

บทที่ 3

การผลิตและการตลาดลำไยสดของประเทศไทย

การนำเสนอลักษณะการผลิตและการตลาดลำไยสดของประเทศไทยในบทนี้เรียบเรียงจากผลการรวบรวมข้อมูลทุกภูมิภาค เอกสาร และงานวิจัยที่ได้มีผู้ดำเนินงานไว้เรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้ยังได้นำเสนอข้อมูลปฐมภูมิที่ได้ทำการสำรวจภาคสนามรวบรวมประกอบเนื้อหาในส่วนต่างที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

3.1 การผลิตลำไยในประเทศไทย

3.1.1 ความเป็นมาของการปลูกลำไยในประเทศไทย

จากอดีตพบว่ามีลำไยขึ้นอยู่ทั่วไปในภาคเหนือ มีลักษณะการให้ผลที่เล็ก น้อย น้อย เรียกลำไยพื้นเมืองหรือลำไยกะลา หรือลำไยธรรมชาติ ส่วนลำไยพันธุ์ดี หรือลำไยกะโหลกนั้น ได้มีการนำเข้ามาในปี พ.ศ. 2439 โดยชาวจีนนำพันธุ์ลำไยมาถวายพระราชชายาเจ้าดารารัศมีในพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว จำนวน 5 ต้น ซึ่งต่อมาได้มอบให้เจ้าน้อยคำตัน ณ เชียงใหม่ นำไปปลูกบริเวณบ้านสบข่า หรือบ้านน้ำไทรงาม ตำบลสบแม่ข่า อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ตัดแม่ น้ำปิงจำนวน 3 ต้น และนำไปปลูกที่กรุงเทพฯ จำนวน 2 ต้น จากนั้นได้มีการขยายการปลูกลำไยออกไปสู่อำเภอต่างๆ ในจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่อย่างมากมาย คาดว่าบริเวณที่ปลูกกันอย่างหนาแน่นได้แก่บริเวณที่มีดินในลักษณะน้ำไหลซึ่งเป็นดินที่มีการทับถมของตะกอนจากแม่น้ำ ซึ่งมีความอุดมสมบูรณ์และสามารถระบายน้ำได้ดี เช่นบริเวณบ้านหนองช้างคืน จังหวัดลำพูน พื้นที่ที่ติดกับลำน้ำแม่ปิงสามารถปลูกลำไยให้ผลผลิตสูง ในปัจจุบันพื้นที่ดังกล่าวได้กลายเป็นแหล่งเพาะพันธุ์ลำไยและขยายพันธุ์ลำไยเพื่อจำหน่ายยังพื้นที่ต่างๆทั่วจังหวัดลำพูนและเชียงใหม่

นอกจากนี้เมล็ดพันธุ์ที่ปลูกจากกิ่งพันธุ์ของสวนเจ้าน้อยคำตัน ได้มีการขยายพันธุ์ออกเป็นพันธุ์ต่างๆ เช่นพันธุ์อีดอ พันธุ์สีชมพู พันธุ์แดงกลม พันธุ์ปูมาคืน โคนง เดิมลำไยปลูกกันมากในบริเวณที่ลุ่ม มีการให้น้ำอย่างสมบูรณ์แต่ในปัจจุบันได้ขยายพื้นที่การเพาะปลูกไปในพื้นที่ดอน และพื้นที่เชิงเขากันมากขึ้น และได้กระจายการผลิตไปยังเกือบทั่วทุกจังหวัดของประเทศไทยแล้ว

พื้นที่ที่มีการปลูกลำไยหนาแน่นที่สุดก็ยังคงเป็นจังหวัดทางภาคเหนือ นั่นคือจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนนั่นเอง (พงศักดิ์และคณะ, 2542)

3.1.2 พันธุ์ที่ปลูกในประเทศไทย

พันธุ์ลำไยที่พบว่านิยมปลูกมากในประเทศไทยและเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งต่างประเทศและในประเทศและยังเหมาะสมกับการแปรรูปเป็นลำไยอบแห้ง ลำไยกระป๋อง ลำไยแช่แข็ง ได้แก่ ลำไยพันธุ์อีดอ ส่วนลำไยพันธุ์อื่นๆ ได้แก่ พันธุ์อู่แก้ว เบี้ยวเขียว และลีชฌมภู นิยมปลูกเพื่อการบริโภคสดภายในประเทศเนื่องจากการที่มีน้ำมากทำให้ไม่ทนทานต่อการขนส่งระยะทางไกลและระยะเวลาที่ยาวนานได้ เมื่อถึงปลายทางแล้วเปลือกมักจะเปลี่ยนสีถึงแม้จะมีเทคโนโลยีการรมควันด้วยกำมะถันก็ตาม ก็ไม่สามารถทำให้ผิวของลำไยพันธุ์เหล่านี้สีสวยได้เหมือนลำไยพันธุ์อีดอได้ดังนั้นจึงไม่เป็นที่นิยมในการส่งออก จึงต้องจำหน่ายและบริโภคภายในประเทศเสียส่วนใหญ่ อีกทั้งการแปรรูปนั้นก็ยังไม่เหมาะสมเพราะว่ามีน้ำมาก และ เมื่อนำมาอบแห้งแล้วก็มีน้ำตาลไหลเยิ้มออกมาบริเวณขั้ว สีของเปลือกจะเปลี่ยนเป็นสีน้ำตาลเข้ม สีเปลือกไม่สวยเหมือนลำไยอบแห้งที่อบจากลำไยพันธุ์อีดอ ปัจจุบันชาวสวนไม่นิยมปลูกลำไยพันธุ์นี้เพิ่มแล้ว จะเหลือแต่ต้นที่มีอายุมาก โดยแต่ละพันธุ์มีลักษณะและรายละเอียดดังต่อไปนี้

พันธุ์อีดอ เป็นลำไยพันธุ์เบา คือ ออกดอกและเก็บผลก่อนพันธุ์อื่น นิยมปลูกมากที่สุดเพราะสามารถเก็บได้ก่อนพันธุ์อื่นๆ ลำไยพันธุ์นี้มีพื้นที่การเพาะปลูกทั่วประเทศประมาณร้อยละ 87 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2544) ลำไยพันธุ์นี้เป็นที่นิยมในต่างประเทศเนื่องจากมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการส่งออกเพราะสามารถทนต่อการขนส่ง เมื่อถึงตลาดปลายทางแล้วสีผิว และรสชาติไม่แตกต่างเมื่อเก็บจากสวนมากนัก และมีคุณสมบัติที่เหมาะสมกับการแปรรูปทำลำไยกระป๋องและลำไยอบแห้ง เนื่องจากลำไยพันธุ์นี้มีลักษณะที่เนื้อหนา ไม่แฉะเพราะมีน้ำน้อย เมื่อนำมาอบแห้งแล้วได้ลำไยอบแห้งที่มีคุณภาพดี สีผิวของลำไยที่อบแห้งแล้วจะมีสีน้ำตาลทอง ไม่เป็นสีน้ำตาลเข้มเกือบดำเหมือนสีผิวของลำไยพันธุ์อื่นๆที่นำมาอบแห้ง ลักษณะภายนอกที่เป็นที่สังเกตของพันธุ์นี้คือ เปลือกผลหนา ขนาดผลค่อนข้างใหญ่ ขนาดผลเฉลี่ยกว้างประมาณ 2.7 เซนติเมตร หนา 2.4 เซนติเมตร ยาว 2.5 เซนติเมตร ทรงผลกลมแป้น เบี้ยว ยกบ้างเฉยเฉย ผิวสีน้ำตาล มีกระหรือตาห่าง สีน้ำตาลเข้มและเนื้อค่อนข้างเหนียว ลำไยพันธุ์อีดอสามารถแบ่งตามสีของยอดอ่อน ได้ 2 ชนิดคือ อีดอยอดแดงและอีดอยอดเขียว

ลำไยพันธุ์อีดอยอดแดงจะเจริญเติบโตเร็วมากเมื่อเปรียบเทียบกับอีดอยอดเขียว ลำต้นแข็งแรง ไม่หักได้ง่าย เปลือกลำต้นสีน้ำตาลปนแดง ใบอ่อนมีสีแดง ปัจจุบันอีดอยอดแดงไม่นิยมปลูก เนื่องจากออกดอกติดผลไม่ดี และเมื่อผลเริ่มสุกถ้าเก็บไม่ทันผลจะร่วงเสียหายมาก ส่วนลำไยพันธุ์อีดอยอดเขียว มีลักษณะลำต้นคล้ายอีดอยอดแดง ใบอ่อนเป็นสีเขียว ออกดอกติดผลง่าย

แต่ไม่สม่ำเสมอ นอกจากนี้ถ้าใบพันธุ์นี้อ้อยแบ่งตามลักษณะของก้านช่อผลไม้ได้ 2 ชนิด คือ อ้อยก้านอ่อน เปลือกผลจะบางและ อ้อยก้านแข็ง เปลือกของผลจะหนา ผลค่อนข้างใหญ่ ขนาดผลเฉลี่ย กว้าง 2.7 เซนติเมตร หนา 2.4 เซนติเมตร ยาว 2.5 เซนติเมตร ทรงผลกลมแป้น เมี้ยวขบ่าข้างเดียว เปลือกมีสีน้ำตาลเข้ม มีกระ เนื้อค่อนข้างเหนียว สีขาวขุ่น ปริมาณน้ำตาลร้อยละ 20 เมล็ดขนาดใหญ่ปานกลาง รูปร่างแบนเล็กน้อย

พันธุ์อู่แก้ว เป็นลำไยพันธุ์หนัก ลำต้นไม่ค่อยแข็งแรง เปลือกลำต้นมีสีน้ำตาลปนแดงเขียว กิ่งเปราะง่าย เป็นพันธุ์ที่เจริญเติบโตดีมาก ทนแล้งได้ดี มีพื้นที่เพาะปลูกร้อยละ 3 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2544) พันธุ์อู่แก้วแบ่งออกเป็น 2 ชนิดคือ หัวยอดแดงและหัวยอดเขียว ลำไยพันธุ์อู่แก้วมีผลขนาดใหญ่หรือปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 2.8 เซนติเมตร หนา 2.6 เซนติเมตร ยาว 2.6 เซนติเมตร ทรงผลกลมและแป้น ฐานผลป้อม ผิวสีน้ำตาล มีกระตึกลำตลอดผล เมื่อจับรู้สึกสากมือ เปลือกหนามาก เนื้อหนา แน่น แข็งและกรอบ สีขาวขุ่น รสหวานแหลม กลิ่นหอม มีน้ำปานกลาง เมล็ดขนาดค่อนข้างเล็ก หัวยอดแดงจะออกดอกง่ายกว่าหัวยอดเขียวและมีเนื้อสีค่อนข้างขุ่นน้อยกว่าจึงนิยมปลูกมากกว่าหัวยอดเขียว

พันธุ์เบี้ยวเขียว เป็นลำไยพันธุ์หนักที่เก็บผลผลิตได้ช้ากว่าพันธุ์อื่นๆ เจริญเติบโตดี ทนแล้งได้ดีตั้งแต่มีก่อนแอดต่อ โรคพุ่มไม้กวาด ออกดอกยากมักเว้นปี สีของผลเมื่อมีขนาดเล็ก มีสีเขียว มีพื้นที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ 3 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2544) พันธุ์เบี้ยวเขียว แบ่งได้ 2 ชนิดคือ เบี้ยวเขียวก้านแข็ง (เบี้ยวเขียวป่าเส้า) และเบี้ยวเขียวก้านอ่อน (เบี้ยวเขียวเชียงใหม่) เบี้ยวเขียวก้านแข็งให้ผลไม่ดก ขนาดผลใหญ่มากแต่ติดผลน้อย อ่อนแอดต่อ โรคพุ่มไม้กวาด ไม่ค่อยนิยมปลูก ส่วนเบี้ยวเขียวก้านอ่อนให้ผลดกเป็นพวงใหญ่ ผลมีขนาดใหญ่ ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 3.0 เซนติเมตร หนา 2.6 เซนติเมตร และยาว 2.8 เซนติเมตร ทรงผลกลมแบนและเบี้ยวมากเห็นได้ชัดเจน ผิวสีเขียวอมน้ำตาล ผิวเรียบ เปลือกหนาและเหนียว เนื้อหนา แน่น กรอบ ล่อนง่าย สีขาว มีน้ำน้อย รสหวานแหลม กลิ่นหอม มีปริมาณน้ำตาลประมาณร้อยละ 22 เมล็ดค่อนข้างเล็ก

สีชมพู ถือเป็นลำไยพันธุ์กลาง ลำไยพันธุ์นี้ถือเป็นลำไยที่มีรสชาติดี นิยมรับประทานภายในประเทศ มีพื้นที่เพาะปลูกร้อยละ 4.36 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2544) พุ่มต้นสูงโปร่ง กิ่งเปราะหักง่าย การเจริญเติบโตดี ไม่ทนแล้ง เกิดดอกติดผลง่ายปานกลาง การติดผลไม่สม่ำเสมอ ช่อผลยาว ผลมีขนาดใหญ่ปานกลาง ขนาดผลเฉลี่ยกว้าง 2.9 เซนติเมตร หนา 2.6 เซนติเมตรและยาว 2.7 เซนติเมตร ทรงผลค่อนข้างกลม เมี้ยวเล็กน้อย ผิวสีน้ำตาลแดง ผิวเรียบ มีกระตึกลำ ตลอดผล เปลือกหนา แข็งและเปราะ เนื้อหนาน้ำปานกลาง นุ่ม

และกรอบ มีสีชมพูเรื่อๆ ยิ่งผลแก่จัดสีของเนื้อเป็นยิ่งสีชมพูเข้ม เนื้ออ่อน รสหวาน กลิ่นหอม มีปริมาณน้ำตาลร้อยละ 21 – 22 เมล็ดค่อนข้างเล็ก (ศูนย์วิจัยและพัฒนาลำไยและลิ้นจี่, 2543)

3.1.3 การปลูกลำไย

ปัจจุบันการปลูกลำไยได้กระจายไปยังเกือบทั่วทุกจังหวัดของประเทศแต่พื้นที่ที่มีการปลูกลำไยมากที่สุดก็ยังคงเป็นจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน โดยมีพื้นที่เพาะปลูกรวมทั้ง 2 จังหวัดคิดเป็นร้อยละ 55 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2544) รองลงไปได้แก่จังหวัดอื่นๆ ในเขตภาคเหนือของประเทศ เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการปลูกและการให้ผลผลิตของลำไยจึงเป็นพืชที่เกษตรกรแทบทุกครัวเรือนจะต้องปลูกลำไย ปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เกษตรกรต้องคำนึงถึงความเหมาะสมในการปลูกลำไยได้แก่ ดิน อุณหภูมิ ปริมาณน้ำฝน ความชื้น การเตรียมพื้นที่ปลูก ระยะปลูก การเตรียมหลุม และฤดูที่ปลูก โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ดิน ลำไยเป็นพืชที่ต้องการดินที่มีความอุดมสมบูรณ์สูงถึงปานกลางคือดินร่วน ร่วนปนทราย ร่วนปนเหนียว ลำไยต้องการดินที่ระบายน้ำได้ดีเป็นพิเศษ ดังนั้นจึงต้องปลูกลำไยในพื้นที่สูงพอสมควร เพราะจะมีการระบายน้ำที่ดีกว่าในพื้นที่ต่ำและควรมีค่าความเป็นกรดหรือด่าง (pH) มีค่าเท่ากับ 5.0 – 7.0

(2) อุณหภูมิ ลำไยต้องการอุณหภูมิค่าประมาณ 20 – 25 องศาเซลเซียส แต่ในช่วงก่อนออกดอกต้องการอุณหภูมิประมาณ 15 – 22 องศาเซลเซียส นานประมาณ 8 – 10 สัปดาห์

(3) ปริมาณน้ำฝน ควรอยู่ระหว่าง 1,200 – 1,400 มิลลิเมตรต่อปี ลำไยจึงจะออกดอกติดผลได้ดี ถ้าหากพื้นที่ใดมีปริมาณน้ำฝนน้อยกว่า 1,200 มิลลิเมตรต่อปีแล้วจะต้องมีการให้น้ำช่วยด้วย และถ้าหากมีการกระจายของฝน 100 – 150 วันต่อปีขึ้นไปแล้วจะเหมาะกับการติดผลลำไยมาก

(4) ปริมาณความชื้น โดยทั่วไปแล้วลำไยต้องการความชื้นในดินสูงชื้นเรื่อยๆ ดังนั้นในฤดูแล้งจึงต้องมีการให้น้ำแก่ต้นลำไยเสมอ

(5) การเตรียมพื้นที่ปลูก หลังจากที่ได้เลือกพื้นที่ปลูกแล้ว ต้องทำการเตรียมดินพื้นที่ปลูก โดยการถางหญ้า ไถพื้นที่และไถขุดตอไม้อื่นๆออกจากพื้นที่ที่ต้องการปลูก โดยแบ่งลักษณะพื้นที่ปลูกได้ 2 แบบคือ

- ที่ลุ่ม จะต้องยกแปลงขึ้นมาเพื่อระบายน้ำ โดยยกเป็นท้องร่อง ให้มีความลึกประมาณ 80 – 100 เซนติเมตร กว้างประมาณ 1 เมตร ความกว้างของแปลงไม่ควรเกิน 1 เมตร

- ที่คอน เตรียมพื้นที่โดยการไถพรวนและปรับพื้นที่ให้สม่ำเสมอ การปลูกในที่คอนต้องเตรียมแหล่งน้ำที่จะใช้ด้วย

(6) การปลูก ในขั้นแรกต้องวัเคราะห์หลุม จากนั้นใช้จอบหรือเสียมขุดหลุมเตรียมไว้ให้มีขนาดที่เหมาะสมซึ่งขึ้นอยู่กับความอุดมสมบูรณ์ของดินด้วย ถ้าดินมีความอุดมสมบูรณ์มาก มักจะใช้ขนาด 50x50x50 เซนติเมตร ถ้าดินมีความอุดมสมบูรณ์น้อยมักใช้ขนาด 1x1x1 เมตร เตรียมก้นหลุมโดยการใส่ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักรองก้นหลุม และใส่กระดูกป่นอีกประมาณ 100 กรัมและคลุกเคล้ากับดิน จากนั้นใช้จอบขุดตรงกลางหลุมที่เตรียมไว้ใส่สารป้องกันแมลงกัดกินรากลำไยลงไป จากนั้นจึงวางกิ่งพันธุ์ลำไยที่เตรียมไว้ลงไปตรงกลางหลุม เอาดินกลบและกดดินให้แน่น ใช้ไม้หลักปักกันลำต้นโยก จากนั้นรดน้ำให้ชุ่มด้วยสายยาง หรือบางสวนอาจวางระบบน้ำด้วยท่อส่งน้ำรดต้นลำไยให้มีความชุ่มชื้นอย่างสม่ำเสมอ แรงงานที่ใช้ในการเตรียมการปลูกจนถึงปลูกมักจะใช้แรงงานชายเป็นส่วนใหญ่

(7) ฤดูกาลปลูก ปกติลำไยสามารถปลูกได้ทั้งปี แต่ช่วงที่เหมาะสมคือช่วงปลายฤดูฝนต่อฤดูหนาว เป็นช่วงที่ความชื้นในดินและความชื้นในอากาศกำลังดีเหมาะกับการแตกใบอ่อนมากที่สุด

3.1.4 การดูแลรักษา

ลำไยเป็นพืชที่ต้องดูแลเอาใจใส่อย่างใกล้ชิดตลอดทั้งปี ในการปฏิบัติดูแลสวนลำไยสามารถแบ่งออกเป็นระยะต่างๆ ได้ดังนี้

ระยะบำรุงต้นให้สมบูรณ์ หลังจากที่เกิดเกษตรกรเก็บเกี่ยวผลผลิตหมดแล้ว เกษตรกรจะทำการตัดแต่งกิ่งด้วยมีดหรือกรรไกรตัดแต่งกิ่งในอยู่ภายในทรงพุ่ม โดยปกติแล้วลำไยแทบจะไม่ต้องตัดแต่งกิ่งเหมือนไม้ผลอื่นๆ เพราะเวลาเก็บเกี่ยวเกษตรกรก็มักจะหักกิ่งไปค่อนข้างมาก แต่การตัดแต่งกิ่งออกไปบ้างจะทำให้ต้นลำไยแตกใบอ่อนหรือแตกยอดใหม่ได้ดีขึ้น ซึ่งการตัดแต่งกิ่งต้นลำไยจะมีผลต่อการออกดอกติดผลในปีต่อไป ในระยะนี้เกษตรกรจะทำการใส่ปุ๋ยทางดินด้วยสูตร 46-0-0 และสูตร 15-15-15 อัตราส่วน 1-2 กิโลกรัมต่อต้น ผสมกับปุ๋ยคอก อัตราส่วน 3-5 ปีบต่อต้น โดยรดน้ำอย่างสม่ำเสมอไม่ให้ดินแห้ง การรดน้ำต้นลำไยของเกษตรกรสามารถทำได้หลายวิธีด้วยกันขึ้นอยู่กับพื้นที่และความยากง่ายในการจัดหา น้ำ วิธีให้น้ำต้นลำไยมีดังนี้

- การให้น้ำด้วยการส่งน้ำผ่านท่อพลาสติกและจ่ายน้ำด้วยหัวจ่ายน้ำแบบต่างๆ เช่น แบบ น้ำหยด สปริงเกอร์ มินิสปริงเกอร์ สปริงเกอร์ เป็นต้น โดยวางตำแหน่งของหัวจ่ายให้น้ำกระจายรอบทรงพุ่มของลำไย

- การให้น้ำแบบปล่อยน้ำผ่านทางหน้าดิน การให้น้ำลักษณะเช่นนี้จะต้องมีเครื่องสูบน้ำหรือปั๊มน้ำหรือไคนาโมเพื่อสูบน้ำขึ้นมาจากแหล่งน้ำ แม่น้ำลำคลองหรือน้ำใต้ดิน แล้วจึงปล่อยน้ำเข้าสู่สวนลำไย โดยเกษตรกรจะทำคันดินรอบทรงพุ่มไว้เพื่อกักน้ำให้อยู่ภายในทรงพุ่ม ส่วนด้านการป้องกันและกำจัดศัตรูพืช เกษตรกรจะฉีดพ่นสารกำจัดแมลงและ โรคพืชและผสมปุ๋ยทางใบฉีดพ่นเพื่อกระตุ้นการแตกใบอ่อน ส่วนการฉีดพ่นสารเคมีจำเป็นต้องมีอุปกรณ์ในการฉีดพ่น เช่น เครื่องพ่นยาที่ใช้สะพายหลังและมีคันโยก เครื่องพ่นยาที่ใช้เครื่องยนต์ เป็นต้น การป้องกันและกำจัดแมลงและ โรคพืชด้วยการฉีดพ่นสารเคมี เกษตรกรมักจะ ไม่ค่อยจะทำการฉีดพ่นสารกำจัดแมลงและ โรคพืชเอง มักจะจ้างแรงงานชั่วคราวทำแทนเนื่องจากสารเคมีเหล่านี้มีกลิ่นเหม็นและค่อนข้างมีอันตรายต่อสุขภาพ ถ้าหากสูดดมหรือสัมผัสโดยตรงกับสารเคมี

ระยะแตกใบอ่อนและเจริญเติบโตทางกิ่งใบ ในระยะนี้เกษตรกรยังคงให้น้ำอย่างสม่ำเสมอเพื่อรักษาความชุ่มชื้นเอาไว้ เนื่องจากช่วงแตกใบอ่อนแต่ละครั้งมักจะมีแมลงพวก ไรแดง เพลี้ยไฟ หนอนต่างๆ แมลงค่อมทอง มากัดกิน ส่วนโรคใบจุดสนิมนั้นมักจะทำให้ใบอ่อนเสียหาย เกษตรกรจะป้องกันและกำจัดด้วยการฉีดพ่นสารกำจัดแมลงและ โรคพืชประเภทดูดซึมและถูกตัวตาย ประมาณ 2 - 3 ครั้ง แต่ละครั้งห่างกันประมาณ 10 - 14 วัน ส่วนการกำจัดวัชพืชเกษตรกรอาจใช้วิธีการต่างๆดังนี้ ใช้มีดคายนหญ้าและวัชพืชโดยแรงงานคน ฉีดพ่นสารเคมีกำจัดวัชพืชด้วยเครื่องพ่นยาที่ใช้เครื่องยนต์ และกำจัดวัชพืชด้วยรถตัดหญ้าหรือเครื่องตัดหญ้า เป็นต้น

ระยะใบพลาดถึงใบแก่ ในระยะนี้เกษตรกรยังมีการให้น้ำตามปกติยกเว้นช่วงฝนตก ส่วนการป้องกันและกำจัดศัตรูพืชเกษตรกรก็จะพ่นสารเคมีบ้าง ถ้าพบว่ามีการระบาดของโรคและแมลงประมาณ 1 - 2 ครั้ง โดยเฉพาะในช่วงที่มีอากาศร้อนจะมีพวกไรแดงระบาด เกษตรกรจะใช้สารเคมีกำจัดไรแดงประมาณ 1 - 2 ครั้ง สลับกับสารเคมีพวกไพรีทรอย (ไซเปอร์เมทริน) ในช่วงนี้เกษตรกรจะทำความสะอาดสวนโดยกวาดใบลำไยออกหมด เนื่องจากช่วงนี้เป็นช่วงที่เหมาะสมกับการระบาดของโรคการออกดอก (สารโพแทสเซียมคลอไรด์) เกษตรกรจะงดให้น้ำประมาณ 1 สัปดาห์ก่อนการระบาดของโรคการออกดอกและกวาดใบลำไยหรือหญ้าออกให้หมดจากบริเวณทรงพุ่ม แล้วจึงระบาดของโรคการออกดอกในอัตราส่วนที่พอเหมาะกับขนาดของทรงพุ่มลำไย หลังจากนั้นก็จะรดน้ำให้ขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

ระยะแทงช่อดอกถึงดอกบาน ช่วงนี้เกษตรกรจะใส่ปุ๋ยที่มีไนโตรเจนสูงโดยใช้ปุ๋ยสูตร 25 - 7 - 7 อัตรา 0.5 - 1 กิโลกรัมต่อต้น และให้ปุ๋ยทางใบที่มีธาตุอาหารเสริมและธาตุอาหาร

¹ ใบลำไยที่กำลังจะเริ่มแก่ โดยเริ่มมีสีเขียวเข้ม

รอร่วมไปกับการฉีดพ่นสารเคมีป้องกันและกำจัดแมลงและ โรคพืชด้วย เนื่องจากช่วงนี้จะมีหนอน คีบ เพลี้ยไฟ แมลงค่อมทอง เพลี้ยหอย เพลี้ยแป้ง เข้าทำลายช่อดอก ควรฉีดพ่นสารเคมีทุก 10 – 14 วัน ในช่วงดอกกล้าไยบาน 50 เปอร์เซ็นต์ขึ้นไปควรหยุดการฉีดพ่นสารเคมีทุกชนิด ช่วงนี้จะให้น้ำตามปกติ

ระยะติดผลขนาดเล็ก ช่วงนี้เกษตรกรจะใส่ปุ๋ยที่มีไนโตรเจนสูงและเพิ่มธาตุ แคลเซียมลงไป เช่น ปุ๋ยสูตร 15 – 15 – 15 และให้ปุ๋ยทางใบที่ธาตุอาหารเสริมพร้อมฉีดพ่นสารเร่ง การเจริญเติบโตของพืชด้วย ในช่วงนี้อาจมีแมลงและผีเสื้อกลางคืนเข้าทำลายกล้าไยได้ เกษตรกรจึงมัก ฉีดพ่นสารเคมีพวก ไซเปอร์เมทริล คาร์โบซัลเฟน เอ็นโคซัลเฟน และคลอไพริฟอสซ์ เกษตรกร จะกำจัดวัชพืชออกเพื่อไม่ให้มาแย่งปุ๋ยกล้าไยได้ เกษตรกรจะเริ่มค้ำกิ่งในช่วงนี้และทยอยค้ำไปเรื่อยๆจนกระทั่งกล้าไยมีขนาดใหญ่ขึ้น

ระยะสร้างเนื้อถึงผลแก่ การใส่ปุ๋ยในช่วงนี้จะเน้นธาตุโพแทสเซียมมากที่สุด เช่น สูตร 0 – 0 – 50 สูตร 0 – 0 – 60 สูตร 13 – 13 – 21 ปกติในช่วงนี้มักจะตรงกับฤดูฝน ถ้าฝนตกหนัก เกษตรกรจะระบายน้ำออกจากสวน แต่ถ้าช่วงผลแก่เกษตรกรจะงดให้น้ำ เพื่อให้ผลผลิตกล้าไยมี คุณภาพที่ดี ส่วนการป้องกันกำจัดศัตรูพืชเกษตรกรจะใช้สารเคมีประเภทคลอไพริฟอสซ์ คาร์โบซัล เฟนเพื่อกำจัดแมลง เช่น หนอนเจาะขี้ไย ผีเสื้อมวนหวาน เป็นต้น

3.1.5 การเก็บเกี่ยว

ในปัจจุบันการผลิตกล้าไยสามารถทำให้ออกผลและเก็บเกี่ยวได้เมื่ออายุเพียง 3 – 5 ปีซึ่งผลผลิตกล้าไยจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ อาทิเช่น พันธุ์ อายุ การดูแลรักษา ขนาดทรง พุ่ม ถ้าไยแต่ละชนิดจะมีอายุการเก็บเกี่ยวที่แตกต่างกันออกไป โดยเฉลี่ยการพัฒนาการจากดอกบาน ถึงผลแก่จะใช้เวลาประมาณ 6 – 7 เดือน โดยทั่วไปถ้าไยที่ปลูกทางภาคเหนือจะออกดอกประมาณ ปลายเดือนธันวาคมถึงเดือนกุมภาพันธ์ จะสามารถเก็บเกี่ยวได้ตั้งแต่เดือนมิถุนายนถึงเดือนกันยายน โดยในช่วงเดือนกลางเดือนกรกฎาคมถึงต้นเดือนสิงหาคมจะเป็นช่วงที่ผลผลิตกล้าไยออกสู่ตลาด มากที่สุด การเก็บเกี่ยวที่ดีจะต้องมีการสังเกตลักษณะกล้าไยให้ดีกว่าก่อนเก็บ โดยทั่วไปแล้วชาวสวน ถิ่นไยมักจะสังเกตโดยใช้ประสบการณ์ที่สะสมมานานประกอบการตัดสินใจว่ากล้าไยของคนเองนั้น สมควรแก่การเก็บเกี่ยวหรือไม่

ลักษณะที่ชาวสวนถิ่นไยใช้สังเกตได้แก่ ขนาด การสังเกตสีของเปลือก ความเรียบ ของเปลือกคือเปลือกด้านนอกจะเรียบ เมื่อแกะดูเปลือกด้านในจะมีเส้นคล้ายร่างแห เมล็ดมีสีดำ เนื้อกล้าไยเมื่อชิมดูมีรสหวาน อร่อย เนื้อหนา ชุ่ม ไม่ใสจนเห็นเมล็ด การใช้วิธีสังเกตของชาวสวนใน การเก็บเกี่ยวถิ่นไยนั้นมีผลอย่างยิ่งต่อการตลาด กล่าวคือ การเก็บผลผลิตถิ่นไยที่อ่อนเกินไปจะทำให้

ได้ลำไยคุณภาพที่ไม่ดี เมื่อทำการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศก็ทำให้ราคาผลผลิตตกต่ำลง เนื่องจากจะมีรสชาติที่ไม่ดี ไม่มี ความหวาน และขนาดของผลที่ยังไม่ได้มาตรฐานซึ่งมักจะส่งผลกระทบต่อราคาลำไยในเวลาต่อมา นอกจากนี้การที่ชาวสวนลำไยเก็บลำไยที่ยังอ่อนเกินไปก็ส่งผลถึงเกษตรกรชาวสวนลำไยเองด้วยเนื่องจากขนาดผลที่โตไม่เต็มที่ ทำให้ไม่ได้น้ำหนัก น้ำหนักของลำไยที่เก็บได้จะน้อยกว่าที่ควร จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ชาวสวนสูญเสียรายได้ไป แต่ถ้าหากชาวสวนรอให้ลำไยผลโตจนเกินไปก็จะทำให้ลำไยแก่เกินไปและผลลำไยมีลักษณะขึ้นหัว (หัวจุกหรือหัวจะโตขึ้น) ทำให้ความหวานลดลง รสชาติไม่ดี อีกทั้งสีผิวของลำไยอาจเปลี่ยนเป็นสีคล้ำ เมื่อนำไปจำหน่ายมักจะได้รับราคาต่ำหรือจุกหรือบางแห่งก็ปฏิเสธไม่รับซื้อได้เนื่องจากสีผิวที่ไม่สวยและรสชาติที่ไม่มีความหวานแล้ว ดังนั้นเกษตรกรชาวสวนลำไยที่ชำนาญจึงให้ความสำคัญกับระยะเวลาในการเก็บผลผลิตเพราะการเก็บผลผลิตที่อ่อนเกินไปหรือแก่เกินไปนั้น ส่งผลกระทบต่อตลาดส่วนรวมทำให้ราคาลำไยตกต่ำได้และส่งผลกระทบต่อเกษตรกรเองคือได้รับรายได้ที่น้อยลงด้วย

วิธีการเก็บเกี่ยว การเก็บผลผลิตลำไยจะใช้แรงงานคนเป็นหลัก แรงงานที่เก็บเกี่ยวมักจะเป็นแรงงานในครอบครัว ญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้าน แต่ถ้าหากกรณีเป็นสวนลำไยขนาดใหญ่อาจใช้แรงงานจากต่างหมู่บ้านหรือแรงงานชาวเขาเข้ามาช่วยเพื่อทันต่อการเก็บเกี่ยวในช่วงเวลาที่เหมาะสม แรงงานที่เก็บลำไยโดยส่วนใหญ่ต้องมีทักษะและประสบการณ์ในการเก็บลำไยมาก่อนเนื่องจากลำไยเป็นผลไม้ที่ค่อนข้างจะมีวิธีการเก็บเกี่ยวและการบรรจุที่พิถีพิถันจึงต้องอาศัยความประณีต ความแม่นยำในเรื่องของขนาดของผล สีผิว ความพอดีของอายุลำไยที่ไม่แก่หรืออ่อนจนเกินไป แรงงานที่ขึ้นเก็บลำไยบนต้นส่วนมากจะเป็นแรงงานชายและจะต้องรู้ว่าลำไยข้อใดนั้นสุกพอดีที่จะเก็บลงจากต้นได้ เนื่องจากบางครั้งลำไยหนึ่งต้นไม่ได้สุกพร้อมกันทั้งต้น จำเป็นต้องมีการเลือกเก็บข้อที่มีความพอดีก่อน ข้อที่ยังไม่สุกพอดีก็ต้องรอให้ได้ขนาดที่พอเหมาะค่อยเก็บลงมาจากต้น ต้นลำไยที่ไม่สุกพร้อมกันทั้งต้นจะทำให้เสียเวลาในการเก็บและเสียค่าใช้จ่ายแรงงานเก็บเกี่ยวมากกว่าลำไยต้นที่สุกพร้อมกันทั้งต้น เนื่องจากต้องใช้แรงงานเก็บหลายรอบการเก็บลำไยจะเริ่มเก็บตั้งแต่เวลาเช้าไปจนถึงเวลาบ่าย การเก็บมักจะใช้พะองพาดบนต้นเพื่อปีนขึ้นไปหักข้อผล ผู้เก็บเกี่ยวจะหักข้อผลลำไยใส่ถุงที่นำขึ้นไปด้วย เมื่อลำไยเต็มถุงแล้วจึงหย่อนถุงลงมาเปลี่ยนถุงใหม่ จากนั้นนำลำไยมาเทลงบนเสื่อหรือเต็นท์พลาสติกที่ปูเตรียมไว้ จากนั้นแรงงานที่ส่วนใหญ่มักจะเป็นแรงงานหญิงก็ล้อมวงช่วยกันปลิดใบและผลเล็กๆ ออกจากนั้นก็คัดแยกลำไยตามขนาดของผล โดยแบ่งเป็นเกรด AA เกรด A เกรด B เกรด C และเกรดเบอร์แป้²โดยวัดด้วย

² เบอร์แป้ เป็นลำไยที่มีผลขนาดเล็ก (ต่ำกว่าเกรด C)

สายตาและประสบการณ์ หลังจากนั้นแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านการบรรจุลงตะกร้าก็จะนำลำไยที่คัดแยกเกรดแล้วมาจัดเรียงลงตะกร้าให้มีความสวยงามและเป็นระเบียบ การจัดเรียงลงตะกร้านับว่าเป็นขั้นตอนที่สำคัญมากอีกขั้นตอนหนึ่งถือเป็นขั้นตอนสุดท้ายของการบรรจุลำไย การที่ลำไยของเกษตรกรชาวสวนจะได้รับราคาดีหรือไม่ก็ขึ้นอยู่กับ การจัดเรียงลำไยด้วย แรงงานที่จัดเรียงลงตะกร้านั้นจะต้องเชี่ยวชาญ คุณลักษณะสีผิวและขนาดของลำไยเป็น จะได้จัดเรียงได้สวยงามและถูกต้องตามเกรด เพราะบางครั้งลำไยที่แรงงานฝ่ายคัดแยกอาจคัดแยกเกรดได้ไม่แม่นยำนัก ฝ่ายจัดเรียงก็ต้องคัดแยกบางช่องหรือบางลูกที่ไม่ได้ขนาดที่คิดไว้ในช่องนั้นออก ถ้าหากไม่แยกออกหรือไม่ปลิดออกแล้ว ถ้าพ่อค้าหรือผู้รับซื้อเห็นอาจใช้เป็นข้ออ้างในการให้ราคาที่ถูกลงเนื่องจากเห็นว่าเป็นการปลอมปนเกรด ฉะนั้นฝ่ายจัดเรียงจึงมีความสำคัญมากและมักจะได้รับค่าแรงมากกว่าแรงงานฝ่ายคัดแยกเกรด

3.1.6 แหล่งผลิตและปริมาณผลผลิต

ประเทศไทยนับได้ว่าเป็นแหล่งผลิตลำไยที่สำคัญประเทศหนึ่ง นับตั้งแต่ปี 2533 ประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกลำไยรวม 155,909 ไร่ มีพื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้วเท่ากับ 124,514 ไร่และพื้นที่ที่ยังไม่ให้ผลผลิตเท่ากับ 31,395 ไร่ มีปริมาณผลผลิตรวมทั้งประเทศเท่ากับ 145,896 ตัน จนกระทั่งในปี 2543 ประเทศไทยมีพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศเพิ่มขึ้นเป็น 580,000 ไร่ โดยแบ่งเป็นพื้นที่ที่ให้ผลผลิตแล้วเท่ากับ 361,002 ไร่ ส่วนพื้นที่ที่ยังไม่ให้ผลผลิตเท่ากับ 218,998 ไร่ มีปริมาณผลผลิตรวมทั้งประเทศเท่ากับ 309,000 ตัน (ตารางที่ 3.1)

แหล่งเพาะปลูกที่สำคัญของประเทศไทยอยู่ในภาคเหนือ โดยที่จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ในปี 2542 ทั้ง 2 จังหวัดนี้มีสัดส่วนพื้นที่ปลูกรวมกันสูงถึงร้อยละ 66 ของพื้นที่เพาะปลูกลำไยทั้งประเทศ โดยจังหวัดลำพูนมีปริมาณผลผลิตลำไย 49,351 ตัน และจังหวัดเชียงใหม่มีปริมาณผลผลิต 56,197 ตันใน ส่วนในปี 2544 จังหวัดลำพูนมีปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 62,728 ตันและจังหวัดเชียงใหม่เพิ่มขึ้นเป็น 65,241 ตัน (ตารางที่ 3.2)

3.2 ต้นทุน รายได้และผลตอบแทนการผลิตลำไยของภาคเหนือ

เพื่อให้ทราบถึงโครงสร้างต้นทุน รายได้และผลตอบแทนในการผลิตลำไยสดของภาคเหนือ การนำเสนอในส่วนนี้จึงได้จำแนกรายละเอียดออกเป็น การอธิบายโครงสร้างของต้นทุนการผลิตลำไย ปริมาณผลผลิต รายได้จากการขายผลผลิตลำไยของเกษตรกรและผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ โดยมีรายละเอียดต่างๆดังนี้

ตารางที่ 3.1 พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตลำไยของประเทศไทย ปี 2533 – 2543

ปี	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)			ปริมาณผลผลิต (ตัน)
	ให้ผลแล้ว	ยังไม่ให้ผล	รวม	
2533	124,514	31,395	155,909	145,896
2534	136,064	41,904	177,965	81,842
2535	147,721	61,008	208,729	145,047
2536	171,752	60,906	232,658	92,742
2537	192,429	62,684	255,113	193,079
2538	216,972	57,383	274,355	143,592
2539	239,393	55,328	294,721	236,428
2540	258,964	55,328	314,292	250,359
2541	275,108	55,328	330,436	17,715
2542	295,137	55,328	350,465	142,553
2543	361,002	218,998	580,000	309,000

หมายเหตุ: ข้อมูลขนาดพื้นที่ที่ยังไม่ให้ผลในปี 2540-2542 ประมาณให้เท่ากับปี 2539 เนื่องจากไม่มีรายงานข้อมูลในช่วงนี้
ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 3.2 พื้นที่ ผลผลิตและผลผลิตต่อไร่ของลำไยในประเทศไทยจำแนกตามจังหวัดปี 2542 – 2544

จังหวัด	เนื้อที่ให้ผลผลิต (ไร่)			ผลผลิตรวม (ตัน)			ผลผลิต/ไร่		
	2542	2543	2544	2542	2543	2544	2542	2543	2544
รวมทั้งประเทศ	295,137	331,069	357,887	142,553	358,420	186,803	483	1,083	522
เชียงใหม่	102,924	109,751	119,709	56,197	126,577	65,241	546	1,115	545
ลำพูน	101,754	10,230	116,811	49,351	123,909	62,728	485	1,129	537
เชียงราย	25,135	32,471	37,937	11,286	32,763	18,551	449	1,009	489
พะเยา	9,695	13,471	15,232	4,266	13,472	7,418	440	1,021	487
น่าน	9,517	10,897	12,515	3,721	11,300	6,645	391	1,037	531
ลำปาง	9,794	13,195	10,680	4,084	10,420	4,806	417	1,001	450
ตาก	8,082	9,497	10,056	3,306	9,488	4,203	409	999	418
เลย	8,600	9,307	10,589	2,554	8,516	4,945	297	915	467
หนองคาย	1,998	2,507	2,909	587	2,053	1,181	294	819	406
นครราชสีมา	904	1,042	1,118	263	575	392	291	552	351
จันทบุรี	9,560	10,444	11,158	3,853	10,402	5,914	403	996	530

ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

3.2.1 ต้นทุนการผลิตลำไย

เนื่องจากการผลิตลำไยจะต้องมีการสร้างสวนก่อนและมีช่วงการดูแลรักษาต้นลำไยดังนั้นจึงทำการศึกษาต้นทุนทั้ง 2 ช่วงหลักคือต้นทุนการผลิตในปีที่เริ่มปลูกและต้นทุนการผลิตในแต่ละช่วงอายุของลำไย ซึ่งมีรายละเอียดของต้นทุนการผลิตแต่ละประเภทดังต่อไปนี้

3.2.1.1 ต้นทุนการผลิตในปีที่เริ่มสร้างสวน

เนื่องจากการปลูกลำไยในปีแรกจะต้องมีการสร้างสวน ดังนั้นต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในปีแรกที่ใช้ในการสร้างสวนลำไย จึงแตกต่างจากปีอื่นๆ การศึกษาในครั้งนี้จึงได้แบ่งต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายออกเป็น 3 ประเภท (ไม่รวมค่าดูแลรักษาในปีแรกที่เริ่มสร้างสวนนั้น) ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าวัสดุ และค่าอุปกรณ์การเกษตร โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ค่าแรงงานในการเตรียมดินและค่าแรงงานในการปลูก ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มีค่าเท่ากับ 1,645 และ 386 บาท/ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 67 และ 16 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.3)

(2) ค่าวัสดุ แบ่งออกเป็น ค่ากิ่งพันธุ์ ค่าใช้จ่ายในการปลูกซ่อม ค่าปุ๋ยคอก ค่าปุ๋ยเคมี ค่าสารเคมีป้องกันโรคและแมลง ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้รวมเฉลี่ยเท่ากับ 418 บาท/ไร่หรือคิดเป็นร้อยละ 17 (ตารางที่ 3.3)

ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ของต้นทุนการผลิตลำไยปีที่สร้างสวนจะเป็นค่าจ้างแรงงานในการเตรียมดินและปลูกตามลำดับ เมื่อรวมต้นทุนต่อไร่ในปีที่เริ่มสร้างสวนหรือเริ่มปลูกลำไย (ปีที่ 0) มีค่าเท่ากับ 2,450 บาท/ไร่ (ตารางที่ 3.3)

ตารางที่ 3.3 ค่าเฉลี่ยต้นทุนการปลูกลำไย ต่อ ไร่ในปีที่เริ่มสร้างสวน

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ร้อยละ
1.ค่าแรงงาน	2,031.22	82.92
ค่าแรงงานในการเตรียมดิน	1,645.15	67.15
ค่าแรงงานในการปลูก	386.07	15.76
2. ค่าวัสดุ	418.52	17.08
ค่ากิ่งพันธุ์	220.11	8.98
ค่าใช้จ่ายในการปลูกซ่อม	23.28	0.95
ค่าปุ๋ยคอก	101.06	4.12
ค่าปุ๋ยเคมี	31.92	1.30
ค่าสารเคมีป้องกัน โรคและแมลง	42.15	1.72
รวม	2,449.74	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2.1.2 ต้นทุนในการผลิตลำไยในแต่ละช่วงอายุ

การรวบรวมข้อมูลด้านการผลิตลำไยโดยพิจารณาทางด้านต้นทุนซึ่งได้เก็บข้อมูลจากกลุ่มชาวสวนลำไยตัวอย่างจำนวนทั้งหมด 45 รายแยกเป็น 75 สวนและได้จำแนกต้นทุนการผลิตลำไยตามช่วงอายุของสวนลำไยซึ่งแบ่งออกเป็นดังนี้ ช่วงอายุ 1 – 4, 5-10, 11-15, 16-20 และ 21-25 ปีโดยมีรายละเอียดของโครงสร้างของต้นทุนการผลิตดังต่อไปนี้

ต้นทุนคงที่ ประกอบด้วยค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ อาทิเช่น ค่าเสื่อมราคาเครื่องสูบน้ำ ค่าเสื่อมราคารถตัดหญ้า ค่าเสื่อมราคาเครื่องพ่นยา ค่าเสื่อมราคารถยนต์ท่าภาษี และค่าแรงงานประจำสวน

ต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย ค่าแรงงานชั่วคราว อาทิเช่นแรงงานชั่วคราวในการดูแลสวน แรงงานชั่วคราวในการเก็บผล ตัดเกรดและบรรจุ และแรงงานชั่วคราวในการขนส่งผลผลิตไปขาย ค่าวัสดุอุปกรณ์ดูแลรักษา อาทิเช่น ปุ๋ย สารกำจัดวัชพืช กำจัดโรคและแมลง สารเร่งการออกดอก สารเร่งการเจริญเติบโต ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมัน ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ ค่าจัดหา น้ำ ค่าขนส่ง ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการเก็บผลผลิตเช่น พะอง เข็อก พลาสติกปูพื้น กระสอบ เป็นต้น

ผลการศึกษาด้านต้นทุนการผลิตลำไยเฉลี่ยต่อไร่ในแต่ละช่วงอายุต่างๆ ซึ่งได้แก่ช่วงอายุ 1 – 4, 5-10, 11-15, 16-20 และ 21-25 ปี มีค่าเท่ากับ 5,989 8,187 8,447 8,747 และ 10,017 บาท/ไร่ตามลำดับ (ตารางที่ 3.4) เมื่อพิจารณาจากรายละเอียดของโครงสร้างต้นทุนแต่ละประเภทพบว่า ต้นทุนผันแปรเป็นต้นทุนที่มีค่ามากกว่าต้นทุนคงที่ โดยเฉพาะต้นทุนผันแปรที่เป็นต้นทุนทางด้านค่าวัสดุอุปกรณ์ดูแลรักษามีค่าสูงที่สุดและมีค่าสูงกว่าต้นทุนผันแปรที่เป็นต้นทุนแรงงานและต้นทุนค่าวัสดุอุปกรณ์ในการเก็บผลผลิต โดยต้นทุนผันแปรทางด้านค่าวัสดุอุปกรณ์ดูแลรักษาซึ่งแบ่งตามช่วงอายุต่างๆ มีค่าเท่ากับ 1,225 2,965 3,325 3,357 และ 4,584 บาท/ไร่ ส่วนต้นทุนผันแปรที่เป็นแรงงานชั่วคราว มีค่าเท่ากับ 600 974 962 1,023 และ 1,147 บาท/ไร่ตามลำดับ และต้นทุนผันแปรที่เป็นค่าวัสดุอุปกรณ์ในการเก็บผลผลิต มีค่าเท่ากับ 0 84 85 203 และ 122 บาท/ไร่ ตามลำดับ (ตารางที่ 3.4)

ส่วนต้นทุนคงที่ในการผลิตลำไยพบว่า ค่าเสื่อมอุปกรณ์มีค่าสูงกว่าค่าเสียโอกาสของที่ดิน และค่าแรงงานประจำ โดยค่าเสื่อมอุปกรณ์ซึ่งแบ่งตามช่วงอายุต่างๆมีค่าเท่ากับ 2,018 บาท/ไร่เท่ากันทุกช่วงอายุ ส่วนค่าเสียโอกาสของการใช้ที่ดินมีค่าเท่ากับ 1,500 บาท/ไร่เท่ากันทุกช่วงอายุของสวน ส่วนแรงงานประจำมีค่าเท่ากับ 646 บาท/ไร่ เท่ากันทุกช่วงอายุ

เมื่อพิจารณาค่าต้นทุนรวมทั้งหมดต่อไร่พบว่า มีค่าเพิ่มขึ้นตามอายุสวน เนื่องจากต้นลำไยมีอายุมากขึ้นจึงส่งผลให้ต้องมีค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาและการเก็บเกี่ยวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย (ตารางที่ 3.4)

ตารางที่ 3.4 ค่าเฉลี่ยต้นทุนในการผลิตลำไยต่อไร่ จำแนกตามช่วงอายุสวน

รายการ	อายุสวน (ปี)				
	1-4	5-10	11-15	16-20	21-25
1. ต้นทุนคงที่	4,164.41	4,164.41	4,164.41	4,164.41	4,164.41
1.1 ค่าเสื่อมอุปกรณ์	2,018.24	2,018.24	2,018.24	2,018.24	2,018.24
1.2 ค่าเสียโอกาสการใช้ที่ดิน	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
1.3 ค่าแรงงานประจำ	646.17	646.17	646.17	646.17	646.17
1.3.1 ผู้จัดการดูแลสวน	78.48	78.48	78.48	78.48	78.48
1.3.3 คนงานดูแลสวน	567.69	567.69	567.69	567.69	567.69
2. ต้นทุนผันแปร	1,825.38	4,022.37	4,282.53	4,582.29	5,852.81
2.1 ค่าแรงงาน	600.23	973.80	962.31	1,023.12	1,146.52
2.1.1 แรงงานในการดูแลสวน	600.23	873.71	862.22	923.03	1,046.43
2.2.2 แรงงานในการเก็บผล ตัดเกรดและบรรจุ	-	77.30	77.30	77.30	77.30
2.2.3 แรงงานในการขนส่งผลผลิตเพื่อขาย	-	22.79	22.79	22.79	22.79
2.2 ค่าวัสดุอุปกรณ์ดูแลรักษา	1,225.15	2,964.73	3,234.77	3,356.08	4,584.14
2.2.1 ปุ๋ย	345.77	592.73	578.07	834.75	1,110.62
2.2.2 สารกำจัดวัชพืช	139.47	132.73	131.65	129.70	392.38
2.2.3 สารกำจัดแมลงและโรคพืช	69.93	273.20	160.05	363.23	858.10
2.2.4 สารเร่งการออกดอก	108.00	873.33	1,569.74	1,219.39	1,110.71
2.2.5 สารเร่งการเจริญเติบโตของพืช	10.88	226.89	240.49	213.23	365.24
2.2.6 ไฟฟ้า	202.02	252.84	123.65	285.66	208.33
2.2.7 น้ำมันเชื้อเพลิง	8.74	136.87	131.12	48.28	18.57
2.2.8 น้ำมันหล่อลื่น	9.33	22.89	24.40	5.86	43.64
2.2.9 จัดหาน้ำ	-	-	2.47	-	-
2.2.10 ขนส่ง	261.07	114.50	168.54	180.20	142.38
2.2.11 ปลุกซ่อม	-	1.27	3.97	3.43	9.05
2.2.12 ซ่อมแซมอุปกรณ์การเกษตร	69.94	337.48	100.62	72.35	328.12

ตารางที่ 3.4 (ต่อ)

รายการ	อายุสวน (ปี)				
	1-4	5-10	11-15	16-20	21-25
2.3 ค่าวัสดุอุปกรณ์ในการเก็บผลผลิต	-	83.84	85.45	203.09	122.15
2.3.1 พะอง	-	18.13	30.48	66.67	64.85
2.3.2 เชือก	-	9.76	13.86	17.25	6.83
2.3.3 พลาสติกปูพื้น	-	37.17	27.69	85.29	31.34
2.3.4 เข่ง	-	17.12	11.71	32.48	17.73
2.3.5 ถุงเก็บผลผลิต/กระสอบ	-	0.26	0.31	-	-
2.3.6 น้ำมันเชื้อเพลิง	-	1.40	1.40	1.40	1.40
ต้นทุนทั้งหมดต่อไร่	5,989.79	8,186.78	8,446.94	8,746.70	10,017.22

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2.2 ปริมาณผลผลิตลำไย

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลเกษตรกรชาวสวนลำไยในปีการเพาะปลูก 2544 / 2545 ซึ่งเป็นปีที่ลำไยให้ผลผลิตค่อนข้างมากเนื่องจากสภาพภูมิอากาศเอื้ออำนวยต่อการติดผลของลำไยซึ่งไม่แตกต่างจากปี 2543/2544 นักซึ่งปีนั้นก็เป็นที่ให้ผลผลิตค่อนข้างมากเช่นเดียวกัน จากการเก็บรวบรวมข้อมูลปริมาณผลผลิตโดยจำแนกตามช่วงอายุ 1-4, 5-10, 11-15, 16-20 และ 21-25 ปี พบว่า ปริมาณผลผลิตลำไยเฉลี่ยต่อไร่เท่ากับ 0 1,363 1,980 1,874 และ 1,818 กิโลกรัม/ไร่ ตามลำดับ (ตารางที่ 3.5) ซึ่งเมื่อเฉลี่ยตลอดอายุ 25 ปีแล้วพบว่า มีผลผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 1,461 กิโลกรัม/ไร่

ตารางที่ 3.5 ปริมาณผลผลิตลำไยสดต่อไร่จำแนกตามอายุสวน

อายุสวน (ปี)	ผลผลิต (กิโลกรัม/ไร่)
1-4	0.00
5-10	1,362.64
11-15	1,980.65
16-20	1,873.79
21-25	1,817.86
ผลผลิตเฉลี่ยตลอดอายุ 25 ปี	1,461.00

ที่มา : จากการสำรวจ

ข้อมูลของผลผลิตเฉลี่ย/ไร่ ที่รวบรวมได้มีค่าที่สูงกว่าที่เคยมีการศึกษาทางด้าน ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตลำไยหรือมีรายงานผลการสำรวจของหน่วยราชการมาก่อน เนื่องจากการตอบคำถามของผู้ให้ข้อมูลอาจมีความคลาดเคลื่อน โดยอาจให้คำตอบเฉพาะผลผลิตต่อ ไร่หรือผลผลิต/ต้นที่สูง อีกทั้งในปีที่ทำการศึกษาก็เป็นปีที่มีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการติด ดอกออกผลของลำไย อีกทั้งผลผลิตต่อไร่จึงมีค่าที่สูงกว่าปีปกติอื่นๆ ดังนั้นในการศึกษครั้งนี้จึงได้ ใช้ข้อมูลจากการศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรปี 2520 และ ปี 2545 เป็นสถานการณ์ที่มี ปริมาณผลผลิตลำไยในปีต่างๆเพื่อวิเคราะห์หาค่า DRC ในสถานการณ์ที่แตกต่างกันออกไปในแต่ละ ปีโดยมีสถานการณ์ผลผลิตผันแปรตามภูมิอากาศตลอด 25 ปี ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่มีอายุการผลิต ลำไยเท่ากับอายุสูงสุดของสวนที่ทำการศึกษาคือ 25 ปี ส่วนผลผลิตเฉลี่ยย้อนหลัง ปี 2533-2544 เป็นปีที่มีการนำความรู้และเทคโนโลยีการพัฒนาผลิตลำไยสดและผลผลิตลำไยระดับต่างๆของ การศึกษาของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรปี 2520 ซึ่งถือว่าเป็นผลงานการศึกษาที่ศึกษาได้ ครอบคลุมในทุกๆด้านของการศึกษาวิเคราะห์ด้านต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตลำไย ดังนั้น จึงเลือกใช้ผลงานของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเป็นข้อมูลอ้างอิงหลัก โดยปริมาณผลผลิตแต่ละ สถานการณ์ดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 ปริมาณผลผลิตตามสถานการณ์ต่างๆ

สถานการณ์ปริมาณผลผลิตลำไยเฉลี่ยต่อไร่	ปริมาณผลผลิต (กก./ไร่)
ผลผลิตผันแปรตามภูมิอากาศตลอด 25 ปี	508.64
ผลผลิตเฉลี่ยย้อนหลังปี 2533 – 2544	780.09
ผลผลิตสูงสุดตามผลงาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2520	917.66
ผลผลิตเฉลี่ยตามผลงาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2520	613.20
ผลผลิตต่ำสุดตามผลงาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2520	344.83
ผลผลิตเฉลี่ยตามผลงาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2520 เพิ่มอีกร้อยละ 10	694.32
ผลผลิตสูงสุดตามผลงาน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร 2520 เพิ่มอีกร้อยละ 10	1009.43

ที่มา : คำนวณจากข้อมูลของสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

3.2.3 รายได้ในการผลิตลำไย

ลำไยเป็นไม้ผลที่จะเริ่มให้ผลผลิตใช้ระยะเวลาประมาณ 3 ปีเป็นต้นไป (ธีรนุช, 2543) แต่จากการเก็บรวบรวมข้อมูลของเกษตรกรชาวสวนลำไยพบว่าแม้ในปีที่ 4 ของการเพาะปลูก ลำไยบางสวน (ส่วนน้อย) จะให้ผลผลิตบ้างแต่ก็น้อยมากจนไม่มีความสำคัญในเชิงพาณิชย์ ดังนั้น

ในการศึกษาซึ่งได้แบ่งเป็นช่วงอายุ 5 ช่วงคือ ช่วงอายุ 1-4 , 5-10 , 11-15 , 16-20 และ 21-25 ปี ผลการศึกษาด้านรายได้จากการผลิตในช่วงอายุต่างๆ พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลำไย มีรายได้เท่ากับ 40,015 44,189 68,128 และ 52,308 บาท/ไร่ ตามลำดับ เนื่องจากในช่วงแรกคือช่วงลำไยอายุ 1-4 ปี เป็นช่วงที่ลำไยยังไม่ให้ผลผลิต ดังนั้นเกษตรกรจึงยังไม่มีรายได้ (ตารางที่ 3.7)

ตารางที่ 3.7 รายได้จากการขายผลผลิตลำไยสดจำแนกตามอายุสวน (ปี)

รายการ	อายุสวน (ปี)				
	1 - 4	5 - 10	11 - 15	16 - 20	21 - 25
ผลผลิตเฉลี่ย	-	1,362.64	1,980.65	1,873.79	1,817.86
ราคาขายเฉลี่ย	-	19.42	20.00	23.67	19.80
รายได้	-	40,015.02	44,189.31	68,127.81	52,308.22

ที่มา : จากการสำรวจ

3.2.4 ผลตอบแทนในการผลิตลำไย

จากการสำรวจข้อมูลเกษตรกรชาวสวนลำไยในปีการเพาะปลูก 2544/45 พบว่าเกษตรกรเริ่มได้ผลตอบแทน(กำไร) จากการผลิตลำไยตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป โดยช่วงอายุ 1-4, 5-10, 11-15, 16-20 และ 21-25 ปี การผลิตลำไยมีผลตอบแทน (กำไร) เท่ากับ -6,057 31,618 35,474 59,105 41,908 บาท/ไร่ (ตารางที่ 3.8) เนื่องจากการสำรวจในครั้งนี้พบว่า ลำไยจะให้ผลผลิตในปีที่ 5 เป็นต้นไปดังนั้นในช่วงอายุ 1-4 ปี เกษตรกรจึงมีไม่มีผลตอบแทน (ขาดทุน)

ตารางที่ 3.8 ผลตอบแทนในการผลิตลำไยจำแนกตามอายุสวน

รายการ	อายุสวน (ปี)				
	1 - 4	5 - 10	11 - 15	16 - 20	21 - 25
ต้นทุนทั้งหมดต่อไร่	6,057.20	8,396.67	8,714.94	9,022.73	10,400.63
ผลผลิตเฉลี่ย	-	1,362.64	1,980.65	1,873.79	1,817.86
ราคาขายเฉลี่ย	-	19.42	20.00	23.67	19.80
รายได้	-	40,015.02	44,189.31	68,127.81	52,308.22
ผลตอบแทน/กำไร	-6,057.20	31,618.36	35,474.37	59,105.08	41,907.59

ที่มา : จากการสำรวจ

เลขหมู่.....

สำนักหอสมุด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

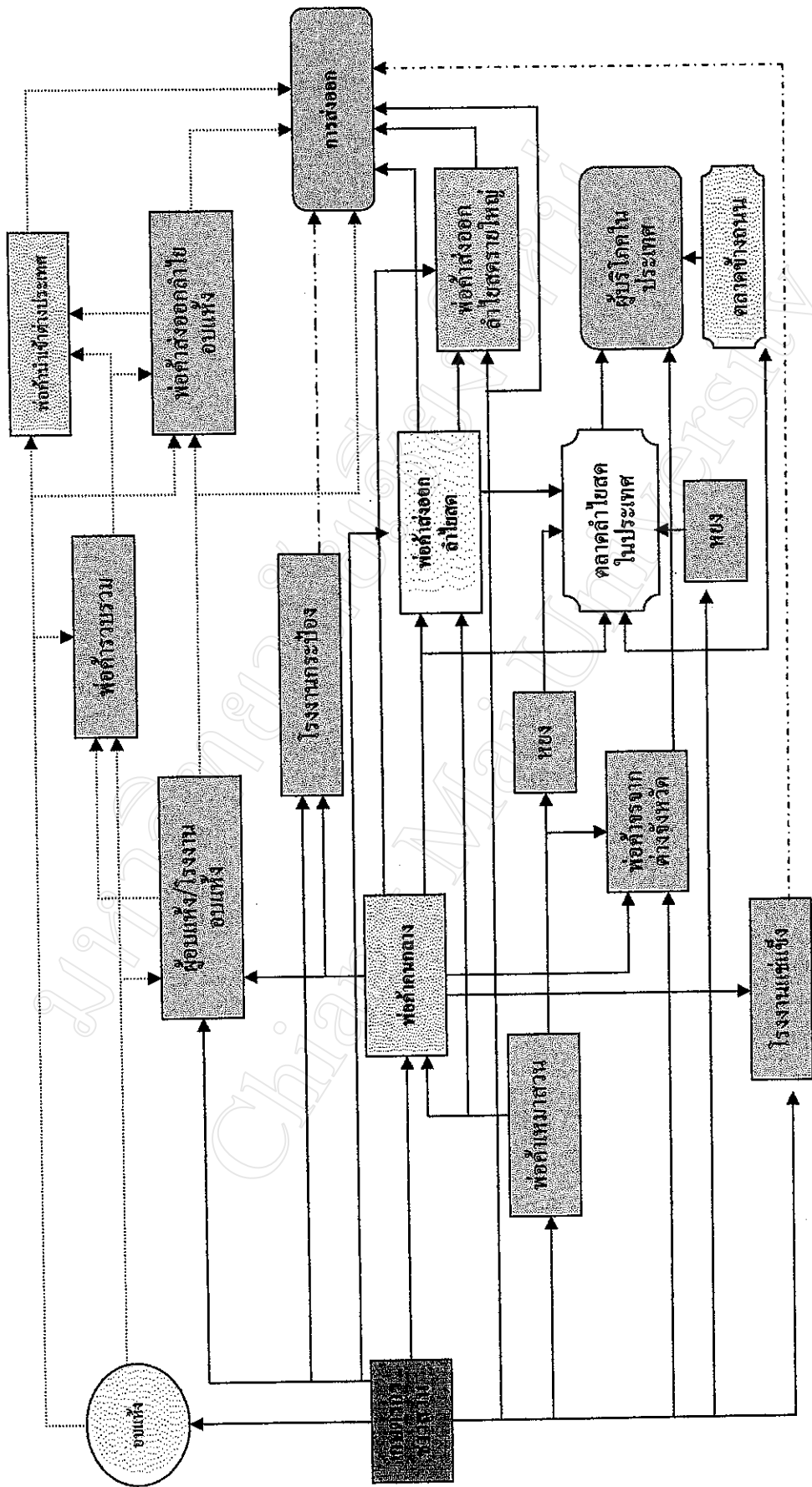
3.3 การตลาดลำไยสด

3.3.1 การตลาดลำไยสดภายในประเทศ

เนื่องจากผลผลิตลำไยในแต่ละปีมีความผันผวนด้านปริมาณค่อนข้างมากในอดีต ทำให้แต่ละปีนั้นการตลาดของลำไยจึงต้องมีกระบวนการที่เปลี่ยนแปลงและพัฒนาขึ้นตามสถานการณ์ลำไยในปีนั้นตามไปด้วย ซึ่งการค้าลำไยภายในประเทศนั้นจะมีลักษณะและรูปแบบการค้าหลายรูปแบบ ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ลำไยในพื้นที่นั้นและสถานการณ์ลำไยในช่วงเวลานั้น เมื่อพิจารณาถึงการตลาดและกระบวนการตลาดของลำไยในประเทศไทยก็สามารถเสนอรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้

3.3.1.1 วิธีการตลาดลำไยสดส่งออก

วิธีการตลาดลำไยของไทยมีอยู่หลายวิธีแต่ในที่นี้จะกล่าวเฉพาะวิธีการตลาดลำไยสดของประเทศไทยในการส่งออกไปยังต่างประเทศ ซึ่งผู้ที่มีบทบาทในการทำหน้าที่การตลาดที่สำคัญคือ พ่อค้าเหมาสวน พ่อค้าคนกลาง พ่อค้าส่งออกลำไยสด และพ่อค้าส่งออกลำไยสดรายใหญ่ โดยผลผลิตลำไยสดจากสวนของเกษตรกรไปสู่ตลาดต่างประเทศได้ โดยการขายผลผลิตลำไยสดให้แก่พ่อค้าเหมาสวน หรือขายให้พ่อค้าคนกลาง ในขณะที่เดียวกันพ่อค้าเหมาสวนก็ได้ขายผลผลิตลำไยสดให้แก่พ่อค้าคนกลางด้วย หรืออาจขายต่อไปยังพ่อค้าส่งออกลำไยสดก็ได้ ส่วนพ่อค้าคนกลางเมื่อรับซื้อผลผลิตลำไยสดมาแล้วก็นำไปขายต่อยังพ่อค้าส่งออกลำไยสด เมื่อพ่อค้าส่งออกลำไยสดได้รับสินค้ามาก็ทำการคัดแยกเกรดของลำไยโดยใช้เกณฑ์ ขนาดของผล สีของเปลือก ความหนา การจัดเรียงและการบรรจุ โดยจะใช้ประสบการณ์ความชำนาญของผู้ตรวจเกรดเป็นเกณฑ์ จากนั้นนำเข้าไปรมควันกำมะถันเสร็จแล้วจึงนำตรวจสอบดูว่าอบกำมะถันออกมาแล้วดี มีความสวยงามเรียบร้อยหรือไม่ โดยจะให้ความสนใจพิเศษโดยเฉพาะลำไยเกรดสูงๆ จากนั้นนำมาติดสติ๊กเกอร์แล้วนำมารัดด้วยสายรัดพลาสติก แล้วจึงลำเลียงไปไว้ในตู้คอนเทนเนอร์เพื่อส่งผลผลิตลำไยออกไปยังตลาดต่างประเทศ แต่พ่อค้าส่งออกบางรายอาจส่งลำไยส่วนหนึ่งต่อไปยังพ่อค้าส่งออกรายใหญ่อีกต่อหนึ่งก็ได้ จากนั้นผู้ส่งออกลำไยสดรายใหญ่ก็ส่งต่อออกไปยังตลาดปลายทาง (รูปที่ 3.1)



รูปที่ 3.1 การไหลของผลผลิตถ้าขยะและผลิตภัณฑ์ในภาคเหนือ

3.3.1.2 ลักษณะการซื้อขาย

จากการสำรวจข้อมูลเกษตรกรชาวสวนลำไยจำนวน 42 ราย 75 สวนซึ่งกระจายตามช่วงอายุต่างๆ ตั้งแต่อายุ 1-25 ปี เมื่อได้ข้อมูลมาก็ได้นำมาวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา ซึ่งข้อมูลที่ได้อีกจะนำเสนอในรูปของความถี่และร้อยละ ซึ่งข้อมูลลักษณะการซื้อขายลำไยสดจะประกอบด้วยข้อมูลการซื้อขายของเกษตรกรและข้อมูลการซื้อขายผู้ค้าแต่ละระดับซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) เกษตรกรชาวสวนลำไย

(ก) ลักษณะการขายลำไยสดของเกษตรกร

เกษตรกรชาวสวนลำไยจะเป็นผู้ทำการตัดสินใจจะเลือกขายด้วยวิธีการใด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสถานการณ์ลำไยในขณะนั้น โดยชาวสวนจะหาข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับการขายลำไยโดยผ่านเพื่อนเกษตรกรด้วยกัน เพื่อนบ้าน ญาติพี่น้อง หรือพ่อค้าในท้องถิ่น โดยอาจใช้ข้อมูลหลายๆ แหล่งประกอบกันเพื่อตัดสินใจว่าจะขายด้วยวิธีใด ส่วนวิธีการจัดการการขายของชาวสวนมีหลายวิธี วิธีที่นิยมปฏิบัติกันก็คือ

การขายเหมาสวน ถ้าหากชาวสวนตัดสินใจขายด้วยวิธีนี้ ชาวสวนจะต้องไปหาพ่อค้าที่รับซื้อลำไยแบบเหมาสวน หรืออาจจะบอกแก่เพื่อนบ้านหรือคนรู้จักให้ชักชวนพ่อค้าเข้ามาซื้อลำไยเหมาสวน บางครั้งอาจมีนายหน้าเข้าติดต่อหรือชาวสวนอาจจะไปหานายหน้าเองเพื่อให้พาพ่อค้าเข้ามาซื้อลำไยของตน นายหน้าจะได้รับค่าตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์ของปริมาณลำไยหรือแล้วแต่จะตกลงกัน เมื่อพ่อค้าได้เข้ามาดูสวนลำไยแล้วถ้าพึงพอใจก็จะทำการตกลงซื้อขายต่อตรงราคากันและทำความตกลงกันเช่น ชาวสวนจะต้องดูแลลำไยมิให้ลำไยหาย ต้องช่วยรดน้ำลำไยอย่างสม่ำเสมอ และสำคัญที่สุดคือการทำ ความตกลงเกี่ยวกับเงินมัดจำและการจ่ายเงินทั้งหมดซึ่งขึ้นอยู่กับ การตกลงกันระหว่างชาวสวนและพ่อค้า การขายแบบเหมาสวนพ่อค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบด้านการเก็บเกี่ยวเองทั้งหมดตลอดจนถึงการขนส่งไปยังแหล่งจำหน่าย จากการสำรวจข้อมูลเกษตรกรพบว่า เกษตรกรนิยมขายด้วยวิธีเหมาสวนร้อยละ 29 (ตารางที่ 3.9)

เก็บขายเอง เกษตรกรที่เก็บขายเองจะขายลำไยสดใน 2 ลักษณะ คือ ขายแบ่งเกรดตามคุณภาพของลำไยขายแบบละเกรด หรือขายเป็นลำไยร่วง โดยการขายแต่ละวิธีมีรายละเอียดดังนี้

- การขายแบ่งเกรดตามคุณภาพของลำไย โดยก่อนที่ชาวสวนจะขายลำไย ชาวสวนจะไปหาข้อมูลด้านราคาขายและวิธีการคัดเกรดการบรรจุตะกร้าจากจุกับซื้อในท้องที่ของคนหรือสถานที่ที่มีการรับซื้อลำไย เมื่อได้ข้อมูลจากหลายๆแหล่งชาวสวนก็จะตัดสินใจว่าจะขายให้กับผู้รับซื้อรายใด จากนั้นก็จะไปปรับตะกร้าจากผู้รับซื้อรายนั้นมาเพื่อบรรจุลำไย การรับตะกร้าจะต้องมีการวางเงินมัดจำในราคาใบละประมาณ 35-40 บาท หากไม่มีการวางเงินมัดจำอาจใช้วิธีวางบัตรประจำตัวประชาชนหรือหลักฐานอื่นๆ วางไว้

ตะกร้าที่ชาวสวนรับมานั้นจะเป็นตะกร้าพลาสติกซึ่งส่วนใหญ่ใช้สีขาว แต่บางรายอาจใช้สีอื่นๆเช่น สีชมพู ส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรจะไปตะกร้าก่อนที่จะเก็บผลผลิตและจะส่งผลผลิตมาขายในวันต่อมา หรือชาวสวนบางคนจะไปปรับตะกร้าคอนเซ้าก่อนเก็บลำไยและส่งลำไยมาขายตอนเย็นในวันเดียวกันก็ได้

ชาวสวนที่ตัดสินใจขายแบบนี้จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านแรงงานเก็บเกี่ยว คัดเกรด บรรจุตะกร้าและการขนส่งเองทั้งหมด โดยเกษตรกรจะต้องจัดหาแรงงานเก็บเกี่ยวที่พอจะมีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญด้านการเก็บเกี่ยวพอสมควร มิฉะนั้นแล้วจะทำให้งานล่าช้าและได้ผลงานออกมาคุณภาพไม่ดีส่งผลทำให้ขายลำไยได้ในราคาต่ำ แรงงานที่ชาวสวนเลือกมาอาจเป็นญาติพี่น้องกัน หรือคนในหมู่บ้านเดียวกันหรือแรงงานที่เคยจ้างกันมาก่อน ซึ่งอาจจะขึ้นอยู่กับช่วงเวลาด้วย ถ้าหากเป็นช่วงนอกฤดูกลาด (ต.ค - พ.ค) ลำไยออกสู่ตลาดและผลผลิตกระจายออกไปตามพื้นที่ต่างๆ ช่วงนี้แรงงานจะมีจำนวนมาก จึงสามารถหาแรงงานได้ง่ายกว่าช่วงในฤดูกลาดลำไยจริงๆ แต่ถ้าเป็นช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวลำไยปกติก็จะหาแรงงานได้ยาก

เมื่อชาวสวนได้ตัดสินใจเลือกที่จะขายให้ผู้รับซื้อรายใดแล้ว ก็จะต้องทราบถึง ลักษณะการบรรจุว่าจะต้องทำอะไรบ้าง อาทิเช่น ใต้น้ำหนักลำไยสุทธิ 11 หรือ 10 กิโลกรัม ต้องรองใบลำไยล่างตะกร้าหรือไม่ การคัดเกรดลำไยอย่างไรบ้าง จะต้องผูกเชือกฟางที่ตะกร้าสีใดบ้างชาวสวนได้ข้อมูลมาก็จะต้องทำการบรรจุตามที่ตกลงกันเอาไว้ ถ้าหากทำไม่ตรงกับข้อตกลงอาจจะได้ราคาไม่ดีหรือพ่อค้าอาจปฏิเสธไม่รับซื้อได้

ปัญหาที่สำคัญของชาวสวนก็คือ การคัดเกรดและการบรรจุ บางครั้งการคัดเกรดถ้าไม่มีความละเอียดประณีต หรือขาดความแม่นยำและประสบการณ์ จะทำให้การคัดเกรดลำไยไม่เสมอกัน จะมีลำไยผลเล็กไม่ได้ขนาดตามเกรดที่กำหนดเข้าไปปะปนกับผลใหญ่ บางครั้งก็เป็นความตั้งใจหรือจงใจของชาวสวนบางคนที่ต้องการให้สามารถขายผลเล็กในราคาผลใหญ่ โดยช้อนผลเล็กไว้ด้านล่างตะกร้าหรือไว้กลางตะกร้าไว้คิดว่าถ้าพ่อค้าหรือผู้รับซื้อมองไม่เห็นหรือตรวจไม่ละเอียดก็จะเป็นโชคดีของชาวสวนไป แต่โดยปกติแล้วพ่อค้ามักจะเจอลำไยผลเล็กที่ปะปนเข้าไปเสมอ จึงมักทำให้ชาวสวนได้รับราคาที่ต่ำกว่าที่ควร เนื่องจากพ่อค้าจะให้

ราคาลำไยทั้งตะกร้านั้นเป็นราคาลำไยของผลเล็กไป โดยทั่วๆ ไปชาวสวนมักจะบรรจุลำไยเป็น 3 เกรดด้วยกัน เกรด AA หรือเบอร์ 1 เกรด A หรือเบอร์ 2 เกรด B หรือเบอร์ 3 หรืออาจมีอีกเกรดหนึ่งคือเกรดเบอร์แป๊ะ ซึ่งเมื่อขายให้พ่อค้าก็จะต้องมีการตรวจเกรดกันอีกครั้งหนึ่งจากการสำรวจพบว่าเกษตรกรนิยมขายแบบเก็บขายเอง โดยขายตามน้ำหนักและคุณภาพประมาณร้อยละ 56 (ตารางที่ 3.9)

- **ขายคละเกรด** ในการขายแบบนี้ชาวสวนจะต้องพาพ่อค้าหรือผู้รับซื้อเข้าไปดูลำไยในสวนเพื่อตกลงราคากันก่อนเก็บ ราคาที่ตกลงกันจะเป็นราคาที่ขายลำไยรวมทุกเกรด ค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยวทั้งหมดชาวสวนจะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด จากการสำรวจพบว่าเกษตรกรขายแบบคละร้อยละ 9 (ตารางที่ 3.9)

- **รูปร่างหรือลำไยร่วง** การขายแบบนี้เนื่องจากในปีนั้นลำไยให้ผลผลิตจำนวนมาก ทำให้ขาดแคลนแรงงานประกอบกับราคาลำไยที่ส่งออกตกต่ำ ชาวสวนอาจเลือกใช้วิธีนี้เพื่อลดต้นทุนค่าแรงงานเก็บเกี่ยว ลำไยร่วงเหล่านี้จะถูกนำไปอบแห้งโดยผู้อบแห้งขนาดเล็กและขนาดกลางหรือส่งเข้าโรงงานอบแห้งขนาดใหญ่ หรือ โรงงานทำผลไม้กระป๋อง นอกจากนี้ เกษตรกรอาจนำไปแปรรูปเป็นลำไยอบแห้งทั้งเปลือกและลำไยอบแห้ง ซึ่งเกษตรกรจะต้องลงทุนซื้อเตาอบลำไยหรือทำขึ้นเองไว้รองรับผลผลิตที่มากเกินความต้องการ หรือบางครั้งลำไยอบแห้งมีราคาดีมากก็อาจจะจูงใจให้ชาวสวนทำการแปรรูปกันเอง ชาวสวนอาจมีการรวมตัวกันทำเป็นกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ หรือกลุ่มแม่บ้าน

จากการสำรวจลักษณะวิธีการซื้อขายผลผลิตลำไยของเกษตรกรทั้ง 3 วิธีพบว่า โดยส่วนใหญ่แล้วเกษตรกรชาวสวนลำไยนิยมขายผลผลิตลำไยด้วยวิธีเก็บผลผลิตเองแล้วขายตามน้ำหนักและคุณภาพ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56 เกษตรกรขายแบบเหมาสวน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29 ขายแบบขายคละหรือขายเหมา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 9 และขายแบบอื่นๆ อีก 3 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6 (ตารางที่ 3.9)

ตารางที่ 3.9 จำนวนและร้อยละจำแนกตามลักษณะวิธีการขายของเกษตรกรชาวสวนลำไย

แบบการขาย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ขายตามน้ำหนักและคุณภาพ	25	55.6
เหมาสวน	13	28.9
ขายคละหรือขายเหมา	4	8.9
ขายแบบอื่น	3	6.6
รวม	45	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

เกษตรกรชาวสวนลำไยที่เลือกขายตามน้ำหนักและคุณภาพให้ เหตุผลที่เลือกขายวิธีนี้คือ คิดว่าได้รับราคาสูงทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้นร้อยละ 36 และให้เหตุผลอื่นๆ คือ เป็นที่ต้องการของผู้รับซื้อหมายถึงการซื้อขายที่มีความสะดวกและง่ายต่อการให้ราคาของพ่อค้า ร้อยละ 20 ส่วนเกษตรกรที่ขายแบบเหมาสวนก็ได้ให้เหตุผลถึงการขายแบบนี้ว่า มีความสะดวกในการ ซื้อขายร้อยละ 13 การขาดแคลนแรงงาน ใช้ต้นทุนด้านแรงงานเก็บด้าและไม่มีเวลาในการเก็บ ก็ เป็นเหตุผลที่ทำให้เกษตรกรเลือกขายด้วยวิธีเหมาสวน โดยมีจำนวนชาวสวนที่ให้เหตุผลนี้ร้อยละ 11, 2 และ 2 ตามลำดับ เกษตรกรที่เลือกวิธีการขายแบบคละได้ให้เหตุผลที่เลือกวิธีนี้เนื่องจากใช้ แรงงานในการเก็บเกี่ยวร้อยละ 4 และคิดว่าสะดวกในการซื้อขายร้อยละ 2 (ตารางที่ 3.10)

ตารางที่ 3.10 จำนวนและร้อยละจำแนกตามเหตุผลในการขายแบบต่างๆของเกษตรกรชาวสวน ลำไย

เหตุผลในการขายแบบต่างๆ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เหตุผลในการขายตามน้ำหนักและคุณภาพ	25	55.6
คิดว้ราคาสูงขึ้นทำให้มีรายได้เพิ่ม	16	35.6
เป็นที่ต้องการของผู้รับซื้อ	9	20.0
เหตุผลในการขายแบบเหมาสวน	13	28.6
สะดวกในการซื้อขาย	6	13.3
ขาดแรงงานในการเก็บเกี่ยว	5	11.1
ไม่มีเวลาเก็บเกี่ยว	1	2.2
ใช้ต้นทุนต่ำ	1	2.2
เหตุผลในการขายคละหรือขายเหมา	5	8.8
เป็นที่ต้องการของผู้รับซื้อ	1	2.2
สะดวกในการซื้อขาย	2	4.4
ใช้แรงงานน้อย	1	2.2
ขายแบบอื่นๆ	3	6.6
รวม	45	100

ที่มา : จากการสำรวจ

(ข) สถานที่ขายผลผลิตลำไยสดของเกษตรกร

สถานที่ที่ขายผลผลิตลำไยสดของเกษตรกรชาวสวนลำไยนั้นมีความสำคัญต่อชาวสวนเนื่องจาก สถานที่ที่ต่างกันย่อมนำมาซึ่งราคาที่แตกต่างกันด้วย ดังนั้นการที่เกษตรกรจะเลือกขายที่ใดนั้นเกษตรกรมักจะมีการสอบถามข้อมูลจากหลายๆแห่ง อาทิเช่น เพื่อนบ้าน ญาติพี่น้อง คนรู้จัก หรือสื่อต่างๆ เป็นต้น

เกษตรกรชาวสวนลำไยส่วนใหญ่นิยมขายลำไยที่สวนตนเองเลย หมายถึงมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อในสวนลำไยของเกษตรกรเอง ส่วนใหญ่การซื้อขายที่ในสวนของเกษตรกรมักจะเป็นการซื้อขายลำไยที่ผลิตออกมาออกฤดู เพราะลำไยที่ให้ผลผลิตนอกฤดูนั้นจะกระจายไปตามท้องที่ต่างๆ และช่วงเวลาที่ลำไยแก่พอดีที่จะเก็บเกี่ยวก็จะไม่ตรงกัน พ่อค้าหรือผู้รับซื้อจึงสามารถที่จะเข้าไปดูลำไยและต่อรองราคาได้สะดวก อีกทั้งปริมาณผลผลิตสดก็มีไม่มากนัก จำนวนพ่อค้าที่ต้องการสินค้าก็มักจะเป็นฝ่ายเข้าไปเสนอราคาให้เกษตรกรที่สวนของเกษตรกรเอง จำนวนเกษตรกรที่ขายที่สวนคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 ส่วนเกษตรกรที่ขายแบบเหมาสวนมีจำนวนก็มีจำนวนที่เท่ากับเกษตรกรที่ขายในสวน และมีเกษตรกรชาวสวนอีกจำนวนหนึ่งที่เลือกขายที่จุดรับซื้อคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29 สาเหตุส่วนหนึ่งที่เกษตรกรต้องไปขายที่จุดรับซื้อเนื่องจากเป็นลำไยที่ผลิตในฤดูกาล (ช่วงเดือนกรกฎาคม – สิงหาคม) ในช่วงเวลานั้นจะมีผลผลิตออกสู่ตลาดจำนวนมาก พ่อค้าไม่สามารถที่จะเข้าไปซื้อและเจรจาต่อรองได้จึงต้องประจำอยู่จุดรับซื้อของตนเองและให้เกษตรกรนำผลผลิตมาขายให้ที่จุดรับซื้อของคนซึ่งจะมีความสะดวกมากกว่า ส่วนเกษตรกรรายอื่นๆก็นำไปขายที่ตลาด ขายฝากส่งบริษัท และขายให้โรงงานแปรรูป คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4, 2 และ 2 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.11)

ตารางที่ 3.11 จำนวนและร้อยละจำแนกตามสถานที่ที่ขายลำไยสดของเกษตรกรชาวสวน

สถานที่ขาย	จำนวน	ร้อยละ
ขายเหมาสวน	14	31.1
ขายที่สวน	14	31.1
ขายที่จุดรับซื้อ	13	28.9
ขายที่ตลาด	2	4.4
ขายฝากส่งบริษัท	1	2.2
ขายที่โรงงานแปรรูป	1	2.2
รวม	45	100

ที่มา : จากการสำรวจ

(ค) ลักษณะการติดต่อซื้อขายผลผลิตระหว่างเกษตรกรกับผู้รับซื้อลำไย

เกษตรกรชาวสวนลำไยส่วนใหญ่ (ร้อยละ 58) ไม่ได้มีการติดต่อซื้อขายกันกับผู้รับซื้อเป็นประจำทุกปี กล่าวคือ มีการเปลี่ยนผู้รับซื้อผลผลิตไปเรื่อยๆ รองลงมาร้อยละ 27 มีการติดต่อซื้อขายเป็นประจำทุกปีและร้อยละ 9 ที่ยังไม่เคยขายผลผลิตของตนเองเลยมีเพียงประมาณร้อยละ 7 เท่านั้นที่ติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำเกือบทุกปี (ตารางที่ 3.12)

ตารางที่ 3.12 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรจำแนกตามลักษณะการติดต่อในการซื้อขายผลผลิตกับผู้รับซื้อ

ความถี่ในการซื้อขาย	จำนวน	ร้อยละ
เป็นประจำทุกปี	12	26.7
ประจำเกือบทุกปี	3	6.7
ไม่ประจำ	26	57.8
ยังไม่เคยขายผลผลิต	4	8.8
รวม	45	100

ที่มา : จากการสำรวจ

(ง) ความคุ้นเคยของเกษตรกรกับผู้รับซื้อ

ร้อยละ 66 ของเกษตรกรชาวสวนลำไย ไม่ได้มีความคุ้นเคยกับผู้รับซื้อลำไยสดเลย รองลงมาร้อยละ 22 มีความคุ้นเคยกับผู้รับซื้อลำไยสด มีเพียงร้อยละ 2 ของเกษตรกรเท่านั้นที่มีความคุ้นเคยกับผู้รับซื้อลำไยสดและร้อยละ 9 ที่ยังไม่เคยขายผลผลิตเลย (ตารางที่ 3.13)

ตารางที่ 3.13 จำนวนและร้อยละของเกษตรกรจำแนกตามความคุ้นเคยกับผู้รับซื้อผลผลิตลำไยสด

ระดับความคุ้นเคย	จำนวนราย	ร้อยละ
คุ้นเคยดีมาก	1	2.2
คุ้นเคยปานกลาง	10	22.2
ไม่มีความคุ้นเคย	30	66.8
ยังไม่เคยขายผลผลิต	4	8.8
รวม	45	100

ที่มา : จากการสำรวจ

(2) ผู้ประกอบการค้าลำไยสด

ผู้ค้าลำไยสดนั้นจะมีด้วยกัน 3 ระดับด้วยกัน คือ ผู้รวบรวมท้องถื่น/พ่อค้าท้องถื่น ผู้ค้าส่ง และผู้ส่งออก โดยผู้ประกอบการค้าลำไยสดในแต่ละระดับมีลักษณะการค้าและการทำกิจกรรมในการค้าลำไยสดโดยมีรายละเอียดดังนี้

ผู้รวบรวมท้องถื่น/ผู้ค้าท้องถื่น ผู้รวบรวมท้องถื่น/ผู้ค้าท้องถื่นมักจะเป็นคนในพื้นที่ที่มีการปลูกลำไย โดยทำการรวบรวมผลผลิตลำไยสดจากเกษตรกรโดยตรง ผู้รวบรวมท้องถื่น/ผู้ค้าท้องถื่นอาจเป็นญาติหรืออาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกันกับเกษตรกรผู้ปลูกลำไย ดังนั้นผู้รวบรวมมักจะเป็นที่รู้จักกันดีของเกษตรกร หากผู้รวบรวมจะเปิดรับซื้อลำไยสดก็จะไปบอกกล่าวแก่ชาวบ้านหรือเกษตรกรให้นำผลผลิตมาขายให้แก่เขา โดยอาจจะออกไปสำรวจผลผลิตลำไยถึงสวนของเกษตรกรเองเนื่องจากอยู่ใกล้พื้นที่สวนและบางรายอาจมีความสนิทสนมกันมาก่อน

การรับซื้อผลผลิตลำไยสดของผู้รวบรวมท้องถื่น/พ่อค้าท้องถื่นจะต้องทำการตรวจสอบคุณภาพลำไยก่อนที่จะนำไปส่งต่อยังพ่อค้าส่งหรือพ่อค้าส่งออก โดยการตรวจสอบสินค้าจะใช้สายตาและประสบการณ์ ความชำนาญเฉพาะตัวในการตัดสินเกรดลำไยต่างๆ จากนั้นก็จะแยกลำไยออกเป็นหมวดหมู่ต่างๆ ตามคุณภาพลำไย โดยใช้สัญลักษณ์ต่างๆ เช่น ใช้เชือกฟางผูกที่หุตะกร้าด้วยสีต่างๆ กัน เช่น ถ้าผูกสีเหลืองเป็นลำไยเกรด AA ถ้าผูกสีแดงเป็นลำไยเกรด A เป็นต้น หรืออาจใช้ปากกาเมจิกเขียนที่ข้างตะกร้าพลาสติกสีขาวที่ใช้บรรจุลำไยว่าเป็นเกรดอะไรบ้าง โดยตะกร้าที่ผู้รวบรวมท้องถื่นใช้นั้นจะเบิกมาจากผู้ค้าระดับอื่นๆที่ผู้รวบรวมท้องถื่นจะทำการส่งลำไยไปขายต่อเช่น ถ้าจะส่งลำไยขายต่อยังผู้ค้าส่งก็จะรับตะกร้าจากผู้ค้าส่งแต่ถ้าจะส่งลำไยไปขายต่อยังพ่อค้าส่งออกก็ต้องรับตะกร้าจากผู้ส่งออก เมื่อผู้รวบรวมท้องถื่นรับมาก็นำไปแจกให้เกษตรกรที่จะนำมาขายให้กับตนเอง

พ่อค้าส่ง เป็นผู้รวบรวมผลผลิตจากชาวสวนลำไยและผู้รวบรวมท้องถื่น/ผู้ค้าท้องถื่น พ่อค้าส่งจะต้องตรวจสอบคุณภาพของลำไยว่าเป็นพันธุ์ และเกรดตามที่ต้องการหรือไม่ เกรดที่ผู้ค้าส่งจะตรวจสอบลำไยก่อนถึงมือผู้ค้าส่งออกนั้น อาจจะไม่ตรงกับพ่อค้าส่งออกทั้งหมดแต่ก็อยู่ในเกณฑ์ที่ใกล้เคียงกัน เนื่องด้วยเกณฑ์ที่ใช้ในการวัดคุณภาพและการวัดการจัดเกรดนั้น ในทางปฏิบัติค่อนข้างจะกระทำได้ยาก ผู้ค้าส่งจึงมักใช้การตัดสินใจจากประสบการณ์และสายตาที่ควมมีความแม่นยำต่อขนาดของผลลำไยว่าขนาดโดยอยู่ในเกรดไหน และการจัดเรียงในตะกร้าว่าทำการจัดเรียงดีหรือไม่ มีผลเล็กปลอมปนหรือไม่ ซึ่งจะต้องสังเกตองค์ประกอบต่างๆ ในการตัดสินใจ

เมื่อพ่อค้าได้ตัดเกรดของชาวสวนแล้วก็จะทำการจัดหมวดหมู่แบ่งเป็นเกรดต่างแยกไว้ อาจทำเครื่องหมายโดยใช้เชือกฟางร้อยหุตะกร้าเป็นสีๆแยกตามเกรดต่างๆ เช่น เกรด AA อาจใช้เชือกฟางสีทอง เกรด A อาจใช้เชือกฟางสีแดง เกรดเบอร์แป๊ะใช้สีฟ้าหรือสีเขียว เมื่อทำการรวบรวมลำไยเกรดต่างๆ ได้แล้วก็จึงขนส่งไปยังพ่อค้าส่งออกอีกต่อหนึ่ง

พ่อค้าส่งออก พ่อค้าส่งออกจะเป็นผู้รวบรวมลำไยจากพ่อค้าคนกลางอีกครั้งหนึ่ง และเป็นอาจเป็นผู้รับซื้อลำไยจากชาวสวน โดยตรงด้วย พ่อค้าส่งออกจะต้องตรวจลำไยที่พ่อค้าคนกลางส่งมาอีกครั้งหนึ่ง แต่บางครั้งอาจจะไม่ตรวจซ้ำอีกแล้วแต่จะตกลงกันซึ่งขึ้นอยู่กับความไว้วางใจซึ่งกันและกัน แต่โดยปกติทั่วไปจะต้องทำการตรวจซ้ำอีกครั้งก่อนที่จะทำการจัดหมวดหมู่ตามเกรดของลำไยต่อไป

ผู้ค้าส่งออกอาจจะไม่ต้องเป็นผู้ตรวจเกรดลำไยเอง แต่จะใช้พนักงานหรือลูกจ้างที่มีความชำนาญ ประสบการณ์ และมีความแม่นยำเที่ยงตรงในการตัดสินใจลำไยที่ถูกตรวจสอบจะถูกแบ่งเป็นหมวดหมู่ โดยจะใช้สติ๊กเกอร์สีต่าง และสติ๊กเกอร์เหล่านี้จะมีตราสัญลักษณ์หรือ โลโก้ (logo) ของตนเอง ผู้ส่งออกอาจจะใช้ตราสัญลักษณ์เป็นรูปมังกร เสือ ตู๊กตา ฯลฯ หรือใช้สัญลักษณ์ตัวหนังสือภาษาจีนหรือตัวหนังสือภาษาอังกฤษก็ได้ เกรดลำไยที่ถูกแบ่งออกโดยพ่อค้าส่งออกอาจมีได้มากกว่า 3 เกรด อาจมีมากได้สูงสุดถึง 8 – 10 เกรด (ตารางที่ 3.14) เพราะนอกจากจะใช้ขนาดของผลลำไยเป็นองค์ประกอบแล้วยังใช้สีผิวของลำไยประกอบอีกด้วย ถ้าหากลำไยถูกโตแต่สีผิวไม่สวยคือ สีน้ำตาลเข้มเกือบดำก็จะได้ราคาต่ำกว่าลำไยที่มีผิวสีเหลืองทองที่มีขนาดผลเท่ากัน ลำไยที่ติดสติ๊กเกอร์แล้วจะถูกนำไปรมควันด้วยกำมะถันก่อนจะทำการขึ้นรถตู้คอนเทนเนอร์ที่ปรับอากาศเอาไว้แล้วจึงขนส่งไปยังท่าเรือและทำการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ

จากการสำรวจข้อมูลภาคสนามในบรรดาพ่อค้าผู้ส่งออกลำไยสดที่มีประมาณ 100 ราย (สมลาภ, 2545) จะมีผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สามารถเป็นผู้นำราคาในพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่และลำพูนเพียงรายเดียว ผู้ส่งออกเหล่านี้จะรับซื้อลำไยสดเพื่อส่งออกเป็นจำนวนมาก นอกจากจะรับซื้อลำไยสดจากชาวสวน พ่อค้าคนกลางแล้วยังอาจรับซื้อจากผู้ส่งออกรายเล็กกว่าเพื่อส่งออกอีกส่วนหนึ่งด้วย ดังนั้นพ่อค้าคนกลางและเกษตรกรชาวสวนที่ต้องการขายผลผลิตให้ได้ราคาดีจึงมักต้องตรวจสอบราคาจากผู้ส่งออกรายใหญ่

ตารางที่ 3.14 การแบ่งเกรดลำไยข้อสดเพื่อการส่งออกของบริษัทผู้ส่งออกตัวอย่างรายหนึ่งใน
อำเภอจอมทอง จ.เชียงใหม่

ลำดับเกรด ³	ชื่อเกรดที่ใช้
1	ทอง
2	เหลือง
3	แดง
4	เขียว
5	ฟ้า
6	ทอง T
7	เหลือง T
8	แดง T
9	เขียว T
10	ฟ้า T
11	ฟ้า T (ฟ้าฝุ่น)

หมายเหตุ : เมื่อพนักงานแยกเกรดได้ก็จะรัดตะกร้าเพื่อพร้อมที่จะขนส่งได้แล้วนำไปรวมวันกำมะถัน แต่สำหรับ
ตะกร้าที่แยกว่าเป็นเกรดทอง เหลือง และแดง จะยังไม่มีการรัดตะกร้าก่อนการอบด้วยกำมะถัน
หลังจากอบกำมะถันแล้วจะต้องนำมาคัดแยกอีกครั้งเนื่องจากการรมกำมะถันอาจทำให้สีผิวลำไย
เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัท ส่วนเกรดรองลงมาผู้ซื้อให้ความสำคัญเรื่อง
คุณภาพลดลงมากเมื่อเทียบกับ 3 เกรดลำดับแรก ซึ่งราคาก็ลดลงมากเช่นกัน

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการสำรวจข้อมูลของผู้ประกอบการค้าลำไยสดจำนวน 23 ราย ซึ่งได้
ทำการค้าลำไยสดในเขตจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน โดยแยกเป็นผู้รวบรวมทั้งสิ้น 7 ราย ผู้ค้าส่ง
12 ราย และผู้ส่งออก 4 ราย โดยผู้ประกอบการค้าลำไยสดในแต่ละระดับได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ
ลักษณะการค้า การจัดการผลผลิตก่อนจำหน่าย ต้นทุนการตลาดการส่งออกผลผลิตลำไยสดและ
ความคิดเห็นต่อปัญหาที่ประสบอยู่ในปัจจุบัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

³ ลำดับเกรดน้อยสุดแสดงถึงการมีคุณภาพที่ดีที่สุด ที่แบ่ง โดยขนาดผลและสีผิวร่วมกัน

(ก) ลักษณะการค้าของพ่อค้าลำไยสด

พ่อค้าลำไยสดที่ได้ทำการสำรวจในครั้งนี้มักทำการค้าในลักษณะที่เป็นพ่อค้าอิสระและมักทำการค้าเฉพาะฤดูกาลหรือบางรายอาจทำหมุนเวียนกับการค้าผลไม้ชนิดอื่นควบคู่กันไปด้วย ผลไม้ที่ผู้ทำการค้าลำไยสดมักจะทำควบคู่ด้วยกันคือ ลิ้นจี่ เนื่องจากมีตลาดส่งออกแห่งเดียวกัน การคัดเกรดและการบรรจุคล้ายคลึงกัน แหล่งรับซื้ออยู่ในเขตอำเภอที่ติดต่อกัน คือ อ. ไชยปราการ อ.ฝาง จังหวัดเชียงใหม่ และ อ.แม่จัน จ.พะเยา จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการค้าเลือกที่จะค้าขายผลไม้ทั้งสองชนิดนี้ควบคู่ไปด้วยกัน อีกทั้งเหตุผลทางด้านช่วงเวลาผลไม้ออกสู่ตลาดมีระยะเวลาต่อเนื่องกัน คือลิ้นจี่จะให้ผลผลิตก่อนลำไยคือ ช่วงเดือนเมษายน – พฤษภาคม จะเป็นช่วงที่ลิ้นจี่ให้ผลผลิตมากที่สุด ส่วนลำไยจะให้ผลผลิตหลังลิ้นจี่ คือตั้งแต่เดือน มิถุนายน – สิงหาคม

พ่อค้าลำไยสดขายส่งออกนั้นจะมีด้วยกัน 3 ระดับด้วยกัน คือ พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น/พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าส่ง และพ่อค้าส่งออก จากการสำรวจพบว่า พ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น/พ่อค้าท้องถิ่นทั้งหมดทำการค้าเฉพาะฤดูกาลและเป็นพ่อค้าอิสระคือไม่ได้ทำสัญญาการซื้อขายผลผลิตลำไยสดให้แก่ใคร ขายตามความพึงพอใจของคนเป็นหลักร้อยละ 58 ของพ่อค้าส่งทำการค้าลำไยสดเฉพาะฤดูกาลและเป็นพ่อค้าอิสระ ส่วนพ่อค้าส่งออกร้อยละ 75 ก็ทำการค้าลำไยสดส่งออกเฉพาะฤดูกาลและเป็นการค้าอิสระไม่มีการทำสัญญาซื้อขายผลผลิตแต่อย่างใด (ตารางที่ 3.15) กล่าวโดยสรุปได้ว่า พ่อค้าขายส่งลำไยสดทุกประเภทที่สำรวจส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าที่ทำการค้าลำไยสดเฉพาะฤดูกาลและทำการค้าอย่างอิสระ โดยไม่มีสัญญาผูกพัน

ตารางที่ 3.15 จำนวนและร้อยละของผู้ค้าลำไยสดจำแนกตามลักษณะการค้าและระดับพ่อค้า

ลักษณะการค้า	ระดับพ่อค้า		
	ผู้รวบรวมท้องถิ่น / พ่อค้าท้องถิ่น	ผู้ค้าส่ง	ผู้ส่งออก
ทำเฉพาะฤดูกาลและเป็นพ่อค้าอิสระ	7 (100.0)	7 (58.3)	3 (75)
ทำหมุนเวียนกับผลไม้ชนิดอื่นตลอดปีและ เป็นพ่อค้าอิสระ	0 (0.0)	5 (41.7)	1 (25.0)
รวม	11 (100.0)	12 (100.0)	4 (100.0)

ที่มา : จากการสำรวจ

(ข) การจัดการผลผลิตก่อนจำหน่ายของผู้ค้าค้าไฮสด

การจัดการผลผลิตก่อนการจำหน่ายของผู้ค้าค้าไฮสด ได้แก่ การนำมาจัดการจัดเกรดใหม่และนำมาบรรจุหีบห่อหรือตกแต่งใหม่อีกครั้ง โดยส่วนใหญ่แล้วการรับซื้อไฮสดจากเกษตรกรนั้น เกษตรกรจะเป็นผู้บรรจุและจัดเรียงให้มีความสวยงามและเรียบร้อยก่อนนำมาจำหน่ายอยู่แล้วแต่ก็จะมีเกษตรกรบางรายที่ไม่เรียบร้อยต้องนำมาจัดเรียงกันใหม่ หรือนำมาจัดเกรดกันใหม่อีกครั้ง จากการสำรวจ จำนวนผู้ค้าค้าไฮสดทั้งหมด 23 รายพบว่า ผู้ค้าค้าไฮสดมีการจัดเกรดใหม่จำนวน 13 ราย และไม่มีการจัดเกรดใหม่จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 59 และ 41 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.16)

ตารางที่ 3.16 จำนวนและร้อยละของผู้ค้าค้าไฮสดจำแนกตามลักษณะการจัดเกรดผลผลิตก่อนจำหน่าย

การจัดเกรดก่อนจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
มีการจัดเกรดใหม่	13	59.10
ไม่มีการจัดเกรดใหม่	9	40.90
รวม	22	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

(ค) ต้นทุนการตลาดของการส่งออกผลผลิตลำไยสด

ต้นทุนการตลาดของพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น ประกอบไปด้วย ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร โดยต้นทุนคงที่ประกอบไปด้วยแรงงานประจำ ค่าเช่าพื้นที่จุดรับซื้อ ค่าเสื่อมอุปกรณ์ ในการดำเนินงาน อาทิเช่น รถบรรทุก โกดัง และต้นทุนผันแปรประกอบด้วย แรงงานชั่วคราว ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าน้ำมันหล่อลื่นและค่ากล่องกระดาษ โดยต้นทุนผันแปรเป็นสัดส่วนที่มากกว่าต้นทุนคงที่ของต้นทุนการตลาดพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น ซึ่งต้นทุนผันแปรมีค่าเท่ากับ 0.43 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนต้นทุนคงที่มีค่าเท่ากับ 0.25 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนรวมเท่ากับ 0.68 บาทต่อกิโลกรัม โดยต้นทุนทางด้านแรงงานชั่วคราวเป็นองค์ประกอบของต้นทุนผันแปรที่มีค่าสูงสุดมีค่าเท่ากับ 0.21 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาได้แก่ ค่าเสื่อมอุปกรณ์มีค่าเท่ากับ 0.14 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากผู้รวบรวมท้องถิ่นไม่มีการรวมคว้นด้วยกำมะถันจึงไม่ต้นทุนส่วนของห้องอบและอุปกรณ์อื่นเช่น รถโฟล์คคิฟท์ พาเลท เป็นต้น

ต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่ง ประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร โดยต้นทุนคงที่ประกอบไปด้วยแรงงานประจำ ค่าเช่าพื้นที่จตุรชัย ค่าเสื่อมอุปกรณ์ ประกอบด้วยค่าเสื่อมอุปกรณ์เช่น รถบรรทุก 4 ล้อและ 6 ล้อ โกดัง โฟล์คลิฟท์ แชนด์ลิฟท์ และพาเลทเป็นต้น ส่วนต้นทุนผันแปรประกอบด้วย ค่าจ้างแรงงานชั่วคราว ค่าไฟฟ้า ค่าสารกัมมะถันและค่าล้างพลาสติก เป็นต้น โดย ต้นทุนผันแปรมีสัดส่วนสูงกว่าต้นทุนคงที่โดยมีค่าเท่ากับ 2.20 บาทต่อกิโลกรัมและต้นทุนคงที่มีเท่ากับ 0.58 บาทต่อกิโลกรัม มีต้นทุนการตลาดรวม 2.78 บาทต่อกิโลกรัมโดยต้นทุนค่าล้างพลาสติกมีค่าสูงสุดมีค่าเท่ากับ 1.50 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาได้แก่ค่าเสื่อมอุปกรณ์ต่างๆมีค่าเท่ากับ 0.45 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากพ่อค้าส่งบางรายจะทำการรวมวันกัมมะถันก่อนส่งสินค้าต่อไปยังผู้ส่งออกจึงมีค่าใช้จ่ายในส่วนของมารวมวันซึ่งมีค่าใช้จ่ายได้แก่ ค่ากัมมะถัน เตาอบ โฟล์คลิฟท์ แชนด์ลิฟท์ และพาเลท โดยมีค่าใช้จ่ายเท่ากับ 0.02 0.02 และ 0.01 บาทต่อกิโลกรัมตามลำดับ

ต้นทุนการตลาดของผู้ส่งออก ประกอบด้วยประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร โดยต้นทุนคงที่ประกอบไปด้วย ค่าเช่าพื้นที่จตุรชัย ค่าเสื่อมของโกดังและห้องเย็น ต้นทุนผันแปร ได้แก่ต้นทุนแรงงาน ค่าจ้างแรงงานชั่วคราว ค่าไฟฟ้า ค่าสารกัมมะถัน ค่าตะกร้าห้องเย็นและค่าสติ๊กเกอร์ ต้นทุนผันแปรมีสัดส่วนสูงกว่าต้นทุนคงที่โดยมีค่าเท่ากับ 5.18 บาทต่อกิโลกรัมและต้นทุนคงที่มีเท่ากับ 0.13 บาทต่อกิโลกรัม โดยต้นทุนรวมมีค่าเท่ากับ 5.32 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนค่าตะกร้าห้องเย็นมีค่าสูงสุดเท่ากับ 2.98 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาได้แก่ค่าจ้างแรงงานชั่วคราวเท่ากับ 0.56 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนต้นทุนค่าขนส่ง (ตารางที่ 3.17)

ตารางที่ 3.17 รายการต้นทุนการตลาดจำแนกตามประเภทพ่อค้า

รายการ	ประเภทพ่อค้า		
	พ่อค้าท้องถิ่น	ผู้ค้าส่ง	ผู้ส่งออก
ต้นทุนคงที่	0.25	0.58	0.13
แรงงานประจำ	0.01	0.01	0.00
ค่าเช่าพื้นที่จตุรชัย	0.10	0.15	0.03
ภาษีต่างๆ	0.00	0.00	0.00
ค่าเสื่อม	0.14	0.42	0.10
รถยนต์	0.12	0.14	0.00
โกดังและห้องเย็น	0.02	0.25	0.08
เตาอบ	-	0.01	-

ตารางที่ 3.17 (ต่อ)

รายการ	ประเภทพ่อกำ		
	พ่อกำท้องถิ่น	ผู้ค้าส่ง	ผู้ส่งออก
เครื่องจักร	0.00	0.00	0.00
เครื่องแป็ค	-	-	0.01
โพลีคลิฟท์/เฮนลิฟท์	0.01	0.02	0.01
พาเลทไม้/พาเลทพลาสติก	-	0.01	0.00
รถเข็น	-	-	0.00
ยางเลื่อน	-	-	0.00
ต้นทุนคัมแปร	0.43	2.20	5.18
แรงงานชั่วคราว	0.21	0.51	0.56
ไฟฟ้า	0.01	0.13	0.01
น้ำประปา	0.00	0.01	0.00
น้ำมันเชื้อเพลิง	0.10	0.01	0.00
น้ำมันหล่อลื่น	0.03	0.00	0.00
สารกัมฉัดดิน	-	0.01	0.01
กล่องกระดาษ	0.01	0.02	-
ถังพลาสติก	0.07	1.50	-
ตะกร้าห้องเย็น	-	-	2.98
สติ๊กเกอร์	-	-	0.05
ถุงพลาสติก	-	0.00	-
เชือก/สายรัด	0.00	0.00	0.03
กระดาษหนังสือพิมพ์	-	0.00	-
ชะลอม	0.00	-	-
ค่าแรงขนขึ้นรถ	-	-	-
ค่าหัวลาก (รถตู้คอนเทนเนอร์)	-	-	1.05
ค่าบริการส่งออก (Shipping)	-	-	0.47
ต้นทุนรวมต่อ กก.	0.68	2.78	5.32

ที่มา: จากการวิเคราะห์

(ง) ปัญหาของผู้ประกอบการค้าลำไยสด

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการค้าลำไยสดที่มีต่อปัญหาที่เกิดขึ้น และปัญหาที่กำลังประสบอยู่มีหลายปัญหาด้วยกัน ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ได้แก่ ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและมีราคาที่ไม่แน่นอน โดยพ่อค้าส่งร้อยละ 43 ประสบปัญหานี้ ปัญหาที่ผู้ค้าคิดว่าเป็นปัญหาที่สำคัญอื่น ได้แก่ ปัญหาการคัดเกรดลำไยไม่ได้มาตรฐาน ปัญหาการเน่าเสียของผลผลิตลำไย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18 และ 14 ตามลำดับ ส่วนปัญหาที่มีความสำคัญรองลงมาได้แก่ ปัญหาสภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวนทำให้ขนส่งลำไยลำบาก ปัญหาการขนส่งที่ไม่มีมาตรฐาน การขนส่งลำบากและล่าช้า ปัญหาคุณภาพผลผลิตต่ำไม่ได้มาตรฐาน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11 เท่ากันทั้งสามปัญหา สำหรับปัญหาอื่นๆอันได้แก่ ปัญหาการตั้งกำแพงภาษีนำเข้าของจีน การที่ผู้ค้าไม่สามารถกำหนดราคาผลผลิตเองได้ ผู้ค้ามีจำนวนมากจึงมีการแย่งซื้อขายสินค้ากันและทำให้ขายสินค้าได้น้อย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7 ส่วนปัญหาที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ ปัญหาการจัดการภายในโรงงานไม่ดี ปัญหาความไม่ซื่อสัตย์ของเกษตรกร ปัญหาเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอซึ่งมีเพียงร้อยละ 4 ของผู้ค้าที่ได้รับรู้ถึงปัญหาเหล่านี้ (ตารางที่ 3.18)

ตารางที่ 3.18 จำนวนและร้อยละจำแนกตามปัญหาการค้าผลไม้ของผู้ค้าลำไยสด

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ราคาผลผลิตต่ำ/ไม่แน่นอน	12	42.86
การคัดเกรดไม่ได้มาตรฐาน	5	17.86
การเน่าเสีย/ผลผลิตไม่สด	4	14.29
สภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวนทำให้ขนส่งลำบาก	3	10.71
คุณภาพผลผลิตต่ำไม่ได้มาตรฐาน	3	10.71
ค่าขนส่งไม่มีมาตรฐาน/ขนส่งลำบากและล่าช้า	3	10.71
พ่อค้าแข่งขันกันมาก/คู่แข่งมีมากขึ้นทำให้ขายสินค้าได้น้อย	2	7.14
กำหนดราคาผลผลิตเองไม่ได้	2	7.14
กำแพงภาษีนำเข้าประเทศจีน	2	7.14
การจัดการภายในโรงงานไม่ดี	1	3.57
ความซื่อสัตย์ของเกษตรกร	1	3.57
เงินทุนไม่เพียงพอ	1	3.57
รวมจำนวนพ่อค้า	27	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.2 การตลาดลำไยสดของไทยในต่างประเทศ

ในปี 2539 ประเทศไทยส่งออกลำไยสดมีปริมาณ 61,052 ตัน มูลค่า 1,286 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31 ของปริมาณผลผลิตจำนวน 196,042 ตันในปี 2540 ส่งออก 81,633 ตันมูลค่า 2,199.9 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35 ของปริมาณผลผลิตจำนวน 236,335 ตัน อย่างไรก็ตาม การส่งออกยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่เกี่ยวข้องได้แก่ ปริมาณผลผลิตของประเทศจีนในปีนั้นๆ สภาพเศรษฐกิจของประเทศจีนที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของชาวจีน ความร่วมมือทางการค้าระหว่างประเทศเกี่ยวกับอัตราภาษีนำเข้าของประเทศนำเข้า ข้อตกลงด้านสุขอนามัยพืช ข้อตกลงอุปสรรคทางเทคนิคการค้าและสิ่งแวดลอม ฯลฯ (มนตรี, 2543)

ส่วนใหญ่การขนส่งลำไยสดจากประเทศไทยไปยังตลาดในต่างประเทศมักจะใช้การขนส่งทางเรือซึ่งสามารถขนส่งได้ครั้งละจำนวนมากและมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่าการขนส่งทางอากาศ ส่วนการขนส่งทางอากาศนั้นมักจะขนส่งไปยังตลาดที่ไม่ติดกับชายทะเลเช่น ตลาดคุนหมิง โดยผลิตภัณฑ์ลำไยสดที่จะทำการขนส่งจะต้องผ่านการรมควันด้วยกำมะถันเรียบร้อยแล้ว คัดแยกเกรด บรรจุในตระกร้าและปิดด้วยสติ๊กเกอร์บอกเกรดลำไยและตราสินค้าของแต่ละผู้ส่งออกจากนั้นผูกตะกร้าด้วยสายรัดพลาสติกแน่นหนา จะลำเลียงไว้ในตู้คอนเทนเนอร์ปรับอุณหภูมิให้เย็นเพื่อรักษาความสดและใหม่ของลำไย และตู้คอนเทนเนอร์นี้จะต้องใช้รถหัวลากเทลเลอร์ลากไปยังท่าเรือแหลมฉบังเพื่อนำไปขึ้นเรือเดินทะเล โดยผ่านการดำเนินงานเกี่ยวกับพิธีศุลกากร ซึ่งผู้ส่งออกได้มอบหมายให้เป็นหน้าที่ของบริษัทชิปปิ้ง ให้ทำหน้าที่ดำเนินการพิธีศุลกากรและการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจนถึงตลาดปลายทาง ในบางกรณีบริษัทชิปปิ้งอาจจะเป็นผู้ดำเนินการตั้งแต่การจัดการรถหัวลากเทลเลอร์เพื่อนำตู้คอนเทนเนอร์ขึ้นมารับลำไยสดที่จุดรับซื้อของผู้ส่งออก เมื่อลำไยสดที่บรรจุในตระกร้าขึ้นเต็มตู้แล้ว ก็นำตู้คอนเทนเนอร์นั้นไปส่งยังท่าเรือแหลมฉบัง ซึ่งจะต้องดำเนินการให้ทันกับกำหนดการเดินทางเรือทะเล และบริษัทชิปปิ้งจะต้องรับผิดชอบการประสานงานทางด้านเอกสารการส่งออกและเอกสารการนำเข้าที่ตลาดต่างประเทศต่างๆ โดยค่าใช้จ่ายที่ผู้ส่งออกจ่ายค่าการดำเนินงานของบริษัทชิปปิ้งรวมประมาณ 90,000 – 150,000 บาทต่อตู้คอนเทนเนอร์ซึ่งบรรจุลำไยสดได้ ซึ่งประกอบด้วย ค่าระวางเรือเดินทะเล ค่าเอกสารในการนำเข้าตลาดต่างประเทศ ค่าพิธีทางศุลกากร ค่ารถหัวลากเทลเลอร์ และค่าใช้จ่ายท่าเรือที่แหลมฉบัง ระยะเวลาเดินทางจากประเทศไทยไปยังตลาดฮ่องกงใช้เวลาประมาณ 7 วัน ถ้าเป็นตลาดยุโรปอาจใช้เวลานานกว่า ประมาณ 45 วัน

สำหรับตลาดต่างประเทศที่ผู้ส่งออกลำไยสดของไทยส่งไปจำหน่ายเป็นจำนวนมากได้แก่

ตลาดส่งออกในทวีปเอเชีย ได้แก่ ฮองกง สาธารณรัฐประชาชนจีน มาเลเซีย อินโดนีเซีย บรูไน ถือเป็นตลาดดั้งเดิมของการส่งออกลำไยสดของประเทศไทยโดยฮองกงเป็นฐานการส่งออกต่อไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีน (re-export) ส่วนประเทศสิงคโปร์เป็นฐานการส่งออกต่อไปยังบรูไน และอินโดนีเซีย ในปี 2540 ได้มีการส่งออกลำไยสดจำนวน 81,632 ตัน โดยส่งไปยังฮองกง ร้อยละ 77 หรือประมาณ 62,856 ตัน ในจำนวนนี้ส่งออกต่อไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีน ร้อยละ 70 หรือประมาณ 43,999 ตัน นอกจากนี้ยังส่ง ไปยังมาเลเซียร้อยละ 5 สิงคโปร์ร้อยละ 4 อินโดนีเซีย ร้อยละ 9 ในส่วนของตลาดทวีปเอเชียนี้คิดเป็นสัดส่วนรวมร้อยละ 95 ของปริมาณการส่งออกลำไยสด จากการสอบถามข้อมูลจากพ่อค้าส่งออกลำไยสดรายใหญ่ได้ให้ข้อมูลว่า การส่งออกลำไยสดไปยังตลาดฮองกงหรือจีนมีการซื้อขายกันตามแบบอย่างการค้าขายของวัฒนธรรมจีน โดยใช้ระบบการฝากขาย พ่อค้าส่งออกของไทยอาจจะเลือกส่งสินค้าไปยังตลาดประเทศฮองกงหรือส่งตรงไปยังตลาดสาธารณรัฐประชาชนจีนโดยตรงก็ได้ ราคาลำไยสดที่พ่อค้าส่งออกจะได้รับขึ้นอยู่กับการขายสินค้าของผู้นำเข้าของฮองกงหรือสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งผู้นำเข้าของตลาดฮองกงจะมีผู้นำเข้าผลไม้รายใหญ่ๆ ไม่มากนัก ดังนั้นการส่งสินค้าเข้าไปขายจึงต้องขึ้นอยู่กับผู้นำเข้ารายใหญ่เหล่านี้ ระบบการฝากขายเป็นระบบที่ทำให้ราคาลำไยสดในตลาดในทวีปเอเชียมีความผันผวนมากตามปริมาณสินค้า โดยผู้ค้าจะใช้ราคาเป็นตัวปรับความสมดุลของอุปสงค์และอุปทาน แต่ก็มีข้อดีคือสามารถระบายสินค้าได้ดีและรองรับผลผลิตลำไยสดได้มาก การขายในตลาดกลุ่มนี้จะต่อเนื่องกับการขายผลไม้ชนิดอื่นๆตลอดทั้งปีได้แก่ ทุเรียน มังคุด ลิ้นจี่ เป็นต้น โดยลำไยเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญของการค้าผลไม้ในตลาดนี้ด้วย

ตลาดลำไยสดของสาธารณรัฐประชาชนจีนอยู่ที่เมืองกวางเจา มณฑลกวางตุ้ง มีตลาดหลัก 2 แห่งคือ ตลาดหนานไห่ลี้ซุยและตลาดฝาดู เดิมมี 4 แห่ง แต่เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชียจึงปิดตัวไป 2 แห่ง ลำไยสดจากประเทศไทยที่ส่งผ่านฮองกงจะขนส่งผ่านทางรถยนต์บรรทุกเข้าสู่ตลาดขายส่งทั้งสองแห่งนี้ การซื้อขายจะใช้วิธีการประมูลโดยพ่อค้าภายในประเทศ ระดับราคาจะขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าและคุณภาพสินค้าที่เข้าสู่ตลาด ถ้าปริมาณลำไยเข้าไปในตลาดจำนวนมากก็จะทำให้ราคาลำไยสดลดลง เมื่อพ่อค้าภายในประเทศได้ประมูลเรียบร้อยแล้วจะมีการบรรทุกขนส่งต่อไปตามเมืองต่างๆ เช่น ฟู่เจี้ยน เซียงไฮ้ ชินเตา ปักกิ่งและซินเจียง เป็นต้น การขนส่งใช้ระยะเวลา 1 - 3 วันขึ้นอยู่กับระยะทาง สำหรับการขนส่งลำไยจากไทยไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนในปัจจุบันพบว่า การขนส่งทางเรือสามารถส่งไปจนถึงท่าเรือที่นครเซี่ยงไฮ้แล้ว ทำให้ลดค่าใช้จ่ายลดลงได้ประมาณ 20,000 บาทต่อตู้คอนเทนเนอร์ จึงทำให้ผู้ทางในการขยายตลาดลำไยสดไปเซี่ยงไฮ้มีโอกาสดค่อนข้างสูง หากภาคเอกชนและส่วนราชการร่วมมือกันในการจัดการด้านการส่งเสริมการขายและการบริโภค เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ ทั้งทางวิทยุ โทรทัศน์ แผ่น

คืบ การจัดนิทรรศการบริโภคผลไม้ไทย รวมทั้งการประสานงานให้ผู้ส่งออกไทยกับพ่อค้าในเมืองเซี่ยงไฮ้ นำเข้าลำไยมากขึ้น โดยการขอความร่วมมือจากห้างสรรพสินค้าของไทยที่ดำเนินกิจการอยู่ที่เมืองเซี่ยงไฮ้ เช่น ห้างโลตัสให้รับซื้อลำไยสดและผลไม้สดต่างๆจากผู้นำเข้าโดยตรงก็จะทำให้ตลาดเซี่ยงไฮ้เป็นศูนย์กลางในการกระจายผลผลิตลำไยไปสู่ภูมิภาคต่างๆทางภาคกลางและภาคเหนือของสาธารณรัฐประชาชนจีนต่อไปในอนาคต นอกเหนือจากตลาดขายส่งที่กวางเจาเพียงอย่างเดียว (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2543)

ลักษณะลำไยสดที่ต้องการของตลาดเอเชีย มีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ ตลาดฮ่องกง ต้องการลำไยที่มีการคัดเกรดที่ได้มาตรฐาน ลักษณะเปลือกเรียบ มีสีผิวที่เป็นสีเหลืองทอง ตลาดนี้รับซื้อลำไยทุกเกรด ส่วนตลาดทางด้านอินโดนีเซียและมาเลเซีย ต้องการลำไยที่มีการคัดเกรดได้มาตรฐานไม่ปลอมปน ไม่เน่าสีผิวซึ่งทำให้ลำไยที่มีเปลือกสีคล้ำซึ่งได้แก่ลำไยที่ค่อนข้างแก่หรือลำไยเปลือกสีน้ำตาลเข้มมักจะถูกส่งเข้าไปในตลาดนี้

การบริโภคผลไม้ในสาธารณรัฐประชาชนจีน พบว่า ผลไม้ที่ผลิตได้เองในประเทศส่วนใหญ่ร้อยละ 70 จะใช้เพื่อการบริโภคเองในภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่จึงมีการส่งออกน้อยมากและผลไม้ประมาณร้อยละ 15 ใช้ในการแปรรูป กลุ่มชาวจีนผู้บริโภคผลไม้ส่วนใหญ่จะเป็นประชากรที่อาศัยในเขตเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเมืองใหญ่ๆ ส่วนประชากรที่อาศัยอยู่ในชนบทและเกษตรกรจะบริโภคผลไม้ในสัดส่วนที่น้อยมาก อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาตามแหล่งที่มาของผลไม้จะสามารถแบ่งผู้บริโภคผลไม้ในสาธารณรัฐประชาชนจีนได้ 2 กลุ่มคือ

ก) กลุ่มผู้บริโภคผลไม้ที่ผลิตได้ในประเทศ มักเป็นกลุ่มที่บริโภคผลไม้ที่ผลิตในประเทศซึ่งมีราคาถูกเป็นประชากรในชนบทและเกษตรกร อาศัยอยู่ในเมืองเล็กๆ ซึ่งมีรายได้ระดับปานกลางหรือต่ำ การบริโภคผลไม้ส่วนใหญ่มักใช้เป็นอาหารที่เสริมจากอาหารเย็น และจะมีการบริโภคเมื่อมีรายได้พิเศษ ส่วนใหญ่จะบริโภคผลไม้ตามฤดูกาล ไม่นิยมบริโภคผลไม้ นอกฤดูกาลเพราะมีราคาสูง ผลไม้ที่นำมาบริโภคมักเป็นผลไม้ราคาถูกและคุณภาพไม่ดีนัก

ข) ผู้บริโภคหลักที่บริโภคผลไม้นำเข้าได้แก่ ผู้บริโภคที่มีรายได้สูง อาศัยอยู่ในเมืองใหญ่ ทางตอนเหนือของจีนมักเป็นประชากรที่ทำงานในหน่วยงานที่ร่วมลงทุนกับชาวต่างชาติและบริษัทเอกชน และชาวต่างชาติที่พักอาศัยในนครปักกิ่ง ส่วนทางตอนใต้ของประเทศมีประชากรที่มีรายได้สูงและมีกำลังซื้อสูงเช่นเดียวกันกับทางตอนเหนือและมีพฤติกรรมบริโภคผลไม้เช่นเดียวกัน จากการสำรวจของเพ็ญศรีและคณะ (2543) พบว่าคนจีนในเมืองใหญ่ใช้จ่ายเงินเพื่อซื้อผลไม้บริโภคคิดเป็นสัดส่วนแล้วพบว่าใช้จ่ายประมาณ ร้อยละ 3 สำหรับผลไม้สดและแห้ง

ตลาดในทวีปอเมริกาเหนือ ได้แก่ตลาดประเทศแคนาดา ซึ่งมีการส่งออกต่อไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ตลาดทางยุโรป อาทิเช่น ฝรั่งเศส อังกฤษ เป็นตลาดที่ต้องการลำไยคุณภาพสูง ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นคนเชื้อสายจีนและกลุ่มคนเชื้อสายเอเชียที่อาศัยอยู่ในประเทศต่างๆ เหล่านี้ เป็นส่วนใหญ่ การค้าลำไยสดจะเป็นไปตามลักษณะการซื้อขายตามคำสั่ง (order) จึงรองรับปริมาณผลผลิตลำไยสดที่ส่งจากประเทศไทยได้จำนวนที่จำกัด ตามที่ระบุไว้ในใบสั่งซื้อเท่านั้น แต่ผู้ส่งออกจะจำหน่ายได้ราคาดี และมีเสถียรภาพ

ลักษณะลำไยที่ตลาดแคนาดาต้องการคือ ลำไยที่มีการคัดเกรดที่ได้มาตรฐาน ไม่มีการปลอมปนเกรด รสหวาน เนื้อแน่น กรอบอร่อย ลักษณะเปลือกคือมีสีผิวสวยสีเหลืองทอง และต้องไม่มีลำไยผลร่วงบรรจุเข้าไปในตะกร้าด้วย เนื่องจากการขนส่งไปยังตลาดนี้ใช้ระยะเวลายาวนานถึง 45 วัน ซึ่งถ้ามีลำไยผลร่วงบรรจุเข้าไปในตะกร้าด้วยจะก่อให้เกิดการเน่าเสียได้ง่ายกว่า