

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยเรื่องการผลิตล่องก่องของเกษตรกรในจังหวัดนราธิวาส มีวัตถุประสงค์ของการวิจัยครั้งนี้ คือ เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการผลิตล่องก่องของเกษตรกรทั่วไปและเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ และปัญหาในการผลิตล่องก่องของเกษตรกรผู้ปลูกล่องก่อง

กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกล่องก่องที่ให้ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ คือ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกล่องก่อง 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง อำเภอระแงะ อำเภอสุไหงโกลก และอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส จำนวน 142 หลังคาเรือน และเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จได้รับรางวัลชนะเลิศ 1 2 3 ของจังหวัดนราธิวาสจากกรมส่งเสริมการเกษตร ในปี 2541 จำนวน 3 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม นำมาวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าความถี่ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. สรุปผลเกษตรกรทั่วไป

1.1 ลักษณะพื้นฐานทั่วไป

ผู้ปลูกล่องก่องที่ให้ข้อมูลส่วนมากเป็นเพศชาย มีอายุไม่เกิน 35 ปี. โดยมีอายุเฉลี่ย 43.78 ปี สถานภาพแต่งงานแล้วอยู่ด้วยกัน มีการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษา มีสมาชิกในครัวเรือนขนาดปานกลาง เฉลี่ยประมาณ 5 คน ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพารา สวนล่องก่อง สวนเงาะ และสวนทุเรียนเป็นอาชีพหลัก และมีอาชีพในการค้าขายทั่วไปเป็นอาชีพรอง มีรายได้จากการประกอบอาชีพหลัก (รายได้ในภาคเกษตร) เฉลี่ยต่อปี 58,681.51 บาท รายได้จากการประกอบอาชีพรอง (รายได้นอกภาคเกษตร) เฉลี่ยต่อปี 24,051.12 บาท แหล่งข้อมูลความรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการผลิตและการจำหน่ายล่องก่องพบว่าเกษตรกรส่วนมากได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่อต่าง ๆ คือ วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ เอกสารวิชาการ และจากเกษตรกรอำเภอ โดยการได้รับข่าวสารการผลิตและการจัดจำหน่ายจากเพื่อนเกษตรกรมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 66.90

1.2 การผลิต

1.2.1 ข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตลองกอง

จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรมีพื้นที่ปลูกลองกองเฉลี่ย 3.30 ไร่ต่อครัวเรือน โดยมีพื้นที่ปลูกมากที่สุดคือ 25 ไร่ และน้อยที่สุด 1 ไร่ ผลผลิตลองกองที่เกษตรกรได้รับต่อ ครัวเรือนต่ำกว่า 1,000 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 47.89 น้อยที่สุดอยู่ระหว่าง 3,001-4,000 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 3.52 ผลผลิตเฉลี่ย 1,615.42 กิโลกรัม และเกษตรกรได้รับผลผลิต ลองกองมากที่สุดถึง 10,000 กิโลกรัม วิธีการและเทคโนโลยีที่เกษตรกรใช้ในการเพาะปลูก เหลือนั้นใช้วิธีซื้อต้นกล้าลองกองมาปลูกคิดเป็นร้อยละ 2.11 แรงงานที่ใช้ในการปลูก การ ดูแลรักษาและเก็บเกี่ยวลองกองครอบครัวละ 1-2 คน

ระยะปลูกที่ใช้ส่วนใหญ่ใช้ระยะปลูก 8x8 เมตร คิดเป็นร้อยละ 54.23 แหล่งน้ำ ที่ใช้ในการผลิตลองกองส่วนใหญ่ได้จากแหล่งน้ำฝน เกษตรกรส่วนใหญ่ให้น้ำลองกองโดยวิธี การใช้ระบบน้ำโปรย/น้ำพ่นฝอยจากอ่างเก็บน้ำ คิดเป็นร้อยละ 51.41 การใช้ปุ๋ยเคมีแบ่งเป็น 5 ระยะคือ ระยะก่อนลองกองออกดอก ส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 16-16-16 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้อยู่ ระหว่าง 61-70 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะออกดอกส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้ อยู่ระหว่าง 61-70 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะติดผลส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้ ไม่เกิน 50 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะผลโตส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 13-13-21 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้ อยู่ระหว่าง 51-100 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะเก็บเกี่ยวผลผลิตส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยสูตร 16-16-16 อัตราปุ๋ย เคมีที่ใช้ไม่เกิน 50 กิโลกรัมต่อไร่ การใช้ปุ๋ยคอกในการบำรุงดูแลรักษาของสวนใหญ่นิยม ใช้ 3 ครั้งต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.83 ในอัตราปุ๋ยคอกครั้งละไม่เกิน 50 กิโลกรัมต่อไร่ การ กำจัดวัชพืชโดยการลากและถอน ส่วนใหญ่กำจัดวัชพืชในระยะเก็บผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 59.86 การใช้สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชส่วนใหญ่ มีการฉีดพ่นยาฆ่าแมลงและยาปราบศัตรู พืช 3 ครั้งต่อปี คิดเป็นร้อยละ 21.13 ส่วนใหญ่ฉีดพ่นในระยะหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 25.35 รองลงมาในระยะก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 21.83 ประเภท ของสารเคมีที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นสารป้องกันกำจัดแมลงและศัตรูพืช ต้นทุนรวมการการปลูก ลองกองเฉลี่ย 7,050 บาทต่อไร่ เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้ต้นทุนแรกปลูกมากกว่า 20,000 บาทต่อ ไร่ คิดเป็นร้อยละ 33.80 รองลงมาต่ำกว่า 5,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นร้อยละ 30.98 ต้นทุนรวม หลังปลูกลองกองเฉลี่ย 124,000 บาทต่อไร่ เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้ต้นทุนหลังปลูกอยู่ระหว่าง

3,001-6,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นร้อยละ 38.79 รองลงมาต่ำกว่า 3,000 บาทต่อไร่ คิดเป็นร้อยละ 30.99

1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายและการตลาดของ

การจำหน่ายของเกษตรกร ส่วนใหญ่จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 41.55 การตกลงราคาของเกษตรกรกับพ่อค้าคนกลางโดยมีการตกลงราคากันก่อน โดยอาศัยการปรับราคาตามตลาด คิดเป็นร้อยละ 44.37 และมีการตกลงราคากันก่อนโดยการประมูลราคาแบบเหมาสวนคิดเป็นร้อยละ 35.92 สถานที่จำหน่ายของเกษตรกรจะนำของไปจำหน่ายที่ตลาดในตัวเมืองมากกว่าวิธีการจำหน่ายแบบอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 51.41 ผู้ที่จัดสถานที่ให้มีการซื้อ-ขายของของส่วนพ่อค้า-เอกชนคิดเป็นร้อยละ 32.40 และส่วนราชการคิดเป็นร้อยละ 24.65 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของมาจากเกณฑ์ทางการตลาด คิดเป็นร้อยละ 65.49 ปัจจัยที่เป็นสื่อการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางเนื่องจากพ่อค้าคนกลางให้ราคาดี คิดเป็นร้อยละ 74.65 รายได้เฉลี่ยต่อปี (ปีที่เก็บข้อมูล) จากการจำหน่ายของเกษตรกร ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่มีรายได้ต่ำกว่า 40,000 ต่อปี คิดเป็นร้อยละ 76.06 และเกษตรกรมีรายได้มากกว่า 160,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 3.52 รายได้เฉลี่ยของเกษตรกร คือ 96,549.22 บาทต่อปี หน่วยงานที่เข้ามาให้คำแนะนำในการจัดจำหน่ายและการตลาดของจากภาครัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 21.13 การจำหน่ายของของเกษตรกรที่จำหน่ายเฉพาะผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 79.58 และจำหน่ายทั้งผลผลิตและกิ่งพันธุ์ คิดเป็นร้อยละ 19.72 พ่อค้าที่มารับซื้อของของเกษตรกรส่วนมากเป็นพ่อค้าในท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 57.04 รองลงมาคือพ่อค้าในจังหวัดนราธิวาส คิดเป็นร้อยละ 26.06 และพ่อค้าจากตัวอำเภอ คิดเป็นร้อยละ 15.49 เหตุผลที่ทำให้เกษตรกรจำหน่ายของให้แก่พ่อค้าคนกลางเพราะเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือ คิดเป็นร้อยละ 58.45 และพ่อค้าคนกลางให้ราคาสูง คิดเป็นร้อยละ 52.82 การขนส่งของไปยังสถานที่ซื้อขายทำโดยพ่อค้าคิดเป็นร้อยละ 66.20 ส่วนใหญ่ผู้ซื้อมารับซื้อของที่บ้านเกษตรกรออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งคิดเป็นร้อยละ 56.34 และเกษตรกรส่งของโดยผู้ซื้อออกค่าใช้จ่ายเอง คิดเป็นร้อยละ 31.69 ยานพาหนะที่ใช้ขนส่งของของเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ บรรทุกขนาดเล็ก (4 ล้อ) คิดเป็นร้อยละ 71.13 และรถจักรยานยนต์คิดเป็นร้อยละ 35.21 การบรรจุที่บ่อจะบรรจุในแข่งที่รองด้วยกระดาษหนังสือพิมพ์ คิดเป็นร้อยละ 80.99 และบรรจุในกล่องกระดาษคิดเป็นร้อยละ 54.93 การรับเงินจากการจำหน่ายของโดยเกษตรกรจะได้รับเงินจากการจำหน่ายทั้งหมดเวลาส่ง

มอบล่องกองต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 63.40 และเกษตรกรได้รับเงินทั้งหมดเมื่อทำการตกลง
จำหน่ายล่องกองคิดเป็นร้อยละ 31.0 แหล่งข่าวสารด้านราคาและการตลาดที่เกษตรกรผู้ปลูก
ล่องกองได้รับมาจากเกษตรกรคนอื่น ๆ ก่อนการจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 70.42 และได้รับข่าว
สารจากพ่อค้าในขณะที่จำหน่ายคิดเป็นร้อยละ 44.37

1.4 ความคิดเห็นของเกษตรกรที่มีต่อปัญหาการผลิต การจัดจำหน่าย และการตลาดของล่องกอง

1.4.1 ปัญหาการผลิตล่องกอง

ความสำคัญของปัญหาได้เรียงลำดับจากมากไปหาน้อยดังนี้

ปัญหาแหล่งความรู้ทางวิชาการ เนื่องจากภาครัฐบาลและเอกชนยังเข้ามา
แนะนำให้ความรู้แก่เกษตรกรไม่ทั่วถึง ไม่เพียงพอกับความต้องการของเกษตรกร

ปัญหาวัชพืช พบว่าวัชพืชจะระบาดรุนแรงในช่วงฤดูฝน วัชพืชมีปริมาณ
มากแย่งธาตุอาหารที่สำคัญในการเจริญเติบโตของต้นล่องกอง ทำให้ต้นล่องกองเจริญเติบโต
ได้ไม่ดีเท่าที่ควร

ปัญหาโรคและแมลง พบว่าโรคและแมลงเข้าทำลายผลผลิตล่องกองเกิด
ความเสียหายเป็นจำนวนมาก เช่น โรคราสีชมพู ระบาดในช่วงฤดูฝน โรคผลเน่าเข้าทำลายใน
ระยะผลที่ใกล้สุก โรคครากเน่าระบาดในช่วงฤดูฝน ส่วนแมลงที่เข้าทำลายผลผลิตล่องกอง
ได้แก่ แมลงวันทองเข้าทำลายในระยะผลอ่อนและผลแก่ใกล้สุก หนอนเจาะลำต้น กิ่งเข้า
ทำลายกิ่งและลำต้นของล่องกอง

ปัญหาเงินทุนที่ใช้ในการเพาะปลูก พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกล่องกองมีการ
กู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนเพื่อมาใช้ในการลงทุนในการปลูกล่องกอง และยังคงชำระหนี้อยู่

ปัญหาแหล่งน้ำที่ใช้ในการเพาะปลูก มีเกษตรกรเพียงไม่กี่รายที่ไม่ได้มี
การขุดบ่อเก็บกักน้ำไว้ใช้ในช่วงฤดูแล้ง ทำให้ประสบกับปัญหาขาดแคลนน้ำใช้ในการเพาะ
ปลูกในช่วงฤดูแล้ง

ปัญหาแรงงานที่ใช้ในการเพาะปลูก พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกล่องกองส่วน
ใหญ่ใช้แรงงานในครอบครัว

ปัญหาการใช้สารเคมีในการกำจัดโรคและแมลง พบว่ามีปัญหาในด้าน
ของราคาสารเคมี มีราคาค่อนข้างสูง

ปัญหาปุ๋ยที่ใช้ในการปลูกลองกอง พบว่าปุ๋ยเคมีมีราคาค่อนข้างสูงเกษตรกรมีการใช้ปุ๋ยคอกแทน ซึ่งมีราคาถูกกว่าปุ๋ยเคมี

1.4.2 ปัญหาการจัดจำหน่ายและการตลาดลองกอง

ลำดับความสำคัญของปัญหาจากปัญหามากไปหาน้อย ดังนี้

1. ปัญหาราคาผลผลิตลองกองไม่แน่นอน ราคาผลผลิตต่ำ พบว่าราคาจะสัมพันธ์กับปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ท้องตลาด ช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกันส่งผลให้ราคาตกต่ำ และช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดน้อยราคาผลผลิตค่อนข้างสูง

2. ปัญหาการเสียหายของผลผลิต พบว่าการเข้าทำลายของโรคและแมลงทำให้ผลผลิตลองกองของเกษตรกรเสียหาย และปรากฏการณ์ทางธรรมชาติมีผลทำให้ผลผลิตเสียหายในช่วงที่สภาพอากาศแห้งจัดและเกิดสภาวะฝนตกกระทันหัน ทำให้ผลผลิตลองกองแตก ผลเน่า

3. ปัญหาคุณภาพของผลผลิต พบว่า คุณภาพของผลผลิตลองกองขึ้นอยู่กับ การบำรุงดูแลรักษาสวนลองกองของเกษตรกร เช่น การตัดแต่งกิ่ง การใส่ปุ๋ย การให้น้ำ การป้องกันกำจัดโรคและแมลง

4. ปัญหาขาดข่าวสารการตลาดและราคา พบว่าราคาผลผลิตมีการเคลื่อนไหวไม่แน่นอน เกษตรกรไม่ทราบว่าจะขายผลผลิตให้พ่อค้าคนไหน จึงจะได้ราคาสูงและไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากผู้ซื้อ

เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ

2. สรุปผล

2.1 ลักษณะพื้นฐานทั่วไป

เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จเป็นเพศชาย มีอายุอยู่ระหว่าง 46-55 ปี โดยมีอายุเฉลี่ย 51 ปี ส่วนใหญ่อยู่ในสถานภาพแต่งงานอยู่ด้วยกัน มีการศึกษาอยู่ในชั้นประถมศึกษา มีสมาชิกในครัวเรือนขนาดปานกลางโดยเฉลี่ย 4 คน มีรายได้จากการประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรม (ทำสวน ทำไร่ เลี้ยงสัตว์) เฉลี่ยต่อปี 288,333.33 บาท ไม่มีรายได้จากการประกอบอาชีพนอกภาคเกษตรกรรม แหล่งข้อมูลความรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการผลิตและการจำหน่ายพบว่าได้รับข้อมูลข่าวสารจากสื่อต่าง ๆ คือ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ เอกสารวิชาการ เพื่อนบ้าน และจากเกษตรกรอำเภอ

2.2 ข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตลองกอง

จากการศึกษาพบว่าพื้นที่ในการปลูกลองกองมีพื้นที่ปลูกเฉลี่ยต่อเกษตรกร 1 ครัวเรือน คือ 13.33 ไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 มีพื้นที่ปลูกมากที่สุด คือ 20 ไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 10 ไร่ รองลงมาเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 มีพื้นที่ปลูก 12 ไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 12 ไร่ และเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 มีพื้นที่ปลูก 8 ไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 8 ไร่ ผลผลิตที่เกษตรกรได้รับในปี 2541 เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 2,000 กิโลกรัม (20 กก./ต้น) เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 36,000 กิโลกรัม (60 กก./ต้น) เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 12,000 กิโลกรัม (30 กก./ต้น) วิธีการและเทคโนโลยีที่เกษตรกรทั้ง 3 ใช้ในการเพาะปลูกลองกอง การเพาะต้นกล้าลองกองนั้นใช้วิธีการเพาะเมล็ด แรงงานที่ใช้ปลูกลองกองเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้แรงงานในการปลูก 3 คน ส่วนเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 และที่ 3 ใช้แรงงานในการปลูก 2 คน แรงงานในการดูแลรักษาลองกอง เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้แรงงาน 5 คน เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 และ 3 ใช้แรงงาน 2 คน แรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตลองกอง เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้แรงงาน 4 คน เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และ 2 ใช้แรงงาน 3 คน ระยะเวลาปลูกเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้ระยะปลูก 8 x 8 เมตร เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 และ 3 ใช้ระยะปลูก 6 x 6 เมตร แหล่งน้ำที่เกษตรกรทั้ง 3 ใช้ในการผลิต ลองกองได้จากแหล่งน้ำฝน และการขุดบ่อกักเก็บน้ำ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และ 2 ให้น้ำลองกองโดยวิธีการใช้ระบบ

น้ำโปรย/น้ำพ่นฝอย เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้ระบบน้ำโปรยและน้ำดัน การใช้ปุ๋ยเคมี แบ่งเป็น 5 ระยะคือ ระยะก่อนลงกองออกดอก เกษตรทั้ง 3 รายใช้ปุ๋ยสูตร 8-24-24 เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และ 2 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้อยู่ระหว่าง 51-100 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 อัตราปุ๋ยเคมีที่ใช้อยู่ระหว่าง 101-150 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะออกดอก เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้ปุ๋ยคอก อัตราปุ๋ยคอกที่ใช้ประมาณ 600 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 ใช้ปุ๋ยสูตร 16-16-16 อัตรา 60 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อัตรา 80 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะติดผล เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 2 ไม่มีการใช้ปุ๋ยเคมี เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 อัตรา 80 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะผลโต เกษตรกรทั้ง 3 ใช้ปุ๋ยสูตร 13-13-21 เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 อัตราปุ๋ยที่ใช้ 100 กิโลกรัม ต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 อัตราปุ๋ยที่ใช้ 120 กิโลกรัม ต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 อัตราปุ๋ยที่ใช้ 80 กิโลกรัมต่อไร่ ระยะเก็บเกี่ยวผลผลิต เกษตรกรทั้ง 3 ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 3 อัตราปุ๋ยที่ใช้ 100 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 อัตราปุ๋ยที่ใช้ 120 กิโลกรัมต่อไร่ การใช้ปุ๋ยคอกในการบำรุงดูแลรักษาลองกองเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้ 3 ครั้งต่อปี ในอัตราครั้งละ 180 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 ใช้ 4 ครั้งต่อปี ในอัตราครั้งละ 250 กิโลกรัมต่อไร่ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้ 1 ครั้ง ต่อปี อัตรา 140 กิโลกรัมต่อไร่ การกำจัดวัชพืช เกษตรกรทั้ง 3 ราย กำจัดโดยใช้เครื่องตัดหญ้า กำจัดวัชพืชในระยะก่อนออกดอก การใช้สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช เกษตรกรทั้ง 3 รายมีการฉีดพ่นยาฆ่าแมลงและยาปราบศัตรูพืช 2 ครั้งต่อปี ฉีดพ่นในระยะหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ประเภทของสารเคมีที่ใช้เป็นสารเคมีป้องกันกำจัดแมลงและศัตรูพืช ต้นทุนรวมแรกปลูกของกองเฉลี่ย 93,166.67 บาทต่อไร่ เกษตรกรทั้ง 3 ราย ใช้ต้นทุนรวมแรกปลูกมากกว่า 20,000 บาทต่อไร่ ต้นทุนรวมหลังปลูกของกองเฉลี่ย 9,000 บาทต่อไร่ เกษตรกรทั้ง 3 ราย ใช้ต้นทุนรวมหลังปลูกประมาณ 9,000 บาทต่อไร่

2.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายและการตลาดลองกอง

การจัดจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 2 มีวิธีการจำหน่ายเองและจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 จำหน่ายลักษณะขายตรงและส่งให้ตัวแทนจำหน่ายในกรุงเทพฯ การตกลงราคาของเกษตรกรกับพ่อค้าคนกลาง โดยมีการตกลงกันก่อนโดยอาศัยการปรับราคาตามห้องตลาด สถานที่จำหน่ายลองกอง

เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 3 นำผลผลิตไปจำหน่ายที่ตลาดกลางตันหยงมัส เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 จำหน่ายผลผลิตเองที่สวน ผู้จัดสถานที่ให้มีการซื้อขายผลผลิตส่วนราชการ คิดเป็นร้อยละ 66.67 และพ่อค้าและเอกชนคิดเป็นร้อยละ 33.33 ปัจจุบันเป็นสื่อการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากพ่อค้าคนกลางให้ราคาดี รายได้เฉลี่ยต่อปี 2541 จากการจำหน่ายลงกองของเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 มีรายได้ 110,000 บาทต่อปี เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 มีรายได้ 1,800,000 บาทต่อปี เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 มีรายได้ 6,000,000 บาทต่อปี รายได้เฉลี่ยของเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ 836,666.67 บาท ต่อปี หน่วยงานที่เข้ามาให้คำแนะนำในการจัดจำหน่ายและการตลาดของลงกองจากภาครัฐบาล การจำหน่ายลงกองของเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 จำหน่ายทั้งผลผลิตและกิ่งพันธุ์ เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 และที่ 3 จำหน่ายเฉพาะผลผลิต คิดเป็นร้อยละ 66.67 พ่อค้าที่เข้ามารับซื้อลงกองของเกษตรกร คือ พ่อค้าในท้องถิ่น พ่อค้าในจังหวัด และพ่อค้าต่างจังหวัด เหตุผลที่เกษตรกรทั้ง 3 ราย จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางเพราะพ่อค้าคนกลางให้ราคาสูง การขนส่งลงกองไปยังสถานที่ซื้อขายของเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 3 ทำโดยเกษตรกรขนส่งลงกองออกค่าใช้จ่ายเอง (กรณีนำผลผลิตไปจำหน่ายที่ตลาดตันหยงมัส) เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 2 มีผู้มารับซื้อลงกองที่บ้าน เกษตรกรออกค่าใช้จ่ายในการขนส่งลงกองเอง (กรณีขายผลผลิตที่สวน) ยานพาหนะที่ใช้ในการขนส่งลงกองของเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 และที่ 2 โดยใช้รถยนต์บรรทุกขนาดเล็ก (4 ล้อ) และเกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 3 ใช้รถยนต์บรรทุกขนาดใหญ่ (10 ล้อ) เกษตรกรที่ได้รับรางวัลที่ 1 ใช้การบรรจุหีบห่อโดยบรรจุหีบห่อโดยจะบรรจุผลผลิตในกล่องกระดาษมีวัสดุกันกระแทกรองรับ การรับเงินจากการจำหน่ายลงกองโดยเกษตรกรทั้ง 3 รายจะได้รับเงินสดจากการจำหน่ายทั้งหมด แหล่งข่าวสารด้านราคาและการตลาดที่เกษตรกรทั้ง 3 ได้รับจากพ่อค้าในขณะจำหน่ายและจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริม

2.4 ความคิดเห็นของเกษตรกรที่มีต่อปัญหาการผลิต การจัดจำหน่าย และการตลาดของลงกอง

2.4.1 ปัญหาการผลิตลงกอง

ซึ่งได้เรียงลำดับตามความสำคัญของปัญหาดังต่อไปนี้

ปัญหาโรคและแมลง พบว่าโรคและแมลงเข้าทำลายผลผลิตของกอง
เกิดความเสียหายต่อผลผลิต แม้ว่าได้มีการฉีดพ่นยาป้องกันและการฉีดพ่นไล่เดือนฝอยใน
การป้องกันหนอนเจาะลำต้น โรคที่เข้าทำลายผลผลิตของเกษตรกร เช่น โรคผลเน่าเข้า
ทำลายในระยะผลใกล้สุก โรคราสีชมพูระบาดในหน้าฝน

ปัญหาสารเคมีที่ใช้ในการกำจัดโรคและแมลง พบว่ามีปัญหาด้านราคา
ของสารเคมี มีราคาค่อนข้างสูง

ปัญหาที่ดินที่ใช้ในการปลูกของกอง พบว่าพื้นที่ส่วนที่เป็นที่ลุ่มมัก
ประสบปัญหาน้ำท่วมขังในช่วงหน้าฝน ส่งผลกระทบต่อในเรื่องเปลือกกรากเน่า

ปัญหาที่มีระดับน้อย คือ ปัญหาความรู้ทางวิชาการ ส่วนเรื่องเงินทุน
แหล่งน้ำและวัชพืชไม่มีปัญหา

2.4.2 ปัญหาการจัดจำหน่ายและการตลาดของกอง

ปัญหาความเสียหายของผลผลิต พบว่าความเสียหายของผลผลิตของ
เกษตรกรเกิดจากโรคและแมลงเข้าทำลายผลผลิต

ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและปัญหาราคาไม่แน่นอน พบว่า ผลผลิต
ของกองออกสู่ตลาดในช่วงที่แตกต่างกัน ทำให้ราคาผลผลิตในแต่ละช่วงแตกต่างกัน ช่วง
ที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก ราคาผลผลิตต่ำ ช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดน้อย ราคาผลผลิตสูง

ปัญหาขาดข่าวสารการตลาดและราคา พบว่าเกษตรกรได้รับข้อมูล ข่าว
สารด้านราคาและตลาดไม่สม่ำเสมอ เกษตรกรไม่ทราบความเคลื่อนไหวของราคาผลผลิตใน
ท้องตลาด

ปัญหาคุณภาพของผลผลิต พบว่าผลผลิตส่วนใหญ่ไม่ได้คุณภาพตาม
ความต้องการของตลาด ผลมีขนาดเล็ก ผลมีร่องรอยของโรคและแมลงทำลาย

ปัญหาที่มีระดับน้อย คือ ปัญหาพันธุ์ของกอง ปัญหาการขนส่ง
ปัญหาพ่อค้ามารับซื้อที่บ้านน้อยเกินไป และปัญหาการบรรจุหีบห่อ ส่วนพ่อค้าในท้องถิ่นมา
รับซื้อผลผลิตน้อยเกินไป ค่าขนส่งไม่มีปัญหา

2. อภิปรายผล

การเปรียบเทียบข้อมูลทางวิชาการจากกรมวิชาการเกษตร 2540 ด้านการผลิตและการปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดการด้านการจำหน่าย การตลาดระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกลองกอง ทั่วไป และเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จชนะเลิศในการประกวดสวนลองกองในปี 2541

2.1 ด้านการผลิตและการดูแลรักษา

2.1.1 พันธุ์ลองกอง ลองกองพันธุ์พื้นเมือง (ซีโป) ได้รับความนิยมปลูกเป็นการค้ามากที่สุดเนื่องจากมีคุณภาพดี รสหวาน มีกลิ่นหอม เป็นพันธุ์ที่ไม่เกิดการกลายพันธุ์เนื่องจากเกสรตัวผู้เป็นหมัน เมล็ดเป็นแบบ apomixis การเกิดต้นใหม่ไม่ได้เกิดจากการผสมเกสรและการผสมพันธุ์ ลักษณะทางพันธุกรรมจึงไม่เปลี่ยนแปลง ปัจจุบันถือว่าเป็นลองกองเพียงพันธุ์เดียว ซึ่งเป็นประโยชน์ในทางการค้า คุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาดและจากการศึกษาพบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลองกองส่วนใหญ่และเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จนิยมปลูกพันธุ์พื้นเมือง (ซีโป) และสาเหตุที่เกษตรกรโดยทั่วไปมีการปลูกลองกองพันธุ์แกแลมและลองกองน้ำร่วมกับการปลูกลองกองพันธุ์พื้นเมือง เนื่องจากเมื่อต้นลองกองมีขนาดเล็กเกษตรกรไม่สามารถแยกได้ว่าต้นลองกองเป็นพันธุ์อะไร เพราะลองกองทั้ง 3 พันธุ์มีลักษณะเหมือนกันมากจนไม่สามารถ แยกได้ว่าลองกองต้นไหนเป็นพันธุ์แท้ ลองกองต้นไหนเป็นพันธุ์แกแลมหรือลองกองน้ำ

2.1.2 การเตรียมหลุมปลูกที่ดีถือว่าการเตรียมแหล่งอาหารที่ดีไว้ให้แก่ต้นลองกองสำหรับการเจริญเติบโต ควรใช้ปุ๋ยคอกร่วมกับปุ๋ยเคมี ปุ๋ยคอกประมาณ 3-10 กิโลกรัม ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 ประมาณ 300 กรัม ปูนขาว 500 กรัม หินฟอสเฟต 300 กรัม คลุกเคล้าให้เข้ากันดีแล้วกลบลงในหลุม ในทางปฏิบัติของเกษตรกรผู้ปลูกลองกองทั่วไปส่วนใหญ่ไม่มีการใส่ปุ๋ยเคมีรองกันหลุม ใช้เพียงปุ๋ยคอกรองกันหลุม เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จมีการใช้ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 ร่วมกับปุ๋ยคอกในการรองกันหลุมเพื่อเป็นแหล่งอาหารในการเจริญเติบโตของต้นลองกอง

2.1.3 การให้ปุ๋ย

- ระยะเวลาออกดอก หรือระยะช่วงแตกใบอ่อนชุดที่ 2 ให้ปุ๋ยเคมีสูตร 8-24-24 (เพื่อเตรียมสร้างตาดอก) ใช้ในอัตรา 1-2 กิโลกรัมต่อต้น และใช้ปุ๋ยเคมีสูตร 10-52-17

ปฏิบัติของเกษตรกรส่วนใหญ่ใช้ปุ๋ยเคมีสูตร 16-16-16 เพียงอย่างเดียว ส่วนเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จใช้ปุ๋ยเคมีสูตร 8-24-24

- ระยะเวลาออกดอก ช่อดอกเริ่มยี่ดตัว ฉีดพ่นจิบเบอเรลลิน (GA) อัตรา 100 มิลลิกรัมต่อน้ำ 1 ลิตร จะทำให้ช่อดอกยืดยาวขึ้นและใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 หรือ 8-24-24 ปริมาณ 1-2 กิโลกรัมต่อต้น ใช้ร่วมกับปุ๋ยคอก 10-20 กิโลกรัมต่อต้น เพื่อให้ช่อดอกเจริญเติบโตอย่างสมบูรณ์ ในทางปฏิบัติเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีการใส่ปุ๋ยเคมี ส่วนเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จมีการใช้เพียงปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-6 และไม่มีการฉีดพ่นจิบเบอเรลลิน (GA)

- ระยะเวลาติดผลและระยะผลโต ใส่ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ประมาณ 1-2 กิโลกรัมต่อต้น เพื่อใช้ในการเจริญเติบโตของผล ทำให้ผลมีขนาดใหญ่ มีคุณภาพดี ฉีดพ่นปุ๋ยเสริมทางใบด้วยสูตร 7-13-34+12.5 (Zn) เป็นประจำทุก ๆ 2-3 สัปดาห์ เพื่อเร่งการเจริญเติบโต ป้องกันการหลุดร่วงของผล และป้องกันผลแตก ในทางปฏิบัติของเกษตรกรทั่วไปและเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จยังคงใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 13-13-21 และไม่มีการให้ปุ๋ยเสริมทางใบ

- ระยะเวลาหลังการเก็บเกี่ยว ควรทำการตัดแต่งกิ่งและใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 15-15-15 หรือ 13-13-21 ประมาณ 1-2 กิโลกรัมต่อต้น พร้อมใส่ปุ๋ยคอก ใส่ปุ๋ยต้องให้น้ำทันที ในทางปฏิบัติของเกษตรกรทั่วไปและเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ ยังขาดความรู้เกี่ยวกับประมาณการให้ปุ๋ยและไม่มีการให้ปุ๋ยอินทรีย์หลังการเก็บเกี่ยว

1.4 การป้องกันกำจัดศัตรูพืช

- โรคและแมลง ควรมีการดูแลและการจัดการที่ดี เน้นการป้องกันไม่ให้มีโรคหรือแมลงศัตรูเข้ามาทำลายที่ดีที่สุด เมื่อพบเห็นควรรีบกำจัดทันทีโดยการใช้ได้เดือนฝอยหรือสารเคมีป้องกันกำจัดโรคและแมลง ในทางปฏิบัติเกษตรกรผู้ปลูกลองกองทั่วไป ยังไม่มีการป้องกันการเกิดโรคและแมลง จะทำการฉีดพ่นยากำจัดโรคและแมลงในช่วงที่ลองกองเกิดโรคและแมลงเข้าทำลายแล้ว ส่วนเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จมีการป้องกันโดยการฉีดพ่นยากำจัดแมลงและศัตรูพืช และมีการใช้ได้เดือนฝอยเพื่อควบคุมหนอนกินได้ผิวเปลือกต้นลองกอง

2.2 ด้านการตลาดและการจัดจำหน่าย

2.2.1 ด้านการตลาด

ลองกองเป็นไม้ผลเฉพาะฤดูกาล ผลผลิตออกสู่ตลาดในช่วงเดือนกรกฎาคม-ตุลาคมของทุก ๆ ปี ผลผลิตแต่ละปีมีมากน้อยตามสภาพเอื้ออำนวยของอากาศ ผลผลิตของภาคใต้ออกสู่ตลาดช่วงเดือนกันยายน-พฤศจิกายน ภาคตะวันออกออกสู่ตลาดช่วงเดือนมิถุนายน ลองกองที่เป็นที่ยอมรับของตลาดมีคุณภาพและรสชาติดี เป็นลองกองที่เป็นผลผลิตของจังหวัดนราธิวาส โดยมีตลาดต้นหยงมัส อำเภอระแงะ จังหวัดนราธิวาส เป็นตลาดรวบรวมผลผลิตที่สำคัญ ผลผลิตจากแหล่งผลิตต่าง ๆ ภายในจังหวัดจะถูกส่งมายังตลาดแห่งนี้ ตลาดต้นหยงมัสจะมีผู้ประกอบการค้าจำนวนมาก ดำเนินการติดต่อรับซื้อผลผลิต ผลผลิตที่รวบรวมจากแหล่งนี้ส่วนใหญ่จะถูกส่งไปยังตลาดปากคลองตลาดและตลาดมหานคร กรุงเทพฯ เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภคต่อไป ตลาดทั้งสองแห่งนี้เป็นตลาดที่มีอิทธิพลต่อระดับราคาของลองกอง เพราะผลผลิตจากตลาดต้นหยงมัสจะรวบรวมผลผลิตแล้วส่งมายังพ่อค้าในตลาดทั้งสองจำหน่ายในลักษณะของการขายฝาก หากพ่อค้าหรือตลาดกรุงเทพฯ จำหน่ายผลผลิตได้ราคาสูง พ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสก็ได้ราคาสูงตามไปด้วย หากขายได้ราคาต่ำพ่อค้าขายส่งตลาดต้นหยงมัสก็ได้ราคาต่ำไปด้วย ราคาดังกล่าวจึงมีผลกระทบต่อกันมาจนถึงเกษตรกรผู้เป็นเจ้าของสวนลองกอง จะเห็นว่าเวลาที่ลองกองจะถึงมือผู้บริโภคจะต้องผ่านขั้นตอนต่าง ๆ ระหว่างผู้ประกอบการค้ากันเอง ผู้ประกอบการค้ากับเจ้าของสวน และยังมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าขนส่ง ค่าภาชนะบรรจุ ค่าเก็บเกี่ยว ตลอดจนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินการให้ผลผลิตลองกองถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้นจะถูกนำมารวมกันโดยกลไกของตลาด เป็นราคาผลผลิตลองกองที่ผู้บริโภคซื้อรับประทานแต่ละแหล่งจำหน่าย (สมพร, 2535 : 73)

2.2 การจัดจำหน่าย

2.2.1 ราคาผลผลิตไม่แน่นอน ราคาผลผลิตขึ้นอยู่กับช่วงปริมาณที่ผลผลิตออกสู่ตลาดในแต่ละช่วงเวลา ช่วงผลผลิตออกสู่ตลาดปริมาณมากส่งผลให้ราคาของลองกองต่ำ ราคาของลองกองจะสูงตลอดช่วงที่มีผลผลิตเข้าสู่ตลาดโดยเริ่มมีเข้ามาตั้งแต่ช่วงเดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคม และช่วงเดือนกรกฎาคมถึงพฤศจิกายน โดยลองกองช่วงแรกที่เข้ามาจะมาจากสุราษฎร์ธานี เดือนมีนาคมและเดือนกรกฎาคมจะมาจากจันทบุรี ส่วนผลผลิตของนราธิวาสออกสู่ตลาดเดือนกรกฎาคมถึงตุลาคม เป็นช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมาก เนื่องจากผลผลิตที่ผลิตได้จากภาคใต้ เช่น สุราษฎร์ธานี ยะลา ปัตตานี ออกสู่ตลาดในช่วงนี้

ส่งผลให้ราคาลดลงจากช่วงแรกที่ผลผลิตออกสู่ตลาด (เปรมปรี, 2539 :49) ซึ่งราคาลองกองจะแบ่งตามคุณภาพของผลผลิต การจัดชั้นคุณภาพของผลผลิตลองกองจะใช้ขนาดผล ช่อผล ผิวเปลือก ลองกองที่ตลาดต้องการต้องมีขนาดโต ช่อผลขนาดใหญ่ ผิวเปลือกสะอาดจะได้ราคาดีที่สุด ลองกองเกรดหนึ่ง (จัมโบ้) ราคาผลผลิตเฉลี่ย 120 บาทต่อกิโลกรัม ลองกองเกรดสอง (เบอร์ 1) ราคาผลผลิตเฉลี่ย 90 บาทต่อกิโลกรัม ลองกองเกรดสาม (เบอร์ 2) ราคาผลผลิตเฉลี่ย 70 บาทต่อกิโลกรัม และลองกองเกรดสี่ (เบอร์ 3) ราคาผลผลิตเฉลี่ย 30-40 บาทต่อกิโลกรัม จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลองกองทั่วไปมีการคัดเกรดผลผลิตกันน้อย การจำหน่ายผลผลิตส่วนใหญ่ขายเองที่สวนในลักษณะเหมาสวนหรือเหมาตัน เกษตรกรถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาและเอาเปรียบ รับซื้อผลผลิตในราคาต่ำ ราคาในการขายลักษณะนี้อยู่ระหว่าง 40-50 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จขายผลผลิตที่สวน ในการขายผลผลิตราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลผลิตและเกณฑ์ทางการตลาด โดยพิจารณาราคาจากพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อแต่ละรายว่ารายใดให้ราคาดีและเกษตรกรมีการนำผลผลิตไปขายที่ตลาดกลางต้นหยงมัส มีการคัดเกรดผลผลิต ราคาขึ้นอยู่กับเกรดและคุณภาพผลผลิต เกษตรกรที่ประสบผลสำเร็จสามารถขายผลผลิตได้ราคาดีกว่าเกษตรกรโดยทั่วไป

2.2.2 คุณภาพของผลผลิต ผลผลิตลองกองจะมีคุณภาพดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เริ่มตั้งแต่พันธุ์ลองกอง การปลูก ขั้นตอนการดูแลรักษา การให้น้ำ การใส่ปุ๋ย การกำจัดวัชพืช การตัดแต่งกิ่งและการตัดแต่งช่อดอก การป้องกันกำจัดโรคและศัตรูพืช การเก็บเกี่ยวผลผลิต การบรรจุและการขนส่ง ทุกขั้นตอนในการผลิตต้องทำด้วยความเอาใจใส่ จึงจะสามารถผลิตผลผลิตที่มีคุณภาพ จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรผู้ปลูกลองกองทั่วไปและเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จประสบปัญหาด้านขั้นตอนการผลิตในหลาย ๆ ด้าน ทำให้ผลผลิตที่เกษตรกรได้รับมีคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร

2.2.3 พ่อค้าคนกลางกดราคา เกษตรกรมีความจำเป็นจะต้องจำหน่ายผลผลิตให้แก่พ่อค้าคนกลาง (สถานที่จำหน่ายอยู่ไกล การขนส่ง พาหนะที่ใช้ในการขนส่ง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งเกษตรกรต้องออกค่าใช้จ่ายเอง) แทนที่จะนำผลผลิตออกจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง และส่วนใหญ่ของการจำหน่ายนั้นอยู่ในรูปการเหมาสวน เหมาตันมากกว่า การชั่งน้ำหนัก เป็นผลทำให้พ่อค้าคนกลางกดราคาซื้อผลผลิตในราคาต่ำ เกษตรกรที่ประสบผลสำเร็จมีการนำผลผลิตไปจำหน่ายยังตลาดกลางต้นหยงมัส เพื่อเป็นการลดอำนาจของพ่อค้าคนกลางในการกดราคาสินค้า

2.3 ด้านการถ่ายทอดความรู้ด้านการเกษตร

จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรที่ผลิตลองกองได้รับความรู้จากเพื่อนบ้านมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพงษ์ศักดิ์และคณะ (2542 : 120) พบว่าบทบาทของเกษตรกร (เพื่อนบ้าน) ที่ประสบผลสำเร็จมีมากกว่าเจ้าหน้าที่ในการเป็นแหล่งให้คำแนะนำปรึกษา ตลอดจนความรู้ในการปลูก ดูแลรักษา และการจัดการสวนลำไย

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่อง การผลิตลองกองของเกษตรกรในจังหวัดนราธิวาส ทำให้ได้ข้อเสนอแนะจากการวิจัยดังนี้

1. ด้านการผลิต

- หน่วยงานของรัฐบาลควรมีการส่งเสริมให้ความรู้ โดยเน้นการกระจายความรู้สู่เกษตรกรอย่างทั่วถึง เช่น การจัดรายการวิทยุเชิงวิชาการด้านการผลิต แจกเอกสารคำแนะนำการปลูกลองกอง ส่งเสริมเจ้าหน้าที่ออกมาแนะนำให้ความรู้แก่เกษตรกรในพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ จัดการฝึกอบรมให้แก่เกษตรกรในด้านการจัดการผลผลิตลองกองให้มีคุณภาพ เช่น การปลูกต้นลองกองให้เป็นระเบียบ เป็นแถว เป็นแนว ความสม่ำเสมอของพืชที่ปลูก การกำจัดวัชพืช การป้องกันกำจัดโรคและแมลง การตัดแต่งกิ่ง การให้น้ำและการใส่ปุ๋ย การกระจาย การติดผล และการตัดแต่งซ่อผล เพื่อเป็นการเพิ่มปริมาณและคุณภาพของผลผลิตได้ตรงตามความต้องการของตลาด

- เกษตรกรควรทำการผลิตลองกองนอกฤดู เพื่อเป็นการลดปัญหาผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกัน ผลผลิตนอกฤดูกาดมีราคาแพง การผลิตลองกองนอกฤดูกาดทำได้โดยเกษตรกรต้องบังคับการออกดอกออกผลที่แตกต่างกันออกไป บางครั้งก็มีการสร้างสภาพแวดล้อมขึ้นใหม่เพื่อให้เหมาะต่อการออกดอกออกผล สำหรับลองกองนับเป็นผลไม้ที่ทำรายได้ดีให้แก่ชาวสวนโดยเฉพาะที่จังหวัดนราธิวาส เกษตรกรส่วนใหญ่ปลูกโดยอาศัยสภาพธรรมชาติ ผลผลิตที่ได้ไม่แน่นอนและเก็บเกี่ยวผลผลิตเกือบพร้อมกัน ทำให้ขายไม่ได้ราคาแพง การผลิตลองกองให้ออกดอกและติดผลก่อนฤดูกาดโดยมีหลักการใหญ่ ๆ คือ การบำรุงต้นให้สมบูรณ์เต็มที่ แล้วให้กระทบแล้งสักระยะหนึ่งลองกองก็จะออกดอก หลังจากออกดอกแล้ว

จึงให้น้ำตามปกติ หลักการนี้ทำให้ลองกองออกดอกออกผลปีละ 2 ครั้ง มีขั้นตอนการปฏิบัติ ดังนี้คือ

ในระยะหลังเก็บผลในเดือนกันยายนจะทำการตายหญ้าบริเวณโคนต้น และทรงพุ่มแล้วใส่ปุ๋ย ในช่วงนี้จะลดการให้น้ำและต้องมีภาวะแล้งจัด (ถ้าฝนตกจะไม่ประสบความสำเร็จ) เมื่อถึงเดือนตุลาคมต้นลองกองที่ใส่ปุ๋ยไว้จะเริ่มออกดอก จึงทำการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ ก็จะสามารถเก็บผลได้ในเดือนเมษายน

2. ด้านการตลาด

2.1 เกษตรกรผู้ปลูกลองกองควรมีการรวมกลุ่มกันให้มากกว่านี้ เพื่อจะได้มีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง

2.2 เกษตรกรควรขายผลผลิตลองกองในลักษณะที่มีการคัดเกรด หรือนำผลผลิตไปจำหน่ายที่ตลาดกลางตันหยงมัส เพื่อที่จะได้ราคาดี ยุติธรรม เนื่องจากผลผลิตจะมีการประมูลราคาตามคุณภาพ

3. ด้านการถ่ายทอดความรู้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีเกี่ยวกับการผลิตลองกอง จะต้องให้ความสำคัญกับเกษตรกรที่ประสบผลสำเร็จเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นแหล่งแพร่กระจายข้อมูลที่ดีแห่งหนึ่ง

ข้อเสนอในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การวิจัยครั้งนี้ศึกษาเฉพาะกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกลองกองใน 4 อำเภอ จังหวัดนราธิวาส ซึ่งกลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษามีเพียง 4 ตำบล คือ ตำบลลำภู ตำบลบ้านร้อน ตำบลภูวา และตำบลโต๊ะเวาะ กลุ่มประชากรมีน้อยทำให้ไม่ครอบคลุมเท่าที่ควร ในการวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น อาจจะทำการศึกษาในจังหวัดอื่นที่มีการปลูกลองกองด้วย

2. ควรมีการศึกษากระบวนการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตลองกอง ระหว่างเพื่อนเกษตรกรด้วยกัน หรือระหว่างเกษตรกรกับเกษตรกรหัวก้าวหน้า

3. ควรมีการศึกษาวิจัยเรื่อง ความต้องการเทคโนโลยีในด้านการผลิตลองกองให้มีคุณภาพ เพื่อจะได้ทราบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ต้องการความรู้ในด้านใดบ้าง