สำนักหอสมุด
มหาวิทยาลัยแม่โจ้

การตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

MARKETING OF LONGAN IN LAMPHUN PROVINCE, 2001

นายสุรสิทธิ์ วงศ์การณ์

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร
พ.ศ. 2545

ลิขสิทธิ์ของโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

584/45

ใบรับรองปัญหาพิเศษ

โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์เกษตร **สาขาวิชา** เศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร **ภาควิชา**

เรื่อง การตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

MARKETING OF LONGAN IN LAMPHUN PROVINCE, 2001

นามผู้วิจัย นายสุรสิทธิ์ วงศ์การณ์

โดยพิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเนียร บุญมาก)

วันที่ ๒๑ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๔๕

กรรมการที่ปรึกษา .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทนพศิริ)

วันที่ 22 เดือน พ.ค. พ.ศ. 45

กรรมการที่ปรึกษา .....

(อาจารย์ศิริพร กิรติการกุล)

วันที่ 23 เดือน พ.ค. พ.ศ. 2545

หัวหน้าภาควิชา .....

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิชัย ตันวัฒนากูล)

วันที่ 22 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. 2545

โครงการบัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

.....

(อาจารย์สราญ เพิ่มพูล)

ประธานกรรมการโครงการบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ ๒๘ เดือน พฤษภาคม พ.ศ. ๒๕๔๕

บทคัดย่อ

บทคัดย่อปัญหาพิเศษ เสนอต่อโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร

การตลาดลำไย ในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

โดย

นายสุรสิทธิ์ วงศ์การณ์

พฤษภาคม 2545

ประธานกรรมการที่ปรึกษา : ผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเนียร บุญมาก

ภาควิชา/คณะ : ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูนปีการผลิต พ.ศ. 2544 และเพื่อศึกษาถึงปัญหาการตลาดที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยและพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544 โดยรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกลำไย จำนวน 100 ราย และพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน จำนวน 31 ราย ในปี พ.ศ. 2544

ผลการศึกษาด้านสถานภาพโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย พบว่า เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 38 – 47 ปี มีการศึกษาระดับ ป.4 – ป.6 และส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีพื้นที่เพาะปลูกลำไยรวมเฉลี่ยรายละ 12.68 ไร่ เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างนิยมปลูกลำไยพันธุ์อีดอมากที่สุด มีปริมาณผลผลิตรวมทั้งปีเฉลี่ยรายละ 7,516.54 กิโลกรัม มีรายได้จากการขายลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 107,150.68 บาท และมีรายได้จากการขายลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 156,148.15 บาท

ผลการศึกษาวิถีการตลาดลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้วิธีการจำหน่ายลำไยในฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง โดยจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) ในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้า และนิยมขายให้พ่อค้าในท้องที่ ส่วนวิถีการตลาดลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน จะใช้วิธีการจำหน่ายลำไยนอกฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง โดยเกษตรกรจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุด ในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด และนิยมขายให้พ่อค้าส่งออกมากที่สุด เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนที่ขายลำไยในฤดูและนอกฤดูประเภทลำไยสด (ไม่ร่วง) และลำไยอบแห้ง ประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด

ผลการศึกษาด้านพ่อค้าคนกลาง พบว่า ในปี พ.ศ. 2544 พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อลำไยถึง 27,860 ตัน/ปี โดยรับซื้อลำไยในฤดูจำนวน 16,150 ตัน/ปี และรับซื้อลำไยนอกฤดูจำนวน 11,710 ตัน/ปี โดยพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยต่างก็รับซื้อลำไยสดทั้งในฤดูและนอกฤดูแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด โดยพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยจะนิยมรับซื้อผลผลิตลำไยโดยวิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเอง

สำหรับวิถีการตลาดลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออก สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองประมาณร้อยละ 56.15 ส่วนอีกร้อยละ 43.85 จะขายให้กับผู้ส่งออก พ่อค้าลำไยรายใหญ่และรายย่อยจะนิยมใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรด พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนนิยมขนส่งลำไยทางรถยนต์มากที่สุด สำหรับวิถีการตลาดลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออก สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองมากที่สุด พ่อค้าลำไยรายใหญ่และรายย่อยจะใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรด

วิถีการตลาดลำไยโดยรวมในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 เกษตรกรจะขายลำไยออกเป็น 2 ประเภท คือ ลำไยสด (ไม่ร่วง) และลำไยร่วง โดยลำไยสดจะขายให้กับพ่อค้าเร่ พ่อค้าในท้องถิ่น พ่อค้าส่งออก พ่อค้าท้องที่ โดยพ่อค้าท้องที่จะขายนำไปขายต่อให้กับพ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าส่งออก ซึ่งพ่อค้าท้องถิ่นจะนำไปขายต่อกับพ่อค้าปลีกซึ่งเป็นผู้ที่จะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในประเทศต่อไป ส่วนพ่อค้าส่งออกจะนำไปขายต่อผู้ส่งออกซึ่งจะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในต่างประเทศต่อไป สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรจะขายให้กับผู้อบแห้งรายย่อย โรงงานอบแห้ง โรงงานกระป๋อง ซึ่งโรงงานลำไยอบแห้ง และโรงงานลำไยกระป๋อง แปรรูปส่งขายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศและขายผู้ส่งออกเพื่อนำไปขายให้กับผู้บริโภคต่างประเทศต่อไป

พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนนิยมขนส่งลำไยทางรถยนต์มากที่สุด พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยในฤดูต่ำมากที่สุด โดยที่พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อลำไย

ABSTRACT

Abstract of special problem submitted to the Graduate School Project of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Agricultural Economics

MARKETING OF LONGAN IN LAMPHUN PROVINCE, 2001

By

SURASIT WONGKARN

MAY 2002

Chairman : Assistant Professor Jamnian Bunmark

Department/Faculty : Department of Agricultural Economics and Cooperatives, Faculty of Agricultural Business

The objectives of this study were to examine the marketing of longan in Lamphun province in the year 2001 and to find out marketing ploblems of longan growers and traders in Lamphun province. The data were collected from 100 longan growers and 31 traders in Lamphun province.

The results of the study revealed that most longan growers were male, 38-47 years old, had completed a primary level of education, were members of the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC), and had an average growing area of 12.68 rais. The most popular kind of longan grown was Edoor, the yield of which was 7,516.54 kilograms per year. The average income from in-season longan was 107,150.68 baht and off-season longan, 156,148.15 baht.

Most longan growers were found to sell in-season fresh longan, graded and packed in plastic baskets to district traders and off-season longan, graded and packed likewise, to exporters. The growers selling in-season and off-season longan fresh and dried longan faced a problem of low prices of produce.

Middle-men were found to be major fresh longan buyers; they bought 27,860 tons/year, consisting of 16,150 tons/year in-season and 11,710 tons/year off-season longan. The growers brought their produce, graded and packed in plastic baskets, to sell to both large and small traders.

For the marketing channels of in-season and off-season fresh longan, it was found that large traders exported the produce themselves while small traders sold the produce to exporters. Both large and small traders of fresh longan fixed the prices by estimation and experience while dried longan traders, by grading machine. Trucks were mostly used for transporting the produce. About 56 percent of in-season dried longan traders exported the produce themselves and the rest sold it to exporters. Off-season dried longan traders mostly exported the produce themselves.

In general, two types of longan were sold in Lumphum : fresh longan and dropped longan. Fresh longan was usually sold to peddlers and district traders. The district traders sold it to local traders and small exporters. Local traders sold it further to retailers who sold it to domestic consumers and small exporters sold the produce to large exporters. Dropped longan was sold to small driers, drying factories, and canneries to process and sell to domestic consumers as well as export to other countries.

Trucks have been a popular means of longan transportation. The problems facing large fresh longan traders were low prices and low qualities of in-season longan, and those facing small traders were low prices of produce and lack of bargaining power with buyers.

กิตติกรรมประกาศ

ปัญหาพิเศษฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ได้ ด้วยความกรุณาอย่างสูงจากผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเนียร บุญมาก ประธานกรรมการที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทนพศิริ และอาจารย์ศิริพร กิรติการกุล กรรมการที่ปรึกษา ผู้ซึ่งสละเวลาในการตรวจสอบข้อบกพร่องต่างๆ ซึ่งทำให้ปัญหาพิเศษครั้งนี้ประสบความสำเร็จ

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน เจ้าหน้าที่ของกรมการค้าภายในและพาณิชย์จังหวัดลำพูน ทุกท่านที่ให้ความร่วมมือช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกในเรื่องข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับลำไย และขอขอบพระคุณเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางทุกๆ ท่าน ที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามทำให้การทำวิจัยครั้งนี้สำเร็จได้ด้วยดี

คุณประโยชน์ที่เกิดจากปัญหาพิเศษฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่บิดา-มารดา และผู้มีพระคุณทุกท่านที่สั่งสอน อบรมและเป็นที่กำลังใจสำหรับผู้วิจัยตลอดมา

สุรสิทธิ์ วงศ์การณ์

พฤษภาคม 2545

สารบาญเรื่อง

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบาญเรื่อง	(8)
สารบาญตาราง	(10)
สารบาญภาพ	(14)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย	6
นิยามศัพท์ทั่วไป	6
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	7
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	8
ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลำไยในประเทศไทย	8
แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	12
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	19
ภาคสรุป	21
กรอบแนวความคิดในการวิจัย	22
บทที่ 3 วิธีการดำเนินการวิจัย	23
สถานที่ดำเนินการวิจัย	23
ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง	23
วิธีการสุ่มตัวอย่าง	26
เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล	26
การทดสอบแบบสัมภาษณ์	27

สารบาญเรื่อง (ต่อ)

	หน้า
การเก็บรวบรวมข้อมูล	27
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	28
ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย	28
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์	29
ตอนที่ 1 ด้านเกษตรกรผู้ปลูกลำไย	30
ตอนที่ 2 ด้านพ่อค้าคนกลาง	67
ตอนที่ 3 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไย	82
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	89
สรุปผลการศึกษา	89
ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	92
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	94
บรรณานุกรม	96
ภาคผนวก	98
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เกษตรกร	99
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลาง	108
ภาคผนวก ค ประวัติผู้วิจัย	114

สารบาญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	พื้นที่ปลูกและปริมาณผลผลิต ปี 2543-2544	2
2	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูน	25
3	จำนวนกลุ่มตัวอย่างพ่อค้าคนกลางผู้รับซื้อผลผลิตลำไย ในจังหวัดลำพูน	26
4	สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน	30
5	พื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	33
6	ขนาดพื้นที่การปลูกลำไยพันธุ์ต่างๆ ของเกษตรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	34
7	ขนาดพื้นที่การผลิตลำไยในฤดูและนอกฤดูของเกษตรกรในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544	35
8	ปริมาณผลผลิตลำไยของเกษตรกรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	36
9	รายได้จากการขายผลผลิตลำไยของเกษตรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	38
10	ร้อยละของวิธีการจำหน่ายลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544	39
11	ประเภทลำไยในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544	40
12	การขายลำไยสด (ไม่ร่วง) ในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขาย ปี พ.ศ. 2544	41
13	การขายลำไยร่วงในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544	41
14	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยสด คัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูในปี พ.ศ. 2544	42
15	แหล่งจำหน่ายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544	43
16	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยไม่คัดเกรด ในฤดูในปี พ.ศ. 2544	44
17	แหล่งจำหน่ายลำไยไม่คัดเกรดในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	44
18	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงในฤดู ในปี พ.ศ. 2544	45

สารบาญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
19	แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	46
20	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงอบแห้ง ในฤดูในปี พ.ศ. 2544	47
21	แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงอบแห้งในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	47
22	วิธีการจำหน่ายลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	48
23	ประเภทลำไยนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544	49
24	การขายลำไยสด (ไม่ร่วง) นอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขาย ปี พ.ศ. 2544	49
25	การขายลำไยร่วงนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544	50
26	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยสดคัดเกรด บรรจุตะกร้านอกฤดูในปี พ.ศ. 2544	51
27	แหล่งจำหน่ายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	51
28	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยไม่คัดเกรด นอกฤดูในปี พ.ศ. 2544	52
29	แหล่งจำหน่ายลำไยไม่คัดเกรดนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	53
30	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงนอกฤดู ในปี พ.ศ. 2544	54
31	แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544	54
32	ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงอบแห้งเอง นอกฤดูในปี พ.ศ. 2544	55
33	แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงอบแห้งเองนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยใน จังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544	56

สารบาญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
34	ราคาลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูเกรดต่างๆ ที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	57
35	ราคาลำไยสดไม่คัดเกรดในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	58
36	ราคาลำไยสดร่วงในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	59
37	ราคาลำไยสดร่วงอบแห้งเองในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	60
38	ราคาลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูเกรดต่างๆ ที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	61
39	ราคาลำไยสดไม่คัดเกรดนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	62
40	ราคาลำไยสดร่วงนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	63
41	ราคาลำไยสดร่วงอบแห้งเองนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544	64
42	ร้อยละของปัญหาการตลาดลำไยในฤดูที่เกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบในปี พ.ศ. 2544	65
43	ร้อยละของปัญหาการตลาดลำไยนอกฤดูที่เกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบในปี พ.ศ. 2544	66
44	จำนวนและร้อยละของพ่อค้าคนกลางแยกตามอำเภอ ในจังหวัดลำพูน	67
45	สถานภาพโดยทั่วไปของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อลำไยในจังหวัดลำพูน	68
46	ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไยจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544	69
47	ร้อยละของประเภทลำไยในฤดูที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544	70
48	ร้อยละของประเภทของลำไยนอกฤดูที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544	71

สารบาญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
49	ร้อยละของวิธีการรับซื้อผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544	73
50	ร้อยละของแหล่งจำหน่ายลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	74
51	ร้อยละของวิธีการรับซื้อผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544	75
52	ร้อยละของแหล่งจำหน่ายลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	76
53	จำนวนและร้อยละวิธีการกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	77
54	จำนวนและร้อยละวิธีการกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	78
55	จำนวนและร้อยละวิธีการขนส่งผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	79
56	จำนวนและร้อยละวิธีการขนส่งผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544	79
57	จำนวนและร้อยละปัญหาการตลาดลำไยในฤดูที่พ่อค้าคนกลางประสบในปี พ.ศ. 2544	80
58	จำนวนและร้อยละปัญหาการตลาดลำไยนอกฤดูที่พ่อค้าคนกลางประสบในปี พ.ศ. 2544	81

สารบาญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	วิถีการตลาดลำไยจังหวัดลำพูน	3
2	กรอบแนวความคิดการวิจัย	22
3	ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดู ณ ระดับเกษตรกรผู้ผลิตลำไย ในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	83
4	ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดู ณ ระดับเกษตรกรผู้ผลิตลำไย ในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544	85
5	ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดู ณ ระดับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544	86
6	ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดู ณ ระดับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544	87
7	วิถีการตลาดลำไยจังหวัดลำพูนปี 2544	88

บทที่ 1
บทนำ
(INTRODUCTION)

ลำไยจัดเป็นผลไม้เศรษฐกิจของประเทศไทย สามารถผลิตได้เพียงพอสนองความต้องการบริโภคในประเทศและสามารถส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ โดยส่งออกในรูปลำไยสด แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ลำไยกระป๋อง และลำไยแช่แข็ง ในปี 2543 ประเทศไทยส่งออกผลิตภัณฑ์ลำไยสด,ลำไยแช่แข็ง ปริมาณ 102,927 ตัน มูลค่า 2,160 ล้านบาท ลำไยอบแห้ง ปริมาณ 55,904 ตัน มูลค่า 2,415 ล้านบาท และลำไยกระป๋อง ปริมาณ 11,715 ตัน มูลค่า 476 ล้านบาท นำรายได้เข้าประเทศรวม 5,051 ล้านบาท (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน, 2544) แหล่งผลิตลำไยที่สำคัญอยู่ภาคเหนือของประเทศเนื่องจากสภาพพื้นที่และอุณหภูมิเหมาะแก่การเจริญเติบโตและออกดอกออกผลของลำไย คือต้องมีอากาศหนาวเย็นนานก่อนช่วงที่ลำไยจะออกดอก ติดผลประมาณเดือนมกราคม ถึง มีนาคม ดังนั้นแหล่งที่เหมาะแก่การเพาะปลูกลำไยของประเทศไทย ส่วนใหญ่จึงอยู่ในจังหวัดต่าง ๆ ของภาคเหนือ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน ปัจจุบันมีการขยายพื้นที่เพาะปลูกอย่างต่อเนื่องและผลผลิตมากขึ้นตามลำดับ ปกติลำไยตามธรรมชาติจะเก็บเกี่ยวผลผลิตระหว่างเดือนกรกฎาคม ถึง กันยายน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับพันธุ์ของลำไยด้วย ในอดีตลำไยมักออกผลปีเว้นปี และหากอากาศไม่หนาวเย็นก็จะไม่แทงช่อดอก จึงมีการคิดหาวิธีทำให้ลำไยแท่งช่อดอก ปัจจุบันได้มีการผลิตลำไยนอกฤดูโดยใช้สารโปตัสเซียมคลอเรทบังคับให้ลำไยแทงช่อดอก จึงทำให้ลำไยออกสู่ตลาดตลอดปี

ความสำคัญของปัญหา
(Statement of the Problem)

ในปี พ.ศ.2544 นี้ เกษตรกรได้ผลิตลำไยนอกฤดูมากขึ้นเนื่องจากในฤดูธรรมชาติลำไยแทงช่อดอกน้อย และลำไยในฤดูธรรมชาติหากผลผลิตมีมากราคาจะตกต่ำ ตลอดจนแรงงานในการเก็บผลผลิตขาดแคลน ดังนั้นจึงทำให้การตลาดลำไยมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมรวมทั้งวิถีการตลาด และพฤติกรรมของพ่อค้าคนกลาง

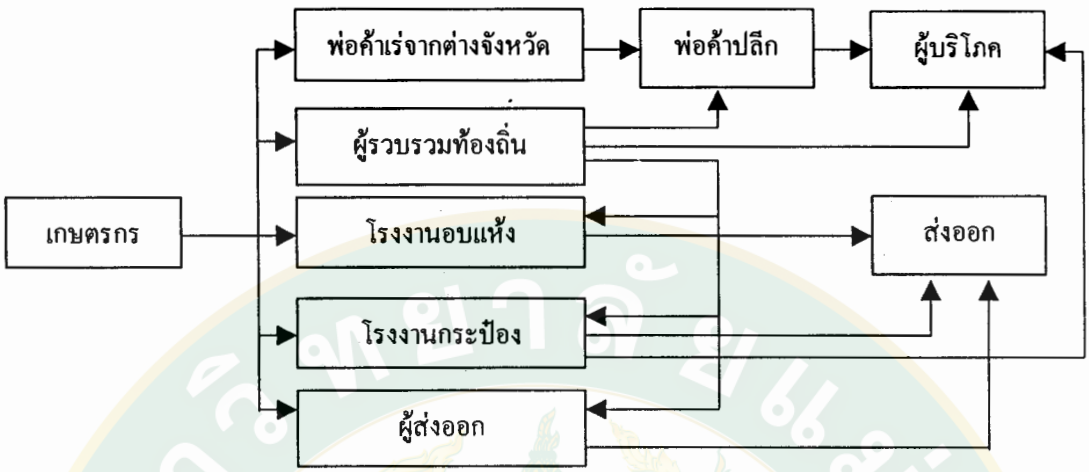
จากการพิจารณาด้านผลผลิตของลำไย ในระหว่างปี พ.ศ. 2543-2544 พบว่า มีผลผลิตลำไย 3 อันดับแรก คือ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดลำพูน และจังหวัดเชียงราย (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 พื้นที่ปลูกและปริมาณผลผลิต ปี 2543-2544

แหล่งผลิต (จังหวัด)	ปี 2543		ปี 2544		% การเปลี่ยนแปลง	
	พื้นที่ปลูก (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	พื้นที่ปลูก (ไร่)	ผลผลิต (ตัน)	พื้นที่ปลูก	ผลผลิต
เชียงใหม่	179,222	105,000	189,429	60,000	+5.69	-42.85
ลำพูน	178,375	90,783	219,769	66,126	+23.20	-27.16
เชียงราย	67,119	38,673	75,318	10,100	+12.22	-73.88
แม่ฮ่องสอน	2,370	249.88	2,727	244	+15.06	-2.35
ลำปาง	12,840	11,267	13,567	5,832	+5.66	-48.24
พะเยา	28,448	13,097	37,913	4,863	+33.27	-62.86
รวม	468,374	259,069.88	538,723	147,165	+15.02	-43.194

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน (2544: 27)

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่า ในปี พ.ศ.2544 พื้นที่เพาะปลูกรวม 538,723 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 15.02% แต่ผลผลิตรวม 147,165 ตัน ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 43.194 โดยรวมพื้นที่เพาะปลูกเพิ่มสูงขึ้น ขณะที่ผลผลิตลดลงเนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกที่เพิ่มขึ้นยังไม่สามารถให้ผลผลิตได้ในปีนี้ ประกอบกับปีนี้สภาพอากาศหนาวเย็นไม่เพียงพอทำให้ลำไยติดดอก ส่งผลให้ผลผลิตลดน้อยลง แม้เกษตรกรจะใช้สารบังคับการแท่งช่อดอก (โปตัสเซียมคลอเรท) ก็ตาม แต่หากการดูแลไม่ถูกวิธีก็ไม่สามารถเพิ่มปริมาณผลผลิตได้ ในจังหวัดลำพูน พ.ศ 2544 มีพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งหมด 219,769 ไร่ มีผลผลิตลำไยจำนวน 66,126 ตัน (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน, 2544) สูงเป็นอันดับหนึ่งของประเทศ ดังนั้นในการศึกษาการตลาดลำไยครั้งนี้จึงเลือกศึกษาในพื้นที่จังหวัดลำพูน เนื่องจากมีพื้นที่และปริมาณผลผลิตลำไยมากที่สุดในประเทศไทย ซึ่งมีพ่อค้าคนกลางทำหน้าที่การตลาดดำเนินกิจกรรมในตลาดนำผลผลิตลำไยจากเกษตรกรไปสู่ผู้บริโภคตามวิถีการตลาด ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 วิถีการตลาดลำไย จังหวัดลำพูน

ที่มา : สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน (2539: 2)

การค้าขายลำไยเริ่มแรกเป็นการค้าขายกันภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ต่อมาเมื่อมีการขยายตลาดออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศมากขึ้น จึงมีพ่อค้าต่างถิ่นเข้ามาทำการซื้อขายลำไยเพิ่มขึ้นเป็นลำดับจนในปัจจุบันอาจกล่าวได้ว่า พ่อค้าส่งออกรายใหญ่กว่าร้อยละ 90 ของผู้ค้าทั้งหมดเป็นพ่อค้าจากท้องถิ่นอื่น และเป็นผู้มีบทบาทในการกำหนดราคาลำไย เกษตรกรสามารถจำหน่ายลำไยได้ 5 วิถีทางคือ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน, 2539)

1. ขายแก่พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด ซึ่งพ่อค้าเร่จากต่างจังหวัดจะขายต่อแก่พ่อค้าปลีกต่างจังหวัดอีกทอดหนึ่ง เพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภคในประเทศต่อไป
2. ขายแก่ผู้รวบรวมท้องถิ่น ซึ่งผู้รวบรวมท้องถิ่นจะขายแก่โรงงานอบแห้ง โรงงานกระป๋อง ผู้ส่งออก พ่อค้าปลีก และผู้บริโภค
3. ขายแก่โรงงานอบแห้ง เพื่ออบเป็นลำไยแห้งส่งจำหน่ายยังต่างประเทศ
4. ขายแก่โรงงานบรรจุกระป๋อง เพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภคภายในประเทศและต่างประเทศ
5. จำหน่ายแก่ผู้ส่งออก เพื่อส่งลำไยออกไปขายต่างประเทศโดยตรงซึ่งเป็นที่นิยมขายของเกษตรกร

วิถีการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปัจจุบันวิถีการตลาดที่เพิ่มขั้นตอนหรือช่องทางการตลาดซับซ้อนยิ่งขึ้น เช่น เกษตรกรอาจแปรรูปผลผลิตลำไยเป็นลำไยอบแห้งเอง และมีเกษตรกรในท้องที่รับซื้อลำไยร่วงแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง (รายย่อย) สาเหตุการแปรรูปคือเพื่อเพิ่มมูลค่า

ลำไย นอกจากนี้เกษตรกรมักจะประสบปัญหาราคาลำไยสดตกต่ำ ขาดแคลนแรงงานในการเก็บผลผลิตลำไยสดบรรจุตะกร้า ซึ่งมีกระบวนการหลายขั้นตอน การเก็บผลผลิตลำไยเป็นลำไยร่วงจะเก็บได้รวดเร็วใช้แรงงานน้อย ซึ่งหากเก็บผลผลิตไม่ทันจะทำให้ลำไยเน่าร่วงเสียหาย การจำหน่ายลำไยอบแห้งจะจำหน่ายแก่ โรงงานอบลำไยแห้ง ซึ่งจะรับซื้อลำไยอบแห้งเพื่อส่งออกโดยตรงด้วย ด้านตลาดลำไยสดพ่อค้าคนกลางในตลาดจะลดลง สำหรับตลาดท้องถิ่นแหล่งผลิตขนาดใหญ่จะมีผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อผลผลิตลำไยสดจากเกษตรกรแล้วอบซัลเฟอร์ไดออกไซด์ (SO_2) เพื่อถนอมและยืดอายุลำไยสดก่อนการบรรจุตู้คอนเทรนเนอร์เพื่อส่งออกต่างประเทศ

ตลาดของลำไยเริ่มเปลี่ยนแปลงไป ทั้งนี้เนื่องจากช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดจะยาวนานขึ้น แทนที่จะมีการค้าขายกันในช่วงเดือนกรกฎาคม-กันยายน เท่านั้น ยังมีผลผลิตลำไยนอกฤดูออกสู่ตลาดตลอดทั้งปี โดยจะมีผลผลิตออกสู่ตลาดมากในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ แต่ส่วนมากการค้าลำไยสดยังมักจะต้องทำในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก คือช่วงเดือนกรกฎาคม-กันยายน ส่วนโรงงานลำไยกระป๋อง และโรงงานทำลำไยอบแห้งก็เช่นเดียวกัน เพราะเพื่อผลประโยชน์ทางการค้า คือสามารถซื้อวัตถุดิบได้ในราคาถูก ตลอดจนมีปริมาณมากพอที่จะดำเนินการแปรรูปเป็นลำไยอบแห้งและลำไยกระป๋องได้ ในอดีตรูปแบบการค้าและวิถีการตลาดมักจะอยู่ในรูปที่มีพ่อค้ามาทำการซื้อแบบเหมาสวนในช่วงลำไยติดดอกในช่วงต้นปี ปัจจุบันปรากฏว่าการเหมาสวนลดลงมาก เนื่องจากพ่อค้าไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่า ปริมาณผลผลิตลำไยในฤดู และนอกฤดูที่แท้จริงจะเป็นเท่าใด นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มที่เจ้าของสวนต้องการเก็บเกี่ยวผลผลิตเอง

ตลาดใหญ่ของลำไยสดนอกฤดูกาลอยู่ในเชียงใหม่และลำพูน ซึ่งจะมีผลผลิตลำไยออกตลาดตั้งแต่ต้นปี ราคาที่ขายได้อยู่ในเกณฑ์ที่สูงกว่าลำไยในฤดู แต่จุดรับซื้อรายใหญ่จะเปิดรับซื้อช่วงปลายเดือนมิถุนายน สำหรับผลผลิตลำไยตามฤดูกาลออกสู่ตลาดช่วงเดือนกรกฎาคม ในปี พ.ศ. 2544 ราคาเฉลี่ยของลำไยอยู่ระหว่าง 20-30 บาท/กก. ด้านลำไยอบแห้งช่วงที่ผลผลิตตามฤดูกาลเริ่มออกสู่ตลาด (ต้นเดือนกรกฎาคม) เกษตรกรขายลำไยให้กับจุดรับซื้อที่เป็นผู้ค้าลำไยสดส่งออก เมื่อผลผลิตเริ่มออกสู่ตลาดจำนวนมากเกษตรกรบางส่วนมักไม่ทำการคัดเกรด แต่จะขายให้กับผู้ค้าที่รับซื้อแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง เนื่องจากลดต้นทุนแรงงานและจะทำให้รายได้รวมสูงกว่าการขายผลผลิตสดเพื่อส่งออก (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน, 2544)

ถึงแม้ลำไยจะเป็นผลไม้ที่ไทยผลิตได้จำนวนมากและมีคุณภาพสูงน่าจะแข่งขันในตลาดโลกได้ดี แต่ตลาดลำไยมิได้สดใสราบรื่นอย่างที่ควรจะเป็น เนื่องจากยังมีปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ มากมายที่ควรจะต้องได้รับการแก้ไข ได้แก่

1. ปัญหาคุณภาพลำไย เช่น ส่งออกลำไยสดที่ไม่แก่จัด หรือลำไยอบแห้งมีเชื้อรา

2. ปัญหาเรื่องบริการขนส่งลำไยออกสู่ตลาดต่างประเทศ เช่น ขาดแคลนตู้คอนเทรนเนอร์สำหรับขนส่งทางเรือและเที่ยวบินขนส่ง

3. ปัญหาในด้านการผลิต ต้นทุนการผลิตสูง ผลผลิตล้นตลาด

4. ปัญหาในการใช้สารเคมีในผลผลิตลำไยเพื่อการส่งออก เช่น การใช้ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ยังไม่เป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศมากนัก

5. ปัญหาการกีดกันของประเทศผู้นำเข้าในต่างประเทศ เช่น มีการตั้งกำแพงภาษีสูง ฯลฯ

ปัญหาที่กล่าวมาถ้าไม่ได้รับการศึกษาและปรับปรุงแก้ไขแล้วอาจเป็นอุปสรรคในการส่งออกได้ เพราะอาจทำให้การส่งออกชะงักถ้าคุณภาพลำไยไม่ได้มาตรฐาน หรือหากผลผลิตมากเกินความต้องการ ก็จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจของประเทศได้

เนื่องจากจังหวัดลำพูนเป็นจังหวัดที่มีการผลิตลำไยเป็นอันดับหนึ่งของประเทศ รวมทั้งลำไยจังหวัดลำพูนปัจจุบันมีคุณภาพดี มีพันธุ์ที่เป็นที่นิยมของตลาดทั้งในและต่างประเทศ เช่น พันธุ์อีดอ (สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน, 2543) ซึ่งให้ผลผลิตสูง รสชาดเป็นที่ต้องการของตลาด นำรายได้เข้าสู่ประเทศจำนวนมาก ดังนั้นการศึกษาถึงการตลาด ตลอดจนปัญหาการตลาดลำไยจังหวัดลำพูน จะสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ในการพัฒนาตลาดลำไยได้อย่างมีประสิทธิภาพ และหาแนวทางแก้ไขปัญหาให้ตรงตามปัญหาที่แท้จริงของเกษตรกร ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องในการค้าลำไยต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย
(Objectives of the Study)

1. เพื่อศึกษาถึงการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูนปีการผลิต พ.ศ. 2544

2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาการตลาดที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยและพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

(Expected Results)

1. ทำให้ทราบถึงการตลาดของลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ.2544 ตลอดจนปัญหาการตลาดของเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางเพื่อนำมาหาแนวทางแก้ไข

2. เพื่อใช้เป็นข้อมูลสำหรับ เกษตรกร พ่อค้า หน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง นำไปวางแผนพัฒนาการผลิต การตลาดของลำไย และผู้ที่สนใจศึกษาเกี่ยวกับลำไยนำไปประยุกต์ใช้ศึกษากับพื้นที่อื่นๆ ได้

ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย

(Scope and Limitation of the Study)

ในการศึกษาครั้งนี้ เลือกศึกษากลุ่มประชากรเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางเฉพาะพื้นที่จังหวัดลำพูน ซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่ทำการผลิตลำไยมากกว่าจังหวัดอื่น ๆ ในภาคเหนือ และเป็นลำไยคุณภาพดี โดยการวิจัยจะเน้นศึกษาเกี่ยวกับการตลาดในประเทศ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคการตลาดของลำไย ในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

นิยามศัพท์ทั่วไป

(Definition of Terms)

วิถีการตลาด หมายถึง กระบวนการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคโดยมีกระบวนการผ่านผู้ประกอบการธุรกิจในแต่ละตลาด ทั้งผู้ประกอบธุรกิจในแหล่งผลิต และนอกแหล่งผลิต

ช่องทางการจำหน่าย หมายถึง กลุ่มของสถาบันหรือองค์กรที่เกี่ยวข้องกับขบวนการในการเคลื่อนย้ายสินค้าหรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม (จำเนียร บุญมาก, 2543 : 3)

การตลาด หมายถึง การกระทำกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งจะต้องมีกิจกรรมต่างๆ เช่น การซื้อรวบรวมผลผลิต การแปรรูป การจัดชั้นและคุณภาพ การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง การขายผลผลิต โดยมีขบวนการวางแผน การบริหารแนวความคิด การตั้งราคา การส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่าย กระตุ้นเร้าให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการ ตลอดจนความพยายามทั้งปวงที่ก่อให้เกิดการซื้อขายแลกเปลี่ยน

โปตัสเซียมคลอเรท หมายถึง สารเคมีมีลักษณะเป็นผลึกเล็ก ๆ สีขาวขุ่น มีความบริสุทธิ์สูงถึง 99.5-99.7 % มีจุดหลอมเหลวที่ 368^{o}C มีคุณสมบัติในการระเบิดเมื่อทำปฏิกิริยากับกรดกำมะถัน ใช้ในอุตสาหกรรมระเบิด ดินปืน ดอกไม้ไฟ พลุ ฯลฯ แต่เกษตรกรสวนลำไยนำมาใช้ประโยชน์ในการผลิตลำไยนอกฤดูโดยราดสารโปตัสเซียมคลอเรทรอบทรงพุ่มเพื่อบังคับให้ลำไยแทงช่อดอก

นิยามศัพท์ปฏิบัติการ
(Operational Definition of Terms)

เกษตรกร หมายถึง เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในเขตจังหวัด ลำพูน

พ่อค้าท้องที่ หมายถึง พ่อค้ารายย่อยที่มีภูมิลำเนาอาศัยอยู่ตามหมู่บ้าน และรับซื้อลำไยจากชาวสวน ในจังหวัดลำพูน แล้วนำมาขายที่ตลาดอีกต่อหนึ่ง

พ่อค้าท้องถิ่น หมายถึง พ่อค้ารายใหญ่ที่ตั้งจุดรับซื้อลำไยใกล้แหล่งผลิตลำไย เช่น ในอำเภอใหญ่ ๆ หรือในจังหวัด

พ่อค้าจร หมายถึง พ่อค้าที่มาจากต่างจังหวัดที่เข้ารับซื้อลำไยจากเกษตรกรในจังหวัดลำพูน

พ่อค้าปลีก หมายถึง พ่อค้าที่รับซื้อลำไยจากเกษตรกรในจังหวัดลำพูนแล้วนำมาวางขายปลีกให้แก่ผู้บริโภคในรูปของลำไยสด

สภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร หมายถึง อายุ การศึกษา จำนวนสมาชิก จำนวนแรงงานทางการเกษตร พื้นที่ถือครองเพื่อการเกษตร การเป็นสมาชิกกลุ่มอาชีพของเกษตรกร จังหวัดลำพูน

ลำไยในฤดู หมายถึง ลำไยที่ให้ผลผลิตในช่วงเดือนกรกฎาคม ถึง เดือนกันยายน

ลำไยนอกฤดู หมายถึง ลำไยที่ให้ผลผลิตในช่วงอื่นๆ ที่ไม่ใช่ช่วงเดือนกรกฎาคม ถึง เดือนกันยายน

ลำไยเกรด AA หมายถึง ลำไยที่มีจำนวนผลไม่เกิน 70 ผลต่อกิโลกรัม

ลำไยเกรด A หมายถึง ลำไยที่มีจำนวนผลระหว่าง 71-80 ผลต่อกิโลกรัม

ลำไยเกรด B หมายถึง ลำไยที่มีจำนวนผลระหว่าง 81-90 ผลต่อกิโลกรัม

ลำไยเกรด C หมายถึง ลำไยที่มีจำนวนผลตั้งแต่ 91 ผลขึ้นไปต่อกิโลกรัม

ลำไยคละเกรด หมายถึง ลำไยร่วงที่มีขนาดของผลเกรด AA A B C รวมกัน

(กรมการค้าภายใน , 2539 : 11)

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

(REVIEW OF RELATED LITERATURE)

การศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาเอกสาร งานวิจัยและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการศึกษา โดยนำเสนอดังรายละเอียดต่อไปนี้

ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลำไยในประเทศไทย

1) ประวัติและถิ่นกำเนิดของลำไย

ลำไยมีชื่อทางพฤษศาสตร์ว่า Nephelium Longana, cam และมีชื่อสามัญเป็นภาษาอังกฤษทั่วไปว่า "Longan" อยู่ในวงศ์ "Sapindaceae" เป็นไม้ในเขตร้อนและกึ่งร้อนของเอเชีย

จากการสันนิษฐานถิ่นกำเนิดของลำไย ลำไยเป็นพืชพันธุ์พื้นเมืองของประเทศจีนตอนใต้ ที่เกษตรกรชาวจีนได้ปลูกกันมานานนับพันปี ปลูกกันในมณฑลฟูเกียน (Fukien) กวางตุ้ง (Kwaurg tung) ไต้หวัน (Taiwan) และเสฉวน (Szechuen) โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่มณฑลฟูเกียน บางคนกล่าวว่า ลำไยเป็นพืชพันธุ์พื้นเมืองของอินเดียขึ้นอยู่ตามป่าลังกาแถบภูเขาภาคตะวันออกของเบงกอลและพม่า ลำไยได้แพร่หลายปลูกตามประเทศจีนตอนใต้ หมู่เกาะมลายู ฟิลิปปินส์ ออสเตรเลีย อเมริกา กัมพูชา ไทย ฯลฯ

ลำไยในประเทศไทยมีผู้สันนิษฐานว่ามาจากประเทศจีนตอนใต้ โดยนำมาปลูกที่กรุงเทพฯและธนบุรีก่อน ดังที่เคยได้มีการกล่าวถึงลำไยตรอกจันทร์ โดยประมาณปี 2493 มีชาวจีนผู้หนึ่งนำลำไยกิ่งตอน 5 กิ่ง มาจากประเทศจีนมาถวายเจ้าดารารัศมี ซึ่งเป็นพระชายาของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 เจ้าดารารัศมีได้แบ่งมาปลูกที่กรุงเทพฯ 2 กิ่ง ส่วนอีก 3 กิ่ง ได้มอบให้เจ้าน้อยตั๋น ณ เชียงใหม่ ผู้เป็นน้องชายนำไปปลูกที่เชียงใหม่ ณ บ้านท่าขี้เหล็ก ต.สบข่า อ.หางดง และหลังจากนั้นไม่นาน ได้มีชาวจีนนำกิ่งตอนลำไยมาปลูกที่จังหวัดเชียงใหม่อีก โดยนำ มาปลูกที่หมู่บ้านจีนโองอ๋า หมู่บ้านบวกครก ต.ท่าศาลา และลำไยได้ขยายแพร่ไปทั่วจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง เช่น ลำพูน ลำปาง แพร่ ส่วนมากจะนิยมปลูกพันธุ์อีดอ สีชมพู เบี้ยวเขียวและแห้ว (พาวิน มะโนชัย, 2543 : 4)

2) พันธุ์ลำไยในประเทศไทย

พันธุ์ลำไยที่พบในปัจจุบัน อาจแบ่งได้ 2 ชนิด ตามลักษณะการเจริญเติบโต ลักษณะของผล เนื้อ เมล็ด และรสชาด (โครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตลำไยและลิ้นจี่, 2543 : 12-16) คือ

ลำไยเครือหรือลำไยเถา

ลำไยชนิดนี้มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า Euphoria scandens Winit Kerr. หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า Dimocarpus longan var. Obtusus มีลำต้นเลื้อยคล้ายเถาวัลย์ ทรงพุ่ม ต้นคล้ายต้นเฟื่องฟ้า ลำต้นไม่มีแก่น ใบขนาดเล็กและสั้น ผลเล็ก ผิวผลสีชมพูปนน้ำตาล เมล็ดโต เนื้อผลบาง มีกลิ่นคล้ายกำมะถัน ปลูกไว้สำหรับเป็นไม้ประดับมากกว่าที่จะใช้เพื่อทานผล

ลำไยต้น

แบ่งเป็น 2 ชนิดคือ

1. ลำไยพื้นเมืองหรือลำไยกระดูก ออกดอกประมาณเดือนธันวาคมถึงต้นมกราคม และเก็บผลได้ประมาณกลางเดือนกรกฎาคมถึงต้นสิงหาคม ให้ผลดก ผลมีขนาดเล็ก ขนาดของผลเฉลี่ยกว้าง 1.8 ซม. หนา 1.6 ซม. สูง 1.7 ซม. รูปร่างของผลค่อนข้างกลม ผิวสีน้ำตาล เปลือกหนา เนื้อบางสีขาวใส ปริมาณน้ำตาลร้อยละ 19 เมล็ดโต เปลือกและลำต้นขรุขระมาก ต้นตั้งสูงประมาณ 20-30 เมตร ใบขนาดเล็ก มักพบตามป่าของจังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย มีอายุยืนมาก ปัจจุบันไม่นิยมปลูกเพราะผลมีขนาดเล็ก

2. ลำไยกระโหลก เป็นพันธุ์ที่นิยมปลูกกันมาก เพราะผลใหญ่ เนื้อหนาและมีรสหวาน ปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 16-24 มีอยู่ด้วยกันหลายพันธุ์ แต่ละพันธุ์มีคุณลักษณะพิเศษแตกต่างกัน ลำไยพันธุ์กระโหลกที่ปลูกในประเทศไทย ได้แก่

1) พันธุ์ดอหรืออีดอ เป็นลำไยพันธุ์เบา คือออกดอกและเก็บผลก่อนพันธุ์อื่น ชาวสวนนิยมปลูกมากที่สุด เพราะเก็บเกี่ยวได้ก่อน ทำให้ได้ราคาดี ตลาดต่างประเทศนิยมสามารถจำหน่ายทั้งผลสดและแปรรูปทำลำไยกระป๋องและลำไยอบแห้ง เป็นพันธุ์ที่เจริญเติบโตดี โดยเฉพาะในดินอุดมสมบูรณ์ และมีน้ำพอเพียง ทนแล้งและทนน้ำได้ดีปานกลาง พันธุ์ดอ แบ่งตามสีของยอดอ่อนได้ 2 ชนิดคือ

1.1) อีดอยอดแดง เจริญเติบโตเร็วมากเมื่อเปรียบเทียบกับอีดอยอดเขียว ลำต้นแข็งแรงไม่ฉีกหักง่าย เปลือกและลำต้นสีน้ำตาลปนแดง ใบอ่อนมีสีแดง ปัจจุบันอีดอ ยอดแดงไม่ค่อยนิยมปลูก เนื่องจากออกดอกติดผลไม่ดี และเมื่อผลเริ่มสุก ถ้าเก็บไม่ทันจะร่วงเสียหายมาก

1.2) อีดอยอดเขียว มีลักษณะคล้ายอีดอยอดแดง ใบอ่อนเป็นสีเขียว ออกดอกติดผลง่าย แต่อาจไม่สม่ำเสมอ นอกจากนี้ลำไยพันธุ์อีดอ ยังแบ่งตามลักษณะของก้านช่อผลได้ 2 ชนิด คือ อีดอก้านอ่อน เปลือกของผลจะบางและอีดอก้านแข็ง เปลือกของผลจะหนา

2) พันธุ์ชมพู หรือสีชมพู เป็นลำไยพันธุ์กลาง จัดเป็นพันธุ์ที่มีรสชาติดี นิยมรับประทานในประเทศ พุ่มต้นสูงโปร่ง กิ่งเปาะหักง่าย การเจริญเติบโตดี ไม่ทนแล้ง เกิดดอกติดผลง่ายปานกลาง การติดผลไม่สม่ำเสมอ ช่อผลยาว ขนาดผลใหญ่ปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ย กว้าง 2.9 ซม. หนา 2.6 ซม. และสูง 2.7 ซม. ทรงผลค่อนข้างกลม เบี้ยวเล็กน้อย ผิวสีน้ำตาลอมแดง ผิวเรียบ มีกระสีคล้ำตลอดผล เปลือกหนาแข็งและเปราะ เนื้อหนาปานกลาง นิ่มและกรอบ สีชมพูเรื่อ ๆ ยิ่งผลแก่จัดสีของเนื้อยิ่งเข้ม เนื้อล่อน รสหวาน กลิ่นหอมปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 21-22 เมล็ดค่อนข้างเล็ก

3) พันธุ์แห้ว หรืออีแห้ว เป็นลำไยพันธุ์หนัก ลำต้นไม่ค่อยแข็งแรง กิ่งเปราะง่าย เปลือกลำต้นสีน้ำตาลปนแดงเขียว เป็นพันธุ์ที่เจริญเติบโตดีมาก ทนแล้งได้ดี พันธุ์แห้วแบ่งได้เป็น 2 ชนิด คือ แห้วยอดแดงและแห้วยอดเขียว ลักษณะแตกต่างกันที่สีของใบอ่อนหรือยอด แห้วยอดแดงมีลักษณะยอดหรือใบอ่อนเป็นสีแดง แห้วยอดเขียวมีใบอ่อนหรือยอดเป็นสีเขียว เกิดดอกและติดผลค่อนข้างยากอาจให้ผลเว้นปี ช่อดอกสั้น ขนาดผลในช่อมักไม่สม่ำเสมอกัน ผลขนาดใหญ่หรือปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 2.8 ซม. หนา 2.6 ซม. ทรงผลกลมและเบี้ยว ฐานผลนุ่ม ผิวสีน้ำตาล มีกระสีคล้ำตลอดผล เมื่อจับรู้สึกสากมือ เปลือกหนามาก เนื้อหนาแน่น แห้งและกรอบ สีขาวขุ่น รสหวานแหลม กลิ่นหอม มีน้ำปานกลาง เมล็ดขนาดค่อนข้างเล็ก แห้วยอดแดงจะออกดอกง่ายกว่าแห้วยอดเขียว และมีเนื้อสีค่อนข้างขุ่นน้อยกว่า จึงนิยมปลูกกันมากกว่าแห้วยอดเขียว

4) พันธุ์เบี้ยวเขียวหรืออีเบี้ยวเขียว เป็นลำไยพันธุ์หนักที่เก็บผลผลิตได้ช้ากว่าพันธุ์อื่น ๆ เจริญเติบโตดี ทนแล้งได้ดี แต่มักอ่อนแอต่อโรคพุ่มไม้กวาด ออกดอกยาก มักออกเว้นปี ช่อผลหลวม สีของผลเมื่อมีขนาดเล็กมักมีสีเขียว พันธุ์เบี้ยวเขียว แบ่งได้ 2 ชนิดคือ พันธุ์เบี้ยวเขียวก้านแข็ง (เบี้ยวเขียวป่าเส้า) และเบี้ยวเขียวก้านอ่อน (เบี้ยวเขียวเชียงใหม่) เบี้ยวเขียวก้านแข็งให้ผลไม่ดก แต่ผลขนาดใหญ่มากและติดผลน้อย อ่อนแอต่อโรคพุ่มไม้กวาดจึงไม่นิยมปลูก ส่วนเบี้ยวเขียวก้านอ่อน ให้ผลดกเป็นพวงใหญ่ ผลมีขนาดใหญ่ ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 3 ซม. หนา 2.6 ซม. สูง 2.8 ซม. ทรงผลกลมแบนและเบี้ยวมากเห็นได้ชัดเจน ผิวสีเขียวอมน้ำตาล ผิวเรียบ เปลือกหนาเหนียว เนื้อหนาแห้ง กรอบล่อนง่าย มีน้ำน้อย รสหวานแหลม มีกลิ่นหอม น้ำตาลประมาณร้อยละ 22 เมล็ดค่อนข้างเล็ก

5) พันธุ์ใบดำหรืออีดำหรือกระโหลกใบดำ เป็นลำไยพันธุ์กลาง ลักษณะเด่นของลำไยพันธุ์นี้คือ ออกดอกติดผลสม่ำเสมอ เจริญเติบโตดีมาก ทนแล้งทนน้ำได้ดี แต่มีข้อเสียคือ

ขณะที่ผลโตเต็มที่ ผลจะเล็กกว่าพันธุ์อื่น ๆ ทั้งนี้เพราะความดกมาก เมื่อมีผลแก่จัดมักมีเชื้อราติดที่เปลือก ปัจจุบันความนิยมพันธุ์นี้ลดลง อาจเนื่องจากคุณภาพไม่ค่อยดี จึงจำหน่ายได้ในราคาต่ำ แต่อย่างไรก็ตาม พันธุ์นี้น่าสนใจสำหรับปรับปรุงพันธุ์ เนื่องจากออกดอกและติดผลดี ผลขนาดใหญ่ ปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ย กว้าง 2.8 ซม. หนา 2.3 ซม. สูง 2.3 ซม. ทรงผลค่อนข้างกลม แบนและเบี้ยวเล็กน้อย ผิวสีน้ำตาลคล้ำ ขรุขระ เปลือกหนาและเหนียว ทนต่อการขนส่ง เนื้อหนาปานกลาง สีขาวครีม รสหวาน ปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 20 เมล็ดขนาดเล็ก รูปร่างค่อนข้างยาวและแบน

6) พันธุ์แดงหรืออีแดงกลม เป็นลำไยพันธุ์กลาง ลักษณะเฉพาะของพันธุ์นี้คือ ผลกลม เนื้อมีกลิ่นคาวคล้ายกำมะถัน ทำให้คุณภาพของผลไม่ค่อยดี การเจริญเติบโตดีปานกลาง ไม่ทนแล้งไม่ทนน้ำขัง จึงมักล้มง่าย ลักษณะประจำพันธุ์อีกอย่างคือ ออกดอกและติดผลง่าย ผลติดค่อนข้างคงที่ ผลขนาดใหญ่ปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 2.6 ซม. หนา 2.5 ซม. สูง 2.5 ซม. ขนาดผลค่อนข้างสม่ำเสมอ ทรงผลกลม ผิวสีน้ำตาลอมแดง ผิวเรียบ เปลือกบาง เนื้อหนาปานกลาง สีขาวครีมเนื้อเหนียว มีน้ำมากจึงมักแฉะ ปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 17 เมล็ดรูปร่างป้อม จุกใหญ่มาก

7) พันธุ์อีเหลืองหรือเหลือง มีทรงพุ่มค่อนข้างกลม ออกผลดก กิ่งเปราะจึงหักง่าย เมื่อมีผลดกมาก ๆ ผลค่อนข้างกลม ขนาดผลกว้าง 2.4 ซม. หนา 2.3 ซม. สูง 2.3 ซม. เนื้อสีขาวนวล มีปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 20-21 เมล็ดกลม

8) พันธุ์พวงทอง เป็นพันธุ์ที่มีช่อดอกขนาดใหญ่ กว้าง 18.6 ซม. ยาว 29.3 ซม. ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 2.5 ซม. หนา 2.3 ซม. สูง 2.4 ซม. ผลทรงค่อนข้างกลมและเบี้ยวเล็กน้อย ผิวสีน้ำตาลมีกระสีน้ำตาล เนื้อหนากรอบ สีขาวครีม รสหวาน ปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 22 เมล็ดปานกลางและแบน

9) พันธุ์เพชรสาครทวาย จัดเป็นลำไยพันธุ์ทวาย คือ สามารถออกดอกได้มากกว่าหนึ่งครั้งต่อปี ลักษณะของลำไยพันธุ์นี้มีใบขนาดเล็ก เรียวแหลม ออกดอกและให้ผลผลิต ปีละ 2 รุ่น คือ รุ่นแรกออกดอกราวเดือนธันวาคม - มกราคม และเก็บผลได้ประมาณเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน รุ่นที่สองออกดอกราวกรกฎาคม-สิงหาคม เก็บผลได้ราวเดือนธันวาคม-มกราคม ผลกลมเปลือกบาง ขนาดผลกว้าง 2.7 ซม. หนา 2.6 ซม. สูง 2.5 ซม. เนื้อมีสีขาวฉ่ำ ปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 18-20 เมล็ดกว้าง 1.3 ซม. สูง 1.5 ซม. หนา 1.1 ซม.

10) พันธุ์ปู่มาตีนโค้ง มีผลสวยมาก ขนาดใหญ่ สีเขียวให้ผลดก แต่คุณภาพและรสชาติไม่ดี มีกลิ่นคาว นอกจากนี้ยังเป็นพันธุ์อ่อนแอต่อโรคพุ่มไม้กวาด ปัจจุบันพันธุ์นี้พื้นที่เพาะปลูกลดลงอย่างมาก

11) พันธุ์ตลับนาค ผลขนาดใหญ่ ค่อนข้างกลม ผิวเปลือกเรียบ สีขาวใส เมล็ดเล็ก รสไม่ค่อยหวานจัด

แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ความหมาย และประโยชน์ของการตลาด

ในทางเศรษฐศาสตร์ ตลาด หมายถึง การที่ผู้ซื้อผู้ขายสามารถติดต่อซื้อขายสินค้าและบริการต่างๆ ได้ สำหรับ การตลาด จะมีความหมายและขอบเขตกว้างกว่า คือ การตลาดหมายถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่ทำให้สินค้าและบริการจากมือผู้ผลิตดั่งเดิม (initial producers) ไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย (ultimate consumers) ตามที่ผู้บริโภคต้องการได้ (ไพฑูรย์ รอดวินิจ ,2526: 9-10) การตลาดถือว่ามีความสำคัญเนื่องจากเป็นกระบวนการต่อเนื่องจากกระบวนการผลิตทางด้านเกษตรกรรม ฯลฯ ไปสู่ผู้บริโภค การตลาดจึงมีส่วนสำคัญที่สุดในการสร้างความเจริญงอกงามให้กับองค์การธุรกิจและระบบเศรษฐกิจของประเทศรวมทั้งยังมีบทบาทในการกระตุ้นหรือจูงใจให้มีการขยายการผลิตมากขึ้นและขยายตลาดเพื่อให้เกิดการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันในวงกว้าง และเกษตรกรที่มีความรู้เรื่องตลาด จะทำให้ไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ และถ้าเกษตรกรมีความรู้ในเรื่องของการตลาดดี จะสามารถช่วยให้เกษตรกรสามารถตัดสินใจได้ว่า จะผลิตอะไร จะซื้อขายผลผลิตเมื่อไหร่และที่ไหน รวมทั้งควรขายผลผลิตให้กับใคร และหากเกษตรกรเข้าใจในระบบตลาด เกษตรกรก็จะทราบว่า ควรมีการแก้ไขและเปลี่ยนแปลงระบบตลาดอย่างไรบ้าง เพื่อที่จะสามารถขายผลผลิตให้ได้ราคาดีขึ้น เป็นต้น (อารี วิบูลย์พงศ์, 2532 : 1,97-98)

หน้าที่การตลาด (Marketing function)

ไพฑูรย์ รอดวินิจ (2521 : 14-15) ให้ความหมายของหน้าที่การตลาดไว้ว่าหมายถึงกิจกรรมต่างๆ ที่จำเป็นต้องมีเพื่อให้สินค้าสามารถเคลื่อนย้ายจากมือผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคได้ และโดยทั่วไปแล้วได้จำแนกหน้าที่การตลาดออกได้เป็น 3 ประเภทคือ

1) หน้าที่การแลกเปลี่ยน (exchang function) หมายถึงหน้าที่ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการครอบครองและใช้ประโยชน์ในตัวสินค้า ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น

- หน้าที่การซื้อ (buying) สำหรับหน้าที่ในการซื้อ นอกจากจะหมายถึงการซื้อสินค้าต่างๆแล้ว ยังมีความหมายควบไปถึง การหาแหล่งสินค้า การรวบรวมสินค้า และอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการซื้อสินค้าอีกด้วย

- หน้าที่การขาย (selling) หมายถึงการขายสินค้าและกิจกรรมอย่างอื่นๆที่มีส่วนช่วยในการขาย เช่น การสร้างตลาด การโฆษณา และอื่นๆ

2) หน้าที่ที่ทำกับตัวสินค้า (physical function) หมายถึงหน้าที่การตลาดที่ทำกับตัวสินค้าโดยตรง เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายสินค้าจากมือผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคได้ และสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

- หน้าที่การขนส่ง (transportation) หมายถึง หน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในรูปของสถานที่ให้กับตัวสินค้า ทั้งนี้โดยการขนส่งจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง ที่มีความต้องการสินค้านั้น

- หน้าที่การเก็บรักษา (storage) หมายถึง การทำหน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในรูปของเวลาให้กับตัวสินค้า ทั้งนี้โดยการเก็บรักษาสินค้าเพื่อให้มีสินค้าออกสู่ตลาดตรงตามเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ

- หน้าที่แปรรูป (processing) หมายถึง การทำหน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในรูปของรูปร่างให้กับตัวสินค้า ทั้งนี้โดยการแปรรูปสินค้าให้อยู่ในรูปที่ผู้บริโภคต้องการหรือสามารถใช้ประโยชน์ได้

3) หน้าที่อำนวยความสะดวก (facilitating function) หมายถึง หน้าที่การตลาดที่ได้เข้ามามีส่วนช่วยในการตลาดอย่างอื่นๆ สามารถดำเนินไปได้อย่างสะดวกสบาย ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

- หน้าที่การจัดชั้นและมาตรฐานสินค้า (grading and standardization) หมายถึงการทำหน้าที่อันเกี่ยวกับการกำหนดชั้นและมาตรฐานของสินค้า ทั้งในด้านรูปร่าง คุณภาพ และหน่วย เพื่อสะดวกในการซื้อขาย สำหรับการกำหนดชั้นมาตรฐานอาจกระทำโดยสถาบันต่างๆอย่างมีแบบแผน หรือโดยความตกลงและเข้าใจกันเองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายก็ได้

- หน้าที่การเงิน (financing) หมายถึง หน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการเงิน ทั้งที่ดำเนินการโดยเอกชนและสถาบันต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกในการทำหน้าที่การตลาดอย่างอื่นๆ เช่นการให้เครดิตในการขาย

- หน้าที่การเสี่ยงภัย (risk – bearing) หมายถึง หน้าที่ที่เกี่ยวกับการให้บริการเพื่อลดความเสี่ยงภัยในการทำหน้าที่การตลาดอย่างอื่นๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น การประกันการขนส่ง การเก็บรักษาอื่นๆ

ต้นทุนการตลาด (marketing cost)

ไพฑูรย์ รอดวินิจ (2526 : 16) ให้ความหมายของต้นทุนการตลาด ไว้ว่าหมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินอันเกิดขึ้นเนื่องจากการทำหน้าที่การตลาดต่างๆ เพื่อให้สินค้าและบริการสามารถเคลื่อนจากมือผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค เช่น ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การเก็บรักษา การแปรรูป การบรรจุหีบห่อ และยังรวมไปถึงค่าตอบแทนและกำไรของผู้ประกอบการหรือผู้ทำหน้าที่การตลาดอีกด้วย

ขบวนการตลาด (marketing process)

สุกานดา สังข์ลำไย (2527 : 3-5) ให้ความหมายของขบวนการตลาดไว้ว่าหมายถึง กรรมวิธีต่างๆ ที่การตลาดจะต้องทำเพื่อนำผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยแบ่งเป็น 3 ขั้นตอนคือ

1. การรวมเข้าด้วยกัน (aggregation process) เป็นการรวบรวมสินค้าต่าง ๆ จากไร่นา (farm) โดยพ่อค้าท้องถิ่นแล้วส่งไปยังตลาดขายส่ง เนื่องจากแหล่งผลิตทางการเกษตรมักจะอยู่กระจัดกระจาย ดังนั้นการรวบรวมสินค้าจากผู้ผลิตรายย่อยให้มารวมกันเป็นจำนวนมากจึงเป็นสิ่งจำเป็นเท่ากับเป็นการรวบรวมอุปทานผู้ผลิตรายย่อย

2. การกระจายสินค้า (dispersion process) เป็นกรรมวิธีที่ตรงกันข้ามกับข้อแรก คือ นำเอาสินค้าจำนวนมากมากระจายไปยังพ่อค้าขายปลีกและผู้บริโภค ขบวนการนี้มีความจำเป็นเช่นกัน เพราะเป็นการกระจายสินค้าไปตามอุปสงค์ของผู้บริโภค

3. การปรับระดับดุลยภาพ (equalization) เป็นการปรับระดับของอุปทานในข้อ 1 ให้สมดุลกับอุปทานในข้อ 2 ทั้งนี้ก็เพราะว่า สินค้าเกษตรมักผลิตได้เพียงบางฤดูกาล แต่ความต้องการของผู้บริโภคมีตลอดเวลา จึงต้องพยายามทำให้อุปสงค์และอุปทานสมดุลกัน การปรับระดับดุลยภาพมี 2 ประเภท คือ

ก. ปรับดุลยภาพในด้านสถานที่ (place equalization) เป็นการปรับให้ผลผลิตจากแหล่งที่ผลิตได้ดีไปยังแหล่งที่ผลิตไม่ได้หรือผลิตไม่เพียงพอ พ่อค้าที่ทำหน้าที่การตลาดจะนำเอาอุปทานของสินค้าไปให้เท่ากับอุปสงค์ของในแต่ละท้องที่นั้น ๆ

ข. ปรับระดับดุลยภาพในด้านเวลา (time equalization) เป็นการเก็บรักษาผลผลิตที่มีมากตอนต้นฤดูเก็บเกี่ยวไว้ อุปทานในช่วงที่ผลิตไม่ได้แต่ผู้บริโภคมีความต้องการ ทั้งนี้เพราะว่าสินค้าเกษตรทำการผลิตได้เพียงบางฤดู แต่การบริโภคมีตลอดเวลานั่นเอง

วิถีการตลาด (Marketing Channel)

วิถีการตลาด หมายถึงการไหลเวียนของผลผลิตจากมือผู้ผลิตผ่านไปยังผู้ทำหน้าที่ตลาดประเภทต่าง ๆ อย่างไรและปริมาณเท่าใด จนในที่สุดผลผลิตเหล่านี้ได้ไปถึงมือผู้บริโภค (ไพฑูรย์ รอดวินิจ , 2521 : 18)

ประเภทของตลาด

ถ้าพิจารณาทางด้านผู้ผลิตหรือผู้ขายแล้ว สามารถแบ่งตลาดได้เป็นลักษณะใหญ่ได้ 2 ประเภท (อุทิศ นาคสวัสดิ์, 2525 : 36-37) คือ

1. ตลาดที่มีการแข่งขันอย่างแท้จริง (pure competition) ลักษณะของตลาดชนิดนี้คือ ผู้ผลิตหรือผู้ขายแต่ละคนไม่มีทางควบคุมราคาได้ โดยจะมีลักษณะ 5 ประการ คือ

1) ผู้ซื้อและผู้ขายมีจำนวนมาก

2) สินค้าและบริการที่ซื้อขายจะต้องมีลักษณะอย่างเดียวกันหรือเหมือนกันทุกประการ

3) ผู้ซื้อหรือผู้ผลิตสามารถเข้าหรือออกจากการซื้อหรือผลิตได้โดยเสรี

4) ผู้ซื้อและผู้ผลิตมีความรู้เกี่ยวกับสภาวะของตลาดอย่างสมบูรณ์

5) ปัจจัยการผลิตหรือสินค้าและบริการสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างเสรี

กล่าวได้ว่าเนื่องจากผู้ผลิตในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างสมบูรณ์มีจำนวนมากมาย ดังนั้น จึงไม่มีผู้ผลิตรายใดสามารถกำหนดระดับราคาและปริมาณผลผลิตได้ตามใจของตนเอง ระดับราคาสินค้าจะกำหนดขึ้นโดยอุปสงค์และอุปทานของตลาด หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ผู้ผลิตแต่ละรายเป็นแต่เพียงปรับตัวเองตามระดับราคาตลาด

2. ระบบตลาดที่มีการผูกขาด (non pure competition) หมายถึงระบบตลาดที่ผู้ผลิตสามารถใช้อิทธิพลในการกำหนดราคาและปริมาณผลผลิตได้ตามใจของตนเองได้พอสมควร หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาตลาดได้ตามใจชอบของตน ทั้งนี้เนื่องจากสาเหตุสำคัญ 2 ประการ คือ ประการแรก ผู้ผลิตแต่ละรายทำการผลิตเป็นสัดส่วนที่มากในส่วนแบ่งตลาดทั้งหมด และประการที่สอง สินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายมีลักษณะแตกต่างกัน

เดช กาญจนางกูร (2539) ได้กล่าวถึงระบบตลาดที่มีการผูกขาด พิจารณาด้านผู้ซื้อแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภทดังนี้

1) ตลาดที่ผู้ซื้อมีลักษณะแข่งขันผสมผูกขาด (monopsonistic competition market) หมายถึง ตลาดที่มีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก แต่ผู้ขายมีความพึงพอใจที่จะขายให้ผู้ซื้อเพียงบางรายเป็นพิเศษ (ผู้ซื้อขาประจำ) ดังนั้นผู้ซื้อจึงมีโอกาสต่อรองราคาได้บ้าง

2) ตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย (oligopsony market) คือ ตลาดที่มีผู้ซื้อน้อยราย ซึ่งแต่ละรายซื้อเป็นจำนวนมาก ถ้าผู้ซื้อรายใดเปลี่ยนแปลงปริมาณซื้อก็จะกระทบกระเทือนผู้ซื้อรายอื่นด้วย

3) ตลาดที่มีผู้ซื้อรายเดียว (monopsony market) คือ ตลาดที่มีผู้ซื้อเพียงรายเดียว

ลักษณะของตลาดลำไย

ลักษณะของตลาดลำไยสามารถแบ่งออกเป็น 4 ระดับ (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2540) ดังนี้คือ

- **ตลาดระดับท้องที่**

ตลาดประเภทนี้มีอยู่ทั่วไปในแหล่งปลูกลำไยหรือใกล้แหล่งปลูก โดยตั้งอยู่ในหมู่บ้าน มีระยะเวลาดำเนินธุรกิจเฉพาะในช่วงที่มีผลผลิตออกสู่ตลาดเท่านั้น เป็นตลาดที่รวบรวม ผลผลิตลำไยอันดับแรกจากเกษตรกรซึ่งมีปริมาณไม่มากนัก ส่วนผู้ซื้อก็คือพ่อค้าท้องที่ ซึ่งส่วนมากจะอยู่ในท้องที่นั้น ๆ หรืออาจจะเป็นบุคคลจากท้องที่อื่น ๆ ซึ่งเคยติดต่อซื้อลำไยจากเกษตรกรเป็นประจำ นอกจากนี้เกษตรกรเองส่วนหนึ่งจะทำหน้าที่เป็นพ่อค้าท้องที่เอง โดยการเก็บ แยกประเภทบรรจุ ส่งขายให้กับพ่อค้าประเภทต่าง ๆ ด้วย

- **ตลาดระดับท้องถิ่น**

เป็นตลาดของผู้รับซื้อรายใหญ่แต่ละราย จะมีแหล่งที่อยู่ที่แน่นอน หรือมีแหล่งที่ทำการค้าเป็นประจำทุกปี มักอยู่ตามอำเภอต่าง ๆ ของแหล่งผลิตมีการซื้อขายที่มีปริมาณมาก ตลาดระดับท้องถิ่นมีลักษณะค่อนข้างเป็นศูนย์รวม ตั้งอยู่ในแหล่งที่มีการคมนาคมสะดวก สินค้าที่ซื้อขายกันมักจะแบ่งและคัดเกรดจากแหล่งผลิตแล้ว ตลาดระดับนี้มักจะเป็นที่ตั้งของตลาดกลางด้วย เป็นแหล่งรวบรวมเพื่อส่งตลาดเหนือขึ้นไป หรือส่งลำไยเข้าสู่โรงงาน ตลาดท้องถิ่นบางแห่งมีลักษณะคล้ายตลาดนัดลำไย กล่าวคือ หลังการเก็บเกี่ยวแต่ละวันเกษตรกรหรือพ่อค้าท้องที่จะนำลำไย มาขายในตลาด ผู้ซื้อจะประกอบไปด้วยพ่อค้าต่างจังหวัด และพ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ เป็นส่วนใหญ่ การซื้อขายจะตกลงราคากันตามชนิด และขนาดของลำไย ตลาดชนิดนี้มักตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองของจังหวัดนั้น ๆ

- **ตลาดระดับประเทศ**

เป็นศูนย์กลางของการรวบรวมลำไยจากพ่อค้าท้องถิ่น ซึ่งได้แก่ ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดมหานาค และตลาดปากคลอง

- **ตลาดระดับปลายทาง**

ตลาดปลายทาง หมายถึง ตลาดที่พ่อค้าจำหน่ายลำไยให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อใช้ในบริโภค ดังนั้นจากความหมายนี้จึงหมายถึงตลาดขายปลีก ซึ่งมีอยู่ทั่วไป เช่น ในแหล่งผลิต ตลาดระดับท้องที่ ท้องถิ่น และตลาดระดับประเทศก็สามารถนับรวมเป็นตลาดปลายทางได้ด้วย

ประเภทพ่อค้าคนกลาง

พ่อค้าคนกลางที่ดำเนินกิจกรรมในตลาดลำไยเพื่อเคลื่อนย้ายจากต้นทางแหล่งผลิตไปสู่ผู้บริโภค (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2540) มีดังนี้

- **พ่อค้าขายส่งท้องที่**

ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าที่อยู่ในท้องที่หรือหมู่บ้านใกล้เคียงใกล้แหล่งผลิตของเกษตรกร จะรับซื้อสินค้าในปริมาณไม่มากนัก เนื่องจากมีทุนดำเนินการน้อย ส่วนใหญ่จะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร และจากพ่อค้าประเภทเดียวกันบ้าง นอกจากนี้ยังมีเกษตรกรบางรายรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรด้วยกัน แล้วขายให้แก่พ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น หรือพ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด

- **พ่อค้าขายส่งท้องถิ่น**

พ่อค้าคนกลางประเภทนี้มีทุนดำเนินการค่อนข้างสูง สถานที่ประกอบธุรกิจมักอยู่ในต่างจังหวัด หรืออำเภอใหญ่ ๆ มีการติดต่อสื่อสารกับพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดอื่น ๆ อาจติดต่อขายโดยตรงยังพ่อค้าส่งออก โรงงานแปรรูป

- **พ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด (พ่อค้าเร่)**

พ่อค้าประเภทนี้ ไม่มีร้านค้าเป็นของตนเองในแหล่งผลิต จะมารับซื้อสินค้าจากเกษตรกรในแหล่งผลิตโดยตรง พ่อค้าขายส่งในท้องที่บางราย และจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่นอีกด้วย ซึ่งได้มีการจัดชั้น คุณภาพสินค้าแล้วนำไปขายให้แก่พ่อค้าขายปลีกในจังหวัดของตน หรือพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ

- **พ่อค้าตัวแทนหรือนายหน้า**

ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่อยู่ใกล้เคียงแหล่งผลิตโดยตรง โดยได้รับมอบหมายจากพ่อค้าระดับต่าง ๆ ให้ติดต่อรับซื้อสินค้าให้ โดยให้เงินมาดำเนินการบางส่วน เพื่อวางมัดจำหรือชำระสินค้านั้น

- **พ่อค้าขายปลีก**

พ่อค้าประเภทนี้จะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร และจากพ่อค้าระดับต่าง ๆ พ่อค้าขายปลีกอาจไปเช่าแผงในตลาดสด ซึ่งจะทำธุรกิจค้าผลไม้ตามฤดูกาลตลอดปี และอีกประเภทหนึ่งจะทำธุรกิจเฉพาะในฤดูกาลลำไยเท่านั้น แล้วขายให้ผู้บริโภคโดยตรง

- **โรงงานแปรรูป**

โรงงานจะรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าต่าง ๆ มาทำการแปรรูปผลผลิตที่ได้ขายให้กับพ่อค้าระดับต่าง ๆ โรงงานแปรรูปขนาดใหญ่มักทำการส่งออกโดยตรงด้วย สำหรับผู้ประกอบการแปรรูปอย่างง่าย นอกจากขายให้พ่อค้าระดับต่าง ๆ แล้ว ยังขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงด้วย

การจัดชั้นคุณภาพของลำไย

เกณฑ์การจัดชั้นคุณภาพของลำไย (กรมการค้าภายใน, 2539 : 10) พื้นที่แต่ละแห่งจะจัดเกรดไม่เหมือนกัน บางแห่งจัดเกรดออกเป็น 3 ระดับ คือ เกรด 1, 2, 3 หรือเกรด A, B, C บางแห่งแบ่งเป็น 4 ระดับ คือ เกรดจัมโบ้, A, B, C หรือบางแห่งจัดเป็น 5 ระดับ คือ เกรดจัมโบ้, A, B, C และร่วง พ่อค้าที่จัดเป็นเกรดจัมโบ้ มักเป็นพ่อค้าส่งออก แต่โดยส่วนใหญ่จะจัดเป็น 3 เกรด คือ เกรด A, B และ C

- เกรดใหญ่พิเศษ เป็นลำไยที่มีจำนวนผลไม่เกิน 70 ผลต่อกิโลกรัม
- เกรด A จำนวนผลระหว่าง 71-80 ผลต่อกิโลกรัม
- เกรด B จำนวนผลระหว่าง 81-90 ผลต่อกิโลกรัม
- เกรด C มีจำนวนผลตั้งแต่ 91 ผลขึ้นไปต่อกิโลกรัม

การตรวจสอบคุณภาพลำไย กับการกำหนดราคารับซื้อ

การซื้อขายโดยทั่วไปมีวิธีการตรวจสอบคุณภาพลำไย 2 วิธี (กรมการค้าภายใน, 2539 : 11-12) คือ

1. สุ่มนับจำนวนผลต่อกิโลกรัม

ผู้ค้าจะกำหนดราคารับซื้อที่แน่นอนไว้ตามจำนวนผลต่อกิโลกรัม เช่น ถ้านับได้จำนวนผลได้ 68 ผลต่อ กก. ราคารับซื้อ กก.ละ 35 บาท ถ้า 72 ผลต่อ กก. ราคารับซื้อ กก.ละ 30 บาท เป็นต้น นับว่ามีเกณฑ์วัดคุณภาพที่แน่นอน และมีความชัดเจนในการกำหนดราคารับซื้อในแต่ละวัน เกษตรกรสามารถทราบราคาจำหน่ายล่วงหน้าและแน่นอน

2. พิจารณาจากสายตาและประสบการณ์

ไม่มีเกณฑ์วัดคุณภาพที่แน่นอน หากผู้ค้าเห็นว่าลำไยมีคุณภาพค่อนข้างดีก็จะรับซื้อราคาที่สูง แต่ถ้าเห็นว่าคุณภาพไม่ค่อยดีก็จะรับซื้อราคาต่ำ การกำหนดราคารับซื้อจะขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของผู้ค้าแต่เพียงฝ่ายเดียว จึงมักมีปัญหาเรื่องราคาจำหน่ายระหว่างเกษตรกร กับผู้ค้าอยู่เสมอ แต่อย่างไรก็ตามผู้ค้าส่วนใหญ่จะนิยมตรวจสอบคุณภาพลำไยด้วยวิธีนี้ เพราะคล่องตัวกว่า

แต่ก็มีข้อเสียคือ การกำหนดราคารับซื้อขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของคนเพียงคนเดียว ซึ่งธุรกิจหนึ่งจะมีเพียง 1-2 คนเท่านั้น ทำให้การรับซื้อบางครั้งเกิดความล่าช้า เกษตรกรต้องคอยคิวเป็นเวลานาน

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สายสมร โชคประเสริฐ (2541) "ศึกษาการผลิตและการตลาดลำไยในจังหวัดตาก" โดยศึกษาในเรื่องของสภาพการผลิต ราคา วิถีการตลาดและการปฏิบัติด้านราคา โดยได้สัมภาษณ์เกษตรกรตัวอย่างผู้ปลูกลำไยสุ่มออกมาได้ 4 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอบ้านตาก อำเภอสามเงา และอำเภอพบพระ ผลการศึกษาสรุปได้ว่า เกษตรกรมีพื้นที่ปลูกลำไยเฉลี่ย 1-5 ไร่ ต่อครอบครัว โดยส่วนใหญ่นิยมปลูกพันธุ์อีดอ ผลผลิตที่ได้จะมีพ่อค้าคนกลางจากต่างจังหวัดมารับซื้อ โดยใช้วิธีการขายแบบเหมาสวน ส่วนราคาผลผลิตของลำไยเกษตรกรร้อยละ 64.2 จะเป็นผู้กำหนดเอง การซื้อขายจะมีการแบ่งเกรดผลผลิตลำไย ส่วนใหญ่ผลผลิตที่ได้จะใช้บริโภคภายในประเทศ

คนึง โยธาใหญ่ (2541) ได้ศึกษา "การวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกลำไยอบแห้งไปสาธารณะรัฐประชาชนจีน" โดยศึกษาถึงศักยภาพ ปริมาณการผลิตลำไยอบแห้งของไทยที่ส่งไปยังสาธารณะรัฐประชาชนจีน แนวโน้ม ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกลำไย โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิที่รวบรวมจากเอกสารรายงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชน ตั้งแต่ปี พ.ศ 2533-2540 ผลการศึกษาพบว่า ประเทศไทยมีศักยภาพในการส่งออกลำไยอบแห้งไปสาธารณะรัฐประชาชนจีน ประมาณร้อยละ 90 ของผลผลิตรวม ช่วงที่มีการขยายตัวมากที่สุดคือปี พ.ศ. 2539-2540 สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่ควรแก้ไขในการส่งออกลำไยอบแห้งได้แก่ผลผลิตลำไยสดไม่เพียงพอ การขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูกาลผลิต ขาดเงินทุนหมุนเวียนของผู้ประกอบการแปรรูปรายกลุ่มและปัญหาคุณภาพลำไยอบแห้งไม่ได้มาตรฐาน โดยได้มีข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาไว้ว่า ภาครัฐและภาคเอกชนควรมีการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต จัดให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานส่วนเกินจากภาคอื่นมาทำงานในภาคที่มีการผลิต รวมทั้งจัดหาเงินทุนอัตราดอกเบี้ยต่ำให้ผู้ประกอบการรายกลุ่มและควรเร่งจัดตั้งหน่วยงานรับรองมาตรฐานสินค้าลำไยเพื่อการส่งออก

ปิยาวรรณ สกุลเจริญ (2539 : 2-6) ศึกษา "โอกาสการขยายตลาดส่งออกลำไยไทย" รวมทั้งปัญหาอุปสรรคในการส่งออกในด้านการขนส่ง การกีดกันจากต่างประเทศ สินค้าไม่ได้มาตรฐาน มาตรการกฎระเบียบของรัฐที่เป็นอุปสรรคในการส่งออก โดยเก็บข้อมูลการออกแบบสอบถามเกษตรกรชาวสวนลำไย 85 ราย ผลการศึกษาพบว่า มีโอกาสขยายตลาดส่งออกลำไยไปต่างประเทศ เนื่องจากปัจจัยต่าง ๆ อาทิ ปริมาณผลผลิตรวมแต่ละปีมีมากพอ ปัจจุบันผู้รับซื้อส่งออกลำไยสดกว่า ร้อยละ 50 ของปริมาณซื้อ มีการยืดอายุลำไย โดยใช้สารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ และ

ลำไยสดไทยเป็นที่นิยมชื่นชอบในตลาดผู้บริโภคชาวเอเชีย ส่วนลำไยอบแห้งมีโอกาสส่งออกไปยังตลาดสาธารณรัฐเกาหลี ตลาดฮ่องกง (เพื่อส่งออกต่อไปยังจีน) และผลิตภัณฑ์ลำไยที่ตลาดสหรัฐอเมริกายังมีโอกาสขยายตลาดอีกมาก

สำหรับปัญหาและอุปสรรคที่ควรแก้ไขในการขยายตลาดส่งออกลำไย ได้แก่ ปัญหาเรื่องการขนส่ง รถขนส่ง รถห้องเย็น การจัดเกรดให้เป็นมาตรฐานสากล และการส่งออกผลผลิตที่ยังไม่แก่เต็มที่ เรื่องการกีดกันจากต่างประเทศโดยมาตรการทางด้านภาษีและมิใช่ภาษี ซึ่งอ้างสาเหตุโรคพืชและแมลงในตลาดส่งออก เรื่องสินค้าไม่ได้มาตรฐานและกฎระเบียบของรัฐที่เป็นอุปสรรคในการส่งออกสำหรับข้อเสนอแนะและแนวทางในการแก้ปัญหา เกษตรกรควรพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตโดยเน้นประโยชน์จากการใช้พื้นที่เพาะปลูก ซึ่งมีจำกัดให้ได้ประโยชน์สูงสุดควรศึกษาหาความรู้ทางการตลาด ผู้ส่งออกควรเน้นคุณภาพสินค้า เพื่อตอบสนองตลาดต่างประเทศ ซึ่งมีจิตสำนึกในเรื่องสุขอนามัย ภาคเอกชนควรศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจของการขยายบริการเก็บรักษาและยืดอายุลำไยโดยระบบห้องเย็น การเพิ่มบริการขนส่งลำไย การทำสัญญาซื้อขายลำไยล่วงหน้ากับเกษตรกร ภาครัฐควรจัดหาแหล่งเงินทุนสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำให้เกษตรกรผู้รับซื้อลำไยท้องถิ่นและโรงงานแปรรูปเพื่อการกู้ยืมไปทำการผลิต จัดสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานให้สอดคล้องกับเส้นทางขนส่งผลผลิต การขนส่งระยะไกลมีการสร้างห้องเย็นเก็บสินค้าก่อนการกระจายไปสู่ตลาดต่าง ๆ ในภูมิภาค กระทรวงพาณิชย์ควรจัดตั้งตลาดกลางขายส่งสินค้าเกษตรในภูมิภาคเพิ่มและพัฒนาให้มีการดำเนินกิจกรรมตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ ผลักดันให้เกิดระบบการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ควรเร่งรัดการส่งออกในรูปการเจรจาการศึกษาข้อมูล การเจาะลึก และการแก้ไขปัญหาอุปสรรคการส่งออกให้เป็นรูปธรรมยิ่งขึ้น และในอนาคตควรมีการศึกษาการใช้สารยืดอายุลำไยอื่นนอกจากซัลเฟอร์ไดออกไซด์ และที่สุดควรที่ทุกฝ่ายจะได้ร่วมกันผลักดันให้เกิดการจัดระบบมาตรฐานสากลในสินค้าลำไยต่อไป

สุภาพร กิตติ (2541) ศึกษา "ภาวะการผลิตและการตลาดส่งออกลำไยในจังหวัดเชียงใหม่ ปี พ.ศ 2536-5240" โดยศึกษาถึง ลักษณะทั่วไปของการผลิต และการตลาดลำไย มูลค่าและปริมาณการส่งออก ลำไยสดและลำไยแปรรูป โดยศึกษาข้อมูลจากเอกสาร รายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิตลำไย มีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ และจัดลำดับของข้อมูลในรูปของตาราง ผลการศึกษาพบว่าจังหวัดเชียงใหม่ มีปริมาณพื้นที่เพาะปลูกลำไยเพิ่มขึ้นทุกปี ผลผลิตลำไยเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจาก ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น โดยผลผลิตที่ได้ร้อยละ 30 จะบริโภคภายในประเทศ และร้อยละ 40 นำมาทำการแปรรูปจำหน่าย และที่เหลือจากบริโภคและแปรรูปจะส่งจำหน่ายยังต่างประเทศ ในรูปของลำไยสด ลำไยแช่แข็ง ลำไยอบแห้ง และลำไยกระป๋อง ตลาดที่สำคัญของไทย คือ ฮ่องกง มาเลเซีย และสิงคโปร์ ปัญหาในการผลิตลำไยใน

จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าเกษตรกรมักเก็บเกี่ยวผลผลิตก่อนกำหนดทำให้ราคาผลผลิตตกต่ำ รวมทั้งขาดการวางแผนในการผลิต ผลผลิตจึงไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยได้มีความเห็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา คือ จัดตั้งตลาดนัดให้เกษตรกรนำผลผลิตมาจำหน่ายแก่ผู้ซื้อโดยตรง และให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ออกให้ความรู้ในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชกับเกษตรกร ปรับปรุงคุณภาพลำไยให้ตรงกับความต้องการของตลาด

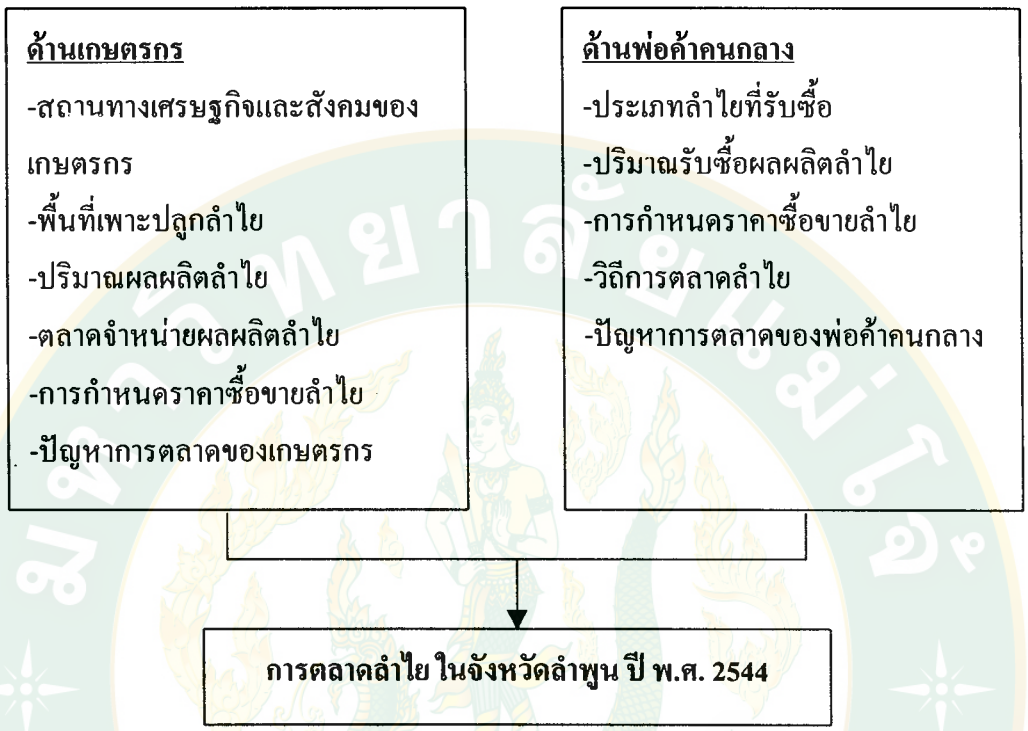
ภาคสรุป
(Overview)

จากการตรวจเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องในการศึกษา พบว่าได้มีนักวิจัยหลายท่านที่ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับลำไยในด้านต่างๆมาบ้างแล้ว ทั้งด้านการผลิต การตลาด และศักยภาพการส่งออกของลำไย ในจังหวัดต่างๆ เช่น จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดตาก เป็นต้น

ในการทำวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาถึงการตลาดลำไย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคการตลาดลำไย ของเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน พ.ศ.2544 เนื่องจากปัจจุบันมีการผลิตลำไยนอกฤดูโดยใช้สารโปตัสเซียมคลอเรทบังคับให้ลำไยแทงช่อดอกจำนวนมากผลผลิตออกสู่ตลาดตลอดปีจึงทำให้มีการค้าขายลำไยตลอด แต่เดิมมีการค้าขายในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงกันยายน ซึ่งเป็นช่วงที่ลำไยให้ผลผลิตตามธรรมชาติ ทำให้วิถีการตลาดและปัญหาอุปสรรคของการตลาดลำไยอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ดั้งนั้นการวิจัยครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน พ.ศ.2544 ว่าเป็นอย่างไร

กรอบแนวความคิดในการวิจัย

(Conceptual Framework)



ภาพที่ 2 กรอบแนวความคิดในการวิจัย

บทที่ 3
วิธีการดำเนินการวิจัย
(RESEARCH METHODOLOGY)

ในการวิจัยเรื่อง การตลาดลำไย ในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 ได้กำหนดวิธีการวิจัยดังนี้

สถานที่ดำเนินการวิจัย
(Locale of Research)

ในการวิจัยครั้งนี้ได้ทำการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางในเขตจังหวัดลำพูน ซึ่งประกอบไปด้วย 7 อำเภอและ 1 กิ่งอำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอป่าซาง อำเภอแม่ทา อำเภอบ้านโฮ่ง อำเภอลี้ อำเภอทุ่งหัวช้าง อำเภอบ้านธิ และกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง

ประชากรและการสุ่มตัวอย่าง
(The Population and Sampling Procedure)

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. เกษตรกรที่ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน

โดยจากข้อมูลของสำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ 2544 พบว่า จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูน มีจำนวนทั้งสิ้น 44,867 ราย โดยทำการสุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของยามาเน (Yamane, 1967) กำหนดความคลาดเคลื่อนที่ยินยอมให้เกิดขึ้นร้อยละ 10 หรือ 0.10 ซึ่งหมายความว่าประชากรตัวอย่าง 100 คน จะเกิดความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง 10 คน ตามสูตร

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = จำนวนประชากรทั้งหมด (44,867 ราย)

e = ความคลาดเคลื่อนที่ยินยอมให้เกิดขึ้น (0.10)

$$n = \frac{44,867}{1 + 44,867(0.10)^2}$$

$$n = 99.77 \text{ หรือเท่ากับ } 100 \text{ คน}$$

จากการคำนวณได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 100 คน เนื่องจากจังหวัดลำพูนมีทั้งหมด 7 อำเภอและ 1 กิ่งอำเภอ จึงได้คำนวณสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สูตรของ J.A. Negtalon ใน นำชัย ทนุผล (2531: 54) ใช้สูตรดังนี้

$$n_i = \frac{nN_i}{N}$$

n_i = จำนวนตัวอย่างที่สุ่มมาจากตัวอย่างในแต่ละกลุ่ม

n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด(100 ราย)

N_i = จำนวนประชากรในแต่ละกลุ่ม

N = จำนวนประชากรทั้งหมด (44,867 ราย)

ในแต่ละอำเภอหลังจากแทนสูตรแล้ว เช่น อำเภอเมืองลำพูนมีจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลำไย 10,006 คน จะได้กลุ่มตัวอย่างดังนี้

$$n_i = \frac{100(10,006)}{44,867}$$

$$n_i = 22.3 \text{ หรือเท่ากับ } 22 \text{ คน}$$

การคำนวณหาจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในแต่ละอำเภอจึงคำนวณได้ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2. จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูน

ชื่ออำเภอ	จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลำไย*	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
เมืองลำพูน	10,006	22
บ้านโฮ่ง	6,961	16
ลี้	9,733	22
แม่ทา	5,759	13
ป่าซาง	5,697	13
ทุ่งหัวช้าง	2,400	5
บ้านธิ	1,571	3
กิ่ง อ.เวียงหนองล่อง	2,740	6
รวม	44,867	100

ที่มา : * สำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน (2544)

2. พ่อค้าคนกลางที่ค้าขายลำไยในจังหวัดลำพูน

โดยจากข้อมูลเศรษฐกิจการค้าจังหวัดลำพูน ปรับปรุงครั้งสุดท้ายเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2544 จำนวนผู้รับซื้อผลผลิตลำไยในจังหวัดลำพูน มีพ่อค้าคนกลาง จำนวน 44 ราย การสุ่มตัวอย่างใช้สูตรของยามาเน (Yamane, 1967) กำหนดความคลาดเคลื่อนที่ยินยอมให้เกิดขึ้นร้อยละ 10 หรือ 0.10 ซึ่งหมายความว่าประชากรตัวอย่าง 100 คน จะเกิดความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่าง 10 ราย ตามสูตรดังกล่าวข้างต้น

$$n = \frac{44}{1 + 44(0.10)^2}$$

$$n = 30.55 \text{ หรือเท่ากับ } 31 \text{ ราย}$$

เมื่อได้กลุ่มตัวอย่างแล้ว นำมาคำนวณหาสัดส่วนที่เหมาะสมของประชากรในแต่ละกลุ่มพ่อค้า โดยใช้สูตรของ J.A. Negtalon ใน นำชัย ทนุผล (2531 : 54) รายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างพ่อค้าคนกลางผู้รับซื้อผลผลิตลำไย ในจังหวัดลำพูน

ประเภทพ่อค้าคนกลาง	จำนวนพ่อค้าคนกลาง*	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่	21	14
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย	5	4
พ่อค้าลำไยอบแห้ง	17	12
พ่อค้าลำไยกระป๋อง	1	1
รวม	44	31

ที่มา : * กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ (2544)

วิธีการสุ่มตัวอย่าง
(Random sampling)

การเลือกกลุ่มตัวอย่างเพื่อมาเป็นตัวแทนในการศึกษาเลือกโดยไม่ใช้หลักทฤษฎีความน่าจะเป็น (non probability sampling) คือเลือกโดยที่สมาชิกทุกหน่วยมีโอกาสได้รับเลือกไม่เท่ากัน (พวงรัตน์ ทวีรัตน์, 2531 : 84)

- เกษตรกรใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบตามความสะดวก (convenience sampling)
- พ่อค้าคนกลางใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบตามความสะดวก (convenience sampling)

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล
(The Research Instrument)

ในการวิจัยครั้งนี้เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วยคำถามปลายปิด (close-ended questionnaire) และคำถามปลายเปิด (open-ended questionnaire) โดยแบ่งเป็นแบบสัมภาษณ์เกษตรกรและพ่อค้าคนกลาง ดังนี้

1. แบบสัมภาษณ์เกษตรกร ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร เช่น ชื่อ ที่อยู่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

ตอนที่ 2 ข้อมูลปริมาณผลผลิตลำไยของเกษตรกร เช่น พื้นที่ปลูก พันธุ์ที่ปลูก ปริมาณผลผลิตลำไย การผลิตลำไยธรรมชาติและลำไยนอกฤดู

สำนัก หอสมุด มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ตอนที่ 3 ข้อมูลวิถีการตลาดลำไย เช่น วิธีการขายผลผลิตลำไย ขายแก่พ่อค้าประเภทไหน การกำหนดราคาซื้อขายลำไย

ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของเกษตรกร ด้านการตลาดลำไย เป็นคำถามปลายเปิดให้เกษตรกรเสนอปัญหาและแนวทางแก้ไขการตลาดลำไย

2. แบบสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลาง ประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป เกี่ยวกับสภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของพ่อค้าคนกลาง เช่น ชื่อ ที่อยู่ สถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

ตอนที่ 2 ข้อมูลปริมาณรับซื้อผลิตลำไยของพ่อค้าคนกลาง เช่น ปริมาณรับซื้อลำไยจากเกษตรกรในปี 2544

ตอนที่ 3 ข้อมูลวิถีการตลาดลำไย เช่น วิธีการรับซื้อลำไย การจำหน่ายลำไย การขนส่ง การกำหนดราคาซื้อขายลำไย

ตอนที่ 4 ปัญหาและข้อเสนอแนะของพ่อค้าคนกลาง ด้านการตลาดลำไย เป็นคำถามปลายเปิดให้พ่อค้าคนกลางเสนอปัญหาและแนวทางแก้ไขการตลาดลำไย

การทดสอบแบบสัมภาษณ์
(Pre-testing of the Questionnaire)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้ เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการนำไปใช้ จึงจำเป็นต้องมีการทดสอบแบบสัมภาษณ์ก่อน โดยผู้วิจัยนำแบบสัมภาษณ์ที่สร้างขึ้นไปทดสอบกับเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 10 ราย และพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อลำไยในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 5 ราย แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขเนื้อหาให้เหมาะสม เพื่อดำเนินการเก็บข้อมูลจริงต่อไป

การเก็บรวบรวมข้อมูล
(Data Gathering)

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยดำเนินการการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) รวบรวมโดยการออกแบบสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกลำไย ในจังหวัดลำพูน เพื่อศึกษาถึงสถานทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร พื้นที่ปลูก ปริมาณ

ผลผลิตลำไย แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย การกำหนดราคาซื้อขาย ตลอดจนปัญหาการตลาดของลำไยในปี พ.ศ.2544 และพ่อค้าคนกลาง ในจังหวัดลำพูน เพื่อศึกษาถึง ประเภทลำไยที่รับซื้อ ปริมาณรับซื้อลำไย การกำหนดราคาซื้อลำไย วิถีการตลาดลำไย ตลอดจนปัญหาการตลาดของลำไยในปี พ.ศ.2544

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปริมาณผลผลิตและการตลาดลำไยของจังหวัดลำพูน รวมถึงผลงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องกับลำไย เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากเอกสาร วารสาร และรายงานวิจัย ทั้งจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้ประกอบในการศึกษา

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล
(Analysis of Data)

ในการวิจัยเรื่องการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 เป็นการศึกษาเชิงพรรณนา (descriptive research) ผู้วิจัยนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ด้วยคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสถิติสำเร็จรูป เพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for Social Science - SPSS for windows) ในการวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานทั่วไป ข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร ข้อมูลการตลาด สถิติที่ใช้คือ การแจกแจงความถี่ (frequency) ค่าร้อยละ (percentage) และค่าเฉลี่ย (arithmetic mean) เป็นต้น

สำหรับคำถามปลายเปิดในการสัมภาษณ์ถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกษตรกรพบในการตลาดนั้น รวบรวมข้อมูลและสรุปข้อมูลต่างๆ ในเชิงบรรยาย

ระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย
(Research Duration)

ในการวิจัยครั้งนี้ ใช้ระยะเวลาทั้งสิ้น 6 เดือน คือตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2544 ถึงเดือนเมษายน พ.ศ. 2545

บทที่ 4
ผลการวิจัยและวิจารณ์
(RESULTS AND DISCUSSION)

การศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน โดยรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกลำไย จำนวน 100 ราย และพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน จำนวน 31 ราย ตามลำดับ ในปี พ.ศ. 2544 โดยผู้วิจัยได้แบ่งการนำเสนอผลการศึกษาออกเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ด้านเกษตรกรผู้ปลูกลำไย ประกอบด้วยส่วนต่างๆ 7 ส่วนดังนี้

1.1 สถานภาพโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.2 พื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.3 ปริมาณผลผลิตลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.4 รายได้จากการขายลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.5 แหล่งจำหน่ายและตลาดผลผลิตลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.6 ราคาซื้อขายลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
1.7 ปัญหาและข้อเสนอแนะด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ตอนที่ 2 ด้านพ่อค้าคนกลาง ประกอบด้วยส่วนต่างๆ 6 ส่วนดังนี้

2.1 สถานภาพโดยทั่วไปของพ่อค้าคนกลาง
2.2 ปริมาณและประเภทลำไยที่รับซื้อของพ่อค้าคนกลาง
2.3 วิธีการรับซื้อลำไยและแหล่งจำหน่ายลำไยของพ่อค้าคนกลาง
2.4 การกำหนดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลาง
2.5 การขนส่งผลผลิตลำไยของพ่อค้าคนกลาง
2.6 ปัญหาและข้อเสนอแนะของพ่อค้าคนกลาง

ตอนที่ 3 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไย ประกอบด้วยส่วนต่างๆ 5 ส่วนดังนี้

3.1 ช่องทางการจำหน่ายผลิตลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544
3.2 ช่องทางการจำหน่ายผลิตลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544
3.3 ช่องทางการจำหน่ายผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

3.4 ช่องทางการจำหน่ายผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

3.5 วิถีการตลาดรวมของลำไยในจังหวัดลำพูน

ตอนที่ 1 ด้านเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

1.1 สถานภาพโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากตารางที่ 4 พบว่า เกษตรกรที่เป็นกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 51 เป็นเพศชาย และอีกร้อยละ 49.00 เป็นเพศหญิง โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 37.00 และ 31.00 มีอายุระหว่าง 38 – 47 ปี และ 48 – 57 ปี ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาระดับการศึกษาของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับ ป. 4 – ป. 6 (ร้อยละ 53) นอกจากนี้ยังพบว่า เกษตรกรกว่าร้อยละ 56.00 เป็นสมาชิกของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ตารางที่ 4 สถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน

ข้อมูลเศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	51	51.00
หญิง	49	49.00
รวม	100	100.00
อายุ		
ต่ำกว่า 38 ปี	10	10.00
38 – 47 ปี	37	37.00
48 – 57 ปี	31	31.00
58 – 67 ปี	12	12.00
67 ปีขึ้นไป	10	10.00
รวม	100	100.00

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ข้อมูลเศรษฐกิจและสังคม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
การศึกษา		
ไม่ได้รับการศึกษา	4	4.00
ต่ำกว่า ป. 4	15	15.00
ป. 4 – ป. 6	53	53.00
ม. 1 – ม. 3	9	9.00
ม. 4 – ม. 6 หรือ ปวช.	9	9.00
ปวส. หรือ อนุปริญญา	1	1.00
ปริญญาตรี	8	8.00
ปริญญาโท	1	1.00
รวม	100	100.00
การเป็นสมาชิกกลุ่ม*		
กลุ่มเกษตรกร	12	12.00
กลุ่มผู้ปลูกลำไย	9	9.00
ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์	56	56.00
กลุ่มสหกรณ์การเกษตร	17	17.00
กลุ่มอื่นๆ	1	1.00
ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มใดๆ	24	24.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1.2 พื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากตารางที่ 5 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีพื้นที่ปลูกลำไยรวมเฉลี่ยรายละ 12.68 ไร่ โดยอำเภอลี้เป็นอำเภอที่เกษตรกรมีพื้นที่ปลูกลำไยเฉลี่ยมากที่สุด ซึ่งมีพื้นที่เฉลี่ยรายละ 23.68 ไร่ รองลงมาได้แก่ อำเภอทุ่งหัวช้าง และอำเภอบ้านโฮ่ง ที่มีพื้นที่เฉลี่ยรายละ 16.60 และ 13.16 ไร่ตามลำดับ สำหรับอำเภอที่มีเกษตรกรมีพื้นที่ปลูกลำไยเฉลี่ยน้อยที่สุด ได้แก่ กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง ซึ่งมีพื้นที่เฉลี่ยรายละ 5.00 ไร่

เมื่อแยกพิจารณาเป็นพื้นที่ที่ให้ผลผลิต และไม่ให้ผลผลิต พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีพื้นที่ปลูกลำไยที่ให้ผลผลิตแล้วเฉลี่ยรายละ 11.04 ไร่ โดยเกษตรกรในอำเภอลี้ และอำเภอทุ่งหัวช้างมีพื้นที่ปลูกลำไยที่ให้ผลผลิตแล้วเฉลี่ยมากที่สุดถึงรายละ 22.14 และ 14.60 ตามลำดับ และเกษตรกรในกิ่งอำเภออำเภอเวียงหนองล่อง มีพื้นที่ปลูกลำไยที่ให้ผลผลิตแล้วเฉลี่ยต่ำสุด คือ รายละ 5.00 ไร่ สำหรับพื้นที่ปลูกที่ยังไม่ให้ผลผลิต พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีพื้นที่ปลูกลำไยที่ยังไม่ให้ผลผลิตเฉลี่ยรายละ 6.54 ไร่ โดยเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง และอำเภอป่าซางมีพื้นที่ปลูกลำไยที่ยังไม่ให้ผลผลิตเฉลี่ยมากที่สุดถึงรายละ 15.55 และ 7.75 ตามลำดับ และเกษตรกรในกิ่งอำเภออำเภอเวียงหนองล่อง ไม่มีพื้นที่ปลูกลำไยที่ยังไม่ให้ผลผลิต

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างนิยมปลูกลำไยพันธุ์อีดอมากกว่าพันธุ์อื่นๆ ซึ่งจากตารางที่ 6 พบว่าเกษตรกรในจังหวัดลำพูนมีขนาดพื้นที่ปลูกลำไยพันธุ์อีดอเฉลี่ยรายละ 12.42 ไร่ โดยเกษตรกรในอำเภอลี้ และอำเภอทุ่งหัวช้างมีขนาดพื้นที่ปลูกลำไยพันธุ์อีดอมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 23.64 และ 16.60 ตามลำดับ สำหรับลำไยพันธุ์อื่นๆ ไม่ได้รับความนิยม (ดูรายละเอียดในตารางที่ 6)

ตารางที่ 5 พื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พื้นที่รวม(ไร่)	พื้นที่เฉลี่ย (ไร่)	จำนวน (ราย)	S.D.
พื้นที่ปลูกรวม				
อำเภอเมือง	180	8.18	22	7.90
อำเภอบ้านโฮ่ง	211	13.16	16	18.92
อำเภอลี้	521	23.68	22	21.76
อำเภอแม่ทา	102	7.85	13	7.27
อำเภอป่าซาง	118	9.08	13	13.84
อำเภอทุ่งหัวช้าง	83	16.60	5	10.09
อำเภอบ้านธิ	23	7.67	3	2.08
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	30	5.00	6	2.76
รวม	1,268	12.68	100	15.60
พื้นที่ที่ให้ผลผลิต (ทั้งในและนอกฤดู)				
อำเภอเมือง	173	7.86	22	7.93
อำเภอบ้านโฮ่ง	180	11.28	16	15.39
อำเภอลี้	487	22.14	22	21.66
อำเภอแม่ทา	56	4.27	13	2.33
อำเภอป่าซาง	87	6.69	13	9.44
อำเภอทุ่งหัวช้าง	73	14.60	5	10.33
อำเภอบ้านธิ	18	6.00	3	1.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	30	5.00	6	2.76
รวม	1,104	11.04	100	14.38
พื้นที่ที่ไม่ให้ผลผลิต				
อำเภอเมือง	7	3.50	2	3.54
อำเภอบ้านโฮ่ง	31	15.55	2	0.00
อำเภอลี้	34	5.67	6	2.88
อำเภอแม่ทา	46	5.81	8	7.99
อำเภอป่าซาง	31	7.75	4	8.54
อำเภอทุ่งหัวช้าง	10	5.00	2	4.24
อำเภอบ้านธิ	5	5.00	1	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-
รวม	164	6.54	25	6.19

ตารางที่ 6 ขนาดพื้นที่การปลูกลำไยพันธุ์ต่างๆ ของเกษตรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

พันธุ์	พื้นที่รวม (ไร่)	พื้นที่เฉลี่ย (ไร่)	จำนวน	S.D.
พันธุ์อีดอ				
อำเภอเมือง	180	8.18	22	7.90
อำเภอบ้านโฮ่ง	195	12.16	16	18.94
อำเภอลี้	520	23.64	22	21.78
อำเภอแม่ทา	100	7.69	13	7.27
อำเภอป่าซาง	111	8.54	13	14.02
อำเภอทุ่งหัวช้าง	83	16.60	5	10.09
อำเภอบ้านธิ	23	7.67	3	2.08
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	30	5.00	6	2.76
รวม	1,242	12.42	100	15.65
พันธุ์แห้ว				
อำเภอเมือง	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	1	1.00	1	-
อำเภอลี้	1	1.00	1	-
อำเภอแม่ทา	2	1.00	2	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-
รวม	4	1.00	4	

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาขนาดพื้นที่การผลิตลำไยของเกษตรกรตามฤดูการผลิต พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีพื้นที่การผลิตลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 9.23 ไร่ โดยเกษตรกรในอำเภอลี้ และอำเภอทุ่งหัวช้างมีขนาดพื้นที่การผลิตลำไยในฤดูมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 17.45 และ 14.80 ไร่ ตามลำดับ สำหรับพื้นที่การผลิตลำไยนอกฤดู พบว่า เกษตรกรในจังหวัดลำพูนมีพื้นที่การผลิตลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 6.59 ไร่ โดยเกษตรกรในแต่ละอำเภอมีขนาดพื้นที่การผลิตลำไยนอกฤดูเฉลี่ยไม่เกินรายละ10 ไร่ (ดูรายละเอียดในตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 ขนาดพื้นที่การผลิตลำไยในฤดูและนอกฤดูของเกษตรกรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

การผลิตลำไย	พื้นที่รวม(ไร่)	พื้นที่เฉลี่ย (ไร่)	จำนวน (ราย)	S.D.
ในฤดู				
อำเภอเมือง	114	6.00	19	5.93
อำเภอบ้านโฮ่ง	112	8.00	14	9.01
อำเภอลี้	384	17.45	22	20.27
อำเภอแม่ทา	29	3.17	9	1.77
อำเภอป่าซาง	16	2.29	7	1.38
อำเภอทุ่งหัวช้าง	74	14.80	5	11.28
อำเภอบ้านธิ	11	5.50	2	0.71
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	17	4.25	4	1.50
รวม	757	9.23	82	12.92
นอกฤดู				
อำเภอเมือง	60	5.45	11	4.74
อำเภอบ้านโฮ่ง	67	7.44	9	8.90
อำเภอลี้	117	8.36	14	8.01
อำเภอแม่ทา	36	3.60	10	2.72
อำเภอป่าซาง	74	9.25	8	11.73
อำเภอทุ่งหัวช้าง	7	3.50	2	2.12
อำเภอบ้านธิ	12	6.00	2	1.41
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	9	4.50	2	2.12
รวม	382	6.59	58	7.22

1.3 ปริมาณผลผลิตลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากตารางที่ 8 พบว่า ในปี พ.ศ. 2544 เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีปริมาณผลผลิตรวมทั้งปีเฉลี่ยรายละ 7,516.54 กิโลกรัม โดยเกษตรกรในอำเภอลี้มีปริมาณผลผลิตรวมทั้งปีสูงที่สุดเฉลี่ยรายละ 11,088.64 กิโลกรัม รองลงมาได้แก่เกษตรกรในอำเภอเมือง ซึ่งมีปริมาณผลผลิตรวมทั้งปีเฉลี่ยรายละ 9,065.91 กิโลกรัม สำหรับเกษตรในอำเภอทุ่งหัวช้างมีปริมาณผลผลิตลำไยในปี พ.ศ. 2544 น้อยที่สุด โดยมีปริมาณผลผลิตเฉลี่ยรายละ 5,060.00 กิโลกรัม

เมื่อแยกพิจารณาปริมาณผลผลิตลำไยที่เกษตรกรได้รับในปี พ.ศ. 2544 ออกเป็นปริมาณผลผลิตลำไยในฤดู และนอกฤดู พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีปริมาณผลผลิตลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 5,843.06 กิโลกรัม โดยเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอลี้ และอำเภอบ้านโฮ่งมีปริมาณผลผลิตลำไยในฤดูมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 9,380.56 และ 6,500.00 กิโลกรัมตามลำดับ สำหรับปริมาณผลผลิตลำไยนอกฤดู พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีปริมาณผลผลิตลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 7,697.17 กิโลกรัม ซึ่งมากกว่าผลผลิตลำไยในฤดู โดยเกษตรกรในกิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง อำเภอบ้านธิ และอำเภอเมืองมีผลผลิตลำไยนอกฤดูมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 12,500 10,900 และ 10,000 กิโลกรัม ตามลำดับ และเกษตรกรในอำเภอทุ่งหัวช้างมีปริมาณผลผลิตลำไยนอกฤดูน้อยที่สุดเฉลี่ยรายละ 650 กิโลกรัม

ตารางที่ 8 ปริมาณผลผลิตลำไยของเกษตรกรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

ปริมาณผลผลิตลำไย	ปริมาณรวม (กิโลกรัม)	ปริมาณเฉลี่ยต่อราย (กิโลกรัม)	จำนวน (ราย)	S.D.
ปริมาณผลผลิตรวมทั้งปี				
อำเภอเมือง	199,450	9,065.91	22	10,070.21
อำเภอบ้านโฮ่ง	142,500	8,906.25	16	13,274.31
อำเภอลี้	243,950	11,088.64	22	16,949.15
อำเภอแม่ทา	80,700	6,207.69	13	7,809.37
อำเภอป่าซาง	74,150	5,703.85	13	8,648.61
อำเภอทุ่งหัวช้าง	25,300	5,060.00	5	8,390.05
อำเภอบ้านธิ	22,000	7,333.33	3	4,618.80
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	40,600	6,766.67	6	5,312.88
รวม	828,650	7,516.54	100	11,534.51

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ปริมาณผลผลิตลำไย	ปริมาณรวม (กิโลกรัม)	ปริมาณเฉลี่ยต่อราย (กิโลกรัม)	จำนวน (ราย)	S.D.
ปริมาณผลผลิตในฤดู				
อำเภอเมือง	79,550	4,971.88	16	7,799.66
อำเภอบ้านโฮ่ง	78,000	6,500.00	12	7,615.77
อำเภอลี้	168,850	9,380.56	18	17,299.62
อำเภอแม่ทา	25,800	2,866.67	9	3,523.23
อำเภอป่าซาง	14,400	2,057.14	7	1,227.27
อำเภอทุ่งหัวช้าง	24,000	6,000.00	4	9,336.31
อำเภอบ้านธิ	2,000	2,000.00	1	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	28,100	5,620.00	5	5,042.02
รวม	420,700	5,843.06	72	10,310.33
ปริมาณผลผลิตนอกฤดู				
อำเภอเมือง	119,900	10,900.00	11	8,963.82
อำเภอบ้านโฮ่ง	64,500	8,062.50	8	10,005.13
อำเภอลี้	75,100	6,827.27	11	6,338.15
อำเภอแม่ทา	54,900	5,490.00	10	5,284.66
อำเภอป่าซาง	59,750	7,468.75	8	10,841.75
อำเภอทุ่งหัวช้าง	1,300	650.00	2	494.97
อำเภอบ้านธิ	20,000	10,000.00	2	0.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	12,500	12,500.00	1	-
รวม	407,950	7,697.17	53	7.947.79

1.4 รายได้จากการขายลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากตารางที่ 9 พบว่า ในปี พ.ศ. 2544 เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีรายได้จากการขายลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 107,150.68 บาท โดยเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอบ้านโฮ่งและอำเภอทุ่งหัวช้าง มีรายได้จากการขายลำไยในฤดูมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 159,727.27 และ 152,500.00 บาท และเกษตรกรในอำเภอบ้านธิมีรายได้จากการขายลำไยในฤดูน้อยที่สุดเฉลี่ยรายละ

20,000 บาท สำหรับรายได้จากการขายลำไยนอกฤดู พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีรายได้จากการขายลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 156,148.15 บาท ซึ่งสูงกว่ารายได้ที่ได้รับจากการขายลำไยในฤดู ทั้งนี้เนื่องจากราคาลำไยนอกฤดูมีราคาสูงกว่าราคาลำไยในฤดู โดยเกษตรกรในอำเภอเมือง และอำเภอบ้านธิ มีรายได้จากการขายลำไยนอกฤดูมากที่สุดเฉลี่ยรายละ 261,636.36 และ 210,000 บาท และเกษตรในอำเภอทุ่งหัวช้างมีรายได้จากการขายลำไยนอกฤดูน้อยที่สุดเฉลี่ยรายละ 5,500 บาท

ตารางที่ 9 รายได้จากการขายผลผลิตลำไยของเกษตรในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

รายได้จากผลผลิต	รายได้รวม (บาท)	รายได้เฉลี่ย (บาท/ราย)	จำนวน (ราย)	S.D.
ในฤดู				
อำเภอเมือง	1,627,000	95,705.88	16	153,188.11
อำเภอบ้านโฮ่ง	1,757,000	159,727.27	12	164,069.55
อำเภอลี้	2,072,000	115,111.11	18	168,441.61
อำเภอแม่ทา	664,000	66,400.00	9	60,970.30
อำเภอป่าซาง	250,000	35,714.29	7	17,895.20
อำเภอทุ่งหัวช้าง	610,000	152,500.00	4	265,094.32
อำเภอบ้านธิ	20,000	20,000.00	1	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	822,000	164,400.00	5	123,599.35
รวม	7,822,000	107,150.68	72	146,846.92
นอกฤดู				
อำเภอเมือง	2,878,000	261,636.36	11	224,047.88
อำเภอบ้านโฮ่ง	1,325,000	147,222.22	8	191,786.19
อำเภอลี้	1,346,000	103,538.46	11	116,917.08
อำเภอแม่ทา	1,217,000	135,222.22	10	103,744.61
อำเภอป่าซาง	1,185,000	169,285.71	8	227,860.13
อำเภอทุ่งหัวช้าง	11,000	5,500.00	2	3,535.53
อำเภอบ้านธิ	420,000	210,000.00	2	14,142.14
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	50,000	50,000.00	1	-
รวม	8,432,000	156,148.15	53	172,922.32

1.5 แหล่งจำหน่ายและตลาดผลผลิตลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

สำหรับการพิจารณาแหล่งจำหน่ายและตลาดผลผลิตลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนจะแยกพิจารณาออกตามฤดูการผลิตลำไย คือ การผลิตลำไยในฤดู และการผลิตลำไยนอกฤดู โดยมีรายละเอียดของแหล่งจำหน่ายและตลาดผลผลิตลำไยในฤดูและนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนดังต่อไปนี้

1.5.1 ลำไยในฤดู

จากตารางที่ 10 พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนร้อยละ 74.23 จะใช้วิธีการจำหน่ายลำไยในฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง รองลงมาร้อยละ 20.70 จำหน่ายโดยวิธีขายเหมาสวน และเมื่อพิจารณาในแต่ละอำเภอ พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอทุ่งหัวช้าง อำเภอบ้านธิ และกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องจะจำหน่ายลำไยในฤดูด้วยวิธีนี้เพียงวิธีเดียว ส่วนเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอแม่ทาจะใช้วิธีการจำหน่ายวิธีนี้ถึงร้อยละ 65.56 ส่วนอำเภอลี้ อำเภอบ้านโฮ่ง และอำเภอเมืองจะนิยมจำหน่ายโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง คิดเป็นร้อยละ 85.79 75.45 และ 64.71 ตามลำดับ

ตารางที่ 10 ร้อยละของวิธีการจำหน่ายลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ขายเหมาสวน	เก็บผลผลิตขายเอง	แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง	วิธีอื่นๆ*	รวม
1. อำเภอเมือง	23.53	64.71	11.76	-	100.00
2. อำเภอบ้านโฮ่ง	18.18	75.45	2.73	3.64	100.00
3. อำเภอลี้	9.47	85.79	4.74	-	100.00
4. อำเภอแม่ทา	65.56	34.44	-	-	100.00
5. อำเภอป่าซาง	14.29	85.71	-	-	100.00
6. อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
7. อำเภอบ้านธิ	-	100.00	-	-	100.00
8. กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	100.00	-	-	100.00
เฉลี่ย	20.70	74.23	4.51	0.56	100.00

หมายเหตุ : * จำหน่ายโรงงานลำไยบรรจุกระป๋อง

การขายลำไยในฤดูของเกษตรกรจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุดถึงร้อยละ 70.26 โดยจะขายในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด ถึงร้อยละ 84.29 ของการขายลำไยสดในฤดู จะมีเพียงอำเภอเมืองเท่านั้นที่จำหน่ายลำไยร่วงมากกว่าลำไยสำ (ไม่ร่วง) ทั้งนี้เนื่องจากในอำเภอเมืองลำไยส่วนใหญ่จะเป็นลำไยที่มีขนาดต้นสูง ทำให้การเก็บผลผลิตทำได้ลำบากและเสียต้นทุนในการเก็บเกี่ยวสูงจึงจำเป็นต้องจำหน่ายเป็นลำไยร่วง สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรนิยมขายให้แก่พ่อค้ามากที่สุดถึงร้อยละ 82.29 ของการขายลำไยร่วงในฤดู (ดูรายละเอียดในตารางที่ 11 – 13)

ตารางที่ 11 ประเภทลำไยในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ลำไยสด (ไม่ร่วง) (%)	ลำไยร่วง(%)	รวม
อำเภอเมือง	40.00	60.00	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	92.00	8.00	100.00
อำเภอลี้	72.22	27.78	100.00
อำเภอแม่ทา	83.33	16.67	100.00
อำเภอป่าซาง	85.83	14.17	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	65.00	35.00	100.00
อำเภอบ้านธิ	50.00	50.00	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	86.67	13.33	100.00
เฉลี่ย	70.26	29.74	100.00

ตารางที่ 12 การขายลำไยสด (ไม่ร่วง) ในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	คัดเกรดบรรจุตะกร้า(%)	ไม่คัดเกรด(%)	รวม
อำเภอเมือง	100.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	80.00	20.00	100.00
อำเภอลี้	64.67	35.33	100.00
อำเภอแม่ทา	95.00	5.00	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	93.33	6.67	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	100.00
เฉลี่ย	84.29	15.71	100.00

ตารางที่ 13 การขายลำไยร่วงในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ขายแก่พ่อค้า (%)	แปรรูปอบแห้งเอง (%)	รวม
อำเภอเมือง	70.00	30.00	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	81.25	18.75	100.00
อำเภอลี้	73.33	26.67	100.00
อำเภอแม่ทา	100.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	100.00	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	100.00
เฉลี่ย	82.29	17.71	100.00

ก. ลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้า

จากตารางที่ 14 และ 15 พบว่า เกษตรกรที่ขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าจะนิยมขายให้เกษตรพ่อค้าในท้องที่ถึงร้อยละ 44.39 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้ารองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าส่งออก (ร้อยละ 27.80 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้า) โดยเกษตรกรจะนิยมไปขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้า ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 50.48 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้า รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 35.95 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้า)

ตารางที่ 14 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	พ่อค้าในท้องถิ่น (%)	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	18.75	12.50	43.75	25.00	100.00
อำเภอลี้	45.00	15.00	-	40.00	100.00
อำเภอแม่ทา	30.00	2.50	67.50	-	100.00
อำเภอป่าซาง	16.67	16.67	66.67	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	33.33	26.67	6.67	33.33	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	66.67	-	33.33	-	100.00
เฉลี่ย	44.39	10.73	27.80	17.07	100.00

ตารางที่ 15 แหล่งจำหน่ายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น (%)	จุดรับซื้อในจังหวัด (%)	แหล่งอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	50.00	50.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	18.75	43.75	-	37.50	100.00
อำเภอลี้	60.00	40.00	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	40.00	42.50	17.50	-	100.00
อำเภอป่าซาง	14.29	71.43	14.29	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	33.33	66.67	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	100.00	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	33.33	33.33	33.33	-	100.00
เฉลี่ย	35.95	50.48	6.43	7.14	100.00

ข. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรด

จากตารางที่ 16 และ 17 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรดให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 41.67 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอลี้จะนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรดให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 62.50 รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าในท้องถิ่น (ร้อยละ 25.00 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด) โดยเกษตรกรจะนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรด ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 50.00 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 48.33 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด)

ตารางที่ 16 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยไม่คัดเกรดในฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	พ่อค้าในท้องถิ่น (%)	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	100.00	-	100.00
อำเภอลี้	62.50	12.50	-	25.00	100.00
อำเภอแม่ทา	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	41.67	25.00	16.67	16.67	100.00

ตารางที่ 17 แหล่งจำหน่ายลำไยไม่คัดเกรดในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน	จุดรับซื้อในท้องถิ่น	จุดรับซื้อในจังหวัด	แหล่งอื่นๆ	รวม
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอลี้	62.50	37.50	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	80.00	-	20.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	48.33	50.00	1.67	0.00	100.00

ค. ลำไยสดที่ร่วง

จากตารางที่ 18 และ 19 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยสดที่ร่วงให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 80.70 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง อำเภอป่าซาง และกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องจะนิยมขายลำไยสดที่ร่วงให้กับพ่อค้าในท้องที่เพียงแห่งเดียว รองลงมาได้แก่ การขายให้กับผู้ผลิตลำไยอบแห้งรายย่อย (ร้อยละ 12.09 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด) โดยเกษตรกรจะนิยมขายลำไยสดที่ร่วง ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 57.67 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 41.86 ของการขายลำไยสดร่วงทั้งหมด)

ตารางที่ 18 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงในฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่	โรงงานอบแห้ง	ผู้อบแห้งรายย่อย	พ่อค้าอื่นๆ	รวม
อำเภอเมือง	72.22	-	27.78	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	72.73	9.09	9.09	9.09	100.00
อำเภอแม่ทา	20.00	10.00	70.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	75.00	-	-	25.00	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	-	-	100.00
เฉลี่ย	80.70	2.56	12.09	4.65	100.00

ตารางที่ 19 แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน	จุดรับซื้อในท้องถิ่น	จุดรับซื้อในจังหวัด	แหล่งอื่นๆ	รวม
อำเภอเมือง	33.33	66.67	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	28.57	71.43	-	-	100.00
อำเภอลี้	72.73	27.27	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	50.00	30.00	20.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	14.29	85.71	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	83.33	16.67	-	-	100.00
เฉลี่ย	41.86	57.67	0.47	-	100.00

ง. ลำไยร่วงอบแห้ง

จากตารางที่ 20 และ 21 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยร่วงอบแห้งให้กับโรงงานอบแห้งมากที่สุดถึงร้อยละ 62.50 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่งจะนิยมขายลำไยร่วงอบแห้งให้กับโรงงานอบแห้งเพียงแห่งเดียว รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าอื่นๆ (ร้อยละ 12.50 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด) สำหรับแหล่งจำหน่ายเกษตรกรจะนิยมขายลำไยร่วงอบแห้ง ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 62.50 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่แหล่งอื่นๆ (ร้อยละ 25.00 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด)

ตารางที่ 20 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงอบแห้งในฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	โรงงานอบแห้ง (%)	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	50.00	-	50.00	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอลี้	-	50.00	25.00	25.00	100.00
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	-	62.50	12.50	25.00	100.00

ตารางที่ 21 แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงอบแห้งในฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น(%)	จุดรับซื้อในจังหวัด (%)	แหล่งอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	50.00	-	50.00	100.00
อำเภอลี้	-	50.00	25.00	25.00	100.00
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	-	62.50	12.50	25.00	100.00

1.5.2 ลำไยนอกฤดู

จากตารางที่ 22 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนร้อยละ 71.55 จะใช้วิธีการจำหน่ายลำไยนอกฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง โดยเฉพาะเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอทุ่งหัวช้างจะจำหน่ายลำไยนอกฤดูด้วยวิธีนี้เพียงวิธีเดียว ส่วนวิธีที่นิยมรองลงมาได้แก่ การจำหน่ายแบบเหมาสวน ซึ่งมีสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 26.03 โดยเฉพาะเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในอำเภอบ้านธิจะนิยมใช้วิธีการจำหน่ายวิธีนี้มากที่สุดถึงร้อยละ 75 .00

ตารางที่ 22 วิธีการจำหน่ายลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ขาย เหมาสวน (%)	เก็บผลผลิต ขายเอง (%)	แปรรูปเป็น ลำไยอบแห้ง (%)	วิธีอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	45.45	51.82	2.73	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	87.78	12.22	-	100.00
อำเภอลี้	7.69	92.31	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	59.00	41.00	-	-	100.00
อำเภอป่าซาง	15.00	85.00	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	75.00	25.00	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	16.67	83.33	-	-	100.00
เฉลี่ย	26.03	71.55	2.41	-	100.00

การขายลำไยนอกฤดูของเกษตรกรจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุดถึงร้อยละ 84.70 โดยจะขายในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด ถึงร้อยละ 81.86 ของการขายลำไยสดนอกฤดู สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรนิยมขายให้แก่พ่อค้ามากที่สุดถึงร้อยละ 90.94 ของการขายลำไยร่วงนอกฤดู (ดูรายละเอียดในตารางที่ 23 – 25)

ตารางที่ 23 ประเภทลำไยนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ลำไยสด (ไม่ร่วง)	ลำไยร่วง	รวม
อำเภอเมือง	68.33	31.67	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	81.11	18.89	100.00
อำเภอลี้	91.00	9.00	100.00
อำเภอแม่ทา	83.33	16.67	100.00
อำเภอป่าซาง	88.75	11.25	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	95.00	5.00	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	81.67	18.33	100.00
เฉลี่ย	84.70	15.30	100.00

ตารางที่ 24 การขายลำไยสด (ไม่ร่วง) นอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	คัดเกรดบรรจุตะกร้า (%)	ไม่คัดเกรด (%)	รวม
อำเภอเมือง	100.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	86.25	13.75	100.00
อำเภอลี้	62.50	37.50	100.00
อำเภอแม่ทา	95.00	5.00	100.00
อำเภอป่าซาง	87.50	12.50	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	100.00	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	66.67	33.33	100.00
เฉลี่ย	81.86	18.14	100.00

ตารางที่ 25 การขายลำไยร่วงนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ขายแก่พ่อค้า (%)	แปรรูปอบแห้งเอง (%)	รวม
อำเภอเมือง	90.00	10.00	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	82.22	17.78	100.00
อำเภอลี้	100.00	-	100.00
อำเภอแม่ทา	100.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	100.00	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	66.67	33.33	100.00
เฉลี่ย	90.94	9.06	100.00

ก. ลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้า

จากตารางที่ 26 และ 27 พบว่า เกษตรกรที่ขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าจะนิยมขายให้เกษตรพ่อค้าส่งออกถึงร้อยละ 41.81 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าทั้งหมด รองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าในท้องที่ (ร้อยละ 35.68 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าทั้งหมด) สำหรับแหล่งจำหน่าย เกษตรกรจะนิยมไปขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้า ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 59.73 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 30.00 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้าทั้งหมด)

ตารางที่ 26 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	พ่อค้าในท้องถิ่น	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	60.00	-	40.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	7.14	28.57	64.29	-	100.00
อำเภอลี้	61.11	5.56	11.11	22.22	100.00
อำเภอแม่ทา	55.00	5.00	40.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	14.29	28.57	57.14	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	100.00	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	100.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	50.00	-	50.00	-	100.00
เฉลี่ย	35.68	12.70	40.81	10.81	100.00

ตารางที่ 27 แหล่งจำหน่ายลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น (%)	จุดรับซื้อในจังหวัด (%)	แหล่งอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	40.00	60.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	21.43	50.00	-	28.57	100.00
อำเภอลี้	38.89	61.11	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	77.50	2.50	20.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	14.29	85.71	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	100.00	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	50.00	50.00	-	100.00
เฉลี่ย	30.00	59.73	4.86	5.41	100.00

ข. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรด

จากตารางที่ 28 และ 29 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรดให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 37.27 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่งและอำเภอป่าซางจะนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรดให้กับพ่อค้าในท้องที่ทั้งหมด รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าอื่น ๆ (ร้อยละ 36.36 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด) สำหรับแหล่งจำหน่าย เกษตรกรจะนิยมขายลำไยสดไม่คัดเกรด ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 55.45 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 36.82 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด)

ตารางที่ 28 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยไม่คัดเกรดนอกฤดู ในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	พ่อค้าในท้องถิ่น (%)	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	33.33	-	-	66.67	100.00
อำเภอแม่ทา	10.00	10.00	80.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	0.00	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	0.00	100.00	-	-	100.00
เฉลี่ย	37.27	19.09	7.27	36.36	100.00

ตารางที่ 29 แหล่งจำหน่ายลำไยไม่คัดเกรดนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น (%)	จุดรับซื้อในจังหวัด (%)	แหล่งอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	16.67	83.33	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	5.00	10.00	85.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	-	-	100.00
เฉลี่ย	36.82	55.45	7.73	-	100.00

ค. ลำไยสดที่ร่วง

จากตารางที่ 30 และ 31 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยสดที่ร่วงให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 87.33 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง อำเภอป่าซาง และกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องจะนิยมขายลำไยสดที่ร่วงให้กับพ่อค้าในท้องที่เพียงแห่งเดียว รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าอื่นๆ (ร้อยละ 6.67 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด) สำหรับแหล่งจำหน่ายเกษตรกรจะนิยมขายลำไยสดที่ร่วง ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 51.00 ของการขายลำไยสดที่ร่วงทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่สวนลำไยของตนเอง (ร้อยละ 47.33 ของการขายลำไยสดร่วงทั้งหมด)

ตารางที่ 30 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงนอกฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	โรงงานอบแห้ง(%)	ผู้อบแห้งรายย่อย(%)	พ่อค้าอื่นๆ(%)	รวม
อำเภอเมือง	66.67	-	33.33	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	78.57	-	7.14	14.29	100.00
อำเภอแม่ทา	70.00	-	30.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	100.00	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	-	-	100.00
เฉลี่ย	87.33	-	6.00	6.67	100.00

ตารางที่ 31 แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น(%)	จุดรับซื้อในจังหวัด(%)	แหล่งอื่นๆ(%)	รวม
อำเภอเมือง	66.67	33.33	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	57.14	42.86	-	-	100.00
อำเภอลี้	57.14	42.86	-	-	100.00
อำเภอแม่ทา	20.00	30.00	50.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	25.00	75.00	-	-	100.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	66.67	33.33	-	-	100.00
เฉลี่ย	47.33	51.00	1.67	-	100.00

ง. ลำไยร่วงอบแห้ง

จากตารางที่ 32 และ 33 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนนิยมขายลำไยร่วงอบแห้งให้กับโรงงานอบแห้งมากที่สุดถึงร้อยละ 75.00 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด โดยเฉพาะเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่งจะนิยมขายลำไยร่วงอบแห้งให้กับโรงงานอบแห้งเพียงแห่งเดียว รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าอื่นๆ (ร้อยละ 25.00 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด) สำหรับแหล่งจำหน่าย เกษตรกรจะนิยมขายลำไยร่วงอบแห้ง ณ จุดรับซื้อในท้องถิ่นมากที่สุดถึงร้อยละ 75.00 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด รองลงมาจะนิยมขายที่แหล่งอื่นๆ (ร้อยละ 25.00 ของการขายลำไยร่วงอบแห้งทั้งหมด)

ตารางที่ 32 ประเภทของพ่อค้าที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายลำไยร่วงอบแห้งเองนอกฤดูในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	พ่อค้าในท้องที่ (%)	โรงงานอบแห้ง (%)	พ่อค้าส่งออก (%)	พ่อค้าอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	25.00	75.00	-	-	100.00

ตารางที่ 33 แหล่งจำหน่ายลำไยร่วงอบแห้งเองนอกฤดูของที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	สวน (%)	จุดรับซื้อในท้องถิ่น(%)	จุดรับซื้อในจังหวัด(%)	แหล่งอื่นๆ (%)	รวม
อำเภอเมือง	-	100.00	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	66.67	-	33.33	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-	-
เฉลี่ย	-	75.00	-	25.00	100.00

1.6 ราคาซื้อขายลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

สำหรับการพิจารณาราคาซื้อขายลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544 จะแยกพิจารณาราคาออกตามฤดูการผลิตลำไย คือ การผลิตลำไยในฤดู และการผลิตลำไยนอกฤดู โดยมีรายละเอียดของระดับผลผลิตลำไยในฤดูและนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนดังต่อไปนี้

1.6.1 ลำไยในฤดู

ในปี พ.ศ. 2544 ราคาลำไยในฤดูที่มีการซื้อขายในจังหวัดลำพูนจะมีการซื้อขายลำไยสดในฤดูอยู่ 4 ประเภท คือ ลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้า ลำไยสดไม่คัดเกรด ลำไยสดร่วง และลำไยร่วงอบแห้ง ซึ่งจากการเก็บข้อมูลราคาขายของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ก. ลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้า

จากตารางที่ 34 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้าในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 28.22 บาท (เกรด AA) 21.76 บาท (เกรด A) 14.95 บาท (เกรด B) 8.68 บาท (เกรด C) โดยในเกรด AA เกษตรกรในกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 36.00 บาท ส่วนเกรด A และ B เกษตรกรในอำเภอ

บ้านโฮ่งสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 26.63 และ 18.25 บาท ตามลำดับ สำหรับเกรด C เกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 10.67 บาท และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรในกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องสามารถขายลำไยสดไม่ร่วงคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูได้ราคาสูงกว่าอำเภออื่นๆ (กิโลกรัมละ 21.50 บาท)

ตารางที่ 34 ราคาลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าในฤดูเกรดต่างๆ ที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขาย ในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)			
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C
อำเภอเมือง	25.50	17.83	12.67	8.17
อำเภอบ้านโฮ่ง	31.00	26.63	18.25	9.63
อำเภอลี้	26.50	20.20	12.90	8.10
อำเภอแม่ทา	26.75	20.00	14.50	8.00
อำเภอป่าซาง	30.00	24.00	17.67	10.67
อำเภอทุ่งหัวช้าง	23.00	18.00	13.00	8.00
อำเภอบ้านธิ	27.00	15.00	10.00	5.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	36.00	25.67	16.33	8.00
เฉลี่ย	28.22	21.76	14.95	8.68

ข. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรด

จากตารางที่ 35 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรดในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 20.17 บาท โดยเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่งสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 25.00 บาท ส่วนเกษตรกรในอำเภอทุ่งหัวช้างสามารถขายลำไยได้ในราคาต่ำที่สุด คือ เพียงกิโลกรัมละ 10 บาทเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากผลผลิตมีน้อย จึงไม่มีการบำรุงรักษาต้นลำไย การดูแลรักษาจะต้องใช้ต้นทุนสูงไม้คุมกับการลงทุน จึงทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ ผลที่ได้มีขนาดเล็ก

ตารางที่ 35 ราคาลำไยสดไม่คัดเกรดในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)
อำเภอเมือง	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	25.00
อำเภอลี้	21.25
อำเภอแม่ทา	12.00
อำเภอป่าซาง	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	10.00
อำเภอบ้านธิ	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-
เฉลี่ย	20.17

ค. ลำไยสดที่ร่วง

จากตารางที่ 36 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสดที่ร่วงในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 19.45 บาท (เกรด AA) 13.28 บาท (เกรด A) 7.24 บาท (เกรด B) 3.66 บาท (เกรด C) และ 9.85 (เกรดคละ) โดยในเกรด AA เกษตรกรในอำเภอป่าซาง และอำเภอทุ่งหัวช้างสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 23.33 และ 22.50 บาท ส่วนเกรด A และ B เกษตรกรในอำเภอทุ่งหัวช้าง อำเภอแม่ทา และอำเภอบ้านโฮ่งสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 18.50 16.00 และ 16.00 บาท ตามลำดับ สำหรับเกรด C และเกรดคละ เกษตรกรในอำเภออำเภอบ้านธิสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 20.00 บาท ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรสามารถขายลำไยเกรดAA ได้ราคาดีที่สุด (กิโลกรัมละ 19.45 บาท)

ตารางที่ 36 ราคาลำไยสดร่วงในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)				
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C	เกรดคละ
อำเภอเมือง	17.22	11.89	6.67	3.67	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	21.67	16.00	6.67	2.33	6.25
อำเภอลี้	19.30	12.20	6.80	3.40	5.00
อำเภอแม่ทา	20.00	16.00	10.00	5.00	-
อำเภอป่าซาง	23.33	15.00	8.00	5.00	9.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	22.50	18.50	12.00	5.00	10.50
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	20.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	16.00	10.00	4.00	2.00	15.00
เฉลี่ย	19.45	13.28	7.24	3.66	9.85

ง. ลำไยร่วงอบแห้ง

จากตารางที่ 37 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยร่วงอบแห้งในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 77.00 บาท (เกรด AA) 51.00 บาท (เกรด A) 30.00 บาท (เกรด B) 13.38 บาท (เกรด C) โดยในเกรด AA เกษตรกรในลี้สามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 80.25 บาท ส่วนเกรด A B และ C เกษตรกรในอำเภอเมืองสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 62.50 42.50 และ 20.00 บาท ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรในอำเภอเมืองสามารถขายลำไยร่วงอบแห้งในฤดูได้ราคาสูงกว่าอำเภออื่นๆ (กิโลกรัมละ 21.50 บาท)

ตารางที่ 37 ราคาลำไยสดร่วงอบแห้งเองในฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)			
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C
อำเภอเมือง	77.50	62.50	42.50	20.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	70.00	40.00	21.00	11.00
อำเภอลี้	80.25	50.75	28.25	11.25
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-
เฉลี่ย	77.00	51.00	30.00	13.38

1.6.2 ลำไยนอกฤดู

ในปี พ.ศ. 2544 ราคาลำไยนอกฤดูที่มีการซื้อขายในจังหวัดลำพูนจะมีการซื้อขายลำไยสดนอกฤดูอยู่ 4 ประเภท เช่นเดียวกับลำไยในฤดู คือ ลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้า ลำไยสดไม่คัดเกรด ลำไยสดร่วง และลำไยร่วงอบแห้ง ซึ่งจากการเก็บข้อมูลราคาขายของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ก. ลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้า

จากตารางที่ 38 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสด (ไม่ร่วง) คัดเกรดบรรจุตะกร้าในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 30.35 บาท (เกรด AA) 23.68 บาท (เกรด A) 16.27 บาท (เกรด B) และ 8.86 บาท (เกรด C) โดยในเกรด AA เกษตรกรในอำเภอป่าซาง อำเภอบ้านธิ และกิ่งอำเภอเวียงหนองล่องสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดเท่ากัน คือ กิโลกรัมละ 35.00 บาท ส่วนเกรด A และ B เกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 29.29 และ 19.57 บาท ตามลำดับ สำหรับเกรด C เกษตรกรในอำเภอบ้านธิสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 13.00 บาท และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายลำไยสดไม่ร่วงคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูได้ราคาสูงกว่าอำเภออื่นๆ (กิโลกรัมละ 23.32 บาท)

ตารางที่ 38 ราคาลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้านอกฤดูเกรดต่างๆ ที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)			
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C
อำเภอเมือง	33.40	24.60	17.00	10.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	29.00	23.86	18.14	9.29
อำเภอลี้	26.56	18.00	12.11	7.56
อำเภอแม่ทา	31.25	24.50	17.25	9.25
อำเภอป่าซาง	35.00	29.29	19.57	9.43
อำเภอทุ่งหัวช้าง	19.50	16.50	11.00	7.50
อำเภอบ้านธิ	35.00	28.00	15.00	13.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	35.00	30.00	19.00	7.00
เฉลี่ย	30.35	23.68	16.27	8.86

ข. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรด

จากตารางที่ 39 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสด (ไม่ร่วง) ไม่คัดเกรดในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 21.67 บาท โดยเกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 30.00 บาท ส่วนเกษตรกรในอำเภอลี้สามารถขายลำไยได้ในราคาต่ำที่สุด คือ เพียงกิโลกรัมละ 16.67 บาทเท่านั้น ทั้งนี้เนื่องจากผลผลิตลำไยนอกฤดูแล้วผลิตที่ได้จะมีจำนวนน้อย ต้นทุนในการบำรุงรักษาสูง ขาดการดูและรักษา โดยเฉพาะอำเภอลี้ปริมาณน้ำไม่เพียงพอในการดูแลรักษา จึงทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ ราคาที่ขายจึงได้ราคาต่ำกว่าอำเภออื่น ๆ

ตารางที่ 39 ราคาลำไยสดไม่คัดเกรดนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)
อำเภอเมือง	27.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	20.00
อำเภอลี้	16.67
อำเภอแม่ทา	20.00
อำเภอป่าซาง	30.00
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-
อำเภอบ้านธิ	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	20.00
เฉลี่ย	21.67

ค. ลำไยสดที่ร่วง

จากตารางที่ 40 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยสดที่ร่วงในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 17.93 บาท (เกรด AA) 12.64 บาท (เกรด A) 6.64 บาท (เกรด B) 3.00 บาท (เกรด C) และ 7.33 (เกรดคละ) โดยในเกรด AA และเกรด Aเกษตรกรในอำเภอบ้านโฮ่ง สามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 22.50 และ 16.50 บาท ส่วนเกรด B เกษตรกรในอำเภอแม่ทาสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 10.00 สำหรับเกรด C เกษตรกรในอำเภอแม่ทาและอำเภอทุ่งหัวช้างสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 5.00 บาท ส่วนเกรดคละเกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 10.57 บาท และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรในอำเภอป่าซางสามารถขายลำไยสดที่ร่วงนอกฤดูได้ราคาสูงกว่าอำเภออื่นๆ (กิโลกรัมละ 15.29 บาท) สำหรับอำเภอบ้านธิไม่มีการขายลำไยสดที่ร่วง เนื่องจากมีเกษตรกรเพียง 2 ราย และผลผลิตส่วนใหญ่จะขายแบบคัดเกรด

ตารางที่ 40 ราคาลำไยสดร่วงนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)				
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C	เกรดคละ
อำเภอเมือง	19.67	13.67	6.00	2.67	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	22.50	16.50	6.50	2.50	4.20
อำเภอลี้	15.50	11.50	6.83	2.67	6.00
อำเภอแม่ทา	22.00	16.00	10.00	5.00	-
อำเภอป่าซาง	20.00	-	-	-	10.57
อำเภอทุ่งหัวช้าง	15.00	10.00	6.00	5.00	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	15.00	8.00	5.00	3.00	4.50
เฉลี่ย	17.93	12.64	6.64	3.00	7.33

