

ใบรับรองวิทยุหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การศึกษาการส่งออกผลไม้ของประเทศไทย
STUDY ON EXPORTATION OF LONGAN FROM THAILAND

ของ

นางสาวจารีต มีบุญ

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

เมื่อวันที่ มีนาคม พ.ศ. 2530

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยุหาพิเศษ

(อาจารย์รังสรรค์ โนชัย)

กรรมการวิทยุหาพิเศษ

(อาจารย์อมรศรี คันทิพัตน์)

กรรมการวิทยุหาพิเศษ

(อาจารย์กุลกัญญา น ป้อมเพชร)

รักษาการแทนหัวหน้าภาควิชา

(อาจารย์ อมรศรี คันทิพัตน์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

บัญชาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาการส่งออกลำไยของประเทศไทย

STUDY ON EXPORTATION OF LONGAN FROM THAILAND



ร.พ.
๓๖๔ก
2530

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน.....

วันเดือนปี.....

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

13571

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

12 1-10.8.2530

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2530

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้


บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาการส่งออกลำไยของประเทศไทย

โดย : นางสาวจารีต มีบุญ

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจเกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษา : 
(อาจารย์รังสรรค์ ในชัย)

ในบรรดาผลไม้ที่ทำการส่งออกทั้งหมด ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออก จะเห็นว่ามีแนวโน้มเพิ่มสูงมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากรัฐบาลเริ่มให้ความสนใจ และอำนวยความสะดวกในด้านการขนส่ง ตั้งแต่ปี 2521 เป็นต้นมา เกษตรกรชาวสวนลำไยจึงเร่งขยายพื้นที่เพื่อทำการผลิตลำไยมากขึ้น ประเทศผู้นำเข้าลำไยของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะอยู่ในแถบเอเชีย มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่กระจายในกลุ่มประเทศยุโรปและสหรัฐอเมริกา ทั้งนี้เนื่องจากลำไยเป็นผลไม้ที่เน่าเสียง่าย ไม่สามารถขนส่งไปทั่วโลก

วัตถุประสงค์หลักของการศึกษา เพื่อศึกษาการส่งออกลำไยของประเทศไทยไปยังประเทศลูกค้าต่างๆ การพัฒนาการส่งออกลำไยของประเทศไทย ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นในขบวนการส่งออก ให้ข้อเสนอแนะ และแนวทางการแก้ไข้ปัญหา โดยอาศัยข้อมูลที่ประกอบด้วยข้อเท็จจริง ความคิดเห็น ที่สนทนากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดเพื่อการส่งออก และข้อมูลจากส่วนราชการ เช่น กรมการค้าภายใน กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ เป็นต้น

จากการศึกษาพบว่า ประเทศที่มีศักยภาพในการนำเข้าลำไยของไทย และยังรักษาระดับการนำเข้าต่อไปอีกเช่นเดิม คือ ประเทศฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ในขณะที่เดียวกัน กลุ่มประเทศแถบยุโรป ซึ่งได้แก่ แคนาดา ฮอลแลนด์ เยอรมัน อังกฤษ เป็นตลาดที่มีลู่ทางในการนำเข้าที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต ทั้งนี้เพราะว่า การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า สื่อโฆษณาต่างๆ โดยรูปแบบที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทางด้านการพัฒนาในแง่ของการผลิต ยังไม่ได้รับการพัฒนาเท่าที่ควร ยังมีการใช้
พันธุ์เดิมอยู่อีก คุณภาพของผลผลิตมีประสิทธิผลต่ำ เนื่องจากเทคโนโลยีใหม่ยังมีไม่ถึง การ
จัดทำมาตรฐานการผลิตก็ไม่มีมาตรการที่แน่นอน ทำให้ผลผลิตลำไยไม่ตีเท่าที่ควร

ทางด้านการตลาด มีการพัฒนาทางด้านการขนส่ง โดยจัดให้มีเที่ยวบินพิเศษ
เพื่อขนส่งลำไยจากเชียงใหม่ไปฮ่องกง มีการพัฒนาทางด้านคุณภาพ โดยปีคอกาญการเก็บรักษาให้
ยาวนานขึ้น ทางด้านการรวบรวมผลผลิต จะมีการรวมกลุ่มกันในรูปของสหกรณ์ผู้ผลิกลำไย หรือ
กลุ่มผู้ปลูกลำไยในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ทางด้านการบรรจุหีบห่อ ก็จะมีการใช้ตะกร้า
พลาสติกและกล่องกระดาษเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้แล้ว ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในขบวนการส่งออก ที่พบบ่อยเสมอคือปริมาณ
และคุณภาพ แต่ละปีไม่สม่ำเสมอ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการรักษาตลาดลำไยในต่างประเทศ ทั้งนี้
เป็นผลมาจากการผลิตลำไยขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และการผลิตส่วนใหญ่มีลักษณะกระจุกกระจาย
ยากแก่การคาดคะเนปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้ผู้ส่งออกไม่สามารถวางแผนการจำหน่ายล่วงหน้า
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ก็มีปัญหาเรื่องการจำหน่าย ที่ยังคงเป็นวิธีฝากขายอยู่เช่น
เดิม ทางด้านการขนส่ง มีพาหนะขนส่งไม่เพียงพอ ทำให้ปริมาณลำไยที่ตลาด ราคาจึงตกต่ำ
และมีการขนถ่ายลำไยหลายครั้งก่อนจะส่งออกต่างประเทศ ทำให้ผลของลำไยช้ำ และเสื่อม
คุณภาพได้ง่าย ทางด้านการสื่อสารระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออก หรือผู้นำเข้า ยังคงต้องได้รับการ
ปรับปรุงให้ได้รับข้อมูลที่ทันสมัย และทันต่อเหตุการณ์เพิ่มขึ้น

จากการศึกษาเรื่องนี้ มีข้อเสนอแนะเพื่อเป็นการพัฒนาการส่งออก คือ ตัวเกษตรกร
เอง จะต้องเร่งหาความรู้ในด้านเทคโนโลยีการผลิตเพื่อส่งออกโดยเฉพาะรัฐบาลและเจ้าหน้าที่
อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออก ต้องมีการประสานงานกันอย่างคอบเนื่อง ผู้ส่งออกต้อง
พยายามส่งเสริมการส่งออกในทุกรูปแบบ รวมทั้งพยายามรักษาคุณภาพของผลผลิตไว้ด้วย นักวิชา

การควรจะใช้วิธีการฉายาพิจารณาให้รอบคอบ ก่อนที่จะให้ข้อมูลข่าวสาร หรือเขียนบทความเผยแพร่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตให้เผยแพร่

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แพร่ออกไป และสุดท้ายคือ สถาบันการศึกษาควรให้ความสนใจในด้านการฝึกฝนทักษะ มิใช่เน้น
แต่จะให้แก่นักวิชาการเท่านั้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนิยม

ปัญหาพิเศษเล่มนี้ สำเร็จเป็นรูปเล่มขึ้นมาได้ก็ด้วยอาศัยคำแนะนำจากท่านอาจารย์
ที่ปรึกษา 2 ท่าน คือ ท่านอาจารย์ อำนวย แสงโนรี ซึ่งเป็นผู้เสนอแนะแนวทางค่านี โดยให้
ความสะดวกทางด้านการติดต่อ เพื่อรวบรวมข้อมูล ในสถานที่ราชการที่เกี่ยวข้องต่างๆ และได้
ชี้แนวทางในการทำปัญหาพิเศษเรื่องนี้ขึ้นมา และที่ขาดไม่ได้คือ ท่านอาจารย์รังสรรค์ โนชัย
ซึ่งท่านเป็นผู้ติดตามผลการศึกษาย่างสม่ำเสมอ คอบให้คำแนะนำ รวมทั้งได้ตรวจแก้ไขข้อบกพร่อง
ทางด้านภาษา การใช้สำนวนต่างๆ เพื่อให้ถูกต้องยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณ ทอ.แม่ ผู้ซึ่งได้ให้ความช่วยเหลือทางด้านการพิมพ์และกำลัง
ใจ จนกระทั่งข้าพเจ้าสามารถผ่านปัญหาและอุปสรรคจนสำเร็จถูกต้องไปด้วยดี

นอกจากนี้ ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบคุณ คุณจิตติมา วิชาอนุมาส เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์ 2
กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน ซึ่งเป็นผู้นุเคราะห์ข้อมูลทางด้านนี้ และอีกหลายท่าน
ที่มีได้กล่าวนามไว้ ณ ที่นี้ ซึ่งได้กรุณาช่วยความสะดวกในท่านต่างๆ และให้คำแนะนำที่เป็น
ประโยชน์ จนสามารถสำเร็จเป็นรูปเล่มขึ้นมาได้

ขอขอบพระคุณ



(จาร์ต มีชัย)

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของการศึกษา	1
ปัญหาของการศึกษา	7
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	8
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	8
ขอบเขตของการศึกษา	9
วิธีการศึกษา	9
การตรวจเอกสาร	11
บทที่ 2 การผลิตและการตลาดลำไยของประเทศไทย	14
ผลผลิตลำไย	16
พันธุ์ลำไย	18
ฤดูกาลผลิตลำไยของประเทศไทย	19
แนวโน้มการผลิต	20
การตลาดลำไยของประเทศไทย	22
โครงสร้างการตลาด	22
วิธีการตลาดลำไย	25
> การตลาดลำไย	30
- การจำหน่าย	30
- การกำหนดราคา	31
- การบรรจุหีบห่อ	32
- การขนส่ง	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 ภาวะการค้าลำไยของไทยกับต่างประเทศ	35
การส่งออกลำไยของประเทศไทย	35
โครงสร้างตลาดส่งออก	38
วิธีการตลาดลำไยเพื่อการส่งออก	39
กระบวนการส่งออกลำไยของประเทศไทย	41
ประเทศผู้นำเข้าลำไยจากประเทศไทย	50
บทที่ 4 การพัฒนาการส่งออกลำไยของประเทศไทย	57
การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก	57
ปัญหาด้านการผลิตเพื่อการส่งออก	59
แนวทางแก้ไขปัญหา	63
การพัฒนาด้านการตลาดส่งออกลำไย	66
ปัญหาด้านการตลาดเพื่อการส่งออก	70
บทที่ 5 สรุป และขอเสนอแนะ	85
สรุป	85
ขอเสนอแนะ	89
บรรณานุกรม	91

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตร และมูลค่าส่งออกทั้งหมด ในระหว่างปี 2524 - 2528	2
2	แสดงมูลค่าการส่งออกผลไม้ที่สำคัญของไทย ตั้งแต่ปี 2523 - 2528	3
3	แสดงปริมาณและมูลค่าการส่งออกลำไยในปี 2519 - 2525	5
4	แสดงพื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตลำไยของประเทศไทย ระหว่างปีเพาะปลูก 2525/2526 - 2528/2529	15
5	พื้นที่เพาะปลูกและจำนวนต้นลำไยในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2529	17
6	ปริมาณผลผลิตลำไย ตั้งแต่ปี 2521 - 2529	20
7	ปริมาณและมูลค่าการส่งออกลำไยของประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2519 - 2529	37
8	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทย ของประเทศฮ่องกง	51
9	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทย ของประเทศสิงคโปร์	53
10	ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทย ของประเทศมาเลเซีย	55

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของการศึกษา

ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ใหญ่แห่งหนึ่งของโลก ด้วยเหตุที่ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทางการเกษตร สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการเพาะปลูก ปริมาณผลิตผลทางการเกษตรในแต่ละปีจึงมีปริมาณมากเกินความต้องการภายในประเทศ จากสถิติมูลค่าการส่งออกของประเทศ (ดังแสดงในตารางที่ 1) ปรากฏว่าในปี พ.ศ. 2528 นั้น ประเทศไทยสามารถส่งสินค้าเกษตรกรรม มีมูลค่าเท่ากับ 114,995.9 ล้านบาท จากมูลค่าการส่งออกสินค้าทั้งหมด 193,365.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 59.46 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด

สินค้าเกษตรกรรมที่ส่งออกสำคัญๆ มีเพียงไม่กี่ชนิด อาทิ ข้าว ข้าวโพด ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง บางพารา และอื่นๆ สินค้าเหล่านี้มักประสบปัญหาการแข่งขันด้านราคา หรือไม่ก็ต้องอยู่ในภาวะจำยอมต่อการเปลี่ยนแปลงด้านราคาที่ถูกกำหนดขึ้นในตลาดโลก โอกาสที่ประเทศไทยจะหลีกเลี่ยง หรือเร่งแก้ไขปัญหานี้ค่อนข้างยาก ทั้งนี้เพราะประเทศไทยไม่มีอำนาจทางการตลาดที่เข้มแข็งพอ อีกทั้งลักษณะและคุณภาพสินค้าส่งออกของไทยจึงกล่าว เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ก็อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกันมาก ฉะนั้นจึงปรากฏอยู่บ่อยครั้งที่ในบางปี ปริมาณการส่งออกสินค้าเหล่านี้มีปริมาณเพิ่มขึ้น แต่มูลค่ากลับลดลง^{1/}

ผลไม่เป็นสินค้าเกษตรของไทยประเภทหนึ่ง แม้ไม่ใช่เป็นสินค้าเกษตรกรรมหลักก็ตาม

^{1/} วิทวัสก์ วงศ์ประเสริฐสุข, "การศึกษากการส่งออกทุเรียนของประเทศไทย" (ปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตร์บัณฑิต คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร

ลาดกระบัง, 2530) น.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตารางที่ 1 : แสดงมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรและมูลค่าส่งออกทั้งหมด ในระหว่าง
ปี 2524 - 2528**

	(ล้านบาท)				
	2524	2525	2526	2527	2528
มูลค่าส่งออกสินค้าเกษตร	101,475	107,820	96,669	112,626	114,976
ร้อยละของสินค้าส่งออก ทั้งหมด	66.3%	67.5%	66.0%	64.3%	59.5%
สินค้าทั้งหมด	153,001	159,728	146,472	175,237	193,366

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

ตารางที่ 2 : แสดงมูลค่าการส่งออกผลไม้ที่สำคัญของไทย ทั้งในปี 2523 - 2528

ประเภทของ ผลไม้ส่งออก	2523	2524	2525	2526	2527	2528
ทุเรียน	37,606	83,406	58,381	64,443	69,685	171,850
ลำไย	92,186	154,284	297,458	267,157	250,456	163,362
มะม่วง	19,444	21,155	32,541	20,876	31,256	57,173
มะละกอ	15,762	33,161	68,499	82,456	68,390	36,777
ส้ม	14,737	13,996	36,891	32,558	31,372	38,965
กล้วย	28,923	43,470	51,019	25,069	22,959	22,789
ส้มโอ	18,442	17,064	26,906	27,346	21,157	40,451
ลิ้นจี่	-	-	-	-	20,864	6,549
นอบพนา	5,517	10,051	12,573	5,590	12,028	13,385
องุ่น	18,079	27,027	37,747	20,539	11,643	18,228
ฝรั่ง	1,457	6,152	5,425	2,943	8,920	10,003
เงาะ	1,259	2,746	3,979	3,554	3,951	3,831
แตงโม	1,076	2,244	2,165	3,060	3,879	3,831
อื่นๆ	19,625	6,352	20,960	27,085	8,138	103,250
รวม	274,108	428,108	654,604	522,682	562,679	697,992

ที่มา : (กมลลักษณ์, 2529 : 34 - 41)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่มูลค่าการส่งออกก็เพิ่มขึ้นทุกปี แต่รัฐบาลเพียงจะให้การลงทุนบ้างจริงจัง เมื่อปี 2521 จนกระทั่งถึงปัจจุบัน การส่งออกผลไม้ของไทยนับว่าประสบผลสำเร็จมากพอสมควร ดังจะพิจารณาได้จากมูลค่าการส่งออกได้เพิ่มขึ้นทุกปี ตั้งแต่ปี 2523 ถึงปี 2528 (ดังแสดงในตารางที่ 2) กล่าวคือ จากมูลค่าการส่งออกผลไม้ทั้งหมด 274.11 ล้านบาท ในปี 2523 เป็น 697.99 ล้านบาท ในปี 2528 มีเพียงปีเดียวเท่านั้นที่มูลค่าลดลง แต่ไม่มากนัก คือปี 2526 แล้วกลับเพิ่มขึ้นอีกในปี 2527 ไทยมีอัตราเพิ่มขึ้นคิดเป็นร้อยละ 7.67 และในปี 2528 มูลค่าการส่งออกผลไม้ไทยได้เพิ่มขึ้นสูงสุดในรอบ 6 ปี ตั้งแต่ปี 2523 เป็นต้นมา ไทยมีอัตราการเพิ่มขึ้นจากปี 2527 คิดเป็นร้อยละ 24.04 สาเหตุที่ทำให้มูลค่าการส่งออกผลไม้มีแนวโน้มสูงขึ้น อาจเนื่องมาจากผลไม้ไทยหลายชนิด เช่น ลำไย ทุเรียน ถั่วลิสง อัญชัน และมะม่วง มีรสชาติเป็นที่นิยมและรู้จักกันแพร่หลายในต่างประเทศ^{1/}

จากตารางที่ 2 ผลไม้ที่ส่งออกในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เรียงตามลำดับจากมากไปน้อย ได้แก่ ลำไย ทุเรียน มะละกอ อัญชัน มะม่วง เป็นต้น สำหรับตลาดผลไม้ต่างประเทศ ที่สำคัญ ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ฮ่องกง ซึ่งมูลค่าการส่งออกผลไม้ไปยังประเทศทั้งสาม รวมกันไม่ต่ำกว่า 95² ของมูลค่าการส่งออก หมวดผลไม้ในแต่ละปี ทั้งนี้เพราะการนำเข้าของประเทศเหล่านี้ปราศจากข้อกีดกันทางการค้า อีกทั้งการขนส่งสามารถทำได้ง่าย เพราะระยะทางในการขนส่งใกล้ และระบอบในการบริโภคผลไม้ก็ใกล้เคียงกัน นอกจากตลาดทั้งสามนี้แล้ว ประเทศไทยยังขยายตลาดผลไม้ไปยังแถบยุโรป ได้แก่ ฝรั่งเศส อังกฤษ แคนาดา สวิตเซอร์แลนด์ และสาธารณรัฐเยอรมัน เป็นต้น

ในบรรดาผลไม้ที่ทำการส่งออกทั้งหมด ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจ

^{1/} ศ.วิศ วงศ์ประเสริฐสุข, "การศึกษากการส่งออกทุเรียนของประเทศไทย" (ปัญหาพิเศษ วิทยาศาสตร์บัณฑิต คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า, 2530), น.3

^{2/} กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, "สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้"

มากที่สุด เมื่อพิจารณามูลค่าการส่งออก จะเห็นว่า มีแนวโน้มเพิ่มสูงมากขึ้น จากรายงานของ กรมศุลกากร การส่งออกลำไยสดเริ่มเพิ่มขึ้นทั้งด้านปริมาณ และมูลค่าในปี 2523 ส่งออกประมาณ 3.7 ล้านกิโลกรัม มีมูลค่า 92.0 ล้านบาท ปี 2524 ประมาณ 5.5 ล้านกิโลกรัม มูลค่า 154 ล้านบาท ปี 2525 ประมาณ 10 ล้านกิโลกรัม มูลค่า 296.5 ล้านบาท ปริมาณการส่งออกคิด เป็นประมาณ 50 % ของผลผลิตลำไยรวม ซึ่งนับได้ว่าเป็นปีทองของลำไย การที่ส่งออกได้มาก นี้ เนื่องจากการผลิตในปี 2525 มีมากกว่าปีที่ผ่านมา และทางราชการได้อำนวยความสะดวกด้าน การส่งออก เช่น ความสะดวกด้านการตรวจปล่อยสินค้าก่อนส่งออก จัดเที่ยวบินพิเศษลำไย จากเชียงใหม่ไปฮ่องกงโดยตรง สำหรับพันธุ์ลำไยที่นิยมในท้องตลาดต่างประเทศ ได้แก่ พันธุ์ อีกออ เบี้ยวเขียว และ แห้ว

ตารางที่ 3 : แสดงปริมาณ และมูลค่าการส่งออกลำไยในปี 2519 - 2525

ปี	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (ล้านบาท)
2519	3,179,776	39.11
2520	3,075,703	39.46
2521	1,371,447	34.89
2522	3,285,853	55.77
2523	3,684,052	92.19
2524	5,517,121	154.28
2525	10,315,870	296.52

ที่มา : กรมศุลกากร

ประเทศผู้นำเข้าลำไยจากไทย ส่วนใหญ่อยู่ในแถบเอเชีย เนื่องจากลำไยเป็นผลไม้ที่เน่าเสียง่าย ไม่สามารถขนส่งไปไกลๆ ประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญได้แก่ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย สำหรับประเทศที่นำเข้าสำคัญของลงมา ได้แก่ บาห์เรน บรูไน อินโดนีเซีย ซาอุดีอาระเบีย เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ แคนาดา และสหรัฐอเมริกา ที่สั่งซื้อลำไยจากประเทศไทย เช่นเดียวกัน แต่ในปริมาณไม่มากนัก ซึ่งประเทศเหล่านี้บางประเทศก็เป็นประเทศที่นำเข้าลำไยจากไทยเพิ่ม เช่น แคนาดา ออสเตรเลีย เบลารุส อังกฤษ เป็นต้น จึงนับว่าลำไยเป็นผลไม้ที่มีช่องทางส่งออกที่แจ่มใสนอนาคค



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาของการศึกษา

เพื่อให้จับตอการเข้าใจ จะแยกพิจารณาปัญหาของการศึกษาออกเป็น 2 ประเด็น
ใหญ่ๆ คือ

1. ทางด้านการตลาด จากสภาพการส่งออกลำไยของไทยในปัจจุบัน เมื่อได้ศึกษา
กันอย่างใกล้ชิด แม้ว่าจะมีปริมาณและมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ตลาดต่างประเทศยังไม่ขยายตัวเท่า
ที่ควร มีเพียงตลาดหลักก็ลดมาน 3 ตลาด คือฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย เท่านั้น ทั้งนี้
เนื่องจากการนำเข้าของประเทศเหล่านี้ปราศจากข้อกีดกันทางการค้า และการขนส่งทำได้ง่าย
เพราะระยะทางใกล้ อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่าตลาดทั้งสามก็มีที่ท่าว่าจะถูกแบ่งไป โดยประเทศ
คู่แข่งจีน โดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งมีผลผลิตลำไยออกมาก และมีราคาถูกกว่า เมื่อ
เป็นเช่นนี้ ผู้ส่งออก หรือบริษัทส่งออกจึงต้องหาแนวทางพัฒนาคุณภาพ โดยจัดทำมาตรฐานลำไยให้
ถูกต้อง เพื่อขยายตลาด และพยายามนำสินค้าไปให้ผู้บริโภคในต่างประเทศได้ทันตามความต้อง
การ ในลักษณะที่มีคุณภาพ เพื่อไม่ให้ประเทศลูกค้าถูกแบ่งไป และสามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้น
กว่าเดิมา

2. ทางด้านการผลิต จากการศึกษาสภาพชาวสวนลำไยในปัจจุบัน หากพิจารณา
ทางด้านความพร้อม ชาวสวนลำไยหรือผู้ผลิต ยังขาดปัจจัยที่จะนำไปสู่ความมีคุณภาพของลำไย
ปัจจัยที่สำคัญได้แก่ ชาวสวนลำไยยังขาดเงินทุนและเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปรับปรุงคุณภาพลำไย
ให้ดีขึ้นกว่าเดิม ในปัจจุบัน แม้ลำไยของไทยยังเป็นที่ต้องการของประเทศคู่ค้า แต่หากชาว
สวนลำไยได้รับการส่งเสริมทางด้านปัจจัยเหล่านี้ ก็จะทำให้แนวโน้มส่งออกลำไยของไทยในอนาคต
มีู่ทางแจ่มใส ชาวสวนลำไยก็สามารถทำเป็นอาชีพหลัก นำรายไ้สู่ครอบครัวเป็นกอมเป็นกำ
แทนการทำสวนลำไยเป็นอาชีพเสริมรายไ้แล้วแต่ฤดูกาลในปัจจุบันนี้

เมื่อได้พิจารณาทั้งทางด้านการตลาดและการผลิตแล้ว จะเห็นได้ว่า ตลาดส่งออก

และการผลิตเพื่อการส่งออกนั้น ควรจะมีข้อรุ้ลที่เหมาะสมในการที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางที่จะ
ไม่ว้ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัฒนาสภาพการตลาดและการผลิตที่เป็นอยู่ ให้มีแนวโน้มที่ดีขึ้น คือ อาจจะมีการจัดมาตรฐาน
 ลำไยให้ดีขึ้น ตลอดจนรัฐบาลหรือเอกชนที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับทางค้ำนี้ ควรจะมีการส่งเสริม และ
 มีมาตรการช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการอาชีพนี้ เพื่อให้ลำไยของไทยเป็นที่เชื่อถือของตลาดต่างประเทศ
 มากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการศึกษา *

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิต การตลาดลำไยภายในประเทศ และการตลาด
 ลำไยเพื่อการส่งออก
2. เพื่อศึกษาการส่งออกลำไยของประเทศไทยไปยังประเทศลูกค้าต่างๆ รวมทั้ง
 ประเทศคู่แข่ง แนวโน้มการส่งออกลำไย ตลอดจนการพัฒนารส่งออกลำไยของประเทศไทย
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้นในกระบวนการส่งออก รวมทั้งเสนอ
 แนะแนวทางในการแก้ไขปัญหานั้นๆ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อได้ทำการศึกษาสภาพการผลิต การตลาดลำไย ทั้งภายในและภายนอกประเทศ
 จะทำให้ทราบถึงปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นในขบวนการผลิต และการตลาด ซึ่งหมายถึงตลาดนำเข้าลำไย
 จากประเทศไทย จากการศึกษาในขั้นนี้ ผู้ศึกษาจะได้รับข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพในการนำเข้าของ
 ประเทศลูกค้า รวมทั้งศักยภาพและแนวโน้มในการส่งออกของไทยและประเทศคู่แข่ง

จากการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นรูปเล่ม จะสามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลช่วย
 ในการประกอบการตัดสินใจ และการวางแผนเกี่ยวกับการลงทุนของเกษตรกร ตลอดจนนักธุรกิจ
 ที่สนใจจะดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการส่งออกลำไย นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่หน่วยงานของรัฐบาลที่ทำ
 หน้าที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกในระดับต่างๆได้เหมาะสมยิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ได้รับการแก้ไขตรงจุด และถูกต้องเหมาะสม เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการส่งออก และการผลิตเพื่อการส่งออกให้รุดหน้า ซึ่งเป็นผลที่สอดคล้องกับภารกิจส่วนรวมของประเทศไทยในโอกาสต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

จะเป็นการศึกษาถึงภาวะการผลิต และภาวะการตลาดลำไย ตั้งแต่เริ่มเพาะปลูก จนกระทั่งถึงขบวนการส่งออก เพื่อจะได้เข้าใจ และทราบถึงสภาพที่เป็นจริง อันจะเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ และสรุปประเด็นปัญหาในการพัฒนาการส่งออก นอกจากนี้ยังได้กล่าวถึงกระบวนการส่งออกลำไย และประเทศคู่ค้าลำไยที่สำคัญของไทย เพื่อจะได้ค้นหาแนวทางในการขยายตลาดส่งออกต่อไป

เมื่อได้ทำความเข้าใจในสิ่งต่างๆที่เกี่ยวข้องกับขบวนการส่งออกลำไยแล้ว ก็จะทำการศึกษาเกี่ยวกับการพัฒนาการส่งออกลำไยของประเทศไทย ทั้งการพัฒนาขบวนการตลาดและการผลิต รวมทั้งชี้ให้เห็นปัญหา และแนวทางแก้ไขปัญหาคด้วย

วิธีการศึกษา

1. การรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการประกอบการศึกษา มีดังต่อไปนี้

- 1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ประกอบด้วย ข้อเท็จจริง ความคิดเห็น และทัศนคติ ซึ่งจะได้ข้อมูลมาจาก 2 แหล่ง คือ
 - ก. จากผู้ผลิต ได้จากการสำรวจโดยออกภาคสนาม ใช้แบบสอบถาม จากจำนวนตัวอย่างที่สุ่มมา ในจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน โดยในจังหวัดเชียงใหม่ ใช้ 64 ราย

คือในอำเภอสารภี 32 ราย อำเภอจอมทอง 22 ราย อำเภอสันทราย 10 ราย ในจังหวัดลำพูน เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใช้ 39 ราย คือ ในอำเภอป่าซาง 16 ราย อำเภอเมือง 19 ราย อำเภอลี้ 4 ราย ซึ่งแบบสอบถามจะเน้นสภาพการผลิตของผู้ผลิต ตลอดจนเทคนิคที่ใช้ในการผลิต

ข. จากผู้ส่งออก จะใช้วิธีสอบถามจากผู้ที่เกี่ยวข้องในการส่งออกตามหน่วยงานราชการ เช่น กรมพาณิชย์สัมพันธ์

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการรวบรวมข้อมูลจากห้องสมุดของสถาบันการศึกษา และหน่วยงานอื่นๆ เช่น ห้องสมุดมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ห้องสมุดกรมส่งเสริมการเกษตร ห้องสมุดกรมการค้าภายใน ห้องสมุดของสภาวิจัยเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และจากฝ่ายเผยแพร่ข้อมูลขององค์การต่างๆ เช่น ฝ่ายข้อมูลสัมพันธ์ กรมส่งเสริมการเกษตร ฝ่ายบริการข้อมูลศูนย์บริการส่งออก ศูนย์บริการข้อมูล สำนักงานเศรษฐกิจการพาณิชย์ ฝ่ายวิเคราะห์ข้อมูลและโครงการพิเศษ กรมส่งเสริมการเกษตร และจากฝ่ายวิชาการกรมศุลกากร ซึ่งข้อมูลที่ไ้มา อยู่ในรูปของรายงานการวิจัย วิทยานิพนธ์ รายงานการประชุม รายงานการสัมมนา ข้อมูลสถิติ เอกสารเผยแพร่ บทความ วารสาร และหนังสือพิมพ์

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นการนำเอาข้อมูลต่างๆที่เก็บรวบรวมไ้มาทำการศึกษา และวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) และวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยเอาข้อมูลเหล่านี้มาจัดหมวดหมู่ ทำตารางวิเคราะห์ และหาการยอดละ นอกจากนี้อาจจะมีแผนภาพ และกราฟ มาประกอบด้วย เพื่อให้ได้ข้อสรุปสำหรับตอบปัญหาที่ต้องการจะศึกษา

การตรวจเอกสาร

1. ประสาน วัฒนากุล (2503 - 2507) ได้ศึกษาเรื่องภาวะการผลิตและการตลาด ลำไยของจังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างปี 2503 - 2507 พบว่า ชาวสวนลำไยประมาณร้อยละ 90 ใต้ขายลำไยในสวนทั้งหมดทำให้พ่อค้าขายลงในท้องถิ่น ทั้งแต่ลำไยเป็นคอกวิธีหนึ่ง และชายเหมา ลำไย โดยโอนความรับผิดชอบในการบำรุงรักษาลำไยทั้งหมดให้แก่พ่อค้า ตามที่ทั้งสองฝ่ายตกลง กัน อีกวิธีหนึ่ง ส่วนชาวสวนลำไยที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 10 นั้น ใต้จำหน่ายลำไย โดยส่งไป บังตลาดกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงด้วยตนเอง เพราะมีเงินทุน และมีความสามารถที่จะ ทำเนิงานเองโดยไม่ต้องอาศัยพ่อค้าคนกลาง สำหรับผลผลิตลำไยที่ผลิตได้ทั้งหมดนั้น ผลผลิต ประมาณร้อยละ 90 ใต้ส่งไปจำหน่ายบังตลาดกรุงเทพฯ ที่มีตลาดที่สำคัญที่สุดคือ ตลาดกรุงเทพฯ และผลผลิตอีกร้อยละ 10 ที่เหลือนั้น เป็นการบริโภค และจำหน่ายกันภายในท้องถิ่น การส่งลำไย ไปจำหน่ายยังต่างจังหวัดนั้น หลังจากที่ใต้ทำการผลิตได้ คัดขนาด และบรรจุเชิงไม้ไม้ เเชิงละ ประมาณ 20 - 25 กิโลกรัม แล้ว การขนส่งส่วนใหญ่ หรือประมาณร้อยละ 90 จะขนส่งกันโดย ทางรถไฟ เนื่องจากการะวางในการขนส่งทางรถไฟถูกกว่าการะวางของ ร.ส.พ.มาก

2. นวลนรี อัครวิโรจน์ และปราโมทย์ จุลภากร (2514 - 2517) ศึกษาเรื่อง การผลิต และการค้าลำไยในภาคเหนือ (โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน) ปรากฏว่า ระหว่าง พ.ศ. 2514 - 2517 วิธีการตลาดลำไยจากศูนย์ผลิตไปสู่ผู้บริโภคภายในประเทศ จะ ผ่านทางพ่อค้าขายส่งท้องถิ่น เป็นปริมาณสูงสุด คือประมาณร้อยละ 88.74 จากนั้นลำไยจาก พ่อค้าส่งท้องถิ่น มากกว่าร้อยละ 80 จะส่งไปจำหน่ายบังตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งถือเป็นตลาดกลาง ที่สำคัญที่สุดของลำไยภายในประเทศ ในมีหนึ่งลำไยจากจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน จะเข้าสู่ ตลาดกรุงเทพฯ ประมาณร้อยละ 78 ซึ่งลำไยคังกล่าว ส่วนหนึ่งบริโภคในกรุงเทพฯ และอีกส่วน หนึ่งส่งจำหน่ายยังต่างประเทศ และต่างจังหวัดด้วย ราคาของลำไยในตลาดท้องถิ่นจะขึ้นอยู่กับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปประโยชน์ด้านการค้า คุณภาพของลำไย และราคาในตลาดกรุงเทพฯ ส่วนราคาลำไยในตลาดกรุงเทพฯจะขึ้นอยู่กับ

แม้ว่ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๘๗๖

ความต้องการของตลาด และคุณภาพของลำไยเป็นสิ่งสำคัญ และเมื่อพิจารณาส่วนแบ่งซึ่งคิดเป็นร้อยละจากราคาที่ผู้ซื้อในท้องถิ่นจ่ายเพื่อซื้อลำไยแล้ว ปรากฏว่า ชาวสวนลำไยได้รับส่วนแบ่งร้อยละ 58.69 พ่อค้าขายส่งท้องถิ่นที่ได้รับร้อยละ 71.88 และพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่นได้รับร้อยละ 87.42

3. ขนิษฐา เล็กสวัสดิ์ (2521) ได้ศึกษาเรื่องการค้าลำไยของไทย ปี 2521 ซึ่งผลการศึกษาปรากฏว่า ชาวสวนลำไยที่จำหน่ายลำไยแบบฝากขายไปยังตลาดกรุงเทพฯ นั้น ได้รับราคาสูงกว่าชาวสวนลำไยที่ขายชากลำไยของตนให้แก่พ่อค้าท้องถิ่น กิโลกรัมละ 1 บาท ซึ่งอาจกล่าวได้ว่า เป็นผลตอบแทนในการดำเนินการตลาดด้วยตนเองของชาวสวนลำไยนั่นเอง แต่อย่างไรก็ตาม แต่อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงค่าบริการขาย ในอัตราร้อยละ 10 ของราคาที่ย้ายได้แล้ว จะเห็นได้ว่า อัตราดังกล่าวเป็นอัตราที่สูงมาก คิดเป็นค่าใช้จ่าย ร้อยละ 52.05 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ชาวสวนลำไยต้องจ่ายในการส่งลำไยไปจำหน่ายยังตลาดกรุงเทพฯ โดยตรงด้วยตนเอง นอกจากนี้ การวิเคราะห์ความแตกต่างของราคาในเชิงระยะทาง ปรากฏว่า การตลาดยังขาดความสมบูรณ์ เนื่องจากความไม่สมบูรณ์ของระบบข่าวสารเป็นสิ่งสำคัญ

4. สำนักงานเกษตรภาคเหนือ (2523) ได้ทำการศึกษาเรื่องการค้าลำไยสินค้าของ ซึ่งปรากฏว่า ตลาดลำไยสินค้าของในปี 2523 นั้น ประกอบไปด้วยผู้ซื้อและผู้ขายเป็นจำนวนมาก ราคาลำไยที่ชาวสวนลำไยจำหน่ายได้ มีราคาต่ำ เนื่องจากลำไยที่ชาวสวนลำไยนำมาขายเอง ส่วนใหญ่ไม่ได้คัดเกรด และในบางครั้งก็มีการปลอมปน น้ำหนักลำไยแต่ละเซ่งไม่แน่นอน ซึ่งต่างกับพ่อค้าที่รับซื้อลำไยจากชาวสวนลำไยในตลาดอื่นอีกทอดหนึ่ง ซึ่งมีความพิถีพิถันในการคัดเกรดและมีน้ำหนักเป็นมาตรฐาน จึงทำให้พ่อค้าดังกล่าวขายลำไยได้ราคาสูงกว่าชาวสวน ประมาณกิโลกรัมละ 3 - 4 บาท นอกจากนี้ การค้าขายที่กระทำกันเป็นประจำจนเชื่อถือได้ ทำให้พ่อค้าที่รับซื้อไม่ต้องเสียเวลานำลำไยมาคัดขนาดและบรรจุเซ่งใหม่ อีกประการหนึ่ง การกำหนดราคาลำไยในตลาดนี้ ขึ้นอยู่กับราคาที่ตลาดกรุงเทพฯ ราคาที่รับซื้อลำไยของพ่อค้าแต่ละรายไม่แตกต่างกันมากนัก หากจะมีการรับซื้อในราคาที่ต่างกันออกไป ก็อาจจะก่อให้เกิดปัญหาจากต่างจังหวัดมายัง

ไม่ทราบกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทองการโตลำใบเต็มรดโดยเร็ว ก็จะทำให้ราคาสูงขึ้นอีก ประมาณกิโลกรัมละ 1 – 2 บาท ลำใบ
ที่จำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อ จะถูกหักน้ำหนักเข่งและใบออก 3 กิโลกรัม



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตและการตลาดลำไยของประเทศไทย

พื้นที่เพาะปลูก และปริมาณการผลิตลำไยของประเทศไทย

พื้นที่เพาะปลูกลำไยในปี 2528/2529 มีประมาณ 113,731 ไร่ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนๆ จะเห็นได้ว่า พื้นที่เพาะปลูกลำไยเพิ่มขึ้นทุกปี (ตารางที่ 2) และมีแนวโน้มว่า จะเพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยในปี 2525/2526 มีพื้นที่เพาะปลูก 80,996 ไร่ ต่อมาในปี 2526/2527 มีพื้นที่เพิ่มขึ้นเป็น 86,897 ไร่ โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2525/2526 ถึง 5,901 ไร่ หรือร้อยละ 6.79 ต่อมาในปี 2527/2528 มีพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด 97,487 ไร่ ซึ่งเพิ่มจากปี 2526/2527 ถึง 10,590 ไร่ หรือร้อยละ 6.86 ต่อมาในปี 2528/2529 มีพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด 113,731 ไร่ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2527/2528 ถึง 16,244 ไร่ หรือร้อยละ 14.28

ในคำนวณปริมาณผลผลิต ถึงแม้ว่าจำนวนพื้นที่เพาะปลูกมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ แต่ปริมาณผลผลิตไม่ได้เพิ่มขึ้นตามพื้นที่เพาะปลูกในแต่ละปี ผลผลิตที่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ กล่าวคือ บางปีเพิ่มขึ้น แต่บางปีก็ลดลง จากตารางที่ 2/ จะเห็นได้ว่า ในปี 2525/2526 มีปริมาณผลผลิตรวม 29,296 ตัน ในขณะที่ปี 2526/2527 กลับมีผลผลิตลดลง เหลือเพียง 28,964 ตัน ผลผลิตในปี 2527/2528 มีปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้น เป็น 34,040 ตัน และในปี 2528/2529 ปริมาณผลผลิตรวมเพิ่มขึ้นเป็น 43,018 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่ที่ขยายการเพาะปลูกลำไยนั้น น่าจะมีผลผลิตเพิ่มขึ้นทุกปี แต่การที่ลำไยมีผลผลิตเพิ่ม และบางปีผลผลิตก็ลดลง เป็นเพราะลำไยมีนิสัยออกดอกปีเว้นปี

ตารางที่ 4 : พื้นที่เพาะปลูก และปริมาณผลผลิตข้าวของประเทศไทย ระหว่างปีเพาะปลูก

2525/2526 - 2528/2529

ปีการเพาะปลูก	พื้นที่ (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
2525/2526	80,996	29,296
2526/2527	86,897	28,964
2527/2528	97,487	30,040
2528/2529	113,731	43,014
รวม	379,111	135,314

ที่มา : กรมการข้าภายใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลผลิตลำไย

เนื่องจากลำไยชอบสภาพดินฟ้าอากาศที่เหมาะสม คือ ดินมีความอุดมสมบูรณ์สูงถึงปานกลาง มีการระบายน้ำได้ดี อุณหภูมิที่เหมาะสมสำหรับการเจริญเติบโตและออกดอก ผล เฉลี่ยประมาณ 20.25 องศาเซลเซียส แต่ในช่วงก่อนออกดอกต้องการอุณหภูมิค่า ประมาณ 10 - 12 องศาเซลเซียส ซึ่งสภาพอุณหภูมิที่เหมาะสมอย่างนี้มีในภาคเหนือเท่านั้น โดยเฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน แต่อย่างไรก็ตาม ลำไยก็มีปลูกบ้างในแถบภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง แต่คุณภาพของลำไยจะต่ำกว่าของภาคเหนือ

จากรายงานสภาพการเพาะปลูกลำไย ประจำปี 2527/2528 ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ พื้นที่เพาะปลูกในภาคเหนือ มี 94,192 ไร่ พื้นที่เพาะปลูกในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มี 3,295 ไร่ ส่วนในภาคกลาง จากการสำรวจมีน้อย และไม่ไ้ปลูกเพื่อการค้า จึงไม่ไ้ทำการศึกษา

จะเห็นได้ว่า แหล่งผลิตแหล่งใหญ่จะอยู่ในภาคเหนือ กล่าวคือ ร้อยละ 90 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดอยู่ในภาคเหนือ โดยเฉพาะในจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน

เชียงใหม่ จากการคาดสถานการณ์ลำไยในปี 2529 ของจังหวัดเชียงใหม่ มีพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งหมด 42,038 ไร่ ซึ่งมีจำนวน 812,214 ตัน (จากการวางที่ 2.2 ก) โดยอำเภอที่ปลูกมากที่สุดคือ อำเภอสารภี มีพื้นที่ในการเพาะปลูกทั้งหมด 8,643 ไร่ คิดเป็นจำนวนตันได้ 170,893 ตัน อำเภอที่ปลูกมากเป็นอันดับ 2 ได้แก่ อำเภอจอมทอง มีพื้นที่ในการเพาะปลูกลำไยทั้งหมด 6,508 ไร่ คิดเป็นจำนวนตันได้ 130,195 ตัน และอำเภอที่ปลูกมากเป็นอันดับ 3 ได้แก่ อำเภอสันป่าตอง ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกลำไย 4,550 ไร่ คิดเป็นจำนวนตันได้ 91,000 ตัน ส่วนพื้นที่ที่เหลือก็ปลูกในเขตอำเภออื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 : พื้นที่เพาะปลูก และจำนวนคนกล้าใบในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2529

อำเภอ	พื้นที่ (ไร่)	จำนวน (คน)
เมือง	1,826	36,520
สารภี	8,643	170,893
สันกำแพง	2,398	43,164
กอบสะเท็ก	3,431	54,896
สันทราย	2,264	45,280
พร้าว	600	12,000
แม่วิม	1,593	31,860
แมแตง	4,325	86,500
สะเมิง	167	3,340
เชียงดาว	1,157	23,140
ฝาง	282	5,640
แม่อาย	380	7,600
หางดง	2,488	49,760
สันป่าคอง	4,550	91,000
จอมทอง	6,508	130,195
ฮอด	556	9,675
อมกอย	33	647
คอบเตา	659	10,544
แมแจม	178	3,560
รวม	42,038	812,214

ที่มา : กรมการศกษาใบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ผู้อื่น 59 ผลิต และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พันธุ์ลำไย ^{1/}

* พันธุ์ลำไยที่นิยมปลูกทางภาคเหนือ มีดังนี้

1. พันธุ์อุ้มค้อ นิยมปลูกกันมากที่สุด เนื่องจากเป็นพันธุ์เบา เก็บเกี่ยวก่อนพันธุ์อื่น เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ และเจริญเติบโตเร็ว ให้ผลสม่ำเสมอทุกปี ต่างจากพันธุ์อื่น ที่ให้ผลผลิตปีเว้นปี มีคุณภาพปานกลาง เนื้อไม่คอบกรอบ

2. พันธุ์แป้นขาว (อแป้นขาว) เป็นพันธุ์ที่รู้จักและนิยมกันแพร่หลาย แบ่งออกเป็น 2 ชนิด

– แป้นขาวเขียว ก้านแข็ง มีเมล็ดและผลโต เนื้อกรอบ เปลือกหนาคล้ายพันธุ์หัว
มาก ผลไม่ตก ออกผลไม่สม่ำเสมอ ก้านขอลิ้น จึงไม่ค่อยเป็นที่นิยม

– แป้นขาวเขียว ก้านอ่อน มีคุณภาพในการบริโภคดีมาก ขยายโตดีกว่าพันธุ์อื่นๆ
เนื้อกรอบมาก ผลโตสม่ำเสมอ เปลือกหนา เก็บไว้ได้นาน ขอบยาว ให้ผลดีมาก ออกผลดีกว่า
พันธุ์อื่น ทำให้มีราคาดี

พันธุ์แป้นขาวเขียวมักถูกปลอมขาย โขบใช้พันธุ์หัว หึงกิ่งตอนและผล แต่สังเกตความ
แตกต่างได้บางจาก

– ขอลิ้น พันธุ์แป้นขาวเขียวก้านอ่อน มีขอลิ้นยาว และมีความโน้ม แต่พันธุ์หัวมีขอลิ้น
สั้น แข็ง และให้ผลไม่สม่ำเสมอ

– ผล พันธุ์แป้นขาวเขียวก้านอ่อน จะมีผลแป้นขาวเห็นได้ชัด เปลือกสีน้ำตาลอมเขียว
แต่พันธุ์หัว มีเปลือกสีน้ำตาลคล้ำปนดำ

– ใบ พันธุ์แป้นขาวเขียวก้านอ่อน มีใบบาง สีเขียวคล้ำเป็นมัน และพริ้วเล็กน้อย แต่
พันธุ์หัวแผ่นใบค่อนข้างเรียบ ขาวที่ด หนา

^{1/} วิชาการกสิกรรมไทย, ฉบับที่ 1 ปีที่ 2527, หน้า 10 - 15

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. พันธุ์หัว เนื้อแห้ง สีขาวขุ่น และกรอบที่สุด เปลือกหนา ทนทานต่อการขนส่ง เก็บไว้ได้นาน และมีข้อเสียบคือ ออกผลไม่สม่ำเสมอ มักเว้นปี มีช่วงการเก็บผลสั้น ถ้าเก็บช้ารสจะจืด มีข้อดี มีก้านแข็ง ทำให้บรรจุกาษาขนยาก ผลเบียวเล็กน้อย โรงงานต้องการมาก เพราะกรอบ ทน น้ำน้อย

4. พันธุ์สีชมพู มีคุณภาพการบริโภค รสหวานจัดที่สุด เนื้อสีชมพู หนา กรอบ มีกลิ่นหอม ซอขาว มีที่สภาพแวดล้อมที่จะให้ผลผลิตสูงมาก มีข้อเสียบคือ ต้นไม่ค่อยแข็งแรง ต้องการคินอุดมสมบูรณ์ และการดูแลรักษาดี มีน้ำสม่ำเสมอ และความชื้นในอากาศสูง

5. พันธุ์แดงกลม (อีแดง) ให้ผลผลิตที่สุด มีความสม่ำเสมอในการออกผลดี แต่ขายไม่ค่อยราคา เพราะผลเล็ก เมล็ดโต เนื้อบาง และ แทงง่าย เก็บไว้ได้นาน และไม่คานทานต่อสภาพน้ำขัง

6. พันธุ์ปทุมธานี โกง มีผลสวยมาก ขนาดใหญ่ สีเขียวสวย ให้ผลดี แต่คุณภาพเลวมาก รสไม่ดี และมีกลิ่นคาวจัด (กลิ่นกำมะถัน)

*ฤดูกาลผลผลิตลำไยของประเทศไทย

แบ่งออกได้เป็น 2 ช่วงคือ

1. ต้นฤดูฝน ตามธรรมชาติแล้ว ลำไยสามารถปลูกได้ตลอดปี แต่เพื่อการประหยัดน้ำ จึงนิยมปลูกในช่วงนี้ แต่ก็มีข้อเสียบคือ ช่วงนี้อากาศร้อน ความชื้นสูง ทำให้มีแมลงรบกวนมาก
2. ปลายฤดูฝน (ระยะปลายกันยายน ถึง ตุลาคม) ช่วงนี้ความชื้นในดินและอากาศมีพอเหมาะ ลำไยจะผลิได้ดีมาก แต่จะต้องให้น้ำบ้างในระยะหลัง ช่วงนี้เหมาะสมกว่าต้นฤดูฝน เพราะไม่มีโรคแมลงรบกวน

สำหรับในจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน ลำไยจะเริ่มมีช่อกออก สังเกตเห็นได้ตั้งแต่:

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณเดือนธันวาคม ถึงเดือนกุมภาพันธ์ ส่วนผลจะเก็บเกี่ยวได้ตั้งแต่เดือนมิถุนายน ถึงเดือนกันยายน สุกแล้วแต่พันธุ์หนักหรือพันธุ์เบา ถ้าหากเป็นพันธุ์คือ, อีแดง จะเก็บผลได้ตั้งแต่ปลายเดือนมิถุนายน ถึงปลายเดือนกรกฎาคม พันธุ์เบ็วใบคำ และพันธุ์ชมพู จะเก็บผลได้ตั้งแต่กลางเดือนกรกฎาคม ถึงต้นเดือนสิงหาคม และพันธุ์หัว ซึ่งเป็นพันธุ์ลา จะสุกประมาณกลางเดือนสิงหาคม ไปถึงปลายเดือนสิงหาคม หรือต้นเดือนกันยายน

แนวโน้มการผลิต

จากการที่ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด คือ ปริมาณการส่งออก มีมูลค่ามากกว่าผลไม้ชนิดอื่น ทำให้ผู้ผลิต หรือชาวสวนลำไยได้เริ่มหันมาปลูกลำไยเพิ่มมากขึ้น จากตารางที่ 2.3 จะเห็นได้ว่า ลำไยเริ่มได้รับความสนใจมากขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ปี 2521 ทั้งนี้เป็นเพราะภาครัฐบาลและภาคเอกชนได้เห็นปริมาณและความต้องการของตลาดต่างประเทศที่เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงได้ให้ความสนใจและสนับสนุนชาวสวนลำไยให้มีการผลิตเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 2.6 : ปริมาณผลผลิตลำไย ตั้งแต่ปี 2521 - 2529

ปีการเพาะปลูก	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
2521	9,910
2522	10,120
2523	12,500
2524	15,600
2525	21,800
2526	30,200
2527	49,373
2528	9,899
2529	68,445

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรณีใช้เฉพาะเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ที่ทำการนิคมการค้าค้าขายในมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับในปี 2530 จากการที่ไต่ไปสอบถาม กลุ่มตัวอย่างของชาวสวนลำไยในจังหวัด เชียงใหม่และลำพูน คาดว่าผลผลิตลำไยจะลดลงจากปี 2529 อย่างน้อยร้อยละ 60 - 70 ทั้งนี้ เป็นผลเนื่องมาจากการที่ให้ผลผลิตในปริมาณที่มากในปีที่ผ่านมา ทำให้ลำไย ซึ่งเป็นผลไม้ที่มีนิสัย ที่เรียกว่า *alternate bearing* คือ ออกดอกออกผลไม่สม่ำเสมอ เมื่อปีใดผลออกมาก ในปี ต่อมาก็จะให้ผลน้อยลง และประกบกับในปีที่ ประสมกับภาวะฝนแล้ง ซึ่งมีผลต่อการติดดอกออก ผลของลำไย จึงทำให้การผลิตในปี 2530 ลดลง



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

* การตลาดลำไยของประเทศไทย *

โครงสร้างการตลาด

โครงสร้างการตลาดสินค้าลำไย มีลักษณะของตลาดค่อนข้างแข่งขันสมบูรณ์ในทุกระดับ แต่ส่วนใหญ่แล้ว ตลาดจะเป็นผู้ซื้อ คือผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดราคา (ผู้ซื้อในที่นี้ เป็นผู้ซื้อเพื่อขาย ไม่ใช่ผู้ซื้อเพื่อบริโภค)

ผู้ซื้อในระดับต่างๆ

ในระดับไร่นา ชาวสวนมีทางเลือกที่จะขายลำไยได้หลายทาง ในขณะที่ผู้ซื้อก็สามารถเลือกซื้อลำไยได้จากหลายที่เช่นกัน จึงอาจกล่าวได้ว่า ในระดับนี้ ตลาดลำไยค่อนข้างจะมีลักษณะแข่งขันสมบูรณ์ กล่าวคือ

ประการแรก ผู้ขายหรือชาวสวนมีจำนวนมาก ขณะเดียวกันพ่อค้า ผู้รวบรวมก็มีมากเช่นกัน เนื่องจากปัจจุบันการคมนาคมสะดวก พ่อค้า ผู้รวบรวมสามารถเข้าไปถึงท้องที่เพาะปลูกได้ ถึงแม้ว่ายังมีชาวสวนบางส่วนที่ไม่สามารถนำผลผลิตออกมาขายที่จุดรับซื้อ เนื่องจากไม่มีพาหนะขนส่งก็ตาม

ประการที่สอง ผลผลิตลำไยในพื้นที่เชิงใหม่ - ลำพูน นั้น ค่อนข้างมีคุณสมบัติใกล้เคียงกัน อาจกล่าวได้ว่า มีลักษณะ Homogeneous Goods (ในกรณีที่เป็นลำไยพันธุ์เดียวกัน และจัดเกรดได้มาตรฐานพอควร)

ประการที่สาม ลักษณะนี้ พ่อค้าหน้าใหม่จะเข้ามาซื้อลำไยในระดับไร่นาค่อนข้างยาก ถ้าเป็นคนต่างถิ่น แต่ถ้าเป็นคนในท้องถิ่น ก็ไม่มีอุปสรรคมากนัก

ประการสุดท้าย ชาวสวนทางด้านการราคาและปริมาณผลผลิต รวมทั้งข้อมูลสารสนเทศ (Information) ค่อนข้างกระจายไปอย่างทั่วถึง แต่อย่างไรก็ตาม โครงสร้างตลาดที่กล่าว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาข้างต้น มักจะเชื่ออำนาจแก่ผู้ซื้อเป็นส่วนใหญ่ โศกเฉพาะในเรื่องของข่าวสารข้อมูล และคุณภาพของสินค้า กล่าวคือ ผู้ซื้อได้รับข้อมูลสารสนเทศได้เร็วกว่าผู้ขาย หรือชาวสวน และมีการปรับตัวได้เร็วกว่าอีกด้าน อีกอย่างหนึ่งคือ ลักษณะเฉพาะของลำไยสด เป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย เมื่อถึงเวลาแล้วไม่เอาลงจากต้น จะทำให้คุณภาพห้อยลง และเมื่อเอาลงจากต้นแล้วไม่ขาย ก็จะทำให้คุณภาพห้อยลงไปอีก จากเหตุผลดังกล่าว จึงทำให้ผู้ซื้อมีอำนาจทางการตลาดมากกว่าผู้ขาย

ในระคับท้องถิ่น มีลักษณะโครงสร้างการตลาดสินค้าที่ซับซ้อนมาก มีทั้งส่วนที่เป็นลักษณะแข่งขัน และส่วนที่เป็นลักษณะคู่ค้าประจำ กล่าวคือ

1. ในคานของผู้ขายนั้น มีหลายราย มีทั้งชาวสวนที่นำลำไยสดไปขายแก่ผู้ซื้อระคับท้องถิ่นโดยตรง และ

2. พ่อค้ารวบรวมทองที่ ซึ่งเป็นตัวกลางระหว่างชาวสวนกับพ่อค้าระคับท้องถิ่น

ในคานผู้ซื้อ มีหลายรายเช่นกัน คือ

1. ตัวแทนพ่อค้าจากกรุงเทพฯ

2. ตัวแทนพ่อค้าส่งออก

3. พ่อค้าจากต่างจังหวัด

ถ้ามองเฉพาะคานปริมาณผู้ซื้อ ผู้ขายหลายราย จะเห็นว่าในคานผู้ขายสามารถเลือกขายให้ใครก็ได้ ที่ให้ราคาที่สูง ในขณะที่เคียวกับผู้ซื้อก็สามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตามความต้องการ แต่ในทางปฏิบัติที่เป็นจริง ชาวสวนที่ไม่มีผู้ซื้อที่เป็นคู่ค้าประจำ มักจะขายลำไยได้ในราคาต่ำกว่าผู้ที่มีคู่ค้าประจำ ส่วนพ่อค้ารวบรวมทองที่นั้น มักจะมีคู่ค้าประจำของตนเองอยู่แล้วแทบทั้งสิ้น และจากจุดอ่อนที่สำคัญของลำไยสด ที่เน่าเสียง่าย คุณภาพพลกลงเมื่อเก็บไว้นาน ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายมีน้อย ไม่ว่าจะเป็นตลาดระคับใดก็ตาม ดังนั้นการกำหนดราคาซื้อขายในตลาดระคับท้องถิ่นส่วนใหญ่แล้ว ผู้ตัดสินใจคือผู้ซื้อ ในกรณีนี้พิจารณาถึงความยากง่ายของการเข้ามาใหม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของพ่อค้าในระดับนี้แล้ว พ่อค้าที่เข้ามาใหม่มักจะต้องพึ่งนายหน้า ซึ่งเป็นคนในท้องถิ่น หลังจากซื้อผ่านนายหน้า 2 - 3 ฤดูกาลแล้ว ก็สามารถซื้อด้วยตนเองได้ การเข้ามาซื้อเองในปีแรกจะประสบปัญหา คุณภาพสินค้าไม่ดี และได้ปริมาณไม่เพียงพอ

ในระดับประเทศ ผู้ซื้อในระดับประเทศ มีจำนวนมากมาย คือมีทั้งพ่อค้าส่งออก พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ ส่วนผู้ชายมีหลายรายเช่นกัน มีทั้งเกษตรกร ชาวสวน ผู้รวบรวมในท้องถิ่น ซึ่งผู้ชายเหล่านี้ ขายสินค้าผ่านตัวแทนหรือนายหน้าทั้งสิ้น ไม่มีที่ขายโดยตรงกับพ่อค้าระดับประเทศ ในที่นี้จะแยกพิจารณาออกเป็น 2 ช่วงการตลาด คือ

1. ช่วงระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าผู้รวบรวม คือ พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ และผู้ส่งออก
2. ช่วงระหว่างพ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ และผู้ส่งออก คือพ่อค้าส่งต่างจังหวัด กับพ่อค้าปลีกในกรุงเทพฯ และพ่อค้าในต่างประเทศ โดยแยกพิจารณาดังนี้

ช่วงระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ถึงพ่อค้าส่งในกรุงเทพฯ โครงสร้างการตลาดจะออกมาในรูปของการฝากขาย (Consignment) ซึ่งรูปการแข่งขันด้านราคาไม่ค่อยมีผลมากนัก ในการเลือกขายให้กับใคร โดยทั่วไปขึ้นอยู่กับความไว้นื้อเชื่อใจ และความสนิทสนมกับตัวแทนของพ่อค้าในกรุงเทพฯ ที่อยู่ในท้องถิ่นเท่านั้น

ส่วนระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น กับพ่อค้าส่งออก ก็ผ่านตัวแทนในท้องถิ่น แต่จะมีลักษณะแตกต่างกัน การขายให้แก่พ่อค้าส่งในกรุงเทพฯ ในกรณีที่มีลักษณะการแข่งขันทางด้านราคา เป็นเรื่องกำหนดการตัดสินใจขายให้กับใคร ในอัตราที่มากกว่า รวมทั้งอาศัยความไว้นื้อเชื่อใจระหว่างผู้ชาย กับตัวแทนของผู้ซื้อด้วย

ช่วงระหว่างพ่อค้าขายส่งในกรุงเทพฯ ถึงพ่อค้าส่งต่างจังหวัด และพ่อค้าในกรุงเทพฯ และเมืองบรีวาร แบ่งออกเป็น 2 ตลาด ซึ่งมีโครงสร้างต่างกัน กล่าวคือ ที่ตลาดมหานคร จะมีพ่อค้าขายส่งจำนวนมาก รวมศูนย์อยู่ที่เดียวกัน และจัดให้มีการประมูลกันไปในตอนเช้า ซึ่งไม่อาจกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะนี้มีผู้ขายและผู้ซื้อจำนวนมาก ราคาค่อนข้างเป็นไปตามกลไกของราคา คือ ถ้าปริมาณลำไยมีมาก ราคาก็ลดลง ถ้าปริมาณลำไยมีน้อย ราคาก็จะสูงขึ้น แต่ทั้งนี้คุณภาพของลำไย ก็เป็นส่วนประกอบในการขึ้นลงของราคาด้วย นอกจากการประมูลราคาแล้ว ยังมีการต่อรองตกลงราคาอีกด้วย พ่อค้าที่ขายส่งอยู่ในตลาดมหานาค มีลักษณะของนายหน้าแบบ Commission กล่าวคือ บริการทางด้านการขาย โดยเป็นผู้มีอำนาจเต็มที่ในการต่อรอง กำหนดราคาขาย เมื่อขายได้แล้ว ก็หักค่าธรรมเนียมร้อยละ 10 ของราคาขาย ส่วนที่เหลือส่งคืนให้เจ้าของสินค้า พ่อค้าเหล่านี้สามารถยกเลิกภาระการเลี้ยงทั้งหมดทางด้านการขายไปได้ และทางด้านราคาตกต่ำ ไปได้แก่เจ้าของสินค้า

ช่วงระหว่างพ่อค้าส่งออก กับพ่อค้าในตลาดต่างประเทศ ตลาดสินค้าลำไยสดยังเป็นของผู้ซื้อต่างประเทศ เนื่องจากลำไยสดไม่ใช่สิ่งจำเป็นของการครองชีพ และเป็นสินค้าเน่าเสียง่าย ทำให้ปริมาณความต้องการของตลาดมีอยู่แน่นอนระดับหนึ่งเท่านั้น ตัวอย่างเช่น ในตลาดฮ่องกงและสิงคโปร์ มีความต้องการลำไยสดปริมาณใกล้เคียงกัน คือประมาณวันละ 100 - 150 ตัน ตลาดมาเลเซีย ต้องการประมาณวันละ 25 - 30 ตัน ถ้ามีการส่งลำไยสดไปยังตลาดเกินความต้องการ จะมีผลทำให้ราคาลดลงทันที ซึ่งราคาที่เคลื่อนไหวในตลาดต่างประเทศเหล่านี้ จะเป็นตัวกำหนดราคาส่งออกลำไยสด

วิธีการตลาด

การซื้อขายลำไยจากแหล่งผลิต จนถึงผู้บริโภค จะต้องผ่านขั้นตอนทางการตลาดหลายขั้นตอน และมีผู้ทำหน้าที่ทางการตลาดเป็นจำนวนมาก ที่เข้ามามีบทบาทในการซื้อขายผลผลิต และให้บริการอื่นๆ กล่าวโดยสรุปดังนี้

1. ชาวสวน เป็นผู้จำหน่ายลำไย โดยเลือกจำหน่ายได้หลายทาง คือ

— จำหน่ายแบบเหมาสวนให้แก่พ่อค้า ผู้รวบรวมในท้องถิ่น และผู้ส่งออก หรือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวแทนผู้ส่งออก ซึ่งเป็นที่นิยมกันมาก

— นำไปจำหน่ายเองที่จุดรับซื้อ ณ แหล่งผลิต โดยมีพ่อค้าคนกลางเป็นผู้ตั้งจุดรับซื้อ

— ส่งผลผลิตไปจำหน่ายให้กับหรง (พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ) โดยผ่านตัวแทนของหรง หรืออาจจำหน่ายให้ผู้ส่งออกโดยผ่านตัวแทนเช่นกัน ชาวสวนที่จำหน่ายโดยวิธีนี้ มักจะเป็นชาวสวนรายใหญ่ที่มีฐานะดี

2. พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น ทำหน้าที่รับซื้อลำไยจากชาวสวน โดยวิธีเหมาสวน และทำการคัด แยกคอกอนบรรจุลงเชิง เพื่อนำไปจำหน่ายคอกให้กับพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ พ่อค้าขายส่งในต่างจังหวัด และตัวแทนนายหน้าต่างๆ หรืออาจบรรจุรถดบย่นนำไปขายคอก ณ จุดรับซื้อ ส่วนผู้รวบรวมรายย่อย บางรายที่รับซื้อจำนวนมาก จะนำลำไยไปขายคอกในตลาดท้องถิ่น

3. พ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ (หรง) มีศูนย์กลางการขายส่ง ได้แก่ ตลาดมหานาค (เป็นแหล่งรับซื้อลำไยที่สำคัญที่สุด) และตลาดปากคลองตลาด มีวิธีการดำเนินการรับซื้อที่สำคัญ คือ

— ตั้งจุดรับซื้อ ณ แหล่งผลิต ที่จังหวัด เชียงใหม่และลำพูน

— รับซื้อผลผลิต ณ ศูนย์กลางขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ โดยคัดเกรดของสินค้า

และส่งไปจำหน่ายให้กับพ่อค้าขายส่งในต่างจังหวัด พ่อค้าปลีก ผู้ส่งออก และโรงงานแปรรูปสำหรับลำไยที่ส่งไปจำหน่ายให้โรงงานแปรรูปนั้น ส่วนใหญ่มักเป็นลำไยที่แก่จัด ผลร่วง และไม่สวยเท่าที่ควร

4. พ่อค้าเร่ ได้แก่ พ่อค้าที่มาจากจังหวัดต่างๆในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคกลาง รวมทั้งกรุงเทพฯด้วย ดำเนินการรับซื้อลำไย ทั้งจากชาวสวนโดยตรง และจากผู้รวบรวมในท้องถิ่น ส่วนใหญ่มักจะนำรถยนต์เข้ามารับซื้อถึงแหล่งผลิต แล้วนำกลับไปยังกรุงเทพฯ

ไม่ทราบวิธีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5/1

ก่อนนำไปจำหน่ายคือให้พ่อค้าปลีก และผู้บริโภคในจังหวัดของตน

5. พ่อค้าขายส่งต่างจังหวัด หมายถึง พ่อค้าในจังหวัดต่างๆที่ไม่ได้ทำการเพาะปลูกลำไย จะรับซื้อลำไยตามเกรดของสินค้าจากพ่อค้าเร่ พ่อค้าส่งในตลาดกรุงเทพฯ และผู้ส่งออก ณ ตลาดภาคใหญ่ ซึ่งจะแบ่งขายลำไยบางส่วนให้แก่ผู้ค้าส่งในแถบจังหวัดภาคใต้ และส่วนใหญพ่อค้าขายส่งต่างจังหวัดจะทำการขายลำไยให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง

6. โรงงานแปรรูป หมายถึง โรงงานแปรรูปผลไม้กระป๋อง จะรับซื้อลำไยสดเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการแปรรูปเป็นลำไยกระป๋อง ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการรับซื้อจากพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ หรือตัวแทนเข้าไปรับซื้อ ณ แหล่งผลิต ทั้งจากชาวสวนโดยตรง และจากพ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น

7. ผู้ส่งออก แบ่งออกได้ 3 ประเภท ดังนี้

- ผู้ส่งออกที่อยู่ ณ แหล่งผลิต ส่วนใหญ่อยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ บางรายดำเนินการส่งออกผลไม้ที่มีอยู่ในแหล่งผลิตทุกชนิด ตลอดปี แต่บางรายดำเนินการส่งออกเฉพาะลำไยเท่านั้น เมื่อหมดฤดูลำไย ก็จะประกอบอาชีพอื่น สำหรับลำไยที่รับซื้อนั้น จะรับซื้อเฉพาะเกรด เอ เกรด บี และเกรด ซี เท่านั้น โดยรับซื้อจากตัวแทน ผู้รวบรวมในท้องถิ่น และผู้ค้าระดับต่างๆ ซึ่งผลผลิตลำไยส่วนหนึ่ง จะดำเนินการส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ โดยทางรถยนต์ทางเรือ และทางเครื่องบิน โดยระบบการขายฝาก บางส่วนส่งไปขายที่ตลาดภาคใหญ่ โดยมีพ่อค้าลำไยในภาคใต้เป็นผู้รับซื้อ ส่วนลำไยเกรดรอง (ที่คัดออกแล้ว) หรือที่เหลือเกินความต้องการ จะส่งไปขายในตลาดกรุงเทพฯ โดยผ่านหยง

- ผู้ส่งออกในกรุงเทพฯ ผลผลิตส่วนใหญ่รับซื้อจากพ่อค้าขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ และบางส่วนผู้ส่งออกจะเข้าไปตั้งจุดรับซื้อ ณ แหล่งผลิตที่สำคัญ 2 จังหวัด โดยมีตัวแทนหรือหน้าในท้องถิ่น เป็นผู้รวบรวมผลผลิตจากชาวสวน ผู้รวบรวมในท้องถิ่น และสหกรณ์การเกษตรชาว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สวนลำไย สำหรับการกำหนดเกรดที่จะรับซื้อ และการจำหน่ายของผู้ส่งออกในกรุงเทพฯ จะใช้วิธีการเช่นเดียวกับผู้ส่งออกที่อยู่ ณ แหล่งผลิต

— ผู้ส่งออกที่อยู่ทางภาคใต้ ส่วนใหญ่อยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ และอำเภอสุไหงโกทิงก์ มักจะตั้งตัวแทนประจำในแหล่งผลิต เพื่อกำหนดการรับซื้อลำไยจากชาวสวน และผู้รวบรวมในท้องถิ่น ตลอดจนดำเนินการชำระเงิน ตรวจสอบคุณภาพ และดีขนาดของลำไย โดยผู้ส่งออกจะกำหนดราคารับซื้อสูงสุด และปริมาณรับซื้อแต่ละวันให้ตัวแทนทราบ

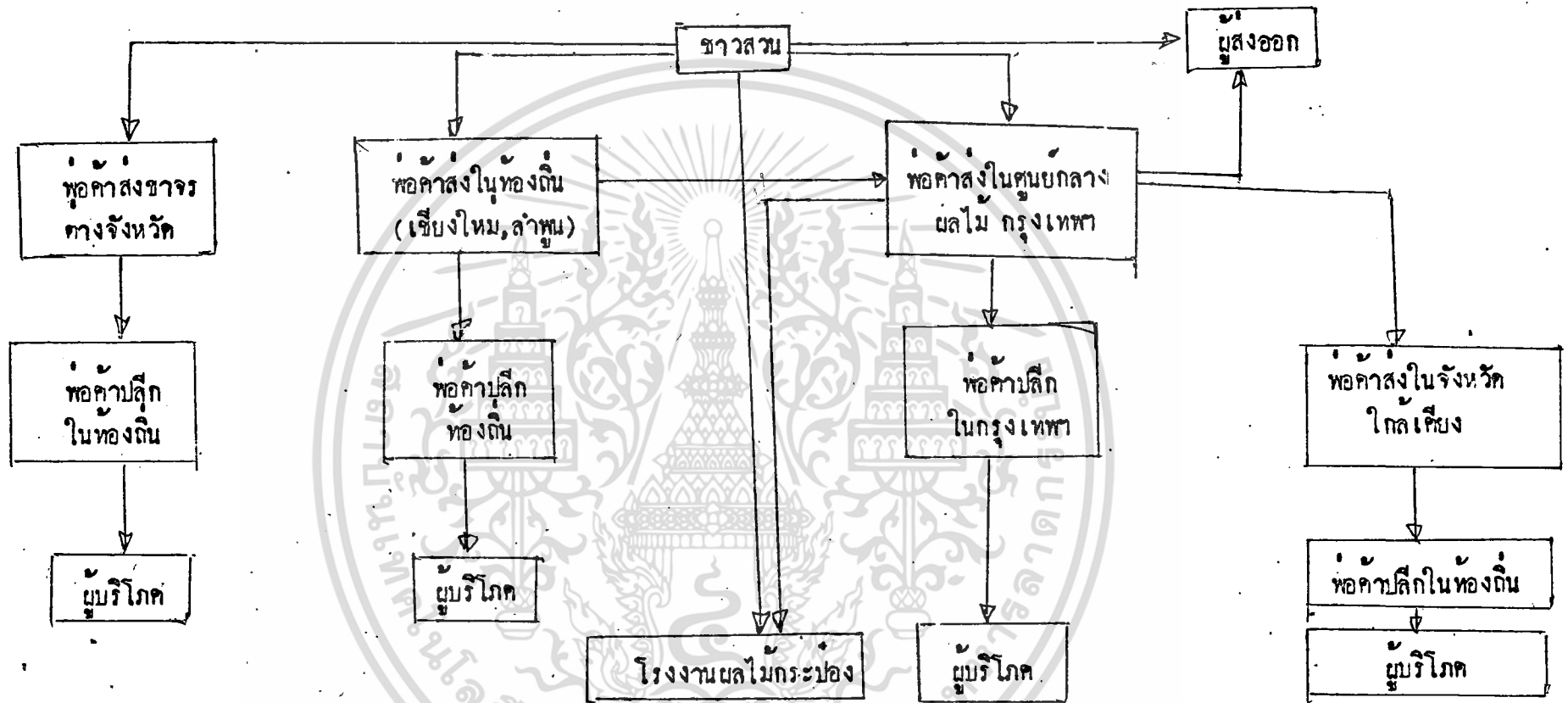
ผู้ส่งออก 1 ราย จะมีตัวแทนมากกว่า 1 รายเสมอ และตัวแทนแต่ละรายมักมีจุดรับซื้อที่แน่นอน ตลอดจนมักจะมีการติดต่อสอบถามความเคลื่อนไหวของตลาดกันทุกวัน การจำหน่ายลำไยของผู้ส่งออกทางภาคใต้ มักจะส่งไปจำหน่ายยังประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย

8. ตัวแทนและนายหน้า ทำหน้าที่เป็นคนกลางของการซื้อขาย ระหว่างชาวสวนลำไยกับพ่อค้าระดับต่างๆ โดยไม่มีกรรมสิทธิ์ในสินค้าเหล่านั้น และจะได้รับค่าเปอร์เซ็นต์จากการซื้อขายในอัตราที่ได้ตกลงกันไว้ โดยแบ่งได้ดังนี้

— ตัวแทนหรือนายหน้าระดับท้องถิ่น ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าในท้องถิ่นนั้น ทำหน้าที่รวบรวม หรือติดต่อลำไยจากชาวสวน ให้แก่ พ่อค้าเร่ พ่อค้าชายส่ง ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมทั้งผู้ส่งออกที่อยู่ในแหล่งผลิต

— ตัวแทนหรือนายหน้าระดับภูมิภาค อาจเป็นพ่อค้าในท้องถิ่นนั้น หรือมาจากกรุงเทพฯ ก็ได้ ซึ่งจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิต หรือเป็นคนกลางในการซื้อขายลำไย ระหว่างชาวสวนและพ่อค้าระดับต่างๆ เพื่อส่งต่อไปกับหยงและผู้ส่งออก

วิธีการตลาดลำไย



ที่มา : กรมการค้าภายใน, 2527

2.8 การตลาดลำไย

- การจำหน่าย วิธีการซื้อขายลำไย โดยทั่วไปจะมีอยู่ 5 วิธี คือ

1. ขายเหมา ชาวสวนส่วนใหญ่ขายเหมาสวนล่วงหน้าแก่พ่อค้า โดยพ่อค้าจะเข้าไปดูสวน เพื่อตกลงซื้อขายสวนลำไย ตั้งแต่ต้นฤดูกาล เมื่อลำไยเริ่มออกช่อคอก จนถึงช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยแบ่งตามลักษณะการขายดังนี้

- เหมาสวน 1 ปี โดยพ่อค้าเหมาลำไยทั้งสวน ตอรองราคาจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่าย จึงตกลงซื้อขายทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร

การชำระเงิน จะวางมัดจำก่อน ความเงื่อนโซ่ที่ตกลงกันได้ โดยทั่วไป ผู้ซื้อต้องชำระเงินก่อน ประมาณ 70 - 80 % ของราคาเหมาทั้งหมด ทั้งนี้ที่ใดตกลงทำสัญญาซื้อขาย ส่วนที่เหลือจะชำระต่อเมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตแล้ว

- เหมาแข่งหรือขายยาว การขายในลักษณะนี้ พ่อค้าจะจ่ายเงินล่วงหน้า ความจำนวนแข่งที่ได้ตกลงไว้ และมีสิทธิเก็บผลผลิตได้ตามจำนวนแข่งที่ระบุไว้ในสัญญา จนครบจำนวน ถ้าในปีใดผลผลิตลำไยมีไม่มากพอ พ่อค้าจะไม่เก็บผลผลิตแต่จะให้เจ้าของสวนเก็บผลผลิตไปจำหน่ายเอง โดยถือว่าปีนั้นไม่มีการปลดเปลื้องหนี้สินตามสัญญา ให้เลื่อนเป็นปีต่อไป จนกระทั่งพ่อค้าสามารถเก็บผลผลิตได้ครบจำนวน ในปัจจุบัน วิธีการขายแบบนี้ไม่เป็นที่นิยม ยกเว้นชาวสวนที่มีความเดือดร้อนการเงินมากๆ

2. ฝากขาย เป็นการขายส่งให้แก่พ่อค้าในตลาดกรุงเทพฯ โดยผ่านห้อง แหล่งซื้อขายที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดมหานาค และตลาดปากคลองตลาด ซึ่งจะมีห้องหรือพ่อค้าขายส่งทำหน้าที่ในการรวบรวมผลผลิตในแหล่งผลิต และจัดส่งโดยผ่านบริษัทขนส่ง แล้วนำไปจำหน่ายโดยวิธีเปิดประมูล ชนิดวันต่อวัน ให้แก่พ่อค้าปลีกในกรุงเทพฯ พ่อค้าปลีกต่างจังหวัด ผู้ส่งออก และโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูป เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในเชิงวิชาการเท่านั้น เมื่อผู้เผยแพร่เห็นประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ที่มีการซื้อขาย ชาวสวนในแหล่งผลิตจะได้รับตัวแจ้งรายการสินค้าจากหยง ภายใน 3 วัน นับตั้งแต่วันที่ส่งของ และจะสามารถไปขึ้นเงินได้จากตัวแทนที่ได้รับการมอบหมายจากหยง โดยในตัวแจ้งกล่าวจะแจ้งราคาที่ประมูลได้ หักค่าหยง 10 % ของราคาที่ประมูลได้ ส่วนที่เหลือจะถูกนำไปหักเป็นค่าขนส่ง

3. ขายที่ตลาดกลางขายส่งที่สี่มุมเมืองคานเหนือ และคานตะวันออก โคเบเกษตรกร บางรายจะนำผลผลิตมาขายเอง ณ สถานที่ดังกล่าว โคเบจะมีการชำระเป็นเงินสด

4. ขายเร่ การขายโคเบวิธีนี้ พ่อค้าจรหรือพ่อค้าเร่จะนำรถบรรทุก 4 ล้อ และ 6 ล้อ มาหาซื้อลำไยเอง จากสวนหรือตามจุดรับซื้อต่างๆในแหล่งผลิต ส่วนการชำระเงินจะจ่ายเป็นเงินสด

5. ขายให้พ่อค้าส่งออก โคเบผู้ส่งออกจะมีตัวแทนรับซื้อในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิต ซึ่งมีการติดต่อกันมาเป็นประจำทุกปี เป็นผู้รับซื้อจากชาวสวน และผู้รวบรวมในแหล่งผลิต

— การกำหนดราคาซื้อขาย

โคเบทั่วไปแล้ว ปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวกำหนดราคาซื้อขายลำไย ขึ้นอยู่กับ

- ปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาดในแต่ละปี
- พันธุ์ ขนาด และคุณภาพของลำไย
- ปริมาณความต้องการของตลาดกรุงเทพฯ
- ราคาและปริมาณการส่งออกในตลาดต่างประเทศ

นอกเหนือจากปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการค้าในตลาดแต่ละระดับยังอาศัยหลักเกณฑ์อื่นๆเข้ามาช่วยประกอบการตัดสินใจ ซึ่งก็คือ

— ชาวสวนรายย่อย กำหนดราคาโคเบอาศัยราคาที่พ่อค้าเข้ามาติดต่อรับซื้อถึงแหล่งผลิต และราคาของชาวสวนรายอื่นๆเป็น เกณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- พืชฯขายส่งในต่างจังหวัดและพื้ค้าเร่ กำหนดราคารับซื้อลำไยจากชาวสวนโดยพิจารณาราคาขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ บวกด้วยอัตราค่าไว้

- พืชฯขายส่งในตลาดกรุงเทพฯ กำหนดราคารับซื้อ โดยพิจารณาจาก

- ราคาซื้อขายในวันที่ผ่านมา

- จำนวนพื้ค้าขายส่ง และพื้ค้าขายปลีกที่เข้ามาทำการรับซื้อ

- ประสบการณ์และการคาดคะเน

- ระยะเวลาที่ลำไยเข้าสู่ตลาด คือ ถ้าลำไยเข้าสู่ตลาดก่อน 9.00 น. ราคาจะสูงกว่าลำไยที่เข้าสู่ตลาดหลัง 9.00 น. เพราะพื้ค้าขายส่งต่างจังหวัด และพื้ค้าขายปลีกจะไปทำการรับซื้อในช่วงนั้น

- ผู้ส่งออก รัฐบาลจะเป็นผู้กำหนดราคาลำไยขั้นต่ำ ที่ผู้ส่งออกรับซื้อจากชาวสวนลำไยโดยตรง ณ แหล่งผลิตเพื่อการส่งออก เฉพาะพันธุ์คือ เกรด เอ และเกรด บี ในช่วงเวลาที่กำหนด ทั้งนี้เพื่อเป็นการช่วยเหลือชาวสวนลำไยในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ให้สามารถขายผลผลิตลำไยได้ในราคาที่เป็นธรรม สำหรับราคารับซื้อพันธุ์อื่นๆ ให้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของพันธุ์นั้นๆ และนอกเหนือจากช่วงเวลาดังกล่าว การกำหนดราคารับซื้อจะขึ้นอยู่กับ การเจรจาต่อรองระหว่างผู้ผลิต โดยผ่านสมาคมและสหกรณ์ชาวสวนลำไย และสมาคมผู้ส่งออก นอกจากนี้ ผู้ส่งออกจะต้องจำหน่ายผลลำไยสดให้แก่ผู้ซื้อในตลาดต่างประเทศ ในราคาไม่ต่ำกว่าราคาส่งออกขั้นต่ำที่กระทรวงพาณิชย์เป็นผู้กำหนดอีกด้วย

* - การบรรจุหีบห่อ

เนื่องจากการซื้อขายลำไย จะพิจารณาขนาดและพันธุ์ของลำไยเป็นสำคัญ ดังนั้นในการบรรจุหีบห่อจึงจำเป็นต้องคัดแยกผลลำไยให้มีขนาดสม่ำเสมอ และเป็นพันธุ์เดียวกันทั้งเซ้ง เพื่อความสะดวกในการซื้อขาย วัสดุที่ใช้ในการบรรจุลำไยเพื่อจำหน่ายนั้น ได้แก่ เซ้งหรือชะลอม กลองกระชาม และตะกร้าพลาสติก ซึ่งได้มีการกำหนดมาตรฐานการบรรจุหีบห่อไว้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การบรรจุลงเชิง น้ำหนักรวมทั้งเชิง ประมาณ 25 กิโลกรัม โคมเป็นน้ำหนักสุทธิของลำไย 22 กิโลกรัม และเป็นน้ำหนักเชิงและใบลำไย 3 กิโลกรัม

* - การบรรจุลงกล่อง น้ำหนักรวมทั้งกล่องประมาณ 16 กิโลกรัม โคมเป็นน้ำหนักสุทธิของลำไย 15 กิโลกรัม และเป็นน้ำหนักกล่อง 1 กิโลกรัม โคมปกติไม่นิยมบรรจุลำไยใส่กล่อง เพราะกล่องมีราคาแพงกว่าเชิงมาก ซึ่งผู้บริโภคลูกค้าลำไยที่สำคัญๆของไทย ได้แก่ ส่องกง สิงคโปร์ มาเลเซีย นิยมรับซื้อลำไยที่บรรจุลงเชิง หรือจะลอมขนาดเล็ก น้ำหนักประมาณ 2 - 3 กิโลกรัม มากกว่าที่จะรับซื้อลำไยที่บรรจุในภาชนะที่มีรูปแบบและขนาดน้ำหนักอื่นๆ ทั้งนี้เพราะเป็นขนาดที่เพียงพอต่อการบริโภคภายในครอบครัว สามารถรับประทานได้หมดในช่วงเวลาอันสั้น

ในปัจจุบันได้มีการบรรจุลำไยลงตะกร้าพลาสติกเพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยมีน้ำหนักรวมทั้งตะกร้าประมาณ 12.5 กิโลกรัม ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมของลูกค้าชาวต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสิงคโปร์ เพราะสามารถตรวจสอบคุณภาพได้ง่าย สะดวกต่อการซื้อขาย และมองดูสวยงาม น่าซื้ออีกด้วย

* การขนส่ง

เนื่องจากลำไยเป็นผลไม้ที่จำเป็นต้องระบายออกสู่มือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด หลังการเก็บเกี่ยวแล้ว ดังนั้น การระบายสินค้าลำไยจึงจำเป็นต้องมีระบบการขนส่งที่มีประสิทธิภาพ

การขนส่งลำไยในปัจจุบัน นิยมกระทำดังนี้

1. การขนส่งไปมาระยะสั้นในแหล่งผลิต บรรจุทุกโคยรถยนต์เล็ก 4 ล้อ หรือ 6 ล้อ
2. การขนส่งเพื่อปล่อยลำไยเข้าตลาดในกรุงเทพฯ ใช้บริการรถขนส่ง ของบริษัทขนส่งเอกชน ซึ่งจะรับขนส่งลำไยสดตามจุดต่างๆในแหล่งผลิต โคมรถบรรทุกใหญ่ 10 ล้อ โคมเชิงใส่ลำไยจะวางทับกันเป็นชั้นๆอย่างมีระเบียบ 1 คันรถ จะบรรจุเชิงลำไยได้ประมาณ 400 เชิง ค่าขนส่งระหว่างจังหวัดเชียงใหม่ ถึงตลาดมหานาค เชียงละ 25 บาท และเชียงใหม่ - ปากคลอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาด เซงละ 20 บาท ซึ่งประกอบด้วยค่าบริการแวง คาชณดาบ คารณชนสง

3. การขนส่งโดยรถเร เพื่อนำไปจำหน่ายยังต่างจังหวัด หอคาเรจะนำรถยนต์

เล็ก 4 ล้อ หรือ 6 ล้อ มารับซื้อ ณ แหล่งผลิต



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3

ภาวะการค้าลำไยของไทยกับต่างประเทศ

การส่งออกลำไยของประเทศไทย

การส่งออกลำไยของประเทศไทยนั้น เริ่มมีสถิติการส่งออก ตั้งแต่ปี 2519 แต่เริ่มได้รับความสนใจจากภาครัฐบาลและภาคเอกชน เมื่อปี 2522 เป็นต้นมา โดยภาครัฐบาลได้ส่งเสริมการส่งออกลำไยไปยังตลาดต่างประเทศ ซึ่งประเทศผู้นำเข้าลำไยส่วนใหญ่อยู่ในแถบเอเชีย คือ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ทั้งนี้เป็นเพราะลำไยเป็นผลไม้ที่เน่าเสียง่าย ไม่สามารถขนส่งไปทั่วโลก สำหรับประเทศที่นำเข้าสำคัญรองลงมาคือ บาหลี รม บรูไน อินโดนีเซีย ซาอุดีอาระเบีย เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ แคนาดา และสหรัฐอเมริกา ซึ่งประเทศเหล่านี้ บางประเทศก็สั่งซื้อลำไยจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นจากเดิมมาก คือ แคนาดา ออสเตรเลีย เยอรมัน อังกฤษ เป็นต้น จึงนับว่าลำไยเป็นผลไม้ที่มีคู่ทางการส่งออกที่แจ่มใสในอนาคต

จากตารางที่ 3.1 จะเห็นได้ว่า ทั้งปริมาณและมูลค่าการส่งออกลำไยเริ่มเพิ่มขึ้นมาก ตั้งแต่ปี 2522 เป็นต้นมา จะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปี 2525 ซึ่งมีปริมาณการส่งออกถึง 10,346 ตัน เพิ่มจากปี 2524 จำนวน 4,829 ตัน หรือคิดเป็นร้อยละ 46.68 คิดเป็นมูลค่าส่งออกสูงถึง 296 ล้านบาท มีมูลค่าเพิ่มคิดเป็นร้อยละ 47.96 ของปีที่ผ่านมา ซึ่งนับเป็นปีทองของการส่งออกลำไย การที่ปี 2525 มีการส่งออกลำไยมากกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากทางรัฐบาลได้อำนวยความสะดวกด้านการส่งออก เช่น ความสะดวกด้านการตรวจปล่อยสินค้าก่อนส่งออก การจัดเที่ยวบินพิเศษ ขนลำไยจากเชียงใหม่ไปฮ่องกงโดยตรง ตลอดจนเจรจากับทางการประเทศมาเลเซีย เพื่อขอให้ลดสินค้าผ่านแดนไปมาเลเซีย และสิงคโปร์เพิ่มขึ้น เป็นต้น

สำหรับในปี 2526 ผลผลิตลดลง เนื่องจากในปี 2525 ผลผลิตออกมาก จึงส่งผลให้

ปี 2526 ผลผลิตลดลง แล้วก็เพิ่มขึ้นอีกในปี 2527 แต่ผลผลิตในปี 2528 ลดลงมากกว่าปีที่ผ่านมา เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถึง 3860 ตัน ทั้งนี้เป็นเพราะในช่วงนั้นมีฤดูแล้งยาวนานเกินไป จึงทำให้การติดดอกออกผลลำไย มีน้อย สำหรับในปี 2529 ผลผลิตลำไยออกมาก ปริมาณการส่งออกจึงสูง คือประมาณ 10,530 ตัน ซึ่งเพิ่มจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 53.07 และมีมูลค่าการส่งออก 310 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ ซึ่งเพิ่มจากปีก่อน ประมาณร้อยละ 47.31



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การางที่ 7 : ปริมาณและมูลค่าการส่งออกกล้วยของประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2519 - 2529

ปี	ปริมาณการส่งออก (ตัน)	เพิ่ม (ลด)	อัตราการเปลี่ยนแปลงปริมาณการส่งออก	มูลค่าการส่งออก (พันบาท)	เพิ่ม (ลด)	อัตราการเปลี่ยนแปลงปริมาณการส่งออก
2519	3,180	-	-	39,110	-	-
2520	3,076	(104)	(3.38)	39,460	350	0.89
2521	1,371	(1705)	(124.36)	34,890	(4,570)	(13.10)
2522	3,286	1915	52.28	55,767	20,877	(37.44)
2523	3,884	398	10.80	92,186	36,419	39.51
2524	5,517	1,833	33.28	154,284	62,098	40.25
2525	10,346	4,829	46.68	296,458	142,174	47.96
2526	7,322	(3,024)	(41.30)	207,154	(89,304)	(43.11)
2527	8,802	1,480	16.81	250,456	43,302	17.29
2528	4,942	(3,860)	(78.10)	163,362	(87,094)	53.31
2529	10,530	5,588	53.07	310,024	146,662	47.31

ที่มา : กรมศุลกากร

โครงสร้างตลาดส่งออก

ตลาดรวบรวมผลผลิตลำไยเพื่อทำการส่งออก จะมีทั้งที่อยู่ในแหล่งผลิต คือที่ เชียงใหม่ และลำพูน และตลาดรวบรวมผลผลิตที่กรุงเทพฯ ซึ่งพ่อค้าส่งออกอาจจะทำการรวบรวมผลผลิตลำไยจากชาวสวนลำไยโดยตรง หรือรับซื้อต่อจากพ่อค้าในตลาดกลางขายส่งผลไม้ในเขตกรุงเทพฯ ในบางกรณี พ่อค้าส่งออกบางราย เป็นเจ้าของสวนลำไย ซึ่งทำหน้าที่เป็นทั้งพ่อค้าขายส่งและพ่อค้าส่งออก

ทางคานตลาดสินค้าลำไยสด ยังเป็นของผู้ซื้อต่างประเทศ เนื่องจากลำไยสดไม่ใช่สิ่งจำเป็นในการครองชีพ และเป็นสินค้าเบาเสีง่าย ทำให้ปริมาณความต้องการของตลาดมีอยู่เสมอ ในระดับหนึ่งเท่านั้น ถ้ามีการส่งลำไยสดไปยังตลาดเกิดความต้องการ จะมีผลทำให้ราคาตกลงทันที ซึ่งราคาที่เคลื่อนไหวในตลาดต่างประเทศเหล่านี้ จะเป็นตัวกำหนดราคาส่งออกลำไยสด

การซื้อขายและการชำระเงิน

สำหรับการซื้อขายและการชำระเงินในการซื้อขายระหว่างประเทศ จะมี 2 วิธี คือ

1. การเปิด L/C วิธีนี้จะใช้กับลูกค้าในประเทศแถบยุโรป ตะวันออกกลาง และอเมริกา ส่วนใหญ่จะเปิดเป็นวงเงิน ไม่ระบุจำนวนและราคา โคมให้ตกลงราคากันเอง
2. วิธีการฝากขาย ใช้กับตลาดในแถบเอเชีย (ฮ่องกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย) เนื่องจากผู้นำเข้าได้ประโยชน์จากการแจ้งราคาใหญ่ส่งออกไทยทราบภายหลัง ซึ่งวิธีนี้ทำให้ไทยเสียเปรียบ บางครั้งผู้ส่งออกรายใหม่ ๆ อาจโดนโกงได้ ส่วนวิธีการชำระเงินจะใช้แบบวิธี DIP หรือการโอนเงินทางโทรเลข (T/T) (จเร, 2530 ; 57)

ตลาดส่งออกลำไยของประเทศไทย ส่วนใหญ่อยู่ในแถบเอเชีย ประเทศที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ และฮ่องกง ทั้ง 3 ประเทศนี้ ฮ่องกงนำเข้ามากที่สุด คือ

ร้อยละ 54.7 รองลงมาคือ สิงคโปร์ นำเข้าร้อยละ 38.7 และประเทศมาเลเซีย นำเข้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ร้อยละ 6.8 ที่เหลือร้อยละ 0.8 จะนำเข้าประเทศอื่นๆในแถบยุโรป และตะวันออกกลาง
(ธนาคารกสิกรไทย ; 2529)

เหตุผลสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยต้องพึ่งตลาดในแถบเอเชียเป็นหลัก ก็เพราะว่าลำไยเป็นผลไม้ที่มีการนำเข้าเสียเอง การขนส่งไปตลาดที่อยู่ไกลๆจะช่วยลดความเสียหายที่เกิดจากการนำเข้าได้บ้าง และการขนส่งยังเสียค่าใช้จ่ายถูกกว่าตลาดที่อยู่ไกล ทำให้ลำไยของไทยมีราคาไม่สูงนัก และมีคุณภาพที่สามารถแข่งขันในเรื่องราคาและคุณภาพ กับลำไยของประเทศที่เป็นคู่แข่งได้

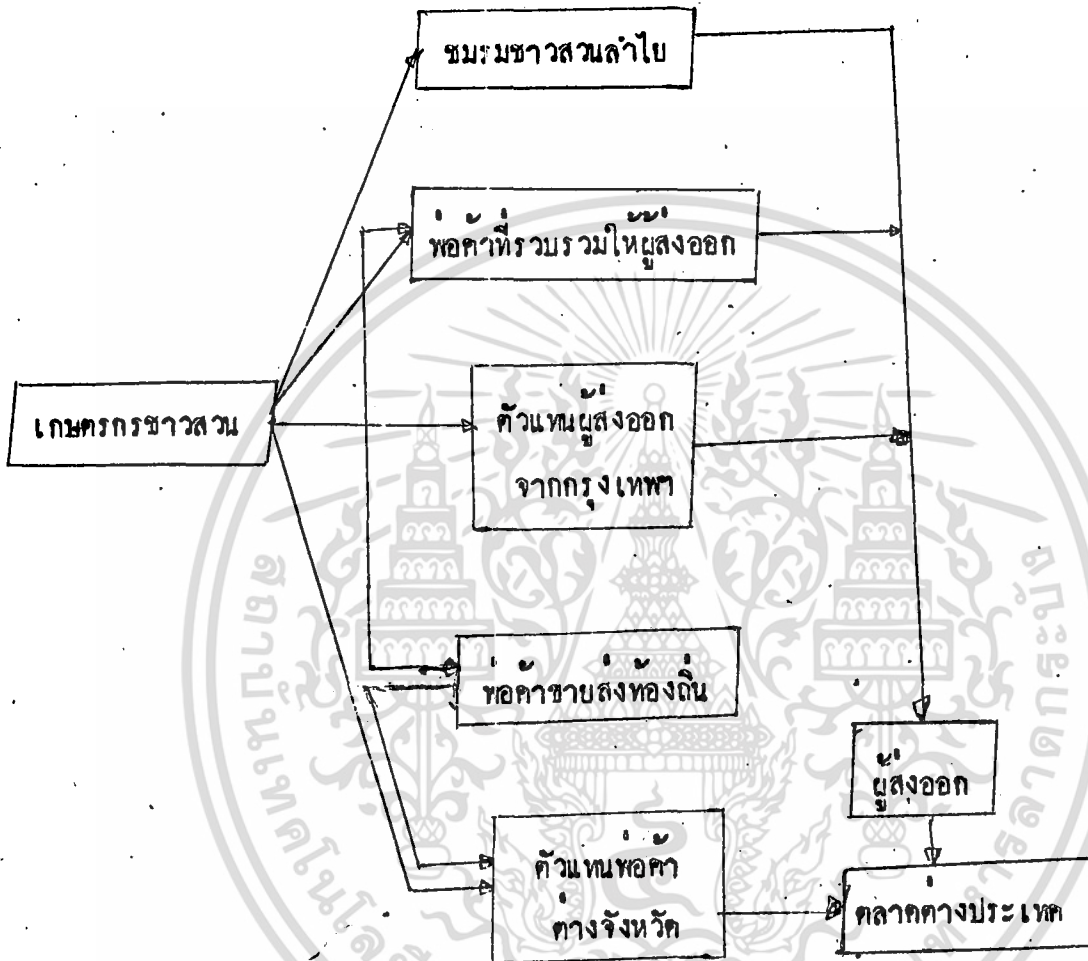
วิธีการตลาดลำไยเพื่อการส่งออก

วิธีการตลาดของลำไยเพื่อการส่งออก อาจจัดช่วงออกจากวิธีการตลาดของลำไยภายในประเทศ ช่วงใดช่วงหนึ่ง หรืออาจไม่ผ่านวิธีการตลาดของลำไยภายในประเทศเลยก็ได้ (ตามภาพที่ 3.3.1) เช่น เกษตรกรชาวสวนอาจรวมกลุ่มกันเป็นชมรมชาวสวนลำไย แล้วทำการส่งออกเอง หรืออาจมีเกษตรกรทำการรวบรวมผลผลิตที่มีคุณภาพ แล้วบรรจุหีบห่อ ทำการขนส่งไปให้ผู้ส่งออกจนถึงสนามบิน และอีกทางหนึ่งคือ ผู้ส่งออกติดต่อกับเกษตรกรชาวสวนลำไยโดยตรง และจะคอยดูแล พร้อมทั้งให้คำแนะนำในการปฏิบัติด้วย โดยที่เกษตรกรไม่ต้องวิตกกังวลเรื่องตลาดเลย

แต่ส่วนมากแล้ว การส่งออกลำไย ชาวสวนจะขายเหมาสวนให้แก่พ่อค้าผู้รวบรวมในท้องถิ่น และผู้ส่งออก หรือตัวแทนผู้ส่งออก (ตามภาพที่ 3.3.2) โดยผู้รวบรวมเหล่านี้จะนำไปคัดเกรดก่อนที่จะนำไปบรรจุลงเข่ง ซึ่งลำไยที่รับซื้อนั้น จะคัดเฉพาะ เกรด เอ เกรด เอ บี และเกรด บี เท่านั้น ลำไยที่เหลือจะจำหน่ายให้แก่โรงงานแปรรูป หรือใช้บริโภคเองภายในประเทศ

ผู้ส่งออกลำไยเหล่านี้ จะดำเนินการส่งออก โดยทางรถยนต์ ทางเรือ และทางเครื่องบิน โดยระบบการขายฝาก บางส่วนส่งไปขายที่ตลาดขนาดใหญ่ โดยมีพ่อค้าลำไยในภาคใต้เป็นผู้รับซื้อ

* แผนภาพวิถีการตลาดของลำไย



ที่มา : กรมการค้าภายใน, 2527

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

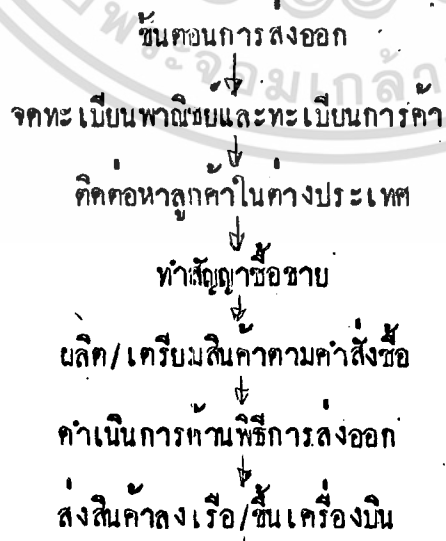
กระบวนการส่งออกลำไยของประเทศไทย

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521 ซึ่งเป็นปีที่รัฐบาลไทย เริ่มทำการส่งเสริมการค้าการตลาดผลไม้ชนิดต่างๆในต่างประเทศอย่างจริงจัง กล่าวได้ว่า ลำไยเป็นผลไม้ที่ประสบความสำเร็จในการส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศมากที่สุด ทั้งนี้พิจารณาได้จาก มูลค่าการส่งออกลำไยในช่วงระยะเวลา 5 - 6 ปีที่ผ่านมา เพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงทุกปี และดูเหมือนว่าจะมีคู่แข่งทางการส่งออกในอนาคตกที่แจ่มใสมาก เนื่องจากรัฐบาลได้ให้ความสนใจอย่างใกล้ชิดมากกว่าผลไม้ประเภทอื่นๆ และเป็นผลไม้ที่ไม่ต้องเผชิญกับภาวะแข่งขันการส่งออกจากประเทศผู้ผลิตอื่นอย่างรุนแรงมากนัก

สำหรับผู้ส่งออกลำไยในประเทศไทย จะทำหน้าที่เกี่ยวกับทางด้านการตลาดเพื่อการส่งออก เช่น การรวบรวมผลผลิต การคัดคุณภาพ การเก็บรักษา และการบรรจุหีบห่อ รวมทั้งดำเนินการในการส่งออกและดำเนินการอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกด้วย

ขั้นตอนการส่งออกลำไย

ขั้นตอนและกฎเกณฑ์ของการส่งออกลำไยไปต่างประเทศ ก็มีขั้นตอนและกฎเกณฑ์เช่นเดียวกับการส่งสินค้าผักและผลไม้ หรือสินค้าประเภทอื่นๆ ซึ่งพอสรุปได้ตามแผนภาพที่ 3.3 ดังนี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวน นำเอกสารไปยื่น เงินกับธนาคาร เท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อผู้ประกอบการตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจในการส่งออกประเภทใดก็ได้แล้ว ก่อนอื่นผู้ประกอบการก็จะต้องปฏิบัติตามระเบียบเบื้องต้นทางการค้าตามปกติ กล่าวคือ จะต้องตัดสินใจดำเนินการค้าในประเภทใดประเภทหนึ่ง ดังต่อไปนี้ คือ

1. ธุรกิจที่ดำเนินงานโดยมีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของ (Single Proprietorship)
2. ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary or Unlimited Partnership)
3. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)
5. บริษัทจำกัด (Cooperative)

การจดทะเบียน

ในกรณีที่ผู้ประกอบการตัดสินใจดำเนินการส่งออกประเภทที่ 3, 4 และ 5 จะหมายถึงการประกอบการค้า โดยการก่อตั้งธุรกิจเป็นนิติบุคคล และการก่อตั้งธุรกิจเป็นนิติบุคคลในประเทศไทย จะกระทำได้โดยการจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ตอกรมทะเบียนการค้า ในการจดทะเบียน เอกสารที่ต้องใช้ ได้แก่ หนังสือสัญญาเข้าหุ้นส่วน หนังสือบริคณห์สนธิ หนังสือชื้อช้วน และข้อบังคับของบริษัท เพื่อเป็นการจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท

หลังจากนั้น ต้องไปขอจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานทะเบียนพาณิชย์ ที่ผู้ประกอบการมีส่วนงานใหญ่ ตั้งอยู่ในเขตท้องที่นั้น เพื่อความเป็นระเบียบ และจะได้ทราบสถิติ และหลักฐานการประกอบการ การพาณิชย์ ของผู้ประกอบการพาณิชย์ที่ถูกต้อง เชื่อถือได้ อันจะเป็นประโยชน์ในการส่งเสริมการพาณิชย์ นอกจากนั้นแล้ว ยังต้องยื่นคำขอจดทะเบียนการค้าต่ออธิบดีกรมสรรพากร ณ กรมสรรพากร หรือ ณ ที่ว่าการอำเภอท้องที่ ที่สถานที่เพื่อการค้านั้นตั้งอยู่ ตามแบบที่อธิบดีกำหนด ภายใน 30 วัน นับแต่วันเริ่มประกอบการค้า

ดังนั้น ในการที่จะเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์ก็สำหรับการส่งออกได้ จะต้องมีกรจดทะเบียน เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการค้า และต้องปฏิบัติตามระเบียบเบื้องต้นทางการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อย่างน้อย 2 ครั้ง และมีใบทะเบียนอย่างน้อย 2 ใบ คือทะเบียนพาณิชย์ และทะเบียนการค้า (แต่สำหรับผู้ที่จะทำการส่งออกสินค้ามาตรฐาน 1 จะต้องขอจดทะเบียนเป็นผู้ทำการค้าขายออก ซึ่งสินค้ามาตรฐานอีกค่าย สำหรับผักและผลไม้ มิได้มีการจัดเป็นสินค้ามาตรฐาน จึงไม่ขอลำดับ นอกจากจะเป็นธุรกิจ ประเภทที่ 3, 4 และ 5 จึงจะมีทะเบียนการจัดตั้งห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท อีกใบหนึ่ง)

การติดต่อหาลูกค้าในต่างประเทศ

ในการติดต่อ เพื่อเสนอขายสินค้าให้แก่ธุรกิจในต่างประเทศนั้น สามารถแบ่งวิธีการติดต่อได้โดย

ขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐบาล เช่น กองส่งเสริมสินค้าออก กรมการค้าต่างประเทศ หรือที่ฝ่ายบริการสินค้า กรมพาณิชย์สัมพันธ์ ซึ่งจะให้ความช่วยเหลือ ด้ยการให้รายชื่อธุรกิจ และสถานประกอบการค้า เพื่อให้ผู้ต้องการส่งสินค้าออกสามารถติดต่อได้โดยตรงกับธุรกิจในต่างประเทศ กองเผยแพร่สินค้าไทย กรมพาณิชย์สัมพันธ์ จะช่วยเหลือในการเข้าร่วมส่งสินค้าไปเผยแพร่ หรือจำหน่ายในงานสินค้าในต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ผลิต ผู้ส่งออก ได้พบกับผู้สั่งเข้าและตัวแทนจำหน่ายสินค้าจากต่างประเทศโดยตรง (ขอมูลอื่นๆ หาเพิ่มเติมได้จากฝ่ายบริการข้อมูลการค้า ศูนย์บริการส่งออก กรมพาณิชย์สัมพันธ์)

ขอความช่วยเหลือจาก สมาหการค้าแห่งประเทศไทย และสมาคมการค้าต่างๆ เพื่อขอทราบชื่อ และสถานที่ติดต่อของธุรกิจในต่างประเทศ ซึ่งได้เคยมีการติดต่อกับไทยมาก่อน หรือมีความสนใจสินค้าไทย

ขอความช่วยเหลือผ่านสถานทูตประเทศต่างๆ ที่ตั้งในประเทศไทย เพื่อขอทราบรายชื่อ และสถานที่ติดต่อธุรกิจในประเทศนั้นๆ นอกจากนั้น ผู้ส่งออกยังอาจขอความช่วยเหลือจากทางสถานทูต ให้ช่วยตรวจสอบข้อเท็จจริงของธุรกิจที่ได้ติดต่อมาข้ผู้ส่งออก ว่ามีตัวตนหรือไม่ หรือว่าได้ประกอบการค้าจริงหรือไม่ อีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นอกจากนี้ยังอาจคอยติดตามได้จากข่าวสารตามหนังสือพิมพ์ นิตยสารต่างๆ ซึ่งจะมีข้อความ แรงความประสงค์ของการสินค้าต่างๆอยู่เสมอ

เมื่อได้รายชื่อธุรกิจที่มีความสนใจสินค้าแล้ว ผู้ส่งออกก็อาจตรวจสอบสถานที่ติดต่อ และผู้ประกอบการค้าของธุรกิจนั้นอีกครั้งหนึ่ง กับสถานทูตของประเทศนั้นในประเทศไทย แล้วจึงจะทำการติดต่อทางจดหมาย โดยตรงกับธุรกิจนั้นๆ จากจดหมายโต้ตอบ ซึ่งผู้ส่งออกอาจจะต้องส่งรายชื่อสินค้าต่างๆ และรายละเอียดของราคาสินค้านั้น รวมทั้งตัวอย่างสินค้าไปให้บริษัทต่างประเทศใช้ประกอบการพิจารณา การตัดสินใจในการสั่งซื้อสินค้าของเขาด้วย

การทำสัญญาซื้อขาย

หลังจากที่มีการติดต่อกับลูกค้าในต่างประเทศแล้ว หากปรากฏว่าสินค้าเป็นที่พอใจของผู้สั่งเข้า ก็จะมีการตกลงทำสัญญาซื้อขายกันขึ้น เช่น การกำหนดเงื่อนไขในการซื้อขายว่าจะต้องใหญ่ซื้อเปิด เลตเตอร์ออฟเครดิต ผ่านธนาคารมาใหญ่ส่งออกหรือไม่ การกำหนดเวลาการส่งมอบสินค้าว่าจะใหญ่ส่งออกส่งสินค้าให้ถึงมือผู้รับในต่างประเทศเมื่อใด ในลักษณะใด การขนส่งจะใช้ทางใด การชำระเงินค่าสินค้า เป็นเงินตราสกุลใด ชำระโดยวิธีใด จะต้องขอใบรับรองปลอดศรัทธา และใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า หรือไม่ รวมถึงลักษณะของสัญญาในการกำหนดราคาขายด้วย

โดยปกติ จะมีการทำสัญญาซื้อขายกันเป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งถือว่าผู้ส่งออกได้รับคำสั่งซื้อ (Order) จากผู้นำเข้าในต่างประเทศแล้ว

วิธีการซื้อขาย และการชำระเงิน

ปกติในการซื้อขายผักและผลไม้ จะมี 2 วิธี คือ

— วิธีการฝากขาย เป็นวิธีการซื้อขายที่ผู้ส่งออกจะต้องส่งสินค้าไปให้แก่อนำเข้าก่อน แล้วจึงจะได้รับเงินในภายหลัง ตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกันไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- วิธีการเปิดเช็คเดอวอเฟอเครดิท (L/C : Letter of credit) โดยบริษัทผู้นำเข้าขอให้ธนาคารของตนเปิดเช็คเดอวอเฟอเครดิทให้ และให้ธนาคารแจ้งการขอเปิดเช็คเดอวอเฟอเครดิทมาให้ธนาคารในประเทศไทย โดยผ่านธนาคารตัวแทน เมื่อผู้ส่งออกจัดส่งสินค้าไปแล้ว ผู้นำเข้าจะนำเอกสารต่างๆไปปฏิบัติตามพิธีการ ชำระอากรที่กรมศุลกากร และนำเอกสารต้นฉบับ ใบขนสินค้า พร้อมเอกสารอื่นๆ ไปรับของที่กองตรวจสินค้าเข้าในบริเวณท่าเรือหรือสนามบิน ตามแต่ที่ตกลงกันไว้

การจัดหาสินค้าและการเตรียมการส่งออก

ในการจัดหาสินค้าหรือผลผลิตลำไย เพื่อเตรียมการส่งออก ได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดทำมาตรฐานคุณภาพ และการบรรจุหีบห่อ โดยทั่วไป เมื่อมีการตกลงทำสัญญาซื้อขายกันแล้ว หรือมี Order สินค้ามา (ในกรณีที่เคยทำการติดต่อกับซื้อขายกันมาก่อน) ผู้ส่งออกก็จะมีฝ่ายจัดหาสินค้า และฝ่ายดำเนินการค้าพิธีการส่งออก ให้ดำเนินการไปพร้อมๆกัน เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการดำเนินงาน และทันต่อเวลาตามที่ยู่งส่งออกต้องการ

การรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตลำไย เพื่อจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศนั้น จะรวบรวมลำไยจาก

4 แหล่ง คือ

รวบรวมจากพ่อค้าขายส่งในตลาดมหานาค และปากคลองตลาด ลำไยที่รวบรวมได้ในตลาดนี้ ส่วนใหญ่จะนำไปขายในประเทศฮ่องกง คือมากกว่าร้อยละ 50

รวบรวมจากแหล่งผลิต ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยจะมีตัวแทนหรือนายหน้าในท้องถิ่นคอยรวบรวมผลผลิตจากชาวสวน และผู้รวบรวมท้องถิ่น ตลอดจนสหกรณ์การเกษตรชาวสวนลำไยจังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน โดยลำไยจากส่วนนี้จะส่งไปจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การดำเนินการค้าพิธีการส่งออก

หลังจากที่มีการตกลงเงื่อนไข และทำสัญญาซื้อขายกันเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการค้าพิธีการส่งออก เพื่อเตรียมใบเอกสารต่างๆให้ครบตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา โดยทั่วไป ในการจัดส่งผักและผลไม้ ผู้ส่งออกจะเป็นผู้รับหน้าที่ในการจัดส่งสินค้า ดังนั้นผู้ส่งออกจะต้องทำการติดต่อกับบริษัทที่ทำหน้าที่รับส่งสินค้า แล้วจึงดำเนินการขอใบเอกสารต่างๆจากเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบในแต่ละหน่วยงาน ดังนี้คือ

การติดต่อกับบริษัทขนส่ง

ผู้ส่งออกจะต้องศึกษารายละเอียด และมีข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เวลาเดินทาง เรือ หรือเวลาเครื่องบิน และเงื่อนไขอื่นๆ โดยติดต่อกับบริษัทเรือ ผู้แทนบริษัทเรือ องค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยว หรือบริษัทสายการบิน เพื่อขอคำยืนยัน (Confirm) จากบริษัท และทำความเข้าใจถึงบริษัท หรือตัวแทน ขอสำรองที่ (space) โดยในจดหมายจะต้องระบุรายละเอียดเกี่ยวกับชื่อ และที่ทำการของบริษัทผู้ส่งออกสินค้า ที่ขอให้ทำการขนส่ง จำนวนสินค้า เมืองท่าปลายทาง ชื่อเรือ ค่าขนส่ง ชื่อบริษัท และที่ทำการของผู้รับซื้อสินค้าในต่างประเทศ รหัสหรือเครื่องหมายของผู้ซื้อสินค้าที่จะระบุไว้บนภาชนะที่บรรจุสิ่งของนั้น

เมื่อถึงกำหนดเวลาที่ของส่งสินค้าออก ผู้ส่งออกก็ต้องทำการบรรจุสินค้าตามจำนวนที่ตกลงซื้อขายกันลงในภาชนะ เช่น กล่อง หีบ หรือลัง ซึ่งสามารถป้องกันการชำรุดหรือเสียหายได้ และต้องทำบัญชีราคาสินค้า (Invoice) พร้อมกับรายการบรรจุ และน้ำหนักสินค้า (Packing and Weight List) แสดงรายละเอียด การซื้อขายสินค้า และจำนวนน้ำหนักของสินค้า สำหรับรายการบรรจุ และน้ำหนักสินค้า จะต้องส่งไปพร้อมกับภาชนะที่บรรจุสินค้านั้น เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถตรวจสอบสินค้าที่ส่งไป พร้อมกับจำนวนสินค้าที่ได้ออกไปจริง

เมื่อบริษัทขนส่งได้รับมอบสินค้าแล้ว บริษัทเรือจะจัดทำใบตราส่งสินค้าทางเรือ (Bill of Lading) ให้แก่ผู้ส่งออก ส่วนทางอากาศ ก็จะได้รับใบขนส่งสินค้าทางอากาศ (Airway

ใบตราส่งเป็นเอกสารที่ลงนามไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่อนำมาใช้จริงจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อกำหนดด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Bill) เพื่อเป็นหลักฐานในการรับส่งสินค้าของบริษัทขนส่ง

การดำเนินการขอใบเอกสารต่างๆ (Shipping Documents)

เอกสารต่างๆ ที่จะใช้ในการประกอบการส่งสินค้าเข้าและผลไม้ออกนอกประเทศ จะประกอบไปด้วยใบรับรอง แหล่งกำเนิดสินค้า ใบรับรองปลอดศัตรูพืช ใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินแบบที่ 61 (ล.ป.61)

การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า

ในการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ จะมีบางประเทศที่ต้องการให้ระบุแหล่งที่มาของสินค้า เพื่อสะดวกในการตรวจสอบ หากสินค้าที่ส่งไปมีปัญหา จะได้ติดต่อกับประเทศผู้ส่งออกนั้นได้ถูกต้อง รวดเร็ว ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นการยืนยันอย่างมีหลักฐานแน่นอนว่าสินค้านั้นมีแหล่งกำเนิดในประเทศไทย ผู้นำเข้าจึงขอร้องให้ผู้ส่งออกขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้าในขณะทำสัญญาซื้อขายกัน

การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช

ผลไม้อื่นๆ เมื่อทำการส่งออก ประเทศคู่ค้าบางแห่ง ไม่จำเป็นต้องขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช แต่ลำไยจะต้องมีใบรับรองปลอดศัตรูพืชเพื่อส่งเข้าตลาดต่างประเทศ ทั้งนี้ผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชเสียก่อน ก่อนที่จะทำการส่งออกลำไยไปจำหน่ายยังประเทศเหล่านั้น

การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืชจะสามารถขอได้ที่หน่วยงานกักกันพืช กรมวิชาการเกษตร ทุกแห่งที่มีในประเทศไทย

การขอใบสุทธิควบคุมการแลกเปลี่ยนเงิน แบบที่ 61 (แบบ ล.ป.61)

ในการส่งออกทั่วไป จะต้องขออนุญาต แบบ ล.ป.61 ต่อเจ้าหน้าที่พนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินก่อน โดยยื่นผ่านทางธนาคารพาณิชย์ ซึ่งปัจจุบัน เจ้าหน้าที่พนักงานควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินด้านการค้าไม่วาระมีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงิน ใ้ค้มอบหมายให้ธนาคารพาณิชย์ขออนุญาตแทนได้เป็นส่วนใหญ่

แผนภาพที่ 3.3.3 แผนปฏิบัติการผ่านพิธีการศุลกากร (ขาออก)



ที่มา : กองเศรษฐกิจการค้า กรมการค้าภายใน, 2527 : 33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผ่านพิธีศุลกากร

สำหรับพิธีการผ่านศุลกากรขาออก ผู้ส่งออกส่วนใหญ่จะจ้างบริษัท Shipping ทำเนิ การทางค่านของระวางให้ด้วย เพื่อความสะดวกรวดเร็ว สำหรับสินค้าเมื่อผ่านค่านตรวจพิชแล้ว จะบรรทุกไปที่สนามบิน เพื่อขึ้นน้ำหนักขึ้นเครื่องบินต่อไป สำหรับที่ระวางในเครื่องบิน มีทั้งแบบคู่ และแบบแฉะขึ้นลง ตามชนิดของเครื่องบิน และในกรณีที่สินค้า ที่ไม่ต้องการใบรับรองศักรูพิช เจ้า หน้าที่กรมศุลกากรจะทำการตรวจเช่นเดียวกับเจ้าหน้าที่ค่านตรวจพิช ที่กล่าวมาข้างต้น

การส่งสินค้าลงเรือหรือขึ้นเครื่องบิน

เมื่อผ่านพิธีการศุลกากร และเจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินค้าแล้ว ก็จะควบคุมสินค้าลงเรือหรือ ขึ้นเครื่องบิน แล้วผู้ส่งออกจะได้รับใบตราส่งสินค้า B/C (Bill of Lading) จากบริษัทเดิน เรือ หรือ Airways Bill จากบริษัทเดินอากาศ ในกรณีการตกลงราคาสินค้าแบบ C.I.F. และ C & F ผู้ส่งออกจะต้องชำระค่า Freight ก่อนรับ B/L หรือ Airways Bill จาก บริษัทขนส่ง แต่ถาเป็นกรณี F.O.B. ผู้ส่งออกไม่ต้องชำระค่า Freight ก่อนรับใบตราส่งสินค้า

การนำเอกสารไปขึ้นเงินกับธนาคาร

การขอรับชำระเงินค่าสินค้า

ในกรณีที่มีการเปิด เลตเตอร์ออฟเครดิท เมื่อจัดส่งสินค้าตามเครดิทแล้ว ผู้ส่งออกก็จะ นำตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) และเอกสารในการส่งสินค้า (Shipping Documents) เช่น เลตเตอร์ออฟเครดิท ใบกำกับสินค้า หรือมัดซีราคาสินค้า ใบตราส่งสินค้า ขึ้นต่อธนาคารเพื่อ ขอชำระเงิน หรือให้ธนาคารช่วยรับรองตัว

ประเทศผู้นำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทย

ในการศึกษาเรื่องตลาดน้ำตาลจากประเทศไทยในต่างประเทศ เนื่องจากตลาดน้ำตาลของประเทศไทย ส่วนใหญ่ยังคงอยู่เฉพาะในแถบเอเชีย คือ สิงคโปร์ มาเลเซีย และฮ่องกง ส่วนประเทศในแถบอื่น ถึงแม้จะมี แต่ก็น้อยมาก เพราะฉะนั้นจึงใคร่ขอศึกษาเฉพาะประเทศในแถบเอเชีย ทั้ง 3 ประเทศเท่านั้น

ประเทศฮ่องกง

ตลาดฮ่องกง เป็นตลาดนำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทย เป็นอันดับหนึ่งมาตลอด หรือประมาณร้อยละ 50 ของมูลค่าการส่งออกน้ำตาลทั้งหมดของไทย ตลาดฮ่องกงเริ่มนำเข้าน้ำตาลจากไทยตั้งแต่ปี 2521 (ก่อนหน้านี้ยังไม่มีข้อมูลมาบันทึก) จากรายงานของกรมศุลกากร (ประเทศไทย) พบว่าปี 2521 มีการนำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทย เป็นปริมาณ 1050 ตัน มีมูลค่า 16.9 ล้านบาท (จากตารางที่ 3.2.3 ก.) มีปริมาณและมูลค่าการนำเข้าที่สูงขึ้นตลอดมา มีเพียงบางปีเท่านั้นที่ปริมาณและมูลค่าลดลง ที่เป็นเช่นนี้เพราะผลผลิตที่ออกสู่ตลาดมีน้อย และในปี 2529 ปริมาณการนำเข้าน้ำตาลจากประเทศไทย สูงถึง 6,572 ตัน มีมูลค่า 181.3 ล้านบาท

ตารางที่ 8 : ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทย ของประเทศฮ่องกง

ปี	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (พันบาท)
2521	1,051	16,931
2522	1,745	27,293
2523	2,221	53,171
2524	3,199	89,177
2525	6,364	181,328
2526	3,008	85,393
2527	4,222	1,160,000
2528	2,569	817,000
2529	6,572	1,813,000

ปี 2527 เป็นต้นมา เป็นตัวเลขจากกรมพาณิชย์สัมพันธ์

ที่มา : กรมศุลกากร

ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์ เป็นตลาดนำเข้าลำไยจากไทยมากเป็นอันดับ 2 รองมาจากประเทศฮ่องกง จากรายงานของกรมศุลกากร (จากตาราง 3.2.3 ข.) สิงคโปร์เริ่มนำเข้าลำไยจากไทย มาตั้งแต่ปี 2521 โดยในปีนี้มีปริมาณนำเข้าลำไยจากไทย ประมาณ 643 ตัน คิดเป็นมูลค่า 13 ล้านบาท และมีเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งถึงปี 2527 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทยสูงที่สุด คือมีปริมาณการส่งออกสูงถึง 4,194 ตัน คิดเป็นมูลค่า 122.8 ล้านบาท แต่ก็ไต่ลดลงในปี 2528 เหลือปริมาณการส่งออกสู่สิงคโปร์เพียง 1,780 ตัน คิดเป็นมูลค่า 60.6 ล้านบาท ที่เป็นเช่นนี้มีสาเหตุว่าสิงคโปร์จะลดการนำเข้า แต่เนื่องจากปี 2528 ผลผลิตลำไยในปีนี้ออกสู่ตลาดน้อย เพราะฉะนั้นสัดส่วนการส่งออกของไทยจึงลดลงไปด้วย แต่กลับเพิ่มขึ้นอีกในปี 2529 ในปริมาณ 2,591 ตัน คิดเป็นมูลค่า 68.2 ล้านบาท

ตารางที่ 9.-: ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทยของประเทศสิงคโปร์

ปี	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (พันบาท)
2521	643	13,716
2522	1,367	25,921
2523	1,385	37,129
2524	2,107	59,451
2525	3,758	109,628
2526	3,369	96,390
2527	4,194	122,800
2528	1,780	60,600
2529	2,591	68,200

ปี 2527 เป็นต้นมา เป็นตัวเลขที่ได้จากกรมพาณิชย์สัมพันธ์

ที่มา : กรมศุลกากร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประเทศมาเลเซีย

ประเทศไทยส่งออกไปประเทศมาเลเซีย มากเป็นอันดับ 3 รองจากฮ่องกงและสิงคโปร์ โดยเทียบสัดส่วน คิดเป็นร้อยละ 10 ของการส่งออกทั้งหมด

จากรายงานของกรมศุลกากร (จากตารางที่ 3.2.3 ค.) ลำไยที่นำเข้าประเทศมาเลเซีย มีปริมาณการส่งออก 270.5 ตัน คิดเป็นมูลค่า 3.9 ล้านบาท และจากตารางนี้ จะเห็นว่า ปริมาณและมูลค่าการส่งออกนั้น เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ที่เป็นเช่นนี้ นอกจากจะขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตลำไยที่ออกในแต่ละปีแล้ว ยังเกิดขึ้น เนื่องจากมาเลเซียเก็บภาษีนำเข้าและภาษีเสริมสูงถึง กิโลกรัมละ 6.60 บาท ประกอบกับชายแดนไทย มาเลเซีย ติดกัน จึงมีการลักลอบส่งออกโดยหลีกเลี่ยงการเสียภาษีดังกล่าวเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ไม่ทราบข้อมูลการส่งออกที่แท้จริง

แต่อย่างไรก็ตาม ในปี 2529 ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยไปมาเลเซียเพิ่มสูงขึ้นมากที่สุดเมื่อเทียบกับปีก่อนๆ คือมีปริมาณการส่งออกสูงถึง 927 ตัน คิดเป็นมูลค่า 25.5 ล้านบาท ซึ่งแสดงว่า รัฐบาลได้เริ่มกวัดขังและควบคุมแล้วอันช่วยความสับสนเพิ่มขึ้น การลักลอบจึงมีน้อยลง

ตารางที่ 10 : ปริมาณและมูลค่าการนำเข้าลำไยจากไทย ของประเทศมาเลเซีย

ปี	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
2521	271	3,994
2522	169	2,406
2523	59	1,407
2524	135	3,655
2525	116	3,071
2526	812	22,470
2527	213	6,600
2528	421	12,600
2529	927	25,500

หมายเหตุ ปี 2527 เป็นต้นมา ใช้ตัวเลขจากกรมพาณิชย์สัมพันธ์

ที่มา : กรมศุลกากร

จากเอกสารของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ได้รายงานเกี่ยวกับฉักและผลไม้สดที่ไทยสามารถส่งออกได้ โดยไม่มีคู่แข่งชั้นโดยตรง คือ ลำไย ฝรั่ง มังคุด น้อยหน่า และพริกชี้หนูสด ตลาดแข่งขันที่สำคัญในเรื่องการแย่งตลาดลำไยในต่างประเทศจึงไม่มี ดังนั้นจึงไม่ค่อยพบปัญหาและอุปสรรคทางค่านี้อันเกี่ยวกับลำไย

อย่างไรก็ตาม ยังมีบางประเทศที่สามารถผลิตลำไยได้ นั่นคือ สาธารณรัฐประชาชนจีน ไต้หวัน และคาบสมุทรมมาเลเซีย แต่สัดส่วนการส่งออกน้อยมาก จึงไม่ได้แสดงมูลค่าการส่งออกของประเทศเหล่านั้นได้

สำหรับในตลาดของกง ประเทศที่ส่งเข้าไปจำหน่ายในฮ่องกง มีเพียงประเทศจีน ซึ่งถึงแม้จะได้เปรียบทางด้านระยะทางไกลกว่า ทำให้ราคาถูก แต่เนื่องจากคุณภาพลำไยของจีนสู้ของไทยไม่ได้ เนื่องจากลำไยของจีนเมล็ดโต และเนื้อมาก และลำไยของจีนออกสู่ตลาดช้ากว่าลำไยไทยเล็กน้อย ตลอดจนส่งไปจำหน่ายในปริมาณที่น้อยมาก

บทที่ 4

การพัฒนาการส่งออกลำไยของประเทศไทย

จากการศึกษาสภาพทั่วไป ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดลำไยของประเทศไทย ในบทที่ 2 และบทที่ 3 มาแล้วนั้น สามารถที่จะกล่าวได้ว่า ในปัจจุบันประเทศไทยมีการผลิตเพื่อการส่งออก ได้รับความสนใจมากขึ้น ดังนั้นในบทนี้จึงได้แยกการวิเคราะห์ลักษณะการพัฒนา และปัญหาการส่งออกทางลำไยของประเทศไทย ออกเป็น 2 ด้านคือ การพัฒนาทางด้านการผลิต และการพัฒนาทางด้านการตลาดเพื่อส่งออก เพื่อให้เกิดความเข้าใจมากยิ่งขึ้น ตลอดจนหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นด้วย ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรชาวสวน ส่วนราชการ หรือแม้กระทั่งบริษัทเอกชน นอกจากนี้ทางด้านการตลาด ก็มีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพที่ขึ้นกว่าเดิม มีความพิถีพิถันในการจัดการเกี่ยวกับผลผลิต เพื่อให้ผู้บริโภคพึงพอใจมากขึ้น

การพัฒนาทางด้านการผลิตเพื่อการส่งออก

สำหรับการส่งออกลำไยไปยังตลาดต่างประเทศนั้น เริ่มมีข้อมูลการส่งออกตั้งแต่ปี 2519 แต่ที่เกษตรกรเริ่มหันมาสนใจมาก จะอยู่ในช่วงตั้งแต่ปี 2522 เป็นต้นมา ทั้งนี้เพราะรัฐบาลได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับการส่งออกลำไย ตลอดจนส่งเสริมและอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับระบบการขนส่งลำไยของประเทศไทย จึงเริ่มเข้ามามีบทบาทมากในตลาดต่างประเทศ

เพื่อให้เข้าใจมากยิ่งขึ้น จึงได้แบ่งการพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออก เป็นดังนี้

การพัฒนาทางด้านพันธุ์

ทางด้านพันธุ์ลำไย ไม่มีการพัฒนาพันธุ์ใหม่มาปลูกเลย พันธุ์ที่ส่งเสริมให้ปลูก ก็เป็นพันธุ์ที่มีอยู่แล้ว พันธุ์ที่ตลาดมีความต้องการมาก และเป็นพันธุ์ที่อยู่ในความนิยม ได้แก่พันธุ์ อีคอ พันธุ์เบี้ยว พันธุ์สีชมพู พันธุ์แดงกลม เมื่อไม่มีการพัฒนาทางด้านพันธุ์ใหม่ขึ้นมาเลย ก็ทำให้ประสิทธิภาพในการเอ็กสพอร์เป็นเอ็กสพอร์ที่สวนไวสำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นอญูญาตรไหน้าไปไซประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมีให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตค่า คงมีเฉพาะชาวสวนรายใหญ่เท่านั้นที่มีการนำเทคโนโลยีการเกษตรแผนใหม่มาใช้ นอก
จากนี้ ชาวสวนส่วนใหญ่จะปลูกลำไยพันธุ์ต่างๆปะปนกัน ทำให้ไม่เป็นที่ต้องการของตลาดต่าง
ประเทศ

การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิต

การพัฒนาเกี่ยวกับการเพิ่มปริมาณผลผลิตในการส่งออก มิใช่แค่จะเป็นการเพิ่มปริมาณ
ของการผลิตอย่างเดียว แต่จำเป็นต้องเพิ่มคุณภาพของผลผลิต ตลอดจนการเร่งผลผลิตให้มีตลอด
ฤดูกาลอย่างสม่ำเสมออีกด้วย ซึ่งในปัจจุบัน เกษตรกรชาวสวนลำไยจะใช้การตัดแต่งกิ่ง ซึ่งจะทำ
ให้ผลตก และออกดอกสม่ำเสมอทุกปี โดยทำการตัดแต่งกิ่งหลังเก็บผลผลิตแล้ว โดยตัดกิ่งที่ฉีกหัก
ส่วนกิ่งที่คาดว่าจะไม่ออกดอกอีกแล้ว ก็จะตัดชิดโคนกิ่งเลย กิ่งที่ต้องการให้แตกยอดใหม่เพื่อออก
ผล ก็จะตัดเหลือไว้ให้ยาว กิ่งต่อไปที่จะตัดคือ กิ่งที่ไม่แข็งแรง กิ่งที่อยู่ในทรงพุ่ม ไม่เจริญออก
มานานทรงพุ่ม กิ่งที่เป็นโรค แมลง กิ่งแห้ง และกิ่งกระโคง โดยตัดให้ชิดโคนกิ่ง แล้วทาแผลด้วย
สีน้ำมัน ปูนขาว หรือยากันรา

นอกจากวิธีการตัดแต่งกิ่งแล้ว ยังไม่มีวิธีการอื่นที่เกษตรกรชาวสวนลำไยใช้เพิ่มปริมาณ
ผลผลิต และให้ดอกออกผลสม่ำเสมอทุกปี

การพัฒนาคุณภาพของผลผลิต

การพัฒนาคุณภาพลำไยของประเทศไทย นับว่ามีความเจริญก้าวหน้ามากขึ้น ทั้งนี้อาจ
เป็นเพราะเกษตรกรชาวสวนลำไยสมัยนี้ มักเป็นผู้มีความรู้มีการศึกษาสูง ตลอดจนมีราคาเป็นสิ่งที่
ล่อใจ ทำให้มีการพิถีพิถันมากขึ้น ในเรื่องคุณภาพ ซึ่งการพัฒนาคุณภาพของลำไยในด้านการผลิต
ได้แก่

การบำรุงรักษาทางด้านคุณภาพ ทั้งด้านคุณภาพผล (การปราศจากโรคและตำหนิ)

และขนาด (ความสม่ำเสมอของผล ขนาดและน้ำหนักที่พอเหมาะ) โดยมีการใหญ่ที่ถูกต้องวิธี การใช้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปากำจัดโรค แมลง ที่เหมาะสม

การพัฒนาความรู้วิชาการเกี่ยวกับ ไม้มีการศึกษาค้นคว้าการเก็บเกี่ยวมากขึ้น จึงจะเห็นได้ว่า มีผลการวิจัยต่างๆมากมายที่เกี่ยวกับวิชาการการเก็บเกี่ยว จนกระทั่งมีการเขียนเป็นตำราขึ้นมาเช่นเกี่ยวกับการตัดแต่งกิ่ง ซึ่งความก้าวหน้าจากการวิจัยต่างๆนั้นทำให้ในปัจจุบันเกษตรกรสามารถเก็บเกี่ยวลำไยมีคุณภาพดีขึ้น โดยเฉพาะตามอายุ ระยะเวลาที่เหมาะสมในการเก็บเกี่ยว วิธีการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม ทำให้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีขึ้น

การพัฒนาทางเครื่องมือการเก็บเกี่ยว เครื่องมือในการเก็บเกี่ยวผลผลิตลำไย ยังใช้วิธีการเดิม โดยใช้พะองพาดที่พุ่มลำไย แล้วปีนขึ้นไปหัก หรือตัดกิ่งลำไยใส่เชิง เมื่อเต็มเชิงก็จะโรยเชือกมาให้คนข้างล่าง ชนลำไยจากกิ่ง แล้วคั้นขนาดผลที่เล็กและลีบออก แต่ก็ได้พัฒนาจากการหักลำไยด้วยมือ มาใช้กรรไกรตัด เพื่อให้แขกซื้อใหม่ได้เร็วขึ้น

การพัฒนาทางความรู้ราคาที่เกษตรกรได้รับ หลังจากรัฐบาลเข้ามาช่วยเหลือในด้านต่างๆ เกี่ยวกับการเพิ่มผลผลิตลำไย ก็ยังมีการส่งเสริมให้เกษตรกรชาวสวนลำไยจัดตั้งกลุ่ม สหกรณ์ชาวสวนลำไยขึ้น ที่จังหวัดเชียงใหม่ ทำให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันได้ สามารถต่อรองราคากับพ่อค้าที่มารับซื้อลำไยได้ ตลอดจนมีการรวมกลุ่มกันขึ้นมา เพื่อเป็นตัวแทนในการส่งออกเลย โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางใดๆ ทำให้ราคาผลผลิตลำไยก็ขึ้นกว่าเดิมมาก

ปัญหาความรู้การผลิตเพื่อส่งออก

ปัญหาค้นพันธุ์ (Cultivar)

ปัญหาที่เกี่ยวกับทางพันธุ์ของลำไยที่ตลาดต่างประเทศไม่ค่อยยอมรับ ก็คือ การปลอมปน ระหว่างพันธุ์แป้วเขียวกับพันธุ์อื่น ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศมาก กับพันธุ์หัว เนื่องจากลักษณะผลคล้ายคลึงกัน แต่พันธุ์แป้วเขียวกับพันธุ์อื่นผลจะแป้วเห็นชัดเจนกว่าพันธุ์หัว เปลือกจะมีสีน้ำตาลปนเขียว แต่พันธุ์หัวเปลือกจะมีสีน้ำตาลล้วนๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนพันธุ์อื่นๆ ดังที่กล่าวมาแล้วในบทที่ 2 ก็ไม่ค่อยมีปัญหา เนื่องจากตลาดลำไยในต่างประเทศไม่ค่อยมีคู่แข่ง พันธุ์ลำไยของไทยที่ส่งไปขายก็เป็นที่พอใจของลูกค้า

ปัญหาคำนปริมาณการผลิต (Quantity)

เกี่ยวกับปริมาณการผลิตที่มีผลต่อปัญหาการส่งออกคือ การที่ปริมาณผลผลิตลำไยในแต่ละปีมีไม่สม่ำเสมอ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการรักษาตลาดลำไยในต่างประเทศ ทั้งนี้เป็นผลมาจากการผลิตลำไย ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และการผลิตส่วนใหญ่มีลักษณะกระจุกกระจาย ยากแก่การคาดคะเนปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ทำให้ผู้ส่งออกไม่สามารถวางแผนการจำหน่ายล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ ในช่วงเดือนเมษายน - พฤษภาคม อันเป็นช่วงที่ต้นลำไยกำลังเกิดผล ซึ่งช่วงนี้ลมพายุพัดจึก อันเป็นผลให้กิ่งต้นลำไยหัก และผลผลิตได้รับความเสียหาย ทำให้ปริมาณผลผลิตลำไยในแต่ละปีไม่สม่ำเสมอ

ปัญหาเรื่องคุณภาพ

ปัญหาเรื่องคุณภาพของผลผลิต ได้แก่

1. ปัญหาพิษตกค้างของยาฆ่าแมลง
2. ปัญหาโรคแมลงที่ติดไปกับผลผลิต
3. ปัญหาเรื่องอายุการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม

ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพ เป็นปัญหาที่มีการกล่าวถึงมากที่สุดในการส่งออก ซึ่งรายละเอียดของปัญหาดังกล่าวขึงรวมไปถึงปัญหาอื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น การใส่ปุ๋ย และการให้น้ำเพื่อบำรุงผล การผลิตที่ไม่สมบูรณ์ และยังคงต้องการการเข้ายากำจัดโรคและแมลงที่เหมาะสมอีกด้วย เพราะปัญหาต่างๆเหล่านี้ ล้วนเป็นปัจจัยที่มีผลต่อคุณภาพของผลทั้งสิ้น ปัญหาพิษตกค้างของยาฆ่าแมลง เป็นสิ่ง

จำเป็นมากสำหรับประเทศทางยุโรป และประเทศอื่นๆที่พัฒนาแล้ว เพราะเป็นสิ่งที่น่ารังเกียจเสีย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยิ่งกว่าเรื่องโรคแมลงที่คิดไปกับผลผลิตเสียอีก ซึ่งการตรวจสอบ จะไม่ให้มีสารพิษตกค้างเกินค่าเฉลี่ยที่กำหนด ซึ่งสารพิษที่ตกค้างโดยเฉลี่ยขึ้นอยู่กับการสุ่มตัวอย่างในแต่ละครั้งที่ส่งออก ซึ่งจะต้องมีไม่เกินกำหนด และจำนวนสารตกค้างแต่ละกล่องอาจเปลี่ยนแปลงไปตามกำหนดดังต่อไปนี้

ถ้ากำหนดสารตกค้างไว้มากกว่าร้อยละ 5 แต่ละกล่องที่ส่งออกจะต้องมีสารตกค้างได้ไม่เกิน 1.5 เท่า ถ้ากำหนดสารตกค้างไว้ร้อยละ 5 หรือน้อยกว่า แต่ละกล่องที่ส่งออกจะต้องมีสารพิษตกค้างได้เกิน 2 เท่า นอกจากนี้จะมีอยู่เพียง 1 ตัวอย่าง ที่ไม่เป็นไปตามกำหนด จึงจะยอมให้ได้

ซึ่งเกี่ยวกับพิษตกค้างของยาฆ่าแมลงนี้ จึงต้องเตรียมการเอาไว้ให้เกษตรกรระมัดระวังในการใช้สารพิษฆ่าแมลง อย่าให้มีสารพิษตกค้าง คั่งนั้น ปัญหาเรื่องสารพิษตกค้างของยาฆ่าแมลงจึงเป็นเรื่องที่เกษตรกรควรให้ความสนใจเป็นอย่างยิ่ง เพราะเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นจากเกษตรกรโดยตรง เกษตรกรจะต้องมีความซื่อสัตย์เกี่ยวกับเรื่องนี้ คือไม่นำผลผลิตออกขายก่อนกำหนด (ก่อนฤดูจำหน่าย) ไม่ฉีดยาฆ่าแมลงก่อนการเก็บเกี่ยว หรือฉีดยาฆ่าแมลงในขณะที่ผลผลิตแก่เต็มที่จะสามารถเก็บได้

ปัญหาเรื่องโรค แมลงที่คิดไปกับผลผลิต เป็นปัญหาที่สำคัญมากในการส่งออกลำไยของประเทศไทย โดยเฉพาะการส่งออกไปยังประเทศที่มีกฎหมาย เกี่ยวกับเรื่องนี้อย่างเคร่งครัด เช่น ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นตลาดที่อยู่ใกล้ไทย และเป็นประเทศที่นำเข้าลำไยมากพอสมควร ทำให้ไทยต้องสูญเสียรายได้อันควรได้จากตลาดนี้ไปเป็นเวลากว่า 10 ปีแล้ว ทางด้านโรคที่จะคิดไปกับผลของลำไย จะไม่เจอ เพราะส่วนใหญ่เป็นโรคที่เกิดกับใบหรือกิ่ง ตาลำไย เสียเป็นส่วนใหญ่ สำหรับแมลง จะเป็นตัวปัญหามากทางด้านการทำลายผลของลำไย ที่พบก็ไต่แก่มานลำไย

(Pentatomidae, Tessaratoma Papillosa Drury) ผีเสื้อมวนหวาน (Othreis fullo-nica, Clerck) หนอนเจาะลำไย (Conopomorpha sp.)

มวนลำไย (Tessaratoma papillosa Drury)

เป็นศัตรูที่สำคัญที่สุดของลำไย ทั้งตัวเต็มวัยและตัวอ่อน จะคุ้ยกินน้ำเลี้ยงจากยอดอ่อน ช่อดอก และผลอ่อน ทำให้ใบอ่อนและช่อดอกเหี่ยว ผลอ่อนแห้งและร่วง ชลิกา และคณะ (2526) รายงานว่า เเปอร์เซ็นต์ความเสียหาย (% ผลร่วง) และน้ำหนักผลเมื่อเก็บเกี่ยว มีความสัมพันธ์กับจำนวนมวนลำไยที่อยู่บนช่อผล ถ้ามีมวนลำไยตั้งแต่ 4 ตัวขึ้นไป ต่อ 1 ช่อผล อาศัยคุ้ยกินน้ำเลี้ยง จะทำให้ผลผลิตลดลง นอกจากนี้ มวนยังปลอຍของเหลวออกมา เมื่อถูกใบ ช่อดอก หรือผล บริเวณดังกล่าวจะมีอาการไหม้ เปลือกผลเป็นสีน้ำตาล ทำให้คอบในคานคุณภาพ ขายไม่ไ้ราคา

หนอนเจาะช้ำลำไย (Conopomorpha sp.)

พบระบามากในปี 2523 ที่จังหวัดเชียงใหม่ และลำพูน ถึงชั้นผลผลิตลดลง แมลงชนิดนี้เข้าทำลายผล ตั้งแต่ผลเล็กจนถึงผลแก่ ระยะผลเล็ก ตัวหนอนจะเจาะเข้าไปในผล กัดกินอยู่ภายในผลนั้น ทำให้ผลอ่อนร่วง เมื่อผลลำไยมีขนาดใหญ่ขึ้น เมล็ดข้างในแข็ง หนอนจะกัดกินที่บริเวณช้ำผล ทำให้ผลร่วง และบริเวณใกล้ช้ำผลจะมีรูเล็กๆ 1 รู ซึ่งหนอนจะออกมาเพื่อเข้ากัดทำลายบนอกผล และไ้กลายเป็นช่องทางให้แมลงวันผลไม้มาวางไข่ ทำลายผลลำไยซ้ำเดิมอีกครั้งหนึ่ง

ผีเสื้อมวนหวาน (Othreis fullonica)

จะเป็นศัตรูที่สำคัญของไม้ผลหลายชนิด รวมทั้งลำไยด้วย ความเสียหายที่เกิดขึ้นโดยตัวเต็มวัยใช้ปาก ซึ่งแข็งแรงมาก แทงเข้าไปในผล แล้วคุ้ยกินน้ำหวานจากผล ทำให้ผลเน่าและร่วง แมลงชนิดนี้จะออกทำลายพืชผลในเวลากลางคืน

ปัญหาความราคาที่เกษตรกรได้รับ

1. เนื่องจากระบบตลาดลำไย ณ แหล่งผลิต ไม่ดีเท่าที่ควร การขายผลผลิตเป็นไปในลักษณะค่างคนค่างขาย ทำให้ชาคว่านาจในการต่อรอง แม้ว่าจะได้มีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสมาคมชาวสวนลำไยจังหวัดเชียงใหม่ - ลำพูน แล้วยังก็ตาม แต่บทบาทของสมาคมด้านการประกอบการค้าได้ถูกจำกัดลง นอกจากนี้ แม้จะได้มีการจัดตั้งตลาดกลางสำหรับซื้อขายลำไย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย ทั้งในด้านคุณภาพและราคาก็ตาม แต่การค้าเงินงานก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จ เนื่องจากตลาดมีองค์ประกอบที่ซับซ้อน รวมทั้งเกษตรกรยังขาดความรู้เรื่องระบบของตลาดกลาง ขาดการประสานงาน ตลอดจนความร่วมมือระหว่างผู้รับซื้อลำไยรายใหม่กับชาวสวนลำไย ทำให้ราคาที่เกษตรกรชาวสวนลำไยได้รับ ขาดความเป็นธรรมอยู่มาก

2. ชาวสวนรายย่อยเสียเปรียบในการขายลำไยแบบเหมาสวน และแบบขายฝาก ทำให้ชาวสวนต้องตกอยู่ในสภาพที่จำยอม ที่จะต้องขายสินค้าแบบเหมาสวน ในกรณีที่ชาวสวน หรือผู้รวบรวมในท้องถิ่นที่จำหน่ายในลักษณะแบบขายฝาก เกษตรกรจะไม่สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการกำหนดราคาสินค้าแต่อย่างใด การจำหน่ายเป็นสิทธิ์ขาดโดยหนึ่งในตลาดประมูล ซึ่งภายใต้ระบบดังกล่าว บางครั้งพ่อค้าพอใจที่จะขายสินค้าให้ได้จำนวนมากๆ เพื่อรักษาลูกค้า มากกว่าที่จะคำนึงถึงการตั้งราคาจำหน่ายไว้สูง แต่จำหน่ายไม่ได้ ดังนั้น เพื่อหลีกเลี่ยงภาวะการขาดทุน พ่อค้าตัวแทนจำเป็นต้องไปกดราคาซื้อลำไยจากชาวสวนอีกต่อหนึ่ง

แนวทางแก้ไขปัญหา

ในด้านการผลิต มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่อง พันธุ์ การเพิ่มปริมาณการผลิต คุณภาพ และเรื่องราคาที่เกษตรกรได้รับ ได้มีผู้เสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวไว้ดังนี้ คือ

พันธุ์

เนื่องจากปัญหาหลักทางด้านพันธุ์ เป็นการที่เกษตรกรปลูกลำไย โดยใช้พันธุ์ต่างๆบนเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กัน ในสวนเดียวกัน ซึ่งไม่เป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ รัฐบาลจึงควรส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันในระหว่างชาวสวนรายย่อย และดำเนินการจดทะเบียนผู้เพาะปลูกลำไยแต่ละชนิด ในแต่ละท้องถิ่น เพื่อให้ทราบปริมาณผลผลิตในแต่ละปี และที่สำคัญ เพื่อสะดวกต่อการกำหนดเป้าหมายว่าควรให้เกษตรกรชาวสวนลำไยปลูกพันธุ์อะไร ให้แยกเฉพาะอย่างไรไปในแต่ละสวน โดยเลือกส่งเสริมให้ปลูกเฉพาะที่เป็นพันธุ์ซึ่งอยู่ในความต้องการของตลาดต่างประเทศ

การเพิ่มปริมาณการผลิต

จะเห็นว่า ปริมาณการผลิตในแต่ละปีของลำไยที่ออกสู่ตลาด มีไม่สม่ำเสมอ บางปีก็มีมากจนล้นตลาดแต่บางปีผลผลิตลำไยก็มีออกสู่ตลาดน้อยมาก เมื่อเป็นเช่นนี้ กรมส่งเสริมการเกษตรจึงได้เข้าไปช่วยเหลือ โดยให้คำแนะนำเกี่ยวกับการดูแลรักษาต้นลำไยหลังการเก็บเกี่ยวผลลำไย โดยการตัดแต่งกิ่งลำไย โดยตัดกิ่งที่ฉีกหักก่อน และกิ่งที่คาดว่าจะไม่ออกดอกออกผลแล้ว เพื่อให้ตัดชิดโคนกิ่งเลบ กิ่งต่อไปที่จะตัดคือ กิ่งที่ไม่แข็งแรง กิ่งที่อยู่ในทรงพุ่ม ไม่เจริญออกมานอกทรงพุ่ม กิ่งที่เป็นโรค แมลง กิ่งแห้ง และกิ่งกระโคง โดยตัดให้ชิดโคนกิ่ง แล้วหาแผลด้วยสีน้ำมันหรือปูนขาว หรือยากันรา การตัดแต่งกิ่ง ต้องระมัดระวัง อย่าให้กิ่งชำหรือกระแทกกระเทือน กิ่งใหญ่ควรใช้มีดตัดก่อน แล้วใช้เลื่อยตามอีกครั้ง

ส่วนการป้องกันปัญหากิ่งคนลำไยฉีกหัก ที่เกิดจากลมพายุจัด ด้วยการส่งเสริมให้เกษตรกรชาวสวนลำไยที่ปลูกใหม่ ได้มีการเสริมราก โดยใช้คนที่เพาะจากเมล็ด มาเป็นต้นเสริมราก

คุณภาพ

ปัญหาเรื่องคุณภาพ เป็นเรื่องที่มีการกล่าวถึงกันมากที่สุด เพราะลำไยเป็นผลไม้ที่มีเปลือกบาง ร่วงจากก้านช่อด่าง และมีการเก็บรักษาสั้น คือเน่าเสียก่อนจะถึงมือลูกค้าในประเทศปลายทาง ซึ่งหน่วยงานต่างๆก็เร่งแก้ไขปัญหาคำนี้ โดยเฉพาะสาขาโรคพืช ผลิตภัณฑ์เกษตร กองวิจัยโรคพืช กรมวิชาการเกษตร ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการใช้สารเคลือบผิวเพื่อป้องกันการเก็บ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รักษาลำไย และศึกษาการเน่าเสียของผลลำไยในระหว่างการเก็บรักษา โดยทำการเก็บเกี่ยว ลำไยจากต้น และคัดเลือกผลที่สะอาด ปราศจากโรค มักเป็นช่อๆละประมาณ $\frac{1}{2}$ กิโลกรัม ใช้ สารเคลือบผิว (Tag) เคลือบผลลำไย ด้วยวิธีจุ่มทั้งช่อ แล้วแขวนราวเพื่อผึ่งให้แห้ง ส่วนอีกพวก หนึ่งไม่เคลือบผิว นำมาเปรียบเทียบกัน โดยมีจุดมุ่งหมายว่า สารเคลือบผิวจะช่วยให้ลำไยสด ยืด อายุการเก็บรักษา และอาจป้องกันการเน่าเสียได้โดยทางอ้อม จากการทดลองพบว่า การเคลือบ ผลลำไยด้วยสารเคลือบผิวกันระเหย หรือไม่เคลือบนั้น ไม่มีความแตกต่างกันในเรื่องการเน่าเสีย แต่ลำไยที่ได้รับการเคลือบผิว จะมีสีเปลือกคล้ำ คุไม่สวย และมีกลิ่นสารเคลือบ แม้ว่าเมื่อแกะ เปลือกออกแล้วเนื้อภายในจะสดกว่าพวกที่ไม่เคลือบผิวก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงค่าใช้จ่าย แรงงาน ตลอดจนคุณภาพของลำไยแล้ว สรุปได้ว่า การเคลือบผิวลำไยด้วยสารเคลือบผิวกันระเหย เป็นสิ่ง ไม่จำเป็น

เมื่อเป็นเช่นนี้ จึงควรให้คำแนะนำแก่เกษตรกรชาวสวนลำไยทางคาน วิทยาการการ เก็บเกี่ยวที่เหมาะสมแทน ทั้งทางคาน วิธีการปฏิบัติในการเก็บเกี่ยว และอายุการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้คุณภาพลำไยที่ได้มีคุณภาพดีขึ้น

ราคาที่เกษตรกรได้รับ

เพื่อที่จะให้เกษตรกรได้มีอำนาจในการต่อรอง และขายผลผลิตให้ได้ราคาดีขึ้น ได้มี ผู้เสนอแนวทางการแก้ไขปัญหานี้ไว้ดังนี้

1. รัฐบาลควรสนับสนุนแหล่งตลาดลำไยที่สำคัญให้เป็นศูนย์กลางขายลำไย ในรูปแบบ ของตลาดกลาง และ เขตส่งออกผักและผลไม้

2. รัฐบาลจะต้องปรับปรุงและสร้างระบบข่าวสารการตลาด และราคาลำไยให้มี ประสิทธิภาพ โดยอาศัยเจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์ ในคานการติดตามราคา และเจ้าหน้าที่ของ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นผู้เผยแพร่ข่าวสารคานราคา ให้ชาวสวนทราบเป็นระยะๆอย่าง

ต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ควรสนับสนุนให้ชาวสวนลำไยรายย่อยมีการรวมกลุ่มในระดับหมู่บ้าน หรือระดับตำบล ในแหล่งผลิตที่สำคัญ เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับผู้ประกอบการค้า รวมทั้งพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานของสหกรณ์ชาวสวนลำไย ที่มีอยู่แล้ว ให้เป็นสถาบันเกษตรกรที่เป็นที่พึ่งพิงของสมาชิกได้ ทั้งในด้านการตลาดและสินเชื่อ

4. นโยบายการตลาดของรัฐ ควรพิจารณาให้สอดคล้องกับการรวมกลุ่มของชาวสวน เพื่อรักษาเสถียรภาพของบทบาทของกลุ่ม หรือสมาคมชาวสวน หรือสหกรณ์

การพัฒนาทางด้านการตลาดส่งออกลำไยของประเทศไทย

การพัฒนาทางด้านการตลาดและการส่งออกลำไยของประเทศไทย นับว่ามีความก้าวหน้ามาก ทั้งทางด้านปริมาณการส่งออก และคุณภาพของผลผลิต ตลอดจนการบรรจุหีบห่อที่มีคุณภาพได้มาตรฐานมากขึ้น

การพัฒนาทางด้านการรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตของลำไยในปัจจุบัน จะใช้วิธีให้เกษตรกรชาวสวนลำไยในท้องที่ที่ปลูกลำไยให้มีการรวมตัวกันขึ้น และได้จัดตั้งเป็น สหกรณ์การเกษตรชาวสวนลำไย จังหวัดเชียงใหม่ - ลำพูน โดยสหกรณ์จะเป็นองค์กรรวบรวมผลผลิตลำไยจากสมาชิก ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้แก่สมาชิก

นอกจากนี้ เกษตรกรชาวสวนลำไยก็ได้จัดตั้งสมาคมชาวสวนลำไยเชียงใหม่ - ลำพูน ขึ้นมาด้วย เพื่อให้ความรู้อย่างทั่วถึงแก่ชาวสวน

การพัฒนาทางด้านคุณภาพและมาตรฐานการส่งออก

การพัฒนาทางด้านคุณภาพ ในการส่งออกลำไย นับว่าปัจจุบันมีการพัฒนาตั้งแต่ระดับการผลิตมาแล้วขั้นหนึ่ง และในด้านการตลาด ก็มาทำการเพิ่มคุณภาพและมาตรฐานอีกขั้นหนึ่ง ซึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คุณภาพในระดับการส่งออกนั้น อาจแบ่งได้ดังนี้

- การคัดคุณภาพ โดยนำลำไยมาจัดเกรด โดยจะดูขนาดของผลลำไยเป็นสิ่งสำคัญ

โดยจัดแบ่งเป็น 3 เกรด คือ เกรด เอ บี ซี ซึ่งตามมาตรฐานของผลลำไย กำหนดให้

ลำไยเกรด เอ มีผลลำไยไม่เกิน 75 ผล ต่อน้ำหนัก 1 กก.

" บี " " 76 - 85 ผล ต่อน้ำหนัก 1 กก.

" ซี " " 86 - 95 ผล ต่อน้ำหนัก 1 กก.

ในทางปฏิบัติ ชาวสวนจะเป็นผู้คัดแยกขนาดผลลำไยเอง โดยใช้สายตาเป็นเกณฑ์ ควบความชำนาญ คัดแยกผลลำไยให้มีขนาดของผลลำไยเสมอ เพื่อเตรียมบรรจุลงภาชนะ ซึ่งลำไยเกรดต่างๆนี้ ตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศฮ่องกง จะเลือกเฉพาะลำไยเกรด เอ เท่านั้น

* - การแช่แข็งด้วยไนโตรเจนเหลวเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา จากการศึกษาของ พัชรา (2530) กล่าวไว้ว่า การนำลำไยสดมาแช่แข็ง โดยใช้ไนโตรเจนเหลวก่อนการเก็บรักษา ที่อุณหภูมิ - 10 °ซ. สามารถเก็บรักษาไว้ได้ 41 วัน โดยที่มีลักษณะทางคุณภาพ ได้แก่ สี กลิ่น รส ผิวสัมผัส และลักษณะสีผิวของเปลือกไม่เปลี่ยนแปลง

- การลดอุณหภูมิภายในของลำไย ด้วยวิธีการต่างๆ ดังนี้

1. Hydrocooling โดยการจุ่มตะกร้าพลาสติกที่บรรจุลำไยไว้เต็ม ลงไปใน น้ำแข็ง ประมาณ 5 - 10 นาที

2. Top icing จะกระทำในขณะขนส่ง โดยผู้ขนส่งจะใส่น้ำแข็งระหว่างชั้น ตะกร้าลำไย 2 - 3 ชั้นต่อครั้ง

การพัฒนาทางด้านการบรรจุหีบห่อ

ในสมัยก่อน การบรรจุหีบห่อลำไยจะใช้เข่งไม้และชะลอมเท่านั้น ต่อมาได้มีการ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรรมใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัฒนาโดยใช้ตะกร้าพลาสติก และกล่องกระดาษเพิ่มมาอีก ซึ่งก็มีการใช้อยู่ในปัจจุบันทั้งหมด ต่อมา
 หน่วยงานทางวิชาการ กรมวิชาการเกษตร ได้ทำการทดลองเปรียบเทียบภาชนะ หรือหีบห่อที่ใช้
 บรรจุลำไย พบว่า ลำไยที่บรรจุลงในกระดาษลูกฟูก จะสุกเร็วกว่าลำไยที่บรรจุในชะลอม แต่เปอร์เซ็นต์
 การเน่าเสียไม่แตกต่างกัน ฉะนั้น ในการพิจารณาว่าจะเลือกใช้วัสดุชนิดใดในการบรรจุหีบห่อ นั้น
 ควรคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ หลายปัจจัย เพื่อช่วยในการตัดสินใจ อาทิเช่น ระยะเวลาและเวลาในการ
 ขนส่ง ประเทศปลายทาง ตลอดจนราคาลำไย ที่ได้ทำสัญญาตกลงซื้อขาย อันที่จริงแล้ว หากค่า
 ใช้จ่ายในการลงทุนใช้ภาชนะทั้งสองชนิด อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน การใช้กล่องกระดาษจะมีความ
 เหมาะสม สะดวกต่อการขนส่งลำไย และมีความเป็นระเบียบมากกว่าการใช้เชิงหรือชะลอม
 นอกจากนี้ ควรออกแบบกล่องหลายขนาด กล่าวคือ มีทั้งขนาดใหญ่ ที่สามารถทำการบรรจุลำไย
 เพื่อขายส่งในปริมาณมาก และกล่องขนาดเล็ก ที่อำนวยความสะดวกแก่ประเทศลูกค้าเข้า แล้ว
 สามารถนำไปวางจำหน่ายปลีกภายในประเทศนั้นๆ ได้เลย โดยไม่ต้องไปทำการบรรจุหีบห่อใหม่
 ใดๆก็ตาม ในทางปฏิบัติ เท่าที่เป็นอยู่ทุกวันนี้ ได้ศึกษาพบว่า ประชาชนในประเทศลูกค้าที่สำคัญ
 ของไทย ซึ่งได้แก่ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ยังคงนิยมรับซื้อลำไยที่บรรจุในเชิงหรือชะลอม
 เล็กกระทัดรัด ปริมาณประมาณ 2 - 3 กิโลกรัม พอเพียงพอการบริโภคภายในครอบครัว มากกว่า
 ที่จะรับซื้อลำไยที่บรรจุในภาชนะที่มีรูปแบบและขนาดหน้าหนักอื่นๆ ทั้งนี้เพราะ เมื่อซื้อแล้วหิ้วติดตัว
 ไปได้เลย และสามารถรับประทานได้หมดในช่วงเวลาอันสั้น จึงไม่มีผลผลิตลำไยเหลือทิ้ง หรือไม่
 คุ้มเพื่อเปลี่ยนเปลือง

การพัฒนาทางค่านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

การพัฒนาทางค่านอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก เช่น การขนส่ง พืชการศุลกากร ก็
 สามารถลดขั้นตอนความยุ่งยากลงได้บ้าง เช่น การขนส่งทั้งทางบกและทางอากาศและทางน้ำ ก็
 ได้ลดขั้นตอนพิธีการต่างๆ พืชการศุลกากร ก็ได้รับการยกเว้น ไม่ต้องเสียภาษี และยังได้รับเงิน
 ชดเชยการส่งออกเหมือนๆสินค้าอุตสาหกรรมอีกด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าน้ำพิธีการศุลกากร

ขณะนี้ทางค่าน้ำพิธีการศุลกากร ได้เปิดให้บริษัทขีปั้ง ทำหน้าที่แทนผู้ส่งออก เพื่อลดปัญหาความยุ่งยากในค่าน้ำพิธีการศุลกากร นอกจากนั้น ยังได้ตัดขั้นตอนความยุ่งยากต่างๆ ที่เห็นไม่สมควรออก ตลอดจนมีการยกเลิกภาษีสำหรับส่งออกผลไม้ และได้รับเงินชดเชยการส่งออกในอัตราร้อยละ 0.048 ของจำนวนเงินที่ส่งออกผลไม้ได้

และในปี 2529 ทางสมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้ไทย ได้ขอร้องให้ทางรัฐบาลยกเลิกการเก็บภาษีค่าซีล จากจำนวนภาชนะที่บรรจุผักและผลไม้ทุกชนิดที่ส่งออกได้เป็นผลสำเร็จ (สมาคมผู้ส่งออกผักและผลไม้แห่งประเทศไทย, 2529 : 3)

การขนส่ง

ในปัจจุบันนี้ ในด้านการขนส่ง ได้มีการพัฒนาขึ้นมามาก ทั้งด้านทางอากาศและทางบก (ส่วนทางน้ำ คือทางเรือนั้นไม่นับ เนื่องจากใช้ระยะเวลายาวนาน) โดยทางอากาศนั้น ได้มีการเปิดให้บริการค่าน้ำพิธีการศุลกากรอยู่ ณ ที่เดียวกับอาคารคลังสินค้าของบริษัทการบินไทย ที่สร้างใหม่เสร็จเมื่อปลายปี 2528 ซึ่งลดภาระและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ส่งออกไปได้มาก ตลอดจนได้มีการจัดเที่ยวบินพิเศษชนล่าวัย จากเชียงใหม่ไปฮ่องกงโดยตรง ทางด้านทางบกนั้น ก็ได้มีการเพิ่มรถอู่การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.) เข้าเพิ่มในการรับส่งสินค้าผักและผลไม้ไปประเทศสิงคโปร์ อีก 10 คัน รวมกับรถจากกองการอุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นที่มีอยู่เดิม 25 คัน

ตลอดจนค่าน้ำพิธีการ การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช การขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ล้วนได้รับการร่วมมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้อำนวยความสะดวกและความรวดเร็วแก่ผู้มาติดต่อให้มากที่สุด เพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายการส่งออกของรัฐบาล ตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 6 ที่จะเริ่มใช้ในปี 2530 เป็นต้นไป

ปัญหาคำถามการตลาดส่งออก

ปัญหาการส่งออกลำไย ที่เกี่ยวกับทางด้านการตลาดส่งออกลำไย ที่สำคัญได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดมาตรฐาน และการบรรจุหีบห่อ เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ เป็นปัญหาที่เกี่ยวข้องกับผู้ส่งออก ที่จะต้องทำหน้าที่การตลาดโดยตรง

ปัญหาคำถามการรวบรวมผลผลิต

การรวบรวมผลผลิตในระดับการส่งออกนั้น ความจริงแล้วจะต้องปฏิบัติตามความระมัดระวัง และมีการคัดเกรดลำไยไว้ให้เรียบร้อย แต่โดยทั่วไปแล้ว พ่อค้าท้องถิ่น หรือพ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัด มักจะไม่ค่อยให้ความสำคัญระมัดระวังในการรวบรวมผลผลิตมากนัก โดยเฉพาะพ่อค้าท้องถิ่น จะปฏิบัติเหมือนที่เคยปฏิบัติทั่วไป เพราะไม่สนใจว่าพ่อค้ารวบรวมจะนำลำไยไปส่งออกหรือไม่ และมักคิดว่า จะไม่ได้รับผลประโยชน์เพิ่มขึ้น หากพ่อค้าท้องถิ่นจะปฏิบัติอย่างคัดลำไย ดังนั้นจึงไม่มีแรงจูงใจต่อพ่อค้าท้องถิ่นที่จะปฏิบัติต่อลำไยอย่างระมัดระวัง ส่วนพ่อค้ารวบรวมในระดับจังหวัด หรือตัวแทนจากพ่อค้าส่งออกนั้น ก็พยายามที่จะลดต้นทุนในด้านการขนส่ง ด้วยการบรรทุกสินค้าแต่ละเที่ยวให้เต็มมากที่สุด ทำให้ลำไยที่ซ้อนกันในแต่ละเข่งมีน้ำหนักซ้อนทับกันมาก ลำไยได้รับความเสียหายมาก ผู้ส่งออกจะต้องมาคัดขนาดและคุณภาพเอาเอง ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายทางค่านี้อีกเพิ่มขึ้นอีก

ปัญหาคำถามคุณภาพและมาตรฐานส่งออก

เนื่องจากลักษณะของลำไยเป็นผลไม้ที่มีเปลือกบาง ร่วงจากก้านช่อง่าย และมีอายุการเก็บรักษาสั้น หรือเน่าเสียก่อนที่จะถึงมือลูกค้าต่างประเทศปลายทาง จึงทำให้ลำไยในมือของลูกค้าต่างประเทศไม่อยู่ในสภาพที่สด หรือเหมือนเดิม ทำให้ความนิยมในการรับประทานลำไยสดจึงน้อยลงได้

ทางค่านมาตรฐานส่งออก โดยลักษณะของลำไย จะไม่เอื้ออำนวยให้มีการตรวจสอบ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้ฐานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มาตรฐาน เพราะเป็นผลสด มีหลายพันธุ์ หลายขนาด ในขอเกี่ยวกัน อาจมีทั้งขนาดเล็ก ใหญ่ ประกอบกับการกำหนดการตรวจสอบมาตรฐาน ก่อให้เกิดความล่าช้า ทำให้มาตรฐานการส่งออก ไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้

ปัญหาด้านการบรรจุหีบห่อ

ถึงแม้ลำไยจะมีลักษณะที่ใช้ในการบรรจุหีบห่อหลายอย่าง คือ หึ่ง ไข่ แข็ง ชะลอม กลอง กระตาง ลูกพุก ตะกร้าพลาสติก แต่ก็ยังไม่สามารถป้องกันการบอบช้ำ บวมสลายและเน่าเสีย ในระหว่างการขนส่งจนถึงมือผู้บริโภคได้ โดยเฉพาะการใช้ภาชนะจำพวกเข่งสานในการบรรจุลำไยเพื่อการส่งออก เมื่อจัดวางเรียงซ้อนกันหลายชั้น ก็มักจะประสบกับปัญหาผลลำไยเน่าเสีย อันเนื่องมาจากแรงอัด เสียดสีของเข่งในระหว่างการขนส่ง

ปัญหาด้านการขนส่ง

การขนส่งลำไยจากประเทศไทยไปยังประเทศลูกค้า สามารถทำได้ทุกทาง ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ คือทางบกนั้น จะใช้การขนส่งโดยรถยนต์และรถไฟ ทางน้ำนั้นจะใช้เรือ และทางอากาศใช้เครื่องบิน ซึ่งแต่ละวิธีนั้นจะมีปัญหาและอุปสรรคที่ต่างกันไป คือ

— การขนส่งทางบก

การขนส่งทางบก ที่สำคัญคือการใช้รถยนต์ ซึ่งรถยนต์ที่จะสามารถใช้ในการขนส่งลำไยออกนอกประเทศได้ จะต้องเป็นรถยนต์ขององค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งเป็นองค์การร่วมระหว่างไทยกับสิงคโปร์ และการขนส่งทางรถยนต์นี้จะถูกจำกัดเฉพาะการขนส่งไปประเทศสิงคโปร์ ประเทศเดียว เพราะว่าแม้แต่ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นทางผ่านยังไม่ยอมให้รถของเราจะระหว่างทาง การผ่านด่านประเทศมาเลเซีย ยังต้องจ่ายค่าผ่านด่านให้แก่มาเลเซีย

การขนส่งไปประเทศมาเลเซีย ทางรถยนต์ จำเป็นต้องใช้รถจากประเทศมาเลเซียเอง เพราะรถจากประเทศไทยไม่สามารถจะผ่านด่านไปประเทศมาเลเซียได้ (ยกเว้นรถจาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

องค์การอุตสาหกรรมท่องเที่ยว เป็น แต่ก็เพียงวิ่งผ่านเท่านั้น หรือจอกพิทโต้) การใช้รถยนต์จะสามารถไปจอกโต้แค่ว่าใหญ่ และต้องขนถ่ายลำไย ณ คานปากังเบซาร์ เพราะว่าต้องมีการเปลี่ยนรถนี้เอง จึงทำให้ลำไยได้รับความกระทบกระเทือนมาก

การขนส่งทางบก ที่สามารถทำได้อีกทางคือ การขนส่งทางรถไฟ จากหาคีใหญ่ไปมาเลเซีย แต่ไม่เป็นที่นิยมกัน เนื่องจากเสียเวลามากกว่ารถยนต์ และต้องมีการเปลี่ยนรถ ทำให้ลำไยได้รับความเสียหายมาก

— การขนส่งทางอากาศ

การขนส่งทางอากาศในอดีต มีปัญหาเนื่องจากยังไม่ค่อยมีความเข้าใจ และทางบริษัทการบินก็ไม่ค่อยให้ความสนใจ จนกระทั่งได้มีการพัฒนาในด้านการบรรจุหีบห่อ การใช้ตู้คอนเทนเนอร์ ทำให้การขนส่งสินค้าทางอากาศได้สะดวกขึ้น ตลอดจนเราสามารถเปิดตลาดสินค้าทางแถบประเทศยุโรป และประเทศอื่นๆที่อยู่ห่างไกลกับประเทศได้มากขึ้น เพราะฉัก ผลไม้ เป็นสินค้าที่เน่าเสียง่าย หากจะใช้ทางเรือก็ไม่สามารถทำได้ เพราะเสียเวลามาก

ปัญหาและอุปสรรคในการขนส่งทางอากาศ (กรมเศรษฐกิจ, 2523 : 21)

1. อัตราการระวาง เมื่อเปรียบเทียบอัตราการระวางการขนส่งทางอากาศกับอัตราการระวางขนส่งสินค้าทางอื่นแล้ว จะเห็นว่าสูงกว่าทางอื่นๆ ทั้งนี้เนื่องจากการดำเนินงานด้านบริหารการขนส่งสินค้าทางอากาศ ผู้ประกอบการต้องลงทุน และเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง ถึงแม้ว่ารัฐบาลจะกำหนดอัตราการระวางสำหรับสินค้าฉัก ผลไม้เป็นอัตราพิเศษ ขึ้นมาในปี 2524 และมีการลดการระวางให้เป็นครั้งคราวในฤดูส่งออกฉักและผลไม้ แต่มีปัญหาที่สินค้าฉักและผลไม้ของไทยเราส่วนใหญ่ จะมุ่งเน้นไปที่ตลาดเพียง 3 แห่ง คือ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซียเท่านั้น ซึ่งทำให้การระวางเหี่ยววินไม่พอ เกิดปัญหาสินค้าคกเคื่อง และเมื่อมีปริมาณความต้องการใช้ที่ระวางมากขึ้น ทำให้ผู้ที่เหมาระวางเอาไว้ขึ้นราคาได้ ทำให้อัตราค่าขนส่งยิ่งสูงขึ้นมากกว่าปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การกำหนดเที่ยวบินระหว่างประเทศ เนื่องจากสมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ ได้มีข้อตกลงกันระหว่างสายการบินของแต่ละประเทศ ที่จะกำหนดเที่ยวบินระหว่างกัน เพื่อไม่ให้เกิดการโต้เปรียบและเสียเปรียบระหว่างกัน ซึ่งหมายความว่า สายการบินแต่ละประเทศ ไม่สามารถกำหนดเที่ยวบินได้ตามความต้องการ ดังนั้นในการขนส่งจึงมักมีปัญหาเรื่องไม่มีระวางสำหรับเที่ยวบินเพียงพอ

3. การสั่งซื้อสินค้า (Order) จากต่างประเทศ ไม่สม่ำเสมอ ทำให้ยากต่อการคำนวณความต้องการใช้บริการขนส่งทางอากาศ โดยเฉพาะลำไย เป็นผลไม้ที่มีฤดูกาล ทำให้มีการขนส่งไม่สม่ำเสมอ

- การขนส่งทางเรือ

การขนส่งทางเรือ ไม่ค่อยจะมีการขนส่งลำไยกันมากนัก ถึงเหตุผลที่กล่าวมาแล้วว่า มีปัญหาค่าความล่าช้า เสียเวลามาก แม้แต่ประเทศสิงคโปร์ ก็ต้องใช้เวลา 4 - 5 วัน ในขณะที่ทางรถยนต์ใช้เวลา 2 วัน และทางเครื่องบินใช้เพียง 2 ชั่วโมง เวลาที่ล่าช้า จะทำให้ลำไยเน่าเสียได้ก่อนที่จะถึงประเทศปลายทาง

ปัญหาค่านพิธีการในการส่งออก

ปัญหาค่านศุลกากร

ปัจจุบันนี้ทางพิธีการศุลกากร ผู้ส่งออกจะจ้างบริษัทรับจ้าง ทำหน้าที่เกี่ยวกับทางศุลกากรให้ เพราะถ้าหากทำเองแล้ว จะทำให้เสียเวลามาก จึงเป็นข้อเสียอย่างหนึ่งในการส่งออก เพราะจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทรับจ้าง ซึ่งความจริง หากทางราชการจะให้ความช่วยเหลือลดขั้นตอนความยุ่งยากและความล่าช้าลงบ้าง ผู้ส่งออกสามารถที่จะดำเนินการทางศุลกากรส่งออกเองได้ ก็จะช่วยลดต้นทุนในการส่งออกได้ทางหนึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาการขอใบรับรองปลอดศรัทธา

เนื่องจากปัจจุบันนี้ ในการขอใบรับรองปลอดศรัทธา ผู้ส่งออกจะต้องนำผลไม่เข้ามาตรวจสอบ และขอใบรับรองปลอดศรัทธา ที่กองควบคุมพืชและวัสดุการเกษตร กรมวิชาการเกษตร ที่ทำการ ในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน บางครั้งผู้ส่งออกบางราย รวบรวมผลผลิตจากต่างจังหวัดได้แล้ว ก็ทำการบรรจุหีบห่อ หรือมีตัวแทนในการทำหน้าที่บรรจุหีบห่อในต่างจังหวัด จะต้องเข้ามาในกรุงเทพฯ ถึงมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ฯ แทนที่จะนำรถเข้ามาแค่นอนเมือง กลับต้องนำเข้ามาในกรุงเทพฯ แล้วขออนุญาตไปนอนเมืองอีกที ทำให้ยุ่งยาก เสียเวลา และยังมีค่าล่วงเวลาในอัตราสูง

ปัญหาการซื้อขายแลกเปลี่ยน (F.C. 61)

ในด้านการซื้อขายแลกเปลี่ยน โดยเฉพาะประเทศในแถบเอเชีย มักจะมีการซื้อขายแบบการฝากขาย ซึ่งวิธีนี้จะทำให้ผู้นำเข้าได้ประโยชน์จากการแจ้งราคาภายหลัง จะทำให้ผู้ส่งออกไทยเสียเปรียบอย่างมาก และถ้าหากผลผลิตขายไม่ออก ก็อาจจะไม่ได้เงินเลย บางครั้งอาจโดนโกงได้ง่ายๆ โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหม่ๆ

ปัญหาการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Form A)

เนื่องจากมีบางประเทศที่มีความต้องการให้ออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เพื่อที่จะสามารถตรวจสอบได้ทันที หากสินค้ามีปัญหา ทำให้ยุ่งยากและเสียเวลาในการที่จะต้องทำเรื่องการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า จากกรมการค้าต่างประเทศ

นอกจากนี้ ยังมีปัญหาที่พบทั่วไปในธุรกิจการส่งออก ซึ่งเป็นปัญหาที่มีได้เกิดจากการตลาดโดยตรง แต่เกิดขึ้นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง และกลุ่มองค์กรอื่นๆ คือ ตัวผู้ส่งออก ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก และกลุ่มขององค์กรอื่นๆ

ผู้ส่งออก

มีปัญหาวางประการที่เกิดจากตัวผู้ส่งออกเอง เช่น

– มีการตัดราคาตัวเอง มักเกิดขึ้นเมื่อผลผลิตล้นตลาด เพราะพ่อค้าผู้ส่งออกสามารถหาซื้อผลผลิตได้ราคาถูก จึงสามารถขายได้ในราคาที่ต่ำได้ และมีพ่อค้าบางคนที่รับซื้อผลผลิตไว้แล้ว แต่ยังไม่ทันขายได้ จึงไปคิกต่อกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ ขอให้รับซื้อผลผลิตในราคาที่ต่ำกว่า ถึงแม้จะกำไรน้อย หรือขาดทุนเล็กน้อยก็ยังดี ทำให้ผู้ส่งออกรายอื่นๆ ไม่อาจขายผลผลิตในราคาสูงกว่านั้นได้ และในต่างประเทศ จะทำให้ผู้นำเข้าบางรายที่ซื้อผลผลิตในราคาสูงก็จะมีปัญหา เนื่องจากรายอื่นขายในราคาที่ถูกลงกว่า

– ความไม่ซื่อสัตย์ มีการส่งผลผลิตที่ไม่ตรงตามมาตรฐานที่ผู้ส่งเข้าของการ ส่งของปลอมปน ส่งของไม่ตรงตามเวลาที่สัญญาไว้ เมื่อผลผลิตมีราคาแพง ก็ไม่ยอมส่งออก เพราะได้กำไรน้อย พยายามส่งแค่สินค้าที่สามารถทำกำไรได้มากๆ โดยไม่ยอมคำนึงถึงผลอื่นที่จะตามมา

– ความไม่พิถีพิถัน หรือการเข้มงวดในการตรวจตราสินค้าก่อนการส่งออก บางครั้งอาจเกิดการผิดพลาดโดยไม่ได้ตั้งใจ เช่น คุณภาพของสินค้าไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นในการส่งออกผู้ส่งออกควรให้ความสนใจในการตรวจสอบสินค้าอย่างเข้มงวดมากขึ้น

– ไม่มีความรู้ด้านตัวสินค้าและการตลาดดีพอ ผู้ที่จะทำการส่งออก จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า หรือผลผลิตด้วย อย่างเช่น ลำไยที่รับจากผู้ผลิตหรือตัวแทนนั้น มีอายุได้อีกกี่วัน จึงจะเน่าเสีย การหายใจ การคายน้ำ ความทนทาน ข้อจำกัด เพื่อที่จะได้ทำการส่งออกในสภาพและวิธีการที่เหมาะสม และหากไม่มีความรู้ด้านการตลาดแล้ว ก็อาจโศกโงกได้ง่าย โดยเฉพาะผู้ส่งออกรายใหม่ๆ ที่ทำการค้ากับประเทศทางแถบเอเชีย และตะวันออกกลาง

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

ปัญหาที่เกิดจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมีอยู่ 2 ด้านคือ การทำงานไม่ประสานงานกัน และความยุ่งยากล่าช้าในการทำงาน

— การทำงานที่ไม่ประสานงานกัน และมีการทำงานซ้ำซ้อนกัน จะเห็นได้ว่ามี 2

กระทรวงหลัก ที่ส่งเสริมการส่งออกผักและผลไม้ คือ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และกระทรวงพาณิชย์ โดยที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมด้านการผลิต ขณะเดียวกันก็พยายามที่จะจัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมด้านการตลาด การส่งออกขึ้นมา เพื่อให้เป็นไปในรูปแบบครบวงจร กระทรวงพาณิชย์ จะทำหน้าที่หลักในการส่งเสริมทางการตลาด เพื่อการส่งออก และในขณะเดียวกันก็พยายามติดต่อกับตัวเกษตรกร เพื่อลดวงจรธุรกิจการค้า และให้มาเป็นธุรกิจแบบเกษตรกรครบวงจรเช่นกัน จะเห็นได้ว่า ทางฝ่ายต่างก็พยายามที่จะทำงานซึ่งบางส่วนก็ซ้ำซ้อนกัน และการส่งเสริมบางครั้งก็ทำให้เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องเกิดความสับสนขึ้นได้ เนื่องจากหลักการออกมาจากคนละหน่วยงาน แต่มีวิธีการเพื่อที่จะให้ถึงจุดหมายเดียวกัน ซึ่งมีอยู่หลายวิธี ทำให้เกษตรกรยากต่อการตัดสินใจว่าจะใช้แบบใดดี

— ความยุ่งยากและความล่าช้าในการทำงาน หน่วยงานต่างๆ มักทำงานล่าช้า และยังไม่ชอบคิดค้นบน หากไม่มีการหยอchn้ำมันกันบ้างแล้ว ก็จะทำงานนั้นต้องล่าช้า บางครั้งอาจทำให้ผลผลิตเสียหายได้ ดังนั้นในการส่งออกของผู้ส่งออกโดยทั่วไป จึงมักจ้างบริษัทที่มักทำงานด้านนี้โดยเฉพาะ เช่น ด้านพิธีการศุลกากร ก็จ้างบริษัทชิปปิง การจองระวางเรือ ที่เยวบิน ก็ผ่านทางบริษัทชิปปิง หรือผู้ที่เหมาระวางจองเรือ หรือที่เยวบินไว้แล้ว ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการส่งออกสูงขึ้น โดยไม่จำเป็น นอกจากความยุ่งยากที่เกิดจากความล่าช้าในการปฏิบัติงานแล้ว ยังรวมทั้งความล่าช้าที่เกิดขึ้นในการเสนอโครงการต่างๆ กว่าโครงการจะได้รับการอนุมัติ บางครั้งผลผลิตก็หมดไปแล้ว (อย่างเช่น การเสนอการจัดงานแสดงสินค้าผลไม้ในต่างประเทศ บางครั้งพออนุมัติมา ผลไม้ชนิดนั้นๆ ก็หมดฤดูกาลไปแล้ว) รวมทั้งระบบพรรคพวกเส้นสายในวงราชการ ทำเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ให้เกิดความไม่เป็นธรรม

กลุ่มองค์กรอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

กลุ่มองค์กรที่จะมีผลต่อการพัฒนาการส่งออกยุคและผลไม้มองประเทศไทย ทั้งด้านการผลิต การตลาด และด้านอื่นๆ ได้แก่ สถาบันการศึกษา และนักวิชาการ

- สถาบันการศึกษา โดยเฉพาะสถาบันศึกษาด้านการเกษตร ไม่มีการเน้นทางด้านทักษะ มักจะเน้นทางด้านการศึกษาให้นักวิชาการ ให้มีความสามารถในการพูด การเขียน และทฤษฎี แนวทางปฏิบัติ แต่ไม่มีการให้นักศึกษาได้สัมผัสกับสภาพความเป็นจริงและปฏิบัติจริงกับมือ ดังนั้น จึงไม่มีความสัมพันธ์และความเข้าใจในเรื่องต่างๆในความเป็นจริงได้อย่างถูกต้อง

- นักวิชาการ รวมทั้งนักเขียนบางคนที่สำคัญพื้นฐานทางวิชาการ ทำตัวเป็นพ่อค้า และมีพ่อค้าบางคนพยายามทำตัวเป็นนักวิชาการ เขียนข้อความออกมาโดยขาดวิจารณญาณ ขาดความสำคัญของความเป็นนักวิชาการ ทำให้เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องเกิดความไขว้เขว และเกิดการแตกตื่น ความเชื่อเขียนและเหตุผลที่ยกมาอย่างเล็ดหลอ แต่แท้จริง กลับเป็นการหาผลประโยชน์ส่วนตัว โดยอาศัยความเป็นนักวิชาการ (นักเขียน) หรือเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียง ดังนั้น นักวิชาการที่เขียนหนังสือหรือบทความ ควรที่จะศึกษาถึงผลดีผลเสีย และเหตุผลความเป็นไปได้ ตลอดจนต้องไม่ขาดพื้นฐานของความเป็นนักวิชาการที่ดี ก่อนที่จะเขียนอะไรออกมา มิใช่เพียงเพื่อขอให้ได้เงินค่าเรื่องที่จะลงในหนังสือ หรือได้มีผลงานออกมา เป็นการรับรองความสามารถของตนเท่านั้น

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่นๆ ที่มีอาจจัดได้ว่าเป็นปัญหาใน坎坎โดยเฉพาะ แต่เป็นปัญหาที่รัฐบาลจะต้องเร่งให้มีการช่วยเหลือ เช่น

1. ระบบชลประทาน ยังมีไม่ทั่วถึง
2. ราคาวัสดุอุปกรณ์การเกษตร เช่น เครื่องสูบน้ำ เครื่องพ่นสารเคมี บัว สารเคมี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีราคาแพง

3. ระบบข้อมูลข่าวสารการตลาด และข่าวสารด้านราคาของผลไม้ ชาติแกลน และที่มีอยู่ก็ไม่ทันต่อเหตุการณ์
4. ตลาดแหล่งขายผลผลิตของเกษตรกรมีน้อย ควรขยายให้มีการเพิ่มตลาดกลางสำหรับเกษตรกรให้มากขึ้น และหาทำเลที่เหมาะสมๆ

แนวทางการแก้ไขปัญหา

ในด้านการตลาด มีปัญหาเรื่องการรวบรวมผลผลิต การคัดคุณภาพ และจัดมาตรฐาน และการบรรจุหีบห่อ มีข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาดังๆ ดังนี้

การรวบรวมผลผลิต

1. รัฐบาลควรสนับสนุน หรือออกกฎหมายเกี่ยวกับตลาดกลางเพื่อการส่งออก เพื่อจัดปัญหาพ่อค้าคนกลาง และเป็นผู้ส่งออกเอง จะได้อธิบายให้ผู้ผลิตเข้าใจถึงปัญหา และลักษณะของสินค้าที่ตลาดมีความต้องการ เพราะที่ผ่านมา ปัญหาคนนี้ไม่เคยได้รับการแก้ไขที่เกษตรกรเลย เนื่องจากมีพ่อค้าคนกลาง และพ่อค้าคนกลางไม่ร่วมมือที่จะให้เกษตรกรเปลี่ยนแปลงหรือปรับปรุงผลผลิตของตน เนื่องจากจะทำให้พ่อค้าคนกลางสูญเสียผลประโยชน์
2. ในการรวบรวมผลผลิตภายในประเทศ ควรส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งผลผลิตจากสวนสู่จุดรวบรวมของการท่าอากาศยาน หรือท่าเรือ รวมทั้งปฏิบัติการในการขนส่งอย่างระมัดระวัง

มาตรฐานคุณภาพ

ปัญหาเรื่องมาตรฐานในการส่งออก เป็นปัญหาที่สำคัญอย่างหนึ่งในการส่งออก เนื่องจากยังไม่มีมีการจัดมาตรฐานในการส่งออกอย่างเป็นทางการ ดังนั้นจึงมีการเสนอแนะทางการค้าไม่वारณใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จัดมาตรฐาน และรักษาคุณภาพของผลไม้ได้ดังนี้คือ

1. ให้กรมวิชาการเกษตร กรมการค้าภายใน และสำนักงานมาตรฐานสินค้า ร่วมมือกันในการจัดร่างกำหนดมาตรฐานคุณภาพสินค้าของผลไม้ต่างๆขึ้นมาอย่างเป็นทางการ เพื่อขจัดความขัดแย้งกันระหว่างผู้ผลิต ผู้ส่งออก และลูกค้าต่างประเทศ และเพื่อการบรรจุหีบห่อที่ได้มาตรฐาน

2. ให้มีการวิจัยทางด้านวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว โดยศึกษาความสด และป้องกันการสูญเสีย เช่น การใช้สารเคลือบผิวเพื่อป้องกันการระเหยน้ำ การใช้สารดูดซับแก๊ส การใช้รังสีปีศาจการสุก โดยเลือกวิธีการที่ดีที่สุด และให้ผลอย่างมีประสิทธิภาพ

3. ให้มีการติดตาม โดยใช้สถิติเกอร์ ที่มีตราเป็นสัญลักษณ์ ของประเทศไทย สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพของสินค้าชนิดนั้น โดยพิจารณาจากผู้ส่งออกที่มีการส่งออกเฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ และให้มีการตรวจสอบโดยการสุ่มตัวอย่างอยู่เสมอ

คานการบรรจุหีบห่อ

ในคานการบรรจุหีบห่อ ปัญหาหลักจะอยู่ในเรื่องแรงอัดจากการใช้ภาชนะบรรจุจำพวกเชิงสาน เพื่อการส่งออก จนเป็นเหตุทำให้ผลลำไยเน่าเสียง่ายก่อนถึงประเทศปลายทางนั้น สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี แห่งประเทศไทย ได้ทำการศึกษาเพื่อแก้ปัญหาทางคานนี้ โดยนำวัสดุที่ใช้ในการทำเชิงลำไย ซึ่งมีอยู่ 2 ประเภทคือ ไม้ไผ่สีสุก และไม้ไผ่ซาง ซึ่งคุณสมบัติของวัสดุทั้งสองชนิดนี้แตกต่างกัน กล่าวคือ ไม้ไผ่สีสุกเหนียวกว่าไม้ไผ่ซาง แต่ไม้ไผ่ซางเก็บได้ทนทานกว่าไม้ไผ่สีสุก นอกจากนี้ ในการรับแรงอัดหรือแรงกด ปรากฏว่า เชิงที่สานด้วยไม้ไผ่สีสุก รับแรงกดได้ 143 กิโลกรัม ส่วนเชิงที่สานด้วยไม้ไผ่ซาง รับแรงกดได้เพียง 63 กิโลกรัม

โดยทั่วไปในการขนส่งลำไยไปจำหน่ายในต่างประเทศด้วยรถบรรทุก เชิงจะถูกวางซ้อนกัน 4 - 5 ชั้น โดยที่เชิงแต่ละเชิงเมื่อบรรจุลำไยแล้ว จะมีน้ำหนักประมาณ 28 กิโลกรัม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดังนั้น ถ้าวางแข่งซ้อนกัน 4 ชั้น แข่งใบล่างสุดจะรับน้ำหนัก 84 กิโลกรัม แต่ถ้าวางซ้อนกัน 5 ชั้น แข่งใบล่างสุดจะรับน้ำหนัก 112 กิโลกรัม ซึ่งจะเห็นได้ว่า ถ้าใช้แข่งที่ทำจากไม้ไผ่ขางนาบรรจุ ลำไย ผลลำไยจะเป็นตัวรับแรงกดหรือแรงอัด และจะเกิดความเสียหายได้ง่ายกว่ากรณีการบรรจุ ลำไยในแข่งที่ทำจากไม้ไผ่สีสุก

การขนส่ง

ปัญหาในการขนส่งทั้ง 3 ทาง คือ ทางบก ทางอากาศ และทางน้ำ ควรให้มีการแก้ไข และปรับปรุงระบบวิธีการขนส่ง ให้มีความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น และมีผู้เสนอแนวทางแก้ไขดังนี้คือ

ทางบก

1. ทางรถยนต์ ควรให้มีการใช้รถห้องเย็นขนส่งผลผลิตภายในประเทศ และขนส่ง ไปยังประเทศใกล้เคียงให้มากขึ้น
2. ทางค่านรถไฟ ควรส่งเสริมให้มีการใช้ตู้คอนเทนเนอร์ ระบบปรับอากาศในการขนส่งสินค้าประเภทผลไม้

ทางอากาศ

1. ควรดำเนินการพิจารณาโครงการระวางให้โดยผล โดยให้ทางการบินไทยพิจารณาปรับปรุงการขนส่งทางอากาศ ที่เอื้ออำนวยประโยชน์สูงสุดต่อการส่งออกผักและผลไม้ไทย (Freight & Volume)
2. ปรับเทียบวินให้เหมาะสมกับช่วงการจำหน่าย ปรับปรุง Terminal ให้เหมาะสมกับการส่งออกผักและผลไม้โดยเฉพาะ
3. ควรมีเครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้าย เพื่อความสะดวกและลดการกระทบกระเทือนในการเคลื่อนย้ายสินค้า เช่น ในต่างประเทศใช้ระบบ Pellet (ทางรถยนต์และทางเรือ) ซึ่งลดความเสียหายของสินค้าในแง่ของการกระทบกระเทือนได้มาก สำหรับการใช้น้ำมันก็มีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขนส่งทางอากาศ จะมีราคาแพง และลูกค้าต้องบินยอมจ่าย

4. ให้กระทรวงคมนาคม กำหนดนโยบายให้แน่ชัด ในการที่จะให้กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางการขนถ่ายสินค้าการเกษตรให้ได้

5. จะต้องผ่อนผันเรื่องสิทธิในการที่จะแลกเปลี่ยนกับการที่จะให้สายการบินต่างประเทศรับสินค้าของไทยไป ทำให้ไทยเรามีที่ระวางเพิ่มขึ้น และสามารถขนส่งสินค้าได้เร็วขึ้น

6. ควรเร่งรัดให้มีการจัดตั้งอาคารสินค้าด้วยลำขึ้นมา เพื่อเป็นสถานที่สำหรับขนถ่ายสินค้าด้วยลำโดยเฉพาะ

7. ควรให้มีการจัดสร้างห้องพักสินค้าก่อนที่จะส่งออกนอกและผลไม้ โดยเฉพาะในปัจจุบันนี้ การส่งสินค้าทางเรือ จะสามารถส่งเข้าตู้ Container ได้เลย แต่คลังสินค้าของสายการบินไทย เป็นเพียงห้องพักสินค้าธรรมดา

ทางเรือ

ควรส่งเสริมให้มีการขนส่งทางเรือ โดยระบบ Container ปรับอากาศ ไปยังประเทศใกล้เคียง

ค่าน้ำพิธีการในการส่งออก

ปัญหาค่าน้ำพิธีการในการส่งออก เช่น การขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช พิธีการศุลกากร การซื้อขาย และวิธีการชำระเงิน จะมีปัญหาที่สำคัญคือ ความล่าช้า และความยุ่งยากในขั้นตอน ซึ่งมีผู้เสนอวิธีการแก้ไขปัญหาต่างๆไว้ดังนี้คือ

1. การออกใบรับรองการปลอดศัตรูพืช ควรจะจัดให้มีสถานที่ทำการตรวจ และออกใบรับรองปลอดศัตรูพืชอยู่จุดเดียวกับที่ทำการศุลกากร ณ ท่าอากาศยานคอนเมือง หรือจุดส่งออกอื่นๆ โดยให้ทางการท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย เป็นผู้อำนวยความสะดวกในเรื่องสถานที่ที่ท่าอากาศยานคอนเมือง หรือให้อยู่ในแหล่งผลิตนั้นๆ และให้ทำการตรวจตลอด 24 ชั่วโมง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ด้านพิธีการศุลกากร รัฐบาลควรจะได้พิจารณา สนับสนุนด้านการชดเชย ลด และ ยกเว้นค่าอากร ธรรมเนียมต่างๆ เช่น ค่าลงเวลาพนักงานตรวจสินค้า ที่ท่าอากาศยาน ภาษี ศุลกากร

2. การซื้อขายและวิธีการชำระเงิน ควรพยายามหลีกเลี่ยงการซื้อขายในรูปแบบ การขายฝาก เพื่อป้องกันการถูกโกง ควรส่งเสริมให้มีการซื้อขายโดยการเปิดเคตเตอร์ออฟเครดิต โดยการส่งออกไปทุกประเทศ และเพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย ได้มีผู้ให้ข้อเสนอแนะแนวทางไว้ ดังนี้

1. กำหนดแผนการขาย โดยให้รัฐบาลจ้างบริษัทที่ปรึกษาให้ดำเนินการส่งเสริมการขาย และประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างภาพพจน์รวมของประเทศไทยในฐานะผู้ผลิตผลไม้สดเมืองร้อน ที่มีคุณภาพ

2. จัดตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศ เพื่อหาข้อมูล และหลีกเลี่ยงการติดคอในระบบขายฝาก ซึ่งมักเป็นผู้นำเข้ารายใหญ่ แต่อย่างไรก็ตาม ในการที่จะทำ Promotion สินค้า ยังจำเป็นต้องติดต่อกับผู้นำเข้ารายใหญ่

3. จัดทำโครงการพัฒนาการส่งออกผักและผลไม้ โดยเชิญผู้นำเข้ารายใหญ่ที่มีสำนักงานกว้างขวางมาร่วมในกิจการของโครงการ

4. ให้ตัวแทนจากรัฐบาลไทยนำสินค้าผลไม้ไปให้ผู้นำเข้ารายใหญ่ในต่างประเทศได้ทดลองชิม โดยออกบัตรเชิญ ดังเช่นที่เคยปฏิบัติโดยผลมาแล้วในประเทศเคนมารค

5. ใช้ประโยชน์จากการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าให้เต็มที่ เช่น การจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ ควรนำลำไยและผลไม้อื่นๆ ไปแสดงด้วย ไม่เฉพาะว่าต้องเป็นงานแสดงลำไยอย่างเดียวเสมอไป

6. การจัดทำ Market Testing โดยจะแบ่งเป็นการ test ตัวสินค้า และ Test selling point โดยเน้นจุดเด่นของตัวสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. คัดตราสถิติเกอร์ที่เป็นสัญลักษณ์ของประเทศไทย ให้แก่สินค้าของผู้ส่งออกแต่เฉพาะสินค้าที่มีคุณภาพ
8. ให้มีการเปิดร้านขายผลไม้สดที่ทำอากาศขาน โดยอยู่ในรูปบรรจุหีบห่อ สามารถซื้อและนำคิกคิวไปโค้สะดวก
9. รัฐบาลควรสนับสนุนค่านข้อมูลต่างๆให้กับภาคเอกชนให้ทันต่อเหตุการณ์ โดยเฉพาะข้อมูลปริมาณความต้องการของตลาด และการผลิตในแต่ละช่วง เพื่อจะได้เสนอสินค้าในตลาดต่างประเทศได้ทัน ข้อมูลค่านราคาผลิตของประเทศคู่แข่ง เพื่อจะได้กำหนดราคาสินค้าของเราให้เหมาะสม โดยใช้ประโยชน์จากทุกุประจาศูนย์พาณิชย์กรม หรือสำนักงานที่ปรึกษาการพาณิชย์ในต่างประเทศ ให้เต็มที่
- เพื่อเป็นการส่งเสริมการส่งออกผักและผลไม้อย่างแท้จริง กรมพาณิชย์สัมพันธ์จึงได้ริเริ่มหาทางรวบรวมหน่วยงานที่ศึกษาเรื่องนี้ทั้งหมด เข้ามารวมเป็นหน่วยงานเดียวกัน เพื่อสะดวกในการรวบรวมข้อมูล และเป็นศูนย์กลางใหญ่ โดยได้เสนอการจัดตั้งองค์การเพื่อกำเนินการส่งออกผัก ผลไม้ และไม้คักคอก ขึ้นมาโดยเฉพาะ เพื่อที่จะให้มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้ คือ
1. รับผิดชอบในการจัดสรรงบประมาณเพื่อการพัฒนาการผลิตและการส่งออกผัก ผลไม้ และไม้คักคอก ให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงาน
 2. เป็นศูนย์ข้อมูลการผลิตและการตลาดผัก ผลไม้ และไม้คักคอกไม้ประดับ โดยเน้นตลาดต่างประเทศ
 3. รับผิดชอบในการจัดทำแผนการผลิตและการตลาดผัก ผลไม้และไม้คักคอกไม้ประดับเพื่อการส่งออก
 4. รับผิดชอบในการติดตามประเมินผลการดำเนินงาน ตามโครงการที่ได้รับจัดสรรงบประมาณให้เป็นไปตามเป้าหมาย
 5. พัฒนาตลาดผัก ผลไม้ และไม้คักคอกไม้ประดับในต่างประเทศให้เป็นไปตามเป้าหมาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และระยะเวลาที่กำหนด

6. สร้างทัศนคติในการพัฒนาสินค้าเพื่อส่งออก

ในการดำเนินงานของสำนักงานดังกล่าว ให้ระดมอัตรากำลัง และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในปัจจุบัน จากหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง มาดำเนินงานร่วมกัน ในลักษณะของภารกิจเฉพาะด้าน แต่ให้เป็นการทำงานเต็มเวลา

ประเด็นสำคัญของการดำเนินงานของสำนักงานนี้คือ ให้สำนักงาน ก.พ. สำนักงานประมาณ และสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รับหลักการในการพิจารณาอนุมัติงบประมาณโครงการ และผลงานของผู้ที่มีส่วนปฏิบัติการในสำนักงานนี้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

ในบรรดาผลไม้ที่ทำการส่งออกทั้งหมด ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด สามารถที่จะพัฒนาเป็นสินค้าส่งออกที่มีคุณภาพได้ง่าย ดังนั้น การศึกษาการส่งออกลำไยของประเทศไทย จึงเป็นแนวทางที่จะช่วยทำให้การพัฒนาการส่งออกลำไยของประเทศไทยเจริญรุดหน้ายิ่งขึ้น

จากการศึกษาทางค่านับดูของลำไย พบว่า จะมีอยู่ 2 ประเด็นคือ ทางด้านการตลาด และทางด้านการผลิต ซึ่งรัฐบาลก็ได้เริ่มหามาตรการแก้ไขอยู่ในขณะนี้ ทางด้านวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อที่จะศึกษาทางด้านการผลิต การตลาด แนวทางการส่งออก รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อต้องการทราบปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นในขบวนการผลิต การตลาด เพื่อเป็นแนวทางในการนำข้อมูลเหล่านี้ไปแก้ไขและวางแผนในการผลิตแก่เกษตรกรชาวสวนลำไยต่อไป โดยมีขอบเขตในการศึกษาตั้งแต่ เริ่มเพาะปลูก จนกระทั่งถึงขบวนการส่งออก และได้มีการรวบรวมข้อมูล ทั้งจากผู้ผลิตและผู้ส่งออกโดยตรง รวมทั้งเก็บรวบรวมข้อมูลจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องของทางค่านับดูโดยเฉพาะ ซึ่งใช้การวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงพรรณนา และเชิงปริมาณ โดยเอาข้อมูลเหล่านี้ นำมาจัดหมวดหมู่ ทำตารางวิเคราะห์ หาการอรายละเอียด นอกจากนี้จะมีแผนภาพประกอบ เพื่อให้ข้อสรุป สำหรับตอบปัญหาที่ต้องการจะศึกษา

จากการศึกษาพบว่า ในค่านับดูการผลิตนั้น ในปีหนึ่งๆประเทศไทยสามารถผลิตลำไยได้ในปริมาณไม่ต่ำกว่า 40,000 ตัน แหล่งผลิตลำไยใหญ่ๆ จะอยู่ใน 2 จังหวัดในภาคเหนือ คือ เชียงใหม่ และลำพูน มีผลผลิตลำไยคิดเป็นร้อยละ 90 ของผลผลิตลำไยทั้งประเทศ ฤดูกาลผลิตลำไยของประเทศไทย ส่วนใหญ่จะตรงกับช่วงเดือน กรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม แนวโน้มการผลิตลำไย เกษตรกรชาวสวนลำไยได้เริ่มหันมาปลูกลำไยเพิ่มขึ้น โดยได้มีการขยายการผลิตมาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในต่างประเทศ

ทางด้านการตลาดลำไยของประเทศไทย พบว่า เริ่มมีการส่งออกตั้งแต่ปี 2519 (ก่อนหน้านั้นไม่มีรายงาน) เป็นปริมาณ 3,180 ตัน โดยที่มีประเทศผู้นำเข้าลำไยจากไทย 3 ประเทศคือ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย ต่อมาได้มีการส่งออกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งปี 2529 สามารถส่งออกได้ถึง 10,530 ตัน ซึ่งมีปริมาณการส่งออกมากกว่าในอดีตถึง 3 เท่า โดย มีตลาดหลักคือ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย และรองลงมาได้แก่ ตลาดในประเทศ มาห์เรน บรูไน อินโดนีเซีย ซาอุดีอาระเบีย เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ แคนาดา และสหรัฐอเมริกา สำหรับ ประเทศคู่แข่งชั้นในการส่งออกลำไยของประเทศไทย ที่สำคัญมีเพียงสาธารณรัฐประชาชนจีน แต่คุณภาพลำไยจากจีนยังสู้ไทยไม่ได้ อีกทั้งปริมาณการส่งออกลำไยของจีนก็มีน้อยมาก

กระบวนการส่งออกลำไยของประเทศไทย เริ่มตั้งแต่การจดทะเบียนพาณิชย์ และ ทะเบียนการค้า การศึกษาคือหาลูกค้าในต่างประเทศ การทำสัญญาซื้อขาย การจัดหาสินค้า (ได้แก่ การรวบรวมผลผลิต การจัดหาครุภัณฑ์ผลผลิต และการบรรจุหีบห่อ) การดำเนินการค้าหรือการส่งออก (พิธีการศุลกากร และระเบียบขอมั่งคัมคัมกฎหมายต่างๆ) การขนส่ง และการนำเอกสาร ไปขึ้นเงินกับธนาคาร

การพัฒนาการผลิตลำไยของประเทศไทย มีการพัฒนาทางด้านพันธุ์ การเพิ่มปริมาณผลผลิต และการเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยมีการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้มากขึ้น ปัญหาทางด้านการผลิต ได้แก่ ปัญหาทางด้านพันธุ์ ซึ่งที่ตลาดต่างประเทศไม่ค่อยยอมรับคือ การปลอมปน ทางด้าน ปริมาณการผลิตก็คือ ผลผลิตในตลาดต่างประเทศมีไม่สม่ำเสมอ เนื่องจากผลผลิตลำไยออกไม่สม่ำเสมอในแต่ละปี ทางด้านคุณภาพ จะมีปัญหาทางด้านพืชรากคางของยาฆ่าแมลง โรคและแมลงที่ติดไปกับผลผลิต และอายุการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม ปัญหาเรื่องราคาที่ได้รับ โดยทั่วไป เกษตรกรยังได้รับราคาต่ำ เนื่องจากระบบตลาดในแหล่งผลิตไม่ดีเท่าที่ควร และเนื่องจากชาวสวนลำไยใช้วิธีการขายลำไยแบบเหมาสวน ส่วนแนวทางการแก้ไขปัญหา รัฐบาลควรส่งเสริมให้มีการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รวมตัวกัน และดำเนินการจดทะเบียนผู้เพาะปลูกลำไยในแต่ละท้องถิ่น แนะนำวิธีการตัดแต่งกิ่ง และการดูแลรักษาให้ถูกต้อง เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิต การเพิ่มคุณภาพผลผลิต โดยการใช้วิทยา การหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม แทนการบ่มตากบุงการเก็บรักษาโดยใช้สารเคมีเคลือบผล เพราะ ต้นทุนที่ใช้สูง มีการบ่มที่ราคาที่เหมาะสมที่เกษตรกรได้รับให้สูงขึ้น โดยการปรับปรุงระบบชาวสวนให้มี ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น สนับสนุนให้เกษตรกรชาวสวนลำไยรวมกลุ่มกัน เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง ตลอดจน ings รัฐบาลควรมีนโยบายการตลาดให้สอดคล้องกับการรวมกลุ่มของชาวสวน เพื่อรักษาเสถียรภาพ ให้แก่สมาชิก

การพัฒนาทางด้านการตลาด การรวบรวมผลผลิต เกษตรกรจะรวมตัวกันจัดตั้งเป็น สหกรณ์ หรือสมาคมชาวสวนลำไยขึ้นมา ทางด้านคุณภาพและมาตรฐานการส่งออก ได้มีการคัด คุณภาพ โดยนำมาจัดเกรด มีการแข่งขันกันโน้มน้าว เหนอ เพื่อบ่มตากบุงการเก็บรักษา มีการลด อุดหนุนภายในของลำไย ทางด้านการบรรจุหีบห่อ มีการใช้ตะกร้าพลาสติก และกล่องกระดาษ เ เพิ่มขึ้น เกี่ยวกับพิธีการศุลกากร ได้เปิดให้มีวิธีหีบห่อ ทำหน้าที่แทนผู้ส่งออก เพื่อลดปัญหาความ บุ่งยากในค่านพิธีการศุลกากร การขนส่งก็มีการพัฒนาขึ้น ทั้งทางบกและทางอากาศ มีปัญหาทางด้านการ ส่งออกลำไยของประเทศไทย ได้แก่ ในด้านการรวบรวมผลผลิต พ่อค้าในระดับต่างๆจะไม่ ระมัดระวังในการขนส่ง ผู้ส่งออกต้องมาคัดขนาดและคุณภาพเอาเอง ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายด้าน นี้เพิ่มขึ้น ทางด้านมาตรฐานการส่งออก ยังไม่มีการจัดมาตรฐานอย่างเป็นทางการ ทางด้านการ บรรจุหีบห่อ ถึงแม้จะใช้หีบห่อ ตะกร้าพลาสติก และกล่องกระดาษ ก็ไม่สามารถป้องกันการบอบ ซ้ำ และเน่าเสียในระหว่างการขนส่งได้ ปัญหาเกี่ยวกับการขนส่งทางบก มีปัญหาทางด้านการผ่าน ค่าน ไม่ยอมให้รถยนต์และระหว่างทาง และต้องเสียค่าใช้จ่ายในการผ่านค่านควย ทางอากาศ จะมีปัญหาทางด้านอัตราค่าระวางแพง และเที่ยวบินมีน้อย ทางด้านพิธีการในการส่งออก เกี่ยว กับค่านศุลกากร ผู้ส่งออกต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มในการจ้างบริษัทหีบห่อ การขอใบรับรองปลอดศัตรู พืช มีการทำงานล่าช้ามาก นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่นที่เกิดขึ้นจากผู้ที่ทำหน้าที่การตลาด และบุคคล อื่นๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ตัวผู้ส่งออกเอง มีปัญหาเรื่องการติดราคากันเอง ความไม่ซื่อสัตย์ ความไม่มั่นคงด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พิธีพิธี หรือ เข้มงวดในการตรวจราคาก่อนส่งออก และการไม่มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าและ
 การตลาดคือพอ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของมีปัญหาเรื่องการทำงานไม่ประสานกัน การทำงานล่าช้า ก
 กลุ่มองค์กรอื่นๆที่เกี่ยวข้องได้แก่ สถาบันการศึกษา ซึ่งการสอนมุ่งเน้นแต่ทฤษฎี และนักวิชาการ
 ที่ไม่มีความสำนึกในความเป็นนักวิชาการ สำหรับแนวทางในการแก้ไขปัญหามีดังนี้คือ การจัด
 ให้มีตลาดกลางเพื่อการส่งออก ส่งเสริมให้มีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งภายในประเทศ ใน
 เรื่องคุณภาพมาตรฐาน ควรเร่งศึกษา กำหนดมาตรฐานอย่างเป็นทางการขึ้นมา ส่งเสริมการวิจัย
 วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว ในด้านการบรรจุหีบห่อ ก็ให้มีการใช้เชิงที่สานควบไม้ไผ่สีสุก เพราะ
 รับแรงอัดและแรงกดได้ดีในการขนส่ง ซึ่งต้องขออนุมัติเป็นขั้นๆ ในเรื่องรถขนส่ง การขนส่ง
 ทางบก ควรมีการใช้รถห้องเย็นขนส่งให้มากขึ้น ทางรถไฟ ควรมีการใช้ตู้คอนเทนเนอร์ปรับ
 อากาศ ส่วนทางอากาศนั้น ควรพิจารณาการระวางใหญ่กลง ปรับเทียบวินให้เหมาะสม ในเรื่อง
 พิธีการส่งออก เช่น การออกใบรับรองปลอดศัตรูพืช ควรให้มีสถานที่ตรวจและออกใบรับรองอายุ
 จุดเดียวกับที่ทำการค้าคนศุลกากร คำนพิชการศุลกากร ควรสนับสนุนด้านการชกเชบ ลก และยก
 เว้นค่าอากรธรรมเนียมต่างๆ การซื้อขาย ควรหลีกเลี่ยงการซื้อขายในระบบการฝากขาย และเพื่อ
 เป็นการส่งเสริมการขายในตลาดต่างประเทศ ได้มีผู้เสนอแนวทางไว้ดังนี้คือ กำหนดแผนขาย
 โดยจ้างบริษัทที่ปรึกษาในตลาดต่างประเทศ หรือจัดตั้งตัวแทนขายในต่างประเทศ หรือเชิญผู้นำเข้า
 รายใหญ่ ที่มีเครือข่ายงานกว้างขวาง เข้าร่วมกิจการโครงการ พัฒนาการส่งออกผักและผลไม้ ให้
 ตัวแทนของรัฐบาลนำผลไม้ไปให้ผู้นำเข้ารายใหญ่ของต่างประเทศได้ทดลองชิม ใช้ประโยชน์จาก
 การแสดงสินค้าอย่างเต็มที่ การจัดทำ Market testing การเปิดร้านค้าผลไม้ที่ท่าอากาศยาน
 และรัฐบาลควรให้การสนับสนุนในค่านข้อมูลแก่เอกชน

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาที่ผ่านมา มีข้อเสนอแนะบางประการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการส่งออก และเป็นข้อคิดสำหรับผู้บริหารที่มีส่วนเกี่ยวข้องในด้านต่างๆ ที่จะทำการพัฒนาการส่งออกผลไม้ของประเทศไทย รวมทั้งผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรง คือผู้ส่งออก จะได้ตระหนักและสำนึกถึงบทบาทของคนที่ติดต่อประเทศชาติโดยส่วนรวม ซึ่งมีข้อเสนอแนะดังนี้คือ

1. เกษตรกร ต้องศึกษาหาความรู้ทางด้านวิชาการและเทคโนโลยีสมัยใหม่อยู่เสมอ ทั้งนี้เพราะเกษตรกรชาวสวนผลไม้ยังคงใช้พันธุ์และการบำรุงรักษา ยังคงใช้วิธีการดั้งเดิม ทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตต่ำ และควรมุ่งการปลูกแทนใหม่เข้ามาใช้ นั่นคือ เกษตรกรควรปลูกผลไม้โดยแบ่งพื้นที่ในการปลูกแต่ละพื้นที่ให้เหมาะสม โดยไม่ให้มีการปลูกผลไม้พันธุ์ต่างๆปนกัน

2. หน่วยงานของรัฐบาล ควรส่งเสริมให้มีการรวมตัวกันในระหว่างชาวสวนผลไม้อย่างน้อย และดำเนินการจดทะเบียนผู้เพาะปลูกผลไม้แต่ละชนิดในแต่ละท้องถิ่น เพื่อให้ทราบปริมาณผลผลิตในแต่ละปี ซึ่งจะช่วยให้สะดวกต่อการกำหนดเป้าหมาย ว่าควรจะผลิตพันธุ์อะไร เพื่อให้ตรงกับความต้องการของตลาด และให้หน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องเข้าไปช่วยเหลือแก่ชมรมสหกรณ์ชาวสวนผลไม้ โดยเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกผู้ส่งออกที่จะเข้าร่วมโครงการ และเป็นผู้ดูแลให้การปฏิบัติเป็นไปตามสัญญา

3. ผู้ส่งออก ต้องพยายามรักษาคุณภาพผลผลิต มีความซื่อสัตย์ โดยส่งออกผลไม้ตามมาตรฐาน อย่างที่ตลาดในประเทศคู่ค้ากำหนด บางครั้งต้องยอมลดกำไร หรือยอมขาดทุนบ้าง เพื่อรักษาสถานะเอาไว้ และพยายามหาตลาดใหม่ๆเพิ่ม มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ตลาดต่างประเทศรู้จักผลไม้ของประเทศไทยมากขึ้น

4. นักวิชาการ ควรจะมีการศึกษา ค้นคว้า ทดลอง เพื่อจะหาแนวทางในการปรับปรุงพันธุ์ผลไม้ เนื่องจากทางด้านพันธุ์ยังไม่มีการพัฒนาให้ดีขึ้นกว่าเดิม อีกทั้งทางด้านวิชาการหลังการเก็บเกี่ยว ควรหาวิธีที่เหมาะสมในการเก็บรักษาลำไย เพื่อรอการส่งออก โดยพยายาม

ศึกษาวิธีที่เหมาะสม และค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาน้อยด้วย

5. สถาบันการศึกษา โดยเฉพาะสถาบันการศึกษาทางด้านการเกษตร ควรให้ความสนใจทางด้านการฝึกทักษะ โดยเฉพาะเกี่ยวกับทางด้านการปฏิบัติการขยายพันธุ์พืช เพราะเป็นพื้นฐานที่สำคัญที่สุดในการผลิตผลไม้ในปัจจุบัน ตลอดจนให้นักศึกษาที่สนใจทางด้านนี้โดยเฉพาะ หรือผู้ที่ต้องการทำปัญหาพิเศษ ให้มีการทดลอง เกี่ยวกับการใช้กรรมวิธี เพื่อยืดอายุการเก็บรักษาลำไย โดยให้คุณภาพ รส กลิ่น คงไว้ซึ่งสภาพเดิมอยู่อีก



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

- ✓ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ : โครงสร้างระบบการตลาดสินค้าเกษตร กรกฎาคม 2527
- กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ : รายงานการสำรวจกลไกตลาดลำไย สิงหาคม 2526
- กรมการค้าภายใน กองเศรษฐกิจการตลาด ฝ่ายวิเคราะห์ 2 . 2529 ข้อมูลเบื้องต้น "ลำไย" : 2
- กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ : พื้นที่เพาะปลูก ผลผลิต และปริมาณผลผลิตลำไย
- กรมส่งเสริมการเกษตร . 2525 . การปลูกลำไย กรุงเทพฯ : ร.พ.ศูนย์การทหารราบ 24 หน้า
- กองวิจัยสินค้าและการตลาด กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ : ลำไย ปี 2529
- จเร แก้วคง . 2530 . การส่งออกมะม่วงของประเทศไทย ปัญหาพิเศษ 120 หน้า
- บุเรศ บำรุงการ . 2524 . การทำสวนลำไย กรุงเทพฯ : ทิพย์อักษร 108 หน้า
- ฝ่ายอำนวยการกองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน, 2530 . ข้อมูลการผลิตและการตลาดสินค้าลำไย : 10
- พัชรา อุไร . 2530 . การศึกษาการเก็บรักษาลำไยโดยการแช่แข็งควยในโตรเจนเหลว ปัญหาพิเศษ 33 หน้า
- ✓ มัดหนา สมุทวงศ์วิริยะ และคณะ . 2528 . โครงสร้างระบบการตลาดสินค้าเกษตร งานสำรวจและวางแผน
- ✓ ศูนย์บริการการส่งออก . ขั้นตอนการส่งออก . เอกสารเผยแพร่ ศูนย์บริการส่งออก 3 หน้า
- ✓ ศูนย์บริการการส่งออก . พิธีการศุลกากรในการส่งออก . เอกสารเผยแพร่ ศูนย์บริการส่งออก 15 หน้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

✓ ศูนย์บริการการส่งออก . การค้าระหว่างประเทศกับวิธีการชำระเงิน . เอกสารเผยแพร่
ศูนย์บริการการส่งออก, 6 หน้า

✓ ศูนย์บริการการส่งออก . การปฏิบัติหลังส่งสินค้าออกในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการเงิน . เอกสาร
เผยแพร่ ศูนย์บริการการส่งออก . 6 หน้า.

ส่วนวิชาการสำนักบริหาร . 2527 . เอกสารวิชาการธนาคารกสิกรไทย . ธนาคารกสิกรไทย
จำกัด 5 (1) : 46 - 47

สุภาพันท์ หาดูเทพินทร์ . 2521 . บทความบางประการของลัทธิ ล่าโย และยักส . รายงาน
ผลการศึกษาและวิจัย กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, กระทรวงพาณิชย์, 34 หน้า

✓ เอกสารประกอบการอบรม . 2526 . การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวยักและยลไม้ส .
ณ สถาบันวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย และสำนักงานเกษตรและ
สหกรณ์ภาคเหนือ (20 - 21 สิงหาคม 2526) : 41 - 43

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้