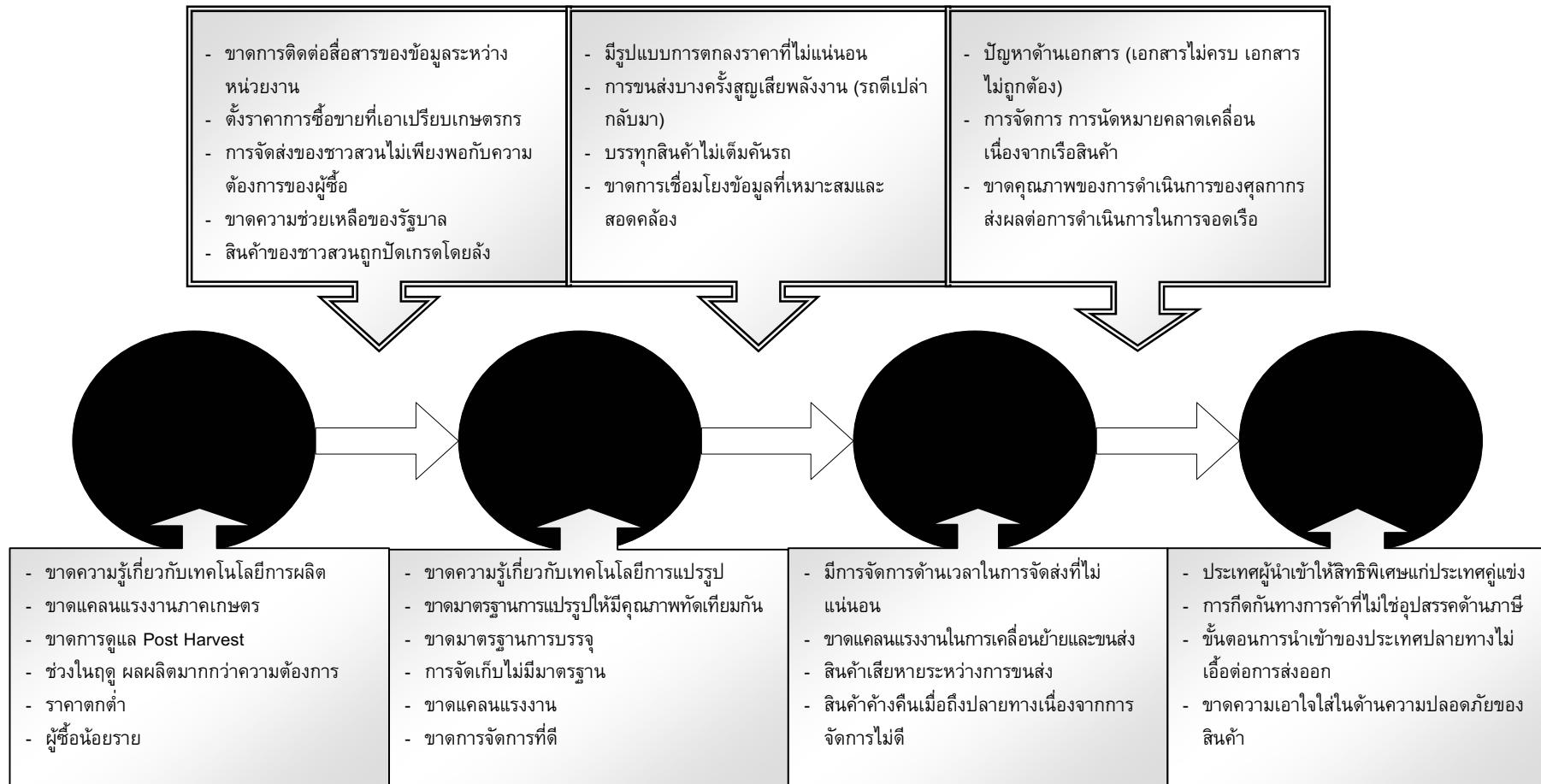


รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

ซึ่งจะยกตัวอย่างปัญหาประเด็นสุดท้ายที่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานต่างๆ ในโซ่อุปทานได้แก่ ยังไม่มีเครื่อข่ายกลุ่มเกษตรกรที่เหนียวแน่น กล่าวคือไม่มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันอย่างแท้จริง การติดต่อเชื่อมโยงถ่ายทอดองค์ความรู้ด้านการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยวและการดูแลรักษา และการตลาดยังกระจายไม่ทั่วถึงในหมู่เกษตรกรเป็นต้น

2) สรุปปัญหาส่วนย่อยในแต่ละภาคส่วนในโซ่อุปทาน



รูปที่ 5-52 สรุปปัญหาส่วนย่อยในแต่ละภาคส่วน

สรุปปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างองค์กร

ปัญหาที่เกิดขึ้นในโซ่อุปทานนั้นต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ทั้งปัญหาที่เกิดในองค์กรที่ส่งผลต่อเนื่องยังหน่วยงานอื่นๆ ในโซ่อุปทานจากรูปในส่วนของเกษตรกรเริ่มจากขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีทางการผลิต

ช้าสวน

- ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต

การขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิตของชาวสวนคือ การขาดมาตรฐานในการดำเนินงาน ส่งผลให้ลำไยที่ส่งไปยังลังถูกปัดเกรด ส่งผลให้ลังได้รับผลผลิตที่มีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ และเมื่อลังส่งไปยังลูกค้า สินค้าก็มีความบกพร่องต่อเนื่องจากลัง

- ขาดแคลนแรงงานภาคเกษตร

ปัญหาที่สำคัญในปัจจุบันในภาคเกษตรคือ ขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยว ส่งผลให้การเก็บเกี่ยวล่าช้าและส่งมอบให้แก่ลังช้า ลังก็จัดเก็บสินค้าล่าช้า ขณะเดียวกันลังก็จ้างรถจากบริษัทขนส่ง (รถห้องเย็น) ซึ่งรถจากห้องเย็นก็ต้องจอดรอสินค้าให้เต็มลำรถ ส่งผลให้ลังเสียค่าใช้จ่ายในการเช่ารถห้องเย็นเพิ่มขึ้น เพื่อรอจนกว่าลำไยจะเต็มลำรถ เนื่องจาก การขาดแรงงานเก็บเกี่ยว การส่งมอบจากเกษตรกรจึงล่าช้าเป็นต้น

- ขาดการดูแล Post Harvest

เกษตรกรขาดการดูแลหลังการเก็บเกี่ยวเนื่องจากส่วนใหญ่หลังจากที่เก็บเกี่ยว ผลผลิตแล้วกว่าร้อยละ 90 ของเกษตรกรขาดการดูแลเอาใจใส่สวนลำไย แต่จะกลับมาดูแล เมื่อผลผลิตใกล้ถูกดูดออกเท่านั้นซึ่งหากไม่ได้มีการดูแลเอาใจใส่อย่างสม่ำเสมอ ก็จะส่งผลให้ผลผลิตปีต่อไปขาดคุณภาพ เช่น ขนาดเล็ก ออกดอกน้อย ซึ่งเกษตรกรบางราย ที่ทำเกี่ยวกับลำไยนอกฤดู ได้มีการอาใจใส่สวนลำไยอย่างสม่ำเสมอ สวนลำไยสามารถให้ผลผลิตตลอดทั้งปีและมีราคาสูง

- ช่วงในฤดู ผลผลิตมากกว่าความต้องการ

เกษตรกรส่วนใหญ่มีความเชื่อว่าลำไยในนอกฤดูเป็นลำไยที่ใส่สารซัลเฟอร์ซึ่งในความเป็นจริงแล้ว ปริมาณซัลเฟอร์หากใส่ในปริมาณที่เหมาะสมจะสามารถให้ผลผลิตที่ดี ราคาสูง และไม่มีสารตกค้างเกิดขึ้น ดังนั้นจึงไม่กล้าที่จะทำลำไยในนอกฤดู ส่งผลให้ลำไยในฤดู มีปริมาณสูงส่งผลให้ราคาต่ำ

- ผู้ซื้อน้อยราย

เนื่องจากลำไยในฤดูมีปริมาณสูงและจะถูกตัวอยู่ในบางพื้นที่ส่งผลให้ ราคาตกต่ำ อีกทั้งมีผู้ซื้อรายใหญ่หรือลัง น้อยรายส่งผลให้การต่อรองราคากองเกษตรกรต่ำหรือแทบจะไม่มีเลย

จัง

● ขาดความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการแปรรูป

สำหรับลังชาตเทคโนโลยีการแปรรูป ในส่วนของลำไยสดคือการรอมชัลเฟอร์ ขาดมาตรฐาน ของปริมาณ ห้องร่มหรืออุปกรณ์ที่ใช้ร่ม ส่งผลให้พบปัญหาอุปสรรคในการ ส่องออกและนำเข้า กล่าวคือขั้นตอนของด่านตรวจพิชทั้งในและนอกประเทศ

● ขาดมาตรฐานการแปรรูปให้มีคุณภาพทัดเทียมกัน

ขาดมาตรฐานที่เป็นหนึ่งเดียว ส่งผลให้การส่งออกล่าช้าการนำเข้าสินค้าในประเทศ ผู้นำเข้าล่าช้า อีกทั้งส่งผลต่อความเชื่อมั่นของประเทศคู่ค้าซึ่งส่วนต่างๆ ที่เกิดขึ้นในองค์กรก ลั่นต่อความสัมพันธ์ในโซ่อุปทาน และส่งผลต่อเนื่องเป็นลูกโซ่ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องใน โซ่อุปทาน

● ขาดมาตรฐานการบรรจุ

มาตรฐานการบรรจุเป็นส่วนสำคัญ ทั้งจะส่งผลต่อคุณภาพของสินค้า การขนส่ง การเคลื่อนย้าย และการนำเข้าของประเทศไทยเพื่อนบ้าน ในส่วนของขยะที่อาจจะส่งผลให้เกิด ผลกระทบแก่ประเทศผู้นำเข้าเป็นต้น

● การจัดเก็บไม่มีมาตรฐาน

ดังที่กล่าวมาแล้วว่าการจัดเก็บการรอมคันหรือรูปแบบการขนส่ง ห้องเย็น หรือ อุณหภูมิการขนส่งจะส่ง ผลต่อคุณภาพของลำไยเช่น ลำไยอบแห้งหากเก็บไว้ที่อุณหภูมิ ธรรมดาก และหากถูกแสงจะส่งผลต่อสีของลำไยทำให้ราคาขายถูกลง หรือแม้กระทั้งลำไยสด เมื่อเก็บเกี่ยวแล้วในบางช่วงจะนำมาจัดเก็บในห้องเย็นเพื่อรอช่วง เวลาที่ราคาลำไยสูงแล้วจึง นำออกขาย

● ขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาของการขาดแคลนแรงงานเป็นปัญหาที่สำคัญและเป็นปัญหาที่ใหญ่เนื่องจาก ในภาคเกษตรกรรมขาดปัญหาแรงงานอีกทั้งในส่วนของการแปรรูปขาดแคลนเช่นกัน ส่งผลให้การดำเนินการ เช่นแรงงานค่าวัน แรงงานคัดเลือกสินค้า มีน้อยส่งผลให้ การดำเนินการล้าช้าส่งผลต่อหน่วยงานถัดไปไม่ว่าจะเป็นภาคการขนส่ง ภาคการนำเข้า ส่องออก หรือจัดส่งให้ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

● ขาดการจัดการที่ดี

ลังบางรายขาดการจัดการที่ดี เช่น กิจกรรมของลำไยสดจะต้องบรรจุลงในตะกร้า (ทั้งในส่วนที่ส่งไปยังต่างประเทศและในประเทศ) ที่ลังส่งมอบให้แก่เกษตรกรแต่ไม่ได้กำหนด วันและเวลาที่รับตะกร้าคืน ซึ่งเกษตรกรบางรายนำตะกร้าไป 2-3 วัน ซึ่งส่งผลให้ระบบ การเรียกคืนลำไยยุ่งยากและสินค้าไม่ได้ตามกำหนดซึ่งส่งผลให้มีการจัดการด้านเวลาใน การจัดส่งที่ไม่แน่นอน

ข้อสัง

- มีการจัดการด้านเวลาในการจัดส่งที่ไม่แน่นอน

สืบต่อเนื่องมาจากส่วนของลังซึ่งเป็นกระบวนการจัดส่งเนื่องจากผลต่อเนื่องจากการขาดแคลนแรงงาน การจัดการที่ไม่เหมาะสมส่งผลต่อภาคการขนส่งเนื่องจากบริษัทขนส่งจะต้องจัดตารางขนส่งแต่ละเที่ยวแต่ละวัน ซึ่งภาคการขนส่งก็ได้รับผลกระทบต่อการจัดส่ง ส่งผลให้ระบบดำเนินงานผิดพลาด

- ขาดแคลนแรงงานในการเคลื่อนย้ายและขนส่ง

การขาดแคลนแรงงานในการเคลื่อนย้ายและขนส่งเป็นปัญหาเช่นเดียวกับภาคเกษตรและการปรับรูป เช่นการขนส่งลำไยอบแห้ง ณ ชายแดนภาคเหนือ มีแรงงานที่จำกัด และเกิดการแย่งแรงงานเกิดขึ้นส่ง ผลให้การดำเนินงานล่าช้า คลาดเคลื่อน และแรงงานทำงานไม่เต็มประสิทธิภาพ

- สินค้าเสียหายระหว่างการขนส่ง

สืบเนื่องมาจากภาระจัดการจัดส่งส่งผลให้เกิดความเสียหายในการขนส่ง และรูปแบบการจัดเก็บส่งผลให้เกิดความเสียหายในการขนส่ง

- สินค้าค้างคืนเมื่อถึงปลายทางเนื่องจากการจัดการไม่ดี

จากปัญหาการจัดการด้านเวลาในการจัดส่งที่ไม่แน่นอน อาจเนื่องมาจาก การขาดแคลนแรงงาน การจัดการที่ล่าช้าส่งผลให้เมื่อสินค้าถึงยังตลาดกลาง (ส่วนของลำไยสดในประเทศไทย) ไม่สามารถถ่ายได้ทันทีเนื่องจากความชื้นหรือการจัดการของตลาดกลางไม่สัมพันธ์กับการดำเนินการของร้านค้าเมื่อรับสินค้ามีรักษาไว้ได้ไม่ถูกต้อง

ผู้นำเข้าส่งออก ผู้นำเข้าส่งออกนั้นมักจะเจอปัญหาเกี่ยวกับศุลกากรและส่วนของประเทศไทยคุ้มค่าอันได้แก่

- ประเทศไทยผู้นำเข้าให้สิทธิพิเศษแก่ประเทศไทย

ประเทศไทยผู้นำเข้าเช่นประเทศไทยให้สิทธิพิเศษแก่ประเทศไทยแข่งขันประเทศเวียดนาม เนื่องจากปัจจุบันประเทศไทยเวียดนามเป็นประเทศที่มีคุณภาพของผลผลิตใกล้เคียงกับประเทศไทย อีกทั้งเริ่มมีผลผลิตที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และประเทศไทยเป็นประเทศที่มีพื้นที่ติดกับประเทศไทยส่งผลให้ได้รับสิทธิเป็นรูปแบบของการค้าชายแดนซึ่งมีความได้เปรียบด้านภาษี

- การกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช้อุปสรรคด้านภาษี

การกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช้อุปสรรคด้านภาษี สำหรับลำไยซึ่งเป็นสินค้าเกษตรจะมีความเข้มงวดด้านการนำเข้าส่งออกประเทศไทยผู้นำเข้าจึงมีความเข้มงวดด้านสารตอกดักที่เกิดขึ้น เป็นต้น

- ขั้นตอนการนำเข้าของประเทศไทยปลายทางไม่เอื้อต่อการส่งออก

ในหลาย ๆ ประเทศซึ่งพัฒนาแล้วจะมีความเข้มงวดในการนำเข้าสินค้าที่ใช้บริโภคจากประเทศที่กำลังพัฒนาส่งซึ่งประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่ถูกจับตามองเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า การป้องปันสินค้าซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญของผู้นำเข้าส่งออก

- ขาดความเอาใจใส่ในด้านความปลอดภัยของสินค้า

ผู้นำเข้าส่งออกบางส่วนทาง เช่น สำหรับห้องเส้นทางเชียงแสน ไม่มีระบบการประกันสินค้า การประกันเรือซึ่งทำให้กระบวนการขนส่ง การเคลื่อนย้าย การถ่ายสินค้า ไม่มีความปลอดภัยเนื่องจากขาดความระมัดระวัง

นอกจากนี้ยังมีอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างโซ่อุปทานเกิดขึ้น เช่น อุปสรรคระหว่างเกษตรกรหรือชาวสวนกับลัง อุปสรรคระหว่าง ลังและผู้ขนส่ง และระหว่างผู้ขนส่งและผู้นำเข้าส่งออก ซึ่งปัญหาระหว่างหน่วยงานนั้นโดยมากจะเกิดจากความบกพร่องจากการดำเนินการจัดการภัยในองค์กรก่อนดังได้นำเสนอไปในข้างต้นซึ่งปัญหาที่เกิดระหว่างองค์กรมีดังนี้

- ระหว่างชาวสวนกับลัง

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างชาวสวนกับลังนั้นมีปัญหาหลัก ๆ ที่เกิดขึ้นได้แก่ ขาดการเชื่อมโยงข้อมูลที่เหมาะสมสม เช่น ราคายาที่ลังกำหนดในแต่ละวันจะไม่เท่ากันซึ่งไม่แน่นอน โดยที่ชาวสวนไม่สามารถวางแผนได้ว่าวันนี้ควรจะเก็บลำไยรูปแบบใด แบบรูดร่วง เพื่อนำไปอบแห้งหรือควรเก็บแบบมัดซึ่งหากราคารับซื้อไม่แตกต่างกันมากชาวสวนก็จะเก็บเกี่ยวแบบรูดร่วงแทน เนื่องจากมีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ หรืออุปสรรคที่สำคัญมากที่มีผลต่อเกษตรกรคือ ราคาน้ำที่ทำการซื้อขายลำไยถูกกำหนดโดยลังซึ่งลังแต่ละเจ้าจะกำหนดน้ำที่ประسانงานซึ่งกันและกัน ในการกำหนดราคาน้ำแต่ละวันซึ่งตามหลักที่ควรจะเป็นแล้วผู้ขายควรที่จะเป็นผู้กำหนดราคาน้ำ

- ระหว่างลังและผู้ขนส่ง

ส่วนใหญ่แล้วในส่วนของลำไยสดผู้ขนส่งและลังจะมีกิจกรรมที่แยกออกจากกันมาก เนื่องจากเป็นการดำเนินการที่สอดคล้องและต่อเนื่อง เช่น หลังจากที่ชาวสวนนำตระกร้าที่บรรจุลำไยเรียบร้อยแล้วมาร์ชล์ฟอร์แล้วก็จะดำเนินการขัดส่งทันที โดยที่แต่ละครั้งเมื่อเกษตรกรนำลำไยมาส่งจะต้องมีรถบรรทุกหรือคอนเทนเนอร์มาจอดรอเรียบร้อยเมื่อรอมควัน เสร็จก็สามารถจัดเก็บในรถได้เลย และรอจนกว่าสินค้าจะเต็มรถ แต่ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นก็มีเช่นกันคือ มีรูปแบบการตกลงราคาน้ำที่ไม่แน่นอนเนื่องจากในบางครั้งสินค้าไม่ได้เต็มคันรถไม่สามารถจัดการตามตารางที่กำหนดได้ส่งผลให้เกิดความผิดพลาดและบริษัทขนส่งก็จะเพิ่มราคานาในการจอดค้างคืนซึ่งเป็นอัตราที่ไม่ได้มีการตกลงราคากันก่อนเป็นต้น

- ระหว่างลังและผู้ส่งออก

ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างลังและผู้ส่งออกได้แก่ ปัญหาด้านเอกสาร (เอกสารไม่ครบเอกสารไม่ถูกต้อง) เนื่องจากการสื่อสารระหว่างองค์กรไม่ชัดเจน ส่งผลให้เอกสารผิดพลาด

หรือไม่ครบเนื่องจากผู้นำเข้าส่งออกมีระดับการบริการที่แตกต่างกัน นอกจานี้ การจัดการการนัดหมายคลาดเคลื่อนเนื่องจากเรือสินค้า ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากทั้ง ผู้นำเข้าส่งออกใน การติดต่อเรือสินค้า การจัดตารางการเดินเรือ การประมาณ การพยากรณ์เป็นต้น หรือในส่วน ของลังเงงที่เกิดจากปัญหาต่างๆ เช่นขาดแคลนแรงงานส่งผลให้สินค้าเต็มคันรถล่าช้า หรือ การขนส่งจากบริษัทขนส่งเกิดความเข้าใจที่ไม่ตรงกันเป็นต้น นอกจากนี้ปัญหาระหว่าง องค์กร ระหว่าง คุณภาพของการดำเนินการของศุลกากร ส่งผลต่อการดำเนินการในการจด เรือ และจอดรถของบริษัทขนส่ง เช่น การดำเนินการของศุลกากรไม่แล้วเสร็จ ตามเวลาที่ คาดหมายไว้ ล่าดับการเข้าออกยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ณ ท่าเรือไม่เป็นระบบเป็นต้น

มาตรฐานสินค้า

โดยสรุปแล้ว การกำหนดมาตรฐานสินค้า เช่น ปริมาณสารตอกดังที่อยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำเกินไป ย่อม สร้างอุปสรรคต่อการค้าระหว่างประเทศ หากประเทศไทยส่งออกไม่สามารถทำได้ตามเกณฑ์ หรือประเทศไทย นำเข้ามีเจตนาแอบแฝงที่จะนำมาใช้เพื่อเป็นข้ออ้างในการกีดกันการนำเข้า อย่างไรก็ตามการใช้มาตรฐาน ดังกล่าว ต้องอยู่บนพื้นฐานข้อพิสูจน์ทางวิทยาศาสตร์ และสอดคล้องกับมาตรฐานระหว่างประเทศ โดย ต้องมีการประเมินค่าความเสี่ยงและกำหนดระดับที่เหมาะสมของการ คุ้มครองสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และการจัดประชุมสัมนาความเห็นจากเกษตรกรเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2550 พบว่าความเห็นของเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ค่อยให้ความสำคัญกับการทำมาตรฐาน GAP เท่าที่ควร เนื่องจากผลผลิตที่ได้จากการได้มาตรฐาน GAP เมื่อเทียบกับผลผลิตที่ไม่ได้เข้ารับการรับรอง กลับมีราคา ขายที่ไม่แตกต่างกัน โดยปัจจัยในการซื้อขาย ขึ้นอยู่กับฤดูกาล ราคาและอำนาจต่อรองของพ่อค้ามากกว่า แต่มีพ่อค้าหรือลังบางรายที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานดังกล่าว เนื่องจากเป็นสินค้าที่ต้องส่งออกเพื่อขาย ในต่างประเทศ โดยการรับซื้อมักจะรับซื้อจากเกษตรกรรายเดิมๆ จึงไม่มีปัญหารื่องการรับรอง GAP ส่วน เกษตรกรที่ทำ GAP ได้ให้ความเห็นว่าการทำ GAP นั้นไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนการเพาะปลูกสูงขึ้นแต่อย่าง ใด เพียงแต่จะต้องมีการจัดการส่วนที่ดีดูแลให้เป็นไปตามข้อกำหนด การควบคุมเรื่องน้ำและสารเคมี ยาฆ่าแมลงให้อยู่ในเกณฑ์ โดยใช้การตัดแต่งกิ่งเข้าช่วย ซึ่งการดูแลเหล่านี้จะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพ ผลิตภัณฑ์อีกด้วย ดังนั้นในระยะยาว ควรมีข้อบังคับที่เข้มงวด หรือสร้างความแตกต่าง เพื่อให้มีการทำ GAP ในส่วนลำไยทุกที่ไม่ว่าจะปลูกเพื่อส่งออกหรือไม่ก็ตาม ไม่เช่นนั้นเกษตรกรรายอื่นๆ ก็จะไม่เห็นถึง ความจำเป็นในการรับรองมาตรฐานดังกล่าว หรือหากไม่สามารถควบคุมการขันทะเบียนมาตรฐานนี้ได้ ก็ควรมีการจัดกลไกราคาให้เกิดความแตกต่างด้านราคา ระหว่างผลผลิตที่ทำ GAP และไม่ได้ผ่าน การรับรอง GAP เพื่อจูงใจให้เกษตรกรเห็นความสำคัญของมาตรฐาน GAP และยังส่งผลทางอ้อมต่อ สิ่งแวดล้อมอีกด้วย อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน เกษตรกรที่ทำ GAP และไม่ได้ทำ จะขายสินค้าได้ในราคาที่ ไม่แตกต่างกันเนื่องจากเมื่อถึงเวลา_rับซื้อตัวแทนรับซื้อต่างๆ ไม่ได้มีการตรวจสอบการจดทะเบียน GAP จากเกษตรกร จึงเป็นปัญหาระดับหนึ่ง ในอนาคตจึงต้องมีการผลักดันให้เกษตรกรทุกรายทำ GAP เพื่อให้ มีมาตรฐานที่ดีรองรับการส่งออก

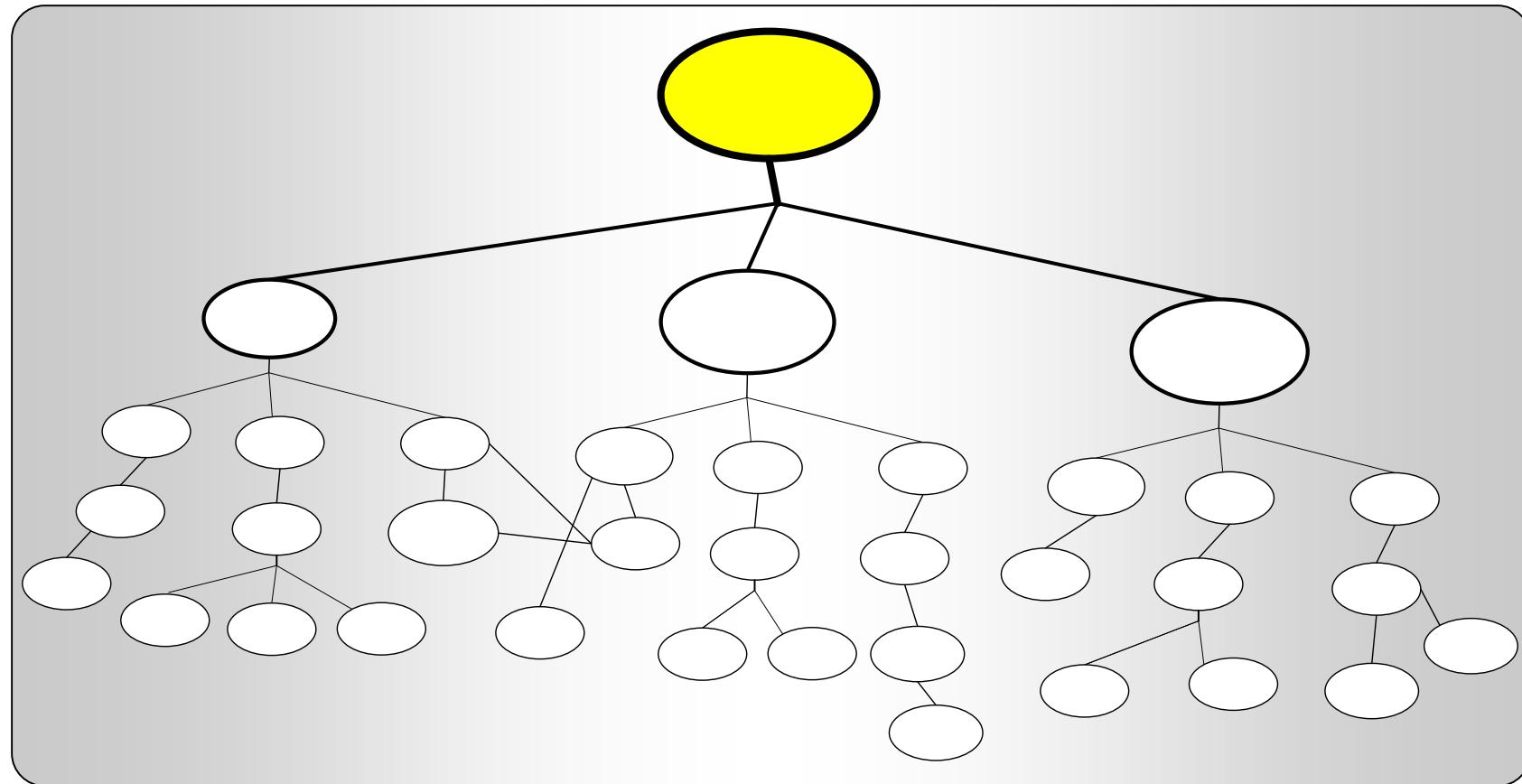
ดังนั้นเกษตรกรจะต้องมีการจัดการเรื่องมาตรฐานมากขึ้น โดยอาศัยแรงจูงใจเรื่องราคา หากผลผลิตมีคุณภาพดี ราคาขายจะสูง รวมถึงอนาคตอาหารทุกประเภทจะต้องผ่านมาตรฐาน GAP ดังนั้นเกษตรกรและลั่งต้องพัฒนาตนเอง ทั้งนี้การทำ GAP ไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่ต้องมีการจัดการเริ่มต้นที่ดี ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการส่งออก โดยปัจจุบัน มีสังเข้าร่วม GAP กับกระทรวงฯ และมีการจดทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมวิชาการเกษตรอยู่แล้ว ซึ่งสามารถทำการตรวจสอบย้อนกลับไปถึงแหล่งเพาะปลูกด้วย ดังนั้น ในอนาคตหากทั้งเกษตรกรและลั่งเข้าร่วมเป็นสมาชิก GAP อาจส่งผลต่อระบบการตรวจสอบพิษที่ลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ เนื่องจากปัจจุบัน ลั่งหรือผู้ส่งออกเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบและได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไปกับภาครัฐซึ่งมาจากเกษตรกรแล้ว สำหรับมาตรฐาน EUREPGAP ในปัจจุบันยังไม่พบว่ามีกสิ่งเกษตรกรหรือผู้ค้าลำไยเป็นสมาชิกมาตรฐานดังกล่าว แต่หากในอนาคตการใช้มาตรฐาน EUREPGAP จะมีผลดีต่อการขยายตลาดไปยังยุโรป ก็ควรมีการเผยแพร่ให้ความรู้แก่ผู้ที่อยู่ในโซ่อุปทานของลำไย แต่ในส่วนของการส่งออกไปยังประเทศจีนนั้น ไม่ได้มีการร้องขอมาตรฐานนี้และยังไม่เป็นที่แพร่หลายเท่าที่ควร ในเบื้องต้นสำหรับการส่งออกไปยังประเทศจีน มีข้อกำหนดหลักๆ คือ การรับรองปลอดศัตรูพืช การรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (ตามระเบียบ FTA) การตรวจสอบต่อกัน และมาตรฐาน GAP โดยคาดว่าประเทศไทยจะเริ่มนำเข้ามาตรฐาน EUREPGAP มาใช้เพื่อความเป็นมาตรฐานให้ทัดเทียมกับประเทศในแถบยุโรป ดังนั้นผู้ปลูกในไทยจึงควรมีการเตรียมการเพิ่มมาตรฐานดังกล่าวเพื่อรับรองการส่งออกในอนาคต

3) การวิเคราะห์ปัญหาโดยใช้ Root Clause

ในส่วนต่อไปจะเป็นการนำเสนอด้วยข้อมูลเกี่ยวกับรากของปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละภาคส่วนซึ่งเป็นปัญหาที่เป็นกิจกรรมซึ่งเป็นต้นตอ หรือสาเหตุหน่วยอยู่ที่รวมกันแล้วส่งผลให้เกิดปัญหาที่ใหญ่ขึ้น ต่อเนื่องและส่งผลกระทบอย่างมากต่อระบบโซ่อุปทานของลำไยในเขตจังหวัดซึ่งใหม่และลำพูน

● ชาร์ส่วน (Root Cause)

การศึกษารากของปัญหาของชาร์ส่วนนั้น ข้อมูลส่วนใหญ่ได้มาจากการสัมภาษณ์ การสังเกต การณ์ ข้อมูลจากการอบรมสัมมนา และแหล่งข้อมูลทุกดิจิทัลต่างๆ แล้วนำมาวิเคราะห์ แยกปัญหาให้ออกมาในประเด็นต่างๆ เพื่อย่างต่อการเข้าใจและมองเห็นภาพ ซึ่งจากรูป 5-53 ด้านบนสุดจะหมายถึงปัญหาหลักและข้างล่างสุดจะเป็นสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น ซึ่งอาจจะเป็นกิจกรรมย่อย หรือหลักการต่างๆ ที่กลุ่มเกษตรกรเข้าใจผิดซึ่งเมื่อทราบรากของปัญหาแล้วก็สามารถดำเนินการแก้ไขได้แม่นยำยิ่งขึ้น

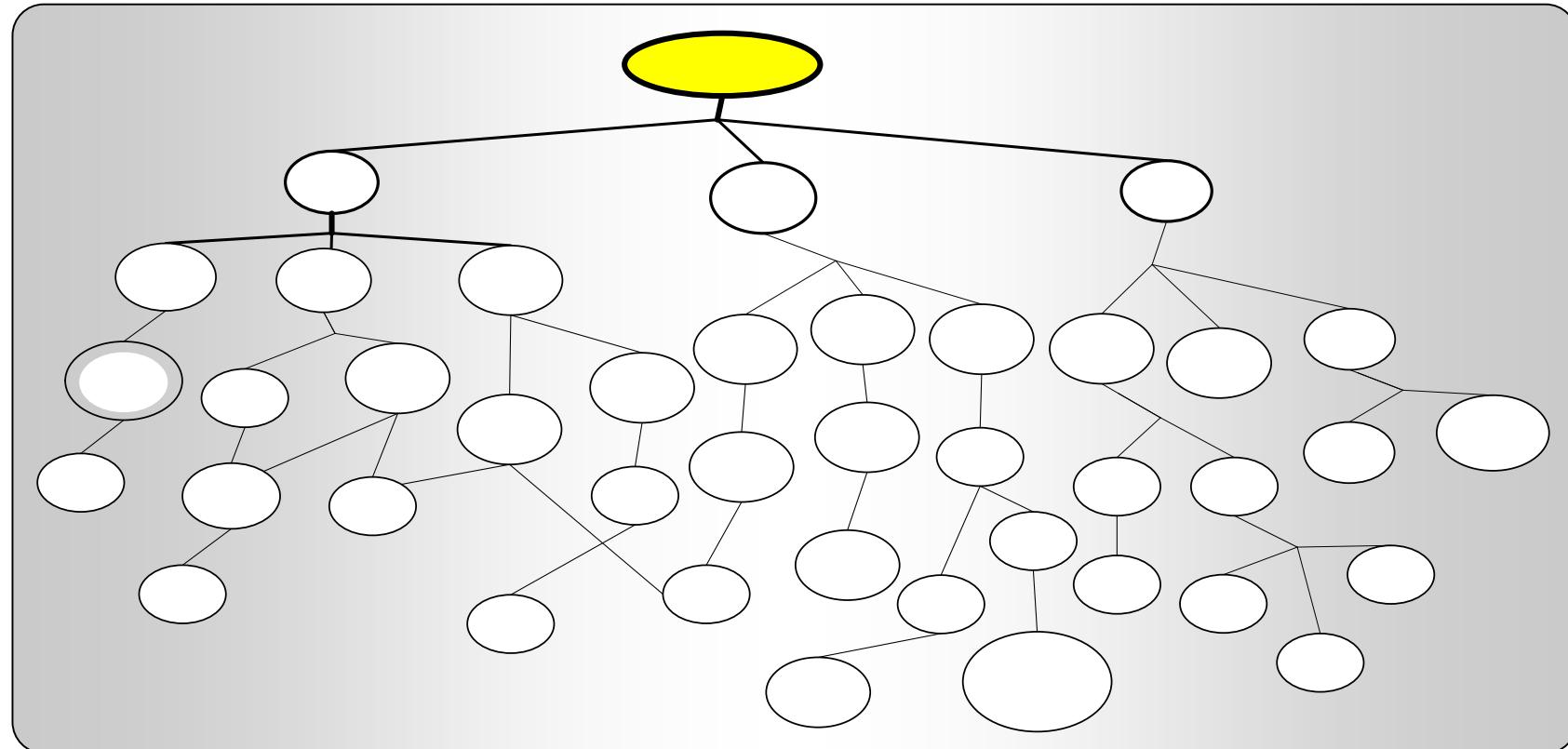


รูปที่ 5-53 การวิเคราะห์ปัญหาเพื่อทราบสาเหตุของปัญหาที่แท้จริง (Root Cause)

จากรูป 5-53 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากชาร์ตการวิเคราะห์ปัญหาโดยใช้ Root Cause ซึ่งเริ่มจากปัญหาใหญ่ที่สุดคือ คุณภาพการดำเนินงานโดยรวมของชาร์ตการวิเคราะห์ปัญหาหลัก 3 ปัญหาใหญ่ได้แก่ ต้นทุนสูง การส่งมอบล่าช้า คุณภาพสินค้าต่ำ โดยสาเหตุของปัญหาแต่ละด้านสามารถวิเคราะห์ได้ถึงสาเหตุที่เป็นต้นตอของปัญหาในส่วนใหญ่คือ แรงงานขาดความรู้ ชาร์ตการวิเคราะห์ปัญหาไม่ว่าจะเป็น ความรู้ในการดูแลรักษาความรู้ในด้าน เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยว ความรู้ในการใช้เครื่องมือ รวมถึงการไม่เปิดรับความรู้ใหม่ๆ เทคโนโลยีการดูแลสวนใหม่ๆ อีกด้วย ทั้งนี้ยังมีสาเหตุร่วมอื่นๆ คือ การสื่อสาร การถ่ายทอดความรู้แก่เกษตรกรหรือชาร์ตการวิเคราะห์ปัญหาหลักและเอกสารยังมีช่องทางไม่มากนัก เพื่อที่ทางภาครัฐหรือหน่วยงานวิชาการจะเข้าไปตอบสนองในการร่วมกันแก้ไขปัญหาได้อย่างจริงจัง นอกจากนี้ ชาร์ตการวิเคราะห์ปัญหาที่ดำเนินการดูแลรักษาและเก็บเกี่ยวและยังมีพุทธิกรรมการดำเนินงานที่ทำอยู่ผิดวิธี (เช่น ใส่ปุ๋ยมากๆ เพื่อให้ผลผลิตอุดมสมบูรณ์มาก) ซึ่งปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อเนื่องจากการดูแลรักษาคือการเก็บเกี่ยวซึ่งมีปัจจัยภายนอกคือ ปัจจุบันพบปัญหาการขาดแคลนแรงงานซึ่งเกิดขึ้นกับแทบทุกหน่วยของภาคเกษตรกรรม เนื่องจากแรงงานหันไปประกอบอาชีพที่มั่นคงกว่า เช่นทำงานโรงงานเป็นต้น ส่งผลให้แรงงานที่มีฝีมือในการเก็บเกี่ยวลดน้อยลง ส่งผลให้ค่าแรงในปัจจุบันมีราคาสูง คุณภาพการดำเนินงานลดต่ำลงเนื่องจากแรงงานยังขาดประสบการณ์ในการคัดเกรด การมัดชือ การจัดใส่ต่ำกว่าซึ่งเป็นขั้นตอนที่สำคัญและอาศัยความประณีตเป็นต้น

สำหรับส่วนของโรงงานแปรรูป ก็เช่นกัน ในรูป 5-54 เมื่อวิเคราะห์โดยใช้ Root Cause เพื่อให้ทราบถึงสาเหตุที่แท้จริงของปัญหาพบว่า ปัจจุบันโรงงานแปรรูปหลายรูปแบบยังมีปัญหาเกี่ยวกับ เทคโนโลยีการผลิตทั้งความรู้ ทุน การสื่อสาร ระบบการทำงานที่ช้าชัก honing ผู้ประกอบการและแรงงานยังขาดความรู้ในการดำเนินงาน ส่งผลให้เกิดปัญหาหลัก 3 ปัญหาใหญ่คือ ต้นทุนสูง ส่งมอบล่าช้า และ คุณภาพของสินค้า ซึ่ง จากรูปสาเหตุของปัญหาสามารถวิเคราะห์ได้คือ สภาพแวดล้อมมีผลต่อ ปัญหาหลัก 3 ประการดังกล่าว ซึ่งปัจจัยภายนอกหรือสภาวะแวดล้อมเหล่านี้ได้แก่ พฤติกรรมผู้บริโภค โดยจะส่งผลต่อการดำเนินงาน การจัดเก็บ รูปแบบการบรรจุและการจัดส่ง หรือปัจจัยภายนอกที่ส่งผลต่อ การดำเนินงานอีกักษณะหนึ่งเช่น อุณหภูมิ แมลง และรูปแบบบรรจุภัณฑ์ สภาพภูมิอากาศ ซึ่งอาจส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และรูปแบบการดำเนินงานที่ส่งผลให้เกิดปัญหาโดยรวมได้ ทั้งนี้หากได้มีการแก้ไขปัญหา หรือมีมาตรการ รูปแบบการดำเนินการที่เหมาะสม แนวทางแก้ไขสำหรับปัญหาที่เกิดขึ้น เช่นหน่วยงานกระจายความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีการผลิต อาสาสมัครจากนักศึกษา นักวิจัย เข้ามาช่วยเหลือในการแก้ปัญหาซึ่งแต่ละรูปแบบก็จะเป็นการช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นแก่โรงงานแปรรูปในปัจจุบัน

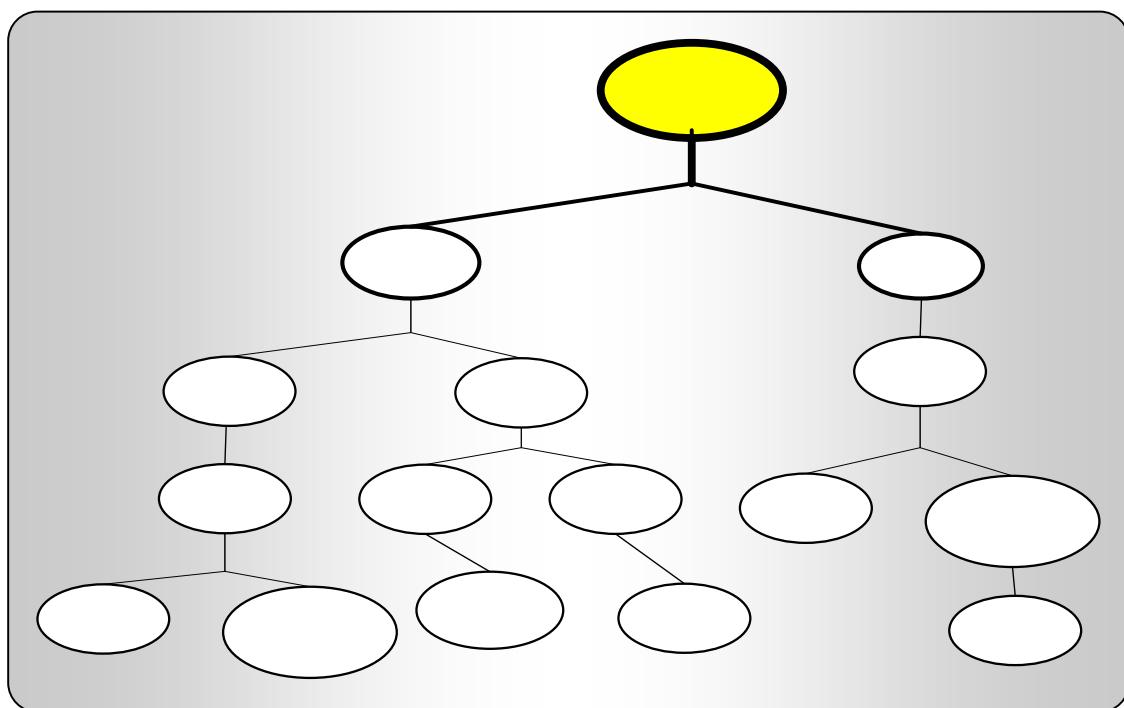
- โรงงานแปรรูป



รูปที่ 5-54 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากโรงงานแปรรูป

สำหรับรายละเอียดที่ได้นำมาวิเคราะห์จากโรงงานแปรรูปนั้น ได้รวมถึงลัง (ซึ่งอาจจะไม่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์อย่างสมบูรณ์แต่เป็นการมัลเฟอร์) โรงอบยอย ทั้งรูปแบบของลำไยอบแห้งทั้งเปลือกและลำไยอบแห้งเนื้อ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมีกระบวนการที่ไม่แตกต่างกันมากนัก แต่รูปแบบการดำเนินการยังคงคล้ายคลึงกัน โดยส่วนใหญ่ปัญหาที่เกิดขึ้นเกิดจากพัฒนาระบบของผู้แปรรูปที่เป็นรายย่อย ซึ่งมีสัดส่วนที่มากพอสมควรและรูปแบบของกิจกรรมการแปรรูป เช่น ลำไยอบแห้ง แบบใช้แก๊ส ใช้ไอน้ำเป็นต้น

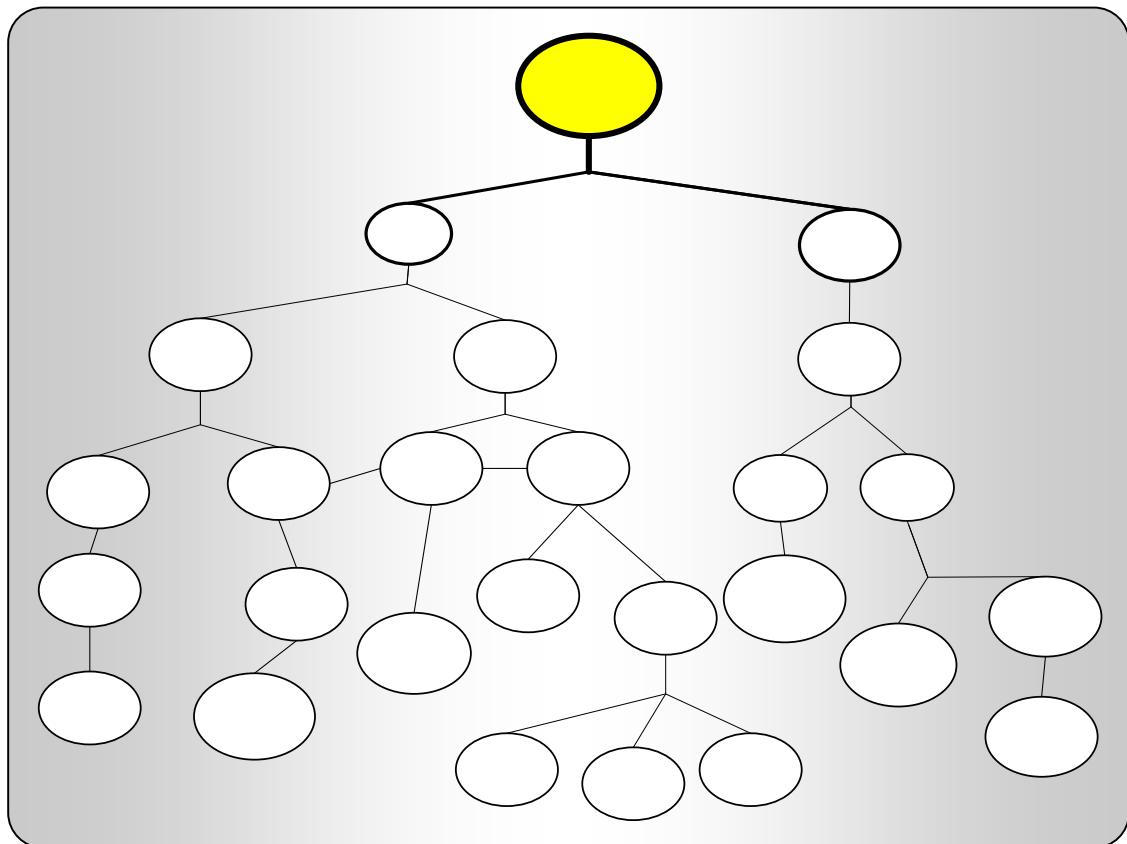
- บริษัทขนส่ง



รูปที่ 5-55 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัทขนส่ง

ในส่วนของบริษัทขนส่ง จากรูป 5-55 ส่วนใหญ่ปัญหาจะเกิดขึ้นกับกระบวนการของการติดต่อการเชื่อมโยงการสื่อสารระหว่างองค์กรที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้สาเหตุของปัญหาจะเกิดระหว่างองค์กรคู่ค้า ได้แก่ ผู้ส่งมอบและลูกค้าเป็นต้น ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นในส่วนของผลิตภัณฑ์นั้นได้แก่ คุณภาพของลำไย ซึ่งเกิดจากรูปแบบการขนส่ง รูปแบบการจัดเรียงสินค้า อุณหภูมิ รวมถึงyananpathanaในการขนส่งด้วย เช่น การขนส่งที่ท่าเรือเชียงแสน จะต้องใช้รถบรรทุก 6 ล้อ รถบรรทุก 10 ล้อ หากใช้รถคอนเทนเนอร์ก็จะส่งผลให้การขนส่งการเดินทางเคลื่อนย้าย ณ ท่าเรือค่อนข้างลำบาก หรือ การขนส่งการมารับสินค้าจากลังเส้นทางทางถนนเพื่อเข้าสู่ลัง (บางราย) นั้นมีเส้นทางที่ค่อนข้างคับแคบส่งผลให้ต้องใช้รถบรรทุก 6 ล้อ เป็นต้น ซึ่งโครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทยเป็นปัญหาหนึ่งในส่วนของการขนส่งเป็นต้น

- บริษัทนำเข้าส่งออก



รูปที่ 5-56 แสดงรากของปัญหาที่เกิดขึ้นจากบริษัทนำเข้าส่งออก

จากรูป 5-56 บริษัทนำเข้าส่งออกมีปัญหาที่เกิดจากการดำเนินการเป็นส่วนใหญ่ระหว่างองค์กร และการดำเนินการส่งออกระหว่าง ลูกค้า ผู้ส่งมอบ และศุลกากร โดยปัญหาที่เกิดกับผู้ส่งออกนั้นส่วนใหญ่ ปัญหาที่เกิดขึ้น ณ การส่งออกท่าเรือแหลมฉบัง นั้นยังไม่มีปัญหาใหญ่แต่ก็จะมีปัญหาเกี่ยวกับสันทาง ทางเข้าท่าเรือยังมีปัญหา รถติด ทางเข้ายังไม่อำนวยความสะดวกเท่าที่ควร แต่สำหรับการนำเข้าส่งออก ท่าเรือ หรือจังหวัดชายแดนต่างๆ พบร่วมกับปัญหาเกี่ยวกับโครงสร้างท่าเรือ เช่น ทุ่นที่ยืนเรือ ที่จอดรถ บนทุ่น คลังสินค้าเป็นต้น ทั้งนี้ปัญหาหลักที่สำคัญอีก 2 ประการคือ ขาดการเชื่อมโยงข้อมูลที่ดีระหว่างผู้ส่ง มอบ ลูกค้า บริษัทเรือที่บริษัทนำเข้าส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบ เนื่องจากลูกค้าของลำไยส่วนใหญ่เป็นลูกค้า ต่างชาติซึ่งต้องอาศัยโบรเกอร์ หรือนายหน้าที่มีความรู้ด้านภาษาและสาเหตุสำคัญประการสุดท้ายของ การส่งออกคือ ลำไยเป็นสินค้าเกษตรซึ่งจะต้องมีการตรวจโรค และยาฆ่าแมลงจากด้านกักกันพืชและสัตว์ ทั้งการนำเข้าและส่งออกซึ่งเป็นปัญหาสำคัญประการหนึ่งของผู้ส่งออกลำไยในปัจจุบัน โดยส่งผลถึง ความล่าช้า ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเนื่องจากการนำเข้าลำไยในบางประเทศ มีการตรวจสอบที่เข้มงวด ทำให้ผู้ส่งออกหลายรายเกิดปัญหา สินค้าตีกลับหรือลูกค้าลดความเชื่อมั่น

4) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยในประเทศไทย (SWOT Analysis)

ในการศึกษาเพื่อปรับปรุงระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยในประเทศไทย ความมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของระบบเพื่อประเมินหาแนวทางแก้ไขในด้านที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของระบบ เนื่องจากผลผลิตลำไยในประเทศไทย มีการจำหน่ายเป็นลำไยสด และแปรรูปส่วนใหญ่ แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ดังนั้นการวิเคราะห์จึงควรแยกเป็น 2 ส่วน คือการวิเคราะห์ SWOT โซ่อุปทานของลำไยสดและลำไยอบแห้ง

ตาราง 5-18 การวิเคราะห์ SWOT ของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสด

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
<p>การตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - มีตลาดทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ - ผลผลิตสามารถนำไปแปรรูปได้หลายอย่าง และมีตลาดรองรับ - ลำไยนอกฤดูสามารถขายได้ตลอดปี และราคาดีกว่าลำไยในฤดู - มีภาคธุรกิจสนับสนุนในการรับซื้อ 	<p>การตลาด</p> <ul style="list-style-type: none"> - ราคามีหลายราคานิ้นอยู่ชั่นชานหรือเกรดของลำไยสดไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน พิจารณาด้วยสายตา - ราคายังผันผวนแต่ละวันขึ้นกับผู้ซื้อปลายทางกำหนด - แนวโน้มความต้องการของตลาดในประเทศลดลง และไม่แน่นอน - เกษตรกรขาดข้อมูลการตลาด เช่น ราคาแต่ละวัน ปริมาณการผลิตโดยรวม จะนำผลผลิตออกขายตามวันที่สะดวง เช่น วันเสาร์ อาทิตย์ ซึ่งผลผลิตมาก ราคาก็ตกต่ำ - กลไกตลาดไม่เป็นไปตามธรรมชาติ เนื่องจากมีมาตรการช่วยเหลือภาครัฐ - ลำไยสดเปลี่ยนจากพืชเศรษฐกิจไปเป็นพืชการเมือง ที่ใช้หาเสียง

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
<p>การจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ซื้อภาคเอกชนหรือลั่งมีความสามารถในการจัดการครัวเรือน ทั้งการจัดซื้อ การบรรจุและการกระจายเพื่อการส่งออก - รวมทั้งให้ความสำคัญการใช้ข้อมูลสารสนเทศเพื่อการจัดการ เช่น มีข้อมูลเกษตรกรที่นำลำไยสดมาขาย สามารถติดตามได้ - เกษตรกรบางรายที่มีการนำการจัดการมาดำเนินการ ตั้งแต่การจัดโซนนิ่ง ทำให้ผลผลิตเก็บได้ทั้งปี ราคายังคงต่อเนื่อง ไม่ต้องอาศัยภาครัฐ - รัฐบาลมีนโยบายช่วยเหลือทุกปี ทั้งด้านการเงิน การจัดการ - มีเครือข่ายการกระจายสินค้าทั่วประเทศ ผ่านสหกรณ์การเกษตร - มีการวิจัยพัฒนาเพื่อปรับปรุงลำไยสดมากขึ้น 	<p>การจัดการ</p> <ul style="list-style-type: none"> - เกษตรกรไม่มีการวางแผนการผลิต และการตลาดให้สอดคล้องกับตลาดและผู้ซื้อ - เกษตรกรขาดเงินหมุนเวียน - เกษตรกรขาดการรวมกลุ่ม เพื่อประสานงานกับผู้เกี่ยวข้องด้านผู้ซื้อ - เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนการผลิต และไม่รู้ด้านทุนการผลิต - เกษตรกรบางส่วนไม่ยอมพัฒนาตนเอง ทั้งการใช้เทคโนโลยีการผลิตและจัดการ - เมื่อเกษตรกรมีปัญหา จะหนักวิชาการที่รู้จักหรือโปรแกรมตามสถานีวิทยุ - นโยบายและมาตรการช่วยเหลือภาครัฐเป็นระยะสั้นและล่าช้า - หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบ ไม่เป็นหน่วยงานรับผิดชอบโดยตรง ขาดกำลังเจ้าหน้าที่ - การดำเนินการแก้ไขปัญหาไม่ตรงประเด็น เช่น มอบเงินช่วยผ่านสหกรณ์ซึ่งไม่ใช่ผู้ - ชำนาญในการค้าลำไย ไม่สามารถกระจายสินค้าและยังก่อให้เกิดความเสียหายต่อเนื่องจากการไม่สามารถชำระหนี้ระหว่างกัน เป็นต้น - ไม่มีหน่วยงานที่ประสานงานเพื่อจัดทำข้อมูลลำไย เช่น ปริมาณการปลูก ราคายield ประจำวัน และสถานการณ์ผู้ซื้อ เป็นต้น - ขาดห้องเย็นในการเก็บไว้ช่วงผลผลิตมากเพื่อรองรับความต้องการเพิ่ม - ขาดการเผยแพร่ความรู้ไม่แพร่หลายและมีต้นทุนดำเนินการ - นโยบายการช่วยเหลือของรัฐบาลมุ่งช่วยเหลือระยะสั้น ไม่สามารถแก้ไขปัญหาระยะยาว - การขับเคลื่อนส่งทางบกในประเทศไทยมีต้นทุนสูง ขาดความสะดวกในการใช้การขนส่งทางรถไฟฟ้าซึ่งต้นทุนต่ำกว่า

ตาราง 5-19 การวิเคราะห์ SWOT ของระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยแห้ง