ง. ลำไยร่วงอบแห้ง

จากตารางที่ 41 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนสามารถขายลำไยร่วงอบแห้งในราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 77.00 บาท (เกรด AA) 51.00 บาท (เกรด A) 30.00 บาท (เกรด B) 13.38 บาท (เกรด C) โดยในเกรด AA เกษตรกรในลี้สามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 80.25 บาท ส่วนเกรด A B และ C เกษตรกรในอำเภอเมืองสามารถขายได้ราคาสูงที่สุดถึง 62.50 42.50 และ 20.00 บาท ตามลำดับ และเมื่อพิจารณาระดับราคาเฉลี่ยทุกเกรด พบว่า เกษตรกรในอำเภอเมืองสามารถขายลำไยร่วงอบแห้งในฤดูได้ราคาสูงกว่าอำเภออื่นๆ (กิโลกรัมละ 21.50 บาท)

ตารางที่ 41 ราคาลำไยสดร่วงอบแห้งเองนอกฤดูที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนขายในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)			
	เกรด AA	เกรด A	เกรด B	เกรด C
อำเภอเมือง	75.00	53.00	35.00	10.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	80.00	46.67	22.33	12.33
อำเภอลี้	-	-	-	-
อำเภอแม่ทา	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	-	-
อำเภอทุ่งหัวช้าง	-	-	-	-
อำเภอบ้านธิ	-	-	-	-
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	-	-
เฉลี่ย	78.75	48.25	25.5	11.75

1.7 ปัญหาและข้อเสนอแนะด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากตารางที่ 42 พบว่า ในปี พ.ศ. 2544 เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนที่ขายลำไยในฤดูประเภทลำไยสด (ไม่ร่วง) ประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุดถึงร้อยละ 36.80 รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ซื้อ (ร้อยละ 22.40) สำหรับการขายลำไยอบแห้ง เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุดถึงร้อยละ 27.78 รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อราคากับผู้ซื้อ คุณภาพของผลผลิต และปัญหาอื่นๆ (ร้อยละ 16.67) ทั้งนี้เนื่องจากผลผลิตลำไยในฤดูมีผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงเวลาเดียวกัน คุณภาพของผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ เช่น ลำไยสดเกษตรกรทำการเก็บผลผลิตที่ยังไม่แก่เต็มที่หรือเก็บผลผลิตช้าลำไยแก่เกินไป ผลผลิตที่ได้มีเชื้อราจุดดำติดที่เปลือก เมื่ออบสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ทำให้เห็นรอยจุดดำชัดเจน และการดูแลรักษาของเกษตรกรไม่ทั่วถึง การติดผลของลำไยในช่อที่ดกเกินไปจะทำให้ผลผลิตที่ได้มีขนาดเล็ก ส่วนลำไยอบแห้งเกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องในการอบแห้ง ทำให้ลำไยอบแห้งเกิดความเสียหายระหว่างการอบแห้ง เช่น การอบแห้งโดยทั่วไปในหนึ่งเตาจะบรรจุลำไยสดได้ประมาณ 2 ตัน แต่เกษตรกรจะใส่เกินปริมาณที่กำหนด เกิดการบุบหรือการแตกของลำไยเกิดขึ้น ทำให้น้ำหวานภายในผลลำไยไหลออกมาติดเปลือกผลผลิตที่ได้ไม่สวยงาม และบางครั้ง

เกษตรกรมีการอบลำไยไม่แห้งตามมาตรฐานเพื่อต้องการน้ำหนัก เมื่อเก็บไว้ก็จะทำให้เกิดเชื้อราที่เนื้อลำไย จึงทำให้ขายผลผลิตได้ในราคาต่ำ

ตารางที่ 42 ร้อยละของปัญหาการตลาดลำไยในฤดูที่เกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบในปี พ.ศ. 2544

ปัญหา	ลำไยสด	ลำไยอบแห้ง
ราคาผลผลิตตกต่ำ	36.80	27.78
ไม่มีอำนาจต่อรองราคา	22.40	16.67
ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ	13.60	11.11
ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย	12.00	11.11
คุณภาพของผลผลิต	10.40	16.67
อื่นๆ	4.80	16.67

หมายเหตุ :ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

สำหรับการขายลำไยนอกฤดูประเภทประเภทลำไยสด (ไม่ร่วง) ประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุดถึงร้อยละ 30.47 รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ซื้อ (ร้อยละ 27.34) สำหรับการขายลำไยอบแห้ง เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด ถึงร้อยละ 35.71 รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องคุณภาพของผลผลิต (ร้อยละ 28.57) ทั้งนี้เนื่องจากผลผลิตลำไยที่ได้มีคุณภาพไม่ดี ไม่ได้ขนาดมาตรฐาน เพราะพื้นที่ปลูกลำไยขาดแคลนแหล่งน้ำ และต้องดูแลรักษา ใส่ปุ๋ย พ่นยา ฆ่าแมลง และฮอร์โมนต่าง ๆ ซึ่งเป็นการลงทุนที่สูงเกษตรกรไม่มีเงินเพียงพอที่จะดำเนินการได้ และเกษตรกรขาดความรู้ในการใช้สาร โปตัสเซียมคลอเรท เช่น ปริมาณในการใช้ วิธีการใช้ และการเตรียมต้นลำไยก่อนใส่สาร เป็นต้น (ตารางที่ 43)

ตารางที่ 43 ร้อยละของปัญหาการตลาดลำไยนอกฤดูที่เกษตรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบในปี พ.ศ. 2544

ปัญหา	ลำไยสด	ลำไยอบแห้ง
ราคาผลผลิตตกต่ำ	30.47	35.71
ไม่มีอำนาจต่อรองราคา	27.34	14.29
ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย	14.84	14.29
ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ	11.72	7.14
คุณภาพของผลผลิต	10.94	28.57
อื่นๆ	4.69	-

หมายเหตุ :ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตอนที่ 2 ด้านพ่อค้าคนกลาง

การศึกษาครั้งนี้ได้สัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนที่รับซื้อลำไย โดยสัมภาษณ์พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่จำนวน 14 ราย พ่อค้าลำไยสดรายย่อย จำนวน 4 ราย และพ่อค้าลำไยอบแห้ง 13 ราย รวมจำนวน 31 ราย ครอบคลุมพื้นที่ต่างๆ 4 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอบ้านโฮ่ง อำเภอลี้ อำเภอป่าซ่าง และ 1 กิ่งอำเภอ คือ กิ่งอำเภอเวียงหนองล่องโดยดูรายละเอียดจำนวนกลุ่มตัวอย่างของแต่ละพื้นในตารางที่ 44

ตารางที่ 44 จำนวนและร้อยละของพ่อค้าคนกลางแยกตามอำเภอ ในจังหวัดลำพูน

อำเภอ	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
อำเภอเมือง	5	16.13	-	-	4	12.90	9	29.03
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	1	3.23	1	3.23
อำเภอลี้	-	-	1	3.23	-	-	1	3.23
อำเภอป่าซาง	3	9.68	2	6.45	3	9.68	8	25.81
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	6	19.35	1	3.23	5	16.13	12	38.71
รวม	14	45.16	4	12.90	13	41.94	31	100.00

2.1 สถานภาพโดยทั่วไปของพ่อค้าคนกลาง

จากตารางที่ 45 พบว่า พ่อค้าคนกลางร้อยละ 54.48 เป็นผู้จัดการที่ดูแลกิจการ รองลงมาร้อยละ 35.48 เป็นเจ้าของกิจการ โดยที่พ่อค้าคนกลางร้อยละ 48.39 เป็นเพศชาย และอีกร้อยละ 51.61 เป็นเพศหญิง ซึ่งพ่อค้าคนกลางร้อยละ 32.26 25.81 และร้อยละ 22.58 มีอายุระหว่าง 58 – 67 ปี 38 – 47 ปี และ 48 – 57 ปี ตามลำดับ

ตารางที่ 45 สถานภาพโดยทั่วไปของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อลำไยในจังหวัดลำพูน

ข้อมูลทั่วไป	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สถานภาพ								
เจ้าของ	3	9.68	2	6.45	6	19.35	11	35.48
หุ้นส่วน	-		1	3.23	1	3.23	2	6.45
ผู้จัดการ	11	35.48		-	6	19.35	17	54.84
อื่นๆ		-	1	3.23		-	1	3.23
รวม	14	45.16	4	12.90	13	41.94	31	100.00
เพศ								
ชาย	10	32.26	2	6.45	3	9.68	15	48.39
หญิง	4	12.90	2	6.45	10	32.26	16	51.61
รวม	14	45.16	4	12.90	13	41.94	31	100.00
อายุ								
ต่ำกว่า 38 ปี	2	6.45		-	2	6.45	4	12.90
38 – 47 ปี	5	16.13	1	3.23	2	6.45	8	25.81
48 – 57 ปี	3	9.68	1	3.23	3	9.68	7	22.58
58 – 67 ปี	4	12.90	1	3.23	5	16.13	10	32.26
67 ปีขึ้นไป		-	1	3.23	1	3.23	2	6.45
รวม	14	45.16	4	12.90	13	41.94	31	100.00

2.2 ปริมาณและประเภทลำไยที่รับซื้อของพ่อค้าคนกลาง

ในปี พ.ศ. 2544 พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ เป็นพ่อค้าคนกลางที่มีปริมาณการรับซื้อลำไยมากที่สุดถึง 27,860 ตัน/ปี โดยรับซื้อลำไยในฤดูจำนวน 16,150 ตัน/ปี และรับซื้อลำไยนอกฤดูจำนวน 11,710 ตัน/ปี รองลงมาได้แก่พ่อค้าลำไยอบแห้ง ซึ่งรับซื้อลำไยประมาณ 3,825 ตัน/ปี โดยรับซื้อลำไยในฤดูจำนวน 1,930 ตัน/ปี และรับซื้อลำไยนอกฤดูจำนวน 2,020 ตัน/ปี สำหรับพ่อค้าลำไยสดรายย่อยรับซื้อลำไยเพียง 2,202 ตัน/ปี โดยรับซื้อลำไยในฤดูจำนวน 1,800 ตัน/ปี และรับซื้อลำไยนอกฤดูจำนวน 330 ตัน/ปี (ดูรายละเอียดในตารางที่ 46)

ตารางที่ 46 ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไยจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544

ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไย	ปริมาณผลผลิต (ตัน)					
	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง	
	รวม	เฉลี่ย	รวม	เฉลี่ย	รวม	เฉลี่ย
ปริมาณการรับซื้อผลผลิตทั้งปี						
อำเภอเมือง	12,640	2,528.00			820	205
อำเภอบ้านโฮ่ง	-				100	100
อำเภอลี้	-		1,200	1,200.00		
อำเภอป่าซาง	3,120	1,040.00	902	451.00	2,050	683.33
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	12,100	2,016.67	100	100.00	855	171.00
รวม	27,860	1,018.89	2,202	583.67	3,825	289.83
ปริมาณการรับซื้อผลผลิตในฤดู						
อำเภอเมือง	8,940	1,788.00			470	117.5
อำเภอบ้านโฮ่ง					50	50
อำเภอลี้			1,200	1,200.00		
อำเภอป่าซาง	1,360	453.33	550	275.00	1,055	351.67
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	5,850	975.00	50	50.00	355	71.00
รวม	16,150	476.11	1,800	508.33	1,930	147.54
ปริมาณการรับซื้อผลผลิตนอกฤดู						
อำเภอเมือง	3,700	740.00			350	87.5
อำเภอบ้านโฮ่ง					50	50
อำเภอลี้						
อำเภอป่าซาง	1,760	586.67	280	140.00	995	331.67
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	6,250	1,041.67	50	50.00	625	125.00
รวม	11,710	542.78	330	95.00	2,020	148.54

ก. ลำไยในฤดู

จากตารางที่ 47 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยต่างก็รับซื้อลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุดถึงร้อยละ 93.33 และร้อยละ 80.00 ของปริมาณลำไยสดที่ซื้อทั้งหมดตามลำดับ ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งรับซื้อลำไยร่วงและลำไยอบแห้งมากที่สุดถึงร้อยละ 64.29 ของลำไยที่ซื้อทั้งหมด รองลงมาได้แก่ลำไยอบแห้ง (ร้อยละ 21.43 ของลำไยที่ซื้อทั้งหมด)

ตารางที่ 47 ร้อยละของประเภทลำไยในฤดูที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	คัดเกรดบรรจุตะกร้า	ลำไยร่วง	ลำไยอบแห้ง	ลำไยร่วง และลำไยอบแห้ง	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่					
อำเภอเมือง	33.33	6.67	-	-	40.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	20.00	-	-	-	20.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	40.00	-	-	-	40.00
รวม	93.33	6.67	-	-	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย					
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	20.00	20.00	-	-	40.00
อำเภอป่าซาง	40.00	-	-	-	40.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	20.00	-	-	-	20.00
รวม	80.00	20.00	-	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง					
อำเภอเมือง	-	-	7.14	21.43	28.57
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	7.14	7.14
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	7.14	14.29	21.43
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	7.14	7.14	7.14	21.43	42.86
รวม	7.14	7.14	21.43	64.29	100.00

ข. ลำไยนอกฤดู

จากตารางที่ 48 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยต่างก็รับซื้อลำไยสดคัดเกรดบรรจุตะกร้าเพียงอย่างเดียว ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งรับซื้อลำไยร่วงและลำไยอบแห้งมากที่สุดถึงร้อยละ 80.00 ของลำไยที่ซื้อทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ลำไยอบแห้ง (ร้อยละ 20.00 ของลำไยที่ซื้อทั้งหมด)

ตารางที่ 48 ร้อยละของประเภทของลำไยนอกฤดูที่พ่อค้าคนกลางรับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	คัดเกรดบรรจุตะกร้า	ลำไยร่วง	ลำไยอบแห้ง	ลำไยร่วง และลำไยอบแห้ง	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่					
อำเภอเมือง	30.77	-	-	-	30.77
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	23.08	-	-	-	23.08
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	46.15	-	-	-	46.15
รวม	100.00	-	-	-	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย					
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	66.67	-	-	-	66.67
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	33.33	-	-	-	33.33
รวม	100.00	-	-	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง					
อำเภอเมือง	-	-	-	20.00	20.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	10.00	10.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	-	10.00	20.00	30.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	10.00	30.00	40.00
รวม	-	-	20.00	80.00	100.00

2.3 วิธีการรับซื้อลำไยและแหล่งจำหน่ายลำไยของพ่อค้าคนกลาง

ก. ลำไยในฤดู

พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่นิยมใช้วิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเองมากที่สุดถึงร้อยละ 52.50 รองลงมาก็คือการให้พ่อค้าท้องที่นำมาขายให้ (ร้อยละ 40.71) ส่วนพ่อค้าลำไยรายย่อยส่วนใหญ่จะนิยมวิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเองมากที่สุดถึงร้อยละ 45.00 รองลงมาได้แก่วิธีการออกไปรับซื้อจากเกษตรกร และวิธีการให้พ่อค้าท้องที่นำมาขายให้ (ร้อยละ 27.50) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งก็นิยมวิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเองมากที่สุดเช่นเดียวกัน (ร้อยละ 70) รองลงมาได้แก่วิธีการให้พ่อค้าท้องที่นำมาให้ขายให้ (ร้อยละ 28.08) (ดูรายละเอียดในตารางที่ 49)

สำหรับแหล่งจำหน่ายลำไยของพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่กว่าร้อยละ 89.64 จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออกมากที่สุดถึงร้อยละ 75.00 สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองประมาณร้อยละ 56.15 ส่วนอีกร้อยละ 43.85 จะขายให้กับผู้ส่งออก (ดูรายละเอียดในตารางที่ 50)

ตารางที่ 49 ร้อยละของวิธีการรับซื้อผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	เกษตรกรนำมาขายเอง	ออกไปรับซื้อจากเกษตรกร	พ่อค้าท้องที่นำมาขาย	วิธีการอื่นๆ	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่					
อำเภอเมือง	52.00	-	48.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	61.67	3.33	33.33	1.67	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	48.33	13.33	38.33	-	100.00
รวม	52.50	6.43	40.71	0.36	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย					
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	40.00	30.00	30.00	-	100.00
อำเภอป่าซาง	45.00	15.00	40.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	50.00	50.00	-	-	100.00
รวม	45.00	27.50	27.50	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง					
อำเภอเมือง	75.00	-	25.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	50.00	-	50.00	-	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	70.00	-	30.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	70.00	5.00	25.00	-	100.00
รวม	70.00	1.92	28.08	-	100.00

ตารางที่ 50 ร้อยละของแหล่งจำหน่ายลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	ส่งออกเอง	ผู้ส่งออก	พ่อค้าในประเทศ	ผู้บริโภค	พ่อค้าอื่นๆ	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่						
อำเภอเมือง	71.00	12.00	16.60	0.20	0.20	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	-	-	-	100.00
รวม	89.64	4.29	5.93	0.07	0.07	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย						
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอป่าซาง	-	100.00	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	100.00	-	-	100.00
รวม	-	75.00	25.00	-	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง						
อำเภอเมือง	50.00	50.00	-	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	66.67	33.33	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	46.00	54.00	-	-	-	100.00
รวม	56.15	43.85	-	-	-	100.00

ข. ลำไยนอกฤดู

พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่นิยมใช้วิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเองมากที่สุดถึงร้อยละ 50.77 รองลงมาก็คือการให้พ่อค้าท้องที่นำมาขายให้ (ร้อยละ 41.15) ส่วนพ่อค้าลำไยรายย่อยส่วนใหญ่จะนิยมวิธีการออกไปรับซื้อจากเกษตรกรมากที่สุดถึงร้อยละ 40.00 รองลงมาได้แก่วิธีการให้

เกษตรกรนำมาขายเองและวิธีการให้พ่อค้าท้องที่นำมาขายให้ (ร้อยละ 33.33 และ 26.67 ตามลำดับ) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งก็นิยมวิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเองมากที่สุด (ร้อยละ 67.00) รองลงมาได้แก่วิธีการให้พ่อค้าท้องที่นำมาให้ขายให้ (ร้อยละ 30.50) (ดูรายละเอียดในตารางที่ 51)

ตารางที่ 51 ร้อยละของวิธีการรับซื้อผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อจากเกษตรกรในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	เกษตรกรนำมาขายเอง	ออกไปรับซื้อจากเกษตรกร	พ่อค้าท้องที่นำมาขาย	วิธีการอื่นๆ	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่					
อำเภอเมือง	70.00	2.50	27.50	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	46.67	3.33	48.33	1.67	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	40.00	13.33	46.67	-	100.00
รวม	50.77	7.69	41.15	0.38	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย					
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	45.00	15.00	40.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	10.00	90.00	-	-	100.00
รวม	33.33	40.00	26.67	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง					
อำเภอเมือง	50.00	-	50.00	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	50.00	-	50.00	-	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	70.00	-	30.00	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	77.50	6.25	16.25	-	100.00
รวม	67.00	2.50	30.50	-	100.00

สำหรับแหล่งจำหน่ายลำไยของพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่กว่าร้อยละ 90.38 จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออกมากที่สุดถึงร้อยละ 66.67 รองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 33.33) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองมากที่สุดประมาณร้อยละ 63.00 รองลงมาจะขายให้กับผู้ส่งออกร้อยละ 27.00 (ตารางที่ 52)

ตารางที่ 52 ร้อยละของแหล่งจำหน่ายลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

อำเภอ / พ่อค้า	ส่งออกเอง	ผู้ส่งออก	พ่อค้าในประเทศ	ผู้บริโภค	รวม
พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่					
อำเภอเมือง	68.75	10.00	21.25	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	100.00	-	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	100.00	-	-	-	100.00
รวม	90.38	3.08	6.54	-	100.00
พ่อค้าลำไยสดรายย่อย					
อำเภอเมือง	-	-	-	-	-
อำเภอบ้านโฮ่ง	-	-	-	-	-
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	-	100.00	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	-	-	100.00	-	100.00
รวม	-	66.67	33.33	-	100.00
พ่อค้าลำไยอบแห้ง					
อำเภอเมือง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอบ้านโฮ่ง	100.00	-	-	-	100.00
อำเภอลี้	-	-	-	-	-
อำเภอป่าซาง	66.67	33.33	-	-	100.00
กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	32.50	42.50	25.00	-	100.00
รวม	63.00	27.00	10.00	-	100.00

2.4 การกำหนดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลาง

ก. ลำไยในฤดู

จากตารางที่ 53 พบว่า พ่อค้าคนกลางโดยส่วนใหญ่จะใช้วิธีการกำหนดราคาลำไยในฤดูด้วยวิธีการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (ร้อยละ 60.61) และนิยมใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรดลำไย (ร้อยละ 39.39) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยรายใหญ่และพ่อค้ารายย่อยทั้งหมดจะนิยมใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (ร้อยละ 100.00) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรดมากที่สุด (ร้อยละ 85.71) และใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (ร้อยละ 14.29) ตามลำดับ โดยในการกำหนดราคาลำไยที่พ่อค้าคนกลางรายใหญ่ทำการรับซื้อจะพิจารณาราคาลำไยในต่างประเทศเป็นเกณฑ์ในการกำหนดราคารับซื้อลำไยจากเกษตรกร

ตารางที่ 53 จำนวนและร้อยละวิธีการกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

วิธีการกำหนดราคา	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พิจารณาจากสายตาและประสบการณ์	14	100.00	4	100.00	2	14.29	20	60.61
เครื่องคัดเกรด	-	-	-	-	12	85.71	13	39.39
รวม	14	100.00	4	100.00	14	100.00	33	100.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข. ลำไยนอกฤดู

จากตารางที่ 54 พบว่า พ่อค้าคนกลางโดยส่วนใหญ่จะใช้วิธีการกำหนดราคาลำไยนอกฤดูด้วยวิธีการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (62.96) และใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรดลำไย (ร้อยละ 37.04) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยรายใหญ่และรายย่อยจะใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (ร้อยละ 100.00) ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรดมากที่สุด (ร้อยละ 90.91) และใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ (ร้อยละ 9.09) ตามลำดับ

ตารางที่ 54 จำนวนและร้อยละวิธีการกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

วิธีการกำหนดราคา	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พิจารณาจากสายตาและประสบการณ์	13	100.00	3	100.00	1	9.09	17	62.96
เครื่องคัดเกรด	-	-	-	-	10	90.91	10	37.04
รวม	13	100.00	3	100.00	11	100.00	27	100.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2.5 การขนส่งผลผลิตลำไยของพ่อค้าคนกลาง

ก. ลำไยในฤดู

จากตารางที่ 55 พบว่า พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์มากที่สุด (ร้อยละ 60.79) รองลงมาคือขนส่งทางเรือ (ร้อยละ 35.29) และขนส่งทางเครื่องบิน (ร้อยละ 3.29) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยรายใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์และทางเรือใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 50.00 และร้อยละ 42.86) ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะใช้เฉพาะวิธีการขนส่งทางรถยนต์เท่านั้น (ร้อยละ 100.00) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีทางรถยนต์มากที่สุด (ร้อยละ 68.42) รองลงมาคือใช้วิธีขนส่งทางเรือ (ร้อยละ 31.58)

ตารางที่ 55 จำนวนและร้อยละวิธีการขนส่งผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

วิธีการขนส่ง	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทางรถยนต์	14	50.00	4	100.00	13	68.42	31	60.79
ทางเรือ	12	42.86	-	-	6	31.58	18	35.29
ทางเครื่องบิน	2	7.14	-	-	-	-	2	3.92
รวม	28	100.00	4	100.00	19	100.00	51	100.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข. ลำไยนอกฤดู

จากตารางที่ 56 พบว่า พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์มากที่สุด (ร้อยละ 59.09) รองลงมาคือขนส่งทางเรือ (ร้อยละ 36.36) และขนส่งทางเครื่องบิน (ร้อยละ 4.55) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยรายใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์และทางเรือใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 50.00 และร้อยละ 42.31) และมีพ่อค้าลำไยรายใหญ่บางรายใช้วิธีการขนส่งทางเครื่องบิน (ร้อยละ 7.69) ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะใช้เฉพาะวิธีการขนส่งทางรถยนต์ทั้งหมด (ร้อยละ 100.00) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีทางรถยนต์มากที่สุด (ร้อยละ 66.67) และใช้วิธีขนส่งทางเรือ (ร้อยละ 33.33)

ตารางที่ 56 จำนวนและร้อยละวิธีการขนส่งผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในปี พ.ศ. 2544

วิธีการขนส่ง	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทางรถยนต์	13	50.00	3	100.00	10	66.67	26	59.09
ทางเรือ	11	42.31	-	-	5	33.33	16	36.36
ทางเครื่องบิน	2	7.69	-	-	-	-	2	4.55
รวม	26	100.00	3	100.00	15	100.00	44	100.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2.6 ปัญหาและข้อเสนอแนะของพ่อค้าคนกลาง

ก. ลำไยในฤดู

จากตารางที่ 57 พบว่า พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 18.18) เช่น ผลผลิตมีขนาดเล็กไม่ตรงกับความต้องการเนื่องจากปริมาณน้ำไม่เพียงพอ ผิวเปลือกของลำไยเป็นจุดสีดำเนื่องจากเชื้อรา เป็นต้น รองลงมาได้แก่ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ (ร้อยละ 15.15) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ ราคาผลผลิตตกต่ำ และอัตราภาษีนำเข้ามากที่สุด (ร้อยละ 16.13) ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ (ร้อยละ 17.65) สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งกลับประสบปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยตกต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 27.78) รองลงมาคือ ปัญหาไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อลำไย และขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ (ร้อยละ 16.67) ตามลำดับ

ตารางที่ 57 จำนวนและร้อยละปัญหาการตลาดลำไยในฤดูที่พ่อค้าคนกลางประสบในปี พ.ศ. 2544

ปัญหา	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ	5	16.13	2	11.76	5	27.78	12	18.18
ราคาผลผลิตตกต่ำ	5	16.13	3	17.65	2	11.11	10	15.15
ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ	2	6.45	3	17.65	3	16.67	8	12.12
ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ	2	6.45	2	11.76	3	16.67	7	10.61
ปริมาณผลผลิตมาก	3	9.68	2	11.73	1	5.56	11	9.09
อัตราภาษีนำเข้าสูง	5	16.13	-	-	1	5.56	6	9.09
ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย	2	6.45	2	11.76	1	5.56	5	7.58
การขนส่ง	3	9.68	-	-	-	-	3	4.55
อื่นๆ	4	12.90	3	17.65	2	11.11	9	13.64
รวม	31	100.00	17	100.00	18	100.00	66	100.00

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ข. ลำไยนอกฤดู

จากตารางที่ 58 พบว่า พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 35.09) รองลงมาได้แก่ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ (ร้อยละ 15.79) ตามลำดับ เมื่อแยกพิจารณาตามประเภทของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ประสบปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 34.48) รองลงมาคือ ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ (ร้อยละ 13.79) สำหรับพ่อค้าลำไยสดรายย่อยประสบปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 25.00) รองลงมาคือ ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและปัญหาขาดความช่วยเหลือจากภาครัฐ (ร้อยละ 18.75) ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด (ร้อยละ 50.00) รองลงมาคือ ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ (ร้อยละ 16.67) ตามลำดับ

ตารางที่ 58 จำนวนและร้อยละปัญหาการตลาดลำไยนอกฤดูที่พ่อค้าคนกลางประสบในปี พ.ศ. 2544

ปัญหาการตลาด	พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่		พ่อค้าลำไยสดรายย่อย		พ่อค้าลำไยอบแห้ง		รวม*	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ	10	34.48	4	25.00	6	50.00	20	35.09
ราคาผลผลิตตกต่ำ	4	13.79	3	18.75	2	16.67	9	15.79
ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ	2	6.90	3	18.75	1	8.33	6	10.53
ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ	2	6.90	2	12.50	1	8.33	5	8.77
ปริมาณผลผลิตมาก	3	10.34	1	6.25	-	-	4	7.02
ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย	1	3.45	1	6.25	1	8.33	3	5.26
อัตราภาษีนำเข้าสูง	4	13.79	-	-	-	-	3	5.26
อื่นๆ	3	10.34	2	13.15	1	8.33	6	10.53
รวม	29	100.00	16	100.00	12	100.00	57	100.00

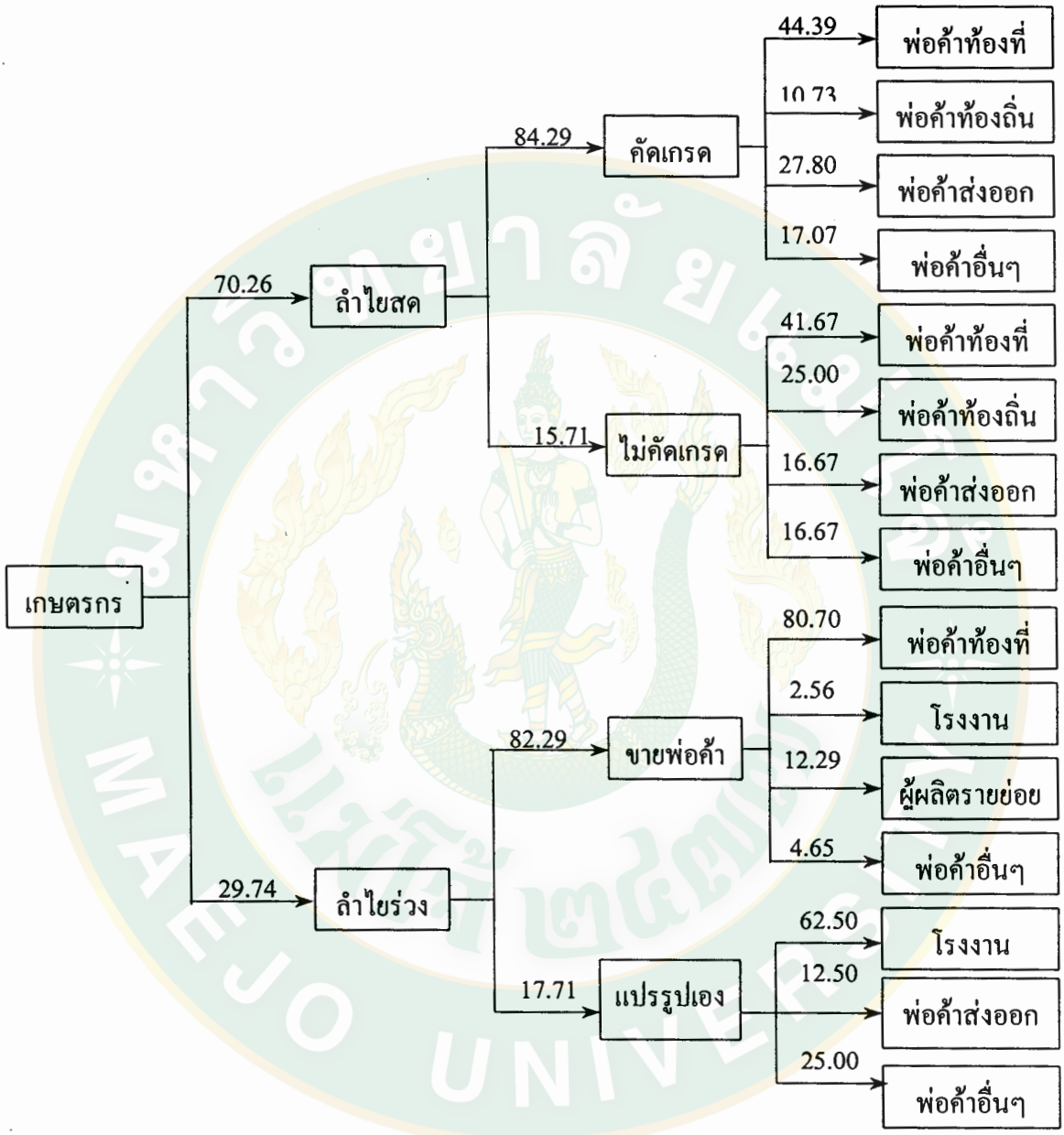
หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตอนที่ 3 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไย

3.1 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544 พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ขายลำไยในฤดูจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุด (ร้อยละ 70.26) และขายเป็นลำไยร่วง (ร้อยละ 29.74) โดยลำไยสด (ไม่ร่วง) ส่วนใหญ่จะขายในลักษณะคัดเกรด (ร้อยละ 84.29 และขายแบบไม่คัดเกรด (ร้อยละ 15.71) ซึ่งลำไยสดคัดเกรดส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้าท้องที่มากที่สุด (ร้อยละ 44.39) รองลงมาคือ พ่อค้าส่งออก พ่อค้าอื่น ๆ และพ่อค้าท้องถิ่นตามลำดับ ส่วนลำไยสดไม่คัดเกรด ส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้าท้องที่มากที่สุด (ร้อยละ 41.67) รองลงมาคือ พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าส่งออก และพ่อค้าอื่น ๆ ตามลำดับ

สำหรับลำไยร่วงในฤดู เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้ามากที่สุด (ร้อยละ 82.29) และมีเพียงส่วนน้อยที่นำมาแปรรูปเอง (ร้อยละ 17.71) โดยส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้กับพ่อค้าท้องที่มากที่สุด (ร้อยละ 80.70) รองลงมาคือ ขายให้แก่ผู้ผลิตรายย่อย และพ่อค้าอื่น ๆ ตามลำดับ ส่วนเกษตรกรที่เก็บผลผลิตลำไยนำมาแปรรูปเอง แล้วจะส่งขายต่อให้กับโรงงานโดยตรง (ดูรายละเอียดภาพที่ 3)

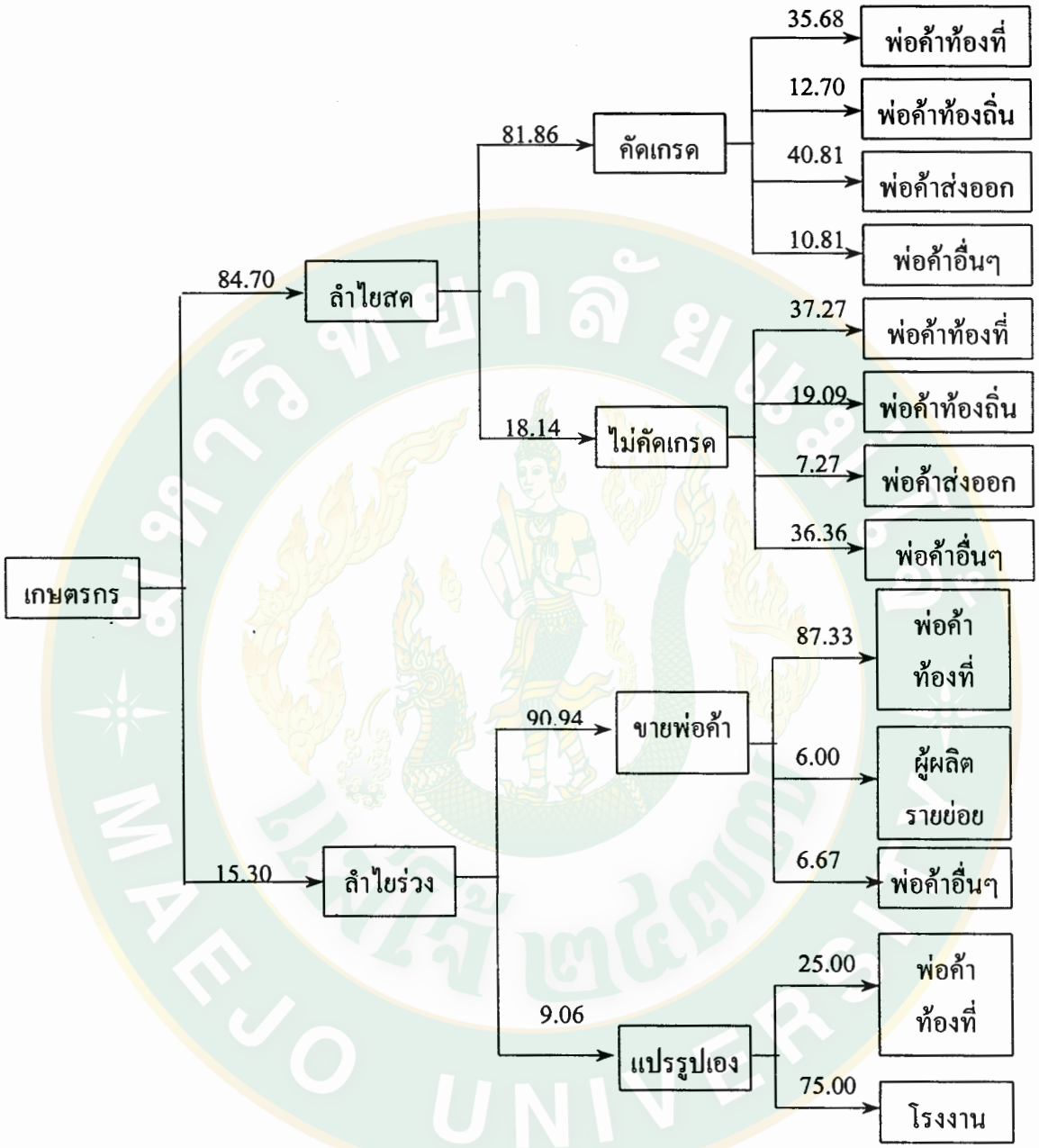


ภาพที่ 3 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดู ณ ระดับเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

3.2 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544 พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ขายลำไยนอกฤดูจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุด (ร้อยละ 84.70) และขายเป็นลำไยร่วง (ร้อยละ 15.30) โดยลำไยสด (ไม่ร่วง) ส่วนใหญ่จะขายในลักษณะคัดเกรด (ร้อยละ 81.70 และขายแบบไม่คัดเกรด (ร้อยละ 18.14) ซึ่งลำไยสดคัดเกรดส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้าส่งออกมากที่สุด (ร้อยละ 40.81) รองลงมาคือ พ่อค้าท้องที่ พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าอื่น ๆ ตามลำดับ ส่วนลำไยสดไม่คัดเกรด ส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้าท้องที่มากที่สุด (ร้อยละ 37.27) รองลงมาคือ พ่อค้าอื่น ๆ พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าส่งออก ตามลำดับ

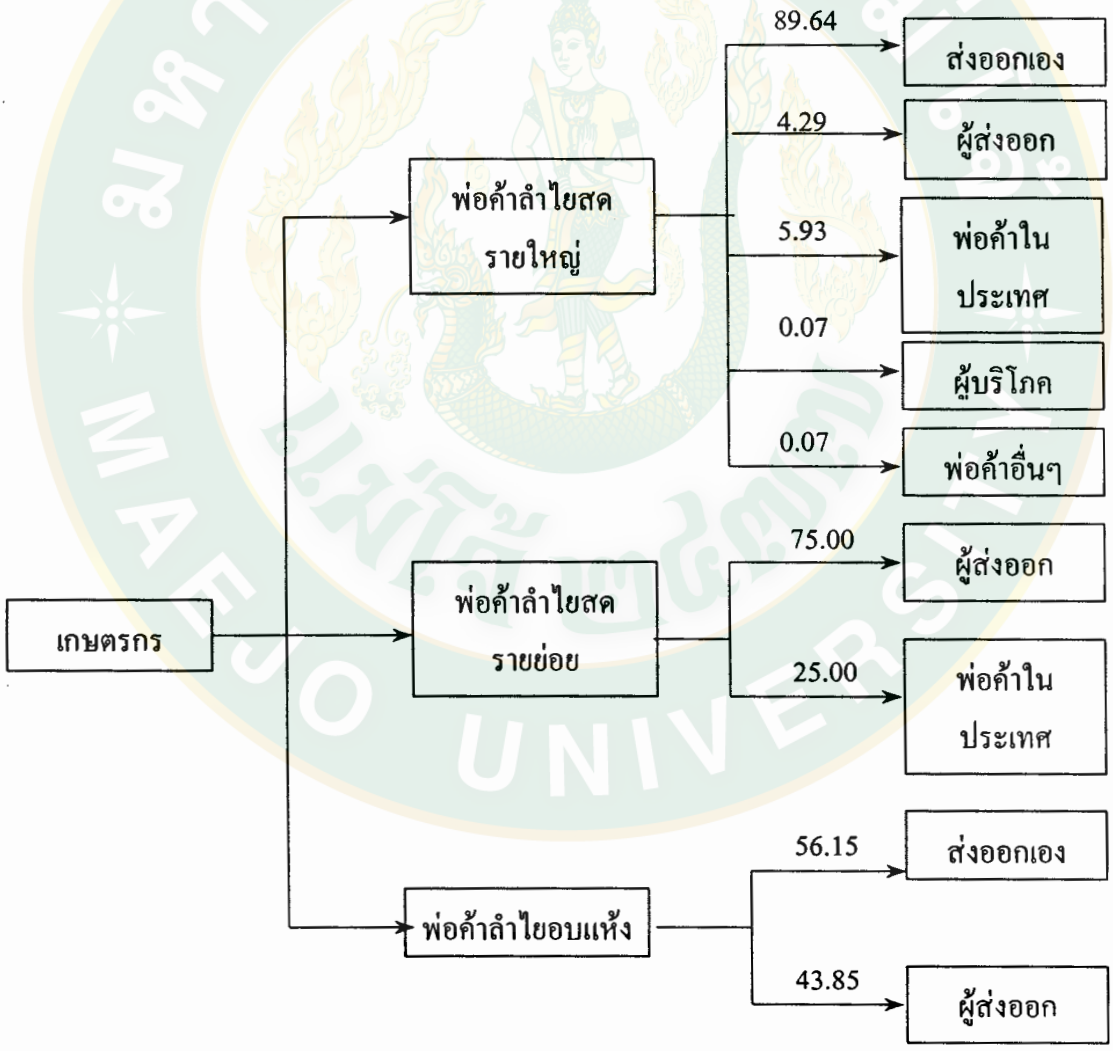
สำหรับลำไยร่วงนอก เกษตรกรจะขายให้แก่พ่อค้ามากที่สุด (ร้อยละ 90.94) และมีเพียงส่วนน้อยที่นำมาแปรรูปเอง (ร้อยละ 9.06) โดยส่วนใหญ่เกษตรกรจะขายให้กับพ่อค้าท้องที่มากที่สุด (ร้อยละ 87.33) รองลงมาคือ ขายให้แก่ผู้ผลิตรายย่อย และพ่อค้าอื่น ๆ ตามลำดับ ส่วนเกษตรกรที่เก็บผลผลิตลำไยนำมาแปรรูปเอง แล้วจะส่งขายต่อให้กับโรงงานโดยตรง (ดูรายละเอียดภาพที่ 4)



ภาพที่ 4 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดู ณ ระดับเกษตรกรผู้ผลิตลำไยในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

3.3 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

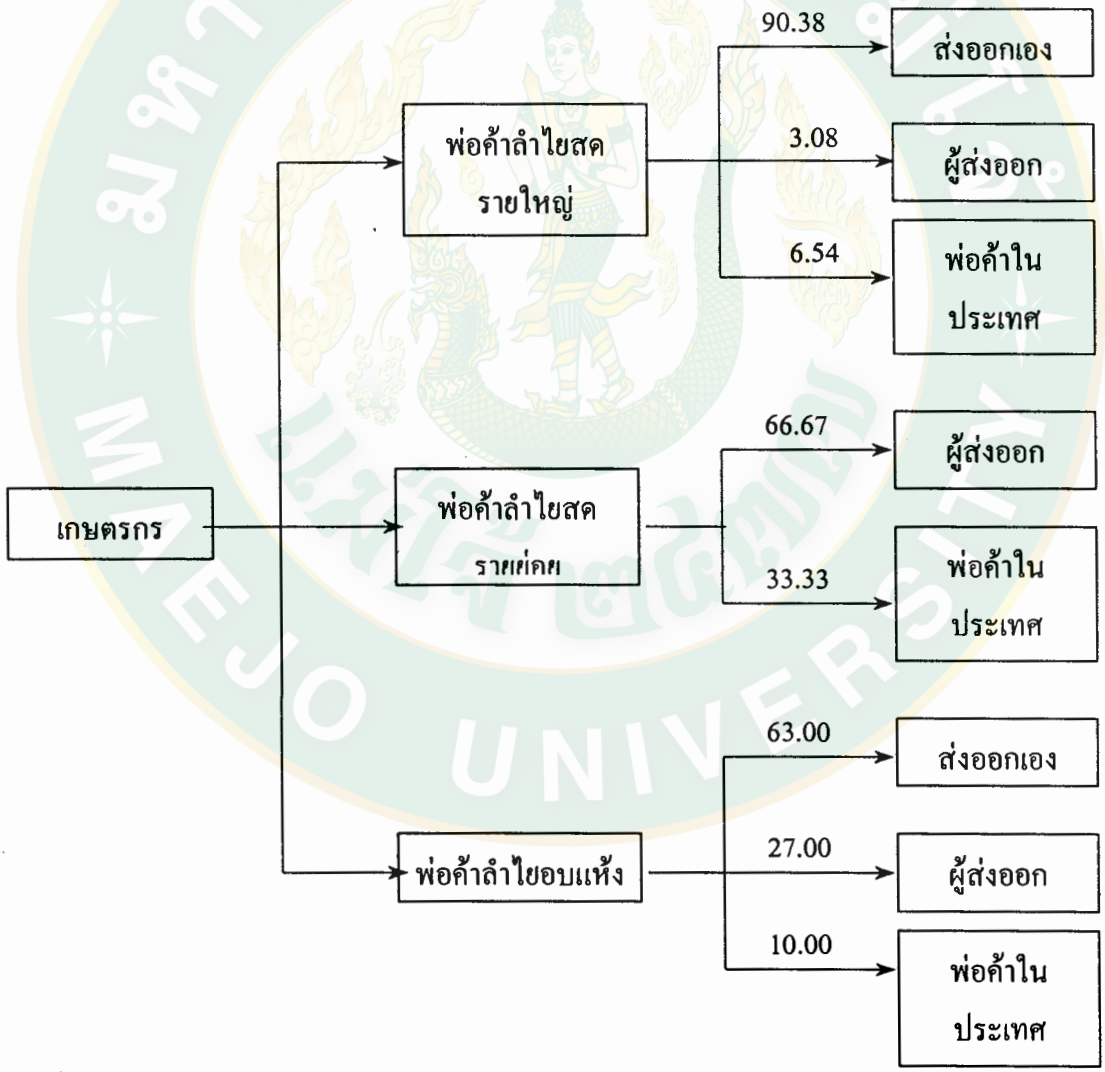
จากการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ส่วนใหญ่จะการส่งออกเองมากที่สุด (ร้อยละ 84.70) รองลงมาคือ ขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 5.93) ขายให้ผู้ส่งออก (ร้อยละ 4.29) และมีเพียงส่วนน้อยที่ขายให้กับพ่อค้าอื่น ๆ และขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง สำหรับพ่อค้าลำไยสดรายย่อยส่วนใหญ่จะขายให้กับผู้ส่งออกมากที่สุด (ร้อยละ 75.00) รองลงมาคือ ขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 25.00) ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งส่วนใหญ่จะส่งออกเองมากที่สุด (ร้อยละ 56.15) และจำหน่ายให้กับผู้ส่งออก (ร้อยละ 43.85) ตามลำดับ (ดูรายละเอียดภาพที่ 5)



ภาพที่ 5 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยในฤดู ณ ระดับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

3.4 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

จากการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ส่วนใหญ่จะการส่งออกเองมากที่สุด (ร้อยละ 90.38) รองลงมาคือ ขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 6.54) ขายให้ผู้ส่งออก (ร้อยละ 3.08) สำหรับพ่อค้าลำไยสดรายย่อยส่วนใหญ่จะขายให้กับผู้ส่งออกมากที่สุด (ร้อยละ 66.67) รองลงมาคือ ขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 33.33) ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งส่วนใหญ่จะส่งออกเองมากที่สุด (ร้อยละ 63.00) ขายให้กับผู้ส่งออก (ร้อยละ 27.00) และขายให้กับพ่อค้าในประเทศ (ร้อยละ 10.00) ตามลำดับ (ดูรายละเอียดภาพที่ 6)

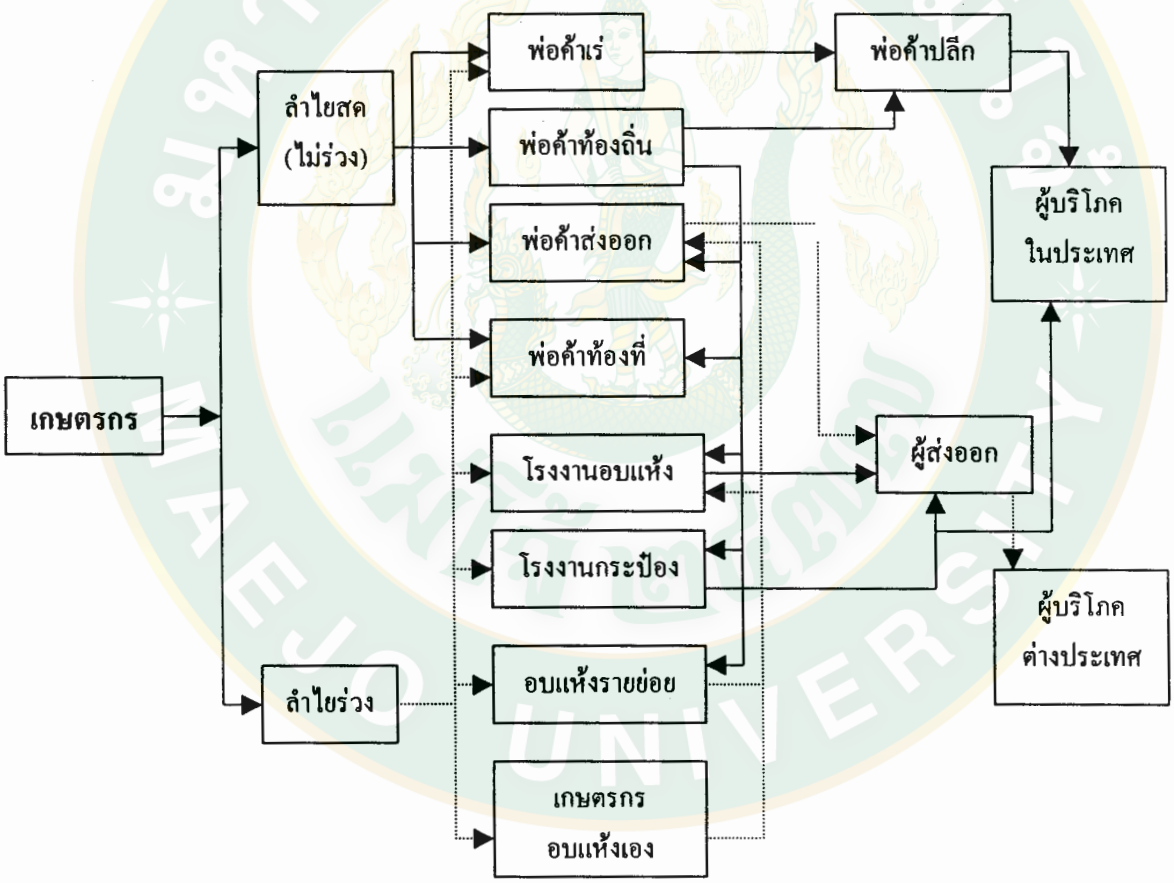


ภาพที่ 6 ช่องทางการจำหน่ายผลผลิตลำไยนอกฤดู ณ ระดับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนปี พ.ศ. 2544

3.5 วิถีการตลาดรวมของลำไยในจังหวัดลำพูน

เกษตรกรจะขายลำไยออกเป็น 2 ประเภท คือ ลำไยสด (ไม่ร่วง) และลำไยร่วง โดยลำไยสดจะขายให้กับพ่อค้าเร่ พ่อค้าในท้องถิ่น พ่อค้าส่งออก พ่อค้าท้องที่ โดยพ่อค้าท้องที่จะขายนำไปขายต่อให้กับพ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าส่งออก ซึ่งพ่อค้าท้องถิ่นจะนำไปขายต่อกับพ่อค้าปลีก ซึ่งเป็นผู้ที่จะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในประเทศต่อไป ส่วนพ่อค้าส่งออกจะนำไปขายต่อผู้ส่งออก ซึ่งจะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในต่างประเทศต่อไป

สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรจะขายให้กับผู้อบแห้งรายย่อย โรงงานอบแห้ง โรงงานกระป๋อง ซึ่งโรงงานลำไยอบแห้ง และโรงงานลำไยกระป๋อง แปรรูปส่งขายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ และขายผู้ส่งออกเพื่อนำไปขายให้กับผู้บริโภคต่างประเทศต่อไป



ภาพที่ 7 วิถีการตลาดลำไยจังหวัดลำพูนปี 2544

ที่มา : จากภาพที่ 3, 4, 5 และ 6

บทที่ 5
สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ
(SUMMARY AND RECOMMENDATIONS)

การศึกษาเรื่อง "การตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544" มีวัตถุประสงค์ดังนี้คือ เพื่อศึกษาถึงการตลาดลำไยในจังหวัดลำพูนปีการผลิต พ.ศ. 2544 และเพื่อศึกษาถึงปัญหาการตลาดที่เกษตรกรผู้ปลูกลำไยและพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนในปี พ.ศ. 2544 ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

1. เกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ผลการศึกษาด้านสถานภาพโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย พบว่า เกษตรกรที่เป็นกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 38 – 47 ปี มีการศึกษาระดับ ป. 4 – ป. 6 และส่วนใหญ่เป็นสมาชิกของกลุ่มธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีพื้นที่เพาะปลูกลำไยรวมเฉลี่ยรายละ 12.68 ไร่ เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างนิยมปลูกลำไยพันธุ์อีดอมากที่สุด โดยมีขนาดพื้นที่ปลูกลำไยพันธุ์อีดอเฉลี่ยรายละ 12.42 ไร่ มีพื้นที่การผลิตลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 9.23 ไร่ มีพื้นที่การผลิตลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 6.59 ไร่ มีปริมาณผลผลิตรวมทั้งปีเฉลี่ยรายละ 7,516.54 กิโลกรัม โดยมีปริมาณผลผลิตลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 5,843.06 กิโลกรัม และมีปริมาณผลผลิตลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 7,697.17 กิโลกรัม โดยเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนมีรายได้จากการขายลำไยในฤดูเฉลี่ยรายละ 107,150.68 บาท และมีรายได้จากการขายลำไยนอกฤดูเฉลี่ยรายละ 156,148.15 บาท

1.1 วิถีการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ผลการศึกษาวิถีการตลาดลำไยในฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 74.23 จะใช้วิธีการจำหน่ายลำไยในฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง โดยจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุดถึงร้อยละ 70.26 โดยจะขายในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้า โดยจะนิยมขายให้เกษตรพ่อค้าในท้องที่ถึงร้อยละ 44.36 ของการขายลำไยสดแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้ารองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าส่งออก ส่วนลำไยสดไม่คัดเกรดจะนิยมขายให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 41.67 ของการขายลำไยสดไม่คัดเกรดทั้งหมด รองลงมาได้แก่ การขายให้กับพ่อค้าในท้องถิ่น สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรนิยมขายให้แก่พ่อค้ามากที่สุดถึงร้อยละ 80.70 ของ

การขายลำไยร่วงในฤดู โดยลำไยสดที่ร่วงจะนิยมขายให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุด ส่วนลำไยร่วงอบแห้งจะนิยมขายให้กับโรงงานอบแห้งมากที่สุด

ผลการศึกษาวิถีการตลาดลำไยนอกฤดูของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนร้อยละ 71.55 จะใช้วิธีการจำหน่ายลำไยนอกฤดูโดยการเก็บผลผลิตไว้ขายเอง โดยเกษตรกรจะขายเป็นลำไยสด (ไม่ร่วง) มากที่สุดถึงร้อยละ 84.70 โดยจะขายในลักษณะของการคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด ซึ่งจะนิยมขายให้เกษตรพ่อค้าส่งออกมากที่สุด รองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าในท้องที่ และพ่อค้าในท้องถิ่น ส่วนลำไยนอกฤดูไม่คัดเกรด เกษตรกรจะนิยมขายให้กับพ่อค้าในท้องที่มากที่สุด รองลงมาคือพ่อค้าอื่น ๆ และพ่อค้าในท้องถิ่น ตามลำดับ สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรนิยมขายให้แก่พ่อค้าท้องที่มากที่สุดถึงร้อยละ 87.33 ของการขายลำไยร่วงนอกฤดูทั้งหมด ส่วนลำไยร่วงอบแห้งจะนิยมขายให้กับโรงงานอบแห้งมากที่สุดถึงร้อยละ 75.00 รองลงมาคือ พ่อค้าในท้องที่ ตามลำดับ

1.2 ปัญหาและข้อเสนอแนะด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ผลการศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะด้านการตลาดของเกษตรกรผู้ปลูกลำไยในปี พ.ศ. 2544 พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนที่ขายลำไยในฤดูประเภทลำไยสด (ไม่ร่วง) ประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ซื้อ สำหรับการขายลำไยอบแห้ง เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อราคากับผู้ซื้อ คุณภาพของผลผลิต ตามลำดับ สำหรับการขายลำไยนอกฤดูประเภทประเภทลำไยสด (ไม่ร่วง) ประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้ซื้อ สำหรับการขายลำไยอบแห้ง เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาทางด้านการตลาดในเรื่องของราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ปัญหาในเรื่องคุณภาพของผลผลิต

2. พ่อค้าคนกลาง

ผลการศึกษาด้านสถานภาพโดยทั่วไปของพ่อค้าคนกลาง พบว่า พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่มีสถานภาพเป็นผู้จัดการ รองลงมาเป็นเจ้าของกิจการ โดยส่วนใหญ่จะเป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 58 – 67 ปี โดยในปี พ.ศ. 2544 พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่เป็นพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อลำไยมากที่สุดถึง 27,860 ตัน/ปี โดยรับซื้อลำไยในฤดูจำนวน 16,150 ตัน/ปี และรับซื้อลำไยนอกฤดูจำนวน 11,710 ตัน/ปี โดยพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยต่างก็รับซื้อลำไยสดทั้งในฤดูและนอกฤดูแบบคัดเกรดบรรจุตะกร้ามากที่สุด โดยพ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และรายย่อยจะนิยมรับซื้อผลผลิตลำไยโดยวิธีการให้เกษตรกรนำมาขายเอง

2.1 วิถีการตลาดของพ่อค้าคนกลาง

ผลการศึกษาวิถีการตลาดลำไยในฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่กว่าร้อยละ 89.64 จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออกมากที่สุดถึงร้อยละ 75.00 สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองประมาณร้อยละ 56.15 ส่วนอีกร้อยละ 43.85 จะขายให้กับผู้ส่งออก สำหรับการกำหนดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลาง พบว่าพ่อค้าลำไยรายใหญ่จะนิยมใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะใช้เฉพาะวิธีกำหนดราคาด้วยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรด ในด้านการขนส่งผลผลิตลำไย พบว่าพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนนิยมขนส่งลำไยทางรถยนต์มากที่สุดถึงร้อยละ 60.78 รองลงมาได้แก่วิธีทางเรือ โดยพ่อค้าลำไยรายใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์และทางเรือใกล้เคียงกัน โดยจะใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์นำผลผลิตจากแหล่งรับซื้อไปยังท่าเรือและขนส่งผลผลิตทางเรือออกไปยังต่างประเทศ ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะใช้เฉพาะวิธีการขนส่งทางรถยนต์เท่านั้น สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีทางรถยนต์มากกว่าทางเรือ

ผลการศึกษาวิถีการตลาดลำไยนอกฤดูของพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544 พบว่า พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่จะส่งออกเอง ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะขายต่อให้กับผู้ส่งออกมากที่สุด รองลงมาจะขายให้กับพ่อค้าในประเทศ สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะส่งออกเองมากที่สุด รองลงมาจะขายให้กับผู้ส่งออก สำหรับการกำหนดราคารับซื้อของพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าลำไยรายใหญ่และรายย่อยจะใช้วิธีการกำหนดราคาโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ส่วนพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีการกำหนดราคาด้วยเครื่องคัดเกรด ในด้านการขนส่งผลผลิตลำไย พบว่า พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนนิยมขนส่งลำไยทางรถยนต์มากที่สุด รองลงมาได้แก่วิธีทางเรือ โดยพ่อค้าลำไยรายใหญ่จะนิยมใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์และทางเรือใกล้เคียงกัน โดยจะใช้วิธีการขนส่งทางรถยนต์นำผลผลิตจากแหล่งรับซื้อไปยังท่าเรือและขนส่งผลผลิตทางเรือออกไปยังต่างประเทศ และพ่อค้าลำไยรายใหญ่บางรายใช้วิธีการขนส่งทางเครื่องบิน ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยจะใช้เฉพาะวิธีการขนส่งทางรถยนต์เท่านั้น สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งจะใช้วิธีทางรถยนต์มากกว่าทางเรือ

2.2 วิถีการตลาดรวมของลำไยในจังหวัดลำพูน

เกษตรกรจะขายลำไยออกเป็น 2 ประเภท คือ ลำไยสด (ไม่ร่วง) และลำไยร่วง โดยลำไยสดจะขายให้กับพ่อค้าเร่ พ่อค้าในท้องถิ่น พ่อค้าส่งออก พ่อค้าท้องที่ โดยพ่อค้าท้องที่จะขายนำไปขายต่อให้กับพ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าส่งออก ซึ่งพ่อค้าท้องถิ่นจะนำไปขายต่อกับพ่อค้าปลีกซึ่งเป็นผู้ที่จะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในประเทศต่อไป ส่วนพ่อค้าส่งออกจะนำไปขายต่อผู้ส่งออกซึ่งจะนำไปขายให้กับผู้บริโภคในต่างประเทศต่อไป สำหรับลำไยร่วงเกษตรกรจะขายให้กับผู้อบแห้ง

รายย่อย โรงงานอบแห้ง โรงงานกระป๋อง ซึ่งโรงงานลำไยอบแห้ง และโรงงานลำไยกระป๋อง แปรรูป, ส่งขายให้กับผู้บริโภคภายในประเทศ และขายผู้ส่งออกเพื่อนำไปขายให้กับผู้บริโภคต่างประเทศต่อไป

2.3 ปัญหาและข้อเสนอแนะของพ่อค้าคนกลาง

ผลการศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของพ่อค้าคนกลาง พบว่า ในปี พ.ศ. 2544 พ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยในฤดูต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยที่พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่ประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ สำหรับพ่อค้าลำไยอบแห้งกลับประสบปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยตกต่ำมากกว่าปัญหาอื่นๆ สำหรับลำไยนอกฤดู พบว่าพ่อค้าคนกลางในจังหวัดลำพูนประสบกับปัญหาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด รองลงมาได้แก่ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยที่พ่อค้าลำไยสดรายใหญ่และพ่อค้าลำไยอบแห้งต่างก็ประสบกับปัญหาราคาคุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำมากที่สุด ส่วนพ่อค้าลำไยสดรายย่อยประสบกับปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำมากที่สุด

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง "การตลาดลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544" ผู้วิจัยขอเสนอแนะดังนี้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกร

1.1 จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรประสบปัญหาหลักในเรื่องของราคาลำไยที่ตกต่ำ และในเรื่องของการขาดอำนาจในการต่อรองกับผู้ซื้อลำไย (หรือไม่สามารถกำหนดราคาขายลำไย) ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาดมีจำนวนมาก และเกษตรกรแต่ละรายต่างคนต่างขายผลิตผลิตของตนเอง ซึ่งปัญหาต่างๆ เหล่านี้เกิดจากการที่เกษตรกรไม่ได้มีการรวมกลุ่มกันเพื่อสร้างอำนาจในการต่อรองในการขายลำไย ดังนั้นเกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อรวบรวมและสร้างอำนาจในการต่อรองในการขายผลผลิต

1.2 จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรประสบปัญหาคุณภาพของผลผลิตตกต่ำ ทั้งนี้เนื่องจากการใช้สารเร่งในการผลิตลำไยนอกฤดูและปริมาณน้ำไม่เพียงพอทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำ โดยเฉพาะในอำเภอลี้ ดังนั้นเกษตรกรควรมีการพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้ตรงตามความต้องการของตลาด โดยเฉพาะการดูแลรักษาลำไยตั้งแต่การดูแลรักษาต้นลำไยก่อนระยะการออกดอก ระยะออกดอก ระยะติดผล และหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยเฉพาะลำไยนอกฤดูที่ต้องดูแลเอาใจใส่เป็นพิเศษ ต้องมีการเตรียมแผนขั้นตอนการในการปฏิบัติดูแลรักษาตามแผนที่เตรียมไว้ และที่สำคัญควรมีการจัดเตรียมแหล่งน้ำให้เพียงพอในการดูแลรักษา

1.3 จากการศึกษาพบว่า เกษตรกรประสบปัญหาเรื่องการถูกเอารัดเอาเปรียบในการคัดเกรดลำไยจากพ่อค้าคนกลาง ดังนั้นเกษตรกรควรมีการคัดเกรดผลผลิตลำไยให้ได้มาตรฐานในการนำไปจำหน่ายกับพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากพ่อค้าคนกลางจะทำการคัดเกรดโดยการพิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ซึ่งบางครั้งพ่อค้าจะเอาเปรียบโดยการทำการคัดเกรดใหม่ทำให้เกษตรกรสูญเสียผลประโยชน์ไป ดังนั้นในการคัดเกรดผลผลิตลำไยจึงควรให้ผู้ที่มีชำนาญในการคัดเกรดเป็นผู้ดำเนินการก่อนที่จะนำผลผลิตออกไปจำหน่ายแก่พ่อค้า

1.4 จากการศึกษาพบว่า ในบางปีผลผลิตที่ลำไยที่ออกสู่ตลาดมีปริมาณมากทำให้ราคาของผลผลิตตกต่ำ ดังนั้นจึงควรมีการศึกษาวิธีการแปรรูปลำไยในรูปแบบอื่นๆ เช่น การทำแยมลำไย ไวน์ลำไย เป็นต้น เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับลำไยสด เมื่อผลิตได้แล้วควรทำการเปิดตลาดใหม่สำหรับสินค้าตัวใหม่ๆ ที่ผลิตขึ้นมา ก็จะเป็นอีกทางหนึ่งที่สามารถลดอุปทานของลำไยสดที่มีสูง ซึ่งเป็นหนึ่งในสาเหตุที่ทำให้ราคาลำไยตกต่ำ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับพ่อค้าคนกลาง

2.1 พ่อค้าคนกลางควรหาตลาดต่างประเทศเพิ่มเติม เพื่อกระจายสินค้าลำไยให้กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ไม่ควรเน้นตลาดหนึ่งตลาดใดเพียงตลาดเดียว เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านการตลาด

2.2 ควรมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความทันสมัย สะดวก และเป็นการลดต้นทุนในการบรรจุภัณฑ์ เช่น ควรส่งเสริมให้ผู้บริโภครับประทานลำไยร่วงในถุงตาข่ายพลาสติก

2.3 ควรมีการกำหนดราคารับซื้อลำไยที่มีมาตรฐานตามเกรดของลำไย และควรแนะนำให้เกษตรกรมีการคัดเกรดลำไยตามความต้องการของตลาด

2.4 ควรมีการจัดตั้งจุดรับซื้อผลผลิตลำไยแหล่งใหญ่ในพื้นที่ต่าง ๆ ให้ทั่วถึงมากขึ้น ทำให้สามารถรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรได้โดยตรง และไม่ต้องผ่านพ่อค้ารายย่อย โดยเฉพาะอำเภอแม่ทา อำเภอทุ่งหัวช้าง อำเภอบ้านธิ ซึ่งไม่มีจุดรับซื้อผลผลิตลำไยแหล่งใหญ่ มีเพียงจุดรับซื้อย่อย ๆ เท่านั้น

2.5 ในการเตรียมผลผลิตลำไยก่อนจำหน่ายต่างประเทศ พ่อค้าคนกลางควรมีการศึกษามาตรฐานการนำเข้าของประเทศเป้าหมายให้แน่นอน เนื่องจากอาจจะมีปัญหาเรื่องการกีดกันสินค้า เช่น มาตรฐานในเรื่องสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ตกค้างในผลผลิตลำไยที่พ่อค้าคนกลางใช้ในการเก็บรักษาผลผลิตลำไย

3. ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

3.1 ควรมีการศึกษาตลาดต่างประเทศใหม่ๆ ที่เป็นแหล่งรองรับลำไยทั้งสดและแปรรูป และควรมีการศึกษาถึงพฤติกรรมของราคาทั้งในแนวราบและแนวดิ่ง และนำผลการศึกษาที่ได้มาวางกลยุทธ์ทางด้านราคาให้กับผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางภายในประเทศ

3.2 หน่วยงานของรัฐควรเร่งส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตลำไยที่มีคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอ มีการผลิตที่มีประสิทธิภาพ และควรมีการจัดมาตรฐานของลำไยให้เป็นมาตรฐานที่สากล เพื่อสะดวกในการทำการค้าระหว่างประเทศ

3.3 หน่วยงานราชการควรร่วมมือกับเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางในการศึกษาพฤติกรรมทางด้านการตลาด และการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งการติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยหน่วยงานของราชการควรลงทุนทำฐานข้อมูลทางด้านการตลาด และการผลิตลำไยเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนกลยุทธ์ทั้งทางด้านการผลิต การตลาด และเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับลำไยของไทยต่อไปในอนาคต

3.4 หน่วยงานราชการควรมีการสนับสนุนเงินทุนหรือหาแหล่งเงินทุนให้กับเกษตรกรและพ่อค้าคนกลางให้มากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบันการบำรุงรักษาลำไยมีต้นทุนสูง เกษตรกรบางรายไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะทำการผลิตลำไยนอกฤดูได้

3.5 หน่วยงานราชการควรมีการสนับสนุนข้อมูลแก่เกษตรกร มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ทันสมัย เพื่อลดต้นทุนในการผลิต เช่น การใช้สารโปรตัสเซียมคลอเรทในการผลิตลำไยนอกฤดู

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในการวิจัยในครั้งต่อไป ควรขยายพื้นที่ในการศึกษาให้กว้างขึ้นเนื่องจากลำไยมีพื้นที่ปลูกมากในจังหวัดอื่น ๆ เช่น จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย ดังนั้นในการวิจัยครั้งต่อไปควรทำการศึกษาในพื้นที่อื่น ๆ ด้วยเพื่อทำให้ทราบข้อมูลมากยิ่งขึ้น

2. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับประสิทธิการผลิตและการตลาดของลำไยเพิ่มเติม เพื่อทำให้ทราบว่าประสิทธิการผลิตและการตลาดของลำไยของประเทศไทยมีมากน้อยเพียงใด เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาปรับปรุงแก้ไขในการผลิตและการตลาดของลำไยต่อไป

3. ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับศักยภาพการส่งออกของลำไยไปต่างประเทศเพิ่มเติม ทั้งลำไยสดและลำไยอบแห้ง เพื่อทำให้ทราบแนวทางการตลาดสินค้าลำไยของประเทศไทย เพื่อนำ

ข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขทั้งด้านการผลิตและการตลาดของลำไยให้มีศักภาพการส่งออกมายิ่งขึ้น และสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้

4. ควรมีการศึกษาการตลาดของพืชเศรษฐกิจชนิดอื่น ๆ ด้วย เนื่องจากประเทศไทยมีพืชเศรษฐกิจหลายชนิดที่สามารถสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรและประเทศเป็นจำนวนมาก เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาพัฒนาปรับปรุงแก้ไขในการผลิตและการตลาดให้มีประสิทธิภาพต่อไป

บรรณานุกรม

กรมการค้าภายใน. 2539. **การสัมมนา แนวทางการส่งเสริมการตลาดลำไย ปี 2539** : เชียงใหม่ : กรมการค้าภายใน.

_____. 2544. **ข้อมูลเศรษฐกิจการค้า จังหวัดลำพูน** : ลำพูน : กรมการค้าภายใน.

จำเนียร บุญมาก, 2543. **เอกสารประกอบวิชา บธ. 334 การจัดการช่องทางการตลาด**. เชียงใหม่ : ภาควิชาการตลาดและธุรกิจเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

คนึง โยธาใหญ่. 2541. **การวิเคราะห์ศักยภาพการส่งออกลำไยอบแห้งไปสาธารณะรัฐประชาชนจีน.** เชียงใหม่ : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

โครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตลำไยและลิ้นจี่. 2543. **การผลิตลำไย**. เชียงใหม่ : ศูนย์พัฒนาลำไยและลิ้นจี่ มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

เดช กาญจนางกูร. 2539. **จุลเศรษฐศาสตร์เบื้องต้น**. กรุงเทพมหานคร : โอเดียนสโตร์.

นำชัย ทนุผล. 2531. **วิธีการเตรียมโครงการวิจัย**. เชียงใหม่ : สถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้. (เอกสารโรเนียว)

ปียาวรรณ สกุลเจริญ. 2539. **โอกาสการขยายตลาดส่งออกลำไย.** เชียงใหม่: การค้นคว้าแบบอิสระวิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

พวงรัตน์ ทวีรัตน์. 2531. **วิธีการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์.** กรุงเทพมหานคร : สำนักงานทดสอบทางการศึกษาและจิตวิทยา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

พาวิน มะโนชัย. 2543. **ลำไย**. เชียงใหม่ : สิรินาฏการพิมพ์.

ไพฑูรย์ รอดวินิจ. 2521. **คำบรรยายการตลาดสินค้าเกษตร**. กรุงเทพมหานคร : คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

_____. 2526. **การตลาดสินค้าเกษตร**. กรุงเทพมหานคร : ไทยวัฒนาพาณิชย์.

สำนักงานเกษตรจังหวัดลำพูน. 2544. **ข้อมูลจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกลำไยจังหวัดลำพูน พ.ศ.2544.** ลำพูน : สำนักงาน.

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน. 2539. **สถานการณ์การผลิตและการตลาดลำไยจังหวัดลำพูน** : ลำพูน : สำนักงาน.

_____. 2543. **สถานการณ์การผลิตและการตลาดลำไยจังหวัดลำพูน** : ลำพูน : สำนักงาน.

_____. 2544. **สถานการณ์การผลิตและการตลาดลำไยจังหวัดลำพูน** : ลำพูน : สำนักงาน.

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2540. **ระบบการผลิตการตลาดลำไยปี 2538/39.** กรุงเทพฯ : สำนักงาน.

สายสมร โชคประเสริฐ. 2541. **การผลิตและการตลาดลำไยในจังหวัดตาก.** เชียงใหม่ : การค้นคว้าแบบอิสระ วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

สุกานดา สังข์ลำไย. 2527. **การตลาดเกษตร.** กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์คุณพินอักษรกิจ.

สุภาพร กิตติ. 2541. **ภาวะการผลิตและการตลาดส่งออกลำไยในจังหวัดเชียงใหม่ ปี 2536-2540.** เชียงใหม่ : ปัญหาพิเศษปริญญาตรี, มหาวิทยาลัยแม่โจ้

อารี วิบูลย์พงศ์. 2532. **การวิเคราะห์การตลาดเกษตร.** เชียงใหม่ : คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

อุทิศ นาคสวัสดิ์. 2525. **หลักและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ทั่วไป.** กรุงเทพมหานคร : โอเดียนสโตร์.

Yamane, Taro. 1967. **Statistics : An Introductory Analysis.** (2nd. ed.). New York : Harper and Row.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์เกษตรกร

แบบสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

1. ชื่อ.....
2. ที่อยู่.....

   ตำบล .....

   อำเภอ .....
3. เพศ

   ( ) ชาย ( ) หญิง
4. อายุ.....ปี
5. ระดับการศึกษา

   ( ) 1. ไม่ได้รับการศึกษา ( ) 2. ต่ำกว่าประถมศึกษาปีที่ 4

   ( ) 3. จบประถมศึกษาปีที่ 4-6 ( ) 4. จบมัธยมศึกษาตอนต้น

   ( ) 5. จบมัธยมศึกษาตอนปลาย ( ) 6. จบปริญญาตรี

   ( ) 7. อื่น ๆ .....
6. การเป็นสมาชิกกลุ่มอาชีพเกษตรกร

   ( ) 1. กลุ่มเกษตรกร ( ) 2. กลุ่มผู้ปลูกลำไย

   ( ) 3. กลุ่ม ธ.ก.ส. ( ) 4. กลุ่มสหกรณ์การเกษตร

   ( ) 5. อื่น ๆ .....
7. พื้นที่เพาะปลูกลำไย ปี พ.ศ. 2544 .....ไร่

   ( ) พื้นที่ที่สามารถให้ผลผลิต.....ไร่

   ( ) พื้นที่ที่ไม่สามารถให้ผลผลิต.....ไร่
8. พันธุ์ลำไยที่ใช้ปลูก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

   ( ) 1. อีดอ.....ไร่

   ( ) 2. แห้ว.....ไร่

   ( ) 3. ชมพู.....ไร่

   ( ) 4. พันธุ์อื่น ๆ .....ไร่
9. การผลิตลำไย

   ( ) 1. ผลิตลำไยในฤดู.....ไร่

   ( ) 2. ผลิตลำไยนอกฤดู.....ไร่

10. ปริมาณผลผลิตลำไยปี พ.ศ.2544 .....กิโลกรัม

10.1 ปริมาณผลผลิตลำไยในฤดูจำนวน.....กิโลกรัม

10.2 ปริมาณผลผลิตลำไยนอกฤดูจำนวน.....กิโลกรัม

11. รายได้จากการขายผลผลิตลำไย

11.1 ลำไยในฤดูจำนวน.....บาท/ปี

11.2 ลำไยนอกฤดูจำนวน.....บาท/ปี

ลำไยในฤดู

12. วิธีการดำเนินกิจกรรมการตลาดในการจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. ขายเหมาสวน ร้อยละ.....

( ) 2. เก็บผลผลิตขายเอง ร้อยละ.....

( ) 3. แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

13. ประเภทของลำไยที่ขาย (100%)

( ) 1. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ร้อยละ.....

( ) 2. ลำไยร่วง ร้อยละ.....

14. การขายลำไยสด (ไม่ร่วง)

( ) 1. คัดเกรดบรรจุตะกร้า ร้อยละ.....

( ) 2. ไม่คัดเกรด ร้อยละ.....

15. ลำไยร่วง

( ) 1. ขายแก่พ่อค้า ร้อยละ.....

( ) 2. แปรรูปอบแห้งเอง ร้อยละ.....

ตอนที่ 1 คัดเกรดบรรจุตะกร้า

16. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. พ่อค้าในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

17. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

18. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 2 ไม่คัดเกรด

19. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. พ่อค้าในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

20. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

21. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 3 ลำไยร่วงขายแก่พ่อค้า

22. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. โรงงานลำไยอบแห้ง ร้อยละ.....

( ) 3. ผู้อบลำไยแห้ง(รายย่อย) ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

23. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

24. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 4 ลำไยร่วงแปรรูปอบแห้งเอง

25. ขายผลผลิตลำไยอบแห้งแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. โรงงานลำไยอบแห้ง(ส่งออก) ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

26. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

27. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

28. ปัญหาทางการตลาดลำไยที่เกษตรกรประสบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<u>ลำไยสด</u>

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ

( ) 2. ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย

( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ

( ) 6. อื่นๆ.....

<u>ลำไยอบแห้ง</u>

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ

( ) 2. ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย

( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ

( ) 6. อื่นๆ.....

29. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ลำไยนอกฤดู

30. วิธีการดำเนินกิจกรรมการตลาดในการจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. ขายเหมาสวน ร้อยละ.....

( ) 2. เก็บผลผลิตขายเอง ร้อยละ.....

( ) 3. แปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

31. ประเภทของลำไยที่ขาย (100%)

( ) 1. ลำไยสด (ไม่ร่วง) ร้อยละ.....

( ) 2. ลำไยร่วง ร้อยละ.....

32. การขายลำไยสด (ไม่ร่วง)

( ) 1. คัดเกรดบรรจุตะกร้า ร้อยละ.....

( ) 2. ไม่คัดเกรด ร้อยละ.....

33. ลำไยร่วง

( ) 1. ขายแก่พ่อค้า ร้อยละ.....

( ) 2. แปรรูปอบแห้งเอง ร้อยละ.....

ตอนที่ 5 คัดเกรดบรรจุตะกร้า

34. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. พ่อค้าในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยสะ.....

35. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

36. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 6 ไม่คัดเกรด

37. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. พ่อค้าในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

38. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

39. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 7 ลำไยร่วงขายแก่พ่อค้า

40. ขายผลผลิตแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. โรงงานลำไยอบแห้ง ร้อยละ.....

( ) 3. ผู้อบลำไยแห้ง(รายย่อย) ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

41. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

42. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

ตอนที่ 8 ลำไยร่วงแปรรูปอบแห้งเอง

43. ขายผลผลิตลำไยอบแห้งแก่พ่อค้าประเภทใด

( ) 1. พ่อค้าในท้องที่ ร้อยละ.....

( ) 2. โรงงานลำไยอบแห้ง(ส่งออก)ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าส่งออก ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

44. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. สวน ร้อยละ.....

( ) 2. จุดรับซื้อในท้องถิ่น ร้อยละ.....

( ) 3. จุดรับซื้อในจังหวัดลำพูน ร้อยละ.....

( ) 4.อื่น ๆ ร้อยละ.....

45. ราคาลำไยที่ขายโดยเฉลี่ยในปี พ.ศ. 2544

( ) 1. เกรด AA ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 2. เกรด A ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 3. เกรด B ราคากิโลกรัมละ.....บาท

( ) 4. เกรด C ราคากิโลกรัมละ.....บาท

46. ปัญหาทางการตลาดลำไยที่เกษตรกรประสบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<u>ลำไยสด</u>

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ ( ) 2.ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย ( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ ( ) 6. อื่นๆ.....

<u>ลำไยอบแห้ง</u>

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ ( ) 2.ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย ( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ ( ) 6. อื่นๆ.....

47. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลาง

แบบสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางผู้รับซื้อลำไยในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2544

1. ชื่อ.....
2. ที่อยู่.....

   ตำบล .....

   อำเภอ .....
3. สถานภาพของผู้ให้ข้อมูล

   ( ) เจ้าของ ( ) หุ้นส่วน

   ( ) ผู้จัดการ ( ) อื่น ๆ
4. เพศ

   ( ) ชาย ( ) หญิง
5. อายุ.....ปี
6. ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไยทั้งหมดจากเกษตรกรในปีที่ผ่านมา..... .....ตัน

   ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไย<u>ในฤดู</u>จากเกษตรกรทั้งหมดในปีที่ผ่านมา.....ตัน

   ปริมาณการรับซื้อผลผลิตลำไย<u>นอกฤดู</u>จากเกษตรกรทั้งหมดในปีที่ผ่านมา.....ตัน

<u>ตอนที่ 1 ลำไยในฤดู</u>

7. ประเภทของลำไยที่รับซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

   ( ) 1. คัดเกรดบรรจุตะกร้า ( ) 2. ลำไยร่วง

   ( ) 3. ลำไยอบแห้ง ( ) 4. ลำไยร่วงและลำไยอบแห้ง
8. วิธีการรับซื้อผลผลิตลำไย

   ( ) 1. เกษตรกรนำมาขายเอง ร้อยละ.....

   ( ) 2. ออกไปรับซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ.....

   ( ) 3. พ่อค้าท้องที่นำมาขาย ร้อยละ.....

   ( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....
9. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

   ( ) 1. ส่งออก ร้อยละ.....

   ( ) 2. จำหน่ายแก่ผู้ส่งออก ร้อยละ.....

   ( ) 3. จำหน่ายแก่พ่อค้าในประเทศ ร้อยละ.....

   ( ) 4. จำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ.....

   ( ) 5. อื่น ๆ ร้อยละ.....

10. การกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. พิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ( ) 2. เครื่องคัดเกรด

( ) 3. สุ่มนับจำนวนผล ( ) 4. อื่น ๆ .....

11. การขนส่งลำไย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ทางรถยนต์ ( ) 2. ทางเรือ ( ) 3. ทางเครื่องบิน

12. ปัญหาทางการตลาดลำไยที่พ่อค้าคนกลางประสบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ ( ) 2. ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย ( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ ( ) 6. การขนส่ง

( ) 7. ภาษีประเทศผู้นำเข้า ( ) 8. ปริมาณผลผลิตมาก

( ) 9. ปริมาณผลผลิตน้อย ( ) 10. อื่นๆ.....

13. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ตอนที่ 2 ลำไยนอกฤดู

14. ประเภทของลำไยที่รับซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. คัดเกรดบรรจุตะกร้า ( ) 2. ลำไยร่วง

( ) 3. ลำไยอบแห้ง ( ) 4. ลำไยร่วงและลำไยอบแห้ง

15. วิธีการรับซื้อผลผลิตลำไย

( ) 1. เกษตรกรนำมาขายเอง ร้อยละ.....

( ) 2. ออกไปรับซื้อจากเกษตรกร ร้อยละ.....

( ) 3. พ่อค้าท้องที่นำมาขาย ร้อยละ.....

( ) 4. อื่นๆ ร้อยละ.....

16. แหล่งจำหน่ายผลผลิตลำไย

( ) 1. ส่งออก ร้อยละ.....

( ) 2. จำหน่ายแก่ผู้ส่งออก ร้อยละ.....

( ) 3. จำหน่ายแก่พ่อค้าในประเทศ ร้อยละ.....

( ) 4. จำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง ร้อยละ.....

( ) 5. อื่น ๆ ร้อยละ.....

17. การกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตลำไย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. พิจารณาจากสายตาและประสบการณ์ ( ) 2. เครื่องคัดเกรด

( ) 3. สุ่มนับจำนวนผล ( ) 4. อื่น ๆ .....

18. การขนส่งลำไย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ทางรถยนต์ ( ) 2. ทางเรือ ( ) 3. ทางเครื่องบิน

19. ปัญหาทางการตลาดลำไยที่พ่อค้าคนกลางประสบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

( ) 1. ราคาผลผลิตตกต่ำ ( ) 2.ไม่มีอำนาจต่อรองราคากับผู้รับซื้อ

( ) 3. ตลาดรับซื้อผลผลิตมีน้อย ( ) 4. คุณภาพของผลผลิตลำไยต่ำ

( ) 5. ขาดการช่วยเหลือจากภาครัฐ ( ) 6. การขนส่ง

( ) 7. ภาษีประเทศผู้นำเข้า ( ) 8. ปริมาณผลผลิตมาก

( ) 9. ปริมาณผลผลิตน้อย ( ) 10. อื่นๆ.....

20. ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก ค

ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ สกุล	นายสุรสิทธิ์ วงศ์การณ์
วัน เดือน ปีเกิด	วันที่ 7 พฤษภาคม พ.ศ. 2514
ภูมิลำเนา	จังหวัดลำพูน
การศึกษา	- พ.ศ. 2531 ชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนบุญวาทย์ จังหวัดลำปาง - พ.ศ. 2535 บธ.บ. (การเงินและการธนาคาร) มหาวิทยาลัยพายัพ จังหวัดเชียงใหม่
ประวัติการทำงาน	- พ.ศ. 2536 – 2544 ทำงานตำแหน่งพนักงานช่วยบริหาร พนักงานสินเชื่อ แผนกสินเชื่อ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขาจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ - พ.ศ. 2544 – ปัจจุบัน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลหนองปลาสวาย อำเภอบ้านโฮ่ง จังหวัดลำพูน