

บทที่ 1

บทนำ

1.1 หลักการและเหตุผล

ลำไยถือได้ว่าเป็นไม้ผลเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย เพราะผลผลิตลำไยเป็นที่นิยมของผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งนอกจากปริมาณผลผลิตจะพอเพียงต่อความต้องการบริโภคภายในประเทศแล้ว ยังสามารถส่งออกไปจำหน่ายยังตลาดต่างประเทศ ทำรายได้เข้าประเทศปีละหลายร้อยล้านบาท และมีแนวโน้มว่าปริมาณและมูลค่าการส่งออกยังคงเพิ่มขึ้นทุกปี โดยปี 2549 ที่ผ่านมา ประเทศไทยมีการส่งออกลำไยสดชั่งคิดเป็นมูลค่าถึง 2,100 ล้านบาท ลำไยอบแห้ง มูลค่ารวม 1,600 ล้านบาท และลำไยกระป๋อง มูลค่าประมาณ 400 ล้านบาท สามารถนำรายได้เข้าประเทศไม่น้อยกว่า 4,000 ล้านบาท (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2550)

สถานการณ์การผลิตลำไยปี 2552 มีผลผลิตลำไยตลอดทั้งปี 547,075 ตัน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ โดยมีผลผลิตลำไยในฤดู 421,174 ตัน และนอกฤดู 125,901 ตัน เฉพาะผลผลิต 8 จังหวัดสำคัญภาคเหนือ ได้แก่ ลำพูน เชียงใหม่ เชียงราย พะเยา ลำปาง ตาก แพร่ และน่าน มีผลผลิตในฤดู 388,744 ตัน นอกฤดู 53,668 ตัน รวมเป็นผลผลิตตลอดทั้งปีประมาณ 442,412 ตัน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้เตรียมมาตรการในการบริหารจัดการลำไย ปี 2552 โดยสนับสนุนการบริโภคสดภายในประเทศ 50,000 ตัน ส่งออกลำไยสด 40,000 ตัน ลำไยเนื้อสีทอง 30,000 ตัน ลำไยกระป๋อง 20,000 ตัน ลำไยอบแห้ง 152,000 ตัน และลำไยแช่แข็ง 1,000 ตัน โดยอนุมัติวงเงินจากกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร ประมาณการใช้จ่ายในการบริหารโครงการรวมทั้งสิ้น 569 ล้านบาท อีกทั้งยังช่วยผู้ส่งออกในการขยายตลาดลำไยอีกด้วย ซึ่งระยะเวลาในการดำเนินการตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงเดือนกันยายน 2552 (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 2552)

ในทุกปีผลผลิตลำไยจะออกสู่ตลาดในช่วงเดือนมิถุนายนถึงกันยายน ปัจจุบันมีผลผลิตตลอดปีส่งผลให้ลำไยเป็นผลไม้ที่มีความต้องการทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน อินโดนีเซีย ฮองกง สิงคโปร์ บรูไน ฯลฯ โดยลักษณะการซื้อขายลำไยสดในตลาดนั้น ผู้ส่งออกจะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขาย ซึ่งจะมีรูปแบบการซื้อขายอยู่ 2 รูปแบบ คือ การขายแบบเหมาสวนเป็นลักษณะการซื้อขายก่อนที่ผลผลิตจะออกสู่ตลาด อาจจะขายเหมาเป็นบางส่วน หรือ

ขายเหมาทั้งหมดก็ได้ โดยพ่อค้าผู้ส่งออกจะเข้าไปติดต่อกกลางราคาซื้อขายกับเกษตรกรเจ้าของสวน ที่ต้องการจะขายเหมา เมื่อตกลงราคาซื้อขายกันได้แล้ว พ่อค้าจะจ่ายเงินมัดจำไว้ส่วนหนึ่ง ส่วนเงินที่เหลือจะจ่ายให้เมื่อเข้าไปเก็บเกี่ยวผลผลิตจนหมดสวนแล้ว ส่วนการขายอีกแบบหนึ่งคือแบบที่เกษตรกรขายเองหรือขายอิสระ โดยเกษตรกรอาจขายลำไยเองที่สวน หรือมีพ่อค้ามารับซื้อถึงสวน หรือเกษตรกรนำไปวางขายที่ตลาดหรือนำไปขายที่จุดรับซื้อของผู้ส่งออกในระดับต่างๆ จากนั้นผู้ส่งออกจะนำมาตรวจแยกและคัดเกรดเพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน โดยการคัดแยกเกรดของลำไยจะขึ้นอยู่กับขนาด คุณภาพและสีผิว เกษตรกรจะบรรจุลำไยแบบตะกร้าพลาสติก เนื่องจากการบรรจุแบบตะกร้าพลาสติกมีความสะดวกและป้องกันผลผลิตได้ดี ขั้นตอนการซื้อขายแบบอิสระเริ่มแรกเกษตรกรจะต้องไปปรับตะกร้าพลาสติกมาจากผู้ส่งออกที่ตนเองต้องการจะขาย โดยเกษตรกรจะต้องจ่ายค่ามัดจำสำหรับตะกร้าที่รับมาด้วย ซึ่งค่ามัดจำตะกร้าของผู้ส่งออกแต่ละรายอาจจะแตกต่างกัน เมื่อเกษตรกรได้รับตะกร้าพลาสติกมาแล้ว ก็จะนำเอาลำไยที่เก็บเสร็จแล้วมาคัดเอาลูกที่เสียออกและแยกเกรดบรรจุลงในตะกร้า หลังจากนั้นก็เกษตรกรบรรจุลำไยใส่ตะกร้าเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำลำไยไปขายยังจุดรับซื้อของผู้ส่งออก ซึ่งวิธีการขนส่งส่วนใหญ่นิยมขนส่งโดยใช้รถกระบะ 4 ล้อเพื่อขนส่งลำไยไปขาย เกษตรกรส่วนใหญ่จะนำไปขายในช่วงเย็นประมาณ 5 โมงเย็นเป็นต้นไป ทั้งนี้เนื่องจากเกษตรกรมักจะเก็บลำไยในตอนเช้าและตอนกลางวัน หลังจากนั้นก็จะบรรจุลงตะกร้ากว่าจะเสร็จเรียบร้อยก็เป็นเวลาในช่วงเย็น ทำให้ในช่วงเวลาดังกล่าวมีเกษตรกรจำนวนมากที่รอขายลำไยตรงจุดรับซื้อของผู้ส่งออก เมื่อไปถึงจุดรับซื้อของผู้ส่งออก เกษตรกรจะขนลำไยลงจากรถแล้ววางไว้ตามจุดที่ผู้ส่งออกกำหนด จากนั้นก็ต้องรอคิวเพื่อให้ผู้ส่งออกรับซื้อลำไยของตนเอง โดยผู้ส่งออกจะเปิดดูลำไยในตะกร้าเพื่อที่จะคัดแยกเกรดลำไยและกำหนดราคา

จากการที่ผู้ส่งออกตั้งจุดรับซื้อลำไยจากเกษตรกรและพ่อค้าอิสระนั้นทำให้ได้ลำไยในปริมาณมาก แต่พบว่ามีปัญหาในด้านมาตรฐานการจัดหน้าลำไยของเกษตรกร ไม่ว่าจะเป็นความไม่สม่ำเสมอของผลลำไย ก้านลำไยที่มีความยาวเกินไป การจัดเกรดมาตรฐานลำไยที่ไม่แน่นอนของเกษตรกรนั้นส่งผลให้เกิดปัญหาในการกำหนดราคาซื้อขายที่ไม่เป็นธรรม เหตุผลจากราคาลำไยที่มีความผันแปรสูงก็เช่นกันทำให้เกษตรกรเกิดความลังเลในการซื้อขาย ดังนั้นเมื่อเกษตรกรหรือพ่อค้านำลำไยสดที่ไม่แก่จัดมาขายให้ผู้ส่งออกที่จุดรับซื้อ ทำให้ผลผลิตที่ส่งไปขายยังต่างประเทศขาดความเชื่อถือเกิดผลเสียต่อผู้ส่งออก รวมถึงชื่อเสียงของประเทศ ปัญหาอื่นๆที่ผู้ส่งออกพบคือ การที่รัฐบาลมีนโยบายการพัฒนาลำไย โดยการเพิ่มปริมาณผลผลิตให้มากขึ้นจะก่อให้เกิดปัญหาลำไยล้นตลาดซึ่งจะส่งผลให้ราคาลำไยตกต่ำ การใช้ก๊าซซัลเฟอร์ไดออกไซด์ยังไม่เป็นที่ยอมรับในตลาดต่างประเทศมากนัก รวมถึงข้อมูลทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดที่ได้จากการประมาณการผลิตบางปี คลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ทำให้ยากต่อการวางแผนการผลิตและการตลาด

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้นส่งผลให้ผู้ประกอบการส่งออกลำไยสด ต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการรับซื้อ การคัดแยกเกรดและตรวจสอบความเรียบร้อยในการจัดแต่งผลิตภัณฑ์ลำไยให้เป็นมาตรฐาน รวมทั้งการสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องให้กับเกษตรกรในขั้นตอนการผลิต การจัดเรียงผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาถึงปัญหาของผู้ส่งออกลำไยสด โดยตรงสู่ต่างประเทศในจังหวัดลำพูน เพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่แท้จริงของผู้ส่งออกลำไยสด โดยตรงสู่ต่างประเทศ รวมทั้งการหาแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นต่อผู้ประกอบการส่งออกลำไยสด โดยตรงสู่ต่างประเทศ

1.2 วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาถึงปัญหาของผู้ส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูนที่รับซื้อผลผลิตลำไยสดจากเกษตรกรที่นำมาจำหน่ายยังจุดรับซื้อของผู้ส่งออก

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงปัญหาของผู้ส่งออกลำไยสด ในจังหวัดลำพูนที่รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่นำมาขายแบบอิสระยังจุดรับซื้อของผู้ส่งออก
2. สามารถนำข้อมูลไปใช้ในการบริหารจัดการลำไยสดของผู้ส่งออกได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อเสนอแนะแนวทาง วิธีแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ในการส่งออกลำไยสดไปยังตลาดต่างประเทศ

1.4 นิยามศัพท์

ห่วงโซ่แห่งคุณค่า (Value Chain) หมายถึง แนวคิดที่ Michael E. Porter เสนอไว้ โดยห่วงโซ่แห่งคุณค่าแสดงถึงคุณค่าทั้งหมดที่องค์กรมอบให้กับลูกค้า โดยแบ่งกิจกรรมออกเป็น 2 ประเภท ประกอบด้วย กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ได้แก่ ปัจจัยรับเข้า การปฏิบัติการ การกระจายสินค้า การตลาดและการขายรวมถึงการบริการ และกิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ได้แก่ การจัดหาทรัพยากร การพัฒนาเทคโนโลยี การบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการโครงสร้างพื้นฐาน

ผู้ส่งออกลำไยสด หมายถึง บุคคล นิติบุคคลหรือบริษัท ผู้ส่งออกที่ทำธุรกิจส่งออกลำไยสดในจังหวัดลำพูน ที่มีการซื้อขายผ่านตัวแทน (Trader) และขึ้นทะเบียนกับสมาคมผู้ค้าและผู้ส่งออกผลไม้ไทย ซึ่งมีกิจกรรมในการดำเนินธุรกิจ คือ มีการรับซื้อลำไยสด นำมาผ่านกรรมวิธีการอบซัลเฟอร์ไดออกไซด์ แล้วนำมาเก็บรักษาโดยวิธีการแช่เย็นในตู้คอนเทนเนอร์

ปัญหาของผู้ส่งออก หมายถึง อุปสรรค หรือ ข้อขัดข้องต่างๆ ที่เกิดขึ้นในการส่งออกลำไยสด ประกอบด้วยปัญหาในด้านกิจกรรมหลัก ได้แก่ ปัจจัยรับเข้า การปฏิบัติการ การกระจายสินค้า การตลาดและการขาย รวมถึงการบริการ ปัญหาในด้านกิจกรรมสนับสนุน ได้แก่ ด้านโครงสร้างพื้นฐาน เทคโนโลยี การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ และการจัดหาทรัพยากร

เกษตรกร หมายถึง ผู้ที่ทำการปลูกหรือเก็บเกี่ยวผลผลิตลำไยสดในจังหวัดลำพูน แล้วนำมาขายส่งมอบให้กับผู้ส่งออกลำไยสด ในจังหวัดลำพูน