จุดแข็ง(Strengths)	จุดอ่อน(Weaknesses)
การผลิต <ul style="list-style-type: none"> - ลำไยสดที่เป็นวัตถุดิบ มีคุณภาพดีกว่าประเทศคู่แข่ง ได้ชื่อว่ามีคุณภาพดีที่สุด - ลำไยแห้งเป็นสินค้าที่ตลาดใหญ่ คือประเทศไทย มีความนิยมเพิ่มขึ้น เชื่อว่าเป็นยา - ลำไยสดที่เป็นวัตถุดิบไม่ขาดแคลน - มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต ช่วยลดต้นทุน เช่น การใช้เตาอบไอน้ำ การตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ความต้องการลำไยแห้งมีแนวโน้มเพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะประเทศไทย ปัจจุบันมีผู้บริโภคเพียง 3-4 หมื่นคน สามารถขยายตลาดได้อีกเป็น 90,000 ตัน หากมีการประชาสัมพันธ์เพิ่ม - มีผู้ซื้อพ่อค้าชาวจีนมาซื้อถึงโรงงานและขายเงินสด - ลำไยแห้งสามารถขายได้ทั่วปี ราคาแตกต่างกันตาม เทศกาล เช่น จะขายได้มากช่วงตรุษจีนในเดือน มกราคม จนถึงช่วงเทศกาลเช้งเม้งในเดือนเมษายน 	การผลิต <ul style="list-style-type: none"> - ภาพพจน์ของลำไยแห้งไทยไม่ดีอย่างที่ เพราะผู้ซื้อ กลัวการปลอมปนลำไยแห้งเก่า จึงเป็นเหตุให้ลด ราคาลง ราคาตกต่ำ - มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ทำให้ต้องอบรมลำไย แห้งทั้งหมด เพื่อขายทันที ทำให้ปริมาณมากใน ฤดู ส่งผลให้ราคาตกต่ำ - ต้นทุนปัจจัยการผลิตสูงขึ้น เช่น ราคาน้ำมัน เชื้อเพลิง - แนวโน้มการแปรรูปลำไยสดเป็นลำไยแห้งมากขึ้น จากร้อยละ 55.5 ในปี 2459 เป็นประมาณร้อยละ 70 ในปี 2550 ส่งให้ปริมาณผลผลิตมากขึ้น การตลาด <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ซื้อผู้ขายขาดอุปภัตติค้าในประเทศไทย หากพ่อค้า จีนไม่มาซื้อส่งผลให้ราคาตกต่ำ - หากราคาลำไยสดตกต่ำ ราคาลำไยแห้งจะตกต่ำ ด้วย เพราะพ่อค้าจะรู้ว่ามูลจะลดราคากันที ดังนั้นผู้ประกอบการลำไยแห้งจึงช่วยการพยุง ราคาลำไยสด - ราคามีความผันผวนรายวัน เช่นเดียวกับลำไยสด ขึ้นกับปริมาณการผลิต ฤดูกาล และข่าวสารด้าน การตลาด กำหนดโดยลูกค้า - มีคู่แข่งผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นมาก แต่คุณภาพ แตกต่างกัน

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
การจัดการ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ผลิตมีการรวมตัวเป็นสมาคมเพื่อร่วมมือในการแก้ไขปัญหาราคาตกต่ำ โดยประสานกับเกษตรกรในการจะลดอัตราเก็บจำนำยสต - ผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จ มีการวางแผนทุกขั้นตอน ทั้งแต่การรับซื้อ ผลิต และการจัดส่งสินค้า อย่างเหมาะสม - ผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จมีการหาข้อมูลการตลาดที่ทันเหตุการณ์ เพื่อกำหนดราคาขายได้ - มีการขยายไปยังตลาดส่งออกไปต่างประเทศเพิ่มขึ้น - มีระบบการกระจายสินค้ามีหลายทาง ทั้งทางแม่น้ำ โขง ทางทะเล และทางบก - มีนโยบายรัฐบาลช่วยเหลือทุกปี 	การจัดการ <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บจำนำยแห้ง เพื่อรับราคา - นโยบายภาครัฐที่นำมายังบังคับเป็นการทำลายตลาดจำนำยแห้ง เช่น การประชาสัมพันธ์จะขายจำนำยแห้งเก่าขาย ส่งผลให้ราคาจำนำยแห้งรุ่นใหม่ตกต่ำไปด้วย เป็นต้น - ปริมาณจำนำยแห้งเก่ายังมีคงเหลือ ทำให้ผู้ซื้อไม่มีจัดซื้อในจำนำยแห้งใหม่ จะมีการปลอมปนหรือ จิงกัดราคาตก - มีขั้นตอน กฎระเบียบการนำเข้ามากจากประเทศคู่ค้า - ขาดห้องเย็นที่ใช้สำหรับจะลดอัตราของจำนำยแห้งเพื่อรับราคาเพิ่ม

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อนของโซ่อุปทานจำนำยสตและจำนำยอบแห้ง ทั้งในด้านการผลิต การตลาดและการจัดการ พบร่วมในเขตจังหวัดชียงใหม่และลำพูนนั้น มีประเด็นที่เป็นจุดอ่อนมากที่สุดคือ ด้านการตลาดและด้านการจัดการ ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ได้ก่อริบบิ่งมาอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจาก โครงสร้าง ทางการตลาดและรูปแบบการจัดการของหน่วยงาน ภาคเอกชนซึ่งดำเนินการเป็นเอกเทศซึ่งกันและกัน และดำเนินการในเชิงแข่งขัน อีกทั้งในด้านของเงินทุนของแต่ละหน่วยงานนั้นขาดเงินทุนหมุนเวียน เพื่อที่จะมาใช้ในการดำเนินงานมีน้อย ทั้งเอกชน รัฐบาล หรือแม้กระทั่งเกษตรกร ซึ่งส่งผลต่อ ความคล่องตัวในการดำเนินงาน นอกจากนี้จุดอ่อนที่สำคัญคือมาตรฐานในการผลิต และคุณภาพ การดำเนินการเนื่องจากดังที่กล่าวไว้ว่าการดำเนินการ ทั้งเกษตรกร เอกชน โรงงานแปรรูปต่างๆ หรือลังก์ ตาม ต่างก็เป็นเอกเทศไม่ประสานกัน ส่งผลให้คุณภาพและมาตรฐานในการผลิตและการดำเนินงาน แตกต่างกัน แต่ทั้งนี้ในส่วนของจุดแข็งก็มีเช่นกันคือรัฐบาลได้ใส่ใจและช่วยเหลือด้วยการจัดสร้างรากษานวน จำนำยและผลผลิต หรือการตลาดที่รัฐบาลได้เข้ามาดูแล ซึ่งสามารถขยายตลาดได้บ้างแต่ทั้งนี้ต้องอาศัย ความร่วมมือของภาคเอกชนและเกษตรกรที่จะต้องเปิดรับกับนโยบายและให้ความร่วมมือกับรัฐบาลและ ดำเนินการแก้ไขปัญหาไปพร้อมกัน นอกจากนี้จุดแข็งที่สำคัญคือความเชื่อและสนับสนุนการบริโภคจำนำยใน ต่างประเทศ เช่นจีน ฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย มีความเชื่อที่ดีในการบริโภคจำนำยและมีแนวโน้ม การส่งออกที่เพิ่มขึ้น อีกทั้งอุปทานคือจำนำยในประเทศไทยเองที่มีคุณภาพที่สอดคล้องความต้องการ ของต่างประเทศ ซึ่งไทยเองควรจะเสริมจุดแข็งที่มีอยู่โดยคัดเลือกเกรดจำนำยในการส่งออกให้มีคุณภาพ มาตรฐานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อภาพลักษณ์ที่ดีของผลไม้ไทย

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

ในส่วนของผลการศึกษานี้ ข้อมูลส่วนใหญ่ได้มาจาก การเก็บข้อมูล ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิ ในเขตจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนซึ่งศึกษาตั้งแต่ส่วนของเกษตรกร จนกระทั่งถึงผู้ส่งออกพบว่าในหลาย ๆ ครั้งที่มีการเก็บข้อมูลเพื่อที่จะนำมาสะท้อนระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยนั้น ในส่วนของเกษตรกร เองให้ความร่วมมืออย่างเต็มที่และเต็มใจที่จะให้ความร่วมมือ แต่สำหรับภาคเอกชนนั้นมี้อยรายที่จะให้ ความร่วมมือด้วยความเต็มใจ ซึ่งเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการเก็บข้อมูล แต่ในภาพรวมแล้วการศึกษาระดับนี้ ก็ได้ข้อมูลค่อนข้างครบถ้วนจากผู้ที่ให้ความร่วมมือ ซึ่งทำให้คณะวิจัยสามารถสรุปรวมและนำมารวเคราะห์ ผลตั้งแต่สภาพการณ์ปัจจุบันของโซ่อุปทานลำไย การพัฒนาแบบประเมินในการศึกษาโซ่อุปทานของแต่ละ ภาคส่วน การหาวิธีปฏิบัติของผู้ที่มีผลการปฏิบัติที่ดีที่สุดเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการทำงานให้แก่ หน่วยงานประเภทเดียวกัน และสุดท้ายคือได้เรียนรู้และเสนอแนวทางการแก้ไข ที่คาดว่าจะเป็นไปได้ สำหรับการปรับปรุงโซ่อุปทานของลำไยในประเทศไทยซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป

บทที่ 6 แนวทางการปรับปรุงในอนาคตและข้อเสนอแนะ

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

6.1 การลดประเด็นความสูญเสียในโซ่อุปทาน

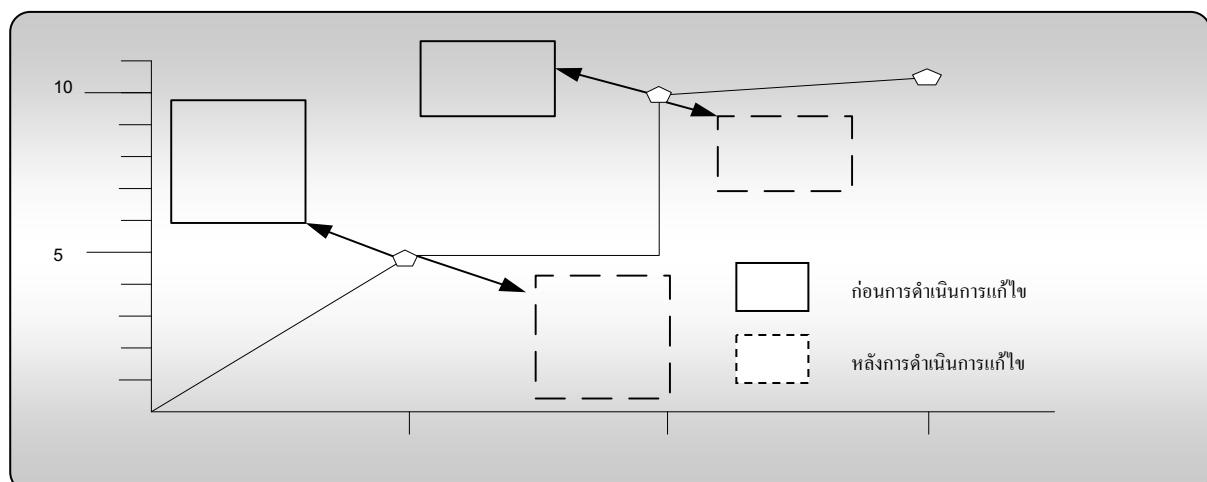
ความสูญเสียหรือความเสียหายของผลิตภัณฑ์และสินค้าในห่วงโซ่อุปทานนั้นเกิดขึ้นได้หลายรูปแบบ ดังที่ได้กล่าวถึงในบทที่ 5 ซึ่งความสูญเสียที่เกิดขึ้นในองค์กรในห่วงโซ่อุปทานแต่ละองค์กรนั้นมีรูปแบบ ความเสียหายที่แตกต่างกันซึ่งส่งผลต่อต้นทุนของการดำเนินงาน ดังนั้นหากองค์กรได้มีการตระหนักรถึงการลด ความสูญเสียไม่ว่าจะเป็นด้าน เวลาหรือค่าใช้จ่าย ก็จะสามารถลดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในปริมาณมาก

1) สำนักงานใหญ่สตต่างประเทศ

สำนักงานใหญ่สตที่ส่งไปยังต่างประเทศนั้นมีความเสียหายที่เกิดขึ้นเริ่มตั้งแต่ส่วนของส่วน คือการเก็บเกี่ยว ไม่ว่าจะเป็นวิธีการเก็บเกี่ยว การคัดแยก การมัดซ่อ และการจัดใส่ตะกร้า ซึ่งล้วนแต่ก่อให้เกิดความเสียหายทั้งสิ้น นอกจากนี้เมื่อส่งไปยังลังเพื่อทำการตรวจสอบก็เกิดการปัดเกรดเนื่องจากคุณภาพของสำนักงานใหญ่แต่ละส่วนที่ไม่เท่ากัน ซึ่งความเสียหายที่เกิดขึ้นสามารถลดความเสียหายและคำนวณเป็นมูลค่าได้ดังนี้

เบอร์เซ็นต์เสีย

เบอร์เซ็นต์เสียที่เกิดขึ้นสามารถนำมาสร้างเป็นกราฟได้ ซึ่งจากราฟสำนักงานใหญ่สตที่ส่งไปยังต่างประเทศจะ มีความเสียหายเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10 ดังรูป



รูปที่ 6-1 เบอร์เซ็นต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของสำนักงานใหญ่สตต่างประเทศ
ที่มา: คณาวิจัย จากการสำรวจ

หมายเหตุ; 1. คำนวณจากราคาสำเนาสำเนาที่ 3 สิงหาคม, 2550

2. ผลลัพธ์ที่ได้หลังจากการปรับปรุงเป็นค่าการประเมินการ เมื่อแต่ละ Node สามารถลดของเสียได้ 1 % ซึ่งเป็นการปรับปรุงโดยการสัมภาษณ์แนวทางการทำงานผู้ที่มี % เสียหายที่สุด

วิธีคำนวณ

สวน

- ราคาน้ำสำเนาสำเนาที่ 3 เกเรด คิดเป็น 9.6 บาทต่อ กิโลกรัม
- สำเนา 1 ตันคิดเป็นราคายา 2,880 บาท เสียหาย ร้อยละ 3-4 คิดเป็น 115.2 บาทต่อตัน
- เมื่อคิดต่อการขนส่งไปกรุงเทพ 1 สำเร็จ(15ตัน) คิดเป็นค่าใช้จ่ายที่สูญเสีย 5,724 บาทต่อสำเร็จ
- หากลดความเสียหายได้ร้อยละ 1 จะเพิ่มรายได้ 1,724 บาทต่อสำเร็จ

ถัง

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

เนื่องจากสำเนาสำเนาไม่เท่ากัน บางสวนมีการดูแลที่ดีก็จะมีผลผลิตที่ดี เสียหาย ขนาดผลใหญ่ กว่าบางสวน ดังนั้น คุณภาพของสำเนาสำเนาแต่ละตันแต่ละสวนจะไม่เท่ากัน หากชาวสวน มีการปรับปรุง มาตรฐานการดูแลรักษาที่ดีก็จะให้ผลผลิตที่มีคุณภาพก็จะเกิดความเสียหายน้อย โดยมีวิธีการปรับปรุง การทำงาน (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีร้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ดังนี้

กิจกรรมหลัก (ชาวสวน)

มีขั้นตอนการวางแผนการสำเนาสำเนา การตรวจสอบดินทุกครั้งก่อนสำเนาสำาร คาดการณ์ต่อมา หรือบำรุงรักษา ต้นสำเนาสำเนาอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้มีการคัดเลือกชนิดของบุญ มีการวางแผนการสำเนาสำเนา ให้เหมาะสมกับระยะ การเจริญเติบโตของต้น และมีการให้บุญอย่างสม่ำเสมอ ตามกำหนดระยะเวลาที่แน่นอน เช่น ตัดแต่งกิ่ง ตัดซ้อ สำเนาสำเนา เมื่อติดผลให้มีประมาณ 50-60 ลูกต่อซ้อ เพื่อให้สำเนาสำเนา มีคุณภาพ อีกทั้งใส่ใจต่ออุปกรณ์ที่ใช้ในการดูแล หรือให้บุญที่เหมาะสม มีการการปลูกพืชหมุนเวียน เกษตรกรรมมีการปลูกพืชผักสวนครัวแซมในร่องน้ำในช่วงที่ ต้นสำเนาสำเนา มีอายุน้อย มีการกำจัดวัชพืชอย่างสม่ำเสมอ กำหนดมาตรฐานการให้น้ำ มีการให้น้ำสำเนาสำเนาอย่าง สม่ำเสมอ สำหรับในการเก็บเกี่ยวน้ำ ใช้เครื่องมือที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยว ทั้งกรรไกรที่ใช้ตัดและมีตะกร้า สำหรับสำเนาสำเนาที่เหมาะสม ใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์ในการเก็บเกี่ยวเพื่อป้องกันความเสียหายในการเก็บ เกี่ยว ในการจัดเรียงสำเนาสำเนา สำเนาสำเนาและคัดเกรด เลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์และสามารถแยกแยะขนาด ของสำเนาสำเนาได้ มีความปราณีตในการจัดเรียงและคัดเลือกเพื่อป้องกันการตกเกรด และผู้รับเหมาหรือเจ้าของสวน มีการตรวจสอบแต่ละตะกร้าว่าเกรดสำเนาสำเนาที่คัดแยกไม่มีการปนเกรดซึ่งจะต้องทำการตรวจสอบในทุกตะกร้า

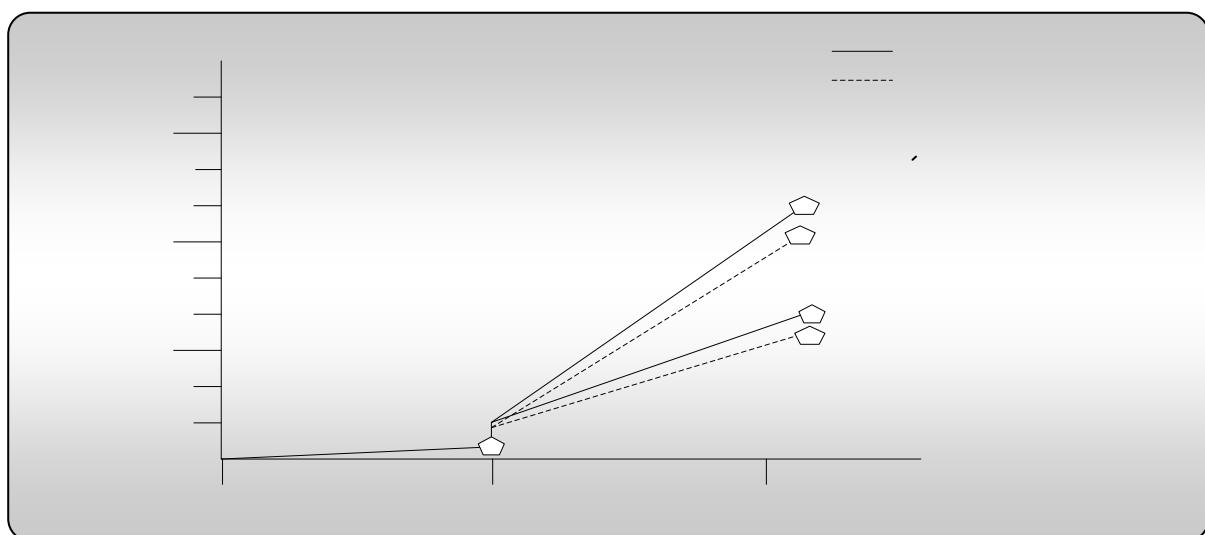
สำหรับการติดต่อลูกค้า ผู้รับเหมาหรือเจ้าของสวนจะต้องมีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่มี ประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีความสามารถในการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างถูกต้อง สินค้าถูกต้องตามชนิดลูกค้า ที่กำหนดไว้ สามารถจัดการการขนส่งเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียด และส่งของทันเวลาที่ผู้ซื้อกำหนด

เมื่อมากถึงบ้านสำเนาสำเนาที่ส่งมาอย่างลัง และเมื่อตรวจสอบแล้วสำเนาสำเนาที่ได้ถูกปัดเกรดจากลัง (เช่นปัด จำก AA เป็น A) ทำให้ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายหรือถูกลดราคาต่อตะกร้าโดย ณ วันที่ 3 สิงหาคม สำเนาสำเนา ราคา AA 13 บาท A 9 บาท ส่งผลให้การถูกปัดเกรด 1 ตะกร้ารายได้จะสูญเสียไปประมาณ 44 บาท หากขนส่ง

มาทั้งคันรถและการคัดเกรดไม่ได้มาตรฐาน ส่งผลให้รายได้ขาดหายไป 6,600 บาท (1 คันสามารถบรรทุกได้ 150-180 ตันกรัม) ซึ่งจะต้องแก้ไขโดยการ คัดเลือกพนักงานให้มีประสบการณ์ในการคัดแยกซึ่งลังหรือผู้ที่มีประสบการณ์จะต้องถ่ายทอดความรู้ทางด้านการคัดแยก แก่พนักงานโดยให้พนักงานมีความตั้งใจโดยหาเหตุจุงใจหรือผลตอบแทนที่เหมาะสมในการคัดแยก ซึ่งในการจ้างพนักงานนั้นควรจ้างพนักงานตรวจสอบสินค้าที่มีคุณภาพ ละเอียดและใส่ใจอีกทั้งควรสร้างแรงจูงใจในการทำงานแก่พนักงาน

ระยะเวลา

ระยะเวลาหรือ Lead time ที่เกิดขึ้นซึ่งอาจจะส่งผลไม่มากนักต่อความเสียหายหรือค่าใช้จ่ายแต่หากมีปริมาณมากในธุรกิจหนึ่ง ๆ แต่หลายองค์กรก็ส่งผลต่อค่าใช้จ่ายปริมาณสูงเช่นกัน เช่นหากเช่าตู้คอนเทนเนอร์มาเพื่อจัดเก็บสำหรับส่งต่อไปไม่เต็มคันรถเนื่องจากขาดแคลนแรงงานก็ส่งผลให้ต้องทำการจัดเก็บสำหรับโดยเช่าตู้เพิ่มอีก 1-2 วัน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงเป็นตัน



รูปที่ 6-2 ระยะเวลาต่อ Node of Supply Chain ของสำนักงานสหภาพประเทศไทย

ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

ในการปรับปรุงด้านระยะเวลา ลังควรมีวิธีการดำเนินงานที่ลดระยะเวลาการจัดเก็บเพื่อรอให้สินค้าเติมคันรถดังนี้

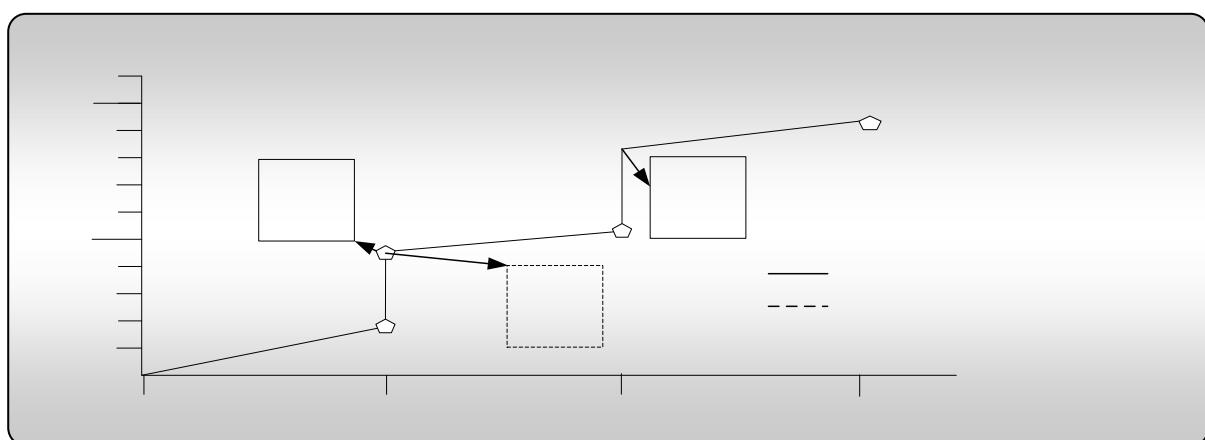
ควรมีการเพิ่มการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงาน หรือเครือข่ายข้อมูลเพื่อให้ช้าสวนบางรายได้มีการนำผลผลิตมาจัดเรียงในรูปแบบที่ช่วยลดระยะเวลาในการรอสินค้า หรือเพิ่มความรวดเร็วโดย ออกไปตั้งจุดรับซื้อของเบ็ดเตล็ดที่อยู่ห่างจากบริษัท ลังให้ตั้งจุดรับซื้อของที่มีการจัดตารางสินค้าที่เหมาะสมและเที่ยงตรงเพื่อลดเวลาการรอสินค้าออก ณ ท่าเรือ อีกทั้งควรให้ความสำคัญกับระบบข้อมูลสารสนเทศเพื่อคัดเลือกหัวบริษัทนำเข้าส่งออกที่มีประสิทธิภาพมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เกษตรกรออกพื้นที่นำสินค้ามาส่ง

2) ลำไยสดในประเทศไทย

ลำไยสดในประเทศไทยมีความเสียหายและการปั๊ดเกรดจะน้อยกว่าการส่งออกไปยังต่างประเทศเนื่องจาก การคัดเกรดออกในการมัดช่อ ความเสียหายน้อยกว่าการส่งออกไปยังต่างประเทศซึ่งมีความเข้มงวดในการตรวจสอบน้อยกว่า เนื่องจากการส่งขายภายในประเทศยังมีการคละเกรดปริมาณสูงอีกทั้งคนไทยไม่เข้มงวดเรื่องการจัดเกรดสินค้าโดยความเสียหายที่เกิดขึ้นแต่ละหน่วยในโซ่อุปทานซึ่งความเสียหายจากลำไยสดในประเทศไทยมีดังนี้

เบอร์เช็นต์เสีย

ความเสียหายที่เกิดขึ้นในการส่งลำไยภายในประเทศนั้นมีความเสียหายที่น้อยกว่าลำไยที่ส่งไปยังต่างประเทศเพียงเล็กน้อยดังรูป



รูปที่ 6-3 เบอร์เช็นต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของลำไยสดในประเทศไทย
ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

- หมายเหตุ; 1. คำนวณจากราคาลำไยวันที่ 3 สิงหาคม
2. ผลลัพธ์ที่ได้หลังจากการปรับปรุงเป็นค่าการประมาณการ เมื่อแต่ละ Node สามารถลดของเสียได้ 1 % ซึ่งเป็นการปรับปรุงโดยการสัมภาษณ์แนวทางการทำงานผู้ที่มี % เสียน้อยที่สุด
- การคำนวณ
- คิดราคาขาย เกรด AA 13 บาทต่อกิโลกรัม คิดเป็นราคาขายต่อรถบรรทุก 3,000 บาทต่อกิโลกรัม
 - ราคาเมื่อไม่ถูกปั๊ดเกรดลดลงร้อยละ 1 คือ 600 บาทต่อกิโลกรัม

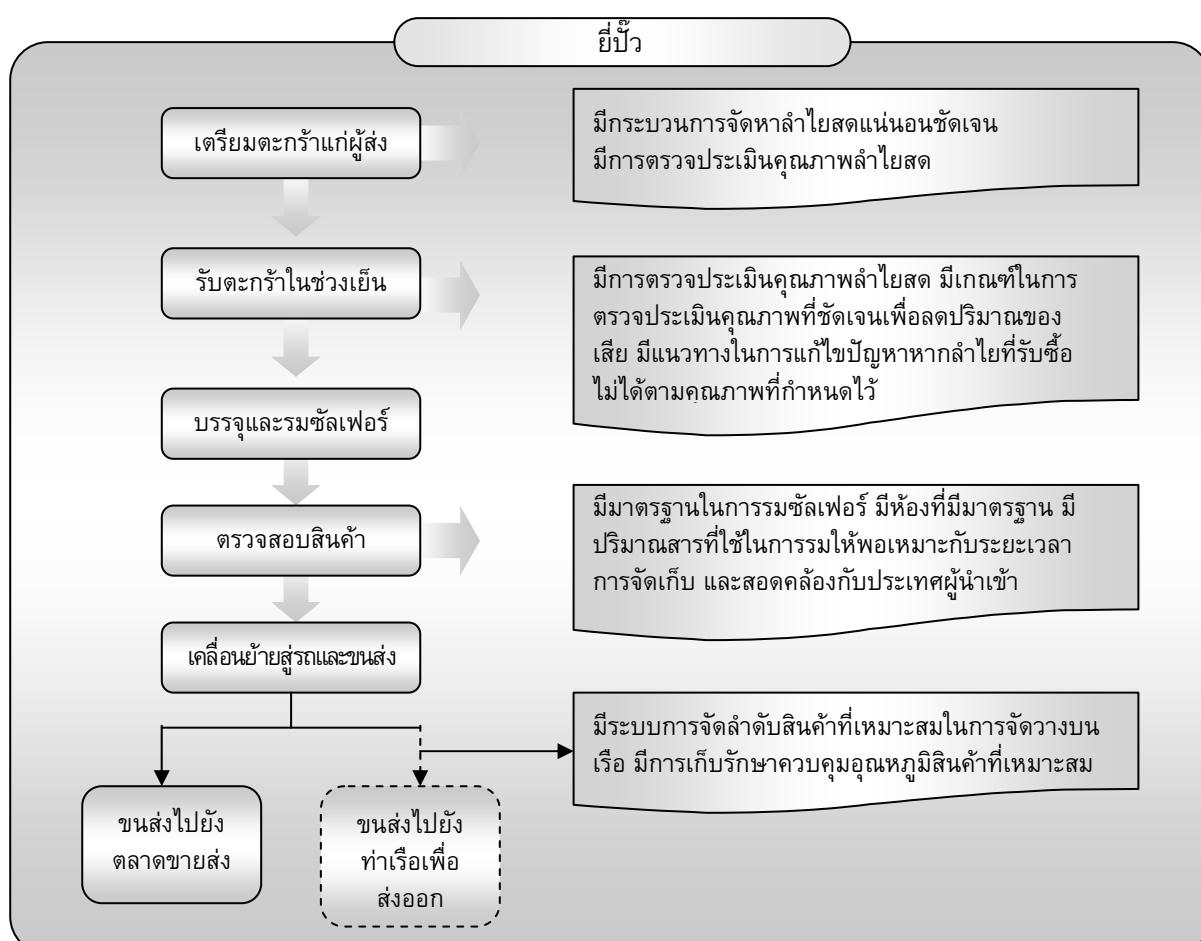
จากการศึกษาและเก็บข้อมูลของลำไยสดในประเทศไทยในส่วนการดำเนินการของชาวสวนและยีปีวนั้น สามารถดำเนินการแก้ไขเพื่อลดของเสียได้ ซึ่งในส่วนของชาวสวนได้นำเสนอแล้วข้างต้น สำหรับ การดำเนินการของยีปีวนั้นมีวิธีการเพื่อลดของเสียจากดำเนินการ (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีร้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ดังนี้

ยี่ปี

กระบวนการแก้ปัญหาในส่วนของยี่ปีว เนื่องจากบางครั้งจะต้องยอมขายในราค่าต่ำกว่าที่ตั้งไว้เนื่องจากไม่มีตลาด และถูกติดตลาดโดยพ่อค้าเร้าจากภาคกลางโดยมีวิธีการดำเนินการแก้ไขปัญหาดังนี้

มีการจัดทำลำไยสด มีกระบวนการจัดทำลำไยสดแน่นอนชัดเจน สามารถจัดหาได้ในระยะเวลาอันสั้น ทันต่อความต้องการของตลาด และมีต้นทุนในการจัดทำต่ำ มีการตรวจประเมินคุณภาพลำไยสด มีเกณฑ์ในการตรวจประเมินคุณภาพที่ชัดเจนเพื่อลดปริมาณของเสีย มีแนวทางในการแก้ไขปัญหาหากลำไยที่รับซื้อไม่ได้ตามคุณภาพที่กำหนดไว้ ระบบการจัดทำลำไย สามารถหาลำไยได้ตามความต้องการของตลาดปลายทางได้อย่างทันที และได้ตามปริมาณที่ลูกค้าเรียกร้อง โดยไม่มีการเก็บเพื่อรอคำสั่งซื้อ เนื่องจากการเก็บอาจเป็นการเพิ่มต้นทุนในการผลิตเมื่อมีสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานเกิดขึ้นบ่อยครั้งการตรวจสอบผู้ส่งมอบ สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ส่งมอบวัตถุติดไว้อย่างชัดเจน มีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ของผู้ส่งมอบ และสามารถสอบถามกลับไปยังผู้ส่งมอบได้หากสินค้าได้รับการร้องเรียนจากลูกค้าปลายทางอีกทั้งยี่ปีมีส่วนร่วมในการควบคุมกระบวนการต่างๆ ตั้งแต่การขนส่งจากสวนมาถึงลัง อันได้แก่ วิธีการขนส่ง ควบคุมคุณภาพตั้งแต่ออกจากสวนของเกษตรกรจนกระทั่งมีการรับซื้อที่ลัง หรือมีการควบคุมอุณหภูมิก่อนส่งมอบแก่ลูกค้า

ตลาดกลาง



รูป 6-4 ขั้นตอนการดำเนินงานเพื่อลดของเสียและค่าใช้จ่าย

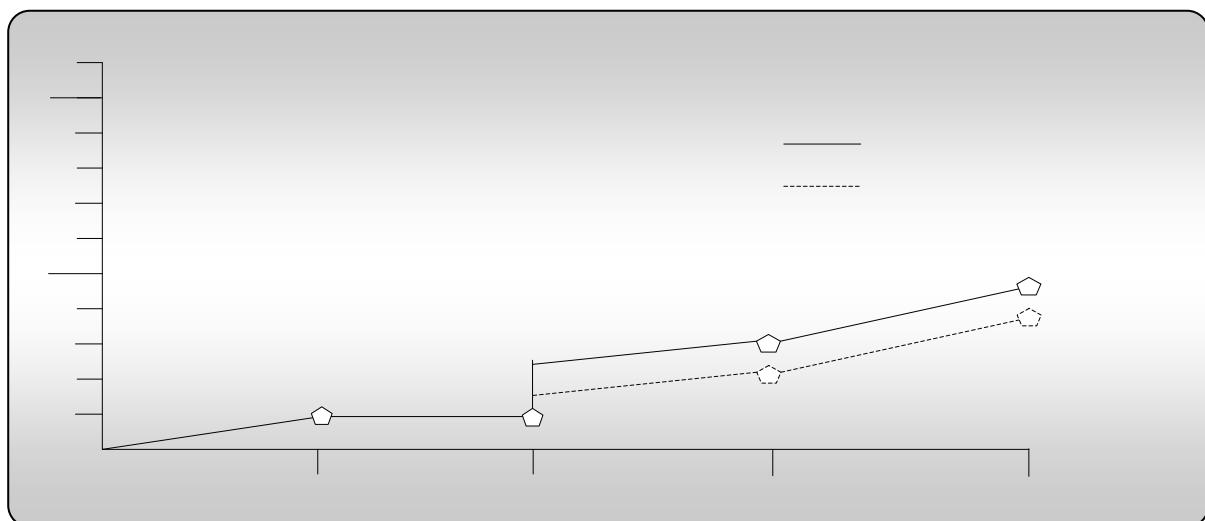
ตลาด มีการดำเนินการทางด้านการตลาดเพื่อส่งเสริมการขยายอย่างมีประสิทธิภาพ และมีการพัฒนาวิธีการอย่างสม่ำเสมอ ทันต่อเหตุการณ์

บริษัทขนส่ง

มีการรักษาอุณหภูมิในกระบวนการขนส่ง อีกทั้งเลือกชนิดยานพาหนะ โดยใช้ยานพาหนะในการขนส่งที่เหมาะสมต่อปริมาณสินค้า ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อลำไย ต้นทุนต่ำ ทันตามกำหนดเวลาสามารถวางแผนการขนส่งได้ทันต่อสถานการณ์ มีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงหากเกิดปัญหาโดยไม่ส่งผลกระทบต่อกิจการสามารถคาดคะเนปริมาณการขนส่งในแต่ละวันได้

ระยะเวลา

ระยะเวลาและการจัดการเกี่ยวกับการขนส่งของลำไยสดในประเทศนั้นเกิดปัญหา เช่นเดียวกับการขนส่งไปยังต่างประเทศคือ เกิดปัญหาที่ต่อเนื่องจากสวน คือการเก็บเกี่ยวที่ล่าช้าเนื่องจากภารชาดแคลนแรงงานเป็นต้น



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

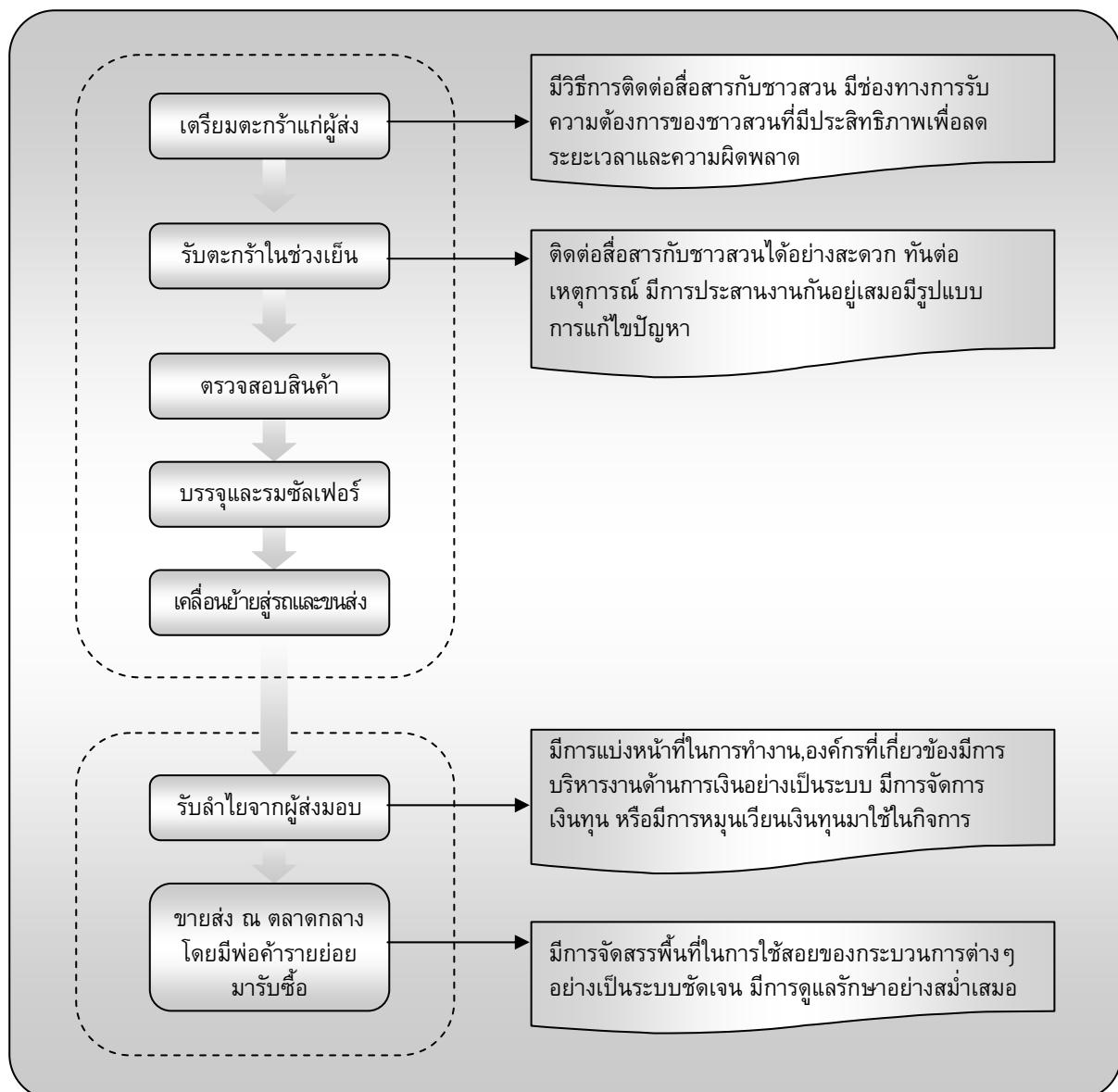
ระยะเวลาการดำเนินการของลำไยสดในประเทศมีแนวทางที่สามารถดำเนินการจัดการที่เหมาะสมเพื่อลดระยะเวลาการส่งมอบ อีกทั้งยังลดระยะเวลาการจัดเก็บสินค้า โดยมีแนวทางการดำเนินการ (ได้จากการเก็บข้อมูลของผู้ที่มีว้อยละความเสียหายในแต่ละด้านน้อยที่สุด) ที่สามารถลดระยะเวลาได้คือ

1. ยึดปั้ว

มีวิธีการติดต่อสื่อสารกับชาวสวน มีช่องทางการรับความต้องการของชาวสวนที่มีประสิทธิภาพเพื่อลดระยะเวลาและความผิดพลาด อีกทั้งควรติดต่อสื่อสารกับชาวสวนได้อย่างสะดวก ทันต่อเหตุการณ์ มีการประสานงานกันอยู่เสมอ มีรูปแบบการแก้ไขปัญหา เช่นเดียวกับการดำเนินการแก้ไขเบอร์เซ็นต์เสียเนื่องจากการดำเนินงานมีผลกระทบซึ่งกันและกัน

2. ตลาดกลางต่างจังหวัด

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



รูปที่ 6-6 แนวทางในการลดระยะเวลา ในห่วงโซ่อุปทาน

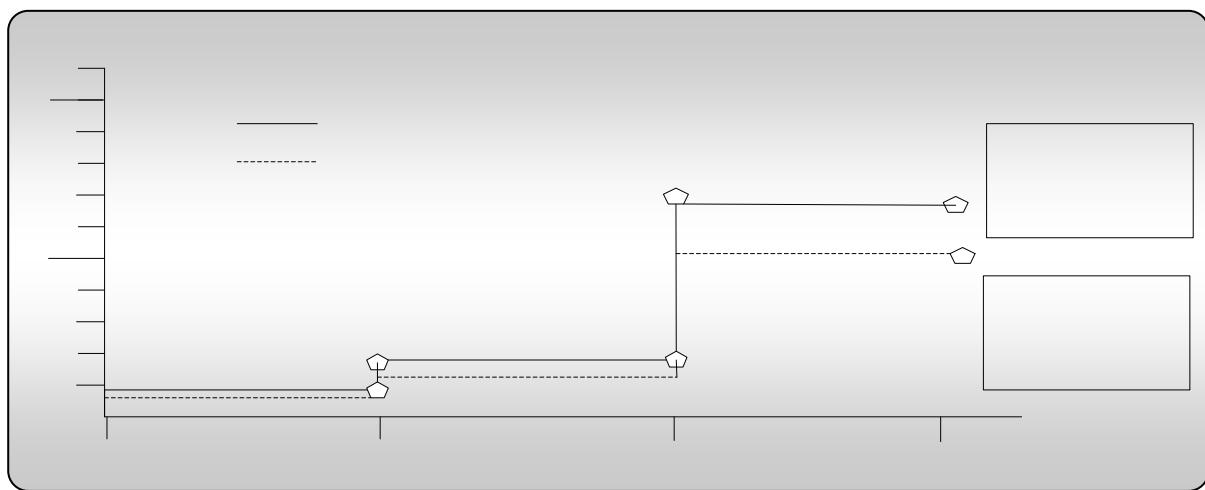
จากรูปเป็นขั้นตอนในส่วนของการลดระยะเวลาในการดำเนินงานโดยกิจกรรมที่เกิดขึ้นนั้นจะอยู่ในส่วนของยีป้าและตลาดกลางที่จะสามารถช่วยลดระยะเวลาในการส่งมอบซึ่งหากนำไปปฏิบัติได้จริงก็จะสามารถลดระยะเวลาในการดำเนินงานที่แท้จริงได้

3) ลำไยอบแห้ง

ความเสียหายที่เกิดขึ้นกับกระบวนการผลิตเก็บเกี่ยวและคัดเลือกลำไยอบแห้งนั้นมีกระบวนการที่ก่อให้เกิดความเสียหายในมูลค่าที่ค่อนข้างสูงพอสมควร เนื่องจากกระบวนการอบแห้งนั้นมีรายละเอียดปลีกย่อยเริ่มจากในกระบวนการรูดร่วง การร่อนคัดเกรด และความเสียหายที่เกิดจากการคัด การอบแห้ง การจัดเก็บ ซึ่งล้วนแล้วแต่เกิดความเสียหายที่ส่งผลต่อต้นทุนการดำเนินงานทั้งสิ้น ซึ่งหากมีกระบวนการที่เป็นมาตรฐานในการดำเนินการและก่อให้เกิดความเสียหายลดลงซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนการดำเนินงานซึ่งหากมีการลดต้นทุนในทุกองค์กรที่ทำการแปรรูปจะเป็นการลดต้นทุนในมูลค่ามหაศาล โดยมีแนวทางการลดต้นทุนดังนี้

เบอร์เซ็นต์เสีย

ร้อยละของความเสียหายที่เกิดขึ้นนั้น จะเกิดขึ้นทั้งโซ่อุปทานและโดยส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นในโรงอบลำไยซึ่งในที่นี้หมายรวมถึงการ Repacking ด้วยเนื่องจากโรงอบบางแห่งทำการส่งออกและจะต้องนำสินค้าจากโรงอบย่อยแต่ละแห่งมาคละกัน ดังนั้นจึงเกิดการปัดเกรด การคัดเลือกเพื่อบรรจุ ดังนั้นจึงต้องมีการคัดเกรดของเสียที่เกิดขึ้น โดยแต่ละแห่งในโซ่อุปทานมีของเสียเกิดขึ้นดังนี้



รูปที่ 6-7 เบอร์เซ็นต์เสียต่อ Node of Supply Chain ของลำไยอบแห้ง

ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

หมายเหตุ: คำนวณ ณ ราคาขายต่ำสุด 40 บาท/กก.

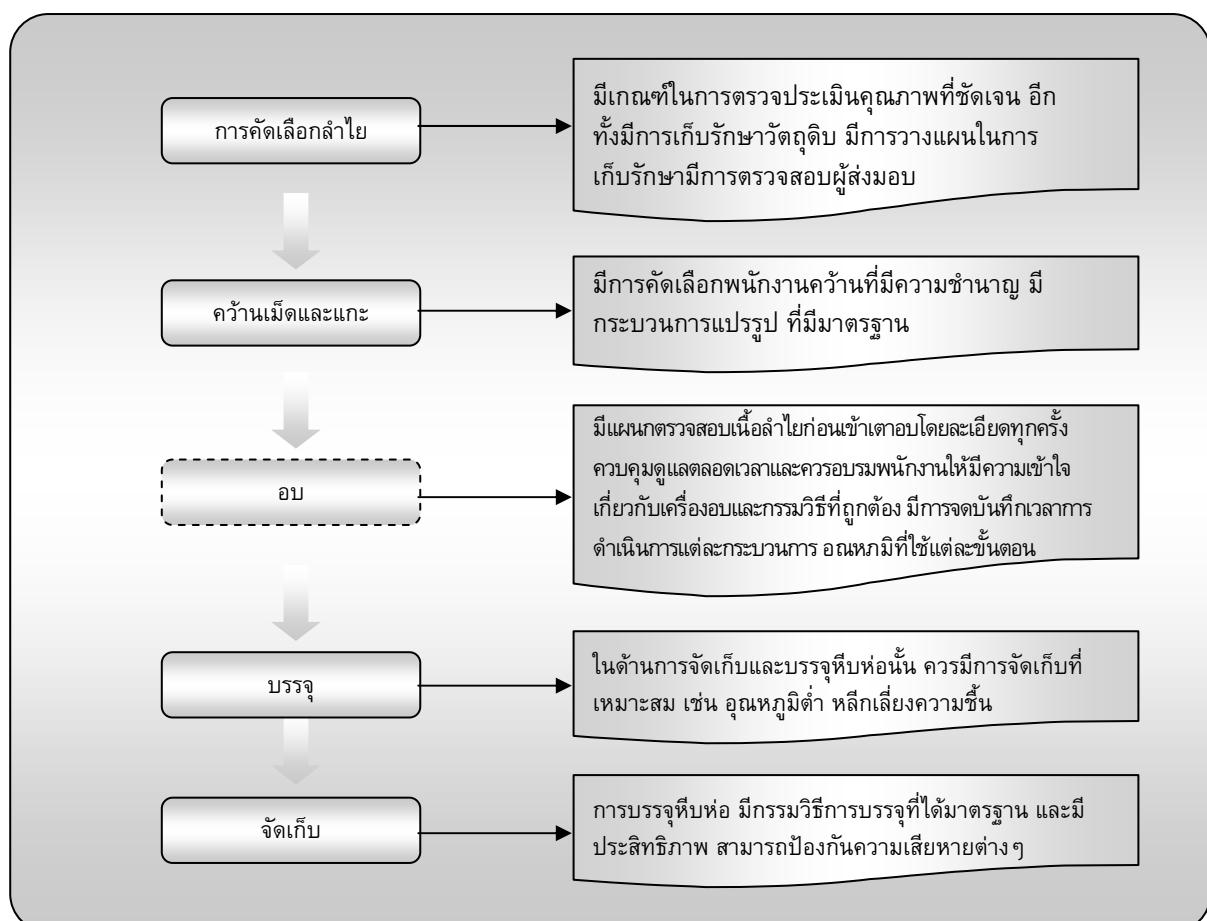
การคำนวณ

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

สำหรับแนวทางการทำงานเพื่อลดของเสียของลำไยอบแห้งสามารถดำเนินการในส่วนต่างๆ เช่น ชาวสวน ยีป้า โรงอบย่อย ซึ่งการดำเนินการของชาวสวนและ ยีป้าได้กล่าวถึงในตอนต้นแล้ว สำหรับกิจกรรมที่ได้นั้นสามารถประมาณการลดของเสียซึ่งส่งผลต่อค่าใช้จ่ายดังนี้

โรงบอน : การตรวจประเมินคุณภาพสำนักงานเขตฯ ในการตรวจประเมินคุณภาพที่ชัดเจน อีกทั้งมีการเก็บรักษาติดตาม มีการวางแผนในการเก็บรักษา และมีการจัดการที่ถูกต้องเหมาะสมเพื่อลดความเสียหายของสำนักงานเขตฯ ในการตรวจประเมินคุณภาพที่ชัดเจน อีกทั้งมีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ของผู้ส่งมอบ สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ส่งมอบติดตามได้อย่างชัดเจน มีการบันทึกข้อมูลต่างๆ ของผู้ส่งมอบ และสามารถสอบถามกลับไปยังผู้ส่งมอบได้หากสินค้าได้รับการร้องเรียนจากลูกค้า ปลายทาง หากเป็นไปได้ควรสามารถควบคุมกระบวนการต่างๆ ดังต่อไปนี้ ดังนั้นการขับเคลื่อนกระบวนการต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นต้องมีการรับรู้ที่ลึกซึ้ง ควบคุมคุณภาพตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ

สำหรับกิจกรรมในการอบรมนั้นควรเริ่มจาก การประรูป มีกระบวนการประรูป ที่เหมาะสม เช่นเวลาในการอบรม อุณหภูมิในการอบรมการพลิกเตา มีการคัดเลือกพนักงานคัวนที่มีความชำนาญ และมีแผนกตรวจสอบเนื้อสำเนียก่อนเข้าเตาอบโดยละเอียดทุกครั้ง ทั้งนี้กิจกรรมระหว่างการอบรมต้องคงความดูแลตลอดเวลาและครอบคลุมพนักงานให้มีความเข้าใจเกี่ยวกับเครื่องอบและกรรมวิธีที่ถูกต้อง ซึ่งในการอบรมควรจัดบันทึกเวลาการดำเนินการแต่ละกระบวนการ อุณหภูมิที่ใช้แต่ละขั้นตอนเพื่อย่างต่อพนักงาน ในด้านการจัดเก็บและบรรจุหีบห่อ ควรมีการจัดเก็บที่เหมาะสม เช่น อุณหภูมิต่ำ หลีกเลี่ยงความชื้นและการบรรจุหีบห่อ มีกรรมวิธีการบรรจุที่ได้มาตรฐาน และมีประสิทธิภาพ สามารถป้องกันความเสียหายต่างๆ ที่จะเกิดกับสำนักงานเขตฯ ดังต่อไปนี้

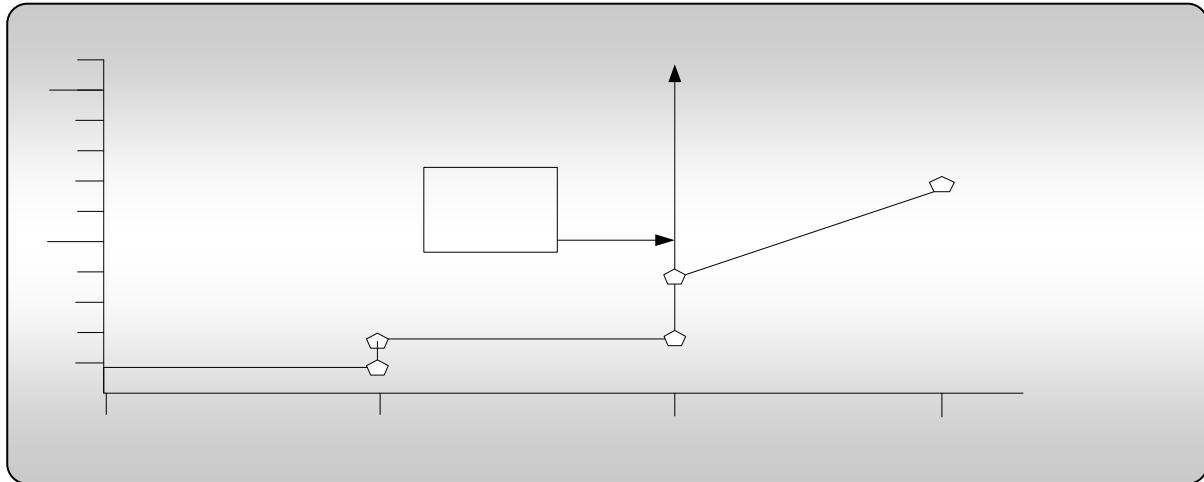


รูปที่ 6-8 แนวทางในการลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มคุณภาพในการอบรมแห้งสำเนีย

สำหรับในด้านการขับเคลื่อนนั้นควรมีรูปแบบการส่ง มีวิธีการขับเคลื่อนที่ถูกต้องและเหมาะสมไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสำเนีย ใช้ต้นทุนในการขับเคลื่อนน้อย

ระยะเวลา

ระยะเวลาที่เกิดขึ้นที่จะสามารถปรับปรุงได้ในโซ่อุปทานนั้นมีอยามากเนื่องจากระยะเวลาส่วนใหญ่คือการจัดเก็บ ซึ่งไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ขายแต่จัดเก็บเพื่อรอเวลาที่ผู้ซื้อจะมาติดต่อขึ้นดังรูป



รูปที่ 6-9 ระยะเวลาต่อ Node of Supply Chain ของลำไยอบแห้ง

ที่มา: คณะวิจัย จากการสำรวจ

หมายเหตุ: ปริมาณการจัดเก็บของลังและโรงอบคิดค่าใช้จ่ายต่ำสุด 5,000 กิโลกรัม จัดเก็บ 3 เดือน

สำหรับระยะเวลาการดำเนินงานทั้งหมดของลำไยอบแห้ง การดำเนินการที่ทำให้เสียเวลาและค่าใช้จ่ายโดยใช้เหตุมากที่สุดคือ การจัดเก็บลำไยที่อบแห้งแล้วในห้องเย็น ซึ่งมีแนวทางการแก้ไขคือ

1. โรงอบย่อยและลัง

เนื่องจากระยะเวลาการขนส่งและการดำเนินการไม่สอดคล้องต่อความรวดเร็วของการส่งมอบต่อลูกค้า เนื่องจากส่วนใหญ่ต้องจัดเก็บสินค้าไว้ในคลังสินค้าจนกว่าราคากำไยอบแห้งจะสูง และมีผู้ค้าจีนมาติดต่อรับซื้อ แต่ทั้งนี้ โรงอบย่อยหรือลังจะเสีย เวลา 20 ชั่วโมงพันธ์กับค่าใช้จ่ายในส่วนของการจัดเก็บในห้องเย็น ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายสูง ทั้งนี้รัฐบาลต้องเข้ามาช่วยเหลือเรื่องระบบห้องเย็นแก่ลังเพื่อลดค่าใช้จ่ายมูลค่าสูงตามปริมาณ

2. การจัดเก็บและระยะเวลา

จากแนวทางการลดความเสียหายที่เกิดขึ้นในห่วงโซ่อุปทานนั้นเป็นเพียงแนวทางในการดำเนินงานซึ่งในความเป็นจริงแล้วอาจจะมีวิธีหรือช่องทางหรือวิธีการอื่นๆ ที่สามารถช่วยในการลดระยะเวลา ความเสียหาย และเพิ่มคุณภาพที่มีประสิทธิภาพที่ดี ซึ่งอาจจะมีองค์กรที่มีวิธีการดำเนินการที่ดีกว่านี้ซึ่งองค์กรหรือหน่วยงานต่างๆ จะต้องทำการศึกษาเพิ่มเติมจากองค์กรประเภทเดียวกันหรือรวมกันเป็น Cluster เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือการดำเนินงานและแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกันเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานทั้งระบบ

6.2 ผลจากการจัดประชุมสัมมนา

จากสาเหตุของปัญหาของในโซ่อุปทานของลำไยสดที่พบ คณบุรุษวิจัยจึงได้สรุปผลแนวทางการปรับปรุงในอนาคตโดยการจัดประชุมสัมมนา เพื่อระดมแนวความคิดจากผู้ที่เกี่ยวข้องโซ่อุปทาน ทั้งจากการสัมภาษณ์รายบุคคลและการรับฟังความคิดเห็นจากเกษตรกร ลัง ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตามกรอบงานวิจัยของโครงการได้มีการจัดประชุมสัมมนาขึ้น 2 ครั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้เรื่องโซ่อุปทาน ระดมปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาในโซ่อุปทานของลำไย จากผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้เชี่ยวชาญแต่ละภาคส่วน โดยแบ่งการประชุม 2 ครั้ง มีรายละเอียด ดังนี้

ครั้งที่ 1

จัดงานสัมมนาขึ้น ในวันพุธที่ 5 กรกฎาคม 2550 เวลา 13.30 – 16.30 น. ณ โรงแรมโลตัส ปางสวนแก้ว ห้องสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่ออบรมให้ความรู้ เรื่องการจัดการโซ่อุปทานของลำไย และ เสนานปัญหา อุปสรรคของการค้าและการผลิตลำไย รวมทั้งเพื่อรับฟังความคิดเห็นและปัญหาจากผู้เข้าร่วมงาน สัมมนา เพื่อนำเสนอต่อภาครัฐและผู้ให้ทุนต่อไป

ผลที่ได้จากการสัมมนา

มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา โดยมีผู้เข้าร่วมทั้งในส่วนเกษตรกร พ่อค้าคนกลาง เจ้าหน้าที่จากการวิชาการเกษตร และนักวิชาการที่สนใจ ทั้งสิ้น 53 ราย ซึ่งรวมความคิดเห็นได้ดังนี้

1. ควรมีการสร้างกระแสข่าวการรับประทานลำไย ทำการตลาด โฆษณาประชาสัมพันธ์ ปลูกกระแส การบริโภคลำไย (ยกตัวอย่างข่าว จดหมาย)
2. เปลี่ยนทัศนะคิดของผู้บริโภคลำไย เช่น กินลำไยมากจะร้อนใน อาจบอกรวบีการรับประทานที่เหมาะสม คือแซ่น้ำเกลือก่อนกินเพื่อผ้าเชื้อไวรัส หรือดื่มน้ำก่อนกินลำไยจะช่วยลดอาการร้อนใน
3. วิเคราะห์พ่อค้าและผู้สั่งออกที่อยู่ในเมืองไทย เนื่องจากพ่อค้าส่วนใหญ่ตั้งราคาซื้อขายลำไยตาม อำเภอใจ ไม่มีมาตรฐานการกำหนดราคาที่แน่นอน โดยเกษตรกรก็จำเป็นต้องขายไม่สามารถ ต่อรองราคาได้
4. ให้รัฐบาลจัดหาพ่อค้าคนกลาง หรือกลุ่ม องค์กร ที่เป็นตัวแทนพ่อค้าคนกลางแทนพ่อค้าชาวจีนที่เข้ามารับซื้อลำไยทุกปี ปัจจุบันขาดผู้บริหารจัดการที่มีความเป็นกลางทั้งประเทศ การตั้งราคาไม่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง
5. เสนอให้มีงบสำหรับการประชาสัมพันธ์ โฆษณา จุดเด่นของลำไย เช่น มีสารต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันโรคกระดูกเสื่อม มีสารต้านรังสีuv มีสารทำให้คลายเครียด และชาลำไย เป็นต้น
6. ในขณะนี้เกษตรกรเริ่มมีการนำเอวัสดุเหลือใช้ เช่น ซังข้าวโพดมาใช้บอบลำไยแทนการใช้แก๊ส สามารถลดต้นทุนผลิตลงได้ แต่ก็เป็นจุดอ่อนที่ทำให้พ่อค้ากดราคาขาย ดังนั้นเราจึงควรมีติดต่อ เป็นของตนเองจึงจะสามารถเป็นผู้กำหนดราคาเองได้
7. ปัจจุบันการรวมกลุ่ม การสื่อสารในกลุ่มเกษตรกรยังไม่เข้มแข็ง ยังต้องพึ่งพาภาครัฐ จึงควรมี การรวมกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่าในปัจจุบัน โดยมีองค์กรกลางในการบริหาร จัดการ

8. การจัดประชุมสัมมนาแต่ละครั้งอย่างให้ภาครัฐหรือผู้มีอำนาจจัดส่งการแก่ไขให้เป็นรูปธรรมอย่างจริงจัง เพราะในแต่ละปีมีการประชุมสัมมนาเกี่ยวกับลำไยบ่อครั้งแต่ไม่พบว่ามีการแก้ไขที่จริงจัง
9. แนะนำให้รัฐบาลบริหารจัดการกับสต็อกสินค้าส่วนเกินที่ดังอยู่ เช่นนำเอาส่วนเกินตลาดไปทำลาย เพื่อเป็นจิตวิทยาให้แก่ผู้ค้า ดังเช่นที่ประเทศไทยอังกฤษจัดการกับข้าวโพดที่ล้นตลาด
10. ความมีการสื่อสารระหว่างเกษตรกรแต่ละอำเภอ เพื่อโยกสินค้าให้แก่กัน เช่น ในบางเดือนบางอำเภอไม่มีผลผลิตลำไยจึงควรนำลำไยจากอำเภอที่มีผลผลิตมากขายในอำเภอที่ขาดแคลนเพื่อตรึงราคาให้คงที่ ดังนั้นจึงควรมีการเชื่อมกลุ่มให้เข้มแข็ง มีการบริหารกองทุนที่ดี มีการเก็บและแบ่งปันข้อมูลสารสนเทศ แชร์ข้อมูลระหว่างกันและกัน
11. ควรมีการควรมีการพิจารณาปรับลดพื้นที่การเพาะปลูก โดยควรมีการคำนวณหาปริมาณปลูกที่เหมาะสม และนำเสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบ
12. ควรนำลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารหรือสำหรับปรุงอาหาร อ้างถึงงานวิจัยทุน UE
13. เงินสนับสนุนและมาตรการจากรัฐบาลออกมาช้า บางครั้งเงินงบประมาณได้หลังจากถูกเก็บเกี่ยวลำไย ส่วนในปี 50 นี้ไม่มีเงินสนับสนุนลำไยอบแห้งดังเช่นปี 49 เงินทุนหมุนเวียนช่วยเหลือเกษตรกรออกมาช้าเนื่องจากมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก
14. นโยบายของรัฐบาลไม่น่าเชื่อถือ เช่น ปี 48 มีการเช็นสัญญาซื้อขายแต่ก็ยังไม่ได้ขายผลผลิต (รัฐบาลเป็นผู้กำหนดกฎระเบียบทุกอย่าง)
15. เกษตรกรควรแก้ไขและปรับตัวเอง เช่นการทำลำไยนอกถิ่นที่มีราคาขายที่สูงกว่าขายในถิ่น ควรมีการจัดพื้นที่ ทำ Zoning โดยแบ่งพื้นที่ในสวนให้ผลผลิตเก็บเกี่ยวไม่พร้อมกัน และควรมีการตัดแต่งกิ่ง
16. ปัจจุบันเกษตรกรไม่เข้าใจถึงความจำเป็นในการทำ GAP เนื่องจากเกษตรกรที่มีการรับรอง GAP กับเกษตรกรที่ไม่มีการรับรอง GAP สามารถขายลำไยได้ในราคาก่ากัน

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 ผ69)

ผลที่ได้จากการสัมมนา

อ.ดร. ธนาชัย พันธุ์เกษมสุข คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ได้เสนอว่าควรจะมีการกำหนดพระราชบัญญัติกองทุนลำไย โดยอ้างอิงจากสถาบันกองทุนยางพาราเป็นแบบอย่าง เพื่อให้เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบอย่างถาวร เนื่องจากนักวิชาการส่วนใหญ่ขาดความจริงจังในการทำงาน เนื่องจากมีหน้าที่รับผิดชอบงานหลายด้าน จึงทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพน้อย

คุณ รัชนีวรรณ กำจัด ตัวแทนจากโครงการเครือข่ายบูรณาการลำไย ได้กล่าวแนะนำถึงหน้าที่หลักของเครือข่ายบูรณาการลำไยว่า องค์กรดังกล่าวมีหน้าที่หลักคือ การแก้ปัญหาการผลิตและส่งออกลำไย โดยงานวิจัยที่มีอยู่จะเกี่ยวข้องกับการจัดการระบบการผลิต การลดต้นทุน การเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยมุ่งเน้นการใช้เครื่องจักรเพียง การทำเชื้อเพลิง การทำเชื้อเพลิง การปลูกพืชสมสาน การปศุสัตว์ในสวน ฯลฯ

ตัวแทนนักวิจัยจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ ได้รายงานการตลาดของสำนักงาน ช่วงเวลาที่ว่า ปัจจุบัน การขายสำเนียวนิยมขายแบบมัดพวง ซึ่งมีราคาขายพ่อๆ กันการเก็บเรียงในตะกร้า เช่นในอดีต โดยพบว่าตลาดของสำนักงาน ได้มีการขยายไปทางภาคใต้ของไทย ซึ่งอาจเป็นการส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย การขายสำเนียวนิยมขายแบบมัดพวงมีประโยชน์หลายอย่าง ดังนี้

- สามารถมีการปันเกรดกันได้ กรรมวิธีง่ายกว่าขายแบบใส่ตะกร้า
- มีตลาดรองรับมากขึ้น เริ่มเป็นที่ต้องการของลูกค้า
- ใช้แรงงานน้อย ประหยัดค่าแรง

โดยจากการศึกษา พบว่าการเก็บแบบเข้าตะกร้าจะมีต้นทุนสูงกว่า โดยสำเนียที่คัดเกรดต้นทุนจะอยู่ที่ 4 บาท/ ก.ก. แต่การเก็บแบบมัดข้อจะมีต้นทุนเพียง 2 บาท/ ก.ก. เท่านั้น

จากการวิเคราะห์เกี่ยวกับโซ่อุปทานสำเนียบฯ ได้มีพ่อค้าชาวจีนเพิ่มเข้ามาในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากพบว่าเมื่อไনานมานี้เริ่มมีพ่อค้าชาวจีนเข้ามาทำธุรกิจรับซื้อสำเนีย และส่งออกเองเป็นจำนวนมากขึ้น ซึ่งจะเข้ามาประกอบการในลักษณะการมาเช่าสถานที่ตามท้องถิ่นต่างๆ นอกจากนี้ยังพบว่า ผลผลิตสำเนียบฯ ในจีนส่วนมากจะอยู่ในเกรด AA ซึ่งการผลิตสำเนียบฯ ในประเทศไทยเพื่อได้เกรดดังกล่าวเป็นไปได้ยาก ดังนั้น จึงควรเน้นการผลิตในเกรด A หรือ เกรด 2 จะค่อนข้างหาตลาดได้ง่ายกว่า

สรุปปัญหาสำคัญในโซ่อุปทานสำเนียบฯ ตามความเห็นของผู้เชี่ยวชาญ มีดังนี้

ด้านการตลาด

- ระบบการตลาดมีปัญหา ซึ่งเกิดจากการเข้ามาแทรกแซงของพ่อค้าจีนที่เริ่มเข้ามาค้าขายเองในประเทศไทยในลักษณะการเช่าซื้อ
- ขาดมาตรฐานในการจัดเกรดของพ่อค้า เนื่องการประเมินคุณภาพยังอาศัยการประเมินด้วยสายตาของลัง การใช้ความรู้สึกตัดสิน มีการกดราคา โดยบางครั้งขนาดอาจเท่ากัน แต่สีต่างกัน อาจถูกตัดราคาตามอยู่เกรดที่ต่ำลงไป แต่เมื่อผ่านการรرم SO2 ก็ให้สี และคุณภาพไม่แตกต่างกัน เกษตรกรจึงถูกเอาเปรียบ
- ผลิตผลสำเนียบฯ แต่ละเกรดมีช่วงห่างของราคาแตกต่างกันมากเกินไป
- ต้องสนับสนุนให้มีการตลาดเชิงรุก คิดคันสินค้ารูปแบบใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง

ด้านการผลิต

- เทคโนโลยีการผลิตไม่คงที่ ผู้ผลิตแต่ละรายมีการผลิตแบบตามใจตัวเองทำให้ยากแก่การควบคุมคุณภาพ ควรจัดนักวิชาการรับผิดชอบหน้าที่ที่เฉพาะในการเข้าไปแก้ปัญหา
- ขาดแคลนแรงงานในการผลิต และเก็บเกี่ยว ส่งผลให้ค่าแรงในการจัดการต่างๆ สูงมาก แต่อาจแก้ไขได้โดยการควบคุมความสูงของต้นสำเนียบ เพื่อย่างต่อการจัดการ บำรุงรักษา
- เกษตรกรไม่สามารถกลุ่มกันได้อย่างเข้มแข็งไม่สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าได้

ด้านการขนส่ง

การขนส่งสำเนียบฯ มีต้นทุนสูง หากมีการเปลี่ยนวิธีการขนส่งโดยรถไฟอาจทำให้ต้นทุนการขนส่งลดลง แต่ต้องมีการปรับปรุงระบบการขนส่งโดยรถไฟให้ดี และต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ

ด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

เกษตรกรมีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการที่ไม่ค่อยถูกต้อง เกิดการสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวค่อนข้างมาก เกิดการตกดับของชั้ลเพอร์ไดออกไซด์ SO2 อยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่ามาตรฐาน ไม่ยอมรับจากต่างประเทศ

ด้านกิจกรรมสนับสนุน

- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนไม่ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร อีกทั้งยังขาดความรู้ จึงทำให้แก้ปัญหาไม่ได้
- ขาดการวางแผนล่วงหน้า ไม่สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ล่วงหน้า มีการวางแผน ปีต่อปี และเกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน

ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาจากผู้เชี่ยวชาญ

- ควรพัฒนาวิธีการผลิตใหม่เพื่อสิทธิภาพ และเร่งหาตลาดใหม่ๆ ไม่พึ่งตลาดเดียว หากมีการวางแผนการติดผลที่เหมาะสม จะทำให้ได้ราคาดีมาก ซึ่งปัจจุบันทางมหาวิทยาลัยแม่โจ้ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีในการปลูกและควบคุมการอุดออกแล้ว แต่ยังอยู่ในขั้นของการทดลอง
- เกษตรกรจะต้องมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม มีการวางแผนการผลิต เช่นเตรียมต้นลำไยให้เดี่ย ตัดแต่งกิ่งและอนาคตอีก 2 ปีข้างหน้าหากจีนเข้าร่วมในมาตรฐาน EU EAPGAP ดังนั้น ผู้ประกอบการและผู้ที่เกี่ยวข้องในไทยจึงควรมีการเตรียมตัวในมาตรฐานนี้รวมถึงพัฒนา GAP ที่มีอยู่ให้ให้เทียบเคียง EU EAPGAP และหากมีการขยายตลาดในยุโรปก็ควรจะให้ความสำคัญเรื่อง มาตรฐานสุขอนามัยและชีวอนามัยอีกด้วย
- เกษตรกรจะต้องมีการวางแผนต้นทุน โดยมีผลิตไปครัวต้องทราบรายสุดท้ายจาก การคาดคะเน และตั้งเป้าหมายการผลิตให้ต้นทุนอยู่ในช่วงที่กำหนด เพื่อลดการลงทุนที่สิ้นเปลือง
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้ามาดูแลเรื่องของว่างของราคานั้นแต่ละเกรดไม่ให้ห่างกันเกินไปนัก อาจสามารถแก้ไขปัญหาการปนเกรดได้
- ปัจจุบันพบว่าจีนมีการตั้งกฎให้ใบอนุญาตแก่ผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้ารายย่อย เพื่อลดช่องทาง การนำเข้าของไทย อันจะส่งผลให้มีการควบคุมราคางานค้า ผู้ขายในไทยไม่สะดวกในการเข้าไปหา ลูกค้าในจีน ไทยควรเร่งปรับแผนการตลาดได้
- การแบ่ง Zoning ในประเทศไทยทำได้ยาก ดังนั้นจึงควรจัดให้เป็น Zone ของการส่งเสริมให้มี การผลิตดีกว่า และส่งนักวิชาการเฉพาะด้านลงไปให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอย่างจริงจังทีลักษ์ ท้องที่ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อให้มีการแบ่งการผลิตออกทีลักษ์สามารถควบคุมคุณภาพ และปริมาณผลผลิตได้อย่างแม่นยำ
- การทำ GAP เป็นไปได้ยากและใช้เวลานาน นักวิชาการมีน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่ปลูก ดังนั้น การออกใบรับรอง GAP จึงทำในลักษณะการล่ารายชื่อ การแก้ปัญหาอาจทำได้โดยให้เกษตรกร รวมกลุ่มและตรวจสอบกันเอง ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์อย่างแท้จริง

6.3 สรุปปัญหาและอุปสรรคของโซ่อุปทานลำไย

ผลผลิตลำไยในแต่ละปีไม่แน่นอน ประกอบกับการประมาณการณ์ตลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง เนื่องจากมีปัจจัยหลายประการในการประมาณการณ์ เช่น สภาพอากาศ ปริมาณน้ำฝน การวางแผนปลูกลำไย นอกฤดูของเกษตรกร เป็นต้น โดยเกษตรกรแบ่งเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ คือกลุ่มที่มีความรู้เอาใจใส่ใน

การเพาะปลูก และกลุ่มที่เพาะปลูกตามธรรมชาติไม่มีการดูแลเอาใจใส่อย่างจริงจัง ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลต่อราคาของลำไยสดในแต่ละปีมีความแตกต่างกันมาก และมีผลกระทบต่อการจัดการในส่วนของเกษตรกรที่นิยมปลูกนอกฤดู คือการคาดคะเนราคาภัยการวางแผนการผลิต การเก็บเกี่ยวล่วงหน้า ลักษณะส่งผลต่อกลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปลำไยอีกด้วย คือ ไม่สามารถกำหนดปริมาณวัตถุดิบและปริมาณการผลิตได้อย่างแน่นอน ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนค่าแรงงาน การจัดเก็บสินค้าคงเหลือ เป็นต้น

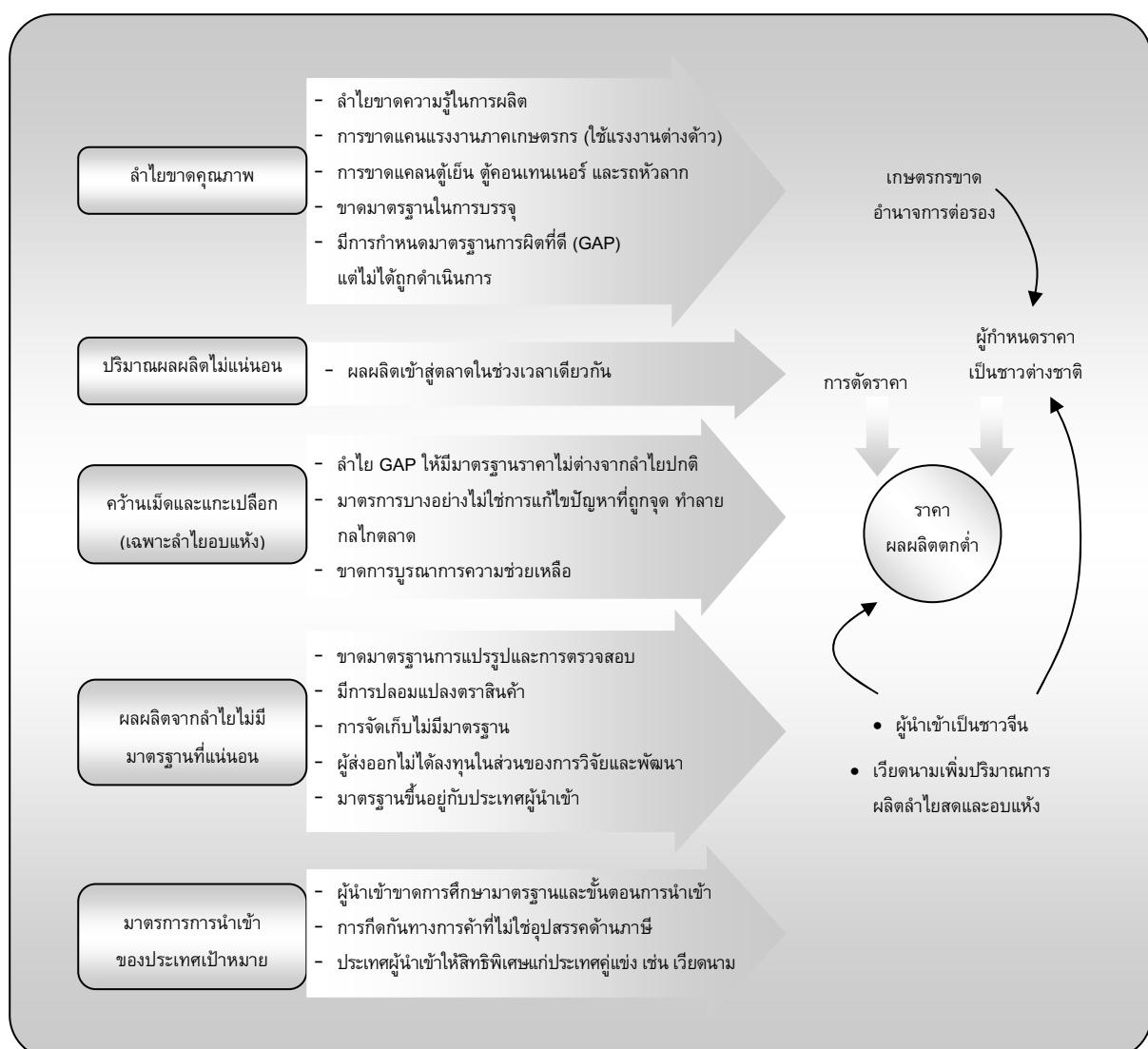
ปัญหาเรื่องฐานข้อมูลและระบบการขึ้นทะเบียนเกษตรกร กล่าวคือ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้พยายามจัดทำทะเบียนเกษตรกรมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2545 แต่พบว่าฐานข้อมูลที่มีอยู่ไม่ตรงกับข้อเท็จจริงและยังมีเกษตรกรรกรส่วนหนึ่งที่แจ้งรายละเอียดผิดจากความเป็นจริงและเกษตรกรอีกส่วนหนึ่ง ไม่ได้ขึ้นทะเบียน ส่งผลต่อการประมาณการผลผลิต ระบบฐานข้อมูลดังกล่าวยังเชื่อมโยงถึงระบบการสร้างมาตรฐานการควบคุมผลผลิต ระบบการจัดการคุณภาพสำหรับ GAP อันเป็นการยกระดับการผลิตปลอดสารตกค้างในความรับผิดชอบของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งจะมีผลต่อการส่งออกไปยังประเทศปลายทางโดยเฉพาะประเทศจีน ที่มีความเข้มงวดเรื่องการตรวจสอบสารเคมีตกค้าง

ในช่วงถัดมา ตั้งแต่เดือนมิถุนายน ถึง กันยายน ผลผลิตล้นตลาด การกระจายสินค้ามีข้อจำกัด เนื่องจาก เส้นทางส่งผลกระทบต่อค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และยากต่อการจัดการตลาดทั้งระดับเกษตรกร เจ้าของสวน ผู้รับซื้อ และโรงงานแปรรูป จึงมีผลโดยตรงต่อราคาลำไยที่ตกต่ำในช่วงในฤดูกาล รวมถึง ผู้ที่กำหนดราคาซื้อขายส่วนใหญ่คือผู้รับซื้อขั้นสุดท้าย การกำหนดราคาจึงไม่เป็นไปตามกลไกตลาด แต่กลับ เป็นการกำหนดราคาแบบถอยหลัง คือ ลดทอนราคางานจากผู้ซื้อในต่างประเทศซึ่งส่วนใหญ่คือ ประเทศจีน จนถึง เกษตรกร โดยเกษตรกรเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบจากการขาดทุนมากที่สุด ในขณะที่เกษตรกรต้องเป็นผู้ปรับตัว ทั้งในเรื่องกระบวนการเพาะปลูก เทคโนโลยีใหม่ๆ การลดต้นทุน การปรับปรุงคุณภาพและขนาด เป็นต้น

ปัญหาสำคัญต่อตลาดในช่วงฤดูกาล มีปัจจัยหลักคือ ตลาดความต้องการ (Demand) น้อยกว่าปริมาณผลผลิต (Supply) กล่าวคือประดิษฐ์การตัดสินใจสำหรับการจัดการผลผลิตในฤดูกาล มีทางเลือกหลักคือ กระจายเป็นลำไยสดไปยังตลาดทั้งในและต่างประเทศ ทางเลือกรองคือ แปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้ง ดังนั้นราคาก็จะผันตามปริมาณผลผลิต คือ ปริมาณมากราคาก็จะถูก ทั้งนี้เนื่องจากความจำกัดของตลาดโดยตลาดในประเทศไม่สามารถกระจายได้ทั่วถึงทั่วประเทศ มีการกระจายไปในแหล่งผู้บริโภคกลุ่มเดิมๆ ได้แก่ ตลาดในประเทศไทย ตลาดมหานคร และตลาดสีมุ่งเมือง ส่วนการกระจายไปยังจังหวัดอื่นๆ เช่น ภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่าบางพื้นที่ยังไม่เคยบริโภคลำไย โดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และบางพื้นที่ไม่สามารถมีราคาขายที่สูงกว่าแหล่งผลิตถึงสามเท่า ส่วนตลาดต่างประเทศ หลักๆ คือ ประเทศไทย ยังไม่มีการขยายตลาดไปสู่นานาประเทศที่นิยมบริโภคให้กว้างขวางกว่าที่นี้ ทั้งนี้การตลาดจึงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ยังพบว่าสายพันธุ์ลำไยลดลง เนื่องจากเกษตรกรหันมาปลูกลำไยพันธุ์อีกด้วย ซึ่งมีทางเลือกในการปรับเปลี่ยนภาระด้วยการรับ ต่างจากลำไยพันธุ์อื่น อาทิ พันธุ์เบี้ยงเขียว พันธุ์สีชมพูและพันธุ์กะโหลก ซึ่งไม่สามารถนำมาปรับเปลี่ยนได้มีคุณภาพดีเท่าพันธุ์อีกด้วย ส่วนใหญ่รับประทานสดเท่านั้นเนื่องจากมีสีเข้มและมีน้ำมากกว่าพันธุ์อีกด้วย และไม่มีการทำวิจัยและทำตลาดสำหรับพันธุ์ต่างๆดังกล่าว ส่วนพันธุ์อีกด้วยหากมีปริมาณลำไยลดลงสามารถนำไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้งเป็นทางเลือกรองได้ แต่ก็ไม่เป็นที่นิยมบริโภคในประเทศเท่าที่ควร รวมถึงลำไยอบแห้งส่วนใหญ่จะเป็นการอบทั้งลูก ซึ่งมีความสะดวกและรวดเร็วในการแปรรูป ในขณะที่ลำไยอบเนื้อจะมีราคาสูงกว่าแต่ต้องอาศัยเวลาและแรงงานในการแปรรูปมากกว่าจึงไม่เป็นที่นิยมของโรงงานแปรรูป ทั้งๆ ที่มีรายชาญสูงกว่า และสามารถทำตลาดต่างประเทศได้มากกว่าลำไยอบแห้งทั้งลูก

ภาพรวมปัญหาลำไยส่วนใหญ่เนื่องมาจากผลผลิตในฤดูที่ไม่สามารถควบคุมปริมาณการออกผลได้ตรงกันข้ามกลับมีพื้นที่เพาะปลูกและผลผลิตเพิ่มขึ้นทุกปี ก่อให้เกิดปัญหาในห่วงโซ่อุปทาน ทั้งในเรื่องแรงงาน การเก็บเกี่ยว การขนส่ง รถลาก คอนเทนเนอร์ ห้องเย็น และการกระจายไปยังแหล่งผู้บริโภคที่ต้องแข่งขันกับเวลาเนื่องจากผลผลิตมีอายุสั้นเก็บไว้ไม่ได้นาน นอกจากจะมีการรวมสารชัลเพอร์ไดอีกไชร์ ซึ่งผู้บริโภคในประเทศไม่ยอมรับประทาน รวมถึงต้องใช้เวลาผ่านกระบวนการรวมถึงเป็นต้นทุนส่วนเพิ่มซึ่งจะส่งผลกระทบขาย สุดท้ายจึงเป็นผลเสียต่อราคาผลผลิตที่ตกต่ำ ปัจจุบันจึงมีการแก้ปัญหาโดยการวางแผนผลิตนอกฤดู เพื่อกระจายความเสี่ยงแต่ทั้งนี้การปลูกลำไยนอกฤดูต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญและการเอาใจใส่เป็นพิเศษ โดยเฉพาะเรื่องน้ำ โดยสามารถทำได้ดีในบางพื้นที่เท่านั้น รวมถึงอาจมีต้นทุนการเพาะปลูกที่สูงแต่ได้ผลผลิตที่มีราคาขายสูงกว่าในฤดู ส่วนการแก้ปัญหาอื่นๆ ที่พบจะเป็นการให้ความช่วยเหลือจากภาครัฐบาล ในเรื่องการสนับสนุนเงินกู้ผ่านสหกรณ์ และปัจจุบันมีการรวมกลุ่มสหกรณ์เพื่อประกันราคารับซื้อลำไยที่สูงกว่าลังแต่ทั้งนี้เป็นเพียงการแก้ปัญหาระยะสั้นเท่านั้น

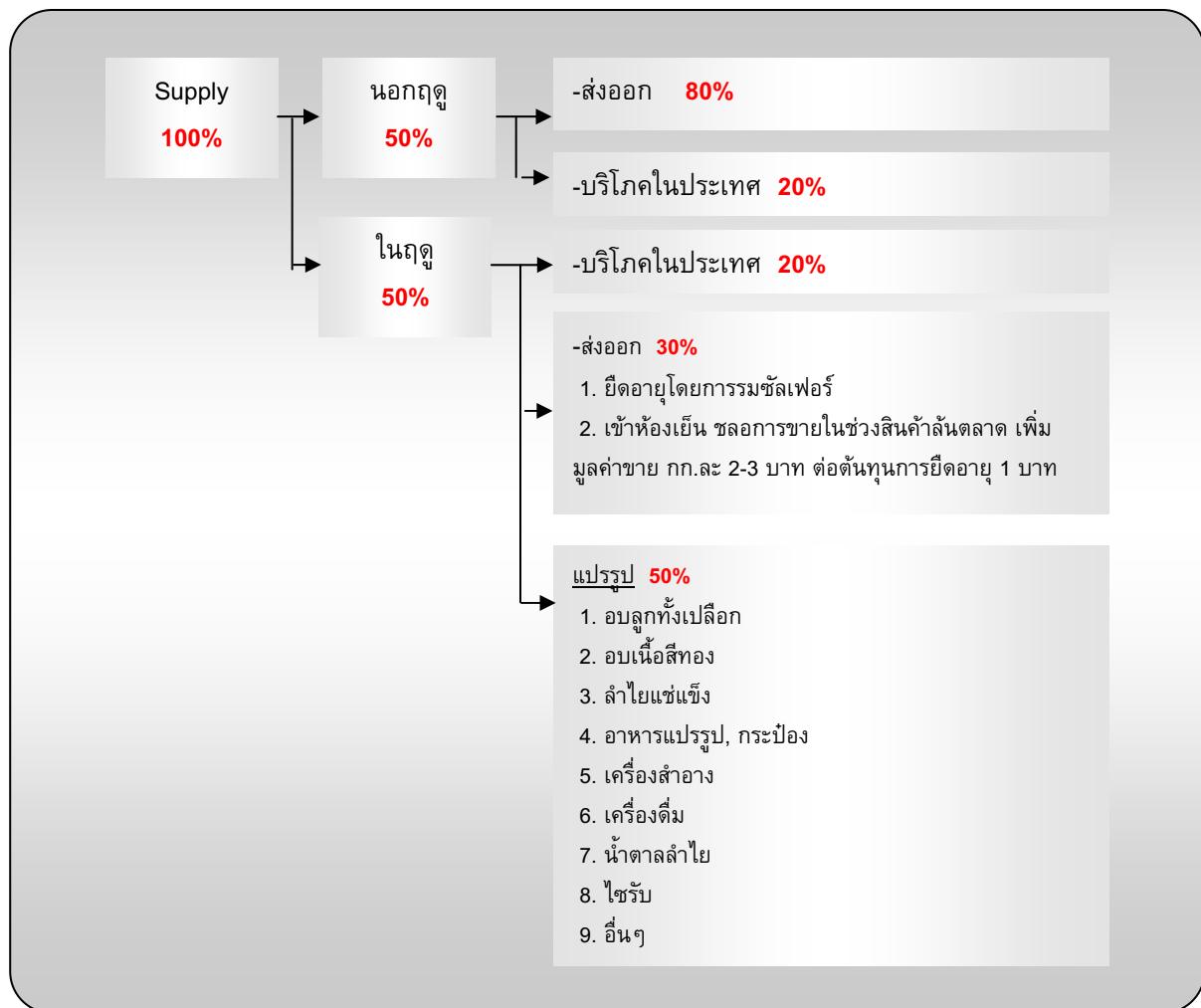


รูปที่ 6-10 ภาพรวมปัญหาในโซ่อุปทานลำไยสด
ที่มา: ศูนย์วิจัย จากการสำรวจ

6.4 แนวทางการปรับปรุงในอนาคตสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าลำไยสดของไทย ตามกรอบของการจัดการโซ่อุปทาน

แนวทางการปรับปรุงในอนาคตสำหรับผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าลำไยสดของไทย ตามกรอบของการจัดการโซ่อุปทาน สามารถจำแนกออกตามสาเหตุของปัญหาโดยแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลักๆ ดังนี้

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



รูปที่ 6-11 ตัวอย่างแนวทางการปรับปรุงและการกระจายผลผลิตในโซ่อุปทานลำไย
ที่มา: คณะวิจัย

ผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานลำไยสดจะต้องทำการแก้ปัญหาจากปริมาณผลผลิตโดยผลักดันเข้าสู่ตลาด และปรับปรุงผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มมูลค่า เพื่อให้เกิดการจัดการความต้องการขาย (Supply) ให้สมดุลกับความต้องการสินค้า (Demand) ในตลาด ในขณะเดียวกันต้องประชาสัมพันธ์ตลาดเพื่อกระตุ้นความต้องการสินค้า โดยอาศัยงานวิจัยด้านคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ดังความเห็นต่อไปนี้

การปรับปรุงด้านกระบวนการและการจัดการ

การวางแผนการพัฒนาการผลิตระยะยาว โดยการให้ความรู้แก่เกษตรกรให้มุ่งเน้นการผลิตลำไยที่มีคุณภาพ โดยมีการจัดการส่วน เพื่อให้สามารถควบคุมผลผลิตให้มากขึ้น เพื่อยกระดับราคา และวางแผนให้การผลิตกระจายทั่วไป การส่งเสริมการเพาะปลูกนอกถุ ให้ความรู้ถึงประโยชน์และวิธีการของการผลิตลำไยนอกถุ เนื่องจากปัญหาใหญ่คือผลผลิตล้นตลาดในช่วงในถุ ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาขาย โดยควรนำเอาตัวอย่างผลการประเมินที่ดีของเกษตรกรที่ทำการผลิตนอกถุแบบแบ่งโซน คือบริหารจัดการพื้นที่ในสวนให้สามารถออกผลผลิตได้ตลอดทั้งปี ลดความเสี่ยงด้านราคาขายที่ไม่สามารถคาดคะเนได้

ตารางที่ 6-1 โครงสร้างการผลิตลำไยในถุและนอกถุใน 9 จังหวัด

จังหวัด	สัดส่วนการผลิต (%)	
	ในถุ	นอกถุ
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: สถาบันวิจัยและพัฒนาการเกษตร จังหวัดเชียงใหม่, 2550

จากตารางที่ 6-1 จะเห็นได้ว่าสาเหตุของลำไยล้นตลาดเนื่องจากมีการผลิตในถุเป็นสัดส่วนที่มากกว่านอกถุ โดยเมื่อมีปริมาณผลผลิตที่มากจะเกิดกลไกทางการตลาดที่สำคัญคือราคาขายจะลดลงและจำนวนต่อรองของผู้ขายมีน้อย ดังนั้นหากมีการประชาสัมพันธ์เรื่องการผลิตลำไยในนอกถุ จะเป็นการขยายช่วงเวลาการให้ผลผลิตให้มีตลอดทั้งปี ดังเช่น ผลไม้ชนิดอื่นๆ ทั้งนี้จะต้องขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีการเพาะปลูกและการวางแผนที่ดี ไม่เช่นนั้นหากเกษตรกรไม่มีความรู้อาจก่อให้เกิดต้นทุนที่สูงและผลผลิตไม่ได้คุณภาพตามที่คาดการณ์ไว้ รัฐจึงควรมีส่วนช่วยในการให้ความรู้อย่างเข้าถึง

ตารางที่ 6-2 การเปรียบเทียบลำไยนอกฤดู และลำไยในฤดูของเกษตรกรตัวอย่าง

นอกฤดู	ในฤดู
ผลลัพธ์กว่า	ผลใหญ่กว่า
ดูแลรักษายากกว่า	ดูแลรักษาง่าย
ผลตอบแทนสูง	ผลตอบแทนต่ำ
ราคาขาย 30-70 บาท	ราคาขาย 10-20 บาท
ผลผลิตต่อตันน้อยกว่า	ผลผลิตต่อตันสูงกว่า

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ วินัย, 2550

ตารางที่ 6-3 ตารางเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตลำไยนอกฤดูและในฤดู (บาท ต่อ กก.)

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 เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ต่อต้นที่ดิน โดยอาศัยแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ตัวอย่างเช่น การปลูกพืชสวนครัว หรือปลูกหญ้าเลี้ยงวัว ในพื้นที่ระยะห่างระหว่างต้นลำไย โดยสามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากการวิจัยของเครือข่ายนูรณาการลำไยมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่งเสริมการผลิตสำนักงานสหภาพในปัจจุบันการแปรรูปสำนักงานสหภาพไม่เป็นที่นิยมมากนัก แต่เป็นผลิตภัณฑ์สำนักงานสหภาพที่มีผลตอบแทนและโอกาสทางการตลาดสูง

ตารางที่ 6-4 จำนวนเตาอบแห้งทั้งเปลือกเปรียบเทียบกับเตาอบเนื้อสีทอง ใน 8 จังหวัดภาคเหนือ ปี 2548

จังหวัด	กำลังการผลิต			
	สำนักงานสหภาพ		สำนักงานสหภาพ	
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

จากการที่ 6-4 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการผลิตสำนักงานสหภาพมีกำลังการผลิตน้อยกว่าสำนักงานสหภาพอย่างเห็นได้ชัด ในขณะที่ราคาขายและผลตอบแทนของสำนักงานสหภาพมีมากกว่าและสามารถขยายตลาดได้หากมีการส่งเสริมการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ อาจเป็นการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายในประเทศได้อีกด้วย ในการอบเนื้อสีทองนั้นมีข้อดีคือ สามารถนำสำนักงานสหภาพทั่วทุกส่วนของประเทศไปแปรรูป รวมถึงสำนักงานสหภาพที่ผลิตร่วง แต่ต้องไม่ใช้สำนักงานสหภาพที่เน่าเสีย ทั้งนี้จำเป็นจะต้องมีการลงทุนและต้นทุนที่สูงขึ้นกว่าการแปรรูปแบบอบแห้งเปลือก คือต้นทุนแปรรูปอบแห้งเปลือกเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 12-20 บาท ต่อ กิโลกรัม ส่วนราคาขายเฉลี่ยช่วงในฤดูประมาณ 38-40 บาท ต่อ กิโลกรัม ต้นทุนแปรรูปสำนักงานสหภาพประมาณ 40-45 บาท ต่อ กิโลกรัม ส่วนราคาขายส่งเฉลี่ยช่วงในฤดูประมาณ 100-150 บาท ต่อ กิโลกรัม (กรมการค้าภายใน, 2550) ทั้งนี้รัฐบาลต้องมีการกำหนดเพื่อประชาสัมพันธ์การบริโภคสำนักงานสหภาพในและต่างประเทศ เพื่อรับการผลิตที่จะเพิ่มขึ้นด้วย เพราะหากมีการส่งเสริมการแปรรูปแต่ไม่มีการกำหนด ก็จะส่งผลเป็นปัญหาสินค้าล้นตลาดอีก

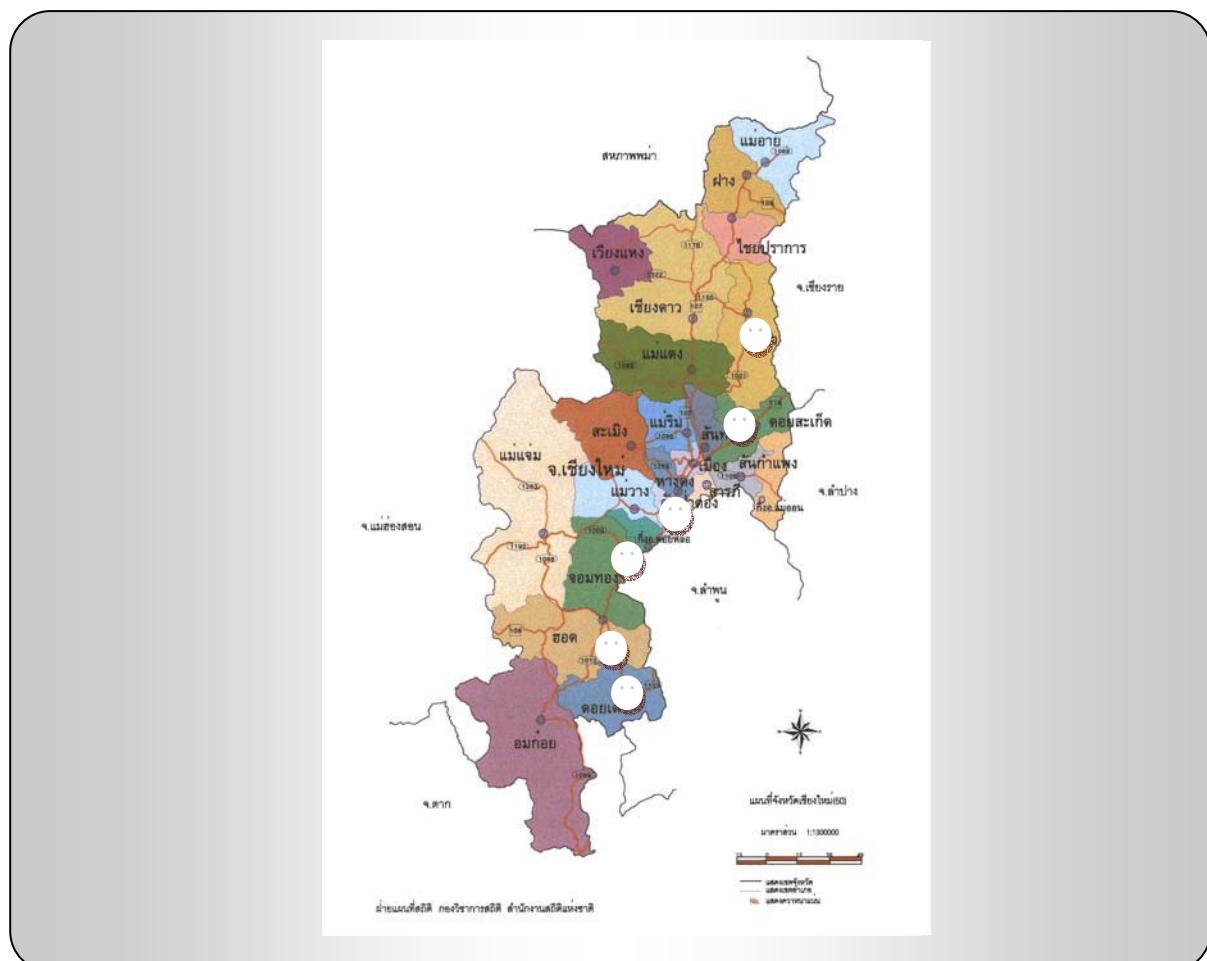
การจัดทำระบบฐานข้อมูลของการปลูกสำนักงานสหภาพ และการพยากรณ์ผลิตแต่ละช่วงเวลาทั้งปี พร้อมทั้งมีการติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด ช่วงระหว่างการปลูกโดยใช้ข้อมูลเทคโนโลยีระบบภูมิสารสนเทศ (Geography Information System: GIS) มาปรับใช้จัดทำแผนที่ระบบภูมิสารสนเทศด้านการปลูกสำนักงานสหภาพ โดยนำข้อมูลการสำรวจของสำนักงานสหภาพมาประยุกต์ปรับปรุงเข้ากับระบบแผนที่อิเล็กทรอนิกส์ โดยเพิ่งข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อผลผลิตของสำนักงานสหภาพ เช่น อายุของสำนักงานสหภาพ พันธุ์สำนักงานสหภาพ เป็นต้น เพื่อให้สามารถแสดงข้อมูลภาพรวมพื้นที่การปลูกสำนักงานสหภาพได้อย่างถูกต้อง เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการเพาะปลูกให้แก่เกษตรกรหรือตัวแทนในแต่ละพื้นที่ นอกเหนือนี้ยังเป็นการกระจายผลผลิตให้เหมาะสมได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งจาก การศึกษาข้อมูลข้างต้นทางด้าน GIS สามารถสรุปได้ว่าจากลักษณะแม่น้ำสำนักงานสหภาพเพียงปัจจัยเดียว สำนักงานสหภาพสามารถปลูกได้ ในทุกพื้นที่ในจังหวัดเชียงใหม่ แต่จากปัจจัยด้านลักษณะของดินที่เหมาะสมหรือ ทำเลนั้น เหมาะสมที่จะปลูกสำนักงานสหภาพเพียงบางจำพวกเท่านั้นโดยสามารถสรุปได้ดังตาราง

ตารางที่ 6-5 พื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกลำไยนอกฤดู

ประเภทข้อมูล	อำเภอที่เหมาะสม	สรุปโดยรวม
1. แหล่งน้ำและลักษณะพื้นที่	ทุกอำเภอ	
2. ลักษณะของดิน	อ. พร้าว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.หอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า	อ. พร้าว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.หอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า
3. ลักษณะพื้นที่	อ.พร้าว อ.ดอยสะเก็ต อ.สันทราย อ.เมือง อ.สารภี อ.ดอยหล่อ อ.สันป่าตอง อ.จอมทอง อ.หอด และ อ.ดอยเต่า	

ที่มา: คณะวิจัย

ดังนั้นพื้นที่ที่เหมาะสมทางภูมิศาสตร์ในการปลูกลำไยในเขตพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ได้แก่ อ. พร้าว อ.สันทราย อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.หอด อ.สันป่าตอง อ.ดอยเต่า ซึ่งมีความเหมาะสมใน 3 ปัจจัยคือ ลักษณะแหล่งน้ำและลักษณะพื้นที่ ลักษณะของดิน และลักษณะพื้นที่ ดังรูป



รูปที่ 6-12 แสดงพื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกลำไยในจังหวัดเชียงใหม่

จากรูปที่ 6-9 เป็นพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการปลูกลำไยโดยศึกษาจากข้อมูลทางภูมิศาสตร์ซึ่งเป็นการศึกษาถึงปัจจัยที่สามารถปลูกลำไย รวมไปถึงลำไยนอกฤดูได้ แต่ทั้งนี้ข้อมูลการวิเคราะห์ทางภูมิศาสตร์เพียงอย่างเดียว นั้นอาจจะไม่สามารถสรุปได้ว่าผลผลิตจะดี หรือมีคุณภาพ เป็นเพียงข้อสรุปว่าสภาพพื้นที่นี้เหมาะสมในการเพาะปลูกลำไยควรจะเป็นที่ได้ซึ่งสามารถนำไปประกอบกับการตัดสินใจในการผลิตลำไยนอกฤดูได้

1. ดังนั้นในการสำรวจและเก็บข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกลำไยก็มีส่วนสำคัญในการพัฒนาและแก้ปัญหาผลผลิตล้นตลาดและคุณภาพของผลผลิต หากสามารถบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานและปรับใช้ให้เกิดประโยชน์จะช่วยเพิ่มการนำเสนอด้วยข้อมูลพื้นฐานของลำไยในภาคเกษตรกรรมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงลดการขยายพื้นที่เพาะปลูกเนื่องจากผลผลิตมีมากหากยังมีการขยายพื้นที่เพาะปลูกอีก ก็จะเป็นปัญหาในระยะยาวต่อไป ข้อมูลด้าน GIS สามารถค้นคว้าเพิ่มเติมได้จากเวปไซต์ของการค้าภายใน (<http://gis.dit.go.th/>) ซึ่งมีโปรแกรมประยุกต์ระบบภูมิสารสนเทศที่เป็นประโยชน์ แต่ยังขาดการนำเสนอด้วยข้อมูลจังหวัดเกษตรกรผู้ปลูกลำไยและพืชชนิดอื่นๆ
2. แก้ไขปัญหาสต็อกลำไยอบแห้งของปี 2547 เนื่องจากเป็นต้นเหตุของปัญหาราคาลำไยตกต่ำและผลผลิตล้นตลาด เนื่องจากลูกค้าต่างประเทศไม่มีความเชื่อถือในคุณภาพของลำไยอบแห้งที่ส่งออก รวมถึงสต็อกลำไยดังกล่าวเป็นภาระค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ โดยข้อมูลจากเครือข่ายแผนแม่บทลำไย นายบัญชาการ พลชนชื่น 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 หรือนำไปจำหน่าย ทำให้เกิดความเสียหายกับอุตสาหกรรมการผลิตลำไยเป็นอย่างมาก เพราะเกษตรกรยังไม่ได้รับเงินชดเชยจากลำไยอบแห้งที่ติดค้างอยู่ หากนำไปทำลายยิ่งสร้างความเสียหายให้กับผลผลิต หรือถ้านำออกไปจำหน่ายก็จะส่งผลกระทบกับโครงสร้างราคาลำไยอบแห้ง ในปี 2549-2550 จึงควรหาแนวทางในการบริหารจัดการสต็อกลำไยอบแห้งมากกว่าการปล่อยให้เป็นไปตามกลไกตลาด เพราะเป็นผลเสียทั้งด้านคุณภาพ ราคา และด้านทุนการจัดเก็บ
3. เพิ่มความรวดเร็วในการตรวจสอบต่อกัน อาทิ จัดหาเครื่องมือไฮเทคสำหรับตรวจสอบความคงค้างเพื่อลดขั้นตอนและเพิ่มความรวดเร็ว โดยจากข้อมูลประชาสัมพันธ์ของกรมวิชาการเกษตรได้จัดตั้งศูนย์ปฏิบัติการเฉพาะกิจในการแก้ไขปัญหาลำไยจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเพิ่มเติมศักยภาพการให้บริการตรวจสอบสารพิษต่อกันและให้การบูร่องแปลงผลิตแท้เกษตรและผู้ประกอบการโดยนำเครื่องมือและอุปกรณ์ตรวจสอบสารพิษต่อกันมาให้บริการ 2 ระบบ คือระบบ Mobile Lab และ Test Kit (ศูนย์สารสนเทศ กรมวิชาการเกษตร, 2548) หากมีการพัฒนาเครื่องมือดังกล่าวก็จะเป็นประโยชน์สูงต่อการตรวจสอบมากขึ้นรวมถึงลดค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นแก่เกษตรกรและลัง หรือครัวเรือนการจัดตั้งตัวแทนในแต่ละพื้นที่ให้สามารถตรวจวิเคราะห์สารต่อกันได้เอง โดยตัวแทน

เหล่านั้นต้องได้รับการรับรองจากหน่วยงานของราชการ และจัดให้มีการตรวจสอบจากหน่วยงานราชการปีละครั้ง คล้ายกับการตรวจมาตรฐาน ISO ต่างๆ ซึ่งจะเป็นการกระจายกำลังในการตรวจประเมินต่างๆ ลดเวลาและสัดวาระเดิมมากยิ่งขึ้น โดยล่าสุดพบว่ามีการจัดทำระบบการตรวจสอบเพื่อความรวดเร็วเรียกว่า ระบบ Fast Track สำหรับการส่งออกจำไถ่สด โดยสำนักงานวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 1 กรมวิชาการเกษตร แต่ยังไม่เป็นที่แพร่หลาย เกษตรกรและผู้ส่งออกส่วนใหญ่ยังไม่ทราบข้อมูลดังกล่าว ทั้งนี้สามารถค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมวิชาการเกษตร (<http://ndoae.doae.go.th/lamyacenter.html>)

4. การจัดการกับของเสียที่เกิดขึ้นในแต่ละกระบวนการ เมื่อพิจารณาโดยภาพรวมของการบดการล้ำไยอบแห้งและการขันส่งพบว่า ผู้ประกอบการขนาดกลางจะเกิดความเสียหายมากที่สุด รองลงมาคือ ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ และผู้ประกอบการขนาดเล็ก ตามลำดับ ทำให้ทราบว่า การอบแห้งลำไยโดยผู้ประกอบการขนาดกลางจะเกิดปัญหามากที่สุดในส่วนของการบรรจุซึ่ง นอกจากจะมีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ไม่เหมาะสมแล้ว ด้วยกำลังการผลิตที่ค่อนข้างมากกว่า ผู้ประกอบการขนาดเล็ก ทำให้มีการซ้อนทับที่มากเกินไปของกระแสอบบรรจุลำไยการขาด การจัดการที่ดี จึงทำให้เกิดความเสียหายมากที่สุด ส่วนผู้ประกอบการขนาดใหญ่มักจะประสบกับ ปัญหานี้เกี่ยวกับการล้ำไย Leipzig ผลลำไยเข้าสู่เตาอบ ซึ่งต้องใช้เวลานาน และยุ่งยาก ทำให้ลำไยแตก เสียหาย นำมาซึ่งปัญหาที่สำคัญ คือ การเกิดน้ำหมัก ซึ่งเป็นภัยร้าย และเสียเวลาในการแก้ไข ปัญหานี้ ในการมุ่งประเด็นแก้ปัญหาการสูญเสียในห่วงโซ่ลำไยอบแห้ง อาจมุ่งประเด็นต่างๆ ได้ ดังนี้

 - การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตกลับลำไยขณะอบแห้ง สำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กให้มี ประสิทธิภาพและลดการบุบของลำไยแห้ง คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 2% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 6.7 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยต่อกกรด 5 บาท)
 - การพัฒนาอุปกรณ์ขันถ่ายลำไยอบแห้งเข้าและออกตู้อบแบบไอร้อนหรือไอน้ำแทนแรงงานคน คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 2% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 6.7 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยต่อกกรด 5 บาท)
 - การพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการจัดการขันถ่ายลำไยอบแห้งสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กและ ขนาดกลาง คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 3% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 10.0 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยต่อกกรด 5 บาท)
 - การพัฒนาอุปกรณ์รดร่วงลำไย หรือเทคโนโลยีการรดร่วงที่ลดอัตราการเสียหายของการฉีกขาด ที่ข้าว คาดว่าจะสามารถลดการสูญเสียได้ประมาณ 1% หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 3.3 ล้านบาทต่อปี (เทียบจากราคาต่างของลำไยต่อกกรด 5 บาท)

5. เพิ่มข้อมูลสารสนเทศ ศูนย์บริการข้อมูล องค์กร ตัวแทนลำไย เนื่องจากในปัจจุบันแม้ว่าจะมีการรวมตัวของกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์แต่การรวมกลุ่มดังกล่าวยังไม่มีความเข้มแข็งพอ ซึ่งไม่ได้เกิดการแก้ปัญหาอย่างแม่จริง อาทิเช่น เมื่อเกษตรกรเกิดปัญหารือเรื่องความรู้ความเข้าใจของโรคและแมลง ในปัจจุบันจะใช้วิธีสอบถามจากร้านจำหน่ายปุ๋ยและเคมีภัณฑ์ กรณีเช่นนี้หากมีจัดตั้งหน่วยงานที่มีการบริหารและเป็นศูนย์กลางการแก้ไขพัฒนาปัญหาลำไยให้แก่เกษตรกร โดยมีวัตถุประสงค์ให้ความรู้ คำแนะนำ ทั้งเรื่องการผลิต การวางแผนและการตลาด จะก่อให้เกิด

การแก้ไขที่เป็นรูปธรรมมากขึ้นและเป็นการแก้ไขระยะยาว ดังตัวอย่างสถาบันวิจัยยางพารา ที่มีการให้บริการแบบครบวงจร ตั้งแต่ด้านการผลิตยาง เศรษฐกิจและการตลาดยาง การปรับรูป ยาง การผลิตผลิตภัณฑ์ยางพารา (<http://www.rubberthai.com/>) และสามารถแก้ปัญหาได้จริง เพาะปลูกจุนนโยบายของรัฐบาลที่เข้ามาแก้ไขปัญหาลำไยโดยใช้บประมาณช่วยเหลือในด้าน ต่างๆ พบว่าเงินงบประมาณดังกล่าว บางน้อยมาก ไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาที่ตรงจุด กลับเป็นการ แก้ปัญหาที่ปลายเหตุ อาทิเช่น การสนับสนุนการกระจายสินค้าโดยจ่ายค่าชดเชยค่าขนส่ง ก็เป็นการช่วยเหลือพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่เกษตรกรก็ยังขายสินค้าในราคาน่าเดียว

ส่วนท่าเรือเชียงแสนแห่งที่ 1 ยังคงมีอุปสรรคมาดังที่ได้นำเสนอไปในบทที่ 5 เช่น จุดที่ตั้งไม่เหมาะสมบนดินดอนถึงท่าเรือแคบรถไม่สามารถวิ่งสวนกันได้ และขาดพื้นที่หลังท่า ขีดความสามารถในการรองรับสินค้ามีจำกัด ดังนั้นทางรัฐบาลจึงมีนโยบายที่จะสร้างท่าเรือแห่งใหม่เพื่อรองรับบริษัทการค้าที่จะเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลได้จากการสร้างท่าเรือแห่งที่ 2 ก็ส่งผลต่อการขนส่งลำไยโดยเฉพาะลำไยอบแห้งทั้งเปลือกให้มีการขนส่งที่เป็นระบบ รวดเร็ว ประหยัดมากขึ้น และเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการขนส่งลำไยชนิดอื่นๆ ในอนาคต โดยท่าเรือแห่งที่ 2 กำหนดก่อสร้างและพัฒนา OSS ภายในปี 2552-2553

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

การปรับปรุงด้านการตลาด

- การประชาสัมพันธ์การบริโภคลำไยสด ปัจจุบันการบริโภคลำไยสดในประเทศไทยลดลง เนื่องจากความเชื่อของคนไทยว่า การกินลำไยสดแล้วร้อนใน ในขณะที่ความเชื่อของคนจีนว่า การกินลำไยสดแล้วเป็นยาสุขภาพดี ดังนั้นควรมีกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทานลำไยสด แทนการทานผลไม้ต่างชาติ เช่น เชื่อว่าการกินแอปเปิลทำให้สุขภาพดี เป็นต้น โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ถึงคุณประโยชน์ เน้นการขยายตลาดบริโภคภายในประเทศมากขึ้น สร้างการรับรู้ในผู้คน รวมถึงภาพพจน์ของลำไยในภูมิภาคที่คนไทยไม่เคยรับประทานเนื่องจากมีความเชื่อว่าเป็นลำไยใส่สาร จึงเข้าใจผิดคิดว่าเป็นสารที่มีผลกระทบต่อร่างกาย รัฐจะต้องมีส่วนช่วยในการประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นตลาด ส่วนในช่วงฤดูการที่มีผลผลิตล้นตลาดควรจัดทำค่าวาระ รณรงค์ส่งเสริมการบริโภคลำไย เฉกเช่น ควรวางแผนลงกองของภาครัฐ ที่มุ่งประชาสัมพันธ์เพื่อกระตุ้นประชาชนที่ไม่เคยบริโภคเพิ่มขึ้น โดยกระจายไปสู่ผู้บริโภคในจังหวัดต่างๆ เพื่อจาก การสำรวจข้อมูลพบว่าประชากรในบางจังหวัดโดยเฉพาะในแถบภาคอีสานและตะวันออก ไม่เคยบริโภคลำไย นอกจากการรณรงค์ดังกล่าวจะมีส่วนช่วยพยุงราคาลำไยไม่ให้ตกต่ำแล้ว การบริโภคลำไยยังมีประโยชน์ต่อสุขภาพด้วย อาทิ มีสรรพคุณทางยา ต่อต้านมะเร็ง เป็นต้น
- มาตรการสนับสนุนทั้งการผลิต การตลาด ควรดำเนินการควบรวม และเชื่อมโยงกัน โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำงานประสานอย่างใกล้ชิด เช่น กรมส่งเสริมการเกษตรที่สนับสนุนการปลูกครัวมีข้อมูลการผลิตและแนวโน้มราคัด้วย ขณะที่กรมการค้าภายในและกรมการค้าต่างประเทศควรมีข้อมูลการส่งเสริมการตลาด โดยคำนึงถึงคุณภาพและราคา เป็นต้น โดยข้อมูลที่ได้จากการสำรวจว่าราคายield ท้องตลาดมีความแตกต่างจากข้อมูลของกระทรวงเกษตรที่ได้กำหนดราคาไว้สูงกว่าความเป็นจริง
- ขยายตลาดส่งออก ขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยทำการวิจัยตลาดความต้องการบริโภคลำไย ทั้งนี้ สาเหตุหนึ่งที่ปริมาณการส่งออกไม่สอดคล้องเนื่องด้วยตลาดลำไยสำคัญของไทยในปัจจุบัน มุ่งเป้าหมายไปยังจีนเท่านั้น มีลำไยไทยทั้งสดและอบแห้งไม่ถึงร้อยละ 10 ที่กระจายสู่ประเทศอื่นๆ ในแถบเอเชีย ทั้งที่มีผู้บริโภคอยู่มากกว่า 2,500 ล้านคน รัฐบาลจะต้องปรับบทบาทจาก

การส่งเสริมการผลิตเป็นพ่อค้าหาดตลาดให้ผลไม้ไทยอย่างเต็มตัว เพื่อกระจายลำไยนอกเหนือจากจีน อาทิ ทวีปยุโรป ญี่ปุ่น อินเดีย และอินโดนีเซียซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่พอสมควร เนื่องจากเป็นประเทศที่มีประชากรมากกว่า 230 ล้านคน มากเป็นอันดับ 4 ของโลก นิยมบริโภคผลไม้สดจากประเทศไทยเป็นอันดับแรก โดยเฉพาะเมืองสุบารายา จังหวัดชวะตะวันออก (กระทรวงเกษตร, 2549) เนื่องด้วยเป็นเมืองท่าสำคัญของประเทศไทยและมีศักยภาพในการบริโภคลำไยสูงเนื่องจากมีชาวจีนอาศัยอยู่กว่า 80%

จากข้อมูลการสำรวจตลาดต่างประเทศพบว่า วิธีการบริโภคลำไยของชาวอินโดนีเซีย คือการรูดกิ่งเพื่อเอาเฉพาะผลลำไย แล้วนำไปซีซั่งกิโลกรัม โดยไม่มีข้อต้องแต่งใดๆ จากผู้ขายจอกลายเป็นวัฒนธรรมมานาน จึงส่งผลให้ลำไยที่จำหน่ายที่นี่มีราคาสูง ตอกกิโลกรัมละ 50-70 บาท ทั้งที่ลำไยที่มีจำหน่ายในประเทศไทยอินโดนีเซีย ส่วนใหญ่ เท่ากับเกรด C ของเมืองไทย เพราะต้องบางค่าขนส่งและค่ากิ่ง ลำไย เป็นผลไม้ที่มีรสหวานและที่คนอินโดนีเซียเป็นชาวมุสลิมต้องถือบวชและถือศีลอดทุกปี จึงนิยมบริโภคผลไม้ที่มีรสหวานโดยเฉพาะลำไย ในช่วงถือศีลอดจึงทำให้ลำไยเป็นที่รู้จักและนิยมบริโภคพอสมควร

การปรับปรุงด้านการผลิตภัณฑ์

เนื่องจากสาเหตุใหญ่ของปัญหาราคาลำไยตกต่ำเป็นผลมาจากการบริษัทผลผลิตมากกว่าปริมาณความต้องการของตลาด ในการปรับปรุงจึงควรคำนึงถึงการแก้ไขปัญหาด้านการตลาดและพิจารณาจุดแข็งจุดอ่อนของลำไยเพื่อเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า การปรับรูปเป็นวิธีหนึ่งในการเพิ่มคุณค่าให้กับผลผลิต สร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้กับผู้บริโภค การปรับรูปเป็นทางเลือกทางออกอย่างหนึ่งในการเพิ่มมูลค่าให้กับผลไม้สดที่ราคาตกต่ำ อีกทั้งการปรับรูปยังช่วยสร้างความหลากหลายช่วยดึงดูดความสนใจ ปัญหาผลผลิตล้นตลาดนั้น จึงควรนำผลการวิจัยด้านการปรับรูป มาต่อยอดเพื่อก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ซึ่งจากการค้นคว้าข้อมูลจากสถาบันและองค์กรที่ทำการวิจัยและพัฒนาลำไย พบว่ามีงานวิจัยที่เป็นประโยชน์มากมาย แต่ยังไม่มีการนำไปพัฒนาอย่างแท้จริง ซึ่งงานวิจัยต่างๆ นั้นจะเป็นโอกาสที่ดีในการขยายสายผลิตภัณฑ์ และส่งผลให้เกิดอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น โดยนำจุดเด่นของลำไยมาสร้างจุดขาย เพื่อเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยมีงานวิจัยที่น่าสนใจดังนี้

1. แก้ลำไยค้างสต็อก นำมาปรับรูปเป็น 'ເອທານອລ' โดยนักวิชาการจากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เสนอแนวคิดในการนำลำไยปรับรูปเป็นแอลกอฮอล์เพื่อกลั่นเป็นເອທານອລบริสุทธิ์ 99.5% สำหรับผลิตเป็นแก๊สโซฮอล์ แนะนำลำไยอบแห้งสามารถนำมาผลิตເອທານອລ โดย รศ.ดร.พรชัย เหลืองอาภาพศ์ หัวหน้าโครงการศึกษาความเป็นไปได้ของการปลูกพืชนำมันและพัฒนารูปแบบการผลิตพัล้งงานจากพืชแบบครบวงจรในพื้นที่ตัวอย่างภาคเหนือ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กล่าวว่า การนำลำไยอบแห้งที่ค้างสต็อกอยู่มาผลิตເອທານອລ จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลำไยที่ใกล้เสื่อมคุณภาพ และมีปริมาณความเสียหายเฉลี่ย 10% ขณะที่ปัจจุบันເອທານອລมีราคาซื้อขายราว 20 บาทต่อลิตร โดยเบื้องต้น คาดว่าจะใช้งบประมาณในการนำลำไยอบแห้งมาปรับรูปไม่ต่ำกว่า 30 ล้านบาท ซึ่งจะต้องขอรับการสนับสนุนจากการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ หรือกระทรวงพลังงาน โดยกระบวนการผลิตใช้เวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี ระหว่างนั้นโครงการจะทำการศึกษา วิจัย ขั้นตอนการผลิต ปรับรูป ไปพร้อมกัน เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตເອທານອລจากลำไยอบแห้งให้ได้คุณภาพมาตรฐาน แทนที่จะปล่อยให้ลำไยอบแห้งค้างสต็อกเสียหายหรือนำไปทำลายโดยเปล่าประโยชน์ แต่กระบวนการผลิตควรมีการศึกษา วิจัย และคำนวณต้นทุนการนำลำไยอบแห้งมาผลิตเป็นເອທານອລว่าคุ้มทุนหรือไม่

เพราะหากนำลำไยอบแห้งเกรด เอเอ มาแปรรูป อาจไม่คุ้มค่า โดยในปัจจุบัน ลำไยอบแห้งที่ค้างสต็อกอยู่ 70,000 ตัน มีการคัดแยกเป็น 3 ส่วน คือ ส่วนที่หนึ่ง ยังสามารถนำมาบริโภคได้ ส่วนที่สอง เป็นลำไยอบแห้งที่เปลือกบุบหรือแตก สามารถแกะเอาเนื้อไปอัดแท่งและส่งขายให้กับประเทศจีน ซึ่งจีนจะนำไปผลิตเป็นยา และส่วนที่สาม เป็นลำไยอบแห้งที่มีเชื้อรา ไม่สามารถบริโภคได้ จึงหมายที่จะนำผลิตเป็นอุทกานอล เพื่อหากำไร จะมีราคาเพียง กิโลกรัมละ 2 บาทเท่านั้น โดยเกษตรกรและนักวิชาการ สามารถเสนอโครงการขอนำลำไยอบแห้งที่ค้างสต็อก ปี 2546-2547 มาผลิตอุทกานอลผ่านทางเกษตรจังหวัด เพื่อส่งเรื่องต่อไปยังกระทรวงเกษตรฯ แต่รูปแบบโครงการที่เสนอ จะต้องครอบคลุมเนื้อหาและข้อมูล เพื่อประกอบการตัดสินใจ โดยเฉพาะจุดคุ้มทุน จะทำให้โอกาสที่กระทรวงเกษตรฯ จะให้การสนับสนุนมีความเป็นไปได้มาก

รศ.ดร.พrushy เหลืองอาภาพงศ์ กล่าวถึงขั้นตอนการนำลำไยอบแห้งมาผลิตเป็นอุทกานอล อันดับแรกคือนำลำไยอบแห้งที่ผ่านการคัดแยกแล้วมาเข้าเครื่องตี เพื่อทำให้ผลแตกละเอียด จากนั้น นำลำไยที่ผ่านการตีแล้ว ไปหมักในบ่อชีเมนต์ ทึ่งไว้ประมาณ 10 วัน และวิ่งแยกกาก จะได้แอลกอฮอล์ โดยปริมาณการนำลำไยอบแห้งที่ผ่านการตีจะนับละเอียด และหมักประมาณ 1 ตัน จะได้แอลกอฮอล์ประมาณ 100 ลิตร สำหรับการที่แยกออกมานะ จะได้ปริมาณไกล์เดียวที่นำลำไยอบแห้งมาหมักในครั้งแรก ซึ่งจะถูกนำไปผ่านกระบวนการหมักอีกรอบหนึ่ง เพื่อผลิตทำปุ๋ย อินทรีย์ใช้ในการเกษตรต่อไป ส่วนแอลกอฮอล์ที่ได้ จะถูกส่งไปยังโรงงานกลั่นเพื่อให้ได้อุทกานอล 99.5% ก่อนนำไปให้กับบริษัทผู้ผลิตน้ำมัน โดยปัจจุบันอุทกานอลมีราคาประมาณลิตรละ 20 บาท นอกจากนี้ ยังสามารถส่งเสริมกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่มีอุปกรณ์และเครื่องมือแปรรูปและผลิต เช่น เครื่องตี เครื่องกลั่น ฯลฯ โดยเฉพาะเครื่องกลั่นขนาดเล็ก สามารถนำแอลกอฮอล์ที่ได้จากการหมักลำไยอบแห้งมากลั่นได้อุทกานอล เพื่อผลิตแก๊สโซเชล์ใช้ในชุมชน หรือส่งขายให้กับบริษัท น้ำมันได้อีกด้วยหนึ่ง

- นำลำไยและเมล็ดจากลำไยมาสกัดสารที่มีคุณประโยชน์ เพื่อนำไปเป็นส่วนผสมในผลิตภัณฑ์ เครื่องสำอาง โดยปรากฏในงานวิจัยของ รศ.ดร.อุษณีย์ วินิจเขตคำนวน อาจารย์ประจำภาควิชาชีวเคมี คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เปิดเผยว่า จากการวิจัยผลลำไยอบแห้งพบว่ามีสรรพคุณสามารถยับยั้งความเป็นพิษของสารก่อมะเร็งลำไส้ใหญ่และเซลล์มะเร็งเม็ดเลือดขาวได้ดี และด้วยความบังเอิญในระหว่างที่ทำการวิจัยทำให้ทราบว่าภายในเมล็ดลำไยยังมีสารเคอร์ซิติน (Quercitin) ซึ่งเป็นสารที่สามารถป้องกัน ทำลายต้านทานและยับยั้งสารพิษต่างๆ ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อร่างกายของมนุษย์ ที่ผ่านมา คณะแพทยศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้วิจัยร่วมกับบริษัทพรีเม่าเอร์บ (ประเทศไทย) จำกัด ทำการวิจัย และผลิตสารสกัดที่อยู่ในเมล็ดลำไยที่มีชื่อว่าสารเคอร์ซิติน ได้เป็นผลสำเร็จโดยใช้กระบวนการการทำละลายที่ไม่ใช้สารอันตรายในการสกัดต้องใช้ระยะเวลานานถึง 12 ชั่วโมง เมล็ดลำไยหนัก 1 กิโลกรัม จะสามารถสกัดสารเคอร์ซิตินได้เพียง 5 กรัมเท่านั้น ในต่างประเทศมีอัตราการซื้อขายสารชนิดนี้ถึง 80,000 บาทต่อ 1 กรัม แต่ในไทยพบว่าสารเคอร์ซิตินที่สกัดได้จากเมล็ดลำไยเป็นสารชนิดเดียวกันกับที่พบในเปลือกแอปเปิล แต่สารเคอร์ซิตินที่สกัดจากเมล็ดลำไยจะมีส่วนผสมของสารเคอร์ซิตินเข้มข้นกว่าที่พบในเปลือกแอปเปิลมาก โดยมีปริมาณส่วนผสมของสารดังกล่าวสูงถึง 90% และที่สำคัญการสกัดสารเคอร์ซิตินในเมล็ดลำไยมีค่าใช้จ่ายไม่ถึง 5,000 บาท ต่อ 1 กรัม ทางคณะแพทยศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ยังได้ทำการทดลองวิจัยโดยการนำสารสกัดจากเมล็ดลำไยหรือ เครื่องซีดิน มาเป็น ส่วนผสมในเครื่องสำอางโดยผ่านกรรมวิธี นีโโช姆 ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่ใช้ในการ เครื่องสำอางที่จะสามารถช่วยให้เครื่องซีดินคงสภาพได้นานขึ้น และดูดซึมเข้าไปในผิวพรรณได้ดี ยิ่งขึ้น ซึ่งหากสามารถทำได้สำเร็จจะถือเป็นเครื่องสำอางชนิดแรกที่มีส่วนผสมของสารที่สกัดจาก เมล็ดลำไย

และมีการค้นพบงานวิจัยจาก สำนักวิชาชีวภาพศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้า หลวง วิจัยพบเปลือกสีดำของเมล็ดลำไยช่วยชะลอความเหี่ยวย่นของผิวหนัง รศ.ดร.พรรณวิภา กฤษภูพงษ์ คณบดีสำนักวิชาชีวภาพศาสตร์เครื่องสำอาง มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จังหวัด เชียงราย เปิดเผยว่า เปลือกสีดำของเมล็ดลำไย ประกอบด้วยสารชีวภาพหลักหลายชนิดที่มี ประโยชน์ โดยเฉพาะสารโพลีนอล ที่มีคุณสมบัติด้านอนุมูลอิสระที่สามารถช่วยชะลอการเกิดรอย เหี่ยวย่นของผิวหนัง รวมทั้งให้ความชุ่มชื่นกับผิวหนังได้ดี สำหรับกระบวนการสกัดสารโพลีนอล จะเริ่มจากการนำเมล็ดลำไยมากราดเปลือกสีดำออก จากนั้นนำไปบดเป็นผงและนำผง ที่ได้ไปใส่ตัวทำละลายกว่า 10 ขั้นตอน กระทั่งได้สารโพลีฟีนอลเพียงตัวเดียว จากนั้นกรองเอา เพียงแค่น้ำใสและทำให้ระเหยแห้งด้วยระบบสูญญากาศ จนได้สารสกัดที่เข้มข้นเพื่อนำไปตรวจหา ปริมาณสารสำคัญ ทั้งนี้ ได้มีการทดสอบประสิทธิภาพของสารสกัดเข้มข้นดังกล่าวกับอาสาสมัคร 200 คน ทุกเพศ วัย และอาชีพ พบว่าสามารถชะลอการเกิดรอยเหี่ยวย่นได้ดี มีฤทธิ์ต้านอนุมูล อิสระทัดเทียมสารสกัดจากเมล็ดองุ่น ที่นิยมนำมาใช้เป็นส่วนผสมเครื่องสำอางต่างๆ

3. การนำเนื้อลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประกอบอาหาร ผลงานของ อาจารย์พิชิต เทพวรรณ์ จากมหาวิทยาลัยนอร์ท – เชียงใหม่ หัวหน้าโครงการวิจัย "โครงการรูปแบบการบริหารจัดการ ธุรกิจชุมชนแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านตันผึ้ง ตำบลเหมือง อำเภอเมือง จังหวัด ลำพูน" จากการรวมกลุ่มดังกล่าวพบว่า พบว่า ในชุมชนมีการปลูกลำไยมาก จึงคิดที่จะนำเอา ลำไยมาทดลองทำเป็นสินค้า โดยเริ่มจากการทำลำไยผง กำลังแอลม่าไย น้ำพริกลำไย เป็นต้น โดยมีการทำกิจกรรมต่างๆ ในการวิจัยความต้องการของกลุ่ม เช่น กิจกรรมการถ่ายทอด กระบวนการผลิต กิจกรรมการใช้เทคโนโลยีในการผลิตและการผลิตสินค้า กิจกรรมการบริหาร จัดการและการทำงานเป็นทีม กิจกรรมการบริหารการตลาด กิจกรรมการบริหารการเงินและบัญชี โดยมีวิทยากรจากภายนอกมาจัดการอบรมให้ มีการตั้งศูนย์การเรียนรู้ เพื่อเป็นศูนย์ถ่ายทอดการ เรียนรู้ภูมิปัญญาแบบมีส่วนร่วมของกลุ่มฯ และกิจกรรมการสาธิตและแสดงสินค้า เพื่อเผยแพร่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม นอกจากนี้ยังเน้นเรื่องของการสืบทอดองค์ความรู้และภูมิปัญญา ซึ่งเป็น การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่าสินค้า แก้ปัญหาลำไยสดล้นตลาดและยังสร้างงานเพิ่มรายได้ให้แก่ แม่บ้านและเกษตรกรอีกด้วย

4. นักวิจัยอุตสาหกรรมเกษตร มช. คิดค้นวิจัยผลิตน้ำตาลลำไย จากผลผลิตลำไยทุกพันธุ์ทุกเกรด ลดการสูญเสียวัตถุดิบ แก้ปัญหาภาวะลำไยล้นตลาด ของเกษตรกรภาคเหนือ

ผศ.ดร.ชรินทร์ เตชะพันธุ์ นักวิจัยอุตสาหกรรมเกษตร มช. คิดค้นวิจัยผลิตน้ำตาลลำไย จากผลผลิตลำไยทุกพันธุ์ทุกเกรด ลดการสูญเสียวัตถุดิบ แก้ปัญหาภาวะลำไยล้นตลาด ของเกษตรกรภาคเหนือ เพื่อที่จะให้ลำไยที่ออกผลในแต่ละปีถูกใช้หมด ในการนำมาเป็นวัตถุดิบ แปรสภาพ เพื่อนำไปจำหน่ายให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น รวมทั้งมีตลาดรองรับ โดยมีการคิดค้น การแก้ปัญหาลำไยแบบเบ็ดเต็ง ด้วยการศึกษาวิจัยและพัฒนาให้ลำไยที่ล้นตลาดหรือขาดไม่ได้

มาตรฐาน สามารถนำมาปรับรูปเป็น "น้ำตาล" เพื่อนำมารับประทานได้ หากสามารถผลักดันและส่งเสริมให้เกษตรกรได้นำไปปฏิบัติแล้ว ราคากำไรมีที่เกษตรกรได้รับ มีแนวโน้มว่าจะดีขึ้น อีกทั้งสามารถนำน้ำตาลลงตลาดได้ในราคากลางๆ จึงสามารถขายได้ในราคากลางๆ ได้

การผลิตน้ำตาลลำไยใช้ลำไยทั้งผล มาผ่านกระบวนการสกัดน้ำหวานโดยวิธีกลโดยการลดขนาดให้มีขนาดเล็กลงแล้วนำไปผ่านการบีบด้วยแรงกลเพื่อให้ได้น้ำหวานจากลำไยออกมา จากนั้น นำน้ำหวานที่สกัดได้ไปตอกตะกอนด้วยสารละลายแคลเซียมไฮดรอกไซด์ ในอัตราส่วน 1:1 เป็นเวลา 3 ชั่วโมง และนำส่วนใส่ที่ได้มาปรับค่าความเป็นกรดด้วยสารบอนไดออกไซด์จนมีค่าพีเอช 6 จึงนำไปประHEYด้วยเครื่องระHEYภายในตัวของสารละลายได้สำเร็จ จึงทำการเติมเอนไซม์อะมายลส อะมายโลกลูโคซิเดส ลงไปเพื่อปรับสัดส่วนปริมาณน้ำตาลกลูโคสและซูโครสให้มีสัดส่วนเท่ากับ 5.60 ซึ่งใกล้เคียงกับของน้ำตาลในน้ำผึ้งมากที่สุด จากนั้นนำสารละลายน้ำตาลที่ได้ไปผ่านกระบวนการระHEYเพื่อทำสารละลายให้เข้มข้นจนถึงจุดอิ่มตัวของสารละลายจะเกิดการแตกผลึกของน้ำตาลลำไยออกมาทั้งนี้สามารถเพิ่มขนาดของผลึกได้โดยการเติมเกล็ดน้ำตาล (Magma) เพื่อเป็นตัวล่อผลึกให้มีขนาดใหญ่ขึ้นคล้ายน้ำตาลทรายได้ขึ้นตอนสุดท้ายคือการทำผลึกน้ำตาลลำไยให้แห้งโดยใช้การเป่าด้วยลมร้อนจะได้น้ำตาลลำไยสำเร็จรูปชนิดผงที่มีความสามารถในการละลายได้เทียบเท่ากับน้ำตาลอ้อย (ศูนย์บริการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม, 2549) (<http://www.chiangmainews.co.th/viewnews.php?id=6767&lyo=1>)



รูปที่ 6-13 น้ำตาลจากสาลี่
ที่มา: ศูนย์บริการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม, 2549

- การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ โดยการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ให้สอดคล้องและตอบสนองกับความต้องการในต่างประเทศเพื่อเพิ่มรายได้ เช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีความสวยงามทันสมัย สามารถซื้อเป็นของฝากที่มีคุณค่าแก่ผู้รับ ดังตัวอย่างภาพที่มีการออกแบบโดยผู้ค้าในประเทศจีน ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าและสามารถขายในตลาดระดับบนได้อีกด้วย เช่น จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า และร้านค้าในสหราชอาณาจักร เป็นต้น



รูปที่ 6-14 ตัวอย่างการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มมูลค่า
ที่มา: กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2548

6.5 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

จากปัญหาราคาลำไยสดในประเทศไทยตกต่ำอย่างต่อเนื่อง การแก้ไขปรับปรุงระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสด มีผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายที่ควรต้องปรับตัวเอง และร่วมกันแก้ไขอย่างจริงจัง

ภาครัฐบาล เป็นฝ่ายสนับสนุนการผลิตลำไยสดในประเทศไทย โดยการออกมาตรการต่างๆ เพื่อพยายามช่วยยกระดับการผลิตลำไยสดในประเทศไทย ที่ผ่านมักเป็นการจัดทำระยะสั้นปีต่อปี เช่น การอนุมัติงบประมาณเพื่อพัฒนาราคาลำไยในช่วงฤดู เป็นต้น เป็นการแก้ไขปัญหาเร่งด่วน ไม่เกิดการวางแผนเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาการผลิตลำไยในระยะยาว ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาในระยะยาว เนื่องจากเกษตรกรและผู้เกี่ยวข้องจะมีเกิดแนวคิดในการวางแผน ปรับปรุงพัฒนา โดยยังผลิตปริมาณเท่าเดิม และรอการซื้อยาหรือจากภาครัฐ ซึ่งก่อให้เกิดวงจรที่เกิดราคางวดต่ำต่อเนื่องทุกปี อีกทั้งก่อให้เกิดช่องทางห้ามประโยชน์ของผู้เกี่ยวข้อง

ดังนั้นภาครัฐควรมีการวางแผนกำหนดมาตรการเพื่อก่อให้เกิดการพัฒนาในระยะยาว โดย

1. การจัดทำระบบฐานข้อมูลของการปลูกลำไยของเกษตรกร และพยากรณ์ผลิตแต่ละช่วงเวลาทั้งปี พร้อมทั้งมีการติดตามข้อมูลอย่างใกล้ชิด ช่วงระหว่างการปลูก
2. การวางแผนการพัฒนาการผลิตระยะยาว โดยการให้ความรู้แก่เกษตรกรให้มุ่งเน้นการผลิตลำไยที่มีคุณภาพ โดยมีการจัดการส่วน เพื่อให้สามารถควบคุมผลผลิตให้มากขึ้น เพื่อยกระดับราคา และวางแผนให้การผลิตกระจายทั่วไป

3. การประชาสัมพันธ์การบริโภคสำหรับ ปัจจุบันการบริโภคสำหรับในประเทศไทย เนื่องจากความเชื่อของคนไทยว่า การกินสำหรับแล้วร้อนใน ในขณะที่ความเชื่อของคนจีนว่า การกินสำหรับแล้วเป็นยาสุขภาพดี ดังนั้นควรมีกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทานสำหรับแทนการทานผลไม้ต่างชาติ เช่น เชื่อว่าการกินแอปเปิลทำให้สุขภาพดี เป็นต้น
4. ด้านกลไกการตลาดควรเป็นไปตามธรรมชาติ ไม่ควรให้มีการควบคุมราคา ดังเช่นสมัยก่อนปี 2545 เพื่อให้เกษตรกรได้เรียนรู้ในการจัดการต่อไป
5. ลดขั้นตอนในการส่งออก หรือจัดทำให้เร็วขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการส่งออก ให้สามารถแข่งขัน กับคู่แข่งขันระดับประเทศ
6. มาตรการสนับสนุนทั้งการผลิต การตลาด ควรดำเนินการควบรวมจัด และเชื่อมโยงกัน โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทำงานประสานอย่างใกล้ชิด เช่น กรมส่งเสริมการเกษตรที่สนับสนุนการปลูก ควรมีข้อมูลการผลิตและแนวโน้มราคายังคง ขณะที่กรรมการค้าภายในและกรรมการค้าต่างประเทศ ควรมีข้อมูลการส่งเสริมการตลาด โดยคำนึงถึงคุณภาพและราคา เป็นต้น

ภาคเกษตรกรผู้ผลิตสำหรับ เป็นตัวแปรที่สำคัญในระบบโซ่อุปทาน การที่ราคาตกต่ำเนื่องผลผลิต มาก ดังนั้นเกษตรกรควรที่จะมีการปรับตัว โดย

1. มีการหาความรู้การจัดการเพิ่มเติม ทั้งด้านการพัฒนาการปลูกเข้าระบบ GMP โดยมีการวางแผนการปลูก เพื่อผลผลิตมีคุณภาพ มีการกระจายการปลูกนอกฤดูด้วย หรือมีการตัดแต่งกิ่งมิให้เกิดผลผลิตมากเกินไปในฤดู
2. มีการติดตามประเมินผลการปลูกอย่างต่อเนื่อง เพื่อควบคุมปัจจัยเสี่ยงอาจเกิดขึ้นให้สามารถแก้ไขทัน เช่น มีพายุจะต้องเตรียมมาไม่ค้า มีโรคพืชจะมีการฉีดยา เป็นต้น
3. มีการติดตามข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ทั้งการผลิต การตลาด และภารภารณ์แข่งขันทั้งภายในและต่างประเทศ เพื่อปรับตัวให้ทัน เช่น ราคาน้ำมันออกฤดูดีกว่า แมตันทุนสูงกว่า กิจกรรมดีล พร้อมทั้ง หาตลาดรองรับได้ อีกทั้งควรมีข้อมูลว่าลังได้รับต้องสำหรับสำหรับต่อไป เพื่อเป็นข้อมูลในการเจรจาต่อรอง หรือการเก็บผลผลิตช่วงวันหยุดมากก่อให้ราคาตกต่ำ อาจชะลอการเก็บไป 1-2 วันเป็นต้น
4. มีการประเมินผลการปลูกสำหรับ แต่ครั้ง เพื่อทราบว่ามีข้อดี ข้อเด่น อย่างไรเพื่อมาปรับปรุงแก้ไข เช่น หากมีแต่การขายสำหรับ เป็นสำหรับ ซึ่งราคาตกต่ำ ลองนำไปขายเพื่อผลผลิตเป็นสำหรับ แห้งจะดีหรือไม่ หรือจะมีการวางแผนแบ่งสัดส่วนการขาย ผลประกอบการจะเป็นอย่างไร เป็นต้น

ดังนั้นเกษตรกรจึงควรเปลี่ยนทัศนคติจากการปลูกสำหรับตามวัฒนธรรม และรับรู้บาลามาสนับสนุน มาเป็นการปลูกในเชิงพาณิชย์อย่างเป็นระบบ

ข้อเท็จจริงที่คณวิจัยพบจากการสำรวจและการสัมภาษณ์พบว่า เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ และเป็นแบบอย่างในการปฏิบัติที่ดีนั้น ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรสมัยใหม่ที่ยอมรับเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ และเป็นเกษตรกรที่มีความรู้ ความเอาใจใส่ในการพัฒนาอย่างจริงจัง โดยได้รับการสนับสนุนจากภาคการศึกษา อาทิ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ แต่กลับพบว่ามีเกษตรกรเพียง 200 รายที่มีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในเรื่องการปลูกนอกฤดู และการตัดแต่งกิ่งที่ช่วยลดต้นทุน ส่วนเกษตรกรส่วนใหญ่ที่เหลือ นั้น เป็นเกษตรกรที่ไม่ยอมเปลี่ยนทัศนคติและไม่กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง อาทิ เช่น การตัดแต่งกิ่งแบบทรงฝาชีหงาย จะต้องตันตันสำหรับ

สูงไม่เกิน 3-5 เมตร และต้องตัดกิ่งทึบเป็นจำนวนมาก เกษตรกรบางรายจึงกล่าวว่าต้นลำไยจะตายหรือไม่สามารถให้ผลผลิตได้มากเท่าเดิม จึงไม่กล้ารับเอาเทคนิคดังกล่าวมาใช้ แม้ว่าจะมีผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมให้คำแนะนำและให้ความช่วยเหลือก็ตาม ดังนั้น งานวิจัยที่ช่วยในด้านการลดต้นทุนผลิต จึงไม่สามารถนำไปใช้ได้อย่างแพร่หลาย ซึ่งมีสาเหตุหลักมาจากการความเชื่อของเกษตรกร จึงไม่ก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งนี้เกษตรกรจึงต้องปรับตัวเอง เปลี่ยนความเชื่อแบบเดิมๆ โดยผู้ที่จะมีส่วนผลักดันสำคัญ ได้แก่ ภาครัฐและภาคการศึกษาและเกษตรกรตัวอย่าง ที่ต้องประชาสัมพันธ์ถึงวิธีการและข้อดีของเกษตรกรตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จ ให้เกษตรกรส่วนใหญ่ได้เห็นและยอมรับเอาเทคนิคต่างๆ มาปรับใช้ จึงจะเกิดผลในภาพรวมทั้งเครือข่าย

ภาคพ่อค้าคนกลาง ทั้งพ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าส่ง รวมทั้งผู้ส่งออก ซึ่งเป็นบุคคลสำคัญในการกระจายลำไยสดออกสู่ตลาด ซึ่งประสบปัญหาในด้านปัจจัยการผลิต ควรปรับปรุงโดย

1. มีข้อมูลเกษตรกรต้านปริมาณการผลิต และระยะเวลาส่งมอบเพื่อเป็นข้อมูลต่อรองยังพ่อค้าปลีกทาง ซึ่งจะเป็นการดึงราคาลำไยทั้งระบบ
2. ให้ข้อมูลแก่เกษตรกรให้มีการปลูกลำไยที่มีคุณภาพ และสภาวะการตลาด เพื่อวางแผนให้ดี ป้องกันผลผลิตไม่มากในช่วงเวลาเดียวกันจนทำให้ราคาตกต่ำ

ภาคการขนส่ง ซึ่งเป็นตัวกลางในการกระจายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภคเร็วที่สุด แม้จะไม่มีปัญหามาก แต่ผู้ประกอบการขนส่งควรมีการเตรียมพร้อมเพื่อการกระจายลำไยสดให้ได้เร็ว โดยมีรับข้อมูลและวางแผนอย่างเป็นระบบเช่นเดียวกัน

ภาคการศึกษา เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการพัฒนาและช่วยเหลือให้อย่างเป็นรูปธรรมมากที่สุด เนื่องจากเป็นองค์กรที่มีองค์ความรู้และบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญเป็นอย่างดี ซึ่งความมีการนำเอาองค์ความรู้ที่มีไปนำเสนอแก่ผู้ที่ประสบปัญหาระดับราชภัฏ โดยเฉพาะเกษตรกร ยกตัวอย่าง มหาวิทยาลัยแม่โจ้ที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไยอย่างจริงจังและมีการรวบรวมสมาชิกเกษตรกรที่ต้องการปรับตัวให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงของตลาดการค้าขายลำไย และหากมีการนำองค์ความรู้ที่ว่าเข้าไปให้คำแนะนำเป็นที่ปรึกษาโดยอาศัยการเรียนการสอนภาคทฤษฎีผนวกเข้ากับการเรียนภาคปฏิบัติ เช่น ให้นักศึกษาเข้าไปทำการศึกษาภาคสนาม ให้ความรู้และคำปรึกษากับเกษตรกร รวมถึงโรงงานแปรรูป โดยนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปใช้จริง จึงจะเกิดผลการพัฒนาที่บรรลุผลได้จริง เนื่องจากปัญหาสำคัญอีกประการคือ เกษตรกรขาดความรู้ ความเข้าใจเรื่องเทคโนโลยี

จากการค้นคว้าข้อมูลพบว่าภาครัฐ ได้มีการให้ความช่วยเหลือเกษตรกร โดยตั้งหน่วยศูนย์เฉพาะกิจ แก่ในปัญหาการบริหารและจัดการตลาดลำไย ปี 2550 ณ สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 จังหวัดเชียงใหม่ แต่เป็นเพียงการแก้ปัญหาในช่วงฤดูการลำไยระยะสั้นเพียง 3-4 เดือนเท่านั้น และยังพบอีกว่ามีการให้ความรู้ผ่านทางอินเทอร์เนตจากหลายๆ ภาคส่วน ซึ่งไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาอย่างเข้าถึง เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่ ไม่มีการใช้อินเทอร์เนตอย่างแพร่หลาย ดังนั้นจึงควรมีการแก้ปัญหาแบบภาคสนาม (Work Shop) โดยอาศัยภาคการศึกษาควบคู่ไปกับการแก้ไขโดยภาครัฐ

ปัจจุบันจากการค้นคว้าข้อมูลทุกมิติ ภูมิ และจากการสัมภาษณ์เกษตรกร พบว่ามีการทำวิจัยเกี่ยวกับ ลำไยอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ยังไม่พบการแก้ไขปัญหาที่เป็นรูปธรรมและตรงจุดหรือส่งผลต่อกษัตริย์เท่าที่ควร อย่างไรก็ตาม ทางงานวิจัยต่างๆ เหล่านี้ได้มีการศึกษาต่อยอดออกไป ซึ่งรวมถึงการทดสอบผลงานวิจัย การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ จนสามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายได้แล้วนั้น เชื่อว่าไม่เพียงเป็นตัวอย่าง การปรับปรุงเหลือทิ้ง สินค้าราคาถูกให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น แต่ยังช่วยลดปริมาณขยะ เพิ่มพูนรายได้ให้กับ เกษตรกร และสร้างรายได้ให้กับประเทศอย่างมหาศาล ที่สำคัญยังเป็นการช่วยเพิ่มทางเลือกในการบริโภค สำหรับคนไทยในราคาที่ถูกกลงและมีคุณภาพมากยิ่งขึ้นด้วย และเป็นการนำเอาองค์ความรู้มาพัฒนาให้เกิดผล อย่างเป็นรูปธรรม ไม่ใช่แค่เพียงเสริจสิ่งงานวิจัยแล้วก็จบเพียงเท่านั้น โดยเฉพาะผลงานวิจัยบางอย่างที่มี คุณค่า น่าสนใจและสามารถแก้ปัญหาได้จริง ทางงานวิจัยเหล่านี้ได้รับการส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง ก็จะเกิด การแก้ปัญหาและเกิดประโยชน์อย่างแท้จริงโดยใช้ระยะเวลาและงบประมาณที่น้อยลง

ท้ายสุดนี้มีประเด็นสำคัญที่จะช่วยแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุดและทันท่วงที โดยวิเคราะห์จากปัญหาจากการวิจัยในระบบโซ่อุปทานของลำไยสดที่พบ คือ ปริมาณผลิตมากกว่าปริมาณความต้องการ ดังนั้นการจัดการเรื่องสินค้าคงเหลือจึงเป็นแนวทางการปฏิบัติที่จำเป็นต้องนำมาปรับใช้กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง ทั้งเกษตรกร ผู้ประกอบการและภาครัฐ เพื่อวางแผนชazole ปริมาณผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในแต่ละช่วง ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของปัญหาทั้งปวง และการจัดการปริมาณสินค้านี้จะเป็นการแก้ปัญหาที่ตรงจุดโดยคุณวิจัยจะเสนอแนะแนวทางที่เป็นไปได้ดังต่อไปนี้

การจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือในโซ่อุปทานลำไย

จากการที่ปริมาณการผลิตจำไ่ายสต์ในฤดูอุ่นมากในช่วงเดียวกัน ก่อให้เกิดปัญหาปริมาณเกิน ความต้องการ ทำให้ราคาตกต่ำ ดังนั้นควรมีการปรับปรุงเพื่อกระจายผลผลิตไปช่วงเวลาอื่น หรือจะลดการผลิต มีแนวทางดังนี้

เกษตรกรผู้ปลูกลำไยสด

1. ควรมีการตกลงกับลังหรือโรงอบสำหรับเพื่อรับគุตราที่จะส่ง เพื่อวางแผนการเก็บสำหรับส่ง ปริมาณจะได้ไม่เกินความต้องการ สำหรับโดยปกติโรงอบมีกำลังผลิตที่จำกัด โดยทั่วไปแต่ละแห่ง มีกำลังผลิตวันละ 120,000 กก. หากเกษตรกรส่งมากากเช่นวันละ 180,000 กก. โรงอบรับไม่ได้ จึงส่งผลให้โรงอบขาดเล็กน้อยในราคากลุ่ม
 2. เกษตรกรควรจะลองการเก็บสำหรับในวันหยุด ควรเก็บวันปกติ พบร่วมได้ผลทำให้ราคากลุ่มไม่ ตกต่ำมาก ปกติสามารถรอได้ 1-2 วัน
 3. เกษตรกรควรหาข้อมูลการขายรายวัน ปริมาณการผลิตโดยรวม เพื่อการตัดสินใจเก็บสำหรับและ นำไปขายตามลังหรือโรงรับ
 4. เกษตรกรควรใช้ความรู้การจัดการในวางแผนการผลิตแบ่งโซนนั่ง เพื่อให้มีการเก็บผลผลิตทั้งปี เกิดรายได้ทั้งปี และปริมาณการผลิตไม่ล้นในช่วงฤดู

โรงงานอบลำไยแห้ง

จากการที่โรงงานลำไยแห้งมีกำลังการผลิตจำกัดในช่วงฤดูผลิต ทำให้ต้องแปรรูปสำนักงานเขตฯ ให้เป็นลำไยแห้งสำเร็จรูป ซึ่งใช้เวลาประมาณ 48-60 ชั่วโมง ทำให้ลำไยแห้งมีปริมาณมากเช่นเดียวกับส่งผลต่อราคากลางในช่วงฤดู แนวทางปรับปรุงควรเป็นดังนี้

1. หากมีการอบลำไยสดเป็นสินค้ากึ่งสำเร็จ โดยอบประมาณ 24 ชั่วโมง แล้วนำไปฝากห้องเย็นแล้วทิ้งอย่างน้ำมารอบเป็นสินค้าสำเร็จ จะช่วยให้ผลผลิตทยอยออกห้างปีได้ ทั้งนี้การเก็บห้องเย็นมีต้นทุนประมาณ กก.ละ 1 บาทต่อเดือน หากราคาลำไยแห้งสูงกว่าต้นทุนการแซ่ห้องเย็น ควรมีการจัดทำ เช่น ราคาวัสดุคงเหลือ 24 บาท (ลำไยสด 3 กก.ละ 8 บาท) ต้นทุนอบ กก.ละ 9 บาทรวมต้นทุนลำไยแห้ง 33 บาท หากต้นทุนค่ากล่องประมาณ กก.ละ 2.50 บาท รวมของสูญเสียต้นทุนห้างสินประมาณ 36 บาท หากขายเพียง กก.ละ 39 บาทจะมีกำไรเพียง 3 บาทต่อกก. (ร้อยละ 8.33 บาท) หากมีการเข้าห้องเย็น 1 เดือน ต้นทุนเพิ่ม เป็น กก.ละ 37 บาท อาจสามารถขายได้ กก.ละ 43 บาท ได้กำไร กก.ละ 6 บาท (ร้อยละ 16.22) ซึ่งมีมูลค่ามากกว่าเดิม แต่ผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนหมุนเวียนในการเก็บเป็นลำไยแห้งกึ่งสำเร็จรูปไว้ 1-2 เดือน ดังนั้นภาครัฐจึงควรเข้ามาสนับสนุนส่วนนี้ เพื่อเป็นการพยุงราคาลำไย ไม่ให้ผันผวน
2. โรงงานอบลำไยแห้งต้องมีข้อมูลราคากลางห้างในประเทศและต่างประเทศ เพื่อวางแผนการ หากราคากลางอาจจะเก็บเป็นสินค้าคงเหลือเพื่อรอราคา โดยรวมกลุ่มระหว่างผู้ประกอบการ หากราคาต่ำมากจะต้องไม่ขาย ราคากลางจะได้ขึ้นกับฝ่ายผู้ขาย ทั้งนี้ผู้ประกอบจะต้องมีเงินทุนเพียงพอ

ภาครัฐบาล

1. หน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุน ควรเป็นหน่วยงานที่มีความชำนาญการตลาด เพื่อแก้ไขปัญหา ปริมาณการผลิต เช่น ควรเป็นกระทรวงพาณิชย์ โดยร่วมมือกับหน่วยงานเอกชนที่อยู่ในภาคธุรกิจที่แท้จริง มากกว่าการผ่านสหกรณ์การเกษตรซึ่งไม่เชี่ยวชาญด้านการค้าลำไย
2. ภาครัฐควรมีศูนย์กลางการเสนอราคาลำไยสดแต่ละวัน และเกษตรกรควรให้ความสนใจแล้วนำไปวางแผนการเก็บลำไยในเวลาที่เหมาะสม
3. ควรส่งเสริมให้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด ความอบให้แก่โรงงานลำไยอบแห้ง เพื่อรับแปรรูปเป็นลำไยแห้ง ซึ่งมีโอกาสขยายได้อีก โดยกำหนดให้มีการคุ้มครองเบี้ยถูก มีระยะเวลาคืน ระยะสั้น และต้องมีหนังสือคำประกันจากธนาคาร ทั้งนี้ราคาให้เป็นไปตามกลไกตลาด
4. ภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์ในประเทศจีน เช่น ผ่านโทรศัพท์ของจีน CCTV โดยแสดงกระบวนการปลูกลำไย การอบลำไย คุณสมบัติของลำไย เพื่อสร้างภาพพจน์ของลำไย เป็นการทั่วประเทศจีน ได้รับรู้ลำไยไทย เป็นหนทางที่จะขยายตลาดไปจีนมากขึ้น ทั้งนี้ต้องเน้นว่าเป็นลำไยอบแห้งรุ่นใหม่
5. รัฐบาลควรมีนโยบายชัดเจนเกี่ยวกับลำไยแห้งเก่าที่ค้างปีก่อน จะมีการจัดการให้หมดอย่างไร อาจจะทำลายทั้งเพาะปลูกคุณภาพไม่ดีและไม่มีลูกค้าต้องการอยู่แล้ว ทั้งนี้ต้องมีการทำลายอย่างเปิดเผย เพื่อให้ผู้ซื้อใหม่มั่นใจว่าลำไยแห้งจะไม่มีการปลอมปน
6. หน่วยงานภาครัฐในต่างประเทศ เช่น กงสุลไทยในประเทศจีนตามเมืองที่มีการขายลำไยสดและแห้งของไทย ควรมีข้อมูลราคาลำไยประจำวันขึ้น Web เพื่อเป็นข้อมูลแก่ผู้ประกอบการในประเทศไทยตัดสินใจขายลำไยในไทย ไปยังต่างประเทศ

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

ตาราง 6-6 สรุปปัญหาที่ภาครัฐควรช่วยเหลือ

ปัญหา	ผู้รับผิดชอบ	รายละเอียดแนวทางแก้ไข
ผลผลิตมีปริมาณมาก และไม่ส่งเสริม	กรมส่งเสริมการเกษตร	<ul style="list-style-type: none"> สำนักงานตัวแทนแต่ละอำเภอควรรับผิดชอบตั้งแต่ การกำหนดพื้นที่การปลูก การส่งเสริมมาตรฐานการปลูก การรวบรวมข้อมูลเกษตรกรและการปลูก ปริมาณ การผลิตแต่ละวัน มีการกระจายข่าวให้เกษตรกรได้ทราบ เพื่อให้เกษตรกร สามารถวางแผนการเก็บเกี่ยวลำไยในเวลาที่เหมาะสม สนับสนุนความรู้ในการปลูกลำไยเพื่อให้ออกผลผลิตทั้งปี
การกระจายลำไยไม่ทั่วถึงสู่ผู้บริโภค	กระทรวงพาณิชย์	<ul style="list-style-type: none"> ร่วมมือกระจายผ่านหน่วยงานเอกชนที่อยู่ในภาคธุรกิจที่ แท้จริง แทนการกระจายผ่านสหกรณ์เกษตรเพียงอย่างเดียว ปล่อยให้ราคาเป็นไปตามกลไกการตลาด ส่งเสริมให้มีการแปรรูปลำไยมากขึ้น
ปัญหาด้านความเชื่อ ของพุทธิกรรม ผู้บริโภค ภายในประเทศไทย	กระทรวงพาณิชย์	<ul style="list-style-type: none"> เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของลำไยสดและลำไย อบแห้ง มีกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์ให้เห็นคุณค่าของการทาน ลำไยสดแทนการทานผลไม้ต่างชาติ มีการประชาสัมพันธ์ในประเทศไทยเพื่อสร้างภาพพจน์ของ ลำไยไทยเนื่องจากภาพพจน์ของลำไยอบแห้งในประเทศไทย ดีอยู่แล้วซึ่งควรที่จะเสริมจุดแข็งที่ไทยมีอยู่
พ่อค้าคนกลางขาด เงินทุนหมุนเวียนใน การรับซื้อลำไยสด	กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและ สหกรณ์	<ul style="list-style-type: none"> ส่งเสริมให้มีเงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด ทั้งนี้ควร มองให้แก่โรงงานและเอกชนด้วยเพื่อรับซื้อลำไยอบแห้งซึ่ง มีโอกาสขยายได้อีก กำหนดให้มีดอกเบี้ยเงินกู้รากฐานแก่เอกชน มีระยะเวลา การคืนระยะเวลาสั้น และมีหนังสือค้ำประกันจากทางธนาคาร

ปัญหา	ผู้รับผิดชอบ	รายละเอียดแนวทางแก้ไข
องค์กรที่เกี่ยวข้องขาดฐานข้อมูลด้านราคาและข้อมูลพื้นฐาน	สำนักงานส่งเสริมการเกษตร	- มีหน่วยกระจายข้อมูลตามแหล่งต่างๆ เช่น โรงเรียน ที่ว่าการอำเภอ สาธารณสุข บ้านผู้ใหญ่บ้านเป็นต้น ซึ่งอาจอยู่ในรูปแบบของ web side หรือติดประกาศ
พัฒนาการตลาดในประเทศจีน	กงสุลไทยในประเทศไทย	- ควรมีข้อมูลสำหรับไทยขึ้น web เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้ประกอบการในประเทศไทยที่อยู่ในประเทศจีน เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจ
ด้านสนับสนุนการส่งออก	กรมศุลกากรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	- ควรปรับเปลี่ยนประบวนการบางขั้นตอนที่ล่าช้าเพื่อให้การส่งออกรวดเร็วขึ้น เช่น การตรวจสอบตัวอย่าง ทั้งพนักงานที่ทำการตรวจสอบ วิธีการ หรือเครื่องมือเป็นต้น
โครงการในการช่วยเหลือหน่วยงานในโซ่อุปทาน		
ปัญหา	ชื่อโครงการ	วัตถุประสงค์
เกษตรกรขาดข้อมูลทางการตลาด และขาดระบบการจัดการในการกระจายสินค้า การจัดเก็บผลผลิตที่มีมากในช่วงฤดูกาล รวมทั้งขาดการประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชน	โครงการสร้างเครือข่ายการถ่ายทอดและเชื่อมโยงข้อมูลทางสำนัก	<ul style="list-style-type: none"> - เพื่อสร้างสังคมแห่งการเรียนรู้ด้านสำนัก - เพื่อจัดตั้งศูนย์การกระจายความรู้ทางวิชาการแก่ ชุมชน เช่น รับปรักษา และพัฒนาอุปกรณ์และเครื่องมือในการปรับปรุงคุณภาพประบวนการผลิตผลิตตามความต้องการของชุมชน ข้อมูลข่าวสารทางการผลิตสำหรับโภคภัณฑ์เป็นต้น - เพื่อสร้างและพัฒนาฐานข้อมูล ที่จะเข้ามาใช้งานเพื่อประโยชน์ด้านการติดต่อสื่อสาร ค้นหาข้อมูลข่าวสารความรู้ที่เกี่ยวกับเกษตรกรรม ทั้งเกษตรกร ผู้ที่สนใจทั่วไป รวมถึงเจ้าหน้าที่รัฐหรือนักวิชาการ - เพื่อสร้างเครือข่ายการจองเรือ ลำดับเรือสินค้า - เพื่อสร้างและพัฒนาฐานข้อมูล ที่จะเข้ามาใช้งานเพื่อประโยชน์ด้านการติดต่อสื่อสาร ค้นหาข้อมูลข่าวสารความรู้เกี่ยวกับการขนส่งทางเรือ - เพื่อลดความผิดพลาดในการจองเรือ การแบ่งเรือที่เกิดขึ้นรวมถึงการจัดลำดับการเข้าจอดของรถสินค้าบนทุนสินค้า
ระบบงานต่างๆ ยังไม่เป็นมาตรฐาน	โครงการจัดตั้งศูนย์บริการข้อมูลการจองเรือระหว่างชายแดนไทยจีน	

รายละเอียดด้านภาคผนวก ๗

ในปีปัจจุบันเกษตรกรรมการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ดีอย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคากำลáiจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา กก.ละ 21 บาท ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เกี่ยวกับปริมาณผลผลิตลำไยจะไม่เพียงพอ ดังนั้น จึงถือเป็นโอกาสสีที่จะมีการจัดระบบการผลิตลำไยในประเทศไทยได้ เพราะพื้นที่การปลูกน้อย ควรให้ความรู้แก่เกษตรกรในการพัฒนาการผลิต คุณภาพ วางแผนกำหนดปริมาณการผลิต โดยร่วมมือกับโรงงานแปรรูป ทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่รับผิดชอบใหม่ให้เหมาะสม และกำหนดวิธีการสนับสนุนที่แก่ไขปัญหาให้ตรงประเด็น

จากการศึกษาโซ่อุปทานของล่าไยสต์ในประเทศไทยนั้นทำให้ได้ทราบถึงภาพรวมของการกระจาย ลำไยสต์ การแปรรูปลำไย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องซึ่งคล้องกันเป็นโซ่อุปทาน ทั้งนี้ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับ ลำไยในเบื้องต้นเป็นการศึกษาลำไยสต์ แต่เนื่องจากลำไยสต์ในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนซึ่งเป็นลำไยที่มี ปริมาณร้อยละ 80 ของลำไยทั้งหมดในประเทศไทยและลำไยสต์ใน 2 จังหวัดที่ได้ทำการศึกษาในครั้งนี้กว่าครึ่งถูก นำมาอบแห้งเพื่อเพิ่มมูลค่า ขยายตลาด ยืดอายุการจัดเก็บ ดังนั้นจึงทำการศึกษาในส่วนของลำไยอบแห้งด้วย เพื่อให้เห็นภาพของโซ่อุปทานที่แท้จริง ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่าสินค้าบริโภคของคนในประเทศไทยส่วนใหญ่ นั้นนิยมบริโภคลำไยสต์แต่ลำไยอบแห้งเป็นที่นิยมของชาวต่างชาติโดยเฉพาะประเทศไทยซึ่งนิยมลำไยอบแห้ง มาก ซึ่งลำไยอบแห้งที่ทำการส่งออกไปยังต่างประเทศนั้นจะมี 2 รูปแบบคือลำไยอบแห้งเนื้อ และลำไยอบแห้ง ทั้งเปลือก โดยเส้นทางที่ใช้ขนส่งลำไยภายในประเทศไทยนั้นสำหรับลำไยสต์ได้มีการส่งขายกระจายไปยังจังหวัด ต่างๆ ที่เป็นศูนย์กลางในแต่ละภาค เช่น โคราช นครศรีธรรมราช และตลาดกลาง ณ กรุงเทพเป็นต้น สำหรับ เส้นทางการส่งออกลำไยนั้น ส่วนใหญ่จะทำการขนส่งทางทะเล ผ่านท่าเรือกรุงเทพ และกระจายไปยังชายแดน ในภาคต่างๆ เช่น ปัตตันเบซาร์ในภาคใต้ เชียงแสนในภาคเหนือเป็นต้น

สำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานนั้น ได้แก่ ชาวสวน พ่อค้าคนกลาง ลัง บริษัทขนส่ง บริษัท นำเข้าส่งออก และโรงงานลำไย นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆ อีกอาทิเช่น ยิป้ารับคัดเกรด ธุรกิจห้อง เย็น ธุรกิจรับบรรจุใหม่ที่นำลำไยอบแห้งมา Repack และติดตรายี่ห้อที่ประเทศไทย โดยปัญหาที่ เกิดขึ้นในโซ่อุปทานที่เป็นปัญหาหลักได้แก่ ราคาลำไยตกต่ำ ขาดแคลนแรงงานห้องถิ่น ขาดตลาดเพื่อกระจาย สินค้า มาตรการการนำเข้าสินค้าเกษตรของประเทศไทยมีความยุ่งยาก การกระจายข้อมูลข่าวสารระหว่าง องค์กรยังไม่มีประสิทธิภาพ ทั้งหมดนี้ล้วนแต่เป็นปัญหาที่เกิดขึ้น ที่เป็นปัญหาหลัก ซึ่งจากการศึกษาข้อมูล ทั้งรูปแบบของข้อมูลปฐมภูมิ ข้อมูลทุติยภูมิ การเข้าร่วมประชุมสัมมนาทำให้สามารถนำเสนอแนวทางการ แก้ไขที่คาดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในทางเดินทางหนึ่ง ซึ่งต้องอาศัยความร่วมมือทั้งจากทางภาครัฐ เอกชน และเกษตรกร รวมกันดังที่ได้นำเสนอไว้ข้างต้น ทั้งนี้งานวิจัยได้ทำการพัฒนาแบบประเมินหน่วยงาน ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน เพื่อทราบศักยภาพกลุ่มองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อทำการประเมินได้ทั้งหมด 5 องค์กร ใหญ่อันได้แก่ ชาวสวน ลัง โรงงานแปรรูป บริษัทขนส่ง และบริษัทนำเข้าส่งออก โดยอาศัยหลักการของห่วงโซ่ คุณค่าและโซ่อุปทานโดยนำเอา SCOR Model มาช่วยในการประเมินซึ่งผลจากการประเมินพบว่าองค์กรส่วน ใหญ่มีการดำเนินการด้านโลจิสติกส์ข้าอกอดตีที่สุด และมีการดำเนินการด้าน ปัจจัยสนับสนุน (ได้แก่ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การบริการลูกค้า) ต่ำที่สุดเนื่องจากเป็นสินค้าเกษตรที่ไม่มีงบประมาณที่จะ ดำเนินการในส่วนนี้ ทั้งนี้การเสนอแนวทางการแก้ไขที่ได้จากการเก็บข้อมูล การสำรวจการสัมภาษณ์และจาก Best Practice ที่ได้นำเสนอไป ท้ายสุดนี้คัด粫วิจัยหัววิจัยเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานเล่มนี้จะได้รับการสนับสนุนและ นำไปปฏิบัติให้เกิดประโยชน์ในแต่ละภาคส่วนและในระดับประเทศต่อไป

ภาคผนวก ก.

รายงานการสัมภาษณ์

ภาคผนวก ก

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ หจก.รอยัลอินเตอร์เนชั่นแนล ต.แม่เหียะ จังหวัดเชียงใหม่

วันอังคารที่ 26 ธันวาคม 2549 เวลา 08.00 – 09.15 น.

บริษัทขนส่งและรับซื้อจำไยสด

ជីវិតសំរាប់ជន

- ## 1. คุณสมหมาย ประชาน หลก.ร้อยล้อนเตอร์เนชั่นแนล

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. รศ. ชูศรี เที่ยศิริเพชร นักวิจัยร่วมโครงการ
2. นส. งานพร. ทวิพัฒน์ เจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการรับซื้อและขนส่งลำไยสด จากจังหวัดเชียงใหม่ไปยังแหลมฉบัง เกี่ยวกับรายละเอียดเรื่องการรับซื้อ ขั้นตอน กระบวนการตั้งแต่รับซื้อลำไย จนกระทั่งสิ้นสุดปลายทาง รวมถึงปัญหาอุปสรรคของการขนส่งภายในประเทศ

คุณสมหมายเป็นเจ้าของกิจการรับซื้อจำนำสินค้าและส่งออก 100% โดยเปิดดำเนินการมาแล้ว 20 ปี ในชื่อ บริษัทพงศ์เจริญ เทรดดิ้ง ซึ่งเป็นบริษัทรับซื้อจำนำสินค้าจากพ่อค้า ชาวสวน ในจังหวัดเชียงใหม่ และพื้นที่ใกล้เคียงโดยมีโกดังอยู่ที่ อำเภอป่าช้าง ท่าลี่ จังหวัดลำพูน เนื่องจากใกล้แหล่งปลูกจำนำ ต่อมาจึงได้ขยายกิจการขึ้นส่ง โดยมีรถบรรทุกเป็นของตัวเอง และใช้ชื่อ ห้างหุ้นส่วนรอยัลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เพื่อรองรับการขึ้นส่งจากจังหวัดลำพูน/ เชียงใหม่ไปยังแหล่งน้ำ ซึ่งการส่งออกจะใช้เส้นทางทางเรือ ทั้งสิ้นและมีลูกค้าปลายทาง ได้แก่ จีน (ปักกิ่ง) อินโดนีเซีย พิลิปปินส์ ฟิร์ร์เซส และทวีปยุโรป ประเทศไทย และแคนาดา และอังกฤษเป็นต้น ในปัจจุบันมีเครือข่ายของผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ โดยจัดตั้งเป็นสมาคม ผู้ค้าและส่งออกผลไม้ไทย มีสมาชิกทั้งสิ้น 34 ราย ส่วนใหญ่สมาชิกเป็นผู้ค้าจำนำเกือบทั้งหมด โดยเฉพาะ ผู้ค้าจำนำในภาคเหนือและจังหวัดจันทบุรี สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ และมีนางชิงชิง ทองดี เป็นประธาน (ผู้คิดค้นการอบรมกำมะถันคนแรก) วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งสมาคม เพื่อพัฒนาอาชีวศึกษาและก้าว ร่วมมือกัน แก้ไขปัญหาและอุปสรรคทางการค้า โดยจะมีการประชุมกันอย่างสม่ำเสมอ

โกรดัง พงศ์เจริญ เปรียบเสมือนเป็นบอร์กเกอร์ รับซื้อจำไถ่สด และอบกำมะถัน เพื่อคงสภาพสินค้าให้สามารถเก็บรักษาได้นาน (อย่างน้อย 1 เดือน) โดยเก็บรักษาไว้ในห้องเย็นหรือตู้คอนเทนเนอร์ห้องเย็น และบรรทุกต่อไปยังท่าเรือแหลมฉบัง โดยการซื้อขายจำไถ่สดในปัจจุบันนั้นมีการซื้อขายต่อต่อทั้งปี ไม่มีวันหยุด ราคาของจำไถ่สดเปลี่ยนแปลงทุกวันตามราคาน้ำมันต่างประเทศ โดยผู้รับซื้อจะคาดการณ์ราคาน้ำมันต่อไปในวันเดียวกัน

ล่วงหน้าจากประสบการณ์ เนื่องจากการขนส่งอาจใช้เวลา นานประมาณ 9 วัน ดังนั้นผู้รับซื้อจะทราบผลกำไรขาดทุน ก็ต่อเมื่อสำเนาสั่งซื้อถูกจ่ายทาง

ขั้นตอนการรับซื้อและขนส่ง

- ช่วงบ่ายหรือเย็นของแต่ละวัน พ่อค้าหรือชาวสวน นำรับตระกร้าพลาสติกสำหรับใส่สำเนาโดยต้องสมัครเป็นสมาชิกกับโกดัง จะมีเลขสมาชิกประจำของแต่ละราย และวางมัดจำค่าตระกร้าในละ 60 บาท
- ชาวสวนเก็บสำเนาโดยตั้งแต่ช่วงเวลาเช้าถึงบ่าย โดยคัดแยกออกเป็น 3 เกรด ตามขนาดของผลสำเนาโดยตระกร้าเปล่ามีน้ำหนักประมาณ 1 กก. ผลรวมของเนื้อสำเนาหนักประมาณ 11.50 กก. รวมตระกร้าแล้วจะมีน้ำหนักประมาณ 12-12.50 กก. ต่อ 1 ตระกร้า
- พ่อค้าหรือชาวสวนนำสำเนาที่บรรจุในตระกร้าของบริษัทมาส่งที่โกดัง โดยใช้รถบรรทุกหรือรถบีกอัพ ซึ่งรถบรรทุก 1 คันสามารถบรรทุกได้ประมาณ 2 ตัน ประมาณ 150-180 ตระกร้า
- พนักงานประจำโกดังทำการตรวจสอบคุณภาพและขนาดจากผู้ขายอีกครั้ง โดยส่วนใหญ่สำเนาจะแยกเป็น 5 เกรด สำเนาในถุงมี 3 เกรด พนักงานจะทำการคัดเกรดอีกครั้งและติดสติ๊กเกอร์ เพื่อบ่งบอกขนาดและราคา ซึ่งราคาของแต่ละขนาดจะแตกต่างกันออกไป โดยแต่ละตระกร้าจะติดบาร์โค้ดเพื่อบอกวันที่รับสินค้าและแหล่งผลิต โดยสติ๊กเกอร์แบ่งเป็น
 - สีแดง คือเบอร์ 1 ขนาดใหญ่สุด
 - สีทอง คือเบอร์ 2
 - สีน้ำเงิน คือเบอร์ 3
 - สีเขียว คือเบอร์ 4
 - สีเหลือง คือเบอร์ 5 ขนาดเล็กสุด
- * ช่วงในถุง (ก.ค.-ส.ค.) ผู้รับซื้อจะเปิดให้บริการตั้งแต่บ่าย 3 โมงเย็น ถึง ตี 4
- * ช่วงนอกถุง ผู้รับซื้อจะเปิดให้บริการตั้งแต่ 05.00 น. - 22.00 น.
- ผู้รับซื้อนำตระกร้าสำเนาไปเรียงไว้ในห้องสำหรับอบกามะถัน เป็นเวลา 1.10 – 1.30 ชั่วโมง
- นำตระกร้าสำเนาที่ผ่านการอบแล้วขึ้นรถทันทีโดยจะมีรถห้องเย็นมารอับเพื่อเดินทางต่อไปยังแหล่งจัดส่ง กรณีที่สินค้าไม่เต็มคันรถ จะทำการแซ่บเย็นไว้รองกระทั้งมีสินค้าเต็มรถ รถบรรทุกสำหรับลากถุงคอนเทนเนอร์ ของ หจก.ร้อยล ฯ มี 2 ขนาด คือ 18 ล้อและ 20 ล้อ โดยบรรทุกไม่เกิน 25 ตัน (น้ำหนักของเนื้อสำเนา) น้ำหนักร่วมทั้งถุง ประมาณ 45 ตัน และเช่าตู้คอนเทนเนอร์มาจากท่าเรือแหล่งจัดส่ง โดยใช้วิธีการหมุนเวียนตู้เปล่าจากแหล่งจัดส่งมายังแหล่งรับซื้อ
- รถบรรทุกห้องเย็นเดินทางจาก อ.ป่าซาง ไปยังท่าเรือแหล่งจัดส่งใช้เวลาประมาณ 14-18 ชั่วโมง โดยขั้นตอนของการส่งออกและการจองเรือจะใช้บริการผ่านบริษัท Shipping จากนั้นขอกล่าวสินค้าขึ้นเรือ กรณีที่พลาสติกเรือหรือราคาสำเนาไม่ดี อาจทำการฝากรถไว้โดย

เสียบปลั๊กแซ่บเงินไว้จนกว่าจะถึงเวลาที่เหมาะสม จึงทำการคืนตู้เปล่า และอาจรับตู้เปล่ากลับมาอีกรอบ

หมายเหตุ; สินค้าที่ส่งออก จะต้องมีการตรวจสอบความปลอดภัยตามข้อกำหนดของแต่ละประเทศ คือ 1. ตรวจพืชและแมลง (ไชโต) 2. เอกสารตรวจปลอดสารพิษ 3. เอกสารตรวจระดับกำมะถัน โดยใช้เวลาเพียง 1 วันในการสุ่มตรวจและสามารถทราบผลออนไลน์ได้ทันที

คุณสมชายได้แสดงความเห็นว่า สำหรับสินค้าไม่มีมาตรฐาน กรณีที่มีสินค้าส่งออกมาก อาจส่งผลต่อความเสียหายของล่าไยสต์ เนื่องจากล่าไยสต์แม้ว่าจะผ่านกระบวนการอบกำมะถัน ก็จำเป็นต้องแซ่บเงินติดลบเวลา แต่บางครั้ง จ้าของเรือที่เชียงแสนใช้วิธี สลับปลั๊กไฟกับสินค้าประเภทอื่น เนื่องจากปลั๊กไฟไม่เพียงพอ ก่อให้เกิดการเน่าเสียได้ ดังนั้นผู้ส่งออกจึงไม่แน่ใจว่าสินค้าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีหรือไม่ ดังนั้น การพิจารณาเลือก Shipping ส่วนใหญ่เลือกใช้บริการรายเดียวที่ติดต่อกันมานานและขึ้นอยู่กับลูกค้าปลายทางว่าเป็นประเทศใดและมี shipping รายใดที่ให้บริการในประเทศนั้นๆ

ปัจจุบันมีผู้ขายที่เป็นสมาชิกมากกว่า 5 พันราย โดยในแต่ละวันมีผู้ขายประมาณ 20-30 ราย โดยไม่มีการปฏิเสธการรับซื้อ ส่วนใหญ่รับซื้อทุกราย ผู้ขายอาจเป็นชาวสวนในแบบอิสระ แต่บางราย ก็ขาย แต่บางรายอาจไม่ใช่เกษตรกร เป็นพ่อค้าที่ขายส่วนมาขาย หรือพ่อค้ารายวัน ซึ่งรับเหมาจากหลายสวน และที่พบมากคือพ่อค้าที่เป็นเพียงผู้ช่วยจากชาวสวนเท่านั้น โดยคิดค่าบริการ การขนส่งจากแหล่งผลิตไปยังโกดัง ตะกร้าละ 10 บาท หรือ กิโลกรัมละ 1 บาท เช่น รถกระบะ 1 คัน บรรทุกได้ 250 ตะกร้า จะคิดค่าบริการ 2500 บาท/ คัน เป็นต้น โดยผู้ช่วยส่งจะได้รับเงินและใบเสร็จรับเงินแยกตามราคาลำไยแต่ละเกรด และนำไปส่งมอบให้ชาวสวนอีกทอดนึง

ลักษณะการขายให้กับลูกค้าปลายทางในต่างประเทศ แบ่งเป็น 3 แบบ และใช้วิธีการชำระเงินโดยอนผ่านธนาคารที่น่าเชื่อถือ

- ฝากขาย คือให้ลูกค้าปลายทางเก็บค่าห้อง โดยนำรายได้ทั้งหมดหักค่าใช้จ่ายโซหุยและนำส่งให้เรา และนิยมใช้ชื่อเงินสินค้าลั่นตลาด
- ขายตามคำสั่งซื้อ (Order) โดยสามารถกำหนดราคากำหนดรายตัวได้ การขายลักษณะนี้ไม่มีความเสี่ยงเรื่องขาดทุนแต่ไม่ค่อยมี Order ตลอดทั้งปี มีบางช่วงเท่านั้น
- Partnership ผู้ซื้อ ผู้ขายต้องไว้ใจซึ่งกันและกัน โดยปลายทางจะเป็นผู้รับผิดชอบการขาย จานน์ผลกำไรแบ่งครึ่ง เท่าๆ กัน ลักษณะการขายแบบนี้ต้องเป็นคู่ค้าที่รู้จักกันมานาน น่าเชื่อถือ เนื่องจากการขายผลไม้สดนั้นไม่มีการทำ Letter of Credit จึงไม่มีหลักฐานการเงิน ใช้ความไว้ใจเท่านั้น

สำหรับปัญหา อุปสรรคที่พบส่วนใหญ่ เป็นเรื่องการรวมตัวกันของกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการขึ้นราคากัน หรือบางครั้งมีการอ้างว่าขายให้ที่อื่นได้ราคาดีกว่า จึงต้องมีสมาคมเพื่อประชุมหารือเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอเพื่อทราบความเคลื่อนไหว เพราะผู้ประกอบการแต่ละราย จะรับซื้อสินค้าในราคากัน

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

ใกล้เคียงกัน เป็นราคาน้ำดื่ม ส่วนปัญหาอื่นที่พบ ได้แก่ ปัญหาระเบียบจราจร รถบรรทุกน้ำหนักเกิน ถูก ตำรวจน้ำ แล้วปัญหา พลาสติกขี้นรากหรือโรงงานตัดกร้าข่ายให้แก่ผู้ประกอบการในราคาน้ำดื่มที่ต่างกัน หรือ อัตราค่าบริการ ขนส่ง Shipping, ค่า Freight, มีการขึ้นราคาก่อการ ทำให้ผู้ประกอบการบางราย เสียเปรียบ ส่งผลให้ต้นทุนสูง เป็นต้น โดยปัญหาส่วนใหญ่ สมาคมจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การรวมตัว กันของสมาชิกนั้นจะเป็นประโยชน์เพื่อให้มีอำนาจต่อรองกับแต่ละฝ่ายได้ ส่งผลต่อความสามารถในการลด ต้นทุนด้วย ส่วนเรื่องราคาสินค้าต่ำ ทางสมาคมจะมีเงินช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ แต่ส่วนใหญ่มักไม่ พ布ปัญหาขาดทุน เนื่องจากผู้ประกอบส่วนใหญ่เป็นผู้ส่งออก และส่วนใหญ่มีฐานะทางการเงินที่ดี และมี ประสบการณ์มายาวนาน

ในส่วนของรัฐบาลไม่ได้มีส่วนเข้ามาช่วยเหลือแต่อย่างใด เนื่องจากการขายลำไยสดนั้นมีปัญหา หรือมีความซับซ้อนในขั้นตอนการขายน้อยกว่าลำไยอบแห้งเนื่องจากชื้อ ขาย วันต่อวัน ไม่สามารถเก็บ สดไว้ได้ จึงไม่สามารถโกร่งราคาหรือดูนของไว้ได้ ต่างจากลำไยอบแห้งที่มีการกักดูนและโกร่งราคานั่นทำให้ ต้องมีการประกันราคา ดังนั้นหากรัฐบาลจะยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือ น่าจะเป็นการส่งเสริมด้านการตลาด มากกว่า เนื่องจากปัญหาลำไยลันตalaดเกิดจากการขายให้แก่ลูกค้ากลุ่มเดิม ดังนั้น ทางออกที่ดีควรมี การขยายตลาดไปยังประเทศที่ไม่เคยมีการบริโภค โดยอาศัยรัฐบาลเป็นสื่อกลาง มากกว่าการใช้วิธีประกัน ราคเพาะปลูกตระกรัมไม่ได้รับการช่วยเหลืออย่างแท้จริง ส่วนใหญ่ถูกจ่ายไปในระหว่างทางมากกว่า หรือหากรัฐบาลต้องการช่วยสนับสนุนให้เกิดผลแก่เกษตรกรอย่างแท้จริงควรร่วมมือกับสมาคมและ ผู้ประกอบการ เช่น แกลกุปองรับเงินช่วยเหลือจากธนาคารเพื่อการเกษตร เมื่อมีการนำลำไยมาขายให้กับ ผู้ประกอบการรับซื้อ ซึ่งจะเป็นวิธีที่เข้าถึงเกษตรกรได้อย่างตรงเป้าหมาย



รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
ณ ตลาดไก่ ตลาดมหานาค และตลาดสีลม เมือง จังหวัดกรุงเทพฯ
ระหว่างวันที่ 1-2 กุมภาพันธ์ 2550

ตลาดไทย

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งลำไยสด ณ ตลาดไห ระหว่างวันที่ 1-2 กุมภาพันธ์ 2550 โดยพบว่ามีการซื้อขายลำไยสดเฉพาะในพื้นที่ จังหวัดสมุทรสาคร และ ปทุมธานี ไม่พบการรับซื้อลำไยจากพื้นที่อื่นของประเทศไทย เป็นลักษณะของการรับซื้อนอกตุ่ม มีผู้ประกอบการรวม 3 ราย ซึ่งประกอบการขายส่งลำไยสดและผลไม้หลายชนิด ตามฤดูกาล โดยมีรายละเอียดการสัมภาษณ์ดังนี้

1. ร้านเตี๊ยผลไม้

วันพฤหัสบดี ที่ 1 กุมภาพันธ์ 2550

ເລືອກ 10.00 – 11.00 ນ.

ជំនាញសំរាប់បាន

1. นาย สัมฤทธิ์ คงเจริญ ผู้ประกอบการ

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นาย พรเทพ จอมเมือง ผู้ช่วยนักวิจัย

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกี่ยวกับการจัดการ ขั้นตอนในการรับซื้อ และขนส่งลำไยสด จากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภค ได้ข้อมูลดังนี้

คุณ สัมฤทธิ์ เป็นเจ้าของกิจการขายส่งผลไม้สดในตลาดไท ซึ่งจำหน่ายผลไม้หลายชนิดตามฤดูกาล ในการดำเนินกิจการร้านขายส่งผลไม้เป็นการทำแบบธุรกิจส่วนตัว โดยทำการรับซื้อผลไม้มาจากการพื้นที่ปลูกต่างจังหวัดตามชนิดของผลไม้นั้นๆ ส่วนในการรับซื้อลำไยสดนั้น ทางคุณสัมฤทธิ์ กล่าวว่า “ได้มีการรับซื้อมาจากแหล่งปลูกต่างกันไป การรับซื้อลำไยสดนอกจากส่วนใหญ่มีการรับซื้อมาจากในพื้นที่ใกล้เคียง คือ จังหวัดสมุทรสาคร เนื่องจากในปัจจุบันพื้นที่ดังกล่าวสามารถผลิตลำไยเนื่องจากดีได้แล้ว แต่พื้นที่ที่ปลูกแตกต่างจากพันธุ์ที่ปลูกทางภาคเหนือ กล่าวคือจะนิยมปลูกพันธุ์พวงทอง ซึ่งมีคุณภาพอยู่ในระดับที่ดีในการจำหน่ายภายในประเทศ โดยส่วนใหญ่แล้วลำไยสดที่รับซื้อมา จะมีพ่อค้าปลีกในเขตกรุงเทพ และปริมณฑลมารับซื้อไปในปริมาณต่างๆ กัน

เมื่อสัมภาษณ์ถึงขั้นตอนในการรับซื้อจำนำสินทรัพย์ พบว่า มีทั้งแบบส่งคนงานไปเก็บเองที่สวนซึ่งทางคุณสัมฤทธิ์ ทำการเพาะปลูกเอง และแบบทางเกษตรกรเก็บรวบรวมมาให้ โดยเก็บแบบมัดช่อ มีปริมาณ

ในการรับซื้อไม่แน่นอน มีผลผลิตมากก็ซื้อมาก โดยเฉลี่ยประมาณ 300 กิโลกรัม/วัน จากนั้นทำการแบ่งลำไยออกเป็นตระกร้าเล็กขนาดบรรจุ เท่ากับ 15 กิโลกรัม จากนั้นทำการปิดตระกร้าด้วยฟิล์มพลาสติก เพื่อบังกันไม่ให้ผลลำไยสลดมีการสูญเสียคุณภาพ โดยทางคุณสมมุทัย ได้ให้เหตุผลว่า การบรรจุดังกล่าวมีปริมาณที่ไม่มาก หรือน้อยเกินไป หมายความว่าต้องมีต้นที่ฟื้นคืนชีพอยู่ต่อ และการใช้พลาสติกฟิล์มปิดตระกร้าจะช่วยให้ต้นสามารถคงอุณหภูมิได้ดีกว่า

ส่วนในการขนส่งลำไยสด จะเกิดเนพะในส่วนของการขนส่งจากแหล่งรับซื้อมาอย่างตลาดไทเท่านั้น ทำการขนส่งโดยรถบรรทุก เมื่อนำมาวางขายยังตลาดไท จะมีพ่อค้าปลีกมารับซื้อไปจำหน่ายต่อไปโดยนำรถบรรทุกมารับเอง ดังนั้น เส้นทางการจัดการลำไยสดจึงเริ่มจากแหล่งรับซื้อมาอย่างตลาดป้ายทาง ใน การปฏิบัติงานจะมีคันต่างด้าว โดยมีการเลี้ยงอาหาร 3 มื้อ และมีที่พักให้ เนื่องจากลูกจ้างมีเวลาการทำงานที่ไม่แน่นอน เพื่อประโยชน์ในการเรียกใช้งาน

จากการที่ได้สอบถามถึงเรื่องปัญหาในการรับซื้อและขายสำไสต พบร่วมกันว่า สำไสตที่รับซื้อมาเป็นสำไสที่ผลิตเองในพื้นที่ ไม่มีการรับซื้อมาจากทางภาคเหนือ เนื่องจากช่วงนอกฤดูกาลผลิตสำไสจะเน้นการส่งออกเป็นสำคัญ จึงไม่มีพ่อค้าจากทางภาคเหนือส่งมาขาย และในการขนส่งสำไสยามาจากทางภาคเหนือยังมีต้นทุนในการขนส่ง ซึ่งส่งผลให้ราคาขายสูงขึ้น ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน แต่หากเป็นในฤดูกาลที่มีการผลิตสำไสมากๆ อาจมีการรับซื้อสำไสจากทางภาคเหนือบ้าง

นอกจากนั้นยังกล่าวอีกว่า ในการค้าขายลำไยสดจะมีปริมาณการค้าขายที่ไม่แน่นอนเนื่องจากปริมาณการผลิตลำไยสดในแต่ละภาคกลางยังมีไม่มาก ดังนั้น จึงเป็นการยากที่จะกำหนดรายได้ และไม่สามารถรองรับกับความต้องการลำไยสดของฟอค้าปลีกได้หากบางวันมีการรับซื้อในปริมาณน้อย ดังนั้นจึงส่งผลให้ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญของลงมา เมื่อเทียบกับผลไม้ชนิดอื่นที่มีการรับซื้อ บางครั้งการที่ไม่สามารถกำหนดปริมาณได้แน่นอนทำให้ลำไยบางวันอาจมีปริมาณมากเกินไปอาจเหลือ บางวันอาจมีน้อยเกินไป ซึ่งลำไยที่วางขายมีอายุการวางขาย 1 – 2 วัน จึงต้องเร่งรีบขายให้หมดภายในวันเดียว

ทางคุณสมฤทธิ์ ได้ให้ข้อเสนอแนะว่า ทางหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องควรมีการส่งเสริมเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียงให้ปลูกกล้าไม้มากขึ้น และควรให้ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในการเพิ่มผลผลิต การดูแลรักษา เพื่อที่จะได้มีผลผลิตล้ำไยออกสู่ตลาดมากขึ้น โดยให้ความเห็นว่า ในปัจจุบันการผลิตล้ำไยไม่ต้องพึ่งสภាពดิน ฟ้า อากาศ มากนัก เนื่องจากสามารถใช้สารเคมีเร่งให้ล้ำไยออกดอกและติดผลได้ เช่นกัน เพื่อที่จะทำให้มีปริมาณผลผลิตล้ำไยสอดคล้องกับความต้องการมากยิ่งขึ้น ให้เพียงพอต่อการจำหน่ายไปยังส่วนต่างๆ ภายในประเทศ และอีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผลไม้ไทยเพิ่มมากขึ้น

2. ร้าน พีชไทยพูด
วันพุธที่ 1 กุมภาพันธ์ 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ ต่อ

ลูกจ้าง

ผู้สัมภาษณ์

1. นาย พรเทพ จอมเมือง

ผู้ช่วยนักวิจัย

การสัมภาษณ์เริ่มด้วยการซักถามข้อมูลทั่วไปของกิจการโดย คุณต่อ ซึ่งเป็นลูกจ้างประจำที่ร้านขายส่งทำงานมา 2 ปีหน้าที่เป็นคนขายสินค้า และขายของภายในร้าน ได้ให้สัมภาษณ์ว่าทางร้านได้ทำการรับซื้อผลไม้สดตามฤดูกาล มีหลายชนิด ส่วนของลำไยสดจะซื้อจากเกษตรกรจังหวัดปทุมธานี และนำมายางส่งยังตลาดได้ โดยทางผู้ประกอบการจะรับผลผลิตมาจากเกษตรกรที่มีทั้งแบบลูกค้าประจำ และลูกค้าทั่วไป ในปริมาณประมาณวันละ 1 ตัน ซึ่งหากเป็นในฤดูอาจมีมากถึง 30 ตัน คุณต่อยังให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณภาพของสินค้าว่าอาจจะมีคุณภาพดีกว่าลำไยสดในฤดู แต่ก็เพียงพอสำหรับการขายปลีกภายในประเทศไทย ผลผลิตลำไยจะมีมากในช่วงเดือน ก.ค.-ส.ค. ผู้ประกอบการจะทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมสินค้าจากเกษตรในแต่ละวัน จากนั้นจะส่งมายังตลาดได้โดยใช้รถบรรทุก เนื่องจากสะดวกและเพียงพอต่อปริมาณสินค้าในแต่ละวัน

กระบวนการรับซื้อจะเริ่มจากการที่เกษตรกรจะเป็นผู้เก็บ โดยทางร้านจะขายแบบมัดซ่อเท่านั้น เกษตรกรจะตกลงกับผู้ซื้อโดยมัดเป็นช่อๆ ละ 1 กิโลกรัม จากนั้น จะนำมาระจุในภาชนะปากกว้าง ตะกร้าละ 15 กิโลกรัม มีการปิดตะกร้าด้วยพิล์มพลาสติก เช่นเดียวกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ลำไยสดที่รับซื้อจะเป็นแบบคละเกรดโดยพิจารณาจากขนาดและ สีผิว แต่ถ้าเป็นในฤดูจะมีการตัดเกรดแบ่งย่อยออกไปตามคุณภาพของผลผลิต ซึ่งจะมีการตรวจสอบ ณ จุดรับซื้อ โดยผู้รับซื้อจะเป็นผู้ประกอบการเท่านั้นเป็นคนตัดสินใจ จากนั้นลำไยจะถูกส่งมายังตลาดได้เวลาประมาณ 03.00 - 04.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่พ่อค้าส่วนใหญ่จะมารับไปขายต่อแบบยกเขียง พ่อค้าทั้งหมดจะมารับซื้อไปขายวันต่อวัน ไม่มีการเก็บรักษา การขายจะเป็นการขายทั้งวันจนกว่าของจะหมด

ขั้นตอนในการขนส่งจะแหล่งรับซื้อมาอย่างตลาดได้มีน้อยมาก เพราะเป็นการขนส่งในระยะใกล้ โดยส่วนมากเจ้าของกิจการจะอยู่ที่แหล่งรับซื้อ และมีพนักงานที่ติดต่อและขนส่งเป็นคนนำสินค้ามาส่งที่ร้านโดยคุณต่อเองเป็นผู้ที่ทำหน้าที่ในการขนถ่ายสินค้า และโดยบริการลูกค้าที่เข้ามาซื้อที่ตลาดได้ เมื่อสอบถามถึงเรื่องของข้อคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดการสินค้า การบรรจุ และขนส่ง คุณต่อได้ให้ความคิดเห็นว่าการลักษณะการบรรจุในตระกร้าดังกล่าวอาจไม่เหมาะสมในเรื่องของการขนส่ง แต่ดีในเรื่องของการต้องตามปริมาณความต้องการซื้อของลูกค้า ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายเล็กที่รับไปขายปลีกวันต่อวัน ไม่ต้องการที่จะเก็บรักษาเช่นกัน ดังนั้นปัญหาเรื่องการเก็บรักษาและขนส่งจึงมีน้อยมาก การซ่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ เป็นแบบทางอ้อมกล่าว คือ ไม่ได้มีซ่วยโดยตรงในเรื่องของการหาลูกค้า หรือเพิ่มปริมาณการผลิตของเกษตรกร แต่จะซ่วยในลักษณะของการให้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มของความต้องการบริโภคลำไยสดในประเทศไทยมากกว่า ซึ่งอาจจะซ่วยได้ในส่วนของการตัดสินใจรับซื้อผลผลิต ลำไยว่าควรจะรับซื้อในปริมาณมากหรือน้อย

3. ร้านทศพร - ติ้ง
วันศุกร์ ที่ 2 กุมภาพันธ์ 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ ทศพร

ผู้ประกอบการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาวรักษ์ มัชมิ漫นท์

ผู้ช่วยนักวิจัย

ผู้สัมภาษณ์ได้เริ่มต้นการสัมภาษณ์โดยการสอบถามความเป็นมาของการประกอบธุรกิจขายส่งผลไม้สด จำกัด คุณ ทศพร โดยได้บอกว่าได้เริ่มกิจการจากครอบครัว ประมาณ 7 ปี โดยการรับซื้อผลไม้สด บริเวณโดยรอบกรุงเทพมหานคร จากนั้นจึงทำการเปิดร้านขายส่งผลไม้สดในบริเวณตลาดไจจุนถึงปัจจุบัน รวมเวลาดำเนินการมาแล้วประมาณ 13 ปี ลักษณะการดำเนินงาน เป็นการติดต่อรับซื้อผลไม้ตามฤดูกาลรวมทั้งลำไยสดมาจากการแหล่งปลูกบริเวณใกล้เคียง เพื่อมาขายส่งยังตลาดใหญ่

การซื้อขายลำไยสดกับเกษตรกรเริ่มจากการที่มีการติดต่อกับเกษตรกรที่มีสวนบางส่วน แล้วให้เกษตรกรรวบรวมผลผลิตแล้วนำมาส่งยังแหล่งรับซื้อ หรือบางครั้งก็มีการนำรถบรรทุกส่วนตัวออกไปรับซื้อกับเกษตรกรตามแหล่งปลูก โดยลำไยสดที่รับซื้อมีทั้งแบบมัดช่อ และแบบร่วง โดยลำไยสดที่ปลูกเป็นพันธุ์พวงทอง เช่นเดียวกับที่ปลูกโดยทั่วไป

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

ลำไยสดแบบมัดช่อจะบรรจุในตะกร้าขนาดเล็ก สามารถบรรจุได้ประมาณ 15 กิโลกรัม และทำการปิดทับด้วยฟิล์มพลาสติก เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการสูญเสียกับผลลำไยและช่วยให้ยืดระยะเวลาในการวางขายได้ ส่วนลำไยแบบร่วง จะมีการบรรจุในตะกร้าทรงสูง น้ำหนักประมาณ 30 กิโลกรัม

การขนส่งมีปัญหานี้เรื่องของความเหมาะสมของยานพาหนะ เนื่องจากเป็นการขนส่งระยะไกล และมีปริมาณไม่มากนักจึงไม่มีการใช้การขนส่งแบบรถห้องเย็น มีข้อจำกัดในการวางช้อนของลำไยแบบมัดช่อ ซึ่งใช้ตะกร้าแบบปากกว้าง ไม่สามารถวางช้อนกันได้หลายชั้น และยังต้องขนส่งร่วมกับผลไม้ชนิดอื่นๆ ทำให้ต้องเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้น ส่วนลำไยสดแบบร่วงไม่ค่อยมีปัญหามากนักในเรื่องของการขนส่ง เนื่องลักษณะของภาชนะบรรจุสามารถรับแรงกดได้เยอะ สามารถวางช้อนได้หลายชั้น เมื่อจัดเรียงผลไม้สัมผัสถกับอากาศโดยตรงระหว่างการขนส่ง โดยการขนส่งจะใช้รถบรรทุกอย่างน้อย 2 คัน ขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตที่จัดหาได้ในแต่ละวัน

การขายส่งจะนำมารวบรวมขายในลักษณะวันต่อวัน ไม่มีขั้นตอนของการเก็บรักษา โดยจะมีการเก็บเกี่ยวลำไย และนำมาส่งให้ยังแหล่งรับซื้อในตอนเย็น จากนั้นลำไยสดจะถูกขนส่งมายังตลาดใหญ่เวลาประมาณ 04.00 น. ทุกวัน โดยรถบรรทุก จากนั้นจะมีพ่อค้าปลีกในบริเวณใกล้เคียงมารับซื้อ โดยจะทำการขายทั้งวันจนกว่าสินค้าจะหมด การขายเป็นลักษณะการขายเองโดยเจ้าของคือ คุณ ทศพร หรือคุณในครอบครัว มีคนงานคอยช่วยเหลืองาน 3 คน โดยเป็นคนงานทางภาคอีสาน ภาคเหนือ และคนต่างด้าว จัดที่พัก และเลี้ยงอาหาร 3 มื้อ

เมื่อสอบถามถึงเรื่องสินค้า พบว่า จะมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากในช่วงในฤดู เนื่องจากจะมีลำไยมาจากการทางภาคเหนือ ในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยายน ทำให้ผลผลิตลำไยมีมาก ซึ่งปริมาณในการรับซื้อในแต่ละวันขึ้นอยู่กับปริมาณลำไยที่หาซื้อได้ ณ ช่วงนั้นๆ ไม่สามารถกำหนดปริมาณที่แน่นอนได้

ในการประกอบกิจการร้านขายส่งผลไม้แห้งนี้ ไม่ได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานใดๆ ทั้งสิ้น โดยทุนที่ได้ส่วนใหญ่มาจากการใช้กำไรมุนเวยนภายในร้าน บางครั้งอาจมีการกู้ยืมจากธนาคาร แต่ไม่บ่อย ซึ่งมักจะเป็นช่วงที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดมาก หรือช่วงในฤดูการผลิต

ในด้านปัญหาในการดำเนินการพบว่า มักมีสาเหตุมาจากการที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดไม่เพียงพอ ต่อความต้องการของลูกค้า เนื่องจากไม่ได้มาจากการพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งมีปริมาณน้อยมากเมื่อเทียบกับภาคเหนือ ปริมาณของลำไยที่นำมาวางจำหน่ายมักจะไม่เพียงพอต่อความต้องการ และนอกจากนี้ยังมีปัญหาเกี่ยวกับแหล่งผลิต ซึ่งยังมีไม่หนาแน่น ทำให้การเก็บรวบรวมสินค้าใช้เวลานานและใกล้กัน ทางคุณทศพร ได้ให้ข้อเสนอแนะถึงการที่ให้หน่วยงานของภาครัฐ และเอกชนมาส่งเสริมให้เกษตรกรมีการเพาะปลูกลำไยเพื่อบริโภคภัยในประเทศไทยให้มากขึ้น ให้ความรู้ในการผลิตที่ถูกต้อง โดยทางคุณทศพร เชื่อว่าตลาดลำไยในประเทศไทยยังขยายได้มาก เนื่องจากในปัจจุบันผลผลิตที่มีอยู่ไม่สามารถส่งกระจายไปยังภาคต่างๆ ภายในประเทศไทย ดังนั้น การเพิ่มพื้นที่เพาะปลูกในภาคกลางน่าจะเป็นแนวทางพัฒนาที่ควรมีการส่งเสริมต่อไปในอนาคต

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท เจ้มล สุไหงโกลก จำกัด

บริษัทฯ นั่ง

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นายสมศักดิ์

คนขับรถบรรทุก

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์

นักศึกษาช่วยนักวิจัย

เป็นบริษัทฯ นั่ง ซึ่งอยู่ใน Chain ของเกษตรกร (นางหน่อแก้ว) ไปหาพ่อค้าคนกลาง (ป้าครี ทอง) ไปหารบริษัทฯ นั่ง (เจ้มล สุไหงโกลก) ซึ่งผลจากการสัมภาษณ์ นายสมศักดิ์ ผู้เป็น 1 ในคนขับรถบรรทุก 10 ล้อ ของบริษัทฯ เจ้มล มีรายละเอียด ดังนี้

- บริษัท เจ้มล สุไหงโกลก 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 ซึ่งรถคันนึงบรรทุกได้ประมาณ 650 ตันกร้า
 - จ้างบริษัทฯ นั่ง ซึ่งได้ทำการจ้างบริษัท สุขสวัสดิ์ค้าไม้ ขนลำไยกลับไปให้ ซึ่งรถบรรทุกของบริษัท สุขสวัสดิ์ค้าไม้ ได้ทำการขนสินค้าจากจังหวัดทางภาคใต้ชั้นมาส่งจังหวัดทางภาคเหนือ ซึ่งอัตราค่าจ้างขนลำไย คิดเป็น 32,000 บาท ต่อ 1 เที่ยว(ขากลับอย่างเดียว) ซึ่งรถคันนึงบรรทุกได้ประมาณ 650 ตันกร้า
- กระบวนการขนส่งคือ จะนำลำไยสดที่ได้ไปส่งให้กับรถบรรทุก 10 ล้อของทางประเทศไทย มาเลเซีย (ซึ่งเป็นรถเปล่า) มารับที่ด่านศุลกากร สุไหงโกลก
- การต่อรองราคา บริษัท เจ้มล จะไม่มีการต่อรองราคากับทางประเทศไทยมาเลเซียเลย ราคากะซึ่งกับตลาดทางประเทศไทยมาเลเซียยึดที่ แต่จะมีการแจ้งล่วงหน้าราคาที่ประเทศไทยมาเลเซียรับซื้อในแต่ละวัน
- ปัญหาในการขนส่งไม่ค่อยมี จะมีก็อุบัติเหตุบ้าง
- ใช้เวลาในการขับรถ 27 ชั่วโมงต่อ 1 เที่ยว(ขาไปอย่างเดียว) และมีการพักรถบ้างตามปั้มน้ำมัน
- มีกระบวนการคัดเกรดลำไยสด ซึ่งได้แก่ เกรด AA, A, B และ C
- มีการตกลงราคากับพ่อค้าคนกลาง(ป้าครี ทอง) ล่วงหน้า 1 วัน ทางโทรศัพท์
- มีการส่งไปประเทศไทยมาเลเซียทุกวัน ในช่วงฤดูลำไย

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท มาลีสามพราน จำกัด

วันที่ 23 เมษายน 2550 เวลา 10.00-11.15 น.

บริษัทแปรรูปผลไม้กระป่อง

ผู้ให้สัมภาษณ์

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

ผู้สัมภาษณ์

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

การสัมภาษณ์เริ่มต้นด้วยการแนะนำตัว และก่อตัวถึงเนื้อหาของข้อมูลที่ต้องการทราบจากทาง บ. มาลี เป็นองค์การสัมภาษณ์ทั่วไป พบว่า การให้ข้อมูลของเจ้าหน้าที่ทั้ง 2 ท่าน ส่วนใหญ่เป็นการให้ข้อมูลในด้านการรับซื้อ และจัดการวัตถุดิบ ซึ่งทำให้ไม่สามารถตอบคำถามจากแบบสอบถามทั้งหมดได้

บริษัท มาลีสามพราน เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับการแปรรูปผลไม้มานานกว่า 30 ปี เป็นบริษัทที่มีเจ้าของเป็นคนไทย 98 % และเป็นต่างชาติเพียง 2 % โดยมีผลิตภัณฑ์หลักชนิดหนึ่งในนั้นคือ ลำไยกระป่อง การรับซื้อผลิตผลลำไยสดจะเป็นการรับซื้อจากผู้รวบรวมในต่างจังหวัด คือ เชียงใหม่ และ ลำพูน ลำไยที่ซื้อจะเป็นแบบอีร่วงคัดเกรด โดยบรรจุในตระกร้าสีขาว ตระกร้าละ 11 กิโลกรัม ลำไยที่ซื้อทั้งหมดเป็นพันธุ์อีร่วง ที่มีขนาดตั้งแต่ 80 ถึง 100 ม.ม. การรับซื้อจะมีเฉพาะช่วงในฤดูเท่านั้น

การรับวัตถุดิบเข้าโรงงานเริ่มจากการสั่งซื้อไปยังผู้รวบรวม จากนั้นผู้รวบรวมจะขนส่งลำไยมายังโรงงานโดยรถบรรทุก 10 ล้อ ทางโรงงานจะมีเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพว่าเป็นไปตามที่กำหนดไว้ หรือไม่ หากตรวจพบว่ามีลำไยไม่ได้คุณภาพ (ผลแตก เน่า) ในคันรถนั้นๆ เกิน 4 % ทางโรงงานจะไม่รับซื้อลำไยในคันรถดังกล่าว ลำไยที่รับซื้อเข้ามาในแต่ละวันจะมีปริมาณอยู่ในช่วงระหว่าง 30 – 40 ตัน ลำไยที่รับซื้อเข้ามายังไม่มีการเก็บรักษาเนื่องจากทางโรงงานจะมีการนำไปผลิตทันที โดยใช้เวลาในการบรรจุภัณฑ์สั้นประมาณ 8 – 10 ชั่วโมง การผลิตลำไยกระป่องจะมาก่อนอย่างขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ปัญหาสำคัญในการรับซื้อวัตถุดิบ คือ การที่ผลลำไยแตก หรือเสียหายจากการกระแทก และวิธีการขนส่ง หากทิ้งไว้นานเกินไปจะทำให้เนื้อลำไยสีไม่สวยงาม

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

การขนส่งแต่ละครั้งอาจใช้พนักงานที่ไม่ใช่คนเดิม ดังนั้นทางบริษัทจึงพยายามจะแก้ไขในด้านความแข็งแรงของบรรจุภัณฑ์ ซึ่งก็สามารถช่วยได้ดีขึ้น

การผลิตสินค้าในแต่ละปีจะมีเฉพาะช่วงในฤดูกาลเท่านั้น เนื่องจากเป็นช่วงที่วัตถุดิบมีคุณภาพดีที่สุด ราคาต่ำ ปริมาณการผลิตในแต่ละปีจะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อจากลูกค้า โดยปริมาณการสั่งซื้อจะ抓รายได้จากการที่ส่วนหนึ่งลูกค้าติดต่อเข้ามาผ่านทาง Call center ของมาลีเอง และทางมาลีมีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการขาย ประกอบกับมาลีเป็นบริษัทผู้ผลิตไม้กระปองที่เป็นอันดับ 1 ของประเทศไทย การติดต่อค้าขายจึงไม่ยากนัก นอกจากนี้การที่มาลีมีการให้บริการหลังการขายที่ดี เช่น การมี Call center คอยรับแจ้งปัญหาจากการบริโภคสินค้า การให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า ยิ่งสร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภค จึงทำให้สินค้าของมาลีได้รับความไว้วางใจของลูกค้า

แต่ปัญหาที่มาลีพบ คือ ในด้านการผลิตที่อาจไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า สินค้าอาจขาดตลาดในบางช่วงของปี ซึ่งมีสาเหตุหลักๆ ที่คุณ กัตร ให้ข้อมูล คือ การที่ไม่มีหน่วยงานเข้ามารับผิดชอบในเรื่องของปริมาณผลผลิตสำหรับปีที่แล้วมากหรือน้อยเพียงใด ถ้าหากมีหน่วยงานเข้ามารายงานปริมาณสำหรับปีที่จะออกในแต่ละปี ทางมาลีเชื่อว่าจะทำให้ทางบริษัทออกໄປรับการสั่งซื้อจากลูกค้าได้มากขึ้น หากวุ่นปริมาณของสำหรับปีที่แล้วนอน

เมื่อผู้สัมภาษณ์สอบถามถึงเรื่องการแก้ปัญหาการที่สินค้าขาดตลาดในบางช่วง โดยการใช้สำหรับปีที่แล้วนี้ และใช้สำหรับปีที่แล้วนี้ ที่มีการปลูกในพื้นที่ภาคกลางมาผลิตแทน พบว่า ทางบริษัทไม่สามารถใช้สำหรับปีที่แล้วนี้ได้เนื่องจากวัตถุดิบมีราคาสูง และคุณภาพมักจะไม่ได้ตรงตามที่กำหนด ส่วนการใช้สำหรับปีที่แล้วนี้ มาผลิตพบว่า ทางมาลีได้มีการทดลองผลิตแต่ทำให้สินค้าที่ออกมามีคุณภาพต่ำกว่าการใช้สำหรับปีที่แล้วนี้ จึงต้องสูตรในการผลิตที่แตกต่างกัน ทำให้เกิดความยุ่งยากในการผลิต

นอกจากนี้ คุณ กัตร ยังให้ข้อมูลเห็นเกี่ยวกับการผลิตสำหรับปีที่แล้วที่ไม่ได้รับความนิยมจากลูกค้าในประเทศไทย เนื่องจากสำหรับปีที่แล้วนี้ ไม่สามารถผลิตได้ทั้งปีทำให้ลูกค้าไม่ค่อยสนใจที่จะบริโภคมากเท่าไหร่นัก ซึ่งแตกต่างกับผลไม้ทางจังหวัดที่ผลิตตามฤดูกาล จึงต้องปรับเปลี่ยนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ณ บริษัท นอร์ทเทอร์น อินเตอร์เนชั่นแนล คาร์โก้ จำกัด บริษัทส่งออกผลไม้

วันที่ 25 เม.ย. 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณวีระเดช

กรรมการผู้จัดการบริษัท นอร์ทเทอร์น อินเตอร์เนชั่นแนล คาร์โก้ จำกัด

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์

นักศึกษาช่วงนักวิจัย

2. นางสาวณัฏฐ์วินดา วิจิตริยพงษ์

นักศึกษาช่วงนักวิจัย

ในอดีตการขันส่งลำไยสดเพื่อส่งออกจำนวนมากต่างประเทศจะขันส่งโดยใช้เส้นทางผ่านอ่องกง เพื่อนำเข้าประเทศจีน แต่ในปัจจุบันนี้สามารถเดินทางผ่านเข้าประเทศจีนได้โดยตรงโดยไม่จำเป็นต้องผ่านอ่องกง โดยการขันส่งในอดีตนั้นจะขันส่งผ่านทางอากาศยาน แต่เนื่องจากอากาศยานมีต้นทุนในการขันส่งค่อนข้างสูงปัจจุบันบริษัทผู้ขันส่งส่วนใหญ่จึงหันมาใช้เส้นทางเรือในการขันส่งซึ่งใช้ต้นทุนต่ำกว่า การขันส่งทางอากาศยานถึง 4 เท่า

ในปัจจุบันการขันส่งลำไยจากเชียงใหม่ไปกรุงเทพ แล้วส่งต่อไปยังญี่ปุ่นอัศัยการส่งออกผ่านทางอากาศยานเป็นส่วนใหญ่เนื่องจาก เป็นการส่งออกลำไยจำนวนมากน้อย โดยมีปริมาณประมาณวันละ 4 ตัน ซึ่งการบรรจุหีบห่อของลำไยสดนั้นจะทำการบรรจุเป็นตะกร้า และใส่ในถุงคุณแทนแวร์ถุงค้าต้องการ

ในการส่งออกลำไยนั้นจะทำการคัดลำไยและส่งออกเฉพาะส่วนที่มีคุณภาพสำหรับส่วนที่เสียจะนำไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง เมื่อเปรียบเทียบราคาของลำไยอบแห้งกับลำไยสดพบว่า ลำไยอบแห้งมีราคาที่สูงกว่าลำไยสดค่อนข้างมาก เกษตรกรส่วนมากจึงนิยมหันมาทำลำไยอบแห้งทำให้ผลิตภัณฑ์ลำไยอบแห้งไม่มีคุณภาพ เนื่องจาก เกษตรกรส่วนมากไม่มีความรู้ในเรื่องการอบลำไยที่ถูกต้อง

สำหรับปัญหาที่พบในการส่งออกลำไยสดนั้น พบว่ามีปัญหาค่อนข้างมากในเรื่องของต้นทุนทางด้านเอกสารเนื่องจากการส่งออกลำไยไปประเทศไทยนั้น ทางรัฐบาลจึงต้องการเพียงเอกสารรับรองโรมพีช ของต่านพีชเท่านั้น แต่เนื่องจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ของไทยตั้งกฎเกณฑ์ว่าจะต้องมีใบรับรองการตรวจสอบพิษซึ่งมีค่าใช้จ่ายต่อตู้เรือ ตู้เรือละ 3,000 บาท จึงเป็นการเพิ่มต้นทุนให้กับผู้ส่งออกโดยใช้เหตุ และลำไยสดต้องรอผลในการตรวจ ทำให้เสียเวลาอีกด้วย ในปัจจุบันข้อกำหนดในการส่งออกลำไยสด มีเอกสารสำคัญในการส่งออกทั้งหมด 3 ชนิด คือ เอกสารรับรองแหล่งกำเนิด, เอกสารรับรองโรคจากด่านพีช และเอกสารตรวจสอบพิษตกค้าง และปัญหาอีกประการของการส่งออกลำไยสดไปยังประเทศไทยคือ การถูกกดราคาจากปลายทาง ซึ่งเป็นปัญหาที่ต้องรอการแก้ไขต่อไป

ส่วนปัญหาที่เกิดกับการขันส่งผ่านทางอากาศยานนั้นก็คือ สายการบินจะปรับราคาทุกๆ 3 เดือน โดยจะปรับตามวิกฤตสังคมของแต่ละประเทศ และราคาข้ามแม่น้ำ ทำให้ต้นทุนในการขันส่งไม่แน่นอน

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

บริษัท ส่งออก 5 บริษัท

1. บริษัท NORTHERN INTERNATIONAL CARGO จำกัด

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ วีรเดช เมธีชารพงศ์วานิช ผู้ประกอบการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาวศิริรักษ์ อินตัชร์วงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวณัฏฐรินดา จิตเจริญพงษ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท NORTHERN INTERNATIONAL CARGO เป็นการดำเนินงานในลักษณะการ shipping ทางอากาศยาน โดยมีรถคอนเทนเนอร์ 2 คันขนย้ายไปยังสนามบิน โดยลูกค้าขององค์กรอยู่ในเขตภาคเหนือ ซึ่งจำนวนเที่ยวที่ให้บริการขึ้นอยู่กับปริมาณและระยะทางของสินค้า โดยกลุ่มลูกค้าจะเป็นลูกค้าประจำ และมีการแนะนำลูกค้าต่อเนื่องกัน โดยลูกค้าประจำจะมีความไว้เนื้อเชื่อใจ และสอบถามกันกับคนในแวดวงการให้บริการนี้ ลูกค้าจะมีการติดต่อล่วงหน้า 2-3 วัน ในด้านความพึงพอใจของลูกค้า จะมีวิธีการประเมินความพึงพอใจเป็นการสำรวจอยู่เสมอ โดยให้การบินไทยมอบหมายแทนทุกวันเป็นเวลากว่า 10 ปี แล้ว ในด้านข้อผิดพลาด เมื่อมีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นจะทำการแก้ไขเฉพาะจุดนั้นๆ แล้ว เคลมให้แก่ลูกค้าเมื่อเกิดความเสียหาย และมีการสื่อสารบัญหาโดยทันที เช่นหากปลายทางไม่ได้รับของ ก็จะทำการสื่อสารให้มีการตรวจสอบทันที ด้านคุณภาพทางธุรกิจนั้น องค์กรมีการทำ SWOT analysis เพื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอยู่เสมอ ในด้านการตั้งราคาจะยึดหลักที่สายการบินกำหนด และถ้าลูกค้าเป็นลูกค้าประจำ ก็จะมีการปรับลดราคา ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจเพิ่มขึ้น ในส่วนของการให้บริการ การวางแผนให้บริการและควบคุมการให้บริการ บริษัทสามารถให้ข้อมูลกับสายการบินได้อย่างเพียงพอ ซึ่งกระบวนการให้บริการสามารถดำเนินการได้อย่างเป็นระบบ เนื่องจากสายการบินมีการจองล่วงหน้าอยู่แล้วและได้รับการยืนยันจากสายการบิน ซึ่งเป็นระบบ on time อยู่ด้วย ทำให้ 90% ไม่มีปัญหาเลย ในส่วนที่เกิดการเสียหายจะมีการชดใช้ค่าเสียหายให้ ซึ่งในส่วนของการตรวจสอบสินค้า จะทำการตรวจสอบในเรื่องบรรจุภัณฑ์ก่อนถ้าไม่สมบูรณ์ก็จะให้ทำใหม่ ในด้านของพนักงาน จะมีการอบรมของสายการบิน ถึงขั้นตอนการดำเนินงาน

ปัญหา

- ความพ่อเพียงของสายการบิน ในการเพิ่มสายการบิน
- ค่าใช้จ่าย ก.ก. 20 บาท (ยังสูงอยู่เมื่อเทียบกับเรือ)
- โดนบีบราคาจากทาง อ่องกง และจีน

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

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณนนกุล เลิศรัตน์แสนคำ รองกรรมการผู้จัดการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นายจำเริญ เขื่อนแก้ว นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวศิริรักษ์ อินติร่วงค์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Cargo Express เป็นบริษัทด้านแทนออกของ ตั้งอยู่ที่แขวงคลองเตยเหนือ กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วประมาณ 9 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนจำนวนมากทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่อีกบริษัทหนึ่งในประเทศไทย บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งข้าวที่ดี มีการวางแผนการจองระหว่างบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า มีการบริหารเงินอย่างเป็นระบบ

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

เมื่อทางบริษัท Cargo Express ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันปิดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จำนวนจะรอเรือมารับประมาณ 2-3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อยแล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัทฯ จะทำการติดต่อเอเย่นต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,000 – 1,200 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัทฯ ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศไทยที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

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

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณอำนวย สุวรรณฤทธิ์ ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ส่งออก

ผู้สัมภาษณ์

1. นายจำเริญ เขื่อนแก้ว นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวศิริรักษ์ อินติระวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Schenker (Thai) จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนออกของ ตั้งอยู่ที่แขวงคลองเตย กรุงเทพมหานคร เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วมากกว่า 10 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนจำนวนมากทั้งในประเทศไทย และต่างประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่อีกบริษัทหนึ่งในประเทศไทย บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งซ้าที่ดี มีการวางแผนการของระวังบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า ส่วนด้านราคาถึงแม้จะไม่มีการทำ SWOT แต่ก็มีการสืบราคาจากคู่แข่งบ้าง และยังมีการจัดการเรื่องข้อร้องเรียนของลูกค้าไม่ดีพอกันบัญชีด้านการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

เมื่อทางบริษัท Schenker ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันปิดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จากนั้นจะรอเรือมารับประมาณ 2-3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อยแล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัทฯ จะทำการติดต่อเอเย่นต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,300 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัทฯ ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศไทยที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

