

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์ : ลำไย : การตลาดและรายได้ของชาวสวนใน
จังหวัดเชียงใหม่และลำพูน

ชื่อผู้เขียน : นางสาวพรทิพย์ เจริญธีรวิทย์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต : สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์ : รศ. ดร. มิ่งสรรพ์ ขาวสอาด ประธานกรรมการ
อจ. ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ กรรมการ
ผศ. เบญจวรรณ ทองศิริ กรรมการ

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์นี้มุ่งตอบคำถามหลัก 2 ข้อคือ พฤติกรรมทางการตลาดของชาวสวนลำไยและปัจจัยสำคัญที่ชาวสวนใช้ในการตัดสินใจทำการขายเหมาสวนปีต่อปี หรือทำการเก็บขายเอง โดยใช้ข้อมูลศึกษาในช่วง 3 ปี ระหว่างปี 2526-2528 จากการสัมภาษณ์ชาวสวนในตำบลท่ากว้าง อำเภอสарภี จังหวัดเชียงใหม่ และตำบลหนองช้างคืน อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน จำนวน 74 ราย และชาวสวนขนาดใหญ่ที่ทำการผลิตเพื่อการส่งออกอีก 3 ราย ประกอบกับการสอบถามพ่อค้าและผู้ส่งออกทั้งหมด 15 ราย และสถิติที่ใช้ในการศึกษานี้จะทำการทดสอบค่าต่าง ๆ ด้วยการใช้ F-TEST

ในการศึกษาพฤติกรรมการขายลำไยของชาวสวนเน้นศึกษาเฉพาะการขายเหมาสวนปีต่อปีกับการเก็บขายเองเท่านั้น เพราะเป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในขณะนี้ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การขายลำไยทั้งสองรูปแบบนี้มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันในช่วงปี 2526-2528 และเมื่อทำการเปรียบเทียบราคาขายสุทธิเฉลี่ยจากการเก็บขายเองกับการขายเหมาสวนสามารถสรุปได้ว่าชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเองได้รับราคาขายสุทธิเฉลี่ย (เมื่อหักต้นทุนในการจัดการเก็บเกี่ยวออกแล้ว) สูงกว่าราคาขายสุทธิเฉลี่ย (เมื่อรวมอัตราดอกเบี้ย 12 % ของเงินมัดจำไว้แล้ว) ของชาวสวนกลุ่มที่ทำการขายเหมาสวนคิดเป็นร้อยละ 12.2 , 3.9 และ 19.0 ของราคาขายสุทธิเฉลี่ยจากการเก็บ

ขายเองในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ ซึ่งราคาที่สูงขึ้นนี้ก็คือ ผลตอบแทนในการรับภาระความเสี่ยงทางด้านผลผลิตและการตลาดสำหรับชาวสวนที่ทำการเก็บขายเอง และเมื่อทำการทดสอบทางสถิติแล้วพบว่า ราคาขายสุทธิเฉลี่ยของชาวสวนทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

หากพิจารณาเฉพาะผลตอบแทนในการรับภาระความเสี่ยงทางด้านผลผลิตของชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเองซึ่งคำนวณได้จากราคาขายสุทธิจากการเก็บขายเอง (เมื่อหักต้นทุนในการจัดการเก็บเกี่ยวลำไยออกแล้ว) ลบด้วยราคาขายสุทธิจากการขายเหมาสวนในช่วงลำไยลูกใหญ่จนถึงระยะใกล้เก็บเกี่ยว (เมื่อรวมอัตราดอกเบี้ย 12 % ของเงินมัดจำไว้แล้ว) เพราะในช่วงที่ลำไยลูกใหญ่จนถึงระยะใกล้เก็บเกี่ยวมีความเสี่ยงทางด้านผลผลิตมีน้อยมากจนถือได้ว่าไม่มีเลย ดังนั้นการที่ชาวสวนทำการขายเหมาสวนในช่วงเวลานี้เนื่องจากไม่ต้องการรับภาระความเสี่ยงทางการตลาดจากการคำนวณพบว่า ผลตอบแทนในการรับภาระความเสี่ยงทางการตลาดของชาวสวนมีค่าติดลบ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 9.2 , 9.6 และ 0.3 ของราคาขายสุทธิจากขายเหมาสวนช่วงลำไยลูกใหญ่ในช่วง 3 ปี ดังกล่าว

จากการเปรียบเทียบราคาขายสุทธิเฉลี่ยระหว่างชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเองกับชาวสวนกลุ่มที่ทำการขายเหมาสวนในช่วงลำไยลูกใหญ่พบว่า ชาวสวนกลุ่มหลังได้รับราคาขายสุทธิสูงกว่าชาวสวนกลุ่มแรกตลอดช่วงเวลา 3 ปี ที่ทำการศึกษา แต่เมื่อทำการทดสอบทางสถิติแล้วพบว่าราคาขายสุทธิเฉลี่ยของชาวสวนทั้งสองกลุ่มนี้ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

เมื่อพิจารณาเฉพาะราคาขายเหมาสวนในแต่ละช่วงเวลาที่ตกลงขายเหมาสวนของชาวสวนพบว่า ราคาขายเหมาสวนในช่วงแรกสุดคือ ช่วงที่ลำไยเริ่มออกดอก (มกราคม-กุมภาพันธ์) ได้รับราคาขายเฉลี่ย 3 ปี เพียงกิโลกรัมละ 10.27 บาท เพราะความเสี่ยงทางด้านผลผลิตสูงมาก ราคาขายเหมาสวนเพิ่มสูงขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 11.70 บาทในช่วงลำไยลูกเล็ก (มีนาคม-ต้นพฤษภาคม) และสูงสุดในช่วงลำไยลูกใหญ่ (กลางพฤษภาคม-ต้นกรกฎาคม) คือกิโลกรัมละ 14.79 บาท ทั้งนี้เนื่องจากความเสี่ยงทางด้านผลผลิตลดน้อยลงเรื่อย ๆ และเมื่อทำการทดสอบทางสถิติแล้วพบว่าราคาขายเฉลี่ยในช่วงลำไยเริ่มออกดอกกับช่วงลำไยลูกเล็กไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ แต่ราคา

ขายเฉลี่ยในช่วงลำไยลูกใหญ่กับช่วงอื่น ๆ ที่ทำการขายเหมาสวนนั้นมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับในช่วงที่สองซึ่งทำการศึกษาถึงปัจจัยสำคัญที่ชาวสวนใช้ในการตัดสินใจทำการขายเหมาสวนหรือทำการเก็บขายเอง สามารถสรุปได้ว่า การที่ชาวสวนทำการเก็บขายเองนั้นชาวสวนคำนึงรายได้จากการขายมากที่สุด กล่าวคือราคาขายสุทธิเฉลี่ยจากการเก็บขายเองสูงกว่าการขายเหมาสวนตลอดเวลา 3 ปี ที่ทำการศึกษา ดังได้กล่าวรายละเอียดมาแล้วข้างต้น

จากการศึกษายังพบว่าการที่ชาวสวนประมาณครึ่งหนึ่งของชาวสวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดทำการขายเหมาสวนนั้นเนื่องจาก ประการแรกชาวสวนต้องการหลีกเลี่ยงภาระในการจัดการแรงงานในการเก็บเกี่ยวลำไย เนื่องจากต้องการพักผ่อนหรือมีโอกาสในการทำงานอื่นซึ่งให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ไม่ใช่เป็นเพราะว่าชาวสวนขาดแคลนแรงงานในครอบครัวที่มีความสามารถในการเก็บเกี่ยวลำไย เนื่องจากไม่ว่าจะเป็นชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทุกปีหรือทำการเก็บขายเองทุกปีแรงงานในครอบครัวที่มีอยู่ไม่เพียงพอสำหรับการเก็บเกี่ยวลำไยในแต่ละวัน และเมื่อพิจารณาจำนวนแรงงานต่อไร่ของชาวสวนทั้งสองกลุ่มดังกล่าวพบว่า มีแรงงานไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ ประการที่สองชาวสวนคำนึงถึงค่าเสียโอกาสของเงิน จากการศึกษพบว่าอัตราดอกเบี้ยที่ทำให้รายได้จากการขายเหมาสวนเท่ากับรายได้จากการเก็บขายเองในช่วง 3 ปีประมาณร้อยละ 4 ต่อเดือน ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนในท้องถิ่นประมาณร้อยละ 5 ต่อเดือน ดังนั้นในกรณีที่ชาวสวนมีความต้องการใช้เงินสดอย่างรีบด่วนจึงทำการขายเหมาสวนโดยมีค่าเสียโอกาสของเงินเพียงร้อยละ 4 ต่อเดือน จึงถือได้ว่าเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดสำหรับชาวสวน

อนึ่งในขณะนี้พ่อค้าเข้ามาทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนที่เก็บขายเองในตำบลท่ากว้าง และหนองช้างหินจำนวน 27 ราย ซึ่งประกอบด้วยพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูน , พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด , ตัวแทนของผู้ส่งออก และผู้ส่งออก นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนในบริเวณอื่น ๆ อีกมากมาย ชาวสวนจึงสามารถติดตามข่าวสารข้อมูลทางการตลาดและระดับราคาลำไยได้ทุกวันและรวดเร็วมาก ความเสี่ยงทางด้านการตลาดที่ชาวสวนจะได้รับก็ย่อมลดน้อยลง ดังนั้นประเด็นในเรื่อง

การรับรู้ข่าวสารทางการตลาดซ้ำและน้อยมากจึงไม่น่าจะเป็นเหตุผลแท้จริงที่ทำให้ชาวสวนทำการขายเหมาสวนในขณะนี้

ถึงแม้ว่าตลาดลำไยภายในประเทศยังเป็นตลาดลำไยสดที่มีความสำคัญที่สุดเพราะประชาชนนิยมบริโภคถึงร้อยละ 51 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด แต่ตลาดลำไยสดส่งออกเริ่มมีสัดส่วนสูงขึ้นมากประมาณร้อยละ 42 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด และยังจำกัดอยู่เฉพาะตลาดหลักที่สำคัญ 3 ตลาดเท่านั้น คือ ฮองกง , สิงคโปร์ และมาเลเซีย เนื่องจากตลาดลำไยสดยังเป็นตลาดใหม่สำหรับผู้บริโภคในตลาดยุโรป , อเมริกา และกลุ่มประเทศตะวันออกกลาง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

interviewed. The F-test is the statistical method used.

The study emphasizes the sale pattern of farmers especially the direct and advanced sale and because the two methods are the most common practice. The study indicates that during the 3 years studied the average net prices (net of harvest and management cost) which were obtained from direct sales were higher than those obtained from advanced sales (including 12 % interest). The differences are in the order of 12.2, 3.9 and 19.0 percent of the average net prices during 1983-1985. These higher returns include returns from both yield and market risk. The difference between the average net prices of the two group are statistically significant.

To measure returns to market risk from direct sales, the net prices of direct sales were compared with the net prices of advanced sales in the third period when yield risk is negligible. It is suggested that the returns to market risk were 9.2, 9.6 and 0.3 percent of average net prices obtained from advanced sales made at the third or final period.

By comparing the average net prices of two groups—those making direct sales and those making advanced sales in the final period indicated that the net prices of the second group are consistently higher than the first group during the 3 years of study. However the difference is not statistically significant.

The study also indicates that the net price from advanced sales made (January-February) was only 10.27 baht/kg. on the average during the 3 years studied because yield risk in this period is still high.

In the second period (March-May) the net price of advanced sales increased to 11.70 baht/kg. and the highest net price could be obtained in the third period (mid May-June) i.e. about 14.79 baht/kg. when the yield risk is negligible. Statistical tests show that the average net price in the first and the second period is not significantly different but the average net price of the third period is significantly different from that in other period.

The second part of the study refers to the main factors affecting farmers' decision to select selling pattern. As mentioned earlier, since net prices from direct sales are higher, this is the major motivation for choosing direct sales.

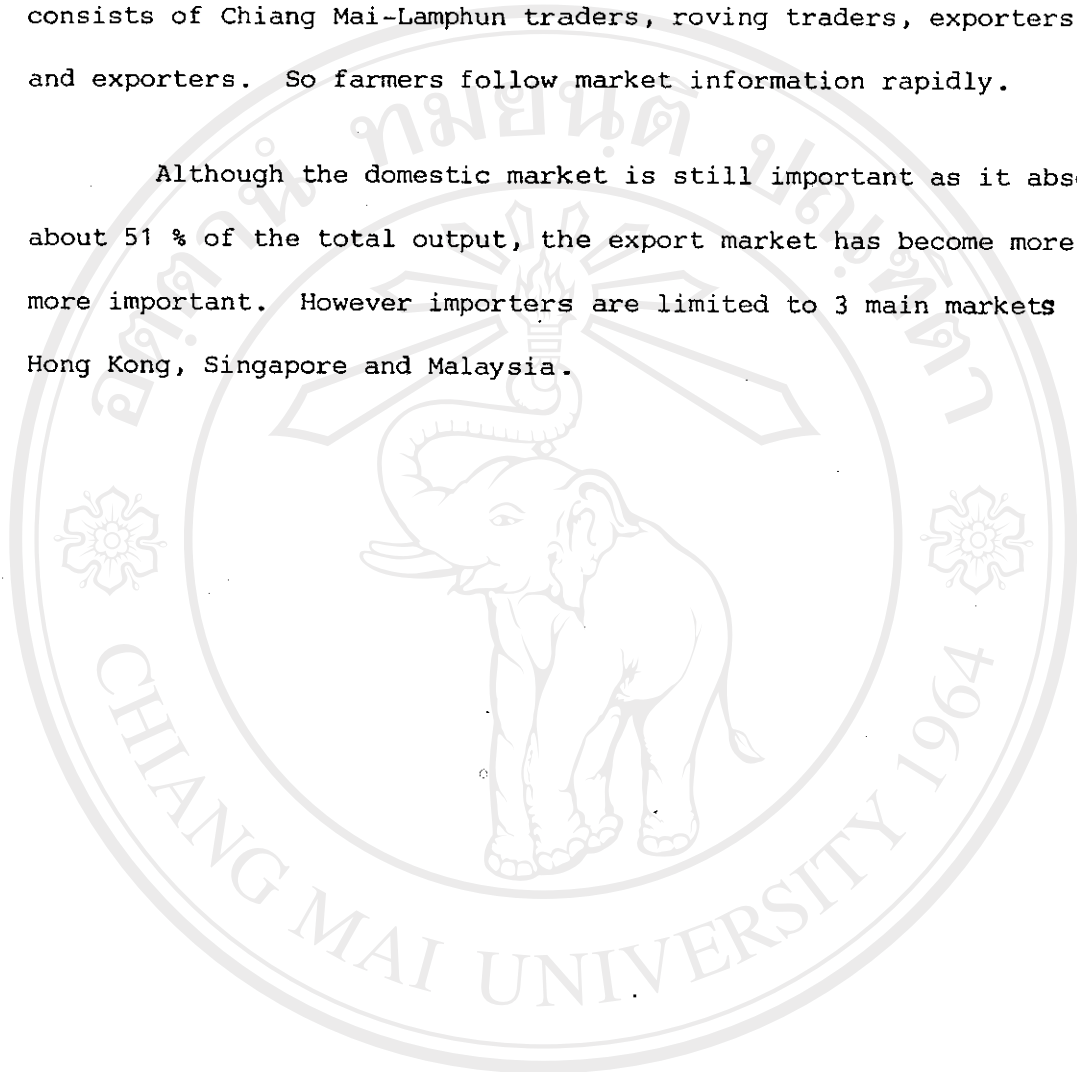
Half of the sampled farmers who were engaged in advanced sales revealed that they wanted to avoid the burden of labour organization during harvest. Lack of labour is not found to be the real problem as the average amount of labour per rai of the two groups is not significant different. The second reason is the consideration of opportunity cost.

It is suggested that the rate of interest that equalized income from advanced sales with income from direct sales was about 4 % per month while the interest rate in the informal sector is about 5 % per month. Therefore made if for those farmers who have urgent needs for cash and face interest rates higher than 4 %, advanced sale is definitely a superior alternative.

The hypothesis that advanced sales are made to avoid price risk as farmers have little access to market information dose not seem to be valid as there are 27 traders in sample areas. These traders are

consists of Chiang Mai-Lamphun traders, roving traders, exporters' agent and exporters. So farmers follow market information rapidly.

Although the domestic market is still important as it absorbs about 51 % of the total output, the export market has become more and more important. However importers are limited to 3 main markets ; Hong Kong, Singapore and Malaysia.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved