลทั้งเรื่องการแก้ปัญหาลำไยทั้งในฤดูและนอกฤดูเป็นคณะกรรมการชุดเดียวกัน

สำหรับนโยบายสำหรับปี 50 ต้องรอกระทรวงฯ ประกาศ มาตรการ โดยมีเนื้อหาคร่าวๆ ดังนี้

- ด้านการตลาด กระจายลำไยสดภายในประเทศ เป้าหมาย 150,000 ตัน โดยให้สหกรณ์กระจายทั่วประเทศ เป้าหมาย 10,000 ตัน ทั้งนี้รัฐบาลจะให้การสนับสนุนเรื่องเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ การชดเชยค่าขนส่ง ค่าบรรจุภัณฑ์เป็นต้น โดยสหกรณ์รับผิดชอบเรื่องคุณภาพและการคัดเกรด รวมถึงมีการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีการขนถ่ายสินค้ามากขึ้น กระจายออกจากแหล่งผลิตได้เร็วขึ้นและมากขึ้น โดยใช้มาตรการสนับสนุนค่าขนส่ง โดยเฉพาะช่วงในฤดูคือระหว่างเดือน กรกฎาคม ถึง สิงหาคม มีเป้าหมายวันละ 30,000 ตัน โดยอาศัยส่วนเอกชนและรัฐเป็นผู้สนับสนุนค่าขนส่งและจะทำเฉพาะในช่วงวิกฤตที่สินค้าล้นตลาดเท่านั้น ทั้งนี้พบว่าบางจังหวัดหรือบางอำเภอยังไม่มีตลาดลำไยสด โดยเฉพาะภาคอีสานบางจังหวัดไม่มีลำไยขาย จึงควรมีการขยายตลาดในประเทศด้วยเพราะปัจจุบันสัดส่วนตลาดภายในประเทศมีเพียง ร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับตลาดรวม
- ด้านคุณภาพการผลิต มีการรณรงค์ผลผลิตเพื่อการส่งออกให้ดีขึ้น โดยมีเป้าหมายการส่งออกลำไยสด 150,000 ตันในปี 50 (ปี 49 ส่งออกประมาณ 120,000 ตัน) และจะมีการจูงใจผู้ส่งออกให้ขยายตลาดต่างประเทศมากขึ้นจากปีก่อน เช่น ส่วนที่ส่งออกเกินจากปีก่อนจะมีการชดเชยบางอย่างให้ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีข้อมูลที่แน่ชัด
- ด้านการแปรรูป ขยายตลาดลำไยอบเนื้อสีทอง มีเป้าหมาย 40,000 ตัน (จากปริมาณของลำไยสด) โดยรัฐจะใช้กลยุทธ์ดึงลำไยสดออกจากตลาดแล้วสนับสนุนการแปรรูปโดยให้เงินกู้สำหรับลงทุนซื้อลำไยสดเพื่อแปรรูปและมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ
- ด้านการผลิต เรื่องคุณภาพจัดให้มีการอบรมให้ความรู้ร่วมกับสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยมีการอบรมทั้งลำไยในฤดูและนอกฤดู รวมถึงเพิ่มการประชาสัมพันธ์ จัดทำแปลงสาธิต แปลงส่งเสริม เป็นต้น

เกษตรกรจะต้องมีการจัดการเรื่องมาตรฐานมากขึ้น โดยอาศัยแรงจูงใจเรื่องราคา หากผลผลิตมีคุณภาพดี ราคาขายจะสูง รวมถึงอนาคตอาหารทุกประเภทจะต้องผ่านมาตรฐาน GAP ดังนั้นเกษตรกรและล้งต้องพัฒนาตนเอง ทั้งนี้การทำ GAP ไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่ต้องมีการควบคุมเรื่องน้ำแล้งสารเคมี ยาฆ่าแมลงให้อยู่ในเกณฑ์เป็นต้น ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการส่งออก โดยปัจจุบันมีล้งเข้าร่วม GAP กับกระทรวงฯ และมีการจดทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมวิชาการเกษตรอยู่แล้ว ซึ่งสามารถทำการตรวจสอบย้อนกลับไปถึงแหล่งเพาะปลูกด้วย ดังนั้น ในอนาคตหากทั้งเกษตรกรและล้งเข้าร่วมเป็นสมาชิก GAP อาจส่งผลต่อระบบการตรวจสอบสารพิษที่ลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ เนื่องจากปัจจุบัน ล้งหรือผู้ส่งออกเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการตรวจและได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไปกับราคารับซื้อจากเกษตรกรแล้ว

ทั้งนี้ในปัจจุบัน เกษตรกรที่ทำ GAP และไม่ได้ทำ จะขายสินค้าได้ในราคาที่ไม่แตกต่างกันจึงเป็นปัญหาระดับหนึ่ง แต่ในอนาคตต้องมีการผลักดันให้เกษตรกรทุกรายทำ GAP เพื่อให้มีมาตรฐานที่ตรงรองรับการส่งออก

ขั้นตอนปัจจุบัน

- เกษตรกร สมัคร GAP ที่กรมส่งเสริมการเกษตร
- กรมส่งเสริมการเกษตรตรวจแปลงลำไย พร้อมกับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำ
- ส่งรายชื่อสมาชิกให้กรมวิชาการเกษตร เพื่อตรวจรับรองคุณภาพอีกครั้ง

ผลผลิตที่มีคุณภาพ จะสามารถส่งออกได้ สำหรับผลผลิตที่ไม่มีคุณภาพจะกระจายเฉพาะตลาดภายในประเทศ และเพื่อการแปรรูป

ปัจจุบันได้มีการยกเลิกนโยบายประกันราคาแล้วเนื่องจากก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลไกตลาด รวมถึงเป็นปัญหาสินค้าค้างสต็อก เหลือแต่เพียงมาตรการตั้งราคานำแต่ไม่ได้ผลเท่าที่ควร โดยอนาคตมีแผนการจะปรับลดพื้นที่เพาะปลูก โดยเฉพาะพื้นที่ที่ประสบปัญหาเรื่องน้ำ อาทิ จังหวัดพะเยาได้มีการเปลี่ยนจากการปลูกลำไยเป็นการปลูกยางพาราแทนแล้ว ส่วนที่เชียงใหม่อาจปรับเปลี่ยนได้ยากเนื่องจากมีการปลูกลำไยของจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูนเป็นวิถีชีวิตของชุมชนไปแล้ว

ปัญหาที่พบในอดีคือ ปริมาณสินค้ามาก ราคาตกต่ำ และพ่อค้าชอบอ้างว่ารถบรรทุกถูกจับเพราะบรรทุกเกิน โดยเฉพาะช่วงฤดูกลลำไย ซึ่งมีปริมาณสินค้ามาก บางครั้งมีการรวมตัวกันของผู้ประกอบการรถบรรทุก หักรถลาก ไม่มารับสินค้าไปกระจายต่อ ทั้งนี้การขนส่งก็เป็นเรื่องสำคัญ บริษัทขนส่งต้องมีการวางแผนส่งออกที่ดีทั้งในเรื่องการเข้าหักรถลากและการเช่ารถในช่วงฤดูกาลที่มักจะไม่มีเพียงพอต่อปริมาณลำไยที่มีมาก โดยกระทรวงฯกำลังหาแนวทางช่วยเหลือในเรื่องการบรรทุกน้ำหนักเกิน และกระตุ้นนโยบายเฉพาะเกี่ยวกับรถลาก เพื่อการกระจายสินค้าที่เร็วขึ้น

แลกเปลี่ยนกับสินค้าชนิดอื่น ซึ่งเมื่อเทียบกับการขายทั่วประเทศยังถือว่าเป็นส่วนน้อยมาก ปัญหาที่พบคือ การตรวจสอบไม่ทันต่อปริมาณ โดยเฉพาะช่วงในฤดู จึงเกิดผลเสียต่อผู้ส่งออกที่ต้องรอผลตรวจภายใน 24 ชม.โดยแก้ปัญหาส่งเอกสารรับรองทางแฟกซ์ และหากผลการตรวจไม่ผ่านการรับรองต้องมีการเปลี่ยนจุดหมายจากประเทศจีนไปประเทศอินโดนีเซียแทน ส่วนในปี 2548 ประสบปัญหาผลผลิตไม่ได้คุณภาพ ตามความต้องการของตลาดส่งออก

สำหรับนโยบายของปี 2549 ที่ผ่านมามีการช่วยเหลือและผู้ประกอบการ เรื่องฯชดเชย การขนส่งผ่าน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ แต่เกิดปัญหาเรื่องความไม่ถูกต้องบางประการ ในปีนี้ จึงมีนโยบายช่วยเหลือสหกรณ์เท่านั้น โดยวัตถุประสงค์ของการชดเชยค่าขนส่ง เพื่อให้ราคาขายต้นทุน และปลายทางมีราคาไม่ต่างกัน คือผู้บริโภคทั่วประเทศสามารถบริโภคลำไยสดได้ในราคาเดียวกัน จึงถือ เป็นการกระตุ้นตลาดในประเทศ แต่เนื่องจากปี 2549 ผลผลิตในฤดูมีน้อยมาตรการดังกล่าวจึงไม่ค่อยเห็น ผลเท่าที่ควร โดยปีนี้จะคาดว่าจะมีนโยบายชดเชยค่าขนส่งให้แก่พ่อค้าเร่ พ่อค้ารายย่อยเพื่อให้เกิด การระบายสินค้าโดยธรรมชาติ โดยเฉพาะในฤดู ลักษณะคล้ายกับรัฐบาลจ้างให้มีการขนส่งสินค้าไปขายใน จังหวัดไกลๆ โดยไม่ให้ราคาขายต่างจากแหล่งเพาะปลูกมากนัก

ในเรื่องมาตรฐาน GAP นั้น ปัจจุบันมีเกษตรกรส่วนน้อยที่ไม่ได้ทำ GAP ซึ่งถือเป็นพวกนอก ระบบและไม่สามารถขายส่งออกได้ ขายได้เฉพาะในประเทศเท่านั้น ส่วนลำไยอบแห้งสีทองจะเป็นการมุ่ง ทำตลาดในประเทศก่อนและจะเป็นสินค้าแปรรูปที่มีราคาสูง การส่งออกอาจทำได้ยากเนื่องจากมีรสหวาน ซึ่งตลาดปัจจุบันได้แก่ประเทศแคนาดา

ประเด็นเรื่องการซื้อขายล่วงหน้าในปัจจุบันไม่ค่อยมี เนื่องจากเป็นความเสี่ยงของผู้ลงทุน แต่ยังมี พบว่ามีการซื้อเหมาสวนจากพ่อค้าต่างจังหวัดและพ่อค้าท้องถิ่นบางแห่ง

สรุปความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงานมีดังนี้

- กรมส่งเสริมการเกษตร ให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตและการประชาสัมพันธ์
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ให้ความช่วยเหลือในการตั้งนโยบายและจัดหาเงินสนับสนุน รวมถึงประเมินผลงานและวางแผน
- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ให้ความช่วยเหลือด้านการติดต่อตลาด โดยเฉพาะตลาด ต่างประเทศ
- วิสาหกิจชุมชน ดูแลนโยบายเงินกู้สำหรับการลงทุนทำลำไยอบแห้ง
- กรมวิชาการเกษตร ดูแลเรื่องคุณภาพ มาตรฐาน GAP และสารตกค้าง
- สหกรณ์ เป็นผู้ออกกระเบียบการกระจายสินค้าและการให้กู้เงิน
- กรมศุลกากร มีข้อมูลด้านการส่งออกของแต่ละด่านฯ
- หอการค้า มีข้อมูลด้านโลจิสติกส์ของลำไย

โดยสรุปเนื้อหาจากการสัมภาษณ์พบว่า แต่ละหน่วยงานขาดความต่อเนื่องเรื่องข้อมูล และยังขาด ข้อมูลด้านการส่งออก เนื่องจากไม่มีหน่วยงานที่มีข้อมูลภาพรวมของการส่งออก และข้อมูลของแต่ละ หน่วยงานไม่ตรงกัน สาเหตุที่พบคือปัญหาเรื่องภาษี คือหากมีการเลี้ยงภาษีก็จะไม่มีตัวเลขการส่งออก นั้นๆ เนื่องจากแต่เดิมอยู่ในความดูแลของกระทรวงพาณิชย์ แต่ภายหลังเมื่อประสบปัญหาสินค้าค้างสต็อก ตั้งแต่ปี 2547 จึงมอบหมายให้เป็นหน้าที่ดูแลของกระทรวงเกษตร (เฉพาะสินค้าประเภทลำไย) แต่ปัจจุบัน กระทรวงเกษตรเป็นผู้ดูแลแต่ไม่มีข้อมูลเรื่องการส่งออก

รายงานการสัมมนาครั้งที่ 1

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

วันที่ 5 กรกฎาคม 2550 เวลา 13.30 น. – 16.30 น.

ณ ห้องสนป่าตอง โรงแรมโลตัสปางสวนแก้ว จังหวัดเชียงใหม่

ผู้นำการสัมมนา

- | | |
|-----------------------------------|---|
| 1. ผศ.ดร.อภิชาติ โสภาแดง | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 2. ผศ.ดร.คมกฤต เล็กสกุล | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 3. รศ. ชูศรี เที้ยศิริเพชร | คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 4. ผศ.ดร.จตุพงศ์ วาฤทธิ | คณะวิศวกรรมและอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ |
| 5. ผศ.พาวิน มะโนชัย ผู้ทรงคุณวุฒิ | มหาวิทยาลัยแม่โจ้ |

ความเห็นของเกษตรกรในงานสัมมนา วันที่ 5 กรกฎาคม 2550

- ควรมีการสร้างกระแสข่าวการรับประทานลำไย ทำการตลาด โฆษณาประชาสัมพันธ์ ปลุกกระแสการบริโภคลำไย (ยกตัวอย่างชาว จตุคาม)
- เปลี่ยนทัศนคติของผู้บริโภคลำไย เช่น กินลำไยมากจะร้อนใน อาจบอกวิธีการรับประทานที่เหมาะสม คือแช่น้ำเกลือก่อนกินเพื่อฆ่าเชื้อไวรัส หรือดื่มน้ำก่อนกินลำไยจะช่วยลดอาการร้อนใน
- วิเคราะห์พ่อค้าและผู้ส่งออกที่อยู่ในเมืองไทย เนื่องจากพ่อค้าส่วนใหญ่ตั้งราคาซื้อขายลำไยตามอำเภอใจ ไม่มีมาตรฐานการกำหนดราคาที่แน่นอน โดยเกษตรกรก็จำเป็นต้องขายไม่สามารถต่อรองราคาได้
- ให้รัฐบาลจัดหาพ่อค้าคนกลาง หรือกลุ่ม องค์กร ที่เป็นตัวแทนพ่อค้าคนกลางแทนพ่อค้าชาวจีนที่เข้ามารับซื้อลำไยทุกปี ปัจจุบันขาดผู้บริหารจัดการที่มีความเป็นกลางทั้งประเทศ การตั้งราคาไม่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง
- เสนอให้มีบสำหรับการประชาสัมพันธ์ โฆษณา จุดเด่นของลำไย เช่น มีสารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันโรคกระดูกเสื่อม มีสารต้านรังสียูวี มีสารทำให้คลายเครียด และชาลำไย เป็นต้น
- ในขณะนี้เกษตรกรเริ่มมีการนำเอาวัสดุเหลือใช้ เช่น ชังข้าวโพดมาใช้อบลำไยแทนการใช้แก๊ส สามารถลดต้นทุนผลิตลงได้ แต่ก็ยังเป็นจุดอ่อนที่ทำให้พ่อค้ากดราคาขาย ดังนั้นเราจึงควรมีตลาดเป็นของตนเองจึงจะสามารถเป็นผู้กำหนดราคาเองได้
- ปัจจุบันการรวมกลุ่ม การสื่อสารในกลุ่มเกษตรกรยังไม่เข้มแข็ง ยังต้องพึ่งพาภาครัฐ จึงควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่าในปัจจุบัน โดยมีองค์กรกลางในการบริหารจัดการ

- การจัดประชุมสัมมนาแต่ละครั้งอยากให้ภาครัฐหรือผู้ที่มีอำนาจสั่งการแก้ไขให้เป็นรูปธรรมอย่างจริงจัง เพราะในแต่ละปีมีการประชุมสัมมนาเกี่ยวกับลำไยบ่อยครั้งแต่ไม่พบว่ามีการแก้ไขที่จริงจัง
- แนะนำให้รัฐบาลบริหารจัดการกับสต็อกสินค้าส่วนเกินที่ค้างอยู่ เช่นนำเอาส่วนเกินตลาดไปทำลาย เพื่อเป็นจิตวิทยาให้แก่พ่อค้า ดังเช่นที่ประเทศอังกฤษจัดการกับข้าวโพดที่ล้นตลาด
- ควรมีการสื่อสารระหว่างเกษตรกรแต่ละอำเภอ เพื่อโยกสินค้าให้แก้กัน เช่น ในบางเดือนบางอำเภอไม่มีผลผลิตลำไยจึงควรมีลำไยจากอำเภอที่มีผลผลิตมากมาขายในอำเภอที่ขาดแคลนเพื่อตรึงราคาให้คงที่ ดังนั้นจึงควรมีการเชื่อมกลุ่มให้เข้มแข็ง มีการบริหารกองทุนที่ดี มีการเก็บและแบ่งปันข้อมูลสารสนเทศ แชรข้อมูลระหว่างกันและกัน
- ควรมีการควมมีการพิจารณาปรับลดพื้นที่การเพาะปลูก โดยควรมีการคำนวณหาปริมาณปลูกที่เหมาะสม และนำเสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบ
- ควรนำลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารหรือสำหรับปรุงอาหาร อ้างถึงงานวิจัยทุน UE
- เงินสนับสนุนและมาตรการจากรัฐบาลออกมาช้า บางครั้งเงินงบประมาณได้หลังจากฤดูเก็บเกี่ยวลำไย ส่วนในปี 50 นี้ไม่มีเงินสนับสนุนลำไยอบแห้งดังเช่นปี 49 เงินทุนหมุนเวียนช่วยเหลือเกษตรกรออกมาช้าเนื่องจากมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก
- นโยบายของรัฐบาลไม่น่าเชื่อถือ เช่น ปี 48 มีการเซ็นสัญญาซื้อขายแต่ก็ยังไม่ได้ขายผลผลิต (รัฐบาลเป็นผู้กำหนดกฎระเบียบทุกอย่าง)
- เกษตรกรควรแก้ไขและปรับตัวเอง เช่นการทำลำไยนอกฤดูจะมีราคาขายที่สูงกว่าขายในฤดู ควรมีการจัดพื้นที่ ทำ Zoning โดยแบ่งพื้นที่ในสวนให้ผลผลิตเก็บเกี่ยวไม่พร้อมกัน และควรมีการตัดแต่งกิ่ง
- ปัจจุบันเกษตรกรไม่เข้าใจถึงความจำเป็นในการทำ GAP เนื่องจากเกษตรกรที่มีการรับรอง GAP กับเกษตรกรที่ไม่มีการรับรอง GAP สามารถขายลำไยได้ในราคาเท่ากัน



รายงานการสัมมนาครั้งที่ 2

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

วันที่ 25 กรกฎาคม เวลา 14.00 น. – 16.30 น.

ห้องประชุม 3 ชั้น 7 อาคาร 30 ปี คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้นำการสัมมนา

- | | |
|----------------------------|--|
| 1. ผศ. ดร. อภิชาติ โสภาแดง | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 2. ผศ. ดร. คมกฤต เล็กสกุล | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 3. รศ. ชุติร์ เทียศิริเพชร | คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |

ผู้เข้าร่วมการสัมมนา

- | | |
|---|--|
| 1. อ. ดร. ธนะชัย พันธุ์เกษมสุข | คณะ เกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 2. คุณ รัชนิวรรณ กำจัด | เครือข่ายบูรณาการลำไย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 3. คุณ สุมัทนา ปังประเสริฐ | สถาบันวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี |
| 4. ตัวแทนจากสำนักวิจัยมหาวิทยาลัยแม่โจ้ | |

การสัมมนาเริ่มขึ้นเมื่อเวลา 14.00น. โดยมี ผศ.ดร.อภิชาติ โสภาแดง เป็นผู้กล่าวเปิดการสัมมนาในครั้งนี้ จากนั้นได้กล่าวถึงความสำคัญและที่มาของการศึกษาในครั้งนี้ จากนั้น ผศ.ดร.คมกฤต ได้กล่าวเสริมในประเด็นของปัญหาที่พบจากการทำการวิจัยที่ผ่านมาเพื่อเป็นแนวทางในการขอข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่าน เมื่อเสร็จสิ้นจากการกล่าวนำโดยผู้นำการสัมมนาทั้งสองท่าน จึงเข้าสู่ช่วงของการเปิดให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้แสดงความคิดเห็น

อ. ดร. ธนะชัย พันธุ์เกษมสุข :

จากการวิเคราะห์เกี่ยวกับโซ่อุปทานลำไยสดพบว่า ปัจจุบันได้มีพ่อค้าชาวจีนเพิ่มเข้ามาในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากพบว่าเมื่อไม่นานมานี้เริ่มมีพ่อค้าชาวจีนเข้ามาทำธุรกิจรับซื้อลำไย และส่งออกเองเป็นจำนวนมากขึ้น ซึ่งจะเข้ามาประกอบการในลักษณะการมาเช่าสถานที่ตามท้องถิ่นต่างๆ นอกจากนี้ยังพบว่า ผลผลิตลำไยในจีนส่วนมากจะอยู่ในเกรด AA ซึ่งการผลิตลำไยในประเทศไทยเพื่อให้เกรดดังกล่าวเป็นไปได้ยาก ดังนั้น จึงควรเน้นการผลิตในเกรด A หรือ เกรด 2 จะค่อนข้างหาตลาดได้ง่ายกว่า

จากการวิเคราะห์ปัญหาการส่งออกลำไยสดของไทย โดยการศึกษาของทางด้าน อ.ดร. ธนะชัย พบว่ามีปัญหาที่สำคัญ ดังนี้

- ด้านการตลาด
 - ระบบการตลาดมีปัญหา ซึ่งเกิดจากการเข้ามาแทรกแซงของพ่อค้าจีนที่เริ่มเข้ามาค้าขายเองในประเทศไทยในลักษณะการเข้าซื้อ

- การขาดมาตรฐานในการจัดเกรดของพ่อค้า เนื่องการประเมินคุณภาพยังอาศัยการประเมินด้วยสายตาของล้ง การใช้ความรู้สึกตัดสิน มีการกดราคา โดยบางครั้งขนาดอาจเท่ากัน แต่สีต่างกันอาจถูกกดราคามาอยู่เกรดที่ต่ำลงไป แต่เมื่อผ่านการรม SO₂ ก็ให้สี และคุณภาพไม่แตกต่างกัน เกษตรกรจึงถูกเอาเปรียบ
- ผลผลิตลำไยแต่ละเกรดมีช่วงห่างของราคาแตกต่างกันมากเกินไป
- ต้องสนับสนุนให้มีการตลาดเชิงรุก คิดค้นสินค้ารูปแบบใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง
- ด้านการผลิต
 - เทคโนโลยีการผลิตไม่คงที่ ผู้ผลิตแต่ละรายมีการผลิตแบบตามใจตัวเองทำให้ยากแก่การควบคุมคุณภาพ ควรจัดนักวิชาการรับผิดชอบหน้าที่ที่เฉพาะในการเข้าไปแก้ปัญหา
 - การขาดแคลนแรงงานในการผลิต และเก็บเกี่ยว ส่งผลให้ค่าแรงในการจัดการต่างๆ สูงมาก แต่อาจแก้ไขได้โดยการควบคุมความสูงของต้นลำไย เพื่อง่ายต่อการจัดการบำรุงรักษา
 - เกษตรกรไม่สามารถรวมกลุ่มกันได้อย่างเข้มแข็งไม่สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าได้
- ด้านการขนส่ง : การขนส่งลำไยมีต้นทุนสูง หากมีการเปลี่ยนวิธีการขนส่งโดยรถไฟอาจจะทำให้ต้นทุนการขนส่งลดลง แต่ต้องมีการปรับปรุงระบบการขนส่งโดยรถไฟให้ดีและต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ
- ด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว : มีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการที่ไม่ค่อยถูกต้อง เกิดการสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวค่อนข้างมาก เกิดการตกค้างของ SO₂ อยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่ามาตรฐาน ไม่ยอมรับจากต่างประเทศ
- ด้านกิจกรรมสนับสนุน
 - หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนไม่ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร อีกทั้งยังขาดความรู้ จึงทำให้แก้ปัญหาไม่ได้
 - ขาดการวางแผนล่วงหน้า ไม่สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ล่วงหน้า มีการวางแผนปีต่อปี และเกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน

นอกจากนี้ อ.ดร. ธนะชัย ได้เสนอว่าควรจะมีการกำหนดพระราชบัญญัติกองทุนลำไย เพื่อให้เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบอย่างถาวร เนื่องจากนักวิชาการส่วนใหญ่ขาดความจริงจังในการทำงาน เนื่องจากมีหน้าที่รับผิดชอบงานหลายด้าน จึงทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพน้อย

คุณ รัชนิวรรณ กำจัด :

คุณ รัชนิวรรณ ได้กล่าวแนะนำถึงหน้าที่หลักของเครือข่ายบูรณาการลำไยว่า องค์กรดังกล่าวมีหน้าที่หลักคือ การแก้ปัญหาการผลิตและส่งออกลำไย โดยงานวิจัยที่มีอยู่จะเกี่ยวข้องกับการจัดการระบบการผลิต การลดต้นทุน การเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยมุ่งเน้นการใช้เศรษฐกิจพอเพียง การทำอาชีพเสริม การปลูกพืชผสมผสาน การปลูสดัวในสวน ฯลฯ

ตัวแทนจาก ม. แม่โจ้ :

ได้รายงานการตลาดของลำไย ณ ช่วงเวลานั้นว่า ปัจจุบันการขายลำไยนิยมขายแบบมัดพวง ซึ่งมีราคาขายพอๆ กับการเก็บเรียงในตะกร้าเช่นในอดีต โดยพบว่าตลาดของลำไยได้มีการขยายไปทางภาคใต้ของไทย ซึ่งอาจเป็นการส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย

- การขายลำไยแบบมัดพวงมีประโยชน์หลายอย่าง ดังนี้
 - สามารถมีการปนเกรดกันได้ กรรมวิธีง่ายกว่าขายแบบใส่ตะกร้า
 - มีตลาดรองรับมากขึ้น เริ่มเป็นที่ต้องการของลูกค้า
 - ใช้แรงงานน้อย ประหยัดค่าแรง

โดยจากการศึกษา พบว่าการเก็บแบบเข้าตะกร้าจะมีต้นทุนสูงกว่า โดยลำไยที่คัดเกรดต้นทุนจะอยู่ที่ 4 บาท/ ก.ก. แต่การเก็บแบบมัดพวงจะมีต้นทุนเพียง 2 บาท/ ก.ก. เท่านั้น

- ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา

ควรพัฒนาวิธีการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และเร่งหาตลาดใหม่ๆ ไม่พึ่งตลาดเดียว หากมีการวางแผนการตลาดที่เหมาะสม จะทำให้ได้ราคาดีมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันทางมหาวิทยาลัยแม่โจ้ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีในการปลูกและควบคุมการออกดอกแล้ว แต่ยังอยู่ในขั้นของการทดลอง

สรุปข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา อ. ดร. ธนะชัย พันธุ์เกษมสุข :

- เกษตรกรจะต้องมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม มีการวางแผนการผลิต
- เกษตรกรจะต้องมีการวางแผนต้นทุน โดยเมื่อผลิตไปจะต้องทราบราคาขายสุดท้ายจากการคาดคะเน แล้วตั้งเป้าหมายการผลิตให้ต้นทุนอยู่ในช่วงที่กำหนด เพื่อลดการลงทุนที่สิ้นเปลือง
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้ามาดูแลเรื่องช่องว่างของราคาในแต่ละเกรดไม่ให้ห่างเกินไปนัก อาจสามารถแก้ไขปัญหาการปนเกรดได้
- ปัจจุบันพบว่าจีนมีการตั้งกฎให้ใบอนุญาตแก่ผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้ารายย่อย เพื่อลดช่องทางการนำเข้าของไทย อันจะส่งผลให้มีการควบคุมราคาสินค้า ผู้ขายในไทยไม่สะดวกในการเข้าไปหาลูกค้าในจีน ไทยควรเร่งปรับแผนการตลาด
- การแบ่ง Zoning ในประเทศไทยคงทำได้ยาก ดังนั้นจึงควรจัดให้เป็น Zone ของการส่งเสริมให้มีการผลิตดีกว่า แล้วส่งนักวิชาการเฉพาะด้านลงไปให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอย่างจริงจังที่ละท้องถิ่น ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อให้มีการแบ่งการผลิตออกที่ละส่วนสามารถควบคุมคุณภาพ และปริมาณผลผลิตได้อย่างแม่นยำ

- การทำ GAP เป็นไปได้ยากและใช้เวลานาน นักวิชาการมีน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่ปลูก ดังนั้นการออกไปรับรอง GAP จึงทำในลักษณะการล่ำรายชื่อ การแก้ปัญหาอาจทำได้โดยให้เกษตรกรรวมกลุ่มและตรวจสอบกันเอง ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์อย่างแท้จริง



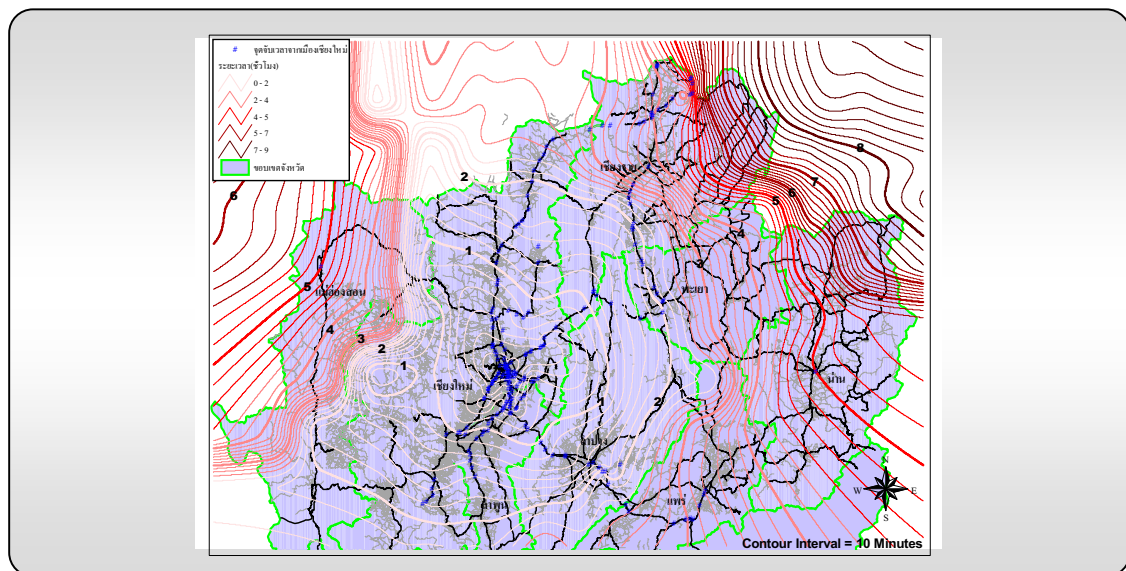
ภาคผนวก ข

อภิปรายผลด้านเส้นทางขนส่งในโซ่อุปทานลำไยสด

1) เส้นทางทางบก

โครงข่ายถนนของภาคเหนือตอนบนที่มีผลต่อการส่งออกลำไยอบแห้ง

จากการศึกษาของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และสำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร¹ พบว่าโครงข่ายการขนส่งของภาคเหนือตอนบนยังจำเป็นต้องพัฒนาอีกโดยเฉพาะอย่างยิ่งเส้นทางหลักของระบบ รูปที่ ผ-1 แสดงถึง การวิเคราะห์เป็นความเร็วเฉลี่ยของยานพาหนะที่วิ่งไปยังจุดต่างๆ ด้วยเส้น Contour Line ของเวลา จากการขับยานพาหนะแล้วจดบันทึกค่าพิกัด เวลา และความเร็ว ตามจุดต่างๆในเส้นทางสำรวจ ของเวลาการเดินทางจากจังหวัดเชียงใหม่ไปจังหวัดใกล้เคียง



รูปที่ ผ-1 เวลาในการเดินทาง (นาท) ด้วยยานพาหนะจากเขตเมืองเชียงใหม่
ไปยังที่ต่างๆรอบจังหวัดเชียงใหม่²