4. บริษัท ลีโอ ดิลิเวอรี่ เชอร์วิส (1999) จำกัด โทร. 053-431801

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณมมยุรี ปัญญาวนิช รองกรรมการผู้จัดการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวศิริรักษ์ อินติร่วงค์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท ลีโอ ดิลิเวอรี่ เชอร์วิส(1999) จำกัด เป็นบริษัทตัวแทนออกของ ตั้งอยู่ที่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นบริษัทที่เปิดทำการมาแล้วประมาณ 5 ปี โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอน ถึงแม้ จะไม่มีการลงประกาศโฆษณา ก็ตาม ซึ่งส่วนมากจะเป็นลูกค้าภายในประเทศ ถือเป็นบริษัทส่งออกที่ใหญ่ อีกบริษัทหนึ่งทางภาคเหนือของประเทศไทย บริษัทฯ มีระบบการจัดการที่ดีไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสาร กับลูกค้า หรือการติดต่อสื่อสารกันเองภายในองค์กร บริษัทฯ ได้มีการวางแผนการจัดตารางการรับส่ง สินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และการติดต่อกับสายเดินเรือที่ค่อนข้างแน่นอน มีการแก้ปัญหาด้านการส่งซ้ายที่ดี มีการวางแผนการจองระหว่างบรรทุกสินค้าไว้ล่วงหน้า มีการบริหารเงินอย่างเป็นระบบ

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

เมื่อทางบริษัทฯ ได้รับสินค้าจากทางบริษัทขนส่งแล้ว จะทำการโหลดสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์ ในบริเวณท่าเรือ โดยจะมีการกำหนดวันนัดตู้โดยจะติดต่อกับลูกค้าที่ต้องการจะส่งสินค้าไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ ลูกค้ามาส่งสินค้าได้ทัน จำนวนจะรอเรือมารับประมาณ 3 วัน ซึ่งได้มีการติดต่อกับบริษัทเรือไว้เรียบร้อย แล้ว ส่วนวันที่ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ บริษัทฯ จะทำการติดต่อเอเย่นต์เรือให้ทำการยกตู้ขึ้นไปบนเรือ โดยค่ายกประมาณตู้ละ 1,000 – 1,200 บาท พอยกตู้ขึ้นเรือแล้วเป็นอันหมดหน้าที่ของบริษัทฯ ซึ่งลูกค้าที่อยู่ในประเทศที่ทำการส่งสินค้าไปให้ จะมารับสินค้าเองที่ท่าเรือ

5. บริษัท The Best World Transport

52/29 หมู่ 9 ทุ่งสุха ศรีราชา ชลบุรี

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณอรจนา วิริยะพาณิชภัคดี เจ้าของกิจการ

ผู้สัมภาษณ์

1. นายอนุรักษ์ สว่างวงศ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย
2. นางสาวณัฐรินดา วิจิตริญพงษ์ นักศึกษาช่วยนักวิจัย

บริษัท Best World มีระยะเวลาในการประกอบการมาทั้งสิ้น 3 ปีแล้ว เป็นบริษัทฯ ที่ทำการขนส่งและส่งออกของด้วย สำหรับการขนส่งนั้นจะใช้รถหัวลาก เส้นทางหลักที่ให้บริการคือ จากแหลมฉบังไปยังแหล่งสินค้าที่จะถูกขนส่งต่อไปยังชุมพร จากแหลมฉบังขนส่งต่อไปยังจันทบุรี และจากแหลม-ฉบังขนส่งต่อไปยังตลาดใหญ่ (Shipping) นั้นจะถูกส่งไปขายต่อยังประเทศไทย, จีน, ญี่ปุ่น, จีน, อินโดนีเซีย และยุโรป

ขั้นตอนการส่งออกของบริษัทฯ

ในการส่งออกนั้นจะรับเหมาเป็นตู้ๆ ละประมาณ 30,000 บาทสำหรับการขนส่งในประเทศจีนนับบริษัทฯ มีท่าเรืออยู่ในจีนด้วยและจะรับลำไบที่มาที่ท่าเรือออกขนส่งให้ลูกค้ารายย่อยในประเทศไทยจีนอีกทีหนึ่ง ซึ่งในการส่งออกทางเรือบริษัทฯ มีการจัดการภาระระบบการส่งออกได้เป็นอย่างดีโดยส่งสินค้าไปทึ่งก่อนที่เรือจะเข้าถึง มีปัญหาที่ลูกค้าเกิดการร้องเรียนเรื่องการส่งสินค้าไม่ตรงเวลาหรือสินค้าเสียหายระหว่างการขนส่งน้อยมาก วิธีการสื่อสารข้อมูลในทีมงานนั้นค่อนข้างมีประสิทธิภาพ มีการจัดอบรมพนักงานก่อนเข้าทำงานและเรียกประชุมแก้ไขเมื่อเกิดปัญหาขึ้น การตั้งราคานั้นทางบริษัทฯ ได้กำหนดราคาถูกกว่าราคากลางประมาณ 5% จำนวนรถที่ให้บริการนั้นมีหัวลาก 18 คัน หาง 24 หาง มีจำนวนพนักงานขับรถจำนวน 18 คน ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในการวางแผน ควบคุมและดำเนินการให้บริการต่อเดือนประมาณ 2-3 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการซ่อมบำรุงรถและอุปกรณ์ขนย้ายประมาณ 5 หมื่น-1 แสนบาทต่อเดือนในบางครั้งเมื่อมีความต้องการจากลูกค้าจ้างขนส่งมากกว่าประมาณรถลากที่มีก็จะจ้างบริษัทข้างนอก (Outsourcing) ช่วยในการขนส่งเพื่อเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ทางบริษัทฯ มีระบบการติดตามตำแหน่งของรถสินค้าที่แม่นยำโดยระบบ GPRS ช่วยในการติดตาม

ในเรื่องของการบริหารงานด้านการเงินนั้นไม่มีปัญหาใด ในส่วนของภาครัฐและเอกชนนั้นได้ใน การสนับสนุนแหล่งเงินทุนโดยธนาคารกสิกรไทยเป็นผู้ประกันเรื่องการส่งออก

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

บริษัท ทองพูน พีด จำกัด (บริการส่งออกครัววงจร)

122/5 หมู่ 6 อุโมงค์ อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน 51150

วันที่ 8 สิงหาคม 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณ กรรมการ ด้านไฟบูลย์ ประธาน บริษัท ทองพูน พีด จำกัด

ผู้สัมภาษณ์

1. นางสาว ตดิยา กองกิจ	ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กานกพร ทวิพัฒน์	ผู้ช่วยวิจัย

บริษัททองพูนพีด ซึ่งเป็นบริษัทที่ทำการส่งออกเนื้อลำไยอบแห้งภายใต้ชื่อทองตราทองพูน และ ลำไยอบแห้งตราหนอนทรีรี เวลา 14.30 – 15.15 น. พบว่ากำลังดำเนินการในขั้นตอนของการบรรจุเนื้อ ลำไยอบแห้ง ลงในกล่องเพื่อทำการ ขันส่งไปจัดเก็บในห้องเย็นในท้องที่

บริษัทส่งออกลำไยอบแห้ง ไบยังประเทศไทย ซึ่งหน้าที่หลักของบริษัทคือ การอบลำไยแห้ง และรับ ซื้อลำไยแห้งมาบรรจุ รวมถึงมีห้องเย็นจัดเก็บลำไยแห้ง โดยส่งออกผลิตภัณฑ์ 2 ชนิดในชื่อ ลำไยอบแห้ง สี ทองตราทองพูน และ ลำไยอบแห้งตราหนอนทรีรี โดยดำเนินการโดยบริษัททองพูนพีด ซึ่งกลุ่มลูกค้า ได้แก่ ประเทศไทย จีน ฮ่องกง สิงคโปร์ ซึ่งบริษัทจะมีพ่อค้า หรือนายหน้ามาติดต่อขอซื้อ ลำไยโดย การดำเนินการมีหลายรูปแบบ ทั้งทำการบรรจุ โดยบรรจุภัณฑ์ สำหรับในด้านการขันส่งนั้น จะจ้างบริษัท ทำการขันส่งโดยบริษัทที่ทำการนำเข้าส่งออกจะส่งตัวแทนมาเพื่อเสนอราคาก่อนใช้จ่ายในการขันส่งเพื่อให้ บริษัท ทองพูนพิจารณาราคาการขันส่ง โดยการบริการของบริษัทขันส่งคือจัดส่งสินค้าไบยังประเทศไทย ปลายทาง และบริษัทจะดำเนินการเรื่องการตรวจ สารตกค้าง โดยนำพนักงาน ไปตรวจสอบสารตกค้างยัง บริษัท และทำการขันส่งลำไยไบยังประเทศไทย รวมถึงการดำเนินการด้านเอกสารในการส่งออก การจองเรือ ซึ่งในแต่ละครั้งก่อนการส่งออกทางบริษัทจะเป็นผู้แจ้งวันและเวลาที่เรือจะออก ซึ่งทางบริษัท ส่งออกจะต้องเตรียมสินค้าก่อนที่เรือจะออกโดยกำหนดให้เวลาให้สินค้าถึงที่ท่าเรือก่อนที่เรือจะออก การดำเนินการโดยละเอียดนั้น ดังนี้

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

- รับจัดเก็บสินค้าในห้องเย็น



ห้องเย็นของบริษัท



ลำไยอบแห้งที่นำมาส่งก่อนจัดเก็บเข้าห้องเย็น

- ทำลำไยควนเนื้ออบแห้ง - และทำการส่องออก
- มีหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับบรรจุและส่งออก (ซื้อมา-ขายไป)

รายละเอียดของการดำเนินการ มีดังนี้

- รับจัดเก็บสินค้าในห้องเย็น สินค้าส่วนใหญ่ที่ทำการจัดเก็บ คือลำไยของบริษัทที่เก็บไว้เพื่อทำการส่องออก โดยห้องเย็นที่จัดเก็บนั้นปัจจุบันมีไม่เพียงพอ กับการจัดเก็บเนื่องจากมีปริมาณผลผลิตที่สูง และลำไยอบแห้งเนื้อจะต้องทำการจัดเก็บที่อุณหภูมิต่ำเนื่องจากหากเก็บไว้ที่อุณหภูมิห้องจะทำให้สีของลำไยเปลี่ยนสี ส่งผลให้ราคาตก ขายได้ราคาไม่ดี ซึ่งเมื่อห้องเย็นของทางบริษัทเต็มแล้ว ทางบริษัทก็จะนำลำไยที่เป็นถุงๆ ละ 5 กิโลกรัม มาบรรจุลงในกล่องกระดาษกล่องละ 2 ถุง และเคลื่อนย้ายสู่รถบรรทุกเพื่อนำไปจัดเก็บไว้ ที่ผู้ให้บริการห้องเย็นรายอื่นๆ โดยปัจจุบัน ทางห้องเย็นคิดราคา 1 บาทต่อกิโลกรัมต่อเดือน



ลักษณะการบรรจุลำไยอบแห้งเนื้อ



นำลำไยอบแห้งเนื้อไปจัดเก็บ
ในห้องเย็นกรณีที่ห้องเย็นของบริษัทเต็ม

- ปัจจัยทางบริษัทได้ดำเนินการ อบรมฯ อยอบแห้งเนื้ออง โดยมีโรงอบขนาดกลาง เพื่อลองทำ การอบเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการซื้อลำไยที่อบแล้ว โดยจะดำเนินการตั้งแต่การจัดซื้อ การคัด เกรด การคั่ว (ปัจจุบันมีพนักงานคั่วประมาณ 7 คน) และทำการส่งออก แต่ทำใน ปริมาณที่ไม่สูงมากเนื่องจากเป็นเพียงทดลองการดำเนินการเท่านั้น
- เมื่อบริษัททำการจัดเก็บเรียบร้อยแล้วเมื่อถึงฤดูกาลที่ราคาสูงก็ทำการติดต่อ ขายแก่ลูกค้า โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะซื้อมากในช่วง วันตรุษจีน วันชาติจีน วันสิ้นปี และวันขึ้นปีใหม่ โดยจะ เป็นช่วงที่กลไกราคาสูง อีกทั้งปริมาณความต้องการมีสูง ซึ่งชาวจีนเชื่อว่าลำไยเป็นผลไม้ที่ดี ต่อสุขภาพ ช่วยเพิ่มพลัง

ปัญหาอุปสรรค

- โครงสร้างพื้นฐานทางถนนไม่สามารถรองรับรถขนส่งที่เป็นตู้คอนเทนเนอร์ได้ เนื่องจากถนน แคบและเป็นถนนเส้นเล็ก ทำให้การขนส่งต้องเป็นรถบรรทุกสิบล้อเพื่อ นำไปส่งพ่อค้าคน กลางในกรุงเทพ เพื่อส่งขายในประเทศไทยและต่างประเทศต่อไป
- พื้นที่ในการจัดเก็บสินค้ามีน้อยทำให้มีการจัดการระบบที่ไม่ดี เนื่องจากอาจจะทำให้สินค้าแต่ ละกระดปนกัน และ ก่อให้เกิดความเสียหายในการเคลื่อนย้ายได้
- ในบางช่วงเมื่อมีการเก็บสินค้า แล้วปริมาณการซื้อไม่มากนักแต่เสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ ปริมาณมากส่งผลให้ จะต้องรีบขายสินค้าในช่วงเทศกาล เนื่องจากหากเก็บไว้ต่อไปจะทำให้ ตันทุนการจัดเก็บสูงขึ้น ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วจะจัดเก็บลำไย ไว้มากที่สุดประมาณ 6 เดือน ก่อน ช่วงเทศกาลต่างๆของประเทศไทยจะมาถึง
- ปัจจุบันห้องเย็นมีค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บที่สูงซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการดำเนินการของลัง
- ตลาดของลำไยอบแห้ง ยังมีน้อยกว่าคือเฉพาะในกลุ่มเชียงเป็นส่วนใหญ่อยากให้รัฐบาล ช่วยส่งเสริมส่งออกลำไยแพรรูป ลำไยสด ลำไยอบแห้งทั้งเปลือกและเนื้อ

จากการสัมภาษณ์ คุณกรรณิการ์ เกี่ยวกับสภาวะแวดล้อมตลาดลำไยในอนาคตนั้น พบร่วมกัน อบแห้งเนื้อันยังคงสามารถจำหน่ายได้ในปริมาณเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับลำไยอบแห้งทั้งเปลือกซึ่งลำไย อบแห้งทั้งเปลือก เนื่องจากการนิยมการบริโภคของชาวจีนเป็นหลัก ซึ่งหากกล่าวถึงส่วนแบ่งตลาดใน ประเทศไทยนั้นส่วนใหญ่จะนิยมบริโภคลำไยอบแห้งมากกว่าไยอบเนื้อ สำหรับประเทศไทยเอง ได้หวังหรือ ประเทศไทยสิงคโปร์หรือ มาเลเซียนั้นตลาดของประเทศไทยเหล่านี้นิยมบริโภคลำไยเนื้ออบแห้งมากกว่าลำไย เปเปลือก ดังนั้นตลาดของประเทศไทยเหล่านั้นนอกจากประเทศไทย จะนิยมบริโภคลำไยอบเนื้อมากกว่า

สำหรับประเทศไทยนั้นยังมีปริมาณการบริโภคลำไยอบแห้งน้อยกว่าลำไยสด เนื่องจากลักษณะ ภัยนอกเช่น สีรสชาติ ราคา และตลาด ซึ่งประเทศไทยนั้นไม่ได้ใส่ใจเรื่องสุขภาพเท่ากับประเทศไทย หรือ ประเทศไทยอื่นๆ ดังนั้น จึงอยากให้มีงานวิจัยหรือการเผยแพร่เกี่ยวกับสรรพคุณของลำไยอบแห้ง หรือ ผลิตภัณฑ์ลำไย เช่นน้ำลำไยเพื่อปลูกฝังให้คนไทยเห็นความสำคัญของ การบริโภคลำไย เพื่อเพิ่มช่องทาง การกระจายสินค้าในประเทศไทย ก่อนที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยจะ เปลี่ยนจากการปลูกลำไยมาเป็นยางพารา

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

คุณทองเหรียญ โพธาราเวริญ บ้านเชตวัน (หนองหมู) อ.เมือง จ.ลำพูน
รับชื่อ – ขายลำไยอบแห้งทุกชนิด และส่งออกเนื้อลำไยอบแห้ง (Preserve Longan)

ผู้ให้สัมภาษณ์

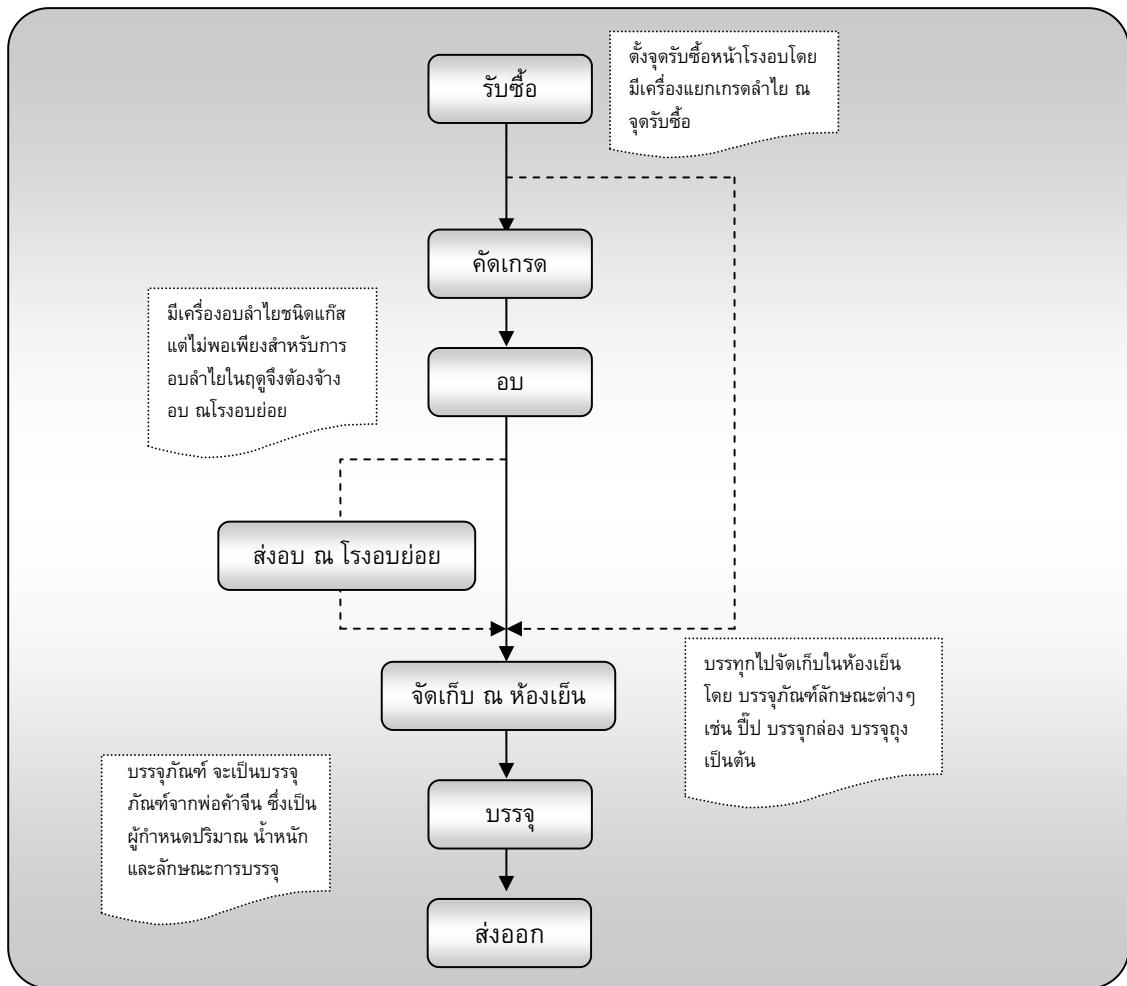
1. คุณทองเหรียญ โพธาราเวริญ ผู้ประกอบการ

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

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

คุณทองเหรียญนั้น ทำหน้าที่เช่นเดียวกับ บริษัททองพูนฟูด กล่าวคือกิจกรรมการ ดำเนินการค่อนข้างที่จะคล้ายกัน การซื้อขายไป และการอบแห้งโดย จะดำเนินการโดยใช้เตาขนาดเล็ก หรือ รับชื่อเพื่อคัดเกรดแล้วทำการอบแห้ง (โดยส่งไปยังโรงงานอื่น) และจึงนำกลับมาจัดเก็บยังห้องเย็นโดยเป็นหน้าที่ของบริษัทคุณทองเหรียญ ซึ่งจะไม่มีห้องเย็นสำหรับจัดเก็บลำไยจึงต้องใช้บริการห้องเย็นสำหรับจัดเก็บสินค้า ซึ่งมีรายละเอียดการดำเนินการดังรูป

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย



จากการเก็บข้อมูลพบว่า ลักษณะการดำเนินการของลั่งมีขั้นตอนที่คาดว่าจะส่งผลต่อ มาตรฐาน การส่งออก และมาตรฐานของลูกค้า กล่าวคือ ในการรับซื้อสินค้าของลั่งนั้น เป็นการรับซื้อจากผู้อุบราย ย่อยในหลายๆ ที่ ซึ่งแต่ละที่นั้นจะมีขั้นตอนการดำเนินการอบที่ไม่เป็นมาตรฐานเดียวกันส่งผลให้ สินค้าที่ ได้จากแต่ละแห่งมีมาตรฐานที่ไม่เท่ากัน เช่น ขนาด สี ความสะอาด ซึ่งปัจจุบันคือสีของผลิตภัณฑ์ของ เพาะขยายสีของสินค้าไม่สม่ำเสมอในแต่ละ Lot ก็จะถูกส่งคืน



ลำไยอบแห้งจากผู้ส่งมอบ



การคละลำไยแต่ละเจ้าเพื่อให้มีสีที่สม่ำเสมอ



การ Repackaging



ลำไยมาส่งยังลัง



ลำไยอบแห้งเกรดต่ำ

ลั่งมีขั้นตอนการดำเนินการ คือจะนำลำไย มาคละกันเพื่อให้สีของแต่ละ Lot กระจายเท่ากันอย่างสม่ำเสมอ และทำการคัดเลือกสินค้าที่ไม่ได้ขนาด เช่น เล็ก สีเข้ม มีเปลือกหรือเนื้อของเมล็ดติดมาด้วย ซึ่งเป็นการคัดเลือกโดยใช้สายตาและ ประสบการณ์ ซึ่งยังไม่มีอุปกรณ์วัด คุณภาพของสินค้าที่เป็นมาตรฐานโดยร้อยละของสินค้าที่ถูกคัดออก มีประมาณร้อยละ 1-2 เท่านั้นเนื่องจากโรงอบย่อยได้คัดเลือกและคัดกรดลำไยมาให้เรียบร้อยแล้วซึ่งหากผู้ซื้อมอบรายได้ที่มีสินค้าที่มีต้นทุนสูง ก็จะไม่รับซื้อ ผู้ซื้อมอบรายนั้นๆ ต่อไป

ทั้งนี้ผู้ที่รับผิดชอบในการส่งออก คือสั่ง คุณทองเหรี้ยญ โดยลูกค้าเป็นผู้กำหนดประเทศปลายทาง เกรดสินค้า ลักษณะการบรรจุ และ เส้นทางการขนส่ง โดยผู้ดำเนินการจะต้องทราบวิธีขนส่งทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศของ ให้ตรงกับข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ

ลักษณะของลูกค้านั้นมีทั้ง ลูกค้าที่เป็น นายหน้าชาวไทย และชาวต่างประเทศ ซึ่งมีทั้งนายหน้า และมีทั้ง ทางบริษัทจากต่างประเทศมาติดต่อเอง โดยส่วนมากจะทำการจำหน่ายยังต่างประเทศ ซึ่งแต่ละประเทศมีลักษณะของบรรจุภัณฑ์ที่จะทำการบรรจุแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้า ในบางกรณี เป็นลูกค้าที่มาจากทางภาคกลาง márับซื้อในลักษณะบรรจุปั๊บ ซึ่งจะบรรทุกโดยรถบรรทุกสิบล้อ 1 คันรถ จะสามารถจุปั๊บได้ประมาณ 2,000 ใบ เสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 10,500 บาท (หากเป็นรถห้องเย็น จะเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มอีก 4,000-5,000 บาทเพื่อรักษาสีของลำไย ไปยังกรุงเทพและนครปฐมเพื่อทำการ Repackaging ต่อไป หารบรรจุโดยตู้คอนเทนเนอร์ขนาดเล็ก 20 ตัน จะสามารถจุได้ 9,999 กิโลกรัม ช่วงในฤดูรถบรรทุกสิบล้อจะมาปอยมากคือประมาณ 3 วันต่อ 1 คันรถ

ปัญหาอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการดำเนินการของลังพบว่าปัญหาหลักคือปัจจุบันฟื้นคืนชีวิตในประเทศนี้ในปริมาณที่เพิ่มขึ้น และเป็นผู้กำหนดราคาน้ำสูงสุดต่อโรงเรือน และเกษตรกร หากวัสดุไม่มีการจัดการเกี่ยวกับพื้นที่ที่มาแทรกแซงได้ก็จะเป็นส่วนสำคัญในการกระจายรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในประเทศ และโครงสร้างพื้นฐานในการขนส่งในท้องที่ยังไม่เอื้ออำนวยต่อ บริษัทขนส่ง และผู้ดำเนินการส่งออก สุดท้ายคือมาตรฐานในการอบล้ำไยแต่ละราย ที่แตกต่างกัน ส่งผลให้สินค้าที่ส่งมายังลังมีคุณภาพที่ไม่เท่ากัน อีกทั้งไม่มีเครื่องมือที่มีมาตรฐานในการตรวจสอบคุณภาพ และในปัจจุบันห้องเย็นที่ใช้ในการจัดเก็บมีราคาสูงเนื่องจากการจัดเก็บแต่ละครั้งจะต้องใช้ อุณหภูมิต่ำในการจัดเก็บเพื่อป้องกันการปลดปล่อยของผลิตภัณฑ์

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการใช้อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
เกษตรกร คุณ เกษม ปัญโญ
บ้านหนองยาง ต. บ้านเอื่อง จ.ลำพูน 51150
วันที่ 8 สิงหาคม 2550

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. คุณเกษตรกร คุณ เกษม ปัญโญ

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

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

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ บ้านของคุณลุงเกษตรกร ปัญโญ ซึ่งคุณลุงประกอบอาชีพข้าราชการบำนาญ และมีสวนลำไย เมื่อเกษียณ อายุราชการก็ทำสวนลำไยซึ่งเป็นสวนที่มีอยู่แล้ว บนเนื้อที่ 10 ไร่ซึ่งด้านหลัง เป็นสวนลำไยของคุณลุง โดยจ้างพนักงานเก็บลำไยในสวน มีแรงงานทั้งหมด 7 คน คนขึ้นเด็ດลำไย 2 คน คนรุดร่วง 5 คน ซึ่ง วันที่สัมภาษณ์ ไม่มีการเก็บเกี่ยวเนื่องจากฝนตกจึงเก็บภาคลำไยที่เก็บมาของวันก่อนหน้า

คุณลุงเกษตรกรให้ความเห็นว่าช่วงอายุของลำไยที่สามารถให้ผลผลิตได้คือ 3-30 ปี โดย ความสมบูรณ์ของผลผลิตขึ้นอยู่กับช่วงอายุและ การดูแลรักษา การใส่ปุ๋ย และสภาพแวดล้อม เป็นต้น

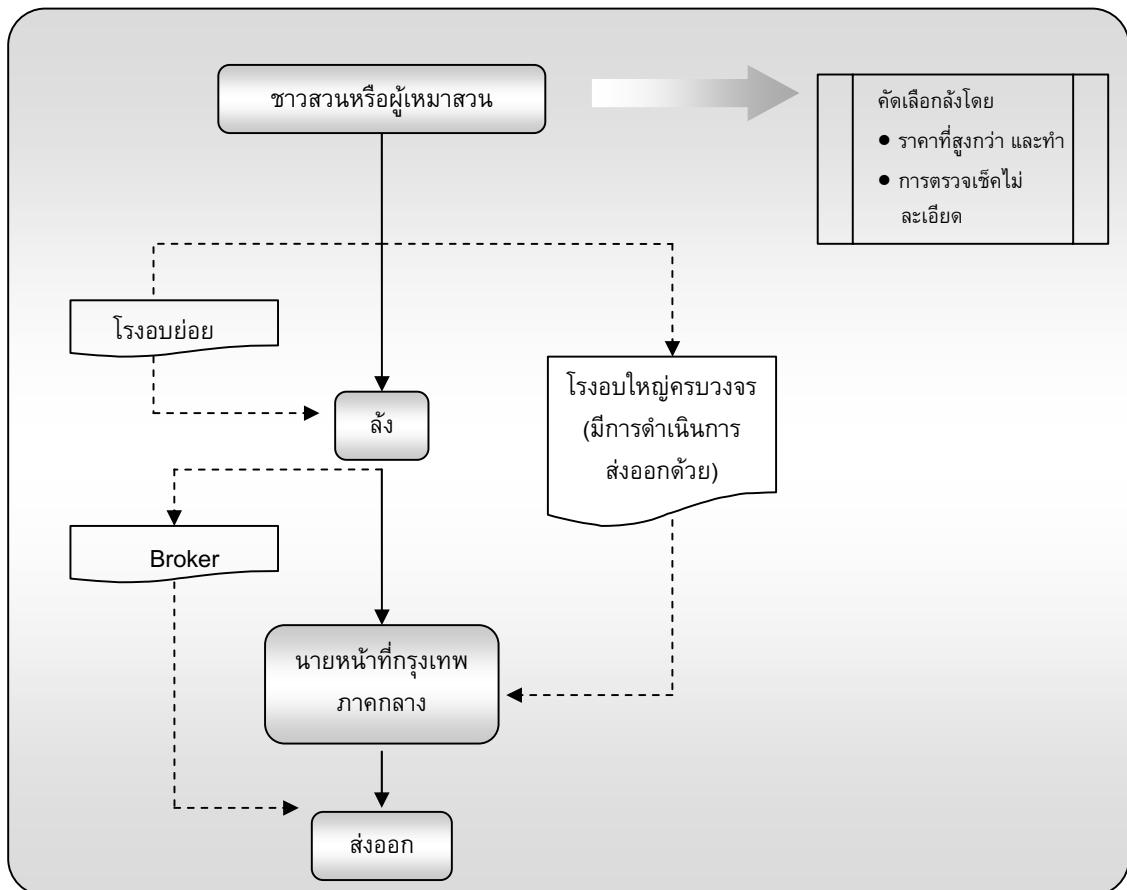
คุณลุงดำเนินการรุดร่วงเนื่องจากปีนี้ผลผลิตของสวนไม่ดีจึงทำการรุดร่วงเป็นส่วนใหญ่ซึ่งราคาขายจะถูกกว่าลำไยมัดซ่อเพื่อนำไปขายสด ประมาณ 4-5 บาท อีกทั้งการรุดร่วงตามความคิดเห็นของคุณลุงจะให้รายได้มากกว่า เนื่องจากผลผลิตไม่สมบูรณ์เท่าที่ควรและปริมาณการรุดร่วงจะได้มากกว่าเมื่อเทียบกับการมัดซ่อ ในระยะเวลาการทำงานเท่ากันเนื่องจากการมัดซ่อจะต้องเสียเวลาในการคัดเลือก การเด็ดใบ การจัดเรียงลำไยในตะกร้า ดังนั้นจึงขายในลักษณะรุดร่วงเพื่อทำการอบแห้งต่อไป

การดำเนินการจะเริ่มตั้งแต่เวลา 8.00 น. จนถึงประมาณเวลา 15.00 น. แล้วนำไปขายยังบ้านที่ให้ราคาสูง ซึ่งโดยทั่วไปในท้องที่เดียวกันจะให้ราคาที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งจะนำส่งยังบ้าน หรือโรงอบอยู่ใน การดำเนินการนั้น จะเลิกดำเนินการประมาณ 15.00 น.

ในบางช่วง เช่นปีที่แล้ว ผลผลิตที่ได้จากสวนของคุณลุงให้ผลผลิตที่มีคุณภาพและสมบูรณ์ คุณลุง จะทำการขายส่งในลักษณะมัดซ่อ โดยมีขั้นตอนการดำเนินการคือ ช่วงเช้าของวันที่จะเก็บผลผลิต หรือช่วงบ่ายหรือเย็นก่อนวันที่จะเก็บผลผลิตจะนำตะกร้าจากลัง โดยมีการทำสัญญาไว้ก่อน ซึ่งในการนำตะกร้าออกมานั้นจะต้องวางแผนค่ามัดจำตะกร้า ในราคาน้ำหนึ่งบาทต่อมัด และนำมาราจุลำไย ตามจำนวนตะกร้าที่ตั้งไว้ เช่น นำตะกร้ามา 50 ใบ ตอนช่วงส่งตะกร้าคืนจะต้องส่งทั้ง 50 ตะกร้า หรือ หากไม่ครบ ก็ทำการบรรจุในวันต่อไป โดยอาจจะนำตะกร้าเพิ่มเติมได้โดย จะต้องแจ้งรายการหรือปริมาณของตะกร้าที่มาส่งแต่ละวัน ดูดตะกร้าไว้ก่อน เป็นต้น

ซึ่งลักษณะการดำเนินการของปี 2550 จะมีการดำเนินการที่คล้ายคลึงกับ ปีที่แล้วสำหรับการดำเนินการทั้งในและต่างประเทศมีลักษณะการดำเนินการที่คล้ายคลึงกัน

ในส่วนต่อไปจะเป็นการนำเสนอในส่วนของการดำเนินการลำไย รุดร่วงที่จะนำไปทำลำไยอบแห้งซึ่งในปีนี้ส่วนของลุงเงาเมได้ดำเนินการโดยมีขั้นตอนดังนี้



จากรูปแสดงถึง รูปแบบของการดำเนินการลำไย อบแห้งทั้งลำไยเนื้อและลำไยอบแห้งเปลือก ซึ่งในส่วนของส่วนของลุงเงาเมนั้น ทำการคัดเลือก ลังหรือโรงอบย่อยโดยการพิจารณาจาก ความสะอาด ทำแล และผู้ที่ให้ราคาสูง อีกทั้งหากลังไกลเคียงรับปริมาณลำไยเต็มแล้ว ก็นำไปส่งที่ลังอีก 1 หนึ่ง เนื่องจากโรงอบรายย่อยนั้นสามารถรับลำไยได้เพียง จำนวนเตาและสามารถ เซ็น โรงอบย่อยที่มี 3 เตาสามารถอบได้ ครั้งละ 2,000 กิโลกรัม ก็สามารถรับลำไยได้เพียงครั้งละ 6,000 กิโลกรัม เป็นต้น



รูปลำไยรูดร่วงเพื่อนำไปอบ



รถบรรทุกลำไยมาจากการสวน



รูปลำไยก่อนรูดร่วง

สำหรับค่าใช้จ่ายของ การดำเนินงานนั้น ลุงเกษตรกรกว่าปัจจุบันมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ที่สูง เนื่องจากปัญหาหลักคือการขาดแคลนแรงงาน อย่างมากและ ค่าแรงของคนขึ้นตันเพื่อเก็บเกี่ยว มี ราคาสูง กล่าวคือ 250-300 บาท ต่อตัน และค่าใช้จ่ายในการจ้างคนงานเพื่อรูดร่วงคือ 2 บาทต่อ กิโลกรัม ต่อบน โดยการคัดเลือกจะคัดเอาลำไยที่ไม่ได้ขนาดเช่น ลูกเล็ก เน่า ชำ แตก ซึ่งมาจากการผลิต ทั้งการดูแลรักษาที่ไม่ดี ฝนตก การเก็บเกี่ยวเป็นต้น

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ผู้รับเหมาสวน

บ้านเหลาดู่ ต. บ้านโถง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ลุงผล พลสิทธิ์ พิหม่อง ป้าอร และป้าพร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

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

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ บ้านของคุณยาย ยวง ซึ่งเป็นเจ้าของสวนลำไยอายุ 80 ปี ซึ่งมีสวนลำไยเป็นของตนเอง โดยสวนแห่งนี้มีผู้รับเหมาสวนรวมทั้งสิ้น 7 ไร่ ราคา 4 หมื่นบาท ซึ่งกลุ่มผู้รับเหมามีการดำเนินการคัดเกรด และจัดเรียงลำไย ในตระกร้า ณ สวนของคุณยาย ซึ่งผู้รับเหมาเป็นกลุ่มเครือญาติกันโดยมีชื่อดังนี้ ลุงผล พลสิทธิ์ พิหม่อง ป้าอร และป้าพร ดำเนินการคัดเลือก และจัดลำไยลงในตระกร้าสวนลำไยแห่งนี้ไม่ได้ดำเนินการเองแต่จะได้รับการจ้างเหมาจาก ผู้รับเหมาซึ่งสวนของยายยังซึ่งมีผลผลิตที่ค่อนข้างสมบูรณ์ ในวันที่ไปเก็บข้อมูลนั้น มีการดำเนินการในส่วนของการคัดเลือกลำไยสดเพื่อส่งไปยังประเทศไทย โดยเกรดที่ส่งไปนั้นคือพันธุ์อีดอ มีทั้งหมด 3 เกรดคือ AA, A และ B ลงในตระกร้า ตระกร้าละ 11 กิโลกรัม โดยมีราคาดังนี้

เกรด	ลำไยส่งไปยังจีนมีข้าวติดเล็กน้อย	ลำไยรูดร่วง
AA	13	8
A	9	5
B	7	3

ความสามารถในการจัดลำไยเรียงใส่ตระกร้านั้น จะต้องใช้แรงงานที่มีความชำนาญ โดย 1 ตระกร้าใช้คนคัดเลือกประมาณ 30 นาที คนจัดใส่ตระกร้าอีก 30 นาที เคลื่ี่ยแแล้วประมาณ 1 ชั่วโมง ต่อการจัดเรียงใส่ตระกร้า ซึ่ง 1 วันได้ประมาณ 18 ตระกร้าต่อพนักงานทั้งหมดเฉลี่ยแล้วประมาณ 5 ตระกร้า ซึ่งการคัดเลือกลัง นั้น ทางผู้รับเหมาบอกว่าจะมีลังเจ้าประจำที่ให้ราคาสูงกว่าลังเจ้าอื่นคือลังชื่อ พงษ์เจริญซึ่งให้ราคาดี และการตรวจสอบไม่เข้มงวดมากเนื่องจากทางลังเป็นลังขนาดใหญ่ มีเครื่องข่ายกระจายสินค้าที่มาก และสามารถรับชื่อได้ปริมาณมากเนื่องจากเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่



รูปการคัดเลือกลำไย



จัดลำไยใส่ตระกร้า



การเก็บเกี่ยวลำไย-1

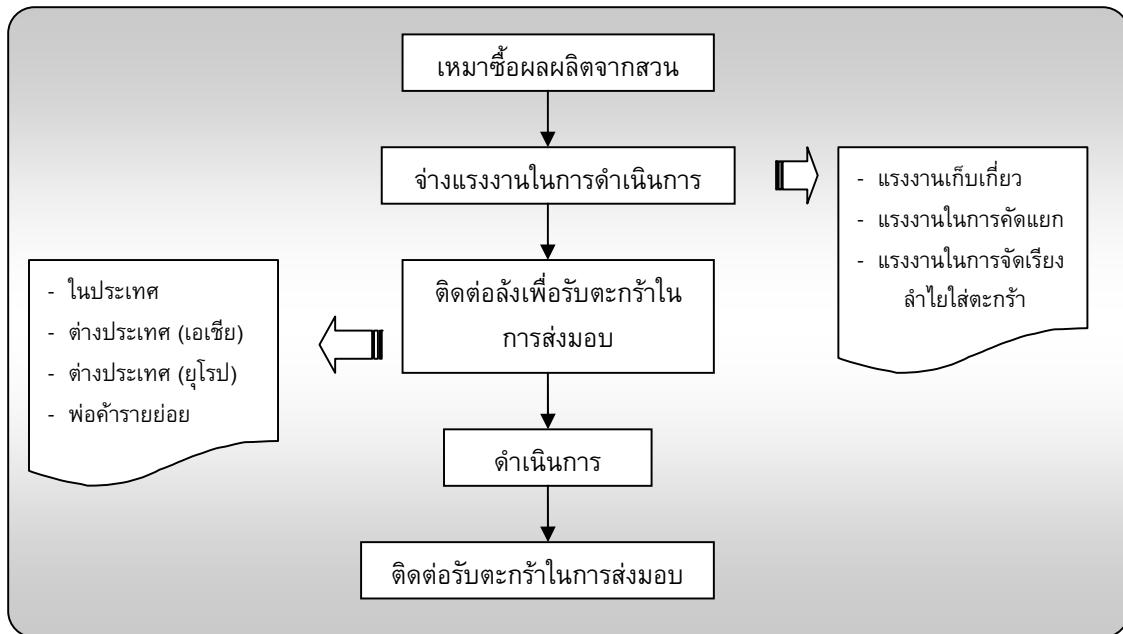


การเก็บเกี่ยวลำไย-2

ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินการคือค่าแรงงานสูง แรงงานหายาก ซึ่งผู้รับเหมารายนี้ต้องใช้ระบบเครือญาติในการจัดการ และดำเนินการทั้งหมด เนื่องจากลำไยเป็นการดำเนินการเพียงบางฤดูกาลซึ่งไม่ใช้งานประจำและมีต่อลดทั้งปี อีกทั้งลักษณะงานเป็นช่วงๆ ดังนั้นจึงมีผู้ที่อยากจะทำงานประเภทนี้น้อย

ปัญหาอุปสรรคอีกด้านของชาวสวนคือ การซื้อขายถูกกำหนดราคาโดยผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ที่กำหนดราคาทำให้เกษตรกรไม่มีทางเลือก และส่งผลให้เจ้าของสวนส่วนใหญ่ขายเหมาสวนเนื่องจากเลี่ยงความเสี่ยงในการดำเนินการและราคาผลผลิตที่ตกต่ำ โดยส่งผลให้ขาดแรงจูงใจในการที่จะดำเนินการเองทั้งนี้ปัญหาที่เกิดขึ้นบ่อยครั้งของเกษตรกรหรือผู้เหมาสวนคือ เมื่อราคากลางของลำไยรูดร่วงบางครั้งกลไกราคาใกล้เคียงกับลำไยมัดช่อ ดังนั้นช่วงใดที่ราคาทั้งสองประเภทใกล้เคียงกัน ชาวสวนหรือผู้รับเหมาจะต้องเสี่ยงว่าวันนี้ควรจะทำลำไยรูดร่วง หรือ ลำไยมัดช่อ หากดำเนินการทำลำไยมัดช่อแล้วราคากลางจะต้องเสี่ยงว่าจะทำลำไยรูดร่วง ทำให้รายรับในวันนั้นน้อยกว่าการทำลำไยรูดร่วงเนื่องจากต้นทุนในการดำเนินการลำไยรูดร่วงน้อยกว่าลำไยมัดช่อ ดังนั้น จึงอยากให้ผู้รับซื้อคำนึงถึงคุณธรรมและจริยธรรมในการให้ราคาซื้อแก่เกษตรกร หรือผู้ส่งมอบบ้าง

โดยขั้นตอนการดำเนินการของผู้รับเหมาสวนมีดังนี้



หมายเหตุ; ลำไยที่ส่งไปยังประเทศจีนจะไม่ทำการมัดช่อแต่จะเหลือข้อลำไยไว้ (ลูกค้าบางรายต้องการใบ ลูกค้าบางรายไม่ต้องการใบติดมาด้วย)

จากรูปแสดงขั้นตอนการดำเนินการของผู้รับเหมาสวน หรือผู้ที่มีหน้าที่ดำเนินการส่งมอบสินค้า แก่ลัง หรือพอค้าในประเทศไทย ทั้งนี้การที่จะเลือกส่งช่องทางแต่ละช่องทางมีการดำเนินการที่ใกล้เคียงกัน จึงต้องเลือกการดำเนินการที่เหมาะสม

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

เอียง – เจ้แแดง ผู้รับเหมาสร้าง

บ้านเหลาดู่ ต. บ้านโง่ จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. เอียง

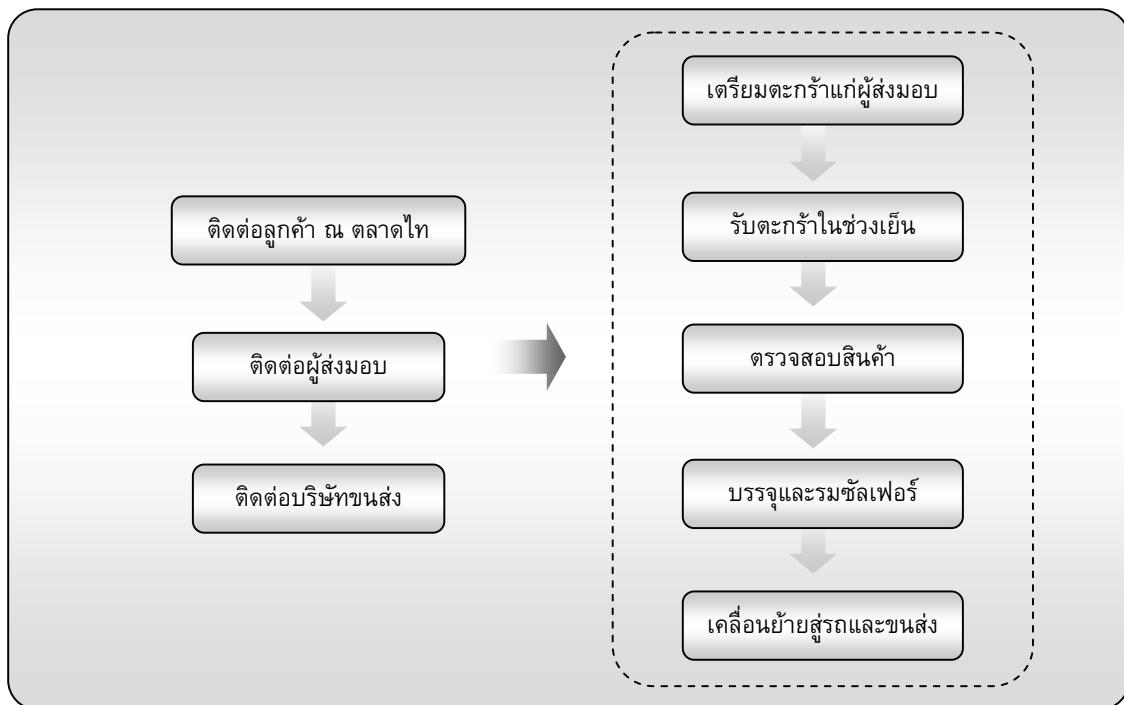
ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ตดิยา กองกิจ	ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวิพัฒน์	ผู้ช่วยวิจัย

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ ร้านของ เอียง ซึ่งปัจจุบันส่งออกลำไยสดไปยังตลาดไทย ซึ่ง ช่วงปี2549 ได้ทำการส่งออก ลำไยไปยังต่างประเทศ เช่น ฮ่องกง จีน สิงคโปร์ แต่ปัจจุบันดำเนินการเพียงในประเทศไทย เท่านั้นเนื่องจาก การส่งออกมีปัญหาอย่างมาก เช่น กฎระเบียบการนำเข้าลำไยของประเทศไทยจีน และขั้นตอน การส่งออก รูปแบบการรับจ่ายเงิน เป็นต้น

ลำไยสดที่ส่งออกโดย เอียง – เจ้แดง เป็นลำไยที่ส่งขายแก่ผู้บริโภคในประเทศไทย เท่านั้น ซึ่งมี รูปแบบการดำเนินงานคล้ายกับการส่งออกไปยังต่างประเทศแต่จะแตกต่างกับ การส่งออกต่างประเทศโดย การส่งในประเทศนั้นจะมี ตะกร้าในการขนส่งที่ใหญ่กว่า คือสามารถจุลำไยได้ตะกร้าละ 20 กิโลกรัม รวมหัวหอกตะกร้าอีก 3 กิโลกรัม เป็น 23 กิโลกรัม ซึ่งการส่งขายในประเทศไทยจะมีลักษณะการบรรจุที่ แตกต่างกับการ ส่งออกยังต่างประเทศ กล่าวคือ หากขนส่งในประเทศไทยจะใช้กระดาษหันสีอพิมพ์รองกัน ตะกร้า และมีบรรจุลำไยเต็มตะกร้าแล้ว จะใช้กระดาษหันสีอพิมพ์ปิดปากตะกร้าอีกชั้นหนึ่งหลังจากนั้น จะใช้เชือกพางมัดปากตะกร้า ดังรูป

ขั้นตอนการดำเนินการของเขียงนั้นมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้



รูปแสดงรูปแบบการดำเนินการของพ่อค้าคนกลาง

ขั้นตอนการดำเนินงานของพ่อค้ารายนี้ ค่อนข้างที่จะเป็นระบบและมีการจัดการที่ชัดเจน สามารถแบ่งโซนของการดำเนินการไม่ให้ปนกัน ทั้งห้องรอมชัลเฟอร์ที่มีมาตรฐาน มีอุปกรณ์ในการเคลื่อนย้ายที่ปลอดภัยทั้งสินค้าและคนงาน มีการบรรจุที่ประณีต และตัวกร้าวของเจ้าของแพงที่กรุงเทพไม่มีการปะปนกันเนื่องจากมีการจัดการด้านเอกสาร และการปล่อยตัวกร้าวที่มีระบบและมีลำดับชัดเจน รักษาความสะอาดของสถานที่ปฏิบัติการที่ดี ตารางของผู้ส่งมอบแต่ละรายเขียนติดไว้ที่บอร์ด เพื่อง่ายต่อการเข้าใจทั้งสองฝ่าย อีกทั้งบริษัทที่ใช้ขนส่งสินค้า ยังเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจด้วยกันมานาน ซึ่งเขียงเผยแพร่ว่ามีการจัดการที่ดีเนื่องจากลูกสาวเรียนทางด้านการจัดการจีวิวงานแผนการดำเนินการให้อย่างเป็นระบบ ทั้งพนักงาน ผู้ส่งมอบ และลูกค้า สำหรับบริษัทขนส่งนั้น เราเป็นผู้เข้าไปติดต่อทางบริษัทขนส่งซึ่งเป็นบริษัทขนส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 10,500 บาท ซึ่งเป็นการขนส่งข้าเดียวไม่รวมจากลับ โดยหากลับจะเป็นหน้าที่ของทางบริษัทเองว่าจะมีการดำเนินการรับสินค้าชนิดใด กลับมา ในบางครั้งรถก็ต้องกลับขึ้นมา



โรงงานซัลเฟอร์



ลำเลียงสู่รถ

โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าคนกลางเป็นผู้ที่ช่วยกระจายสินค้าซึ่งมีรูปแบบการดำเนินงานที่คล้าย คลึงกัน ทั้งที่ส่งออกไปยังต่างประเทศและในประเทศไทย โดยมีความแตกต่างกันในส่วนของ ลักษณะตัวกร้า เกรด สินค้า และรูปแบบการขนส่ง กล่าวคือหากจะส่งไปยังต่างประเทศจะใช้รถห้องเย็นเว้นแต่จะส่งไปยัง ประเทศไทยมาเลเซียซึ่งส่งไปโดยรถบรรทุกสิบล้อ สำหรับพ่อค้าคนกลางรายนี้มีเป็นผู้ที่เคยส่งออกลำไยสดไปยังประเทศไทยแต่เมื่อปัจจุบัน ในรูปแบบการรับจ่ายเงินของชาวจีน กว้างหลายนาเข้าที่ยุ่งยาก ซึ่งเป็นปัจจุบันที่ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ ผู้ประกอบการรายนี้จึงล้มเลิกการส่งออกลำไยสดไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ การดำเนินการขายในประเทศไทยมีปัจจัยอุปสรรค เนื่องจากความต้องการของตลาด และรูปแบบ การกระจายสินค้าในประเทศไทยไม่ชัดเจน เช่น ในบางครั้งส่งสินค้าไปยังตลาดไทยแล้ว ไม่มีพ่อค้าคนกลาง มารับหรือตลาดยังรายบายสินค้าเก่าไม่หมดก็เป็นภาระของทางพ่อค้าคนกลางที่จะต้องจัดการปัจจุบัน เช่น ขายในราคาน้ำหนักที่ต่ำกว่าที่ตั้งไว้ หรือต้องจอดรอค้างคืนในรถที่สินค้าระบาดไม่หมด

ในอนาคตเมืองอย่างให้ประเทศไทยมีตลาดกลางต่างจังหวัดที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม เพื่อสินค้า ในภาคต่างๆ จะได้กระจายไปถึงกันอย่างทั่วถึงโดยในปัจจุบันมีเพียงตลาดที่สำคัญคือตลาดไท ซึ่งยังเป็น ช่องทางที่สามารถกระจายสินค้าได้ไม่มากนัก ทั้งนี้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือทางการควรจะเข้ามามีบทบาท ในการส่งเสริมการบริโภคสินค้าเกษตรของคนไทยด้วยกันอีกทั้ง ควรหาแหล่งตลาดในประเทศที่สามารถ กระจายสินค้าได้อย่างทั่วถึง

นอกจากนี้อย่างให้รัฐบาลเข้ามาร่วมเหลือเกษตรกรในด้าน Yield ของผลผลิตให้มีคุณภาพสูงขึ้น เนื่องจากปัจจุบันการบัดกรดสินค้ามีมากซึ่งทางพ่อค้าคนกลางจำเป็นที่จะต้องทำการบัดกรด เนื่องจากต่าง ฝ่ายต่างไม่อยากให้สินค้าของตัวเองไม่มีมาตรฐานในสายตาของลูกค้า ดังนั้นหากรัฐบาลช่วยเหลือ เกษตรกรทั้ง ในส่วนของลำไยนอกฤดูเพื่อให้พ่อค้าคนกลาง และหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องได้มีรายรับหรือมี ผลกระทบในเรื่องของช่องทางการหารายได้เพิ่มในช่วงนอกฤดู

รายงานการสัมภาษณ์
โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”
เจ้าءว พรรุ่งเรืองโกราช พ่อค้าคนกลาง
บ้านเหลาดู่ ต. ป่าช้าง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ผู้ให้สัมภาษณ์ลูกชายเจ้าءว

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

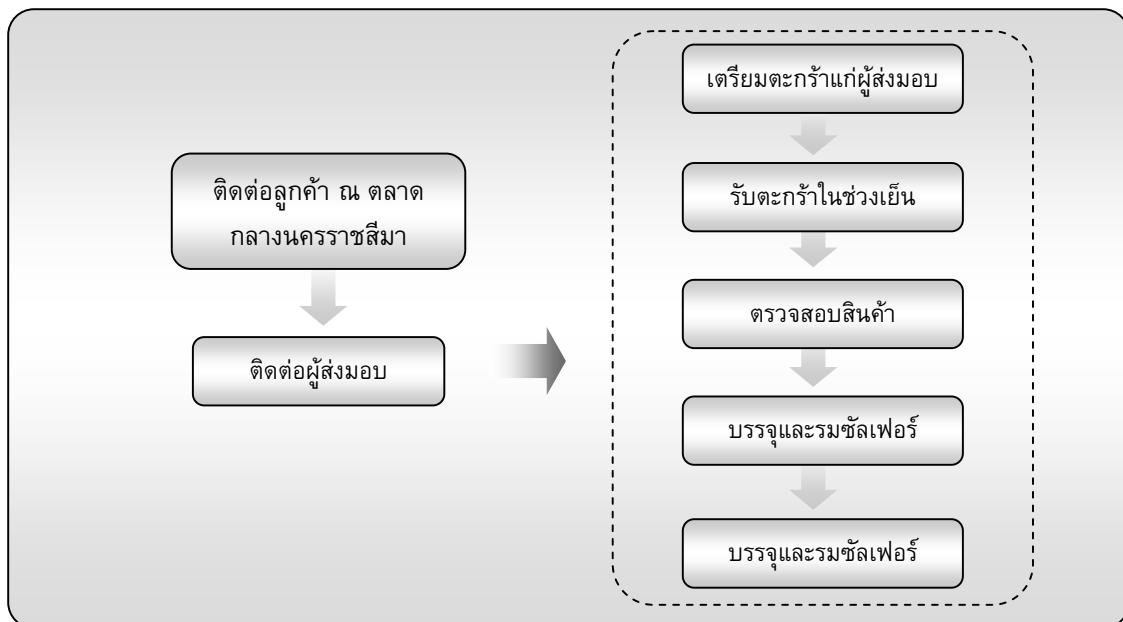
1. นางสาว ตดิยา กองกิจ	ผู้ช่วยวิจัย
2. นางสาว กนกพร ทวิพัฒน์	ผู้ช่วยวิจัย

การสัมภาษณ์ครั้งนี้ ณ ร้านของเจ้าءว ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อผลผลิตลำไยซึ่ง เป็นตัวกลางที่ส่งสินค้าเพื่อกระจายสินค้าไปยังภาคอีสาน โดยส่งไปยังตลาดกลางที่ จ.นครราชสีมา ซึ่งเป็นตลาดกลางในการขายส่ง ซึ่งการดำเนินการของเจ้าءว เป็นพ่อค้าคนกลางที่มาจากจังหวัดนครราชสีมา และทำการซื้อขายผลไม้ในภาคต่างๆ ซึ่งในช่วงที่ลำไยออกในฤดู คือช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน เจ้าءวจะมารับซื้อลำไยในภาคเหนือโดยเฉพาะจังหวัดลำพูน โดยจะทำการซื้อพื้นที่ของจังหวัดลำพูนในระยะเวลา 3 เดือนที่ผลผลิตลำไยออก

ขั้นตอนการซื้อขายของเจ้าءว คือ ธุรกิจของเจ้าءวจะดำเนินการซื้อขายผลไม้ชนิดต่างๆ ซึ่งจะทำการซื้อขายผลไม้ในภาคต่างๆ โดยในช่วงฤดูได้มีผลไม้ออกสูตตลาด เจ้าءวจะทำการตั้งจุดรับซื้อ ณ จังหวัดต่างเพื่อขายส่งแก่ตัวแทนคนกลางโครงการ ซึ่งหนึ่งในสินค้าที่ทำการขายส่ง ณ ตลาดกลางโครงการคือ ลำไยสด ซึ่งมีขั้นตอนการดำเนินการที่คล้ายคลึงกับ การส่งลำไยไปยังภาคกลางกล่าวคือ รับซื้อลำไยโดยวิธีการที่ชาวสวนนำตระกร้ามาส่งมอบ โดยที่ตระกร้านั้นเป็นของเจ้าءว ซึ่งเจ้าของตระกร้าคือ ลูกค้าของเจ้าءว ทำการกำหนดเกรด ที่ต้องการโดยตระกร้าแต่ละตระกร้าจะมีชื่อเจ้าของที่ต้องการ ลักษณะ ซึ่งเป็นสีต่างๆ โดยอาจจะกำหนดเกรดลำไยผ่านสีตระกร้า เช่น สีแดงเกรด AA สีเขียวเกรด A เป็นต้น



ซึ่งลักษณะของการขนส่งคือ การขนส่งโดยใช้รถบรรทุกสิบล้อและรถบรรทุก 6 ล้อซึ่งทางเจ้าเอ็มมีรถที่ใช้ขนส่งเป็นของเจ้าเอ็มเอง โดยมีรูปแบบการดำเนินการคือ



รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของสำนักงานใหญ่สตในประเทศไทย

สำนักงานใหญ่ที่มาจากการทางภาคกลางได้แก่จังหวัดนครปฐม โดยมีราคาที่ถูกกว่าเข้ามาเป็นคู่แข่งที่ส่งผลกระทบ
สำนักงานเจ้าของ ปัญหาอุปสรรคอย่างที่สองคือ เมื่อสินค้าถึงยังตลาดกลางแล้วไม่มีผู้รับซื้อเนื่องจากผู้รับ
ซื้อ ยังรายสินค้าไม่หมด เนื่องจากขายไม่ทัน ปัญหาอีกปัญหาคือเมื่อไปถึงยังตลาดกลางรถไม่สามารถ
จอดได้เนื่องจากไม่มีพื้นที่เพียงพอหรือไม่มีผู้รับซื้อส่งผลให้รถต้องจอดค้างยังตลาดกลางโดยราช ซึ่งเสีย
ค่าใช้จ่ายในการจอด 120 บาท ต่อวันต่อคัน และในบางครั้งเมื่อมีปริมาณรถสี่ล้อเล็กมีมากและไม่สามารถ
ระบายสินค้าได้ทำให้ต้องขายสำนักงานใหญ่ในราคาน้ำหนักที่ต่ำกว่าที่ตั้งไว้

นอกจากนี้ความแตกต่างระหว่างการส่งสำนักงานใหญ่ไปยังต่างประเทศ ในประเทศไทยภาคกลางและ
ภาคอีสานคือเรื่องเกรดของสำนักงาน กล่าวคือสำนักงานที่ส่งไปยังภาคอีสานนั้นมีเกรดที่ต่ำกว่า คือในขั้นตอนของการ
คัดเกรดนั้นจะมีเพียง 2 เกรดที่ส่งไปยังภาคอีสานคือเกรด AA รวมกับเกรด A และเกรดที่ต่ำกว่า A
คือเกรด B ลงไป ซึ่งผู้บริโภคนั้นก็ไม่มีปัญหาในเรื่องของเกรดสินค้าแต่อย่างใด

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย” ยี่ป้า จุดรับซื้อ หน้าวัดบ้านม่วง จ.ลำพูน

ผู้ให้สัมภาษณ์

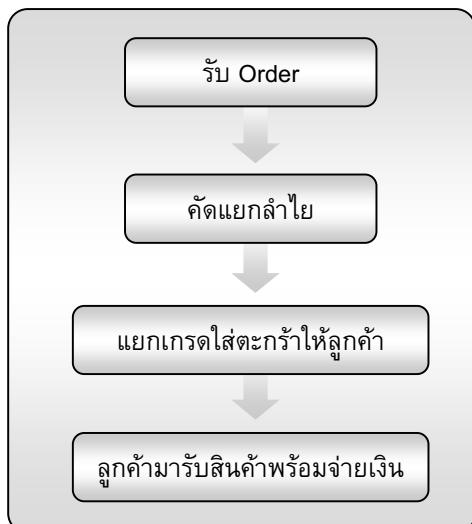
1. ผู้ให้สัมภาษณ์เจ้าเกียง

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

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

ลักษณะการดำเนินงานของยี่ป้านั้นมีลักษณะซึ่งมาขายไปย่างรุดเร็ววันต่อวันซึ่งเป็นกระบวนการของการคัดเกรดลำไยเพื่อนำไปอบแห้ง โดยขายแก่โรงงานขนาดใหญ่ หรือผู้แปรรูปที่อยู่ใกล้ เช่น อ. พร้าว โรงงานผลไม้กระป่อง เป็นต้น

รูปแบบการดำเนินการของยี่ป้านั้นในช่วงเวลาประมาณ 3 โมง ยี่ป้าจะเริ่มตั้งเต็นท์ ที่จะรับซื้อลำไยจนถึงเวลาประมาณ 4 ทุ่ม ซึ่งการดำเนินการจะทำการคัดแยกลำไยโดยใช้เครื่องแยกขนาด โดยมีของเสียประมาณร้อยละ 1-2 โดยเมื่อทำการแยกเกรดเรียบร้อยแล้วจะนำตะกร้าของลูกค้าแต่ละเจ้า มารอง เอาลำไยแต่ละเกรดเพื่อให้ได้เกรดที่ต้องตามความต้องการของลูกค้า เช่น โรงงานผลไม้กระป่องมาลี จะรับผลไม้เกรด AA จำนวน 350 กิโลกรัม ซึ่งยี่ป้าก็จะคัดเลือกลำไยตามปริมาณที่ต้องการแล้วจัดใส่ตะกร้า ของทางบริษัทมาลีที่ฝากไว้ หลังจากนั้นเวลาประมาณ 4 ทุ่ม ซึ่งเป็นเวลาที่ทางบริษัทหันด้วยและ ทางบริษัทผลไม้ก็จะมารับวัตถุที่ยี่ป้าคัดแยกไว้ให้ โดยในการคิดราคาสินค้านั้น ยี่ป้าจะคิดราคา ขายแก่โรงงานในราคาที่สูงกว่า ราคาพ่อค้าคนกลางหรือโรงงาน ณ ต่อวัน เช่น วันที่ 13 สิงหาคม ราคาลำไยสดเกรด AA 9 บาท ต่อกิโลกรัม ทางยี่ป้าจะขาย 9.5 บาทต่อกิโลกรัมแก่ผู้มารับซื้อ



ขั้นตอนการทำงานของยี่ป้านั้นมีขั้นตอนที่ไม่ซับซ้อนและเป็นการดำเนินการที่สะดวกแก่โรงงานที่อยู่ใกล้จากแหล่งผลิตอีกทั้งเป็นการประหยัดเวลา ค่าแรง ของโรงงานที่จะมารับซื้ออีกด้วยแต่ต้องเสียส่วนต่างหรือค่าดำเนินการของยี่ป้าแทนโดยคิดค่าดำเนินการ กิโลกรัมละ 0.5 บาท

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

บริษัท เอ็นพีบี อินเตอร์ฟู้ดส์ 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 ทวิพัฒน์

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 $+2^{\circ}$ ถึง -40°C มีทั้งหมด 8 ห้อง แต่ละห้องมีการควบคุมอุณหภูมิโดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์สามารถตรวจสอบค่าต่างๆ เช่น อุณหภูมิ ภายในของแต่ละห้อง การทำงานของเครื่องทำความเย็น ได้จากคอมพิวเตอร์ควบคุม อีกทั้งมีเครื่องกำเนิดไฟฟ้าสำรองเพื่อรักษาสินค้าของลูกค้ากรณีที่ไฟดับ หรือกรณีฉุกเฉินโดยสินค้าส่วนใหญ่ที่ทางบริษัทได้ทำการจัดเก็บก็คือ ผลผลิตทางการเกษตรได้แก่ ลำไยสด ลำไยอบทั้งเปลือก ลำไยสีทอง ลำไยไซป์ และห้อมหัวใหญ่ ซึ่งอุณหภูมิที่ใช้จัดเก็บ ลำไยคือ

ตารางแสดงการจัดเก็บอุณหภูมิของลำไย และผลิตภัณฑ์

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



ลักษณะโรงงาน

ลักษณะเครื่องสำรองไฟ

ทั้งนี้การจัดเก็บลำไย ของทางบริษัท ได้ก่อสร้างว่ามีการจัดเก็บเกือบทั้งปี แต่ช่วงในฤดู จะมีการจัดเก็บผลผลิตมาก ซึ่งจะมีทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง แต่ลำไยสดจะเป็นการจัดเก็บในช่วงปลายฤดู เพื่อเก็บรักษาไว้ ให้กลไกราคาของลำไยเพิ่มสูงขึ้นเพื่อที่จะขายได้ในราคากثير สูง เช่น ช่วงกลางฤดูลำไย ราคากก.ละ 13 บาท แต่เมื่อเก็บรักษาไว้ประมาณ 1 เดือน หลังจากช่วงปลายฤดู ราคาก็จะเพิ่มขึ้น ประมาณกิโลกรัมละ 4-5 บาท ซึ่ง จะเสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บ กิโลกรัมละ 1 บาท ต่อเดือน ซึ่งถึงแม้ว่า เก็บไว้ 2 วัน หรือ 1 เดือนก็คิดค่าจัดเก็บเท่ากัน ดังนั้นในการนึของลำไยสด จะสามารถเก็บไว้ได้ประมาณ 1 เดือน หลังจากนั้นจึงส่งขายยังต่างประเทศโดยใช้เวลา ในการกระจายสินค้าอีกประมาณ 1 เดือน ซึ่งลำไยยังคงรักษาความสด ไว้ได้และไม่มีการเปลี่ยนแปลงคุณภาพมากนัก



ลักษณะการจัดเก็บลำไยสด

ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้ง



ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้งบรรจุปีบ



ลักษณะการจัดเก็บลำไยอบแห้งบรรจุกล่อง

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

สำหรับลำไยอบแห้งมีการจัดเก็บในปริมาณที่ไม่เท่ากันซึ่งลำไยอบแห้งเนื้อมีปริมาณสัดส่วนในการจัดเก็บที่สูงกว่า เนื่องจากลำไยอบแห้งเนื้ออ่อนแออ่อนหักมีมากกว่า ลำไยอบแห้งเปลือก กล่าวคือ เมื่อจัดเก็บไว้ที่อุณหภูมิสูงและถูกแสง สีของลำไยจะเปลี่ยนทำให้ราคาตก ซึ่งการจัดเก็บจะเก็บไว้ประมาณ 6 เดือน ถึง 1 ปีขึ้นกับ กลไกราคาของตลาด โดยมากแล้วราคาของลำไยอบแห้งจะสูงในช่วงก่อน ตรุษจีน และวันไหล่ในประเทศไทย ซึ่ง รวมระยะเวลาโดยเฉลี่ยประมาณ 6 เดือน ซึ่งหากการจัดเก็บมีปริมาณสูงและเก็บนาน จะมีส่วนลดในการจัดเก็บตามสัดส่วน

ตารางแผนผู้ดูแลสินค้าเกษตร

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	ลำไยอบแห้งหั้งเปลือก	■											
3	ลำไยสีทอง												
4	ลำไยไซรัป	■											
5	ลิ้นจี่												
6	มะม่วงน้ำดอกไม้												
7	หอยหัวใหญ่	■	■										
8	กระเทียม		■	■	■	■							
9	หอยแครง	■	■	■									

- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตมากที่สุด
- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตปานกลาง
- ฤดูกาลที่มีปริมาณผลผลิตน้อย

จากตารางแสดงถึงปริมาณผลผลิตทางการเกษตร รวมถึงลำไยนิดต่างๆ เพื่อประมาณระยะเวลาการเก็บรักษาซึ่งลักษณะรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุก็มีลักษณะแตกต่างกันโดยลำไยแต่ละรูปแบบต้องการการจัดเก็บที่แตกต่างกัน ดังนี้

รูปแบบผลิตภัณฑ์	ลักษณะการจัดเก็บ
ลำไยสด	บรรจุตระกร้าขนาด 36*49*18 ซม. น้ำหนัก 12 กิโลกรัมต่อตระกร้า แล้ววางเรียงช้อนบนลังบัน pallet ขนาดใหญ่
ลำไยอบแห้ง	บรรจุกล่อง และบรรจุปีบขนาด 10 กิโลกรัม

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

เมื่อครั้งระยะเวลาในการบรรจุจะมีรีบบรรทุกสิบล้อ หรือตู้คอนเทนเนอร์ที่สามารถบรรจุได้ โดย ลำไยสดจะบรรจุตู้คอนเทนเนอร์ 40 ฟุต สามารถบรรจุได้ 2,000 ตัวกร้าเพื่อส่งออก และ บรรจุภัณฑ์ขนาด 28.5*43*36 ซม. น้ำหนัก 11 กิโลกรัมต่อกล่อง ตู้คอนเทนเนอร์ 40 ฟุต สามารถบรรจุได้ 1,500 กล่อง แล้วต่ำเนินการส่งไปยังลูกค้า ณ ประเทศไทยทางต่อไป

คุณศุภกิจได้ให้ความเห็นสำหรับการส่งออกจัดเก็บและแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจห้องเย็นว่า ปัจจุบันธุรกิจห้องเย็นมีพ่อเพียงสำหรับการจัดเก็บสินค้าเนื่องจากในบางฤดูกาลก็ไม่มีสินค้า หรือมีน้อย นอกจากนี้บริษัทยังสนใจในผลิตภัณฑ์เพื่อ แปรรูปสำหรับเพื่อเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เนื่องจากลำไยสด มีราคา ที่ต่ำ อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดของลำไยอีกด้วย ซึ่งทางบริษัทได้ผลิต ผลิตภัณฑ์คือ ไซรัป เนื่องจากลำไยสำหรับไซรัปไม่มีคุณค่าช่วยเสริมสุขภาพ บำรุงผิวพรรณและดวงตาให้สดใสสวยงาม เนื้อลำไยเป็นยาบำรุงร่างกาย โดยทางการแพทย์แผนไทย สำหรับไซรัปทุกส่วนโดยเฉพาะส่วนเนื้อ หุ่มเม็ด เป็นยาบำรุงม้ามเลือดลมและหัวใจ บำรุงร่างกาย สงบประสาท แก้อาการอ่อนเพลียจาก การทำงานหนัก หลงลืมง่าย ช่วยให้นอนหลับ ช่วยระบบไหลเวียนโลหิตให้ปกติ แก้อาการเจ็บสัน ขนาดใช้ 10-15 กรัม ในลำไยไซรัป มีสารสำคัญที่พบคือ Adenosine ซึ่งมีฤทธิ์ยับยั้งความเจ็บปวดลำไยอบแห้งมีสารต้านมะเร็ง และมีฤทธิ์ต้านความเป็นพิษต่อเยื่อหุ้มต้านพิษในสารก่อมะเร็งได้ (จากผลการวิจัยของ รศ.ดร.อุษณีย์ วินิจเขตคำนวน)

ดังนั้นธุรกิจห้องเย็นยังคงเป็นธุรกิจที่ต้องมีการพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ลำไยและมีแนวโน้มว่า จะต้องรองรับกับผลผลิตและการแปรรูปซึ่งอาจจะมีปริมาณผลผลิตต่อเนื่องในอนาคต

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ขั้นตอนการดำเนินการของเกษตรกรตัวอย่าง

คุณวินัย หวานชัยศรี

209/199 ม.10 ต.ป่าแಡด อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทร.081-6715559

ผู้ให้สัมภาษณ์

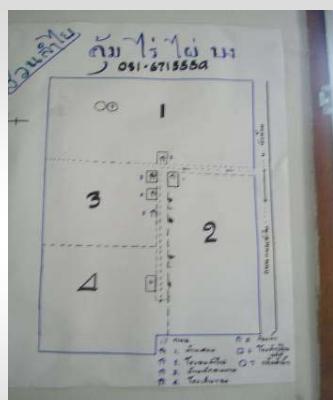
1. คุณวินัย หวานชัยศรี เกษตรกร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. นางสาว ตติยา กองกิจ ผู้ช่วยวิจัย

2. นางสาว กนกพร ทวิพัฒน์ ผู้ช่วยวิจัย

ลุงวินัยเป็นเกษตรกรที่มีความตั้งใจที่จะผลิตลำไยนอกฤดู เนื่องจากการผลิตลำไยในฤดูให้ผลตอบ แทนน้อย จึงสนใจที่จะเข้าร่วมโครงการ เกี่ยวกับการผลิตลำไยนอกฤดูกับมหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยได้ ทำการทดลอง และสังเกตจากกิจกรรมต่างๆ ที่จะสามารถทำให้เกิดลำไยนอกฤดูได้ ปัจจุบัน คุณลุงวินัย เกษตรกรตัวอย่างมีรายได้จากการขายผลผลิตลำไยนอกฤดูได้ถึง ปีละไม่ต่ำกว่าล้านบาทโดยมีพื้นที่ปลูก 30 ไร่ ซึ่งได้แบ่งการดูแลรักษา ออกเป็นโซนเพื่อให้มีผลผลิตลำไยออกทั้งปี สวนของลุงวินัยแบ่งโซนนิ่ง ทั้งหมด 6 โซนซึ่ง ราคาลำไยที่ขายได้จะมีรายได้จะมีรายได้ในช่วง 30-70 บาทขึ้นกับฤดูกาล โดยแต่ละปีจะมีลังมา ดิดต่อซึ่งเป็นประจำทุกปี ซึ่งคุณลุงมีความตั้งใจที่จะเผยแพร่การผลิตลำไยนอกฤดูแก่เกษตรกรรายอื่นๆ เนื่องจากเห็นใจและอยากรวยช่วยเหลือจึงได้จัดทำเอกสาร ในการผลิตลำไยนอกฤดู เพื่อเป็นวิทยาทาน ปัจจุบันมีหลายหน่วยงานที่ได้เข้ามาดิดต่อ ทั้งกลุ่มสหกรณ์และ สถาบันการศึกษาหลายแห่งได้มาดูงาน ณ สวนลุงวินัย ซึ่งได้รับการต้อนรับและความรู้เป็นอย่างดีโดยลุงได้เล่ารายละเอียดของการผลิตลำไยนอก ฤดูอย่างละเอียด



การจัดโซนนิ่งสวนของเกษตรกรตัวอย่าง

น้ำยาฆ่าเชื้อโรคทางดิน

ขั้นต้นลงได้ทำการแบ่งโซนสวนลำไยเพื่อให้การดำเนินการอย่างทั่วถึง เช่น สวนขนาด 30 ไร่แบ่งโซนๆ ละ ประมาณ 7 ไร่ เพื่อจัดการดูแลรักษาจากนั้นจึงนำดินในสวนไปวิเคราะห์สภาพดินว่าดินขาดชาตุอาหารใดบ้าง ต้องการชาตุอาหารแบบใด โดยนำไปปรึกษาบังสภาพน้ำที่จะเกี่ยวกับดินในสถานบันการศึกษา จากนั้นจะทราบว่าดินขาดชาตุอาหารใดบ้างโดย มีขั้นตอนตามการพัฒนาของต้นลำไยดังนี้

ตารางแสดงการดำเนินการของเกษตรกรตัวอย่างที่ผลิตลำไยนอกฤดู

ระยะหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต
<ul style="list-style-type: none">- ตัดแต่งกิ่งให้ทรงพุ่มໂປร์งโดยเลือกให้เหมาะสมกับสภาพสวน ซึ่งเกษตรกรตัวอย่างมีการตัดแต่งกิ่งโดยใช้ทรงเปิดกลางพุ่ม- ใส่ปุ๋ย- ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ
ระยะแตกใบอ่อน
<ul style="list-style-type: none">- ป้องกันแมลงทำลายใบอ่อน เช่นหนอนกินใบ แมลงค่อมทอง หนอนชอนก้านใบ โดยใช้สารเคมีที่เหมาะสม- ใส่ปุ๋ยอีกรังเมื่อลำไยแตกใบอ่อนครั้งที่สอง
ระยะก่อนออกดอก
<p><u>การดำเนินการก่อนใส่สาร (วางแผน)</u></p> <ul style="list-style-type: none">- การทำให้ใบสด สังเกตใบลำไย หลังจากฝนตกติดต่อกันหลายวัน เนื่องจากได้รับ N2 สูงไปเสียวัวจัดจะต้องทำให้ใบลำไย สด(ใบสีน้ำตาล) ก่อนใส่สาร $KClO_3$ เพื่อทำให้ใบสดแล้วใส่สาร $KClO_3$ ดอกลำไยจะสามารถออกทันทีโดย <p><u>การใส่สาร</u></p> <ul style="list-style-type: none">- เลือกต้นลำไยที่สมบูรณ์อยู่ในระยะแก่ หากต้นลำไยมีทรงพุ่มทึบเกินไปควรตัดแต่งกิ่งออกบ้างเพื่อให้แสงแดดส่องผ่านเข้าไปในทรงพุ่ม หลังจากตัดแต่งกิ่งควรให้สารทันทีหรืออย่างช้าคราวกิน 1 สัปดาห์ เพราะอาจทำให้ลำไยแตกใบอ่อนได้- ทำความสะอาดบริเวณทรงพุ่ม กำจัดวัชพืชและเศษใบลำไยออกทุกทรงพุ่มถ้าหากดินมีความชื้นมากควรกี้ไว้ 1-2 วันก่อนให้สาร- ตรวจสอบความบริสุทธิ์ของสาร ก่อนการให้สารโพแทสเซียมคลอเรตนำสารไปวิเคราะห์ความบริสุทธิ์ว่า มีกีเปอร์เซ็นต์ เพื่อนำมาประกอบการกำหนดอัตราการให้โพแทสเซียมคลอเรตได้อย่างเหมาะสม- การให้สารคลอเรต วิธีการให้สารนิยมทำ 2 แบบคือ ผสมน้ำรากและแบบหัวน้ำ ซึ่งชาวสวนตัวอย่างจะใช้วิธีผสมน้ำราก- การให้น้ำ ควรดูน้ำตามเพื่อให้สารโพแทสเซียมคลอเรตละลายให้มากที่สุด หลังจากนั้นรักษาความชื้นโดยให้น้ำทุก 3-5 วัน ซึ่งประมาณ 3-5 วันลำไยจะเริ่มแห้งชื้อดอก

ระยะก่อนออกดอก (ต่อ)

ขั้นตอนการใส่สารโดยละเอียด

ขั้นตอนที่ 1 : พ่นคลอรีน (Cl2) เพื่อฆ่าเชื้อโรค หรือเป็นการเติมคลอรีน (Cl2) รอบๆ ลำต้น ในสาร

โพแทสเซียมโครเรต $KClO_3$ อย่างน้อยก่อน 3 วันที่ใส่สารคลอรีน (Cl2) 1-2 ลิตร+น้ำ 200 ลิตร

ขั้นตอนที่ 2 : สังเกตใบลำไย หากใบมีสีเขียวมากเกินไป (โภเฉพาะช่วงฤดูฝน) เนื่องจากมีไนโตรเจนมากต้องทำให้ใบลด (สีเขียวน้ำตาล)

- ใช้กลูโคส $\frac{1}{2}$ กก (5 ชีด)
- น้ำ 0-42-56 $\frac{1}{2}$ กก (5 ชีด)
- น้ำยาจับใบ
- น้ำ 200 ลิตร
- อีทีฟ่อน 200 ซีซี/ครั้ง (1-2 ครั้ง)

ขั้นตอนที่ 3 : ผสมสารโพแทสเซียมโครเรต $KClO_3$ ในถังน้ำ 1 กก. ต่อตันไปด้วยโพแทสเซียมโครไรด์ (KCl2) 5 ชีด รอบๆ ลำต้น



สารโพแทสเซียมโครเรต $KClO_3$



ลักษณะของโพแทสเซียมไนเตรท จี-ฟาร์ม (KNO3)

ขั้นตอนที่ 4 : หลังจากัดสาร 3-5 วัน

- ให้พ่นน้ำยาเร่งในการออกดอก 4 ลิตร : น้ำ 200 ลิตร
- ผสมโพแทสเซียมไนเตรท จี-ฟาร์ม (KNO3) 13.5-0-46.2 ในฤดูฝน 3-5 ครั้ง ถูกุหนา 1-2 ครั้ง ฤดูร้อน 2-3 ครั้ง
- ผสมไอยฟอร์ส (20 ซีซี/น้ำ 200 ลิตร) + น้ำยาจับใบ (ถ้าออกเริ่มออก芽 2-3 นิ้วให้หยุดทันที)

วิธีการให้น้ำ

เกษตรกรต้องย่างให้น้ำลำไยโดยวิธีสปริงเกอร์ เนื่องจากสะเดาะและสามารถทำได้โดยง่าย ซึ่งระยะเวลาการให้น้ำขึ้นกับลักษณะพิเศษ กล่าวคือ ถ้าเป็นเดือนร้อนปีหนา 3 วันต่อครั้ง ถ้าเป็นเดือนหนึ่งเดือน 4 วันต่อครั้ง

การให้ปุ๋ยลำไยก่อนออกดอก

สูตรที่ใช้ในการติดต่อปุ๋ยสูตร 46-0-0 15-15-15 และ 0-0-60 ยัตราชารใช้ขึ้นกับขนาดทราย พุ่มสำหรับปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก ควรใส่ในช่วงหลังการเก็บเกี่ยวโดยใช้อัตรา 10-30 กิโลกรัมต่อตัน

รายละเอียด
<ul style="list-style-type: none">- ให้น้ำลำไย โดยให้ตามขนาดทรงพุ่ม- ใส่ปุ๋ยเคมีตาม สูตรของปุ๋ยและผลที่คาดว่าจะได้- สำรวจโรคและแมลงหากมีความชำรุด- กำจัดสารครอเรตในดินโดยใส่ปุ๋ยอินทรีย์หรือากน้ำตาล 1 ลิตรผสมน้ำ 30 ลิตรราดทับบริเวณที่ให้สาร
 <p>น้ำตาลก่อносน้ำ</p>
รายละเอียดผล
<ul style="list-style-type: none">- ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ- สำรวจการติดผลหากหังตันต้องตัดซ่อผลออกเหลือครึ่งซ่อเหลือผลไว้ประมาณ 30-50 ผลต่อซ่อ- ใส่ปุ๋ยเคมี (การใส่ทางใบจะใช้นิรภัยที่ผลดกเท่านั้น)- สำรวจโรคและแมลงแล้วจึงกำจัด

คุณลุงได้แนะนำการดำเนินการในขั้นตอนของการเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ซึ่งได้รับการถ่ายทอดความรู้จาก มหาวิทยาลัยแม่โจ้ (อ.พาวิน) ซึ่งได้ให้ความรู้ดังนี้

การเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว

การเก็บเกี่ยวและการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว มีส่วนสำคัญต่อ การขาย หรือรายได้เนื่องจากต้อง เก็บเกี่ยวในเวลาที่เหมาะสมหากแก่หรืออ่อนเกินไปจะทำให้ราคาไม่ดี ดังนั้นเกษตรกรต้องเก็บเกี่ยวใน ระยะที่เหมาะสมและมีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่ดี

ดังนีการเก็บเกี่ยว ลำไยในฤดูกาลปกติจะใช้เวลาตั้งแต่เริ่มแห้งซ่อออกจนกระทั่งผลแก่หลังจาก 7 เดือน ในขณะที่การผลิตลำไยนอกฤดูกาลใช้เวลาสั้นกว่าหรือช้ากว่าฤดูกาลปกติ เช่น หากให้สารในเดือน สิงหาคมผลลำไยจะแก่ช้ากว่าฤดูกาลปกติ หากให้สารเดือนพฤษภาคมลำไยจะแก่เร็วกว่าฤดูกาลปกติ

วิธีการเก็บเกี่ยว การเก็บเกี่ยวลำไยเริ่มเก็บตั้งแต่เข้าถึงบ่าย โดยใช้บันไดพาดไปบนต้นลำไยเพื่อ ปีนขึ้นไปหักซ่อผลถ้าซ่อผลอยู่ใกล้มือไม่สามารถเอื้อมถึงก็ใช้ตะขอโน้มกิ่งมาหักซ่อผลแล้วนำมาใส่ในเบียง ที่ผู้นำเก็บขึ้นไปด้วยเมื่อซ่อผลเต็มเบียงแล้วจึงหย่อนเข้าลงมาแล้วเบริ่ยนเข้าใหม่ขึ้นแทน

การคัดขนาดนำซ่อผลลำไยมาคัดขนาดโดยให้ผลในช่องขนาดใกล้เคียงกันคัดแยกซ่อผลที่มีขนาด ผลใกล้เคียงกันนำมารวมกัน เพื่อนำไปบรรจุตะกร้า

ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวลำไยที่ให้สารโพแทสเซียมครอเรตในเดือนต่างๆ

เดือนที่ให้สารโพแทสเซียมครอเรต	เดือนที่เก็บเกี่ยวผลผลิต
ปลายเมษายน	ต้นพฤษจิกายน
ต้นพฤษภาคม	กลางพฤษจิกายน
ต้นมิถุนายน	กลางธันวาคม
ต้นกรกฎาคม	ต้นกุมภาพันธ์
ต้นสิงหาคม	กลางมีนาคม
ต้นกันยายน	กลางเมษายน
ต้นตุลาคม	กลางพฤษภาคม
ต้นพฤษจิกายน	ต้นมิถุนายน
ต้นธันวาคม	กลางกรกฎาคม
ต้นมกราคม	กลางสิงหาคม
ต้นกุมภาพันธ์	กลางกันยายน
ต้นมีนาคม	ต้นตุลาคม

ที่มา: พาวินและคณะ

หมายเหตุ: ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวอาจผันแปรตามสภาพแวดล้อมแต่ละปี แหล่งปลูก อายุต้นและ การจัดการ

การจัดการหลังการเก็บเกี่ยวหลังจากบรรจุลำไยใส่ตระกร้าแล้ว ลำไยที่จะส่งออกมักจะรมด้วย แก๊สซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO_2) เพื่อควบคุมป้องกันโรคหลังการเก็บเกี่ยวและฟอกสีผิวทำให้มีผิวสีทองสวยงาม ตามความต้องการของตลาด การรرمลำไยสดด้วยชัลเฟอร์ไดออกไซด์ ควรต้องทำในห้องร่มที่สร้างได้ มาตรฐานของสถาบันอาหารและคำนวณปริมาณผงกำมะถันตามที่แนะนำ และรرمไว้ในระยะเวลาที่กำหนดอย่างเคร่งครัดเพื่อป้องกันการตกค้างที่มากเกินมาตรฐานของแก๊สซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO_2) บนเปลือกและเนื้อของลำไยสด โดยตัวอย่างของปริมาณลำไย ผงกำมะถันและเวลาในการรرمแสดงไว้ในตาราง

ปริมาณของลำไย ปริมาณของผงกำมะถันที่ใช้และระยะเวลาที่ใช้รرمลำไยสด

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

หลังจากการด้วยชัลเพอร์ไซด์ไดอกไชด์แล้วลำไยที่จะส่งออกควรจะเก็บรักษาไว้ในห้องเย็น อุณหภูมิ 5 องศาเซลเซียส ตลอดระยะเวลาจนกระทั่งขนส่งถึงจุดหมายปลายทาง เพื่อควบคุมคุณภาพให้ดีจนถึงมือผู้บริโภค

เคล็ดลับ

- สวนของลุงวินัยได้มีการทำปุ๋ยหมักเองโดยใช้ชี้ลือยมะพร้าวสำรอกละ 600 บาท ผสมเพื่อลดต้นทุน
- ตัดแต่งกิ่งสม่ำเสมอ
- บำรุงรักษาด้วยอาหารเสริมที่เหมาะสมแก่ต้นไม้
- หากลำไยติดชือเมื่อสังเกตเห็นดอกที่ซ้อเป็นดอกตัวผู้ให้พ่นฮอร์โมนเพื่อเปลี่ยนจากตัวผู้เป็นตัวเมียเพื่อให้ติดผลมาก
- หากต้นไม่มีผลเล็ก ให้ใส่ปุ๋ยคอกเพื่อลดสารตกค้าง

จากการวิจัยของพาวินและคณะ พบร่วมกับการใช้คลอร์เรตของเกษตรกรขณะนี้มีผลกระบวนการต่อสิ่งแวดล้อมในระยะสั้นเฉพาะในแนวราดคลอร์เรตเท่านั้น แต่ไม่มีผลกระทบระยะยาว

หลังจากการใช้คลอร์เรตในปีแรกๆ แล้วเกษตรกรได้เพิ่มปริมาณคลอร์เรตต่อตันมากขึ้นเรื่อยๆ คือมากกว่า 3-5 เท่าของคำแนะนำ (มากกว่า 500 มิลลิกรัมต่อตัน ที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางพุ่ม 6-7 เมตร) ทำให้ครอเรตเหลือตกค้างในดินส่งผลให้ลำไยออกดอกไม่ดี หรือไม่ออกดอกเลย

- ในกรณีที่รัดครอเรตมาก เกษตรกรต้องกำจัดต่อเรตตกค้างในดินทุกชนิดภายใน 1-2 เดือน คือเมื่อต้นลำไยออกดอกแล้วเพื่อไม่ให้ครอเรตตกค้างในดินร่วนและดินเหนียวเป็นพิษต่อต้นลำไย โดยวิธีกำจัดครอเรตตกค้างในดินทำได้โดยง่ายคือ ราดด้วยน้ำตาลละลายน้ำ 30 เท่า (น้ำตาล 1 ลิตร ละลายน้ำ 30 ลิตร)
- หากราดครอเรตมากแล้วลำไยไม่ออกดอกแสดงว่าครอเรตเป็นพิษแบบที่มองไม่เห็น การราดครอเรตซ้ำจะไม่ช่วยให้ออกดอก ต้องกำจัดครอเรตตกค้างด้วยน้ำตาลรอให้แตกใบใหม่แล้วจึงค่อยราดครอเรตใหม่

การเปรียบเทียบลำไยนอกฤดู และลำไยในฤดูของเกษตรกรตัวอย่าง

นอกฤดู	ในฤดู
ต้นทุน ปุ๋ย/ยา 80 บาทต่อตัน (เฉลี่ย)	ต้นทุน ปุ๋ย/ยา 180 บาทต่อตัน (เฉลี่ย)
ผลเล็กกว่า	ผลใหญ่กว่า
ดูแลรักษายากกว่า	ดูแลรักษาง่าย
ผลตอบแทนสูง	ผลตอบแทนต่ำ
ผลผลิตต่อตันน้อยกว่า	ผลผลิตต่อตันสูงกว่า

คุณลุงวินัยได้กล่าวว่าทิ้งท้ายไว้ว่าอย่างให้เกษตรกรทำลำไยนอกฤดูเนื่องจากลำไยในฤดูราคาตกต่ำเนื่องจากมีการแข่งขันสูง และผลผลิตออกมากจึงอยากที่จะเผยแพร่เต็มปัจจุบันชาวสวนยังคงยึดติดกับรูปแบบการดำเนินการแบบเก่าซึ่งยากที่จะปรับรับกับการเปลี่ยนแปลงเนื่องจากคิดว่าเสี่ยง ดังนั้นจึงเสนอให้รัฐบาลเข้ามาร่วมช่วยเหลือประสานงานเผยแพร่การทำการทำลำไยนอกฤดูต้านข้อมูลต่างๆ ให้เกษตรกรอื่นๆ ได้มั่นใจ ในการทำการทำลำไยนอกฤดู และพร้อมที่จะช่วยเหลือเกษตรรายอื่นๆ

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ “การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

ผู้ประกอบการลำไยแห้ง โรงงานอบแห้ง จังหวัดลำพูน

วันที่ 10 กันยายน 2550 เวลา 10.00-12.00น.5

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. ผู้ประกอบการโรงงานลำไยอบแห้ง จังหวัดลำพูน (ไม่เปิดเผยรายชื่อ)

ผู้สัมภาษณ์

1. รศ. ชูศรี เที่ยศิริเพชร นักวิจัย

สถานการณ์การค้าลำไยสดปี 2550

- ราคากลางไยสดที่ขายให้แก่โรงงานลำไยแห้ง ต้นถูก ก.ล. 10-12 บาท แต่ช่วงถูก ก.ล. 7-8 บาท ราคามีต่ำสุดเมื่อเทียบกับปี เพราะ เดิมเกษตรกรนิยมเก็บลำไยสดช่วงถูกากลในวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ เนื่องจากแรงงานหาจ่ายและเป็นแรงงานในครัวเรือนไม่เสียเงิน ผลผลิตจึงออกมาก ราคาก็ต่ำ ในปีปัจจุบัน ผู้ประกอบการส่งออกลำไยแห้งภาคเหนือได้ขอให้ทางจังหวัดประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรผ่านเสียงตามสาย เพื่อให้เกษตรกรชะลอการเก็บลำไยในวันหยุด ควรเก็บวันปกติ พบว่าได้ผลทำให้ราคากลางไยสดไม่ต่ำสุด ปกติสามารถรอได้ 1-2 วัน
- เกษตรกรมีการตัดต้นลำไยมากขึ้น เนื่องจากราคาไม่ดีอย่างต่อเนื่อง คาดว่าในอีก 3 ปี ปริมาณลำไยสดจะน้อยลง ราคากลางไยจะเพิ่มสูงขึ้น อาจจะมีราคา ก.ล. 21 บาท
- ปริมาณลำไยสดเข้าสู่โรงงานลำไยแห้งเพิ่มขึ้นจาก 60% เป็น 70% เนื่องจากกลไกสุดในถูกขายได้น้อย มาตรการภาครัฐในการสนับสนุนไม่ได้ผล
- เกษตรกรไม่มีข้อมูลการขาย และลดต้นทุน ทำให้คุณภาพด้อยลง มีการเก็บลำไยเมื่อสุกและนำไปขายตามลังหรือโรงร่อน โดยไม่ทราบปริมาณการผลิตโดยรวม จึงทำให้ราคากลาง ซึ่งเกิดจากการที่ผู้ซื้อปลายทางลำไยแห้งกำหนดราคาโดยดูจากปริมาณการตัดลำไยสด
- ในด้านการผลิตเกษตรกรส่วนใหญ่มีเงินทุนอยู่แล้ว โดยมีต้นทุนการผลิตจัดการเฉลี่ย ก.ล. 4 บาท มีค่าแรงเก็บ ก.ล. 2 บาท รวมประมาณต้นทุน ก.ล. 6 บาท หากขายได้ 8 บาทจะมีกำไร ก.ล. 2 บาท หรือคิดเป็น 33.33%
- ปัจจุบันมีลำไยนอกถูกที่ปลูกเชื่อตื่น เช่น กำแพงเพชร ตาก ซึ่งออกก่อนเชียงใหม่ ลำพูน ส่งเข้ามาขายในเขตเชียงใหม่ ลำพูนด้วย ส่งผลให้ปริมาณมากขึ้นและราคากต่ำอีก

วิธีแก้ไขการค้าล้ำไฮสตด

- เกษตรกรควรมีการตกลงกับโรงรอบลำไยแห้ง เพื่อรับโควต้าที่จะส่ง เพื่อวางแผนการตัดลำไยและส่ง เพราะโรงรอบแต่ละแห่งมีกำลังผลิตที่จำกัด โดยทั่วไปแต่ละแห่งมีกำลังผลิตวันละ 120,000 ก.ก. หากเกษตรกรส่งจำนวนมาก เช่นวันละ 180,000 ก.ก. โรงรอบรับไม่ได้ จึงส่งผลให้โรงรอบขนาดเล็กรับซื้อในราคากูก
 - หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ควรมีศูนย์กลางการเสนอราคางวดลำไยสดแต่ละวัน และเกษตรกรควรให้ควรสนใจแล้วนำไปวางแผนการตัดลำไย
 - การที่รัฐบาลให้เงินสนับสนุนค่าน้ำส่งแก่สหกรณ์เพื่อส่งลำไยไปยังภาคอื่น ไม่ได้ผลเนื่องจากคนบริโภคน้อย และสหกรณ์ไม่มีความชำนาญการตัดลำไย
 - ควรส่งเสริมและช่วยเหลือโรงงานลำไยอบแห้ง ให้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อรับซื้อลำไยสด เพื่อรับแปลงรูปเป็นลำไยแห้ง เพราะลำไยแห้งสามารถขยายได้อีก เนื่องจากมีคุณภาพดีที่สุด คนจีนนิยมรับประทาน

สถานการณ์การดำเนินงานของลำไยแห้ง

- ด้านลำไยสด มีการร่วมกันประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสาย ให้ชัลօการเก็บลำไยในวันหยุดเพื่อบริโภคการเก็บลำไยสดไม่ล้นจนทำให้ราคากู ซึ่งได้ผลสั่งผลให้ราคลำไยสดไม่ตกต่ำมาก โดยในช่วงฤดูขายได้มีต่ำกว่า ก.ก.ละ 8 บาท
- มีการติดต่อระหว่างผู้ค้าลำไยแห้ง ทุกวันเพื่อทราบราคาน้ำเสอนอื่น และร่วมมือกันในการพยุงราคาไม่ขายในช่วงที่ราคากตต่ำ
- เสนอให้เกษตรกรมีการการติดต่อ กับ โรงงานลำไยแห้ง ถึงปริมาณการรับลำไยสด จะได้วางแผนการเก็บให้ตรงความต้องการของโรงงานแต่ละแห้ง
- ราค่าขันส่งระหว่างประเทศไทยไปจีนสูงขึ้นจากปี 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 มีราคากูกว่าเนื่องจากที่ปริมาณมาก
- ปริมาณขายแตกต่างกันในแต่ช่วง ดังนี้
 - เดือน ส.ค.- ก.ย. เป็นช่วงฤดูลำไยและมีการผลิตมากจะขายดี และมีเทศกาลไหว้พระจันทร์ และช่วงต.ค. วันชาติจีนและเข้าหน้าหนาวจะขายได้ถึงม.ค. ซึ่งเป็นวันตรุษจีนจะขายได้ประมาณ 50,000 ตัน
 - เดือน ก.พ. – เม.ย. ช่วงเทศกาลเซ้งเม้ง ขายได้ประมาณ 15,000 ตัน ราคานี้กับปริมาณการผลิต
 - คาดว่าปีหน้า 2008 จีนมีโอลิมปิก จะมีการจัดลำไยแห้งให้แห้งที่ไปเยือนจีน
 - ปัจจุบันไทยส่งลำไยแห้งไปจีนประมาณปีละ 65,000 – 70,000 ตัน พอค้าจีนคาดว่าสามารถขายได้อีก เพราะปัจจุบันมณฑลที่ปริโภคเมือง 2-3 มณฑลเท่านั้น (เชียงไหส์ ฟูถียน และเจ้อเจียง โดยยุนนานเป็นเพียงทางผ่าน) หากสามารถขายไปยังมณฑลอื่นเพิ่มจะสามารถขายได้ถึง 90,000 ตันต่อปี พอค้าจีนเสนอว่ารัฐบาลไทยควรประชาสัมพันธ์ผ่านโทรทัศน์ (CCTV) ของจีนเพื่อโฆษณาคุณสมบัติส่วนดีของลำไยแห้ง ซึ่งคนจีนเชื่อว่ากินเป็นยา และแสดงกระบวนการผลิต เพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าลำไยแห้งของไทยว่าเป็นของใหม่
- ในปี 2550 พอค้าจีนที่มีซื้อ มีส่วนหนึ่งเป็นพอค้ารายย่อยประมาณ 30-40 คนมาจากเมืองเชียง-หมิงที่เป็นผู้ประกอบการที่แท้จริง ที่มีร้านค้าขายลำไยแห้งที่จีน ทำให้โรงงานลำไยแห้งสามารถกลองราคากลางได้ (ที่ผ่านมาส่วนใหญ่เป็นนายหน้า) ยังมีพอค้าบางส่วนที่เป็นพอค้ารายใหญ่ที่มีความได้เปรียบที่มีเรือเอง และสามารถเลี้ยงภาครชี(เช่น กล่องมีสัญญาลักษณ์ ระบุ 81 C แทน AA หรือการบรรจุในคอนเทนเนอร์ด้านในเป็นเกรด AA ส่วนด้านนอกเป็นเกรด B จึงประเมินราคามาตรฐานเกรด B ราคากู) ทำให้ต้นทุนกูกว่าประมาณ ก.ก.ละ 5 หยวน ทำให้มีการทุ่มราคาน้ำเสอนในประเทศไทย

ปัญหา อุปสรรค และวิธีแก้ไข

- นโยบายรัฐบาลที่ให้ความช่วยเหลือพยุงราคาลำไยสด ไม่ประสบความสำเร็จ เช่น การช่วยเหลือค่าน้ำส่งให้สหกรณ์ก.ก.ล. 3 บทในการกระจายสินค้าไปภาคต่างๆ ไม่สามารถขายสินค้าไม่ได้เนื่องจากความต้องการไม่มี และเป็นช่องทางให้เกิดการทุจริตในส่วนผู้เกี่ยวข้อง ในส่วนนี้น่าจะให้แก่ภาครัฐกิจจริง ได้แก่ เกษตรกรหรือโรงงานลำไยแห้งมากกว่า เพราะมีการขนส่งไปสู่ตลาดจริง

นอกจากนี้การจัดสรรงบประมาณช่วยเหลือที่ผ่านมาเป็นการจัดสรรมิ่งตระกับปัญหา เช่นการจัดสรรเพื่อการดูงานของเจ้าหน้าที่ ไม่ก่อให้เกิดผลที่ชัดเจน ควรจัดสรเพื่อการประชาสัมพันธ์มากกว่า

- รัฐบาลไม่สามารถกำจัดลำไยแห้งเก่าของปี 2546-2548 ได้ และมีการออกข่าวเป็นระยะว่าจะนำออกขาย ส่งผลให้ฟองคาก dracon เพราะกลัวการปลอมปนลำไยเก่ามาส่งมอบ ส่งผลให้ราคาลำไยแห้งใหม่มีราคาตกต่ำด้วย

ดังนั้นรัฐควรมีนโยบายหรือกำจัดลำไยเก่าให้หมดไปเร็วที่สุด เพราะตาม พฤติกรรมผู้บริโภคทั่วไป หากมีสินค้าใหม่ผลิตใหม่ ผู้บริโภคยอมไม่นิยมสินค้าเก่าแห่นอน ลำไยแห้งเก่ามีคุณภาพด้อยกว่าลำไยแห้งใหม่อย่างชัดเจน เช่น กลิ่นและสี เป็นต้น หากลำไยเก่ายังอยู่รัฐบาลจะต้องจ่ายค่าเช่าโกดังเดือนละประมาณ 5 บาท เป็นภาระงบประมาณปีต่อๆไป ดังนั้นควรยถือว่าเงินรับจำนำเป็นรายจ่ายที่ต้องบประมาณไปแล้ว เพื่อสร้างความมั่นใจแก่พ่อค้าในการซื้อในอนาคตว่าเป็นสินค้าใหม่ ราคาก็จะไม่ตก อีกทั้งต้องประชาสัมพันธ์ลำไยใหม่

- โรงงานลำไยแห้งมีกำลังการผลิตจำกัดในช่วงฤดู ทำให้ต้องแปรรูปลำไยสดทั้งหมดให้เป็นลำไยแห้งสำเร็จรูป ซึ่งใช้เวลาประมาณ 48-60 ชั่วโมง ทำให้ลำไยแห้งมีปริมาณมาก เช่นเดียวกันส่งผลต่อราคากันในช่วงฤดู
- โรงงานลำไยแห้งมีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด จึงต้องขายลำไยอบแห้งทันทีที่ผลิตเสร็จและมีพ่อค้าซื้อในฤดู ไม่สามารถเก็บไว้รอราคาหรือในห้องเย็น ดังนั้นภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือแก่เอกชนกู้เงินหมุนเวียนระยะสั้นในช่วงฤดูผลิต โดยมีการทำสัญญาคืนภายในกำหนดเวลา และมีหนังสือค้ำประกันจากธนาคารเพื่อป้องกันความเสี่ยงการคืนเงินกู้ ซึ่งนโยบายนี้ประสบความสำเร็จในปี 2543 แทนที่รัฐจะนำเงินให้สหกรณ์กู้เพื่อรับซื้อลำไยสดจากเกษตรกรกู้หรือสร้างเตาอบใหม่ ซึ่งที่ผ่านมาไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากสหกรณ์ไม่มีความชำนาญการค้าลำไยและไม่มีลูกค้าที่แห่นอน
- โรงงานลำไยแห้งในไทยขาดข้อมูลราคตลาดในประเทศจีน ราคากลุ่กกำหนดโดยพ่อค้าจีน โรงงานมีความร่วมมือกันในด้านราคainประเทศไทยแต่ขาดข้อมูลตลาดในจีน
- หน่วยงานรัฐบาลที่รับผิดชอบการค้าลำไยในประเทศไทย ได้แก่ กรมส่งเสริมการเกษตรไม่มีความชำนาญด้านการตลาด จึงควรพิจารณาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการตลาดลำไย เช่น กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งประสบความสำเร็จก่อนปี 2545

- ในปัจจุบันการขายลำไยแห้งร้อยละ 90 ขายให้พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อหน้าโรงงาน พ่อค้ากลุ่มนี้รู้จุดอ่อนของโรงงานลำไยแห้งไทยว่าขาดเงินทุนเรียน หากลูกค้ากลุ่มนี้หายไปเพียง 7 วัน โรงงานเลิกย้อมต้องยอมขายราค่าต่ำ ย้อมส่งผลต่อการขายทั้งระบบ หากมีการรวมกลุ่มพ่อค้าประมาณ 40-50 รายที่จะลองการขายประมาณ 1 เดือน ราคาก็จะขายจากจะถูกกำหนดโดยกลุ่มผู้ขาย ทางสมาคมมีแนวคิดในการติดต่อซื้อขายผ่านสมาคม แล้วมาแบ่งให้สมาชิกแต่อาจทำได้ยากเนื่องจากคุณภาพของโรงงานลำไยแห้งไม่เหมือนกัน
- การขนส่งปัจจุบันส่งผ่านแม่น้ำโขงและทางเรือ หากถนน R3E สร้างเสร็จและเปิดใช้ประมาณต้นปี 2551 คาดว่าจะมีการใช้เส้นทางบกนี้ เพราะมีความได้เปรียบด้านต้นทุนจะถูกกว่า ในด้านระยะเวลาใช้เวลาเพียง 24 ชั่วโมง สามารถเดินทางจากชายแดนไทยไปถึง คุนหมิง ซึ่งเร็วกว่าเดิมที่ใช้เวลาประมาณ 5 วันโดยทางแม่น้ำโขง ในด้านการขนถ่ายบรรทุก รถบรรทุกจีนสามารถบรรทุกได้เป็นปริมาณมากกว่ารถบรรทุกกว่า 3 เท่า โดยรถจีนสามารถบรรทุกได้ 3,000 กล่อง หรือประมาณการบรรจุคอนเทนเนอร์ 2 ตู้ขณะที่รถบรรทุก 10 ล้อของไทยบรรทุกได้เพียง 850 กล่อง
- 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.อภิชาต ไสภาแดง | หัวหน้าโครงการ |
| 2. รศ. ชุติร์ เที่ยศิริเพชร | ผู้ร่วมวิจัย |
| 3. ผศ. ดร.ชาตุพงศ์ วาฤทธิ์ | ผู้ร่วมวิจัย |
| 4. น.ส.รภัสส แม่ฟิมานนท์ | นศ. ช่วยวิจัย |
| 5. นายพรเทพ จอมเมือง | นศ. ช่วยวิจัย |
| 6. น.ส.กนกพร ทวิพัฒน์ | เจ้าหน้าที่โครงการ |

เริ่มการสัมภาษณ์ 13.00 น.

