

โครงสร้างทางเศรษฐกิจและการตลาดของชาวสวนลำไย

การทำสวนลำไยในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูนเป็นกิจกรรมที่ได้รับความนิยมจากชาวสวนมากในปัจจุบันนี้ ทั้งนี้เนื่องจากสภาพดินฟ้าอากาศเหมาะสมกับการปลูกลำไยมากที่สุดในประเทศไทย นอกจากนั้นลำไยยังเป็นผลไม้ที่ผู้บริโภครักทั้งภายในและประเทศใกล้เคียงนิยมบริโภคและมีแนวโน้มที่จะเพิ่มปริมาณความต้องการมากขึ้นเรื่อย ๆ (ตารางที่ 1.1 , 1.2 , 4.1 และ 4.2) สิ่งดังกล่าวนี้จึงเป็นแรงจูงใจให้มีการทำสวนลำไยเพิ่มขึ้น

สำหรับบทนี้จะรายงานผลการสำรวจชาวสวนลำไยกลุ่มตัวอย่างในตำบลท่ากว้าง จังหวัดเชียงใหม่ และตำบลหนองข้างคื่น จังหวัดลำพูน เกี่ยวกับโครงสร้างทางเศรษฐกิจและการตลาดของชาวสวนลำไย ซึ่งพอสรุปได้ว่า ประชากรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพหลักคือ การทำสวนลำไย ซึ่งชาวสวนที่ประกอบอาชีพหลักทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวมีพื้นที่ปลูกลำไยโดยเฉลี่ยประมาณ 6.4 ไร่/ครัวเรือน และชาวสวนที่ประกอบอาชีพเป็นพ่อค้ารับซื้อเหมาะสมจากสวนอื่น ๆ ด้วยมีพื้นที่ปลูกลำไยสูงถึง 7.8 ไร่/ครัวเรือน ส่วนชาวสวนที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ ด้วย (ทำนา , ปลูกพืชล้มลุก, ค้าขายของชำ , รับราชการ และรับจ้างทั่วไป) มีพื้นที่ปลูกลำไยเพียง 3.2 ไร่/ครัวเรือนเท่านั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าชาวสวนที่ประกอบอาชีพทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวทำการปลูกลำไยมากและมีแนวโน้มในการขยายพื้นที่ปลูกลำไยเพิ่มมากขึ้นกว่าชาวสวนที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับลำไยโดยตรงเพราะชาวสวนกลุ่มหลังนี้จะต้องจัดสรรที่ดินบางส่วนเพื่อทำนาหรือปลูกพืชล้มลุก และบางรายก็ไม่มีเวลาดูแลและจัดการสวนลำไยเท่าที่ควร

เมื่อพิจารณาชาวสวนลำไยกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 74 รายโดยจำแนกตามรูปแบบการขายในช่วงปี 2526-2528 ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 รูปแบบการจำหน่ายลำไยของชาวสวนในตำบลท่ากว้างและตำบลหนองช้างคืน ในปี 2526-2528

รูปแบบการจำหน่าย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เก็บขายเองทุกปี	20	27.0
2. ขายเหมาสวนทุกปี	24	32.4
3. เก็บขายเองบางปีและขายเหมาสวนบางปี	30	40.6
รวม	74	100.0

ที่มา : จากการสำรวจ

จากตารางพบว่า ชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองบางปีและทำการขายเหมาสวนบางปี มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 40.6 ของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมด รองลงมาคือชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทุกปีและชาวสวนที่ทำการเก็บขายเองทุกปีในช่วง 3 ปีดังกล่าวข้างต้นมีประมาณร้อยละ 32.4 และ 27.0 ของชาวสวนทั้งหมด ตามลำดับ

หากพิจารณาโครงสร้างทางเศรษฐกิจและการตลาดของชาวสวนกลุ่มตัวอย่างนี้สามารถแสดงรายละเอียดเป็นประเด็นสำคัญได้ดังนี้

3.1 อาชีพหลักของประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ดังได้กล่าวมาแล้วว่าอาชีพหลักของประชากรทั้งสองตำบลนี้คือ การทำสวนลำไยโดยเป็นชาวสวนที่ทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวสูงถึงร้อยละ 40.5 ของประชากรที่ทำการสำรวจทั้งหมด (ตารางที่ 3.2) สำหรับประชากรที่เหลือนั้นจะเป็นชาวสวนลำไยที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ ด้วย คือ ทำนาหรือสวนพืชล้มลุก , พ่อค้ารับซื้อเหมาสวนจากสวนอื่น และอื่น ๆ (รับราชการ , รับจ้าง ,

ตารางที่ 3.2

อาชีพอื่น ๆ นอกเหนือจากการทำสวนลำไยของชาวสวนและรูปแบบการขายลำไยของชาวสวนในตำบลท่ากวาง จังหวัดเชียงใหม่ และตำบลหนองช้างคืน จังหวัดลำพูน ปี 2526-2528

อาชีพ	รูปแบบการขายลำไย		ร้อยละของชาวสวนที่	
	เก็บขายเองทุกปี	ขายเหมาส่วนทุกปี	เก็บขายเองบ้างปีและ ขายเหมาบ้างปี	ทำการสำรวจทั้งหมด
1. ชาวสวนลำไยอย่างเดียว	6 (20)	12 (40)	12 (40)	30 (100)
2. ทำนาและสวนพืชล้มลุก	5 (21.7)	8 (34.8)	10 (43.5)	23 (100)
3. พ่อค้ารับซื้อเหมาสวนจากสวนอื่น	8 (57.1)	1 (7.2)	5 (35.7)	14 (100)
4. อื่น ๆ (รับราชการ , รับจ้าง , กำขายของชำ)	1 (14.2)	3 (42.9)	3 (42.9)	7 (100)
รวม	20	24	30	74

ที่มา : จากการศึกษา

หมายเหตุ : () หมายถึงร้อยละของชาวสวนแต่ละอาชีพ

ค้าขายของชำ) ประมาณร้อยละ 31.1 , 18.9 และ 9.5 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึงอาชีพของชาวสวนลำไยกับรูปแบบการขายแล้ว (ตารางที่ 3.2) พบว่าอาชีพของชาวสวนมีความสัมพันธ์กับรูปแบบการขายลำไยน้อยมาก กล่าวคือชาวสวนที่ประกอบอาชีพทำสวนลำไยเพียงอย่างเดียวกลับทำการขายเหมาสวนทุกปีสูงถึงร้อยละ 40 ของชาวสวนที่ประกอบอาชีพนี้และที่ทำกรเก็บลำไยขายเองทุกปีมีเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น แต่ชาวสวนที่ประกอบอาชีพเป็นพ่อค้ารับซื้อเหมาสวนด้วยจะนิยมทำการเก็บลำไยขายเองทุกปีมากถึงร้อยละ 57.1 ของชาวสวนประเภทนี้ ที่เหลือทำการเก็บขายเองบางปี ขายเหมาสวนบางปี ร้อยละ 35.7 และขายเหมาสวนทุกปี ร้อยละ 7.2 ส่วนชาวสวนที่ประกอบอาชีพอื่น ๆ ด้วยจะมีรูปแบบการขายลำไยที่ไม่แน่นอน กล่าวคือ บางปีก็ทำการเก็บขายเองและบางปีก็ทำการขายเหมาสวน

3.2 การปลูกลำไยของประชากรกลุ่มตัวอย่าง

จากการสอบถามคุณเล็ก ชาตเจริญ (หัวหน้าฝ่ายฝึกและนิเทศ สำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคเหนือ จังหวัดเชียงใหม่) และชาวสวนกลุ่มตัวอย่างในตำบลท่ากว้างและหนองข้างคีนในเรื่องเกี่ยวกับประวัติ ความเป็นมาของการปลูกลำไยพันธุ์ต่าง ๆ ของชาวสวนกลุ่มตัวอย่างสามารถสรุปได้ว่า