นอกจากนี้ การศึกษา²ยังแสดงถึงประสิทธิภาพของระบบในรูปแบบของ ความเร็วเฉลี่ยในการเดินทางในปัจจุบัน จากการสำรวจการเดินทางในเขต 8 จังหวัดภาคเหนือพบว่า เวลาที่ใช้ในการเดินทางในปี พ.ศ.2547 จากอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ไปยังอำเภอเมืองในแต่ละจังหวัด

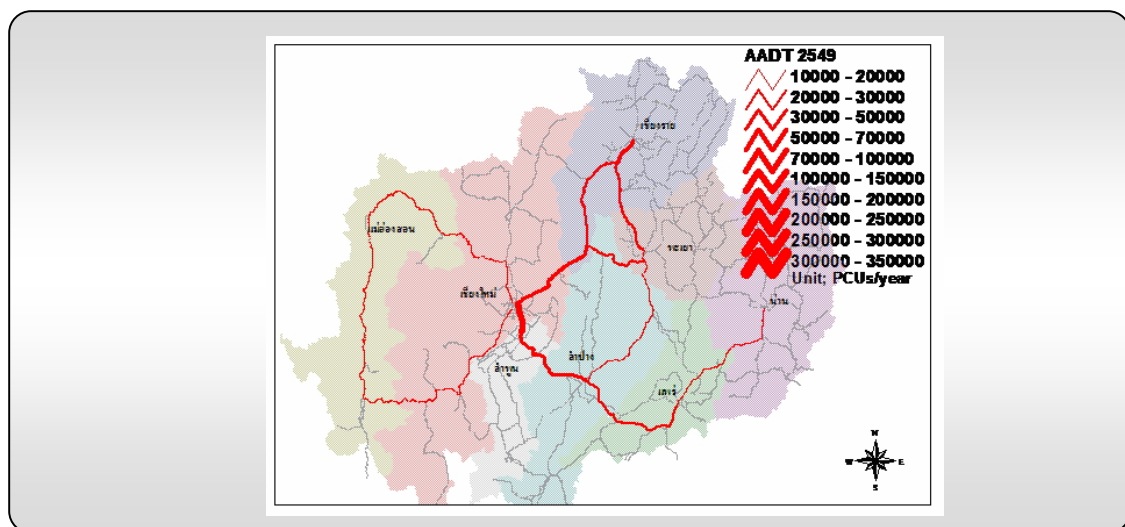
¹ สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (2547), รายงานขั้นสุดท้าย, โครงการศึกษาการจัดทำแผนแม่บทด้านการขนส่งเพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางภาคเหนือตอนบนของเมืองเชียงใหม่

² สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (2547), รายงานขั้นสุดท้าย, โครงการศึกษาการจัดทำแผนแม่บทด้านการขนส่งเพื่อรองรับการเป็นศูนย์กลางภาคเหนือตอนบนของเมืองเชียงใหม่

โดยจังหวัดที่ใช้เวลาในการเดินทางเร็วที่สุดได้แก่ จังหวัดลำพูน ส่วนจังหวัดที่ใช้เวลาในการเดินทางมากได้แก่ จังหวัด แม่ฮ่องสอน ซึ่งใช้เวลามากกว่า 5 ชั่วโมง

โดยที่ความเร็วเฉลี่ยที่ใช้ในการเดินทางจากจังหวัดเชียงใหม่ เข้าสู่ตัวเมืองของแต่ละจังหวัด พบว่าความเร็วเฉลี่ยจะมีค่าอยู่ระหว่าง 52 ถึง 74 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยความเร็วที่วัดจากการนำยานพาหนะมาวิ่งจากตัวเมือง จังหวัดเชียงใหม่เข้าสู่พื้นที่ของ ตัวเมือง จังหวัดในเขตภาคเหนือตอนบน

การพัฒนาระบบเครือข่ายถนน ถ้าหากมีการขยายผิวทางหรือมีการปรับปรุงสภาพของการจราจร ก็จะทำให้สามารถลดระยะเวลาในการเดินทางจากจังหวัด เชียงใหม่ ไปยังจังหวัดต่างๆในเขตพื้นที่ภาคเหนือตอนบนได้เร็วยิ่งขึ้น การเพิ่มช่องจราจรในบริเวณทางเขาหรือเพิ่มช่องจราจรสำหรับรถบรรทุกหนัก เพื่อได้ระดับขึ้นเขา จากการสำรวจภาคสนามโดยเปรียบเทียบความเร็วและเวลาของเส้นทางที่มีช่องจราจรได้เขา และเส้นทางบางช่วงที่ไม่มีช่องจราจรได้เขา พบว่าการมีช่องจราจรสำหรับให้รถบรรทุกขึ้นขณะได้เขา สามารถทำให้ ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง ดังนั้นถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร จะทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายเร็วขึ้น โดยพิจารณาจากโครงการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจรของเส้นทางสาย เชียงใหม่-เชียงราย ซึ่งเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ทำให้ระยะเวลาจาก จังหวัดเชียงใหม่ ไป จังหวัดเชียงราย เหลือเพียง 136 นาที และอีกเส้นทาง คือ สาย เชียงใหม่-พะเยา เดิมระยะทางเป็นทางเขา แต่ถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร ทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง จากเดิม คือ 130 นาที เหลือเพียง 100 นาที ส่วนความเร็วเฉลี่ยในการขับขี่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ความเร็วขณะขึ้นเขาเพิ่มขึ้น²

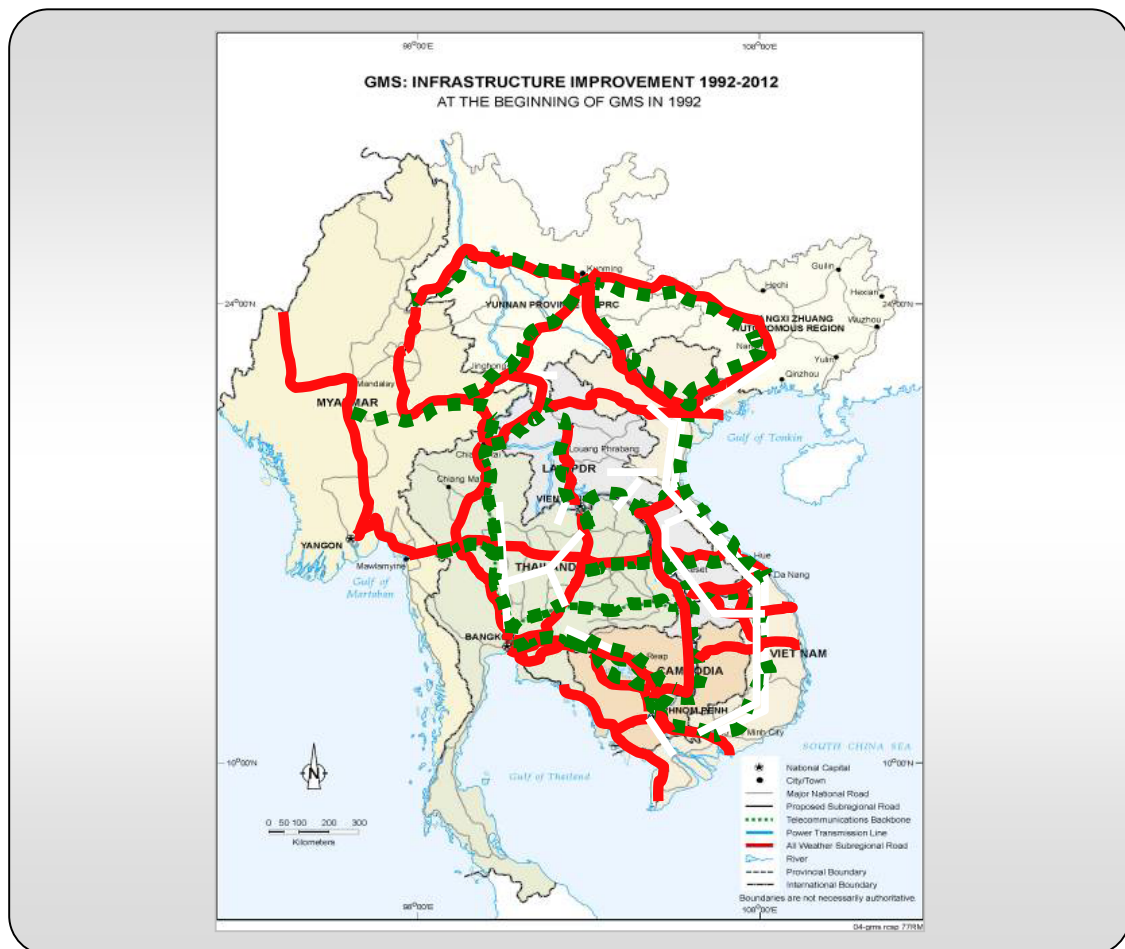


รูปที่ ผ-2 ปริมาณการเดินทางระหว่างเมืองในภาคเหนือตอนบนในปี พ.ศ. 2549²

ดังนั้นหากมีการพัฒนาปรับปรุงเส้นทางการขนส่งก็จะสามารถลดระยะเวลาในการเดินทาง ซึ่งจะส่งผลในด้านของ การประหยัดน้ำมัน ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ลดระยะเวลาในการขนส่งลำไยอบแห้งไปยังท่าเรือเชียงแสน เป็นต้น

โครงการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานในเครือข่าย GMS ระหว่างปี 1992-2012

โครงการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเครือข่ายการเชื่อมโยงระหว่างประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน นั้นอาจจะส่งผลต่อเส้นทางการขนส่งลำไยในอนาคต จากรูปที่ ผ-2 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเส้นทางที่ใช้ขนส่งลำไยจะถูกพัฒนาปรับปรุงด้วย ในเส้นทางของลำไยสด ไปยังภาคอีสานซึ่งจะได้ผลพลอยได้จากการปรับปรุง East-west Corridor ทั้งเส้นทางขนส่งหลักและการกระจายสินค้าในพื้นที่ภาคอีสาน และในส่วนของ เส้นทางระหว่างเชียงใหม่ – กรุงเทพฯ ก็มีแนวโน้มว่าจะได้รับการปรับปรุงพัฒนาเช่นกัน ซึ่งจะส่งผลดีทั้งการขนส่งลำไยสดและลำไยอบแห้งสีทอง ซึ่งในอนาคตอาจจะลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งระยะเวลา หรือมีคลังสินค้าในจุดที่เหมาะสมเพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่งในอนาคต



รูปที่ ผ-3 เส้นทางการพัฒนาเครือข่ายของ GMS ปี 1992-2012

แต่สำหรับเส้นทางการขนส่งในทางภาคใต้ซึ่งจะส่งผลในการส่งออกลำไยสด และลำไยอบแห้งสีทองไปยังประเทศมาเลเซีย นั้น สำหรับโครงการ GMS ยังไม่ส่งผลที่จะเป็นรูปธรรมในด้านการขนส่ง ทั้งด้านระยะเวลาและค่าใช้จ่ายเนื่องจากในแผนโครงสร้างยังไม่มีแนวโน้มที่จะพัฒนาการขนส่งในเส้นทางนี้เกิดขึ้น