รศ.เพทาย เป็นผู้เชี่ยงชญในการทำวิจัยเกี่ยวกับการซ่วยเหลือและผลักดันผลไม้ไทย อาทิ ลำไย มะม่วงและส้มโอ และปัญหาที่พบมากสำหรับผลไม้ไทย มักจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับการควบคุมคุณภาพ โดยการศึกษามีหลายมุมมอง ได้แก่ มุมมองของเกษตรกร กลุ่มผู้ร่วบรวมผลผลิตรายย่อย และลัง เป็นต้น ปัจจุบันตลาดตลาดยุโรปก็เริ่มมีความสนใจสินค้า ลำไยมากขึ้น ผู้ส่งออกจึงต้องมีมาตรฐานที่สูงขึ้น เช่น HACCP และความมีการผลักดันเข้าสู่ ตลาด Convenience Store ซึ่งจะมีราคาขายที่สูงกว่าขายในตลาด คือ ราคา 1 Container ในยุโรป เท่ากับ 10 Containers ในจีน และในยุโรปมี Demand ของลำไยสดโดยเฉพาะที่ฝรั่งเศส ประมาณ อาทิตย์ละ 2 Containers

ปัจจุบันพบว่าปัญหาร้อยละ 70 ของสินค้าส่งออกลำไยคือ เรายังตลาดจีน และจีนเป็นผู้กำหนดราคา ดังนั้นเราจึงมีปัญหาด้านการตลาดเนื่องจากไม่สามารถควบคุมได้ โดยส่วนใหญ่ผู้ลงทุนหรือเจ้าของโภคัตมักจะเป็นชาวจีน ชาวไตรหัต ซึ่งตลาดจีนไม่มีทางเลือก โคนควบคุมจากพ่อค้าชาวจีน ดังนั้นผู้ที่มีกำไรคือผู้ร่วบรวมผลผลิต

ดังนั้นในงานวิจัยของอาจารย์เพทาย จึงหนุนนำในเรื่องเศรษฐกิจพอเพียง เน้นการเพาะปลูกพืช หลายชนิดให้แก่เกษตรกรเนื่องจากเกษตรกรที่จะสามารถขายสินค้าลำไยได้ราคาดีกว่าเกษตรกรที่ไม่ได้ทำแต่เมื่อนำมาเพียงน้อยราย เนื่องจากต้นทุนสูงและในช่วงนอกฤดู ก็มีปริมาณน้ำไม่เพียงพอและเหมาะสมต่อ มาตรฐาน GAP เกษตรกรที่ทำส่วนใหญ่จึงเป็นเกษตรกรผู้นำหรือผู้ที่มีความรู้เป็นอย่างดี ดังนั้นจึงแนะนำให้เกษตรกรสร้างตลาดทางเลือก หรือ ปลูกพืชอื่น โดยต้องให้ความช่วยเหลือเกษตรกรก่อน เช่น ทางแนวทางลดต้นทุน และพึ่งพาตัวเองตามนโยบายเศรษฐกิจพอเพียง

อาจารย์ในเครือข่ายที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไย

อาจารย์ในเครือข่ายที่มีการทำวิจัยเรื่องลำไยมีจำนวนมาก อาทิ

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

โดยสรุปคือมีการศึกษาทำวิจัยเกี่ยวกับลำไยมากมายแต่ไม่มีคนกลางที่รวมรวมจัดทำเป็นระบบโลจิสติกส์ของลำไย ส่วนภาครัฐบาลก็พยายามหาทางช่วยเหลืออย่างต่อเนื่อง แต่ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร ดังจะเห็นได้จากการประกันราคาของรัฐบาลมีผลเสียปัญหาลำไยตกค้าง กรณีลำไย 6 หมื่นตัน ที่ยังคงเป็นสต็อก ดังนั้นคำแนะนำห้ามการทำวิจัยต่อๆไป ควรให้ความสำคัญกับผู้ผลิต กลุ่มผู้ส่งออกที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะนอกฤดู ซึ่งตามความเห็นของอาจารย์เพทาย ผู้ที่มีศักยภาพด้านคุณภาพโดยเฉลี่ย คือ จังหวัดจันทบุรี และในการเก็บข้อมูลควรใช้วิธี Focus Group

ปัญหาเบื้องต้นของลำไยไทย คือ

- มีการนำองค์ความรู้ไปปรับใช้จริงน้อยมาก
- เกษตรกรขาดความรู้ ความเข้าใจ
- ไม่มีหน่วยงานที่ดูแลทั้งระบบของโซ่อุปทาน

ดังนั้นจึงไม่ควรมีการแทรกแซงตลาด ควรปล่อยให้มีกลไกการตลาดเกิดขึ้นเอง สังเกตุได้จากปัจจุบัน ผู้ซื้อรายย่อยหายไปจากโซ่อุปทาน และเกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองซึ่งปัจจุบันผู้เดือนร้อนที่สุด คือเกษตรกร และไม่ควรให้รัฐบาลเป็นผู้ขับเคลื่อนกลไกตลาด เกษตรกรควรมีส่วนร่วมในทุกระดับและกลไกต่างๆ ควรเป็นไปด้วยความโปร่งใส ส่วนการประกันราคานั้นจะเป็นการสร้างปัญหาให้แก่ตลาดลำไย จึงควรมีการจัดการการผลิตที่ดีหรือมีผู้ที่เข้ามารับผิดชอบ ควบคุมคุณภาพ โดยยังคงตัวอย่างจากพืชส่งออกประเภทอื่นๆ อาทิ หน่อไม้ฟรั่ง กระเจี๊ยบเขียว เป็นต้น โดยควรมีการรวมกลุ่มของเกษตรกร เพื่อก่อให้เกิดศักยภาพมากขึ้น (ตัวอย่าง บริษัทชีพ ทำกลไกการจัดการของมั่วในภาคกลางและประสบความสำเร็จ) กลไกเพิ่มศักยภาพสำหรับกลุ่มเกษตรกรนั้นเป็นสิ่งจำเป็นมาก ไม่ใช่แค่การอบรมแต่ต้องสร้างความเข้มแข็ง เพื่อแก้ปัญหาระยะยาว เพราะในปัจจุบันพบว่าคุณภาพของลำไยนั้นลดลงจากแต่ก่อน ดังแต่มีการใช้สารเร่งนอกฤดู การจัดการไม่ดีก็จะส่งผลต่อคุณภาพและราคา และภาพพจน์ของลำไยก็ลดลงไปด้วย ดังนั้น ควรมีการสร้าง Branding เช่นตั้ง สมมติฐานในการนำพันธุ์อื่นที่เหมาะสมกับตลาด และพื้นที่เพาะปลูก เช่น พันธุ์เบี้ยวน้ำ พันธุ์สีชมพู ซึ่งในปัจจุบันความหลากหลายของสายพันธุ์เริ่ม

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

หายไป เพราะเกษตรกร ปลูกตามแนวโน้มตลาด ในขณะเดียวกันต้องแก้ปัญหาร่องตลาดด้วย ผู้ผลิตควรเข้าสู่ตลาดที่หลากหลายมากกว่าเน้นประเทศจีน เช่น ยุโรป โดยครุศึกษาสายพันธุ์ที่เหมาะสมต่อการบริโภคในตลาดยุโรป หรือเน้นการปลูกพืชอื่นในสวนลำไย เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้ในช่วงที่ไม่มีผลผลิตของลำไย

ท้ายสุด อาจารย์ได้ให้รายนามนักวิจัยในเครือข่ายดังนี้

- อ.นวลศรี, อ.สุนีย์ คณะวิทยาศาสตร์
- อ.สุวรรณ, อ.ชรินทร์ คณะเภสัช เรื่องมูลค่าเพิ่ม
- อ.ธวัชชัย, อ.ธนชัย เรื่อง GAP ลำไย
- อ.กมล, อ.อารีย์ คณะเกษตร และ อ.อุษณีย์ คณะแพทย์
- อ.ไฟโรจน์, อ.ชรินทร์ และ อ.รัตนา ศึกษาเรื่องนำตลาดลำไย 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.อภิชาต โซภาแดง | หัวหน้าโครงการ |
| 2. รศ. ชูศรี เที่ยศิริเพชร | ผู้ร่วมวิจัย |
| 3. ผศ. ดร.ชาตุพงศ์ วาฤทธิ์ | ผู้ร่วมวิจัย |
| 4. น.ส.รภัส พัชณิมานนท์ | นศ. ช่วยวิจัย |
| 5. นายพรเทพ จอมเมือง | นศ. ช่วยวิจัย |

การสัมภาษณ์เริ่มต้นด้วยการแนะนำตัว เกี่ยวกับรายละเอียดของโครงการ ขอบเขตการทำงาน ระหว่าง GTZ และ สกอ. ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนทุนวิจัย โดยมีเป้าหมายในการศึกษาวิจัย เพื่อให้ทราบถึง ลักษณะการดำเนินงานที่ดี และมีประสิทธิภาพ ซึ่งอุปกรองของแต่ละกระบวนการตั้งแต่สวนของเกษตร จนถึงตลาดปลายทาง เพื่อนำผลที่ได้มามีเคราะห์เชิงตัวเลข นำไปสู่การพัฒนา และแก้ไขกระบวนการที่ บกพร่อง

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

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

ด้านการผลิต ผศ. พาวิน ได้ให้ข้อคิดเห็นว่า การผลิตลำไยในภาคเหนือมีพื้นที่เพาะปลูกมากที่สุดแต่มีการจัดการสวนที่ไม่ค่อยดีเท่าไนก ในขณะที่ผลผลิตลำไยจาก จ. จันทบุรี ซึ่งเพิ่งเริ่มมีการปลูกมา เมื่อไม่กี่ปี แต่มีการวางแผนการผลิตอย่างเป็นขั้นเป็นตอน โดยให้เหตุผล 2 ข้อ คือ ข้อแรก เกษตรกรใน ภาคเหนือเริ่มปลูกมานานไม่ค่อยยอมรับเทคโนโลยี แต่ผู้ปลูกรายใหม่น่าจะมีการศึกษาก่อนลงมือทำ ข้อ

สอง เกษตรกรในจันทบุรีอาจซึ่งกับการวางแผน การผลิตผลไม้มากกว่า มีเทคโนโลยีการปลูกที่ดี เมื่อพูดถึงการยอมรับเทคโนโลยี พ布ว่า ในได้หัวนจะมีการรูปแบบการผลิตที่เหมือนกันหมด เช่น การปลูกพืชระยะชิด การตัดแต่งกิ่งที่เหมือนกันหมดทุกสวน เป็นต้น ปัจจัยที่มีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีน่าจะมาจากการดับการศึกษา แต่ปัจจุบันชาวบ้านเริ่มหันมาสนใจเทคโนโลยีมากขึ้น เนื่องจากประสบปัญหาทางการตลาด

ในปัจจุบันลำไยของไทยยังมีข้อได้เปรียบประเทศอื่นๆ ทั้งในเรื่องของคุณภาพที่ดีกว่า และสามารถผลิตออกฤดูได้ในขณะที่ประเทศต่างๆ มีข้อจำกัดเรื่องฤดูกาล โดย พศ. พาวิน ได้เสนอว่า ควรมีการสำรวจศักยภาพของสวนนั้นๆ ว่าเหมาะสมแก่การปลูกใน หรือนอกฤดู จากนั้นค่อยส่งเสริมให้มีการวางแผนเพาะปลูก แต่ก็ยังมีปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ คือ สภาพดิน ฝ้า อากาศ ส่งผลให้การควบคุมการผลิตคลาดเคลื่อน

ต้นทุนการผลิต พ布ว่า ควรต้องมีการศึกษาเกี่ยวกับ ต้นทุน คุณภาพ และราคา ในอนาคต โดยปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุน มีดังนี้

- ลักษณะการจัดการ ดูแลสวน
- จำนวนผลผลิต/ ไร่
- คุณภาพของลำไยที่ได้ ต้องมีความสม่ำเสมอ

การเก็บเกี่ยวลำไย เกษตรกรจะเริ่มทำการเก็บเกี่ยวลำไยตามความแก่อ่อนของผล ซึ่งเป็นเรื่องที่ควบคุมได้ยาก ต้องใช้ประสบการณ์ ทางลังต้องการซื้อลำไยที่มีความแก่อ่อนพอดี เช่น หากเกษตรกรเริ่มเก็บที่ความแก่อ่อน 80 % ในต้นแรก หากใช้เวลานานตันสุดท้ายที่เก็บอาจมีผลแก่ 120 % ซึ่งถือว่ามีคุณภาพดี หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ข้อมูลแก่เกษตรกรเกี่ยวกับสถิติการผลิตว่า แต่ละเดือนมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากน้อยเท่าไหร และควรคาดคะเนว่าเดือนต่อไปจะมีมากน้อยเท่าไหร เพื่อให้เกษตรกรวางแผนในการเก็บเกี่ยวได้อย่างถูกต้อง และได้ราคา

ด้านการตลาด ปัญหาที่พบโดยส่วนใหญ่ มักเกิดจากการ เข้าใจไม่ตรงกันในเรื่องของ คุณภาพ ระหว่างสั่งกับเกษตรกร โดยคุณภาพที่สั่งต้องการกับความเข้าใจของเกษตรกรไม่ตรงกัน โดยลังจะพิจารณาคุณภาพ ดังนี้

- ขนาด
- สีผิว
- ความแก่-อ่อน
- ความสม่ำเสมอ การปลอมปน

แต่เกษตรกรไม่ค่อยให้ความสำคัญมากนัก ทำให้ราคาของลำไยที่เกษตรกรขายได้มีมูลค่าลดลงถึงกิโลกรัมละ 3 – 5 บาท ซึ่งถือว่าเสียรายได้ไปเยอะมากจึงเกิดการขาดทุน ควรมีการ QC ตั้งแต่ในสวนเพื่อลดปัญหาการปนเกรด ส่วนการรับซื้อของลังก็จะเลือกลูกค้า หากไม่ค่อยมีปัญหารื่องการปนเกรดหรือเป็น

ลูกค้าประจำก็จะเกิดความไว้เนื้อเชื่อใจ ให้ราคาที่สูงขึ้น เมื่อพูดถึงภาพรวมของการผลิตลำไยในปัจจุบัน พบว่า มีปัญหาหลักๆ คือ การผลิตไม่ได้ตามเป้าหมาย การเน่าเสียที่ปลายทาง และการบรรจุ ส่วน การขนส่งพบปัญหาการขนส่งของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ แล้วมักจะเป็นส่วน ของความล่าช้าในการทำงานของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง สรุปได้เป็นข้อๆ ได้ดังนี้

- กรมวิชาการเกษตร มักจะมีปัญหาในเรื่องของการตรวจปริมาณสาร SO2 ต่อก้าง หากมีมาก ไปถูกกีดกันไม่ให้นำเข้า หากมีน้อยไปก็ทำให้ลำไยเสียหายเมื่อถึงตลาดปลายทาง เกิดความเห็นไม่ตรงกัน
- ตัวรัว มักจะมีปัญหาในเรื่องน้ำหนักบรรทุกสินค้าที่จำกัด
- กระบวนการส่งออก เกิดความล่าช้าในการตรวจสอบ ทำให้เสียเวลาในการส่งออก มีผลต่อคุณภาพ และอาจไม่ทันต่อความต้องการของตลาด
- มาตรฐานการตรวจสอบ การตรวจสอบยุ่งยาก ใช้เวลานาน ค่าตรวจสอบแพง

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ "การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย"

กรรมการส่งเสริมการเกษตร วันที่ 30 มีนาคม 2550 เวลา 09.00-10.00 น

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นายมนตรี ทองงาม

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. รศ. ชูศรี เที่ยศิริเพชร

ผู้ร่วมวิจัย

2. น.ส.กนกพร ทวิพัฒน์

เจ้าหน้าที่โครงการ

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 เป็นต้นมาการส่งเสริมการเกษตรมีหน้าที่ดูแลเรื่องการผลิต และการตลาด ของสินค้าเกษตรโดยเฉลี่ยวัสดุ โดยแต่เดิมด้านการตลาดจะอยู่ในความรับผิดชอบของกรมการค้าภายใน แต่ภายหลังเกิดปัญหาเรื่องสินค้าค้างสต็อกจึงได้มีการมอบหมายให้ กรมส่งเสริมการเกษตรดูแลเป็นต้นมา โดยกรมส่งเสริมการเกษตรได้มีการกำหนดนโยบายและสำหรับนโยบายปี พ.ศ. 2550 ได้มีการร่างเป็นที่ เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการอนุมัติและประกาศใช้ โดยนโยบายหลักมี 4 ด้าน โดยจะเน้นแก้ไข ปัญหา เป็นโครงการปรับโครงสร้างการผลิตลำไยของปี พ.ศ. 2549 – 2551 ได้แก่

- การกระจายการผลิตลำไย
- การพัฒนาคุณภาพการผลิต
- การเพิ่มประสิทธิภาพการแปรรูป
- การสร้างตลาดในเชิงรุก

โดยในการแก้ปัญหาปี 49-51 นั้นรัฐบาลจะไม่แทรกแซงแต่จะสนับสนุนกลไกตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น สนับสนุนการเพิ่มน้ำหนักภาระทุกโดยร่วมมือจากหน่วยงานกรมการขันสิ่ง การลดขั้นตอน การตรวจสอบพิช ปรับปรุงให้รวดเร็วขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ส่งออก นอกจากนี้ยังมีนโยบาย สนับสนุนการปลูกลำไยนอกฤดูให้มีผลผลิตทั้งปีเพื่อเป็นการกระจายผลผลิต เนื่องจากปัจจุบันมีพื้นที่ เพาะปลูกลำไยใน 8 จังหวัดภาคเหนือประมาณ 50,000 ไร่ โดยมี 12 อำเภอที่สามารถผลิตลำไยนอกฤดูได้ แต่ทั้งนี้การปลูกลำไยนอกฤดูจะมีต้นทุนที่สูงกว่าทั้งในเรื่องของน้ำ และสารเร่งดังนั้นจำเป็นจะต้องมี การอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกร อีกทั้งมีความผันผวนของราคามีความเสี่ยงสำหรับเกษตรกร โดย ต้องมีการวางแผนที่ดี สร้างในด้านการแปรรูปน้ำชาและยาการผลิตแบบแปรรูปลำไยอบเนื้อสีทอง โดยลด การสนับสนุนสนับสนุนเปลือกเนื่องด้วยตลาดตอบสนับสนุนสีทองจะกว้างกว่า เช่น ไต้หวัน แคนาดา และให้ผลตอบ แทนที่สูงกว่าลำไยอบเปลือก แต่ทั้งนี้การผลิตจะต้องมีการควบคุมด้านคุณภาพที่ดี เช่น GAP และ เศษผุ่น ละออง และปีนี้จะใช้นโยบายของปี 49 เนื่องจากมีปัญหารัฐบาล โดยเป้าหมายการผลิตปีนี้อยู่ที่ 600,000 ตัน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการดูแลห้องเรื่องการแก้ปัญหาลำไยทั้งในฤดูและนอกฤดูเป็นค่าธรรมการชุดเดียวทั้งนั้น

- สำหรับนโยบายสำหรับปี 50 ต้องรอกระทรวงฯ ประกาศ มาตรการ โดยมีเนื้อหาคร่าวๆ ดังนี้
- ด้านการตลาด กระจายลำไยสดภายในประเทศ เป้าหมาย 150,000 ตัน โดยให้สหกรณ์กระจายทั่วประเทศ เป้าหมาย 10,000 ตัน ทั้งนี้รับบาลจะให้การสนับสนุนเรื่องเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ การซัดเชยค่าขนส่ง ค่าบรรจุภัณฑ์เป็นต้น โดยสหกรณ์รับผิดชอบเรื่องคุณภาพและการคัดเกรด รวมถึงมีการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีการขนถ่ายสินค้ามากขึ้น กระจายออกจากแหล่งผลิตได้เร็วขึ้นและมากขึ้น โดยใช้มาตรการสนับสนุนค่าขนส่ง โดยเฉพาะช่วงในฤดูคือระหว่างเดือน กรกฎาคม ถึง สิงหาคม มีเป้าหมายวันละ 30,000 ตัน โดยอาศัยส่วนเอกชน และรัฐเป็นผู้สนับสนุนค่าขนส่งและจะทำเฉพาะในช่วงวิกฤตที่สินค้าล้นตลาดเท่านั้น ทั้งนี้พบว่าบางจังหวัดหรือบางอำเภออยังไม่มีตลาดลำไยสด โดยเฉพาะภาคอีสานบางจังหวัดไม่มีลำไยขาย จึงควรมีการขยายตลาดในประเทศด้วยเพรเวบปัจจุบันสัดส่วนตลาดภายในประเทศ มีเพียง ร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับตลาดรวม
 - ด้านคุณภาพการผลิต มีการรณรงค์ผลผลิตเพื่อการส่งออกให้ดีขึ้น โดยมีเป้าหมายการส่งออกลำไยสด 150,000 ตันในปี 50 (ปี 49 ส่งออกประมาณ 120,000 ตัน) และจะมีการจุ่งใจผู้ส่งออกให้ขยายตลาดต่างประเทศมากขึ้นจากปีก่อน เช่น ส่วนที่ส่งออกเกินจากปีก่อนจะมีการซัดเชยบางอย่างให้ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีข้อมูลที่แน่นชัด
 - ด้านการปรับรูป ขยายตลาดลำไยอบเนื้อสีทอง มีเป้าหมาย 40,000 ตัน (จากปริมาณของลำไยสด) โดยรัฐจะใช้กลยุทธ์ดึงลำไยสดออกจากตลาดแล้วสนับสนุนการปรับรูปโดยให้เงินกู้สำหรับทุนซื้อลำไยสดเพื่อปรับรูปและมีอัตราดอกเบี้ยต่ำ
 - ด้านการผลิต เรื่องคุณภาพจัดให้มีการอบรมให้ความรู้ร่วมกับสถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมหาวิทยาลัยแม่โจ้ โดยมีการอบรมทั้งลำไยในฤดูและนอกฤดู รวมถึงเพิ่มการประชาสัมพันธ์ จัดทำแปลงสาธิต แปลงส่งเสริม เป็นต้น

เกษตรกรจะต้องมีการจัดการเรื่องมาตรฐานมากขึ้น โดยอาศัยแรงจูงใจเรื่องราคา หากผลผลิตมีคุณภาพดี ราคาขายจะสูง รวมถึงอนาคตอาหารทุกประเภทจะต้องผ่านมาตรฐาน GAP ดังนั้นเกษตรกรและลังต้องพัฒนาต้นเอง ทั้งนี้การทำ GAP ไม่ได้ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่ต้องมีการควบคุมเรื่องน้ำและสารเคมี ยาฆ่าแมลงให้อยู่ในเกณฑ์เป็นต้น ซึ่งจะเป็นผลดีต่อการส่งออก โดยปัจจุบันมีลังเข้าร่วม GAP กับกระทรวงฯ และมีการจดทะเบียนผู้ส่งออกกับกรมวิชาการเกษตรอยู่แล้ว ซึ่งสามารถทำการตรวจสอบย้อนกลับไปถึงแหล่งเพาะปลูกด้วย ดังนั้น ในอนาคตหากทั้งเกษตรกรและลังเข้าร่วมเป็นสมาชิก GAP อาจส่งผลต่อระบบการตรวจสอบสารพิษที่ลดขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ เนื่องจากปัจจุบัน ลังหรือผู้ส่งออกเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบและได้มีการเก็บค่าใช้จ่ายส่วนนี้ไปกับราคารับซื้อจากเกษตรกรแล้ว

ทั้งนี้ในปัจจุบัน เกษตรกรที่ทำ GAP และไม่ได้ทำ จะขายสินค้าได้ในราคาที่ไม่แตกต่างกันจึงเป็นปัญหาระดับหนึ่ง แต่ในอนาคตต้องมีการผลักดันให้เกษตรกรทุกรายทำ GAP เพื่อให้มีมาตรฐานที่ดีรองรับการส่งออก

ขั้นตอนปัจจุบัน

- เกษตรกร สมัคร GAP ที่กรมส่งเสริมการเกษตร
- กรมส่งเสริมการเกษตรตรวจสอบแล้ว พร้อมกับเป็นที่ปรึกษาและให้คำแนะนำ
- ส่งรายชื่อสมาชิกให้กรมวิชาการเกษตร เพื่อตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง

ผลผลิตที่มีคุณภาพ สามารถส่งออกได้ สำหรับผลผลิตที่ไม่มีคุณภาพจะกระจายเนื้า肉体 ตลาดภายในประเทศ และเพื่อการแปรรูป

ปัจจุบันได้มีการยกเลิกนโยบายประกันราคาแล้วเนื่องจากก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลไกตลาด รวมถึงเป็นปัญหาสินค้าค้างสต็อก เหลือแต่เพียงมาตรการตั้งราคาน้ำแต่ไม่ได้ผลเท่าที่ควร โดยอนาคตมีแผนการจะปรับลดพื้นที่เพาะปลูก โดยเฉพาะพื้นที่ที่ประสบปัญหาเรื่องน้ำ อาทิ จังหวัดพะเยาได้มีการเปลี่ยนจากการปลูกกล้าไม้เป็นการปลูกยางพาราแทนแล้ว ส่วนที่เชียงใหม่อาจปรับเปลี่ยนได้ยากเรื่องจากการปลูกกล้าไม้ของจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูนเป็นวิถีชีวิตของชุมชนไปแล้ว

ปัญหาที่พบในอดีตคือ ปริมาณสินค้ามาก ราคาย่ำแย่ และพ่อค้าชอบอ้างว่ารถบรรทุกถูกจับเพรษะบรรทุกเกิน โดยเฉพาะช่วงฤดูกาลลำไย ซึ่งมีปริมาณสินค้ามาก บางครั้งมีการรวมตัวกันของผู้ประกอบการรถบรรทุก หัวรถ拉 ก ไม่มารับสินค้าไปกระจายต่อ ทั้งนี้การขนส่งก็เป็นเรื่องสำคัญ บริษัทขนส่งต้องมีการวางแผนส่งออกที่ดีทั้งในเรื่องการเช่าหัวรถ拉 และการเช่ารถในช่วงฤดูกาลที่มักจะไม่เพียงพอต่อปริมาณลำไยที่มีมาก โดยกระทรวงฯกำลังหาแนวทางช่วยเหลือในเรื่องการบรรทุกน้ำหนักเกิน และกระตุ้นนโยบายเฉพาะเกี่ยวกับรถ拉 เพื่อการกระจายสินค้าที่เร็วขึ้น

รายงานการสัมภาษณ์

โครงการ "การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย"

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเขต 1 วันที่ 30 มีนาคม 2550 เวลา 10.30-11.15 น

ผู้ให้สัมภาษณ์

1. นายสถาพร ปลิโพธิ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและวางแผน/

หัวหน้ากลุ่มสารสนเทศการเกษตร

ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์

1. รศ. ชุศรี เที่ยศิริเพชร

ผู้ร่วมวิจัย

2. น.ส.กนกพร ทวิพัฒน์

เจ้าหน้าที่โครงการ

ขอบเขตความรับผิดชอบของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเขต 1 ดูแลพื้นที่เพาะปลูก 9 จังหวัด แต่สำหรับลำไยดูแลเพียง 6 จังหวัด โดยหน้าที่หลักคือ ประมาณการผลผลิตและกำหนดวางแผนรูปแบบ การกระจาย โดยที่ผ่านมาประสบปัญหาข้อมูลเรื่องตัวเลขประมาณการมีความแตกต่างกับความเป็นจริง มาก คือประมาณการสูงกว่าความเป็นจริง จึงทำให้การวางแผนไม่ได้ผลดีเท่าที่ควร จะต้องมีการปรับระบบ ให้มีความเป็นเอกภาพและนำเข้าถือมากยิ่งขึ้น เนื่องจากการใช้ข้อมูล 3 ทาง ได้แก่ เกษตร อาเภอของแต่ละอำเภอ ข้อมูลจาก GIS และข้อมูลจากการสำรวจสู่ตัวอย่างรวมทั้งดั้งเดิมและตัวอย่าง

โดยหน้าที่หลักจะมีเป้าหมายในการวางแผนและมีมาตรการที่ทำให้บรรลุเป้าหมาย ดังนี้

- มาตรการกระจายผลผลิตภายในประเทศ
- มาตรการระดูนเรื่องค่าขันส่ง
- มาตรการผลักดันให้มีการซื้อขายราคาน้ำดี
- มาตรการจัดตั้งสถาบันเกษตรกร โดยช่วยเหลือเงินกู้แก่เกษตรกร

การแก้ปัญหาเบื้องต้นสำหรับปัญหาปริมาณผลผลิตมากกว่าความต้องการนั้น ได้มีการเสนอเงิน คชก. หรือเงินกองทุนสหกรณ์เกษตรกร (ภาคใต้การดูแลของกระทรวงเกษตร) ให้รับซื้อผ่านสหกรณ์ และช่วยเหลือระบบโลจิสติกส์ให้มีการขนย้ายเร็วขึ้น โดยชดเชยค่าขนส่ง 3 บาท/ กิโลกรัม (ช่วยพ่อค้า/ ผู้ขายนสั่ง)

เช่น สหกรณ์อำเภอสารภีสั่งสินค้าให้ สหกรณ์จังหวัดราชบุรี จะได้รับเงินชดเชยจาก คชก. สำหรับ ค่าขนส่งระยะทางตั้งแต่จุดรับซื้อถึงจุดหมายปลายทาง และส่วนใหญ่ราคารับซื้อของสหกรณ์จะสูงกว่าสั่ง เนื่องจากสหกรณ์ได้รับการสนับสนุนทั้งเรื่องค่าขนส่งและเงินกู้ดูกอเบี้ยต่ำ (ร้อยละ 1) โดยเกษตรกรต้อง เป็นสมาชิกสหกรณ์ผู้ปลูกลำไย (ทั้งสดและแห้ง) จึงจะสามารถนำขายและสามารถกู้เงินกองทุนได้ แต่ ปัจจุบันกลับพบปัญหาของสหกรณ์คือ เมื่อรัฐบาลให้การส่งเสริมดังกล่าว ทั้งเกษตรกรและสหกรณ์ไม่ค่อย เอาใจใส่ในเรื่องของคุณภาพสินค้า คือคุณภาพลดลง ซึ่งสหกรณ์มีหน้าที่ดูแลมาตรฐานคุณภาพและคัด เก็บ รวมถึงบางแห่งอาจมีเตาอบเอง และสามารถกระจายไปยังสหกรณ์ต่างอำเภอ หรือต่างจังหวัด โดยมี หน้าที่คล้ายลังแต่เมืองชื่อขายทั่วประเทศ ทั้งนี้สหกรณ์ปลายทางที่มีการรับซื้อลำไยส่วนใหญ่เป็นลำไย อบแห้ง เพาะลำไยสดไม่ค่อยมีคุณภาพ และจะนำไปกระจายโดยการจัดกิจกรรม ตั้งตลาด และ

แลกเปลี่ยนกับสินค้านิดอื่น ซึ่งเมื่อเทียบกับการขายทั่วประเทศยังถือว่าเป็นส่วนน้อยมาก ปัญหาที่พบคือ การตรวจสอบไม่ทันต่อปริมาณ โดยเฉพาะช่วงในฤดู จึงเกิดผลเสียต่อผู้ส่งออกที่ต้องรอผลตรวจภายใน 24 ชม. โดยแก้ปัญหาส่งเอกสารรับรองทางแฟกซ์ และหากผลการตรวจไม่ผ่านการรับรองต้องมีการเปลี่ยน จุดหมายจากประเทศไทยไปประเทศอินโดนีเซียแทน ส่วนในปี 2548 ประสบปัญหาผลผลิตไม่ได้คุณภาพ ตามความต้องการของตลาดส่งออก

สำหรับนโยบายของปี 2549 ที่ผ่านมาได้มีการช่วยเหลือลังและผู้ประกอบการ เรื่องจัดเชย การขนส่งผ่าน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ แต่เกิดปัญหาเรื่องความไม่ถูกต้องบางประการ ในปีนี้ จึงมีนโยบายช่วยเหลือสหกรณ์เท่านั้น โดยวัตถุประสงค์ของการชดเชยค่าขนส่ง เพื่อให้ราคาขายดันทาง และปลายทางมีราคาไม่ต่างกัน คือผู้บริโภคทั่วประเทศสามารถบริโภคลำไยสดได้ในราคาเดียวกัน จึงถือ เป็นการกระตุ้นตลาดในประเทศ แต่เนื่องจากปี 2549 ผลผลิตในฤดูมีน้อยมากการจัดกล่าวจึงไม่ค่อยเห็น ผลเท่าที่ควร โดยปีนี้คาดว่าจะมีนโยบายชดเชยค่าขนส่งให้แก่พ่อค้าเริ่มพ่อค้ารายย่อยเพื่อให้เกิด การระบายสินค้าโดยรถบรรทุก โดยเฉพาะในฤดู ลักษณะคล้ายกับรัฐบาลจ้างให้มีการขนสินค้าไปขายใน จังหวัดใกล้ๆ โดยไม่ให้ราคาขายต่างจากแหล่งเพาะปลูกมากนัก

ในเรื่องมาตรฐาน GAP นั้น ปัจจุบันมีเกษตรกรส่วนน้อยที่ไม่ได้ทำ GAP ซึ่งถือเป็นพากนอก ระบบและไม่สามารถขายส่งออกได้ ขายได้เฉพาะในประเทศเท่านั้น ส่วนลำไยอบแห้งสีทองจะเป็นการมุ่ง ทำตลาดในประเทศก่อนและจะเป็นสินค้าแปรรูปที่มีราคาสูง การส่งออกอาจทำได้ยากเนื่องจากมีรัฐวิน ซึ่งตลาดปัจจุบันได้แก่ประเทศไทยและแคนาดา

ประเด็นเรื่องการซื้อขายล่วงหน้าในปัจจุบันไม่ค่อยมี เนื่องจากเป็นความเสี่ยงของผู้ลงทุน แต่ยัง พบว่ามีการซื้อขายส่วนจากพ่อค้าต่างจังหวัดและพ่อค้าท้องที่ในบางแห่ง

สรุปความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงานมีดังนี้

- | | |
|----------------------------|---|
| • กรมส่งเสริมการเกษตร | ให้ความช่วยเหลือด้านการผลิตและการประชาสัมพันธ์ |
| • สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร | ให้ความช่วยเหลือในการตั้งนโยบายและจัดหาเงินสนับสนุน รวมถึงประเมินผลงานและวางแผน |
| • กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ | ให้ความช่วยเหลือด้านการติดต่อตลาด โดยเฉพาะตลาด ต่างประเทศ |
| • วิสาหกิจชุมชน | ดูแลนโยบายเงินกู้สำหรับการลงทุนทำลำไยอบแห้ง |
| • กรมวิชาการเกษตร | ดูแลเรื่องคุณภาพ มาตรฐาน GAP และสารตกค้าง |
| • สหกรณ์ | เป็นผู้อุปกรณ์เบี่ยงการกระจายสินค้าและการให้กู้เงิน |
| • กรมศุลกากร | มีข้อมูลด้านการส่งออกของแต่ละด้านฯ |
| • หอการค้า | มีข้อมูลด้านโลจิสติกส์ของลำไย |

โดยสรุปเนื้อหาจากการสัมภาษณ์พบว่า แต่ละหน่วยงานขาดความต่อเนื่องเรื่องข้อมูล และยังขาด ข้อมูลด้านการส่งออก เนื่องจากไม่มีหน่วยงานที่มีข้อมูลภาพรวมของการส่งออก และข้อมูลของแต่ละ หน่วยงานไม่ตรงกัน สาเหตุที่พบคือปัญหาเรื่องภาษี คือหากมีการเลี่ยงภาษีก็จะไม่มีตัวเลขการส่งออก 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 ห้องสันป่าตอง โรงแรมโลตัสปางสวนแก้ว จังหวัดเชียงใหม่

ผู้นำการสัมมนา

1. ผศ.ดร.อภิชาต โสภานะ	คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
2. ผศ.ดร.คมกฤต เล็กสกุล	คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
3. รศ. ชูศรี เที่ยศิริเพชร	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
4. ผศ.ดร.ชาตุพงศ์ วานุทัย	คณะวิศวกรรมและอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้
5. ผศ.พาวิน มะโนชัย ผู้ทรงคุณวุฒิ	มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ความเห็นของเกษตรกรในงานสัมมนา วันที่ 5 กรกฎาคม 2550

- ควรมีการสร้างกระแสข่าวการรับประทานลำไย ทำการตลาด โฆษณาประชาสัมพันธ์ ปลูกกระแสการบริโภคลำไย (ยกตัวอย่างข่าว จตุภาค)
- เปลี่ยนหัวคนคิดของผู้บริโภคลำไย เช่น กินลำไยมากจะร้อนใน อาจบอกรวีกีการรับประทานที่เหมาะสม คือ เช่นน้ำเกลือก่อนกินเพื่อผ่าเชือไวน์ หรือดื่มน้ำก่อนกินลำไยจะช่วยลดอาการร้อนใน
- วิเคราะห์ฟอค้าและผู้ส่งออกที่อยู่ในเมืองไทย เนื่องจากฟอค้าส่วนใหญ่ตั้งราคาซื้อขายลำไยตามลำไก่ ไม่มีมาตรฐานการกำหนดราคาที่แน่นอน โดยเกษตรกรที่จำเป็นต้องขายไม่สามารถต่อรองราคาได้
- ให้รัฐบาลจัดหาฟอค้าคนกลาง หรือกลุ่ม องค์กร ที่เป็นตัวแทนฟอค้าคนกลางแทนฟอค้าชาวจีนที่เข้ามารับซื้อลำไยทุกปี ปัจจุบันขาดผู้บริหารจัดการที่มีความเป็นกลางทั้งประเทศ การตั้งราคาไม่อยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริง
- เสนอให้มีงบสำหรับการประชาสัมพันธ์ โฆษณา จุดเด่นของลำไย เช่น มีสารต้านอนุมูลอิสระป้องกันโรคระดูกลิ่น มีสารต้านรังสีuv มีสารทำให้คลายเครียด และชาลำไย เป็นต้น
- ในขณะนี้เกษตรกรเริ่มมีการนำเอาวัสดุเหลือใช้ เช่น ซังข้าวโพดมาใช้ห่อลำไยแทนการใช้แก๊ส สามารถลดต้นทุนผลิตลงได้ แต่ก็เป็นจุดอ่อนที่ทำให้ฟอค้าลดราคาขาย ดังนั้นเราจึงควร มีติดต่อเป็นของต้นเองจึงจะสามารถเป็นผู้กำหนดราคาเองได้
- ปัจจุบันการรวมกลุ่ม การสื่อสารในกลุ่มเกษตรกรยังไม่เข้มแข็ง ยังต้องพึ่งพาภาครัฐ จึงควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ที่เข้มแข็งกว่าในปัจจุบัน โดยมีองค์กรกลางในการบริหารจัดการ

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

- การจัดประชุมสัมมนาแต่ละครั้งอย่างให้ภาครัฐหรือผู้มีอำนาจสั่งการแก่ไขให้เป็นรูปธรรมอย่างจริงจัง เพราะในแต่ละปีมีการประชุมสัมมนาเกี่ยวกับลำไยบอยครั้งแต่ไม่พบว่ามีการแก้ไขที่จริงจัง
- แนะนำให้รัฐบาลบริหารจัดการกับสต็อกสินค้าส่วนเกินที่ตั้งอยู่ เช่นนำเอาส่วนเกินตลาดไปทำลาย เพื่อเป็นจิตวิทยาให้แก่ฟอค้า ดังเช่นที่ประเทศไทยอังกฤษจัดการกับข้าวโพดที่ล้นตลาด
- ควรมีการสื่อสารระหว่างเกษตรกรแต่ละอำเภอ เพื่อโยกสินค้าให้แก่กัน เช่น ในบางเดือนบางอำเภอไม่มีผลผลิตลำไยจึงควรนำลำไยจากอำเภอที่มีผลผลิตมากมาขายในอำเภอที่ขาดแคลนเพื่อตึงราคาให้คงที่ ดังนั้นจึงควรมีการเชื่อมกลุ่มให้เข้มแข็ง มีการบริหารกองทุนที่ดี มีการเก็บและแบ่งปันข้อมูลสารสนเทศ แชร์ข้อมูลระหว่างกันและกัน
- ควรมีการสำรวจพื้นที่การเพาะปลูก โดยควรมีการคำนวณหาปริมาณปลูกที่เหมาะสม และนำเสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบ
- ควรนำลำไยไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารหรือสำหรับปรุงอาหาร อ้างถึงงานวิจัยทุน EU
- เงินสนับสนุนและมาตรการจากรัฐบาลออกมาช้า บางครั้งเงินงบประมาณได้หลังจากถูกเก็บเกี่ยวลำไย ส่วนในปี 50 นี้ไม่มีเงินสนับสนุนลำไยบอยแห้งดังดังเช่นปี 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 “การศึกษาระบบจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย”

วันที่ 25 กรกฎาคม เวลา 14.00 น. – 16.30 น.
ห้องประชุม 3 ชั้น 7 อาคาร 30 ปี คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผู้นำการสัมมนา

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. ผศ. ดร. อภิชาต โสภานแดง | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 2. ผศ. ดร. คอมกรุต เล็กสกุล | คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 3. รศ. ชุติรี เที่ยศิริเพชร | คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |

ผู้เข้าร่วมการสัมมนา

- | | |
|--|--|
| 1. อ. ดร. ธนาชัย พันธุ์เกษมสุข | คณะ เกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 2. คุณ รัชนีวรรณ กำจัด | เครือข่ายบูรณาการลำไย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ |
| 3. คุณ สุมพันดา ปังประเสริฐ | สถาบันวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี |
| 4. ตัวแทนจากสำนักวิจัยมหาวิทยาลัยแม่โจ | |

การสัมมนาเริ่มขึ้นเมื่อเวลา 14.00 น. โดยมี ผศ. ดร. อภิชาต โสภานแดง เป็นผู้กล่าวเปิดการสัมมนา ในครั้งนี้ จากนั้นได้กล่าวถึงความสำคัญและที่มาของการศึกษาในครั้งนี้ จากนั้น ผศ. ดร. คอมกรุต ได้กล่าวเสริมในประเด็นของปัญหาที่พบจากการ ทำการวิจัยที่ผ่านมาเพื่อเป็นแนวทางในการขอข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่าน เมื่อเสร็จสิ้นจากการกล่าวนำโดยผู้นำการสัมมนาทั้งสองท่าน จึงเข้าสู่ช่วงของ การเปิดให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้แสดงความคิดเห็น

อ. ดร. ธนาชัย พันธุ์เกษมสุข :

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

จากการวิเคราะห์ปัญหาการส่งออกลำไยสดของไทย โดยการศึกษาของทางด้าน อ. ดร. ธนาชัย พบว่ามีปัญหาที่สำคัญ ดังนี้

- ด้านการตลาด
 - ระบบการตลาดมีปัญหา ซึ่งเกิดจากการเข้ามาแทรกแซงของพ่อค้าจีนที่เริ่มเข้ามาค้าขาย เองในประเทศไทยในลักษณะการเข้าซื้อ

- การขาดมาตรฐานในการจัดการดของพ่อค้า เนื่องการประเมินคุณภาพยังอาศัยการประเมินด้วยสายตาของลัง การใช้ความรู้สึกตัดสิน มีการกดราคา โดยบางครั้งขนาดอาจเท่ากัน แต่สีต่างกันอาจถูกกดราคาถูกกว่า เนื่องจากมีการลด SO₂ ก็ให้สี และคุณภาพไม่แตกต่างกัน เกษตรกรจึงถูกเอาเปรียบ
- ผลิตผลลำไยแต่ละเกรดมีช่วงห่างของราคาแตกต่างกันมากเกินไป
- ต้องสนับสนุนให้มีการตลาดเชิงรุก คิดคันสินค้ารูปแบบใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่ง
- ด้านการผลิต
 - เทคโนโลยีการผลิตไม่คงที่ ผู้ผลิตแต่ละรายมีการผลิตแบบตามใจตัวเองทำให้ยากแก่การควบคุมคุณภาพ ควรจัดนักวิชาการรับผิดชอบหน้าที่ที่เฉพาะในการเข้าไปแก้ปัญหา
 - การขาดแคลนแรงงานในการผลิต และเก็บเกี่ยว ส่งผลให้ค่าแรงในการจัดการต่างๆ สูงมาก แต่อาจแก้ไขได้โดยการควบคุมความสูงของต้นลำไย เพื่อย่างต่อการจัดการบำรุงรักษา
 - เกษตรกรไม่สามารถกลุ่มกันได้อย่างเข้มแข็งไม่สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าได้
- ด้านการขนส่ง : การขนส่งลำไยมีต้นทุนสูง หากมีการเปลี่ยนวิธีการขนส่งโดยรถไฟอาจจะทำให้ต้นทุนการขนส่งลดลง แต่ต้องมีการปรับปรุงระบบการขนส่งโดยรถไฟให้ดีและต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ
- ด้านการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว : มีความรู้ ความเข้าใจในการจัดการที่ไม่ค่อยถูกต้อง เกิดการสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวค่อนข้างมาก เกิดการตอกค้างของ SO₂ อยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่ามาตรฐาน ไม่ยอมรับจากต่างประเทศ
- ด้านกิจกรรมสนับสนุน
 - หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนไม่ให้การสนับสนุนเท่าที่ควร อีกทั้งยังขาดความรู้ จึงทำให้แก้ปัญหาไม่ได้
 - ขาดการวางแผนล่วงหน้า ไม่สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ล่วงหน้า มีการวางแผนปีต่อปี และเกิดความล่าช้าในการดำเนินงาน

นอกจากนี้ อ.ดร. ธนาชัย ได้เสนอว่าควรจะมีการกำหนดพระราชบัญญัติกองทุนลำไย เพื่อให้เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบอย่างถาวร เนื่องจากนักวิชาการส่วนใหญ่ขาดความจริงจังในการทำงานเนื่องจากมีหน้าที่รับผิดชอบงานหลายด้าน จึงทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพน้อย

คุณ รัชนีวรรณ กำจัด :

คุณ รัชนีวรรณ ได้กล่าวแนะนำถึงหน้าที่หลักของเครือข่ายบูรณาการลำไยว่า องค์กรดังกล่าวมีหน้าที่หลักคือ การแก้ปัญหาการผลิตและส่งออกลำไย โดยงานวิจัยที่มีอยู่จะเกี่ยวข้องกับการจัดการระบบการผลิต การลดต้นทุน การเพิ่มมูลค่าสินค้า โดยมุ่งเน้นการใช้เศรษฐกิจพอเพียง การทำอาชีพเสริม การปลูกพืชสม_DEFINITION การปศุสัตว์ในสวน ฯลฯ

ตัวแทนจาก ม. แม่โจ้ :

ได้รายงานการตลาดของลำไย ณ ช่วงเวลาหนึ่งว่า ปัจจุบันการขายลำไยนิยมขายแบบมัดพวง ซึ่งมีราคากลางๆ กับการเก็บเรียงในตะกร้า เช่นในอดีต โดยพบว่าตลาดของลำไยได้มีการขยายไปทางภาคใต้ของไทย ซึ่งอาจเป็นการส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย

- การขายลำไยแบบมัดพวงมีประโยชน์หลายอย่าง ดังนี้
 - สามารถมีการปันเกรดกันได้ กรรมวิธีง่ายกว่าขายแบบสี่ตะกร้า
 - มีตลาดรองรับมากขึ้น เริ่มเป็นที่ต้องการของลูกค้า
 - ใช้แรงงานน้อย ประหยัดค่าแรง
- โดยจากการศึกษา พบว่าการเก็บแบบเข้าตะกร้าจะมีต้นทุนสูงกว่า โดยลำไยที่คัดเกรดต้นทุนจะอยู่ที่ 4 บาท/ ก.ก. แต่การเก็บแบบมัดซึ่งจะมีต้นทุนเพียง 2 บาท/ ก.ก. เท่านั้น
- ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา
 - ควรพัฒนาวิธีการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และเร่งหาตลาดใหม่ๆ ไม่พึ่งตลาดเดียว หากมีการวางแผนการติดผลที่เหมาะสม จะทำให้ได้ราคาดีมาก ซึ่งปัจจุบันทางมหาวิทยาลัยแม่โจ้ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีในการปลูกและควบคุมการอุดออกแล้ว แต่ยังอยู่ในขั้นของการทดลอง

สรุปข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา อ. ดร. ธนชัย พันธุ์เงียมสุข :

- เกษตรกรจะต้องมีการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม มีการวางแผนการผลิต
- เกษตรกรจะต้องมีการวางแผนต้นทุน โดยเมื่อผลิตไปครองต้องทราบราคายุติธรรมจากการตลาดและแล้วตั้งเป้าหมายการผลิตให้ต้นทุนอยู่ในช่วงที่กำหนด เพื่อลดการลงทุนที่สิ้นเปลือง
- หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้ามาดูแลเรื่องของช่องทางการขายในแต่ละเกรดไม่ให้ห่างกันเกินไปนัก อาจสามารถแก้ไขปัญหาการปันเกรดได้
- ปัจจุบันพบว่าจีนมีการตั้งกฎให้ใบอนุญาตแก่ผู้ค้าปลีก หรือผู้ค้ารายย่อย เพื่อลดช่องทางการนำเข้าของไทย อันจะส่งผลให้มีการควบคุมราคาสินค้า ผู้ขายในไทยไม่สะดวกในการเข้าไปหาลูกค้าในจีน ไทยควรเร่งปรับแผนการตลาด
- การแบ่ง Zoning ในประเทศไทยทำได้ยาก ดังนั้นจึงควรจัดให้เป็น Zone ของการส่งเสริมให้มีการผลิตดีกว่า และส่งนักวิชาการเฉพาะด้านลงไปให้ความช่วยเหลือเกษตรกรอย่างจริงจังที่ละท้องที่ ตามระยะเวลาที่เหมาะสม เพื่อให้มีการแบ่งการผลิตออกที่ละส่วนสามารถควบคุมคุณภาพ และปริมาณผลผลิตได้อย่างแม่นยำ

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสดในประเทศไทย

- การทำ GAP เป็นไปได้ยากและใช้เวลานาน นักวิชาการมีน้อยเมื่อเทียบกับพื้นที่ปลูก ดังนั้น การออกแบบ GAP จึงทำในลักษณะการล่ารายชื่อ การแก้ปัญหาอาจทำได้โดยให้เกษตรกรรวมกลุ่มและตรวจสอบกันเอง ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์อย่างแท้จริง



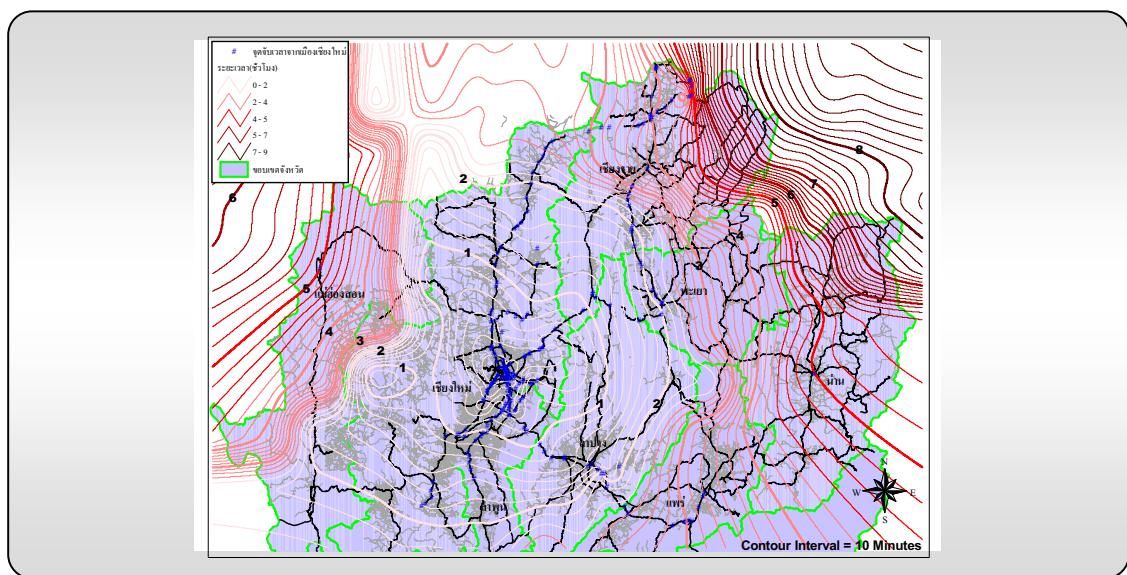
ภาคผนวก ข

อภิปรายผลด้านเส้นทางขนส่งในโซ่อุปทานลำไยสต

1) เส้นทางทางบก

โครงการข่ายถนนของภาคเหนือตอนบนที่มีผลต่อการส่งออกลำไยอบแห้ง

จากการศึกษาของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และสำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร¹ พบว่าโครงการข่ายการขนส่งของภาคเหนือตอนบนยังจำเป็นต้องพัฒนาอีกด้วยเฉพาะอย่างยิ่งเส้นทางหลักของระบบ รูปที่ ผ-1 แสดงถึง การวิเคราะห์เป็นความเร็วเฉลี่ยของyanพาหนะที่วิ่งไปยังจุดต่างๆ ด้วยเส้น Contour Line ของเวลา จากการขับyanพาหนะแล้วจดบันทึกค่าพิกัด เวลา และความเร็ว ตามจุดต่างๆ ในเส้นทางสำรวจ ของเวลาการเดินทางจากจังหวัดเชียงใหม่ไปจังหวัดใกล้เคียง



รูปที่ ผ-1 เวลาในการเดินทาง (นาที) ด้วยyanพาหนะจากเขตเมืองเชียงใหม่
ไปยังที่ต่างๆรอบจังหวัดเชียงใหม่²

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

¹ สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (2547), รายงานชั้นสูตรทั่วไป, โครงการศึกษาการจัดทำแผนแม่บทด้านการขนส่งเพื่อรับรองการเป็นศูนย์คมนาคมและศูนย์กลางภาคเหนือตอนบนของเมืองเชียงใหม่

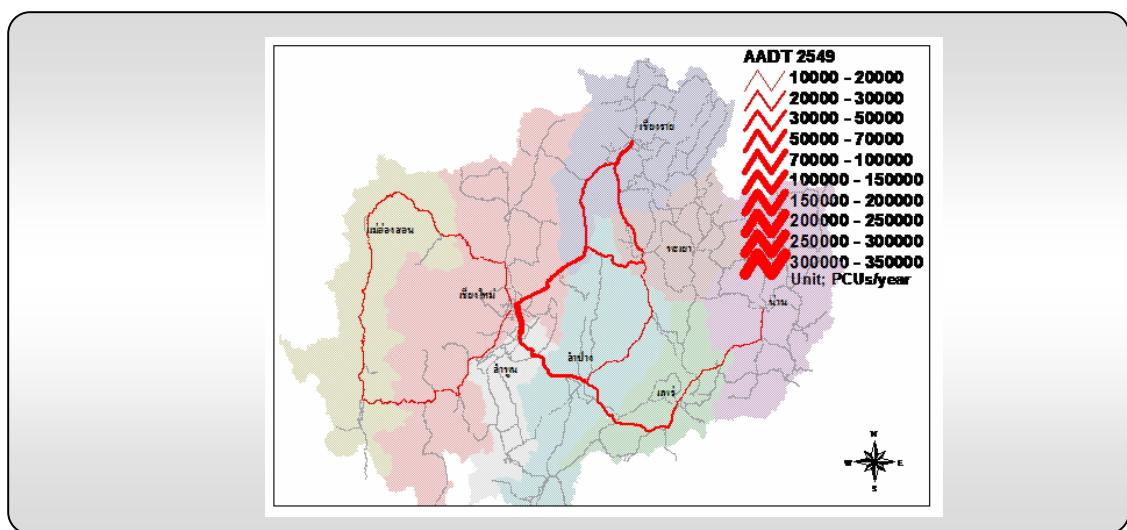
² สำนักงานนโยบายและแผนการขนส่งและจราจร (2547), รายงานชั้นสูตรทั่วไป, โครงการศึกษาการจัดทำแผนแม่บทด้านการขนส่งเพื่อรับรองการเป็นศูนย์คมนาคมและศูนย์กลางภาคเหนือตอนบนของเมืองเชียงใหม่

รายงานฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของลำไยสตในประเทศไทย

โดยจังหวัดที่ใช้เวลาในการเดินทางเร็วที่สุดได้แก่ จังหวัดลำพูน ส่วนจังหวัดที่ใช้เวลาในการเดินทางมากได้แก่ จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งใช้เวลามากกว่า 5 ชั่วโมง

โดยที่ความเร็วเฉลี่ยที่ใช้ในการเดินทางจากจังหวัดเชียงใหม่ เข้าสู่ตัวเมืองของแต่ละจังหวัด พบร่วมกับความเร็วเฉลี่ยจะมีค่าอยู่ระหว่าง 52 ถึง 74 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ซึ่งเป็นต่ำเฉลี่ยความเร็วที่วัดจากการนำข้อมูลมาวิเคราะห์จากตัวเมือง จังหวัดเชียงใหม่เข้าสู่พื้นที่ของ ตัวเมือง จังหวัดในเขตภาคเหนือตอนบน

การพัฒนาระบบเครือข่ายถนน ถ้าหากมีการขยายผิวทางหรือมีการปรับปรุงสภาพของการจราจร ก็จะทำให้สามารถลดระยะเวลาในการเดินทางจากจังหวัด เชียงใหม่ ไปยังจังหวัดต่างๆ ในเขตพื้นที่ภาคเหนือตอนบนได้เร็วขึ้น การเพิ่มช่องจราจรในบริเวณทางเข้าหรือเพิ่มช่องจราจรสำหรับรถบรรทุกหนัก เพื่อได้ระดับขึ้นเข้า จากการสำรวจภาคสนามโดยเปรียบเทียบความเร็วและเวลาของเส้นทางที่มีช่องจราจรได้เข้า และเส้นทางบางช่วงที่ไม่มีช่องจราจรได้เข้า พบร่วมกับการมีช่องจราจรสำหรับให้รถบรรทุกขึ้นลงได้เข้า สามารถทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง ดังนั้นถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร จะทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายเร็วขึ้น โดยพิจารณาจากโครงการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจรของเส้นทางสาย เชียงใหม่-เชียงราย ซึ่งเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ ทำให้ระยะเวลาจาก จังหวัดเชียงใหม่ ไป จังหวัดเชียงราย เหลือเพียง 136 นาที และอีกเส้นทาง คือ สาย เชียงใหม่-พะเยา เดิมระยะทางเป็นทางเข้า แต่ถ้าหากมีการก่อสร้างเพิ่มช่องจราจร ทำให้ระยะเวลาถึงที่หมายลดลง จากเดิม คือ 130 นาที เหลือเพียง 100 นาที ส่วนความเร็วเฉลี่ยในการขับขี่ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ความเร็วขั้นบนเพิ่มขึ้น²

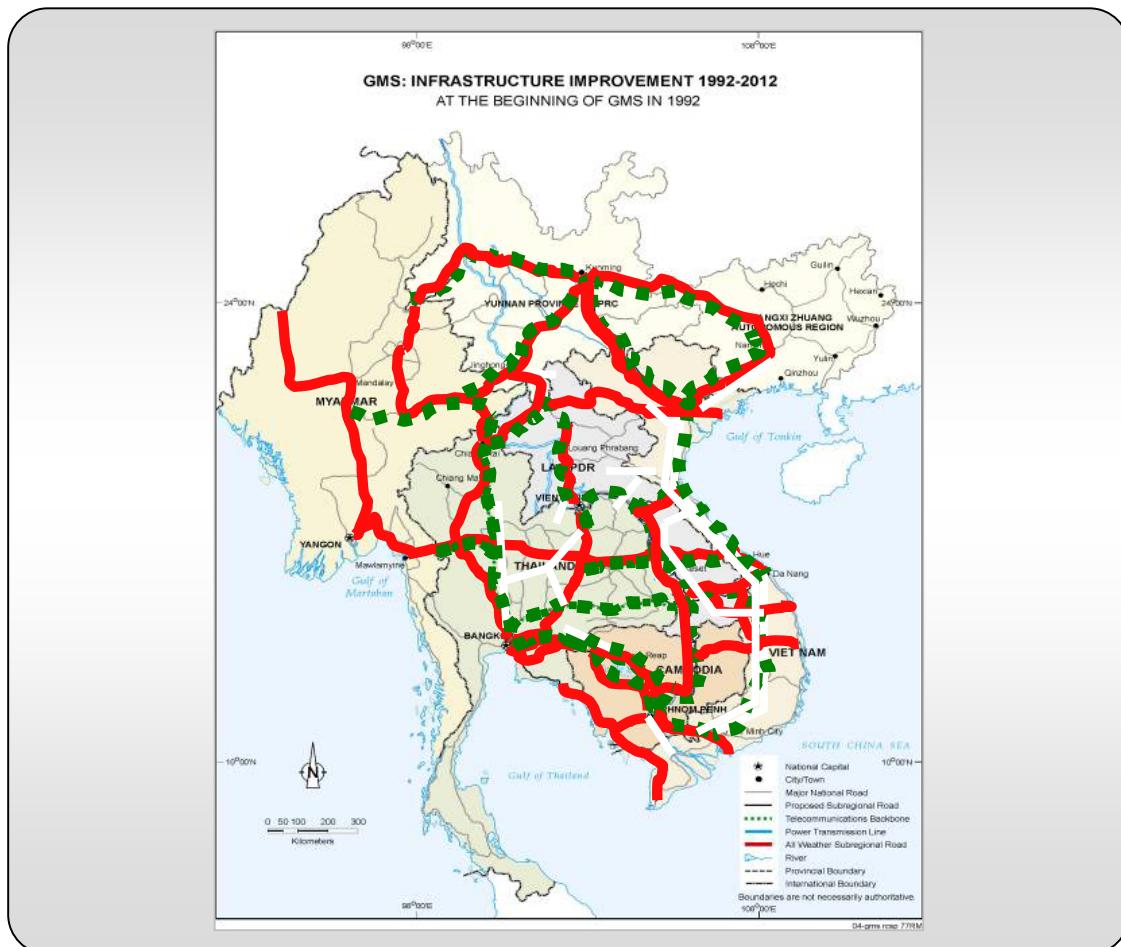


รูปที่ ผ-2 ปริมาณการเดินทางระหว่างเมืองในภาคเหนือตอนบนในปี พ.ศ. 2549 ²

ดังนั้นหากมีการพัฒนาปรับปรุงเส้นทางการขนส่งก็จะสามารถลดระยะเวลาในการเดินทาง ซึ่งจะส่งผลในด้านของ การประหยัดน้ำมัน ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ลดระยะเวลาในการขนส่งลำไยอบแห้งไปยังท่าเรือเชียงแสน เป็นต้น

โครงการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานเครือข่าย GMS ระหว่างปี 1992-2012

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



รูปที่ ผ-3 เส้นทางการพัฒนาเครือข่ายของ GMS ปี 1992-2012

แต่สำหรับเส้นทางการขนส่งในทางภาคใต้ซึ่งจะส่งผลในการส่งออกลำไยสด และลำไยอบแห้งสีทองไปยังประเทศมาเลเซียนั้น สำหรับโครงการ GMS ยังไม่ส่งผลที่จะเป็นรูปธรรมในด้านการขนส่ง ทั้งด้านระยะเวลาและค่าใช้จ่ายเนื่องจากในแผนโครงสร้างยังไม่มีแนวโน้มที่จะพัฒนาการขนส่งในเส้นนี้เกิดขึ้น