ลำไยไทยมีต้นกำเนิดมาจากประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยที่พระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวเป็นผู้นำเข้ามาปลูกที่กรุงเทพฯ ก่อน จากนั้นก็นำขึ้นมาปลูกที่เชียงใหม่ สำหรับลำไยพันธุ์อ็อคซึ่งเป็นพันธุ์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในปัจจุบันนี้ เจ้าน้อยตันได้นำพันธุ์นี้จากกรุงเทพฯ มาปลูกที่บ้านท่าซี้เหล็ก จังหวัดลำพูน เมื่อประมาณ 50 ปีที่แล้ว จากนั้นนายใจ กันทาสวัสดิ์ ได้นำพันธุ์นี้เข้ามาปลูกในตำบลหนองข้างคีนเป็นรายแรก ซึ่งพันธุ์นี้เมื่อปลูกแล้วจะให้ผลผลิตมากกว่าพันธุ์อื่น ๆ ที่ปลูกอยู่เดิมซึ่งเป็นพันธุ์พื้นเมือง (ดูรายละเอียดในภาคผนวก ข) นอกจากนั้นต้นยังใหญ่และมีอายุยืนอีกด้วยจึงทำให้พันธุ์อ็อคมีชื่อเสียงแพร่หลายมาก ต่อมามีการคอนถึงพันธุ์อ็อคนี้ขยายไปปลูกกันทั่วตำบลหนองข้างคีนและบริเวณใกล้เคียง ส่วนตำบลท่ากว้างนั้นในระยะแรกก็ทำการปลูกลำไยพันธุ์พื้นเมือง แต่ต่อมามีผู้ริเริ่มนำเอาพันธุ์แห้วมาปลูกเป็นแห่งแรกเมื่อประมาณ 53 ปีที่แล้ว โดยทำการปลูกควบคู่ไปกับพันธุ์พื้นเมืองที่มีอยู่เดิม แต่ต่อมาชาวสวนต่างก็หันมาทำการปลูกลำไยพันธุ์อ็อคของ

หนองข้างคันทันมากขึ้นโดยทำการโค่นล้มพันธุ์พื้นเมือง เนื่องจากพันธุ์คือเป็นพันธุ์เบาที่ให้ผลเร็วกว่าพันธุ์อื่น ๆ และประชาชนนิยมบริโภคกันมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดต่างประเทศนิยมบริโภคมากที่สุดจึงทำให้ราคาค่อนข้างสูง ส่วนพันธุ์แต่นั้นชาวสวนก็ยังทำการปลูกอยู่บ้างเพราะเป็นพันธุ์ที่มีเนือกรอบที่สุดซึ่งเป็นที่ต้องการของโรงงานลำไยกระป๋องมาก นอกจากนั้นยังเป็นพันธุ์ที่เก็บเกี่ยวผลล่าช้ากว่าพันธุ์คือประมาณ 1 เดือน จากการสอบถามชาวสวนในตำบลท่ากว้างและหนองข้างคันทันพบว่า ชาวสวนทำการปลูกลำไยพันธุ์คือมากที่สุดถึงร้อยละ 60 ของลำไยที่ปลูกทั้งหมด รองลงมาคือ พันธุ์แต่มี่ประมาณร้อยละ 35 ส่วนที่เหลือจะเป็นพันธุ์สีชมพู , เปี้ยวเขียว และอื่น ๆ

อาจกล่าวได้ว่าในปัจจุบันนี้ตำบลหนองข้างคันทันและท่ากว้างเป็นแหล่งผลิกลำไยพันธุ์คือที่มีคุณภาพดีที่สุดของประเทศและจากการสำรวจยังพบว่าในช่วงเวลา 5 ปีที่ผ่านมา ชาวสวนลำไยทั้งสองตำบลต่างหันมาทำการปลูกลำไยเพิ่มมากขึ้นกว่าเดิมอีกโดยจะเอาที่ดินซึ่งเคยทำนาทำสวนพืชอื่นมาปรับปรุงทำสวนลำไยเพราะรายได้จากลำไยโดยเฉลี่ยแล้วสูงกว่ารายได้จากการทำนาและพืชอื่นมาก ดังจะได้กล่าวรายละเอียดต่อไปในหัวข้อ 5.6 นอกจากนั้นการบำรุงรักษายังน้อยกว่าด้วย ทั้งนี้เนื่องจากสภาพดินฟ้าอากาศเอื้ออำนวยให้มากที่สุด ซึ่งจากการสอบถามชาวสวนลำไยรายหนึ่งในตำบลท่ากว้างซึ่งมีอาชีพทั้งทำสวนลำไยและทำนาพบว่า รายได้โดยเฉลี่ยของลำไยสูงกว่าการทำนาประมาณ 10 เท่าตัว นั่นคือ ในปี 2527/2528 ผลผลิตข้าวได้รับเพียง 60 ตัง/ไร่ หรือประมาณ 1,200 บาทต่อไร่เท่านั้น ในขณะที่รายได้จากสวนลำไยโดยเฉลี่ยสูงถึง 13,100 บาท/ไร่ จากการสำรวจพบว่าลำไยเป็นไม้ผลยืนต้นที่ลงทุนสูงในช่วงสองปีแรกเท่านั้นและหลังจากนั้นค่าใช้จ่ายในด้านการบำรุงรักษาสวนจะลดลงลำไยสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ในปีที่ 5 เป็นต้นไปและผลผลิตจะเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งลำไยมีอายุประมาณ 25 ปี จากนั้นผลผลิตก็ลดลงจนอายุประมาณ 45 ปี (เล็ก ชาศเจริญ, 2528)

จากการสำรวจยังพบว่าสวนลำไยในพื้นที่ตัวอย่างนี้ประมาณร้อยละ 90 เป็นสวนลำไยที่อายุแตกต่างกันปะปนกัน คือ มีอายุตั้งแต่ 1 ปีจนถึง 45 ปี ทั้งนี้เนื่องจากสวนบางแห่งเป็นสวนเก่าต้นลำไยบางต้นที่มีอายุมากก็จะหักโค่นล้มไป ชาวสวนก็จะทำการปลูกต้นใหม่ทดแทน นอกจากนั้นยังมีชาวสวนบางรายขยายพื้นที่ปลูกลำไยใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นซึ่งสวนลำไยใหม่ที่เริ่มปลูกนี้ถ้ามีอายุไม่เกิน 10 ปี

ชาวสวนก็จะทำการปลูกผัก , กระเทียม , พริก ในพื้นที่ที่ว่างระหว่างต้นลำไยซึ่งจะก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นและยังเป็นการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ยังเป็นการบำรุงรักษาดินและต้นลำไยที่ใกล้เคียงให้ได้รับปุ๋ยและน้ำอย่างสม่ำเสมอ

3.3 การมีหนี้สินของชาวสวนลำไย

จากการสอบถามชาวสวนกลุ่มตัวอย่าง 74 รายในเรื่องการมีหนี้สินซึ่งจำแนกตามรูปแบบการขายในช่วงปี 2526-2528 (ตารางที่ 3.3) พบว่า ชาวสวนที่มีรูปแบบการขายลำไยทั้ง 3 ประเภทเป็นผู้มีหนี้สินประมาณครึ่งหนึ่งของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมด สถาบันการเงินที่ชาวสวนทำการกู้ยืมมี 2 แห่งคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ฯ ประมาณร้อยละ 62.9 และสหกรณ์การเกษตรประมาณร้อยละ 37.1 ทั้งนี้เนื่องจากสถาบันเหล่านี้คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพียงร้อยละ 14 ซึ่งต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งแหล่งเงินทุนนอกระบบซึ่งคิดอัตราดอกเบี้ยสูงถึงร้อยละ 5 ต่อเดือน ส่วนเงินกู้ที่ได้รับนี้มีชาวสวนประมาณร้อยละ 85.7 ของชาวสวนที่ทำการกู้ยืมนำไปใช้จ่ายเพื่อปรับปรุงสวนลำไย ส่วนชาวสวนที่เหลืออีกประมาณร้อยละ 14.3 นำเงินกู้ไปเพื่อซื้อที่ดินหรือลงทุนทำสวนลำไยเพิ่มขึ้นกว่าเดิมอีก และเมื่อพิจารณาเงินกู้ยืมเพื่อนำไปใช้จ่ายในรายการต่าง ๆ ของชาวสวนตามกลุ่มชาวสวนที่มีรูปแบบการขายต่าง ๆ กันก็พบได้ว่าไม่ว่าจะเป็นกลุ่มชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทุกปี , เก็บขายเองทุกปีและขายเหมาสวนบางปีและเก็บขายเองบางปีต้องการนำเงินไปใช้จ่ายเพื่อการปรับปรุงสวนลำไยเป็นส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตามเงินกู้ยืมสำหรับชาวสวนเหล่านี้เป็นเงินกู้ในระยะปานกลางและระยะยาวซึ่งมีระยะเวลาการผ่อนชำระคืนตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป

ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า การที่ชาวสวนมีหนี้สินนั้นเป็นเพราะว่าต้องการนำเงินกู้ยืมเหล่านั้นมาใช้จ่ายในการปรับปรุงและลงทุนทำสวนลำไยเพิ่มขึ้นอีก ไม่ใช่เป็นเพราะว่าชาวสวนมีปัญหาทางการเงินเนื่องจากความยากจน นอกจากนี้แล้วจากการสอบถามชาวสวนยังพบว่าชาวสวนลำไยทุกคนมีกรรมสิทธิ์ในที่ดินของตนเองไม่อยู่ในฐานะเป็นผู้เช่าที่ดินทำกินประกอบกับลำไยเป็นไม้ผลยืนต้นที่ให้ผลผลิตติดต่อกันประมาณ 30-40 ปีและรายได้สุทธิจากลำไยโดยเฉลี่ยแล้วประมาณ 14,005 บาท/ไร่ (ตารางที่ 5.1) ซึ่งเป็นรายได้ที่ค่อนข้างสูงซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องชี้ให้เห็นว่าชาวสวนลำไยไม่ใช่ผู้ที่มีฐานะยากจนแต่อย่างใดเลย

ตารางที่ 3.3 การมีหนี้สินของชาวสวนในตำบลห้วยไร่และหนองช้างค้ำซึ่งจำแนกตามรูปแบบการขายในเฟืองปี 2526-2528

รายการ	รูปแบบการขาย			รวม
	เก็บขายเองทุกปี	เหมารวมทุกปี	เก็บขายเองบางปีหรือเหมารวมบางปี	
จำนวนชาวสวน				
- ชาวสวนที่มีหนี้สิน (ราย)	10	11	14	35
(ร้อยละ)	(50.0)	(45.8)	(46.7)	(47.3)
- ชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมด (ราย)	20	24	30	74
(ร้อยละ)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
สถาบันที่ชาวสวนกู้เงิน				
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ฯ (ราย)	6	7	9	22
(ร้อยละ)	(60.0)	(63.6)	(64.3)	(62.9)
- สหกรณ์การเกษตร (ราย)	4	4	5	13
(ร้อยละ)	(40.0)	(36.4)	(35.7)	(37.1)
- รวม (ราย)	10	11	14	35
(ร้อยละ)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
วัตถุประสงค์ของการนำเงินไปใช้จ่าย				
- ปลูกฝังสวนลำไย (ราย)	9	8	13	30
(ร้อยละ)	(90.0)	(72.7)	(92.9)	(85.7)
- ซื้อที่ดินหรือลงทุนทำสวนลำไยเพิ่มขึ้นกว่าเดิม (ราย)	1	3	1	5
(ร้อยละ)	(10.0)	(27.3)	(7.1)	(14.3)
- รวม (ราย)	10	11	14	35
(ร้อยละ)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

ที่มา : จากการสำรวจ

อย่างไรก็ตามจากการสอบถามกำนันและผู้ใหญ่บ้านในตำบลท่ากว้างและหนองช้างค้ำค้นพบว่า ยังมีชาวสวนอ้อยประมาณร้อยละ 2-3 ของชาวสวนทั้งหมดในสองตำบลนี้มีภาระหนี้สินกับนายทุนท้องถิ่น คือชาวสวนกลุ่มนี้ทำการขายแบบสัญญาระยะยาวให้แก่นายทุนหรือพ่อค้าผู้รับซื้อเหมาสวนในท้องถิ่น เนื่องจากต้องการใช้เงินสดเป็นก้อนล่วงหน้าภายหลังจากที่เพิ่งทำการเก็บเกี่ยวลำไยในปีนั้น ๆ เสร็จสิ้นลงไปไม่นานนัก แต่ชาวสวนกลุ่มนี้ก็มีจำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับชาวสวนลำไยทั้งหมด ประกอบกับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ไม่ได้ทำการศึกษาชาวสวนกลุ่มนี้ที่ทำการขายสัญญาระยะยาวจึงไม่ได้ให้ความสนใจในเรื่องนี้มากนัก

3.4 การจัดการแรงงานในการเก็บเกี่ยวลำไย

การเก็บเกี่ยวลำไยแต่ละพื้นที่นั้นจะมีช่วงเวลาเก็บเกี่ยวแตกต่างกันตามลักษณะของพื้นที่ ลำไยแต่อาจกล่าวได้ว่าฤดูกาลเก็บเกี่ยวลำไยประมาณต้นเดือนกรกฎาคมจนถึงกลางเดือนกันยายน และในการเก็บเกี่ยวลำไยนั้นต้องอาศัยแรงงานจำนวนมากและจะต้องเป็นแรงงานที่มีทักษะและความสามารถพิเศษโดยเฉพาะอย่างยิ่งแรงงานขั้นต้นเก็บลำไยและบรรจุลำไยใส่ภาชนะ ดังนั้นชาวสวนและพ่อค้าจะต้องจัดหาแรงงานเหล่านี้ให้เพียงพอกับการเก็บเกี่ยวลำไยในแต่ละครั้ง เพราะจะทำให้เกิดประสิทธิภาพในการเก็บเกี่ยวยิ่งขึ้นและสามารถจัดเก็บและขายลำไยในเวลาที่ต้องการได้ จากการสำรวจพบว่าแรงงานในการเก็บเกี่ยวลำไยทั้งแรงงานในการขั้นต้น , คัดเกรด และบรรจุหีบห่อจะได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน ดังนั้นแรงงานเหล่านี้จะนิยมทำงานกับพ่อค้าที่รับซื้อเหมาสวนมากกว่าชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเฉพาะที่สวนของตนเองเท่านั้น เพราะพ่อค้ามักหางานให้ทำตลอดฤดูกาลจึงทำให้แรงงานเหล่านี้มีรายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงเวลานี้ สำหรับชาวสวนกลุ่มตัวอย่างที่ทำการเก็บลำไยขายเองในระหว่างปี 2526-2528 พบว่ามีแรงงานในครอบครัวที่มีความสามารถในการขั้นต้นลำไยเพียงรายเดียวเท่านั้นส่วนแรงงานที่เหลือจะเป็นแรงงานที่ทำงานประเภทอื่น ๆ ได้ เช่น การตัดแต่งกิ่ง-ใบ , คัดเกรด และบรรจุหีบห่อ ดังนั้นในฤดูกาลเก็บเกี่ยวชาวสวนกลุ่มตัวอย่างที่ทำการเก็บขายเองจะทำการว่าจ้างแรงงานขั้นต้นเก็บลำไยที่อยู่ในหมู่บ้านซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นแรงงานที่เหลือจากการว่าจ้างของพ่อค้าผู้รับซื้อเหมาสวนแล้วให้ทำการเก็บเกี่ยวลำไยเฉพาะที่สวนของตนเองเท่านั้น

