

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล ข้อค้นพบในการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัญหาของผู้ส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูนที่ได้รับซื้อผลผลิตลำไยสดจากเกษตรกรที่นำมาจำหน่ายยังจุดรับซื้อของผู้ส่งออก โดยใช้แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) ใช้ระเบียบวิธีการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร บทความ และงานวิจัยต่างๆ ตลอดจนการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกลำไยสดโดยผ่านตัวแทน (Trader) ในจังหวัดลำพูนรวมทั้งหมด 8 ราย ทำการวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงบรรยาย สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ส่งออก

ลำไยเป็นผลไม้ที่ตลาดมีความต้องการมากทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ ส่งผลให้ราคาอยู่ในระดับที่น่าพอใจ เพราะสามารถส่งออกได้ในลักษณะลำไยสด และยังมีโอกาสทางการตลาดที่สดใส ดังนั้นภาครัฐบาลและภาคเอกชนจึงควรร่วมมือกันอย่างจริงจัง ในการพัฒนากระบวนการผลิตและการตลาดของลำไยอย่างเป็นระบบและครบวงจร เพื่อให้เป็นผลไม้ที่สำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย จากความต้องการของตลาดที่มีอย่างต่อเนื่องส่งผลให้เกษตรกรเร่งขยายพื้นที่เพาะปลูกในช่วง 4 - 5 ปี ที่ผ่านมามีพื้นที่การปลูกลำไยของประเทศไทยในปี 2547 เพิ่มขึ้นรวมประมาณ 688,281 ไร่ หรือเพิ่มจากปีที่ผ่านมา ร้อยละ 56 และปริมาณผลผลิตรวมของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็น 544,575 ตัน หรือร้อยละ 82 เพราะพื้นที่เพาะปลูกใหม่เริ่มให้เริ่มให้ผลผลิตในปีนี้เป็นปีแรก ประกอบกับสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสม รวมถึงความสามารถในการปรับปรุงการผลิตของเกษตรกรเพิ่มขึ้นทำให้ความสามารถในการผลิตต่อไร่สูงหรือผลผลิตต่อไร่ของประเทศไทยเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 16 การส่งออกลำไยของประเทศไทยแบ่งเป็นลำไยสดถึงร้อยละ 53 ตลาดสำคัญได้แก่ จีน, อินโดนีเซีย และเวียดนาม ผลผลิตลำไยสดไทยแทบจะไม่มีปัญหาด้านคู่แข่งกัน เนื่องจากประเทศผู้ผลิตอื่นๆ เช่น จีน ใต้หวัน เวียดนาม และออสเตรเลีย ยังไม่สามารถแข่งขันกับไทยได้ทั้งในด้านปริมาณ ราคา รวมทั้งคุณภาพ และรสชาติ ลำไยของไทยเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคทั่วไป

ปัจจุบันการผลิตลำไยของไทยยังมีปัญหาสำคัญในเรื่องของมาตรฐานคุณภาพ เนื่องจากเกษตรกรยังขาดการดูแลและการบริหารจัดการที่ดี ส่งผลให้ผลผลิตส่วนใหญ่มีคุณภาพระดับปาน

กลาง โดยคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 45 ลำไยเกรดดีมีเพียงร้อยละ 30 และอีกร้อยละ 25 เป็นลำไยเกรดต่ำ เกษตรกรมีความรู้ในเรื่องของตลาดกลางค่อนข้างน้อย ขาดข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยทำให้ไม่สามารถทราบราคาขายที่แน่นอนได้ ประกอบกับราคาลำไยมีความแปรผันสูง ขาดระบบการตลาดที่ดีเนื่องจากเกษตรกรยังมีลักษณะที่ต่างคนต่างขาย ทำให้ขาดอำนาจการต่อรอง การจัดเกรดมาตรฐานลำไยที่ไม่แน่นอน ทำให้เกิดปัญหาในการกำหนดราคาซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม ด้านการส่งออก ประเทศผู้นำเข้ามีกฎระเบียบ และมาตรการสุขอนามัยที่เข้มงวดในการตรวจสอบโรคพืชและสารเคมีตกค้าง ในขณะที่ไทยยังไม่มีมาตรการเข้มงวด ทั้งด้านสุขอนามัยและการตรวจสอบโรคพืชและสารตกค้าง ทำให้ผลไม้จากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาจำหน่ายได้ง่าย โดยเฉพาะการค้าผ่านชายแดน ปัจจุบันการเปิดเสรีกับจีน โดยการลดภาษีผลไม้ให้เหลือร้อยละ 0 ทำให้การค้าผลไม้ของไทย-จีน ขยายตัวเพิ่มขึ้น การนำมาตรการตรวจสอบเข้มงวดมาใช้คงเป็นเรื่องที่ทั้งสองฝ่ายต้องดำเนินการอย่างเข้มงวดภายใต้กรอบกติกาเดียวกัน ดังนั้นเกษตรกรและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องของไทยจึงจำเป็นต้องเพิ่มศักยภาพด้านการผลิตลำไยที่มีคุณภาพและสุขอนามัยตามข้อกำหนดที่ประเทศผู้นำเข้าต้องการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกทั้ง 8 ราย ได้แก่ โรงรมชาน มั่น เขา ฟรุ๊ต จำกัด, โรงรม นายจิรวัฒน์ เจียวรุ่งแสง, โรงรม นายสมชาย คำภิชัย, โรงรม นายสุพรรณ ปูแดง, บริษัทไทยสงผลไม้ จำกัด, บริษัทนครปฐมพีชไทย จำกัด, บริษัทริชฟิวเฟรชฟรุ๊ต จำกัด และ โรงรมมาโนชการค้า พบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์โดยส่วนใหญ่จะเป็นเจ้าของโรงรมเอง นอกจากบริษัท ไทยสงผลไม้ จำกัด, บริษัทนครปฐมพีชไทย จำกัด และบริษัทริชฟิวเฟรชฟรุ๊ต จำกัด ที่ผู้จัดการบริษัทเป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ซึ่งผู้ส่งออกทั้งหมดจะรับซื้อลำไยสดหลายรูปแบบ ทั้งการรับซื้อจากเกษตรกรรายย่อย การรับซื้อจากผู้รับเหมาและการรับซื้อแบบเหมาสวน วิธีการรับซื้อที่นิยมมากที่สุดคือการรับซื้อ โดยตั้งจุดรับซื้อจากเกษตรกรรายย่อยและรับซื้อจากผู้รับเหมา โดยจะทำการส่งออกไปประเทศจีนในปริมาณมากเป็นอันดับแรก รองลงมาคืออินโดนีเซียและเวียดนาม ผู้ส่งออกจะทำการส่งออกโดยผ่าน Trader คือการขยายตลาดผ่านคนกลางหรือตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศที่ซื้อลำไยสดเพื่อการส่งออก เนื่องจากจะช่วยลดเงินลงทุนทั้งทางด้านบุคลากรและทรัพยากร รวมทั้งลดความเสี่ยงในการเข้าสู่ตลาดที่ผู้ส่งออกลำไยสดยังขาดประสบการณ์ในการส่งออก กระบวนการในการส่งออกลำไยสดไปยังต่างประเทศ พบว่าช่องทางการส่งออกลำไยสดภายในประเทศนั้นมีหลายช่องทางคือ ผู้ผลิตหรือเกษตรกรขายให้แก่ผู้รวบรวมและผลิต ไปยังผู้รวบรวมรายย่อยหรือผู้รวบรวม จนกระทั่งมาถึงผู้ส่งออก หรือผู้ผลิตอาจขายตรงให้กับผู้รวบรวมหรือนายหน้าหรือขายให้แก่ผู้ส่งออกโดยตรง จากนั้นผู้ส่งออกจะทำการส่งต่อไปยัง Trader ที่ได้ตกลงกันไว้แล้ว โดย Trader จะส่งต่อไปยังศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (Shipping) ซึ่งมีหน้าที่ในการจัดการเอกสารประกอบอื่น ๆ เช่น

เอกสารประกันภัย และเอกสารรับรองต่างๆ ผู้ส่งออกส่วนใหญ่มักใช้บริการว่าจ้างผู้แทนออกของ (Shipping) ให้ดำเนินการ เมื่อเตรียมเอกสารประกอบการส่งออกครบ สินค้าพร้อมแก่การส่งมอบ และถึงเวลาตามที่ได้สัญญากับผู้ซื้อ จึงจะทำการผ่านพิธีศุลกากร เพื่อทำการตรวจสอบสินค้าว่าตรงกับใบกำกับสินค้า ใบรายการบรรจุหีบห่อ แหล่งกำเนิดสินค้า การชำระภาษีอากร การออกใบขนสินค้า การควบคุม การบรรจุสินค้าเข้าสู่คอนเทนเนอร์ขึ้นเรือ จากนั้นจึงนำสินค้าที่จะส่งออกส่งมอบแก่ผู้ทำการขนส่ง ซึ่งได้จองระวางล่วงหน้าแล้ว และรับใบตราส่งเมื่อส่งมอบสินค้าเรียบร้อยแล้ว

ส่วนที่ 2 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจลำไยสดของผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมหลัก

(Primary Activities)

ปัญหาในกิจกรรมหลักพบว่าประเด็นปัญหาที่มีความรุนแรงที่สุดในกิจกรรมหลักซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกลำไยสดได้แก่ ปัญหาด้านปัจจัยรับเข้า ประกอบด้วยปัญหาด้านการขนส่งโดยเกษตรกรหรือผู้รับเหมาขาดประสิทธิภาพหรือวิธีการในการขนส่งลำไยสดในช่วงระหว่างที่ฝนตกไม่ถูกต้องทำให้ลำไยเปียกฝน และระยะทางในการขนส่งลำไยสดจากเกษตรกรมายังจุดรับซื้อไกล ใช้เวลาในการขนส่งนานส่งผลให้ความสดของลำไยลดลงเมื่อมาถึงจุดรับซื้อของผู้ส่งออก รวมทั้งปัญหาในด้านการตรวจรับและคัดแยกเนื่องจากเกษตรกรและผู้รับเหมาขาดประสิทธิภาพในการจัดเรียงลำไยสด ไม่มีการแยกผิวลำไยทำให้ผู้ส่งออกเกิดความยุ่งยากในการตรวจรับและคัดแยกเกรดส่งผลให้ผู้ส่งออกปฏิเสธการรับซื้อจากเกษตรกร ปัญหารองลงมาได้แก่ ปัญหาด้านพื้นที่การจัดเก็บลำไยสดมีจำกัด เมื่อเกษตรกรหรือผู้รับเหมาลำไยเปียกฝนมายังจุดรับซื้อ ผู้ส่งออกต้องใช้เวลาเป่าแห้งไม่ต่ำกว่า 12 ชั่วโมงและเปิดหน้าลำไยทุกตะกร้าในขณะที่เนื้อที่จัดเก็บลำไยสดมีจำกัด ปัญหาด้านการปฏิบัติการ ประกอบด้วยปัญหาในการเตรียมวัตถุดิบและห้องรมเกิดจากการวางแผนการอบที่ผิดพลาดของผู้ส่งออก เนื่องจากลำไยที่ผ่านการคัดแยกเกรดแล้วจะมีปริมาณในแต่ละเกรดไม่เท่ากันทำให้ลำไยบางเกรดไม่ได้เข้าห้องรมกระทบต่อการจัดส่งลำไยสดทำให้เกิดความล่าช้า และปัญหาด้านห้องรมไม่พร้อมใช้งานเพราะเมื่อห้องรมถูกใช้งานเป็นเวลานานทำให้เกิดรอยร้าวจึงต้องมีการซ่อมแซมก่อนใช้งาน รวมทั้งกลิ่นซัลเฟอร์ที่ออกมาจากห้องรมจะก่อให้เกิดอันตรายต่อระบบทางเดินหายใจของผู้ส่งออกและแรงงานรวมถึงผู้คนที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง อีกทั้งเครื่องจักรไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้งานในช่วงฤดูการผลิต ส่วนปัญหาด้านการกระจายสินค้าในการขนส่งลำไยสดไปยังท่าเรือพบว่าผู้ส่งออกบางรายที่ขนส่งโดยรถคอนเทนเนอร์ของผู้ส่งออกเองไม่ให้ความสำคัญในการตรวจสอบเวลาเรือออกทำให้ไปถึงท่าเรือไม่ทันตามเวลาที่กำหนด ปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการตลาดและการขายเป็นประเด็นในเรื่องของราคาซึ่งช่วงที่มีผลผลิตลำไยสด

ออกสู่ตลาดมากๆ จะทำให้ราคาขึ้นและราคาขายต่ำลง และจากการศึกษาไม่พบปัญหาในด้านการบริการ

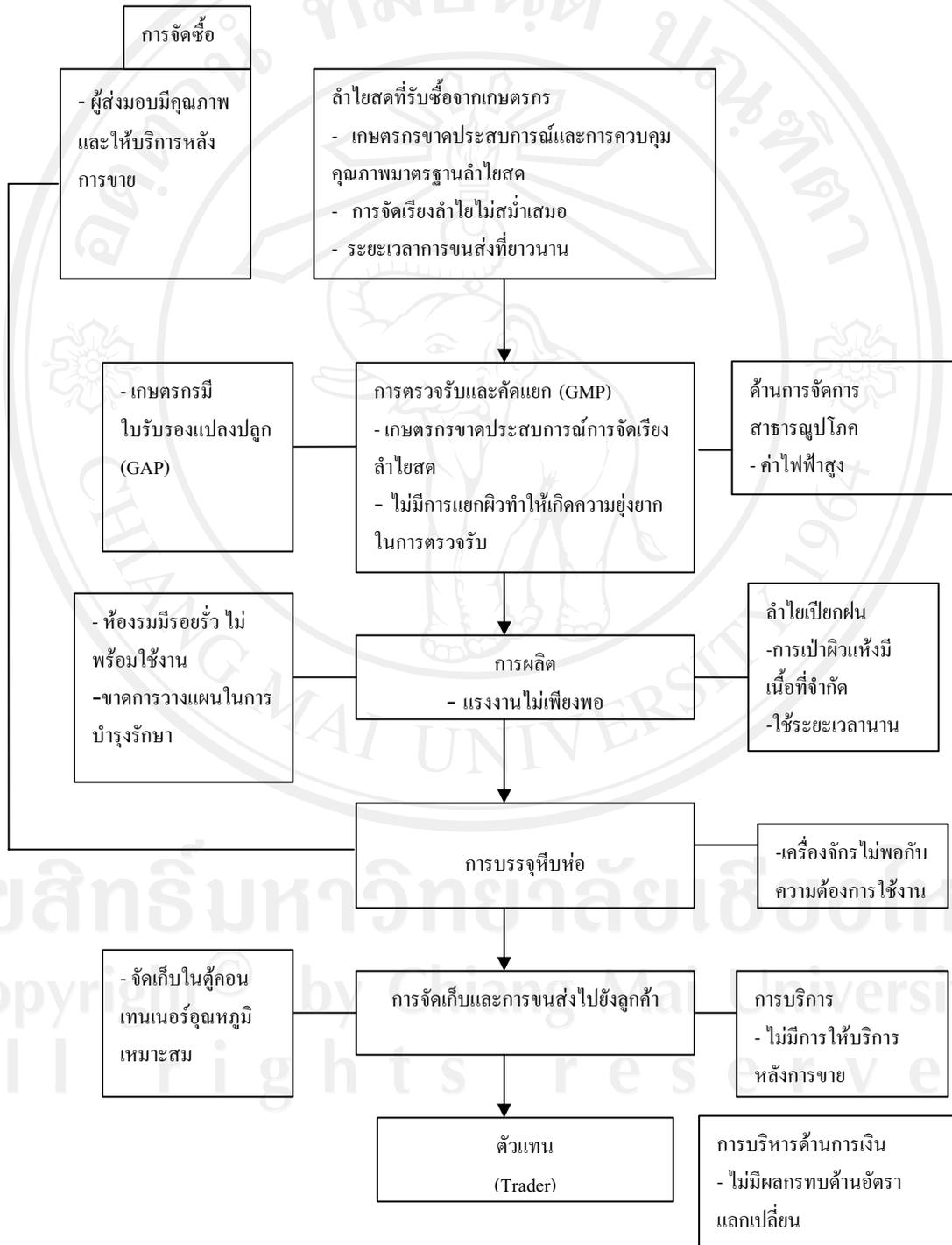
ส่วนที่ 3 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจลำไยสดของผู้ส่งออกที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมสนับสนุน

(Support Activities)

ปัญหาของกิจกรรมสนับสนุนพบว่า ปัญหาที่มีความรุนแรงที่สุดในกิจกรรมสนับสนุน ได้แก่ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ประกอบด้วย กฎ ระเบียบ การดำเนินงานของราชการและชุมชน เนื่องจากปัจจุบันผู้นำเข้าลำไยสดในหลายประเทศได้คำนึงถึงสุขอนามัยและความปลอดภัยของลำไยที่นำเข้ามาบริโภคภายในประเทศ โดยมีการตรวจสอบปริมาณสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ตกค้างในเนื้อลำไยและที่ผิวเปลือก ดังนั้น คุณภาพของผลลำไยสดที่ส่งออกไปนอกรออาณาจักร จึงต้องได้มาตรฐานเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาทางด้านสุขอนามัยพืช ซึ่งระบบที่ใช้ในการควบคุมคุณภาพคือ เกษตรกรทุกรายต้องมีการจดทะเบียนรับรอง GAP เพื่อเป็นการรับรองการผลิตสินค้าเกษตรต้องสอดคล้องกับมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (Good Agricultural Practices; GAP) และได้รับการตรวจสอบรับรองโดยกรมวิชาการเกษตร ในขณะเดียวกันผู้ส่งออกต้องจดทะเบียนรับรอง GMP เพื่อรับรองการผลิตในระดับโรงงานรวมทั้งโรงคัดบรรจุผลไม้ต้องสอดคล้องกับมาตรฐานการปฏิบัติในการผลิตที่ดี (Good Manufacturing Practices; GMP) มีเกษตรกรน้อยรายที่มีใบรับรองแปลงปลูก (GAP) ทำให้เกิดความยุ่งยากกับผู้ส่งออกที่จะรับซื้อลำไยสด เนื่องจากผู้รับซื้อต้องการซื้อลำไยสดจากเกษตรกรที่มีใบรับรองเท่านั้น รวมทั้งปัญหาด้านการจัดการสาธารณสุขโลกเนื่องจากช่วงเวลารับซื้อลำไยสดเป็นช่วงเวลากลางคืนและกิจกรรมการผลิตอื่นๆจำเป็นต้องใช้ไฟฟ้า ทำให้เสียดำไฟฟ้าในอัตราสูง ประเด็นปัญหารองลงมา คือด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ซึ่งเกี่ยวข้องกับการสรรหาและจ้างงานประเด็นปัญหาที่พบคือ แรงงานในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อการดำเนินกิจกรรมรับซื้อลำไยสดเพื่อส่งออก แรงงานขาดทักษะ และแรงงานชั่วคราวมีคุณภาพค่อนข้างต่ำเนื่องจากประสบการณ์น้อยและเรียนรู้ได้ช้า จากการศึกษาไม่พบปัญหาในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและการจัดหาทรัพยากร

อภิปรายผล

ในการศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาในการส่งออกลำไยสดของผู้ส่งออก ทำให้ค้นพบทั้งจุดแข็งและจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุง รวมทั้งสิ่งที่ควรส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเพื่อสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจลำไยสดส่งออกสามารถแข่งขันได้



ภาพ 5.1 แสดงปัญหาในการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรมของผู้ส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูน

จุดแข็งในการส่งออกลำไยสดของผู้ส่งออกในประเทศไทยในปัจจุบันคือ ลำไยยังคงเป็นที่ต้องการของตลาด และได้รับการยอมรับด้านคุณภาพ โดยเฉพาะลูกค้าหลักอย่างประเทศจีน เนื่องจากลำไยสดของไทยมีคุณภาพ รสชาติดีและราคาสมเหตุผล ซึ่งนับเป็นข้อได้เปรียบที่สำคัญของลำไยไทย ส่วนของจุดอ่อนนั้นแม้ว่าไทยจะมีข้อได้เปรียบในด้านคุณภาพสินค้าและราคาสมเหตุผล มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่ดีกับจีนซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักแล้วนั้น แต่ในด้านการส่งออกยังพบปัญหาในการดูแลและการบริหารจัดการที่ดี ซึ่งประเด็นหลักเกิดจากการขาดการประสานงานกันระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งออกในการรับซื้อลำไยสด เนื่องจากผู้ส่งออกไม่สามารถกำหนดให้เกษตรกรจัดเกรดลำไยให้เป็นมาตรฐานได้ อีกทั้งผู้นำเข้าลำไยสดได้คำนึงถึงสุขอนามัยและความปลอดภัยของลำไยที่นำเข้ามาบริโภคภายในประเทศ โดยมีการตรวจสอบปริมาณสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ตกค้างในเนื้อลำไยและที่ผิวเปลือก ดังนั้นคุณภาพของผลลำไยสดที่ส่งออกจึงต้องได้มาตรฐาน ดังนั้นผู้ส่งออกลำไยสดโดยผ่านตัวแทน (Trader) ในจังหวัดลำพูนนั้นจะมีห้องรวมอยู่ภายใน โกดังรับซื้อซึ่งห้องรวมควั่นซัลเฟอร์ไดออกไซด์ของผู้ส่งออกจะขึ้นทะเบียนและผ่านการรับรองโรงรวมควั่นจากกรมวิชาการเกษตร และผู้ส่งออกทุกรายต้องจดทะเบียนรับรอง GMP เพื่อรับรองการผลิตในระดับโรงงาน ด้านของเกษตรกรนั้นเกษตรกรทุกรายที่นำลำไยมาขายให้กับผู้ส่งออกต้องได้รับการรับรองตามมาตรฐาน GAP จึงจะสามารถนำลำไยมาขายให้กับผู้ส่งออกได้ แต่พบว่าเกษตรกรจำนวนมากไม่มีใบรับรอง GAP ทำให้เกิดความยุ่งยากกับผู้ส่งออกที่จะรับซื้อลำไยสดจากเกษตรกร และเกษตรกรบางรายใช้วิธีการฝากลำไยในแปลงปลูกของตนมาขายรวมกับเกษตรกรรายอื่นที่มีใบรับรอง GAP ทำให้ผู้ส่งออกตรวจสอบได้ยาก รวมถึงปัญหาการขนส่งลำไยสดของเกษตรกรมายังผู้ส่งออกพบว่าเกษตรกรไม่ให้ความสำคัญกับการขนส่งในช่วงฤดูฝนทำให้ลำไยเปียกซึ่งต้องใช้เวลาและสถานที่ในการจัดเก็บก่อนนำไปเข้าห้องรวม จึงส่งผลกระทบต่อผู้ส่งออกในกระบวนการผลิตเพื่อส่งออก

ผลการศึกษานี้พบว่าปัญหาที่รุนแรงที่สุดในการส่งออกลำไยสด คือข้อจำกัดในเรื่องของกฎระเบียบข้อบังคับในเรื่องสุขอนามัยและความปลอดภัยของลำไย โดยมีการตรวจสอบปริมาณสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ตกค้างในเนื้อลำไยและที่ผิวเปลือก ดังนั้นคุณภาพของผลลำไยสดที่ส่งออกจึงต้องได้มาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับ ปิยาวรรณ สกกุลเจริญ (2539) พบว่าปัญหาและอุปสรรคในการขยายตลาดส่งออกลำไย ได้แก่ ปัญหาเรื่องการกีดกันทางการค้าจากต่างประเทศ รวมถึงกฎ ระเบียบการส่งออกสินค้าโดยเน้นความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นหลัก ปัญหาการขนส่งลำไยสดของเกษตรกรและการจัดเกรดให้เป็นมาตรฐานสากล ปัญหาที่รุนแรงรองลงมาเป็นปัญหาในเรื่องคุณภาพของลำไยสดที่เกษตรกรนำมาขายยังจุดรับซื้อ ไม่ได้มาตรฐาน การจัดเรียงไม่สม่ำเสมอและไม่มี การแยกผิวลำไย สอดคล้องกับ มะลิวัลย์ เพชรราชูทกุล (2537) พบว่าปัญหาการตลาดลำไยที่สำคัญ

ได้แก่การปลอมปนคุณภาพของลำไยของเกษตรกร ซึ่งส่งผลให้เกษตรกรขาดอำนาจต่อรองและไม่สามารถสร้างมาตรฐานผลผลิตให้มีความเชื่อถือได้ ปัญหาด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การสรรหาและจ้างงานพบว่า แรงงานในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อการดำเนินกิจกรรมรับซื้อลำไยสดเพื่อส่งออก โดยเฉพาะในช่วงที่ลำไยออกสู่ตลาดมาก ขาดแรงงานที่มีประสบการณ์และแรงงานชั่วคราวมีคุณภาพค่อนข้างต่ำเนื่องจากประสบการณ์น้อยและเรียนรู้ได้ช้า

ข้อค้นพบในการศึกษา

ในการศึกษาปัญหาของผู้ส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูน ผู้ศึกษามีข้อค้นพบดังนี้

1. ปัญหาที่รุนแรงที่สุดในการส่งออกลำไยสดไปยังประเทศจีน คือ ปัญหาในด้านกิจกรรมสนับสนุน โดยเฉพาะด้าน โครงสร้างพื้นฐาน เนื่องจากปัจจุบันผู้นำเข้าลำไยสดในหลายประเทศได้คำนึงถึงสุขอนามัยและความปลอดภัยของลำไยที่นำเข้ามาบริโภคภายในประเทศ โดยมีการตรวจสอบปริมาณสารซัลเฟอร์ไดออกไซด์ตกค้างในเนื้อลำไยและที่ผิวเปลือก ทำให้ผู้ส่งออกต้องสร้างความเข้าใจกับเกษตรกรในเรื่องของกฎและระเบียบในการส่งออกเพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น

2. ช่องทางที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูน คือ การส่งออกทางอ้อมโดยผ่านตัวแทน (Trader) เนื่องจากผู้ส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นกิจการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง ซึ่งไม่มีประสบการณ์ด้านการค้ากับต่างประเทศ ดังนั้นการส่งออกโดยผ่านตัวแทน (Trader) นั้นได้ช่วยอำนวยความสะดวกและลดความเสี่ยงของผู้ส่งออกได้มาก

3. จากการศึกษาไม่พบปัญหาในด้านการให้บริการหลังการขายเนื่องจากเป็นลักษณะของการขายขาดไม่มีบริการหลังการขาย และไม่พบปัญหาในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีเนื่องการส่งออกลำไยสดใช้เทคโนโลยีไม่สูงมากนัก ด้านการจัดหาทรัพยากรเนื่องจากผู้ส่งออกจะทำการสั่งซื้อกับบริษัทคู่ค้าเดิมซึ่งมีความคุ้นเคยและมีความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าที่ส่งมอบจึงไม่พบปัญหาในด้านนี้

4. ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เล็งเห็นความสำคัญในการรักษาคุณภาพของลำไยสดในการส่งออกว่าเป็นวิธีการที่ดีที่สุดในการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดและเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กับประเทศผู้นำเข้ารวมถึงการขยายตลาดในอนาคต

ข้อเสนอแนะ

แนวทางในการแก้ไขปัญหาในแต่ละกิจกรรมผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังนี้

ภาครัฐบาล

1. ควรให้หน่วยงานที่เกี่ยวกับด้านวิชาการ เช่น กรมวิชาการเกษตรและกรมส่งเสริมการส่งออก ประชาสัมพันธ์ให้ความรู้ ความเข้าใจต่อเกษตรกรชาวสวน ผู้ส่งออกเกี่ยวกับความเข้มงวดในการตรวจสอบสารตกค้าง โรคพืช แมลง และการออกหนังสือรับรองสุขอนามัยเพื่อการส่งออก รวมทั้งปรับปรุงกรรมวิธี การควบคุมการตรวจสอบอย่างรวดเร็วเพื่อให้เป็นที่ยอมรับของประเทศผู้นำเข้า จากการแนะนำข้างต้นกรมวิชาการเกษตรได้มีการให้ความรู้แก่เกษตรกรแล้วแต่พบว่ายังไม่ทั่วถึงเพราะยังมีเกษตรกรบางรายไม่ให้ความสนใจประกอบกับบุคลากรของภาครัฐบาลไม่เพียงพอต่อการให้คำแนะนำกับเกษตรกร แนวทางแก้ไขปัญหасสามารถเสนอได้ดังนี้

- กรมวิชาการเกษตรหรือกรมส่งเสริมการส่งออกควรแก้ไขโดยการออกกฎ ระเบียบในเรื่องการรับซื้อลำไยจากเกษตรกร โดยเฉพาะหากเกษตรกรรายใดไม่มีใบรับรอง GAP แล้วผู้ส่งออกจะปฏิเสธการรับซื้อทันที หรือเมื่อรัฐบาลมีเงินสนับสนุนกลุ่มเกษตรกรหรือการช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆแล้วเกษตรกรผู้นั้นจะ ไม่ได้รับการสนับสนุนและเงินช่วยเหลือจากภาครัฐบาล ทั้งนี้เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกษตรกรตื่นตัวในการผลิตลำไยสดให้มีคุณภาพมากขึ้น

- กรมวิชาการเกษตรควรเข้ามามีบทบาทในการช่วยเกษตรกรลดต้นทุนการผลิต โดยการให้ความรู้แก่เกษตรกรในเรื่องของการเพาะปลูก การดูแลแปลงปลูก การใช้ปุ๋ยในการบำรุงลำไยให้มีคุณภาพดีเพื่อให้เกษตรกรสามารถนำความรู้ที่ได้ไปพัฒนาคุณภาพลำไยอย่างเต็มที่โดยไม่ต้องกังวลในเรื่องต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาและวิจัยพัฒนาในเรื่องนี้อยู่แล้ว

2. ภาครัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่นกรมส่งเสริมการเกษตรควรเร่งพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตลำไย นอกฤดูคุณภาพดี เพื่อลดปริมาณการกระจุกตัวของลำไยสดข่อที่จะออกสู่ตลาดในฤดูช่วงเดือน กรกฎาคม-สิงหาคมของทุกปี ซึ่งจะทำให้เกิดปัญหาหาค่าต่ำและส่งผลให้เกษตรกรประสบปัญหาขาดทุน เนื่องจากปัจจุบันสินค้าลำไยนอกฤดูกำลังเป็นที่ต้องการของตลาดโดยเฉพาะตลาดส่งออก แนวทางการแก้ไขปัญหасสามารถเสนอได้ดังนี้

- กรมส่งเสริมการเกษตรและกรมวิชาการเกษตรควรจัดตั้งกลุ่มหน่วยงานขึ้นมาใหม่เพื่อทำการพัฒนาการผลิตลำไยนอกฤดู โดยเฉพาะ ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวต้องมีบุคลากรเพียงพอกับกลุ่มเกษตรกรเพื่อสามารถกระจายให้ความรู้อย่างทั่วถึง เนื่องจากการส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาผลิตลำไยนอกฤดูเพื่อป้อนตลาดที่มีกำลังความต้องการสูงทำให้แก้ปัญหาค่าต่ำลดปัญหาการขาดทุนของเกษตรกร

3. ในกระบวนการผลิตของผู้ส่งออก พบว่าการวางแผนการอบที่ผิดพลาด รอยร้าวของห้องรมทำให้มีกลิ่นซัลเฟอร์ออกมาจากห้องรมซึ่งเป็นอันตรายต่อผู้ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงยังเป็นปัญหาอยู่ ดังนั้นผู้ส่งออกควรมีการวางแผนและการบริหารที่ดี เพื่อให้สอดคล้องกับลำไยสดที่ได้ในแต่ละวัน ควรมีการตรวจสอบความพร้อมของห้องรม เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้พร้อมใช้งานได้ตลอดเวลา แนวทางที่รัฐบาลสามารถช่วยแก้ปัญหาให้ผู้ส่งออกได้ดังนี้

- รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเกี่ยวข้อง เช่น กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ หรือคณะผลิตกรรมการเกษตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ และอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยแม่โจ้ มีการปรับปรุงพัฒนาเข้ามาให้ความรู้ในการออกแบบและเทคนิคในการพัฒนาห้องรมอย่างต่อเนื่องเพื่อความปลอดภัย และสอนวิธีการพัฒนาทักษะในการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ในการผลิตให้กับผู้ส่งออก ซึ่งจะทำให้ห้องรมที่ใช้งานมีประสิทธิภาพที่ดี ได้ลำไยสดที่อบแล้วมีผิวสวย และมีคุณภาพรวมถึงลดต้นทุนการผลิตตามไปด้วย

ด้านผู้ส่งออก

ด้านกิจกรรมหลัก

1. เนื่องจากเกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดเรียงลำไยสด ควรทำการแก้ไข โดยให้เกษตรกรและผู้รวบรวมร่วมมือกับผู้ส่งออกโดยมีการวางแผนการผลิตร่วมกันและเกษตรกรควรมีการรวมกลุ่มกัน เพื่อร่วมกันในการวางแผนการผลิตให้ปริมาณผลผลิตที่ออกมาสอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งมีแนวทางปฏิบัติดังนี้

- ผู้ส่งออกควรจัดตั้งกลุ่มผู้ส่งออกเพื่อรวบรวมเกษตรกรที่สนใจและให้ความร่วมมือมา ร่วมกันวางแผนการผลิต โดยที่ผู้ส่งออกจะมีการประกันราคารับซื้อจากเกษตรกรที่ร่วมกลุ่มส่งผล ให้เกษตรกรผลิตลำไยได้ตามมาตรฐานตรงตามความต้องการของผู้ส่งออก อีกทั้งเกษตรกรสามารถขายลำไยได้ในราคาที่พึงพอใจ ประกอบกับผู้ส่งออกได้ลำไยที่มีคุณภาพและปริมาณตามความต้องการของประเทศผู้นำเข้า

- ผู้ส่งออกควรให้ความรู้และเสนอวิธีการขนส่งลำไยสดมายังจุดรับซื้อแก่เกษตรกรให้ถูกวิธี เพื่อลดปัญหาในด้านการขนส่งและการจัดเก็บลำไยสด เนื่องจากเกษตรกรขาดประสบการณ์ในการขนส่งและขาดความระมัดระวัง โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนซึ่งเป็นช่วงฤดูฝน เพื่อให้เกษตรกรและผู้ส่งออกมีการประสานงานกันอย่างดีในระยะยาว

2. ในด้านพื้นที่การจัดเก็บลำไยสดมีจำกัด ประกอบกับปัญหาที่เกิดจากการวางแผนการอบที่ผิดพลาด ผู้ส่งออกควรมีแนวทางปฏิบัติดังนี้

- จากการขนส่งไม่ระมัดระวังของเกษตรกรทำให้ลำไยสดเปื่อยกفن ผู้ส่งออกควรปฏิเสธการรับซื้อเนื่องจากผู้ส่งออกจะต้องแบกรับภาระในต้นทุนด้านพื้นที่และยังเป็นการช่วยให้เกษตรกรมีความระมัดระวังในการขนส่งมากขึ้นเพื่อผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่าย

ด้านกิจกรรมสนับสนุน

1. เนื่องจากประเทศผู้นำเข้าได้มีการเข้มงวดในเรื่องความปลอดภัย และมาตรฐานสินค้านำเข้ามากขึ้น ส่งผลให้ผู้ส่งออกต้องปรับตัวในการรับซื้อผลผลิตที่ได้มาตรฐาน และมีใบรับรองแปลงปลูก (GAP) แนวทางในการแก้ปัญหาสามารถปฏิบัติได้ดังนี้

- ผู้ส่งออกควรมีการปรึกษาหารือกันในกลุ่มผู้ส่งออก และจัดตั้งมาตรฐานการรับซื้อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดยการกำหนดกฎเกณฑ์ในการรับซื้อให้รับซื้อจากเกษตรกรที่มีใบรับรอง (GAP) เท่านั้น

2. ปัญหาแรงงานในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อการผลิตลำไยสดเพื่อส่งออก ทำให้ต้องมีการจ้างแรงงานจากแหล่งอื่นเป็นแรงงานหลัก และแรงงานชั่วคราวมีคุณภาพต่ำ ดังนั้นผู้ส่งออกควรมีการวางแผนการจ้างแรงงานล่วงหน้าเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ แนวทางการแก้ปัญหาปฏิบัติได้ดังนี้

- ผู้ส่งออกควรมีการวางแผนการจ้างแรงงานล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือนก่อนฤดูกาลผลิต โดยมีการเสนอค่าแรงให้แรงงานตามความสามารถ รวมทั้งมีสวัสดิการต่างๆที่จำเป็นเช่น ที่พัก ค่ารักษาพยาบาล เงินตอบแทนพิเศษอื่นๆ เพื่อให้แรงงานเกิดความพึงพอใจที่จะปฏิบัติงานและตั้งใจทำงานอย่างเต็มที่

- ผู้ส่งออกควรแต่งตั้งบุคลากรที่มีบทบาทในการดูแล และฝึกอบรมแรงงานเพื่อถ่ายทอดประสบการณ์การทำงาน และเพื่อให้แรงงานได้พัฒนาศักยภาพในการทำงานให้สูงขึ้น