จากการศึกษาพบว่าแรงงานที่ใช้ในการเก็บเกี่ยวลำไยที่สำคัญมีดังนี้ คือ

3.4.1 แรงงานในการขึ้นต้นเก็บลำไย จะเป็นแรงงานชายเพราะสามารถขึ้นต้นลำไยได้ทุกต้นไม่ว่าต้นจะต่ำหรือสูง แรงงานประเภทนี้ในช่วงเวลาปกติจะมีอาชีพรับจ้างทั่วไปในหมู่บ้านโดยได้รับค่าแรงเพียง 50 บาท/วันเท่านั้น แต่ในช่วงฤดูลำไยจะได้รับค่าแรงสูงถึง 100 บาท/วัน เพราะเป็นแรงงานที่มีความสามารถพิเศษโดยเฉพาะสำหรับการขึ้นต้นเก็บลำไย ส่วนปริมาณการเก็บเกี่ยวลำไยในแต่ละปีของแรงงานประเภทนี้นอกจากจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพและความชำนาญในการเก็บเกี่ยวลำไยแล้วยังขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตและอายุของต้นลำไยอีกด้วย กล่าวคือส่วนลำไยที่มีปริมาณผลผลิตจำนวนมากและผลลำไยอยู่รวมกัน เป็นกลุ่มก้อนผู้เก็บเกี่ยวจะใช้เวลาในการเก็บเกี่ยว น้อยและได้ปริมาณมากกว่าส่วนที่มีปริมาณผลผลิตน้อยและผลลำไยอยู่กระจัดกระจายรอบ ๆ ต้น นอกจากนั้นต้นลำไยที่มีอายุน้อยจะสามารถเก็บเกี่ยวลำไยได้รวดเร็วกว่าต้นลำไยที่มีอายุมากเพราะเมื่อลำไยมีอายุมากตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไปต้นจะสูงซึ่งผู้เก็บเกี่ยวจะต้องเสียเวลาในการขึ้นลงบันไดและย้ายบันไดไปยังพุ่มลำไยรอบ ๆ ต้น ซึ่งจากการสอบถามผู้เก็บเกี่ยวพบว่าสามารถเก็บเกี่ยวได้ประมาณ 400-800 กิโลกรัม/วัน สำหรับต้นลำไยที่มีอายุต่ำกว่า 12 ปี ส่วนลำไยที่มีอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไป จะเก็บได้ประมาณ 300-500 กิโลกรัม/วัน

3.4.2 แรงงานเคินเซ่ง , ตัดแต่งกิ่ง-ใบ และตัดเถรุด จะทำงานต่าง ๆ เหล่านี้ควบคู่กันไปเมื่อปริมาณผลผลิตลำไยมีน้อย แต่ถ้าหากการเก็บเกี่ยวลำไยในปริมาณที่มากซึ่งต้องใช้คนขึ้นต้นเก็บลำไยตั้งแต่ 3 คนขึ้นไปแล้วจะมีการแบ่งแยกการทำงานกัน กล่าวคือคนเคินเซ่งจะทำหน้าที่นำลำไยที่คนเก็บลงจากต้นแล้วไปให้กับผู้ตัดแต่งกิ่ง-ใบ และตัดเถรุดแต่เพียงอย่างเดียว แรงงานเหล่านี้เป็นแรงงานที่ไม่ใช้ทักษะและความชำนาญเท่าที่ควร ค่าแรงของคนงานประเภทนี้จึงได้รับเพียง 40 บาท/วันเท่านั้น จากการสำรวจพบว่าในการเก็บเกี่ยวลำไยจะต้องใช้แรงงานเหล่านี้มากถึง 5-6 คน/วัน สำหรับคนงานขึ้นต้นเก็บลำไย 1 คน/วันเมื่อต้นลำไยมีอายุต่ำกว่า 12 ปี และจะใช้คนงานประมาณ 3-4 คน/วัน สำหรับต้นลำไยที่มีอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไป

3.4.3 แรงงานบรรจุลำไยใส่ภาชนะและเย็บปากเซ่ง แรงงานประเภทนี้จะต้องมีความชำนาญงานในการบรรจุลำไยใส่ตะกร้าหรือเซ่งซึ่ง เมื่อมองดูแล้วก่อให้เกิดความสวยงามและเกิดความ

เสียหายน้อยที่สุด ในกรณีที่ทำกรเก็บเกี่ยวลำไยในปริมาณที่มากและทำการบรรจุลำไยใส่แข่ง แรงงานประเภทนี้จะแบ่งหน้าที่กันทำเช่นเดียวกัน นั่นคือจะเป็นแรงงานบรรจุลำไยใส่แข่งกลุ่มหนึ่งและแรงงานเย็บปากแข่งอีกกลุ่มหนึ่ง สำหรับค่าแรงของแรงงานประเภทนี้ประมาณ 60 บาท/วัน ซึ่งจากการสำรวจพบว่าจะต้องใช้แรงงานเหล่านี้ 1 คน/วัน สำหรับคนงานขึ้นเก็บลำไย 1-2 คน/วัน

3.5 ขั้นตอนในการเก็บเกี่ยวลำไย

ผลลำไยที่แก่และพร้อมที่จะเก็บได้นั้นสามารถสังเกตได้จากขนาดของผลซึ่งเมื่อโตเต็มที่เปลือกจะมีสีคล้ำและผิวที่เปลือกจะเรียบและจากการสำรวจชาวสวนลำไยพบว่า ในช่วงฤดูลำไยนั้นชาวสวนจะทำการเก็บเกี่ยวลำไยตั้งแต่เวลา 8.00-17.00 น. และสำหรับชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองในช่วง 3 ปีระหว่างปี 2526-2528 จะมีวิธีการเก็บเกี่ยวลำไยแตกต่างกัน กล่าวคือชาวสวนกลุ่มหนึ่งจะทำการเก็บเกี่ยวลำไยให้หมดไปที่ละต้นและจะทยอยขายลำไยจนหมดสวน ซึ่งชาวสวนกลุ่มนี้มีความเชื่อว่าวิธีนี้จะมีผลต่อการออกดอกและผลลำไยในปริมาณที่สม่ำเสมอทุก ๆ ปี และชาวสวนอีกกลุ่มหนึ่งจะเลือกเก็บเกี่ยวลำไยผลที่ใหญ่ของแต่ละต้นก่อน หลังจากนั้นจะย้อนกลับมาเก็บลำไยส่วนที่เหลือต่อไปอีกโดยจะทำการทยอยขายเช่นเดียวกับชาวสวนกลุ่มแรก แต่ชาวสวนกลุ่มหลังนี้มุ่งเน้นที่จะขายลำไยผลใหญ่ซึ่งได้รับราคาสูงก่อน

สำหรับการเก็บเกี่ยวลำไยนั้นจะมีขั้นตอนดังนี้ คือ

ก. การขึ้นต้นเก็บลำไย มีวิธีการคือ จะใช้พะอง (บันได) พาดไปที่พุ่มลำไยจากนั้นคนเก็บก็จะปีนขึ้นไปพร้อมกับแข่งที่มีตะขอกดคล้องไว้กับเชือกแล้วนำไปผูกไว้กับพะอง เสร็จแล้วจะทำการหักหรือตัดกิ่งลำไยใส่แข่งจนเต็มแล้วคนเก็บจะค่อย ๆ หย่อนเชือกลงมาข้างล่างซึ่งจะมีคนงานเดินแข่งรอรับและจัดการเปลี่ยนแข่งให้ใหม่ต่อไป

ข. การตัดแต่ง (เด็ด) ใบ , กิ่งลำไยและการตัดเกรด คนงานจะทำการเด็ดใบลำไยออกให้หมดและทำการตกแต่งกิ่งก้านลำไยซึ่งเมื่อมองดูแล้วจะเป็นที่ดึงดูดใจแก่ผู้ซื้อและเพื่อให้ง่ายต่อการบรรจุลงภาชนะ จากนั้นจะทำการคัดเกรดลำไยโดยใช้สายตาของผู้คัดเกรดที่มีประสบการณ์และความชำนาญเลือกผลที่ใหญ่ที่สุดของต้นเป็นเกรดเอ ส่วนผลขนาดรองลงมาจะเป็นเกรดบีและซีตามลำดับ

ค. การบรรจุลำไยใส่ภาชนะ ภาชนะบรรจุลำไยมี 2 รูปแบบด้วยกัน คือ

1. แข่งไม้ไผ่ เป็นภาชนะที่ใช้บรรจุลำไยกันมานานแล้วตั้งแต่เริ่มมีการค้าลำไย และในปัจจุบันนี้จะใช้แข่งบรรจุลำไยสำหรับบริโภคภายในประเทศ สำหรับวิธีการบรรจุลำไยลงแข่ง นั้นจะใช้ใบลำไยรองกัน แข่งก่อนและเมื่อบรรจุจนเต็มแข่งซึ่งมีน้ำหนักสุทธิ 22 กิโลกรัมก็จะใช้ใบลำไย ปิดหน้าแข่งอีกทีหนึ่ง จากนั้นจะเอาฝาปิดและใช้ไม้ 3-4 อันขัดกันไว้แล้วใช้เชือกฟางผูก

2. ตะกร้าพลาสติก ตะกร้าพลาสติกนี้ผู้ส่งออกรายหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่เป็นผู้ริเริ่มและพัฒนาเป็นภาชนะที่ใช้สำหรับบรรจุลำไยซึ่งได้รับความนิยมจากผู้ซื้อในปัจจุบันนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดต่างประเทศ เช่น ตลาดสิงคโปร์จะระบุชื่อลำไยเฉพาะที่บรรจุในตะกร้าพลาสติกเท่านั้น ตะกร้าพลาสติกนี้มีขนาดกะทัดรัด สะดวกต่อการขนส่งและการตรวจสอบคุณภาพมาก แต่ตะกร้าพลาสติกนี้จะมีราคาสูงกว่าแข่งไม้ไผ่ประมาณ 2-3 เท่าตัว ก็มีราคา 25-30 บาท/ใบ แต่อย่างไรก็ตามลำไยที่บรรจุในตะกร้าพลาสติกจะมีราคาสูงกว่าลำไยที่บรรจุอยู่ในแข่งไม้ไผ่เพราะมีความพิถีพิถันในการบรรจุมากกว่า นอกจากนั้นยังสะดวกต่อการตรวจสอบคุณภาพและโอกาสเน่าเสียน้อยกว่าการบรรจุในแข่งไม้ไผ่ ส่วนวิธีการบรรจุลำไยลงในตะกร้าพลาสติกนี้ผู้บรรจุแต่ละรายจะมีความพิถีพิถันแตกต่างกันกล่าวคือ บางรายอาจจะใช้แผ่นพลาสติกใส่หรือแผ่นฟองน้ำรองกันตะกร้าด้วย ซึ่งทำให้เมื่อมองดูแล้วเกิดความสวยงามน่าซื้อยิ่งขึ้น จากนั้นจะนำลำไยที่ได้รับการคัดเลือกและตกแต่งให้สวยงามแล้วบรรจุจนเต็มตะกร้าซึ่งจะมีน้ำหนักสุทธิ 11 กิโลกรัม เสร็จแล้วจะใช้ฝาปิดและใช้เชือกฟางผูกมัดหูตะกร้าจนรอบเพื่อกันลำไยร่วงออกจากตะกร้า

จากการสำรวจการใช้ภาชนะบรรจุลำไยของชาวสวนกลุ่มตัวอย่างพบว่า ชาวสวนทุกราย จะใช้ทั้งแข่งไม้ไผ่และตะกร้าพลาสติกควบคู่กันไป เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้ซื้อและระดับราคาลำไย กล่าวคือถ้าชาวสวนทำการขายลำไยให้แก่ผู้ส่งออกหรือตัวแทนของผู้ส่งออกจะต้องบรรจุลำไยใส่ตะกร้าพลาสติกที่ผู้ซื้อเหล่านั้นจัดหามาให้และชาวสวนสามารถขายลำไยได้ในราคาสูงกว่าการบรรจุลำไยในแข่งไม้ไผ่ประมาณ 0.50-1.00 บาท/กิโลกรัม แต่ลำไยที่จะขายได้นั้นจะต้องเป็นลำไยเกรดเอและบีเท่านั้น แต่ถ้าชาวสวนจะส่งลำไยไปฝากขายในตลาดกรุงเทพฯ จะทำการบรรจุลำไยใส่แข่งไม้ไผ่เพราะแข่งไม้ไผ่มีราคาถูกเพียง 10-12 บาท/ใบในขณะที่ตะกร้าพลาสติกราคาสูงถึง 25-

30 บาท/ใบ นอกจากนั้นชาวสวนที่ทำการขายลำไยให้แก่พ่อค้าในเชียงใหม่-ลำพูนหรือพ่อค้าเร่ต่างจังหวัดก็จะทำการบรรจุลำไยใส่ถุงไม้ไผ่เช่นเดียวกันเนื่องจากลำไยที่ทำการขายนั้นส่วนใหญ่จะเป็นลำไยเกรดซีและลำไยร่วงที่มีราคาต่ำ

3.6 รูปแบบการจำหน่ายลำไยของประชากรกลุ่มตัวอย่าง

ตั้งให้กล่าวมาแล้วว่าการจำหน่ายลำไยของชาวสวนในจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูนมี 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ การขายเหมาสวนปีต่อปี , การเก็บขายเอง และการขายสัญญาระยะยาว สำหรับการศึกษาในที่นี้จะเน้นศึกษาเฉพาะรูปแบบการขายเหมาสวนและการเก็บขายเองเท่านั้นเนื่องจากเป็นรูปแบบการขายที่ได้รับความนิยมจากชาวสวนมากที่สุดในปัจจุบันนี้

สำหรับรายละเอียดในเรื่องรูปแบบการขายเหมาสวนและการเก็บขายเองของชาวสวนสามารถอธิบายได้ดังนี้ คือ

3.6.1 การขายเหมาสวนปีต่อปี จากการสำรวจรูปแบบการขายลำไยของชาวสวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 74 ราย (ตารางที่ 3.4) พบว่า ในปี 2526 ชาวสวนทำการขายเหมาสวนประมาณร้อยละ 51.4 ของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมดซึ่งในจำนวนนี้เป็นชาวสวนขนาดกลางและขนาดเล็กประมาณร้อยละ 12.2 และ 39.2 ต่อมาในปี 2527 ชาวสวนทำการขายเหมาสวนลดลงเหลือเพียงร้อยละ 43.2 ของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมด ส่วนในปี 2528 นี้ ชาวสวนหันมาทำการขายเหมาสวนเพิ่มขึ้นมากกว่าสองปีที่ผ่านมาคือมีถึงร้อยละ 56.8 และมีข้อน่าสังเกตว่าชาวสวนขนาดกลางหันมาทำการขายเหมาสวนเป็นจำนวนเพิ่มขึ้นเกือบสองเท่าของปี 2526 และ 2527 ที่ผ่านมานี้ เนื่องจากปริมาณผลผลิตลำไยของชาวสวนในปี 2528 นี้ต่ำกว่าทุก ๆ ปีที่ผ่านมาเป็นอันมาก ดังนั้นพ่อค้ารับซื้อเหมาสวนจะกำหนดราคาซื้อในราคาสูงกว่าทุก ๆ ปี ชาวสวนจึงหันมาทำการขายเหมาสวนมากขึ้น นอกจากนั้นยังมีชาวสวนอีก 5 รายซึ่งปกติจะเป็นพ่อค้ารับซื้อเหมาสวนจากสวนอื่นด้วยแต่ในปี 2528 นี้ไม่ทำการรับซื้อเหมาสวนเพราะราคาซื้อเหมาสวนสูงมากจึงไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะรับซื้อได้ชาวสวน 5 รายนี้จึงทำการขายเหมาสวนลำไยของตนเอง

ตารางที่ 3.4 รูปแบบการจำหน่ายรายได้ของชาวสวนในตำบลท่ากว้างและตำบลหนองช้างหินโดยแยกพิจารณาเป็นรายปีตั้งแต่ปี 2526-2528

รูปแบบการจำหน่าย	2526			2527			2528		
	ขนาดเล็ก	รวม	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก	รวม	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก	รวม	
1. ขายเหมาสวนปีต่อปี	9	38	9	23	32	16	26	42	
	(23.7)	(100.0)	(28.1)	(71.9)	(100.0)	(38.1)	(61.9)	(100.0)	
	[12.2]	[51.4]	[12.2]	[31.1]	[43.2]	[21.6]	[35.1]	[56.8]	
- ลำไยเริ่มออกดอก	7	7	1	6	7	2	4	6	
	(18.4)	(18.4)	(3.1)	(18.8)	(21.9)	(4.8)	(9.5)	(14.3)	
- ลำไยเป็นผลเล็ก	6	21	5	10	15	11	14	25	
	(39.5)	(55.3)	(15.5)	(31.3)	(46.9)	(26.2)	(33.3)	(59.5)	
- ลำไยเป็นผลใหญ่	3	10	3	7	10	3	8	11	
	(18.4)	(26.3)	(9.4)	(21.9)	(31.3)	(7.1)	(19.1)	(26.2)	
2. เก็บขายเอง	11	36	11	31	42	4	28	32	
	(30.6)	(100.0)	(26.2)	(73.8)	(100.0)	(12.5)	(87.5)	(100.0)	
	[14.8]	[48.6]	[14.9]	[41.9]	[56.8]	[5.4]	[37.8]	[43.2]	
- ผลแห้งผลสด	6	23	6	18	24	2	23	25	
	(47.2)	(63.9)	(14.3)	(42.8)	(57.1)	(6.2)	(71.9)	(78.1)	
- ผลแห้งผลสดและฝากขายใน	5	13	5	13	18	2	5	7	
	(13.9)	(36.1)	(11.9)	(31.0)	(42.9)	(6.2)	(15.7)	(21.9)	
ตลาดกรุงเทพฯ									
รวม	20	74	20	54	74	20	54	74	
	[27.0]	[100.0]	[27.0]	[73.0]	[100.0]	[27.0]	[73.0]	[100.0]	

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : () ร้อยละของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมดหรือขายเองทั้งหมด

[] ร้อยละของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมด

สำหรับการขายเหมาสวนในแต่ละช่วงเวลา นับตั้งแต่ลำไย เริ่มออกดอกจนถึงใกล้เก็บเกี่ยวสามารถอธิบายรายละเอียดได้ดังนี้ คือ

ก) ช่วงลำไยเริ่มออกดอก (มกราคม-กุมภาพันธ์) ในระยะนี้ทั้งชาวสวนและพ่อค้าไม่สามารถคาดคะเนผลผลิตลำไยได้แน่นอน ดังนั้นการซื้อขายเหมาสวนในช่วงเวลานี้จะอยู่ในรูปการเก็งผลผลิตที่จะได้รับ จากการสำรวจพบว่า ในปี 2526 ชาวสวนทำการขายเหมาสวนในช่วงเวลานี้มีจำนวน 7 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 18.4 ของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมดและเป็นชาวสวนขนาดเล็กทั้งหมด ต่อมาในปี 2527 ชาวสวนทำการขายเหมาสวนช่วงลำไยเริ่มออกดอกมีประมาณร้อยละ 21.9 ของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมด ซึ่งในจำนวนนี้เป็นชาวสวนขนาดกลางเพียงร้อยละ 3.1 ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 18.8 จะเป็นชาวสวนขนาดเล็ก ส่วนในปี 2528 นี้ชาวสวนทำการขายเหมาสวนเมื่อลำไยเริ่มออกดอกมีประมาณร้อยละ 14.3 ของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมดซึ่งเป็นชาวสวนขนาดกลางและขนาดเล็กร้อยละ 4.8 และ 9.5 ตามลำดับ

ข) ช่วงลำไยเป็นลูกเล็ก ซึ่งมีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 0.3-1.00 เซนติเมตร (มีนาคม-ต้นพฤษภาคม) ในช่วงนี้ชาวสวนและพ่อค้าสามารถคาดคะเนผลผลิตได้ค่อนข้างดี ดังนั้นราคาซื้อขายเหมาสวนจะสูงขึ้นกว่าระยะแรกและจากการสำรวจพบว่าการขายลำไยในช่วงนี้ได้รับความนิยมจากชาวสวนทั้งขนาดกลางและขนาดเล็กมากที่สุดคือประมาณร้อยละ 55.3 , 46.9 และ 59.5 ของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมด ในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ

ค) ช่วงลำไยเป็นลูกใหญ่ ซึ่งมีเส้นผ่าศูนย์กลางตั้งแต่ 1 เซนติเมตรขึ้นไป (กลางพฤษภาคม-ต้นกรกฎาคม) ในระยะนี้ความเสี่ยงของผลผลิตมีน้อยมากซึ่งผู้รับซื้อจะกำหนดราคาสูงกว่าทุกระยะที่ผ่านมา ชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนในช่วงนี้มีประมาณร้อยละ 26.3 , 31.3 และ 26.2 ของชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวนทั้งหมดในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ

3.6.2 การเก็บขายเอง การขายลำไยลักษณะนี้ชาวสวนจะเป็นผู้ควบคุมและจัดการเก็บลำไยเอง จากการสำรวจพบว่าชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองมีสัดส่วนเปลี่ยนแปลงไปในช่วง 3 ปี คือ มีประมาณร้อยละ 48.6 , 56.8 และ 43.2 ของชาวสวนที่ทำการสำรวจทั้งหมดในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ (ตารางที่ 3.4) ส่วนลักษณะการขายลำไยของชาวสวน

มี 2 รูปแบบด้วยกัน คือ

3.6.2.1 ทำการขาย ณ แหล่งผลิต ซึ่งแหล่งผลิตนี้ก็คือสวนของชาวสวนเองหรือจุดรับซื้อต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูน การขายลำไย ณ แหล่งผลิตนี้ชาวสวนจะทำการขายลำไยให้พ่อค้าในเชียงใหม่-ลำพูน , พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด , ผู้ส่งออกในเชียงใหม่ -ลำพูนและกรุงเทพฯ หรือตัวแทนของผู้ส่งออกซึ่งจะมาตั้งจุดรับซื้อเกือบทุกหมู่บ้านของแหล่งผลิตลำไย

อนึ่ง จุดรับซื้อในที่นี้หมายถึง สถานที่ที่พ่อค้าเข้ามาทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนในจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูนซึ่งสถานที่นั้น ๆ อาจจะเป็น

ก) ที่ใดที่หนึ่งในหมู่บ้าน โดยอาจจะเป็นบ้านของพ่อค้าหรือตัวแทนของผู้ส่งออกที่ตั้งอยู่ในแหล่งผลิตลำไย ให้แก่

- หมู่ 3 ของตำบลท่ากว้าง โดยผู้ส่งออกจากกรุงเทพฯ จะเข้ามาทำการรับซื้อลำไยประมาณ 264,000 กิโลกรัมในปี 2526-2527 แต่ในปี 2528 ทำการซื้อได้เพียง 100,000 กิโลกรัมเท่านั้นเนื่องจากปริมาณผลผลิตลำไยในปีนี้ต่ำกว่าทุก ๆ ปีที่ผ่านมา นอกจากนั้นยังมีพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูนรายย่อย 3 รายและพ่อค้าเร่ต่างจังหวัด 5 รายเข้ามาทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนอีกด้วยโดยจะทำการซื้อลำไยคุณภาพดีและราคาถูกประมาณ 25,000 กิโลกรัมต่อปี

- ทุกหมู่บ้านตั้งแต่หมู่ที่ 1-6 ของตำบลหนองข้างคันทองซึ่งจะมีพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูนประมาณ 6-7 รายซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นตัวแทนของผู้ส่งออกทั้งเชียงใหม่-ลำพูนและกรุงเทพฯ ทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนประมาณ 700,000 กิโลกรัมในปี 2526-2527 แต่ในปี 2528 ลดลงเหลือเพียง 350,000 กิโลกรัม

ข) บริเวณที่เป็นศูนย์กลางของหมู่บ้าน เช่น หน้าวัด , หน้าโรงเรียนและตลาดประจำหมู่บ้าน โดยพ่อค้าจะสร้างที่พักชั่วคราวเพื่อทำการซื้อลำไยจากชาวสวนในฤดูลำไยให้แก่

- หน้าวัวป่าเหว ตำบลหนองช้างกิน จะมีพ่อค้าตั้งจุดรับซื้อจำนวน 2 รายซึ่งจะเป็นพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูนและผู้ส่งออกจากกรุงเทพฯ เข้ามารับซื้อลำไยประมาณ 1,000,000 กิโลกรัมในปี 2526-2527 แต่ในปี 2528 ลดลงเหลือเพียง 200,000 กิโลกรัม

- ตลาดหนองมูล ตำบลหนองช้างกิน เป็นจุดรับซื้อที่สำคัญมากแห่งหนึ่ง เนื่องจากมีพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูนและผู้ส่งออกจากกรุงเทพฯ เข้ามารับซื้อลำไยประมาณ 5-6 ราย จึงทำให้ชาวสวนทั้งในตำบลท่ากว้าง , หนองช้างกิน และอำเภออื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียงนำลำไยมาขายที่ตลาดแห่งนี้มากกว่าตลาดอื่น ๆ ในบริเวณเดียวกัน ดังนั้นปริมาณการซื้อขายลำไยจึงสูงมากถึง 3,000,000 กิโลกรัมในปี 2526-2527 แต่ในปี 2528 การซื้อขายลำไยลดลงเหลือเพียงประมาณ 700,000 กิโลกรัม

- ตลาดสันป่าตอง , ตลาดริมปิง และตลาดหนองหอย ซึ่งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน

ค) ร้านหรือที่พักที่พ่อค้าแต่ละรายสร้างไว้ชั่วคราวสำหรับการรับซื้อลำไยจากชาวสวนโดยเฉพาะซึ่งอยู่ตามถนนสายเชียงใหม่-ลำพูนอีกประมาณ 10 ราย

ดังนั้นพอสรุปได้ว่าในฤดูกาลเก็บเกี่ยวลำไยในช่วงปี 2526-2528 นั้นมีพ่อค้าเข้ามาทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนที่ทำการเก็บขายเองในตำบลท่ากว้างและหนองช้างกินประมาณ 27 ราย โดยเป็นตัวแทนของผู้ส่งออกจากกรุงเทพฯ และเชียงใหม่-ลำพูน 10 ราย , พ่อค้าระดับท้องถิ่นที่ทำการจำหน่ายลำไยในเชียงใหม่-ลำพูนและฝากขายที่ตลาดกรุงเทพฯ 4 ราย , พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด 8 ราย , พ่อค้ากรุงเทพฯ และผู้ส่งออกจากกรุงเทพฯ อีก 5 ราย นอกจากนั้นยังมีพ่อค้าที่ทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนตามถนนสายเชียงใหม่-ลำพูนประมาณ 10 รายและพ่อค้าที่ตั้งจุดรับซื้อในตลาดสันป่าตอง , ตลาดริมปิง และอื่น ๆ อีก

สำหรับวิธีการจำหน่ายลำไยของชาวสวนที่ทำการเก็บขายเองในแต่ละวันนั้นชาวสวนจะทำการสอบถามราคารับซื้อจากพ่อค้าในแต่ละตลาดหรือจุดรับซื้อต่าง ๆ เสียก่อนซึ่งผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดราคารับซื้อโดยใช้ราคาลำไยในตลาดต่างประเทศเป็นเกณฑ์ตัดสิน เพราะพ่อค้า (ผู้ส่งออก) จะมีการ

ติดต่อกับชายกับตลาดต่างประเทศทุกวัน เมื่อตกลงราคาซื้อขายลำไยกันแล้วชาวสวนจะเป็นผู้จัดการ เก็บเกี่ยวลำไยใส่ภาชนะ (ตะกร้าพลาสติก) ที่พ่อค้าจัดหามาให้แล้วจะนำไปขายให้ในช่วงบ่ายหรือ เวลาเย็นของวันนั้น แต่มีพ่อค้ารายหนึ่งซึ่งเป็นตัวแทนของผู้ส่งออกกรุงเทพฯ ด้วยโดยทำการตั้งจุดรับซื้อที่บ้านของตัวเองในหมู่ที่ 2 ตำบลหนองช้างกิน จะส่งคนงานของตนไปบรรจุลำไยใส่ตะกร้าพลาสติกเอง เนื่องจากต้องการให้ได้ลำไยที่มีคุณภาพและขนาดเดียวกัน

อนึ่งลำไยที่ผู้ส่งออกหรือตัวแทนของผู้ส่งออกทำการซื้อนั้นจะเป็นลำไยเกรดเอและมีเท่านั้น ดังนั้นลำไยที่เหลือคือลำไยเกรดซีและลำไยร่วง ชาวสวนจะนำไปขายให้แก่พ่อค้า เชียงใหม่-ลำพูน รายย่อยหรือพ่อค้าเร่ต่างจังหวัดที่เข้ามาทำการรับซื้อลำไยที่สวนของชาวสวนโดยพ่อค้าเหล่านี้จะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อซึ่งอาศัยข่าวสารข้อมูลราคาจากตลาด เชียงใหม่-ลำพูนและกรุงเทพฯ ในแต่ละวัน จากการสำรวจพบว่า ชาวสวนที่ทำการขายลำไย ณ แหล่งผลิตในเชียงใหม่-ลำพูนเพียงอย่างเดียวมี ถึงร้อยละ 63.9 , 57.1 และ 78.1 ของชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองทั้งหมดในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ

3.6.2.2 ผักขายที่ตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งได้แก่ ตลาดมหานาคและปากคลองตลาด โดยชาวสวนจะทำการบรรจุลำไยใส่เชิงแล้วรวบรวมให้ตัวแทนของพ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ (หยง) ซึ่งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูนนำผักขายให้ ลำไยที่ทำการผักขายนั้นจะไม่จำกัดพันธุ์และเกรดของลำไยแต่อย่างใดเลย แต่การผักขายลำไยนี้ผู้ผักขายจะไม่มีอำนาจในการต่อรองราคาขายได้เลย เพราะหยงจะเป็นผู้แจ้งราคาขายให้ทราบหลังจากที่ทำการขายลำไยให้แล้ว ซึ่งการกำหนดราคาขายนั้นจะใช้ราคาลำไยในตลาดต่างประเทศเปรียบเทียบกับราคาที่ตลาดมหานาคและปากคลองตลาดเป็นเกณฑ์ตัดสิน เมื่อหยงส่งใบแจ้งราคาขาย (หึ่งเชิง) ให้กับตัวแทนของหยงแล้ว ชาวสวนจึงจะได้รับเงินค่าลำไยจากตัวแทนของหยงซึ่งจะต้องหักค่าบริการในการผักขาย (10 % ของราคาที่ได้) ค่าขนส่ง , ค่าขนถ่ายลำไย , และอื่น ๆ อีก ที่เหลือจึงเป็นรายได้สุทธิของชาวสวน

จากการสำรวจชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองทั้งหมดพบว่า ชาวสวนที่ทำการขายลำไย ณ แหล่งผลิตควบคู่กับการผักขายที่ตลาดกรุงเทพฯ มีประมาณร้อยละ 36.1 , 42.9 และ 21.9 ในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ โดยชาวสวนกลุ่มนี้จะทำการผักขายลำไยที่ตลาด

กรุงเทพฯ เพียงร้อยละ 20-30 ของปริมาณผลผลิตลำไยทั้งหมดและการฝากขายนั้นจะอยู่ในช่วงกลางฤดูการเก็บเกี่ยวซึ่งเป็นช่วงที่ปริมาณผลผลิตลำไย ณ แหล่งผลิตมีมากกว่าปกติและชาวสวนต้องการตรวจสอบราคาลำไยระหว่างการขายเอง ณ แหล่งผลิตกับการฝากขายที่ตลาดกรุงเทพฯ ด้วยแต่อย่างไรก็ตามชาวสวนที่ทำการเก็บลำไยขายเองจะนิยมทำการขายลำไย ณ แหล่งผลิตมากกว่า เพราะชาวสวนจะได้รับเงินสดทันทีหลังจากการขายในวันนั้นและชาวสวนยังมีโอกาสที่จะเลือกทำการขายให้แก่พ่อค้าที่รับซื้อในราคาสูงในแต่ละตลาดได้ด้วย

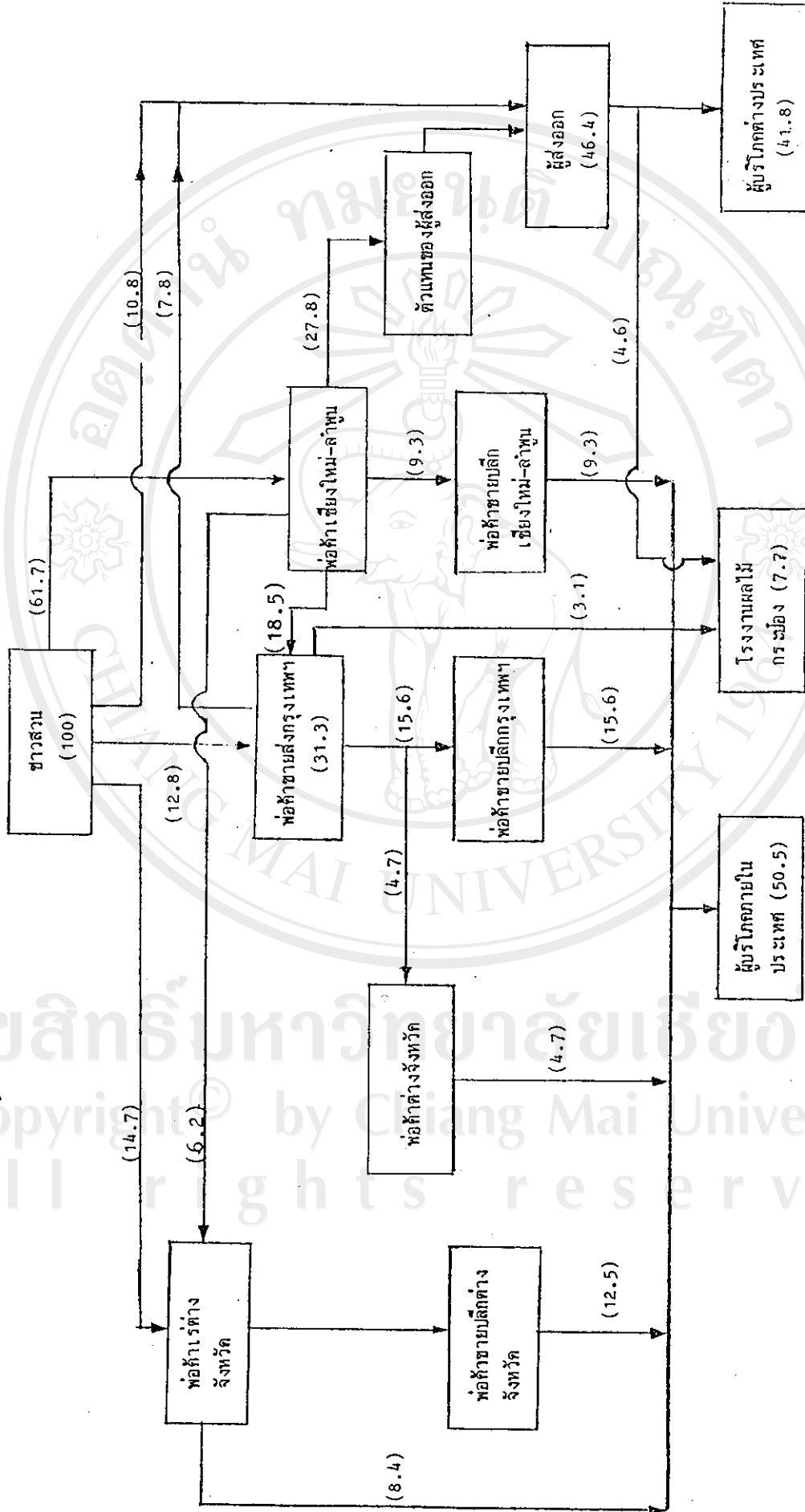
อนึ่งสำหรับชาวสวนขนาดใหญ่หรือพ่อค้าที่ทำการส่งออกลำไยสดไปยังตลาดต่างประเทศจะมีรูปแบบการขายในลักษณะการฝากขายเช่นกันซึ่งราคาขายจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าต่างประเทศแต่เพียงผู้เดียวโดยจะเป็นผู้แจ้งราคาที่ประมูลขายได้ให้ผู้ส่งออกทราบในแต่ละงวด ดังนั้นการขายลำไยลักษณะนี้ทั้งสองฝ่ายจะต้องมีความคุ้นเคยติดต่อกันเป็นประจำเพื่อที่จะได้รับราคาขายที่สูงพอควรและเชื่อถือได้ จากการสำรวจพบว่า ผู้ส่งออกรายหนึ่งในเชียงใหม่ทำการฝากขายลำไยให้แก่พ่อค้าในตลาดฮ่องกงโดยไม่มีความคุ้นเคยกันมากนัก ปรากฏว่าได้รับใบแจ้งราคาประมูลขายได้ต่ำและช้ามากทำให้เกิดการเสียเปรียบทางด้านราคาขายเป็นอันมาก

ทางด้าน การชำระเงินนั้นผู้ส่งออกสามารถรับเงินได้จากธนาคารที่ระบุไว้ใน L/C เป็นงวด ๆ เมื่อทำการส่งลำไยสดให้แก่พ่อค้าต่างประเทศแล้วและเมื่อสิ้นฤดูกาลผู้ส่งออกและพ่อค้าต่างประเทศจะมีการหักล้างบัญชีที่ค้าขายกัน โดยที่พ่อค้าต่างประเทศจะคิดค่าบริการการฝากขายประมาณ 5-10 % ของราคาประมูลขายได้ ส่วนที่เหลือยังจะต้องหักค่าใช้จ่ายทางด้านค่าขนส่ง , ค่าขนถ่าย และอื่น ๆ อีกด้วย

3.7 วิธีการตลาดลำไย

จากการศึกษาวิธีการตลาดลำไยในปี 2528 (ภาพที่ 1) สามารถสรุปได้ว่าผลผลิตลำไยในปี 2528 นี้ ใช้เพื่อการบริโภคภายในประเทศมากที่สุดถึงร้อยละ 50.5 รองลงมาคือเพื่อการส่งออกและจำหน่ายให้โรงงานผลไม้กระป๋องประมาณร้อยละ 41.8 และ 7.7 ตามลำดับ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดของขั้นตอนการจำหน่ายลำไยได้ดังนี้ คือ

ภาพที่ 1 วิธีการตลาดภายในปี 2528



ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บคือค่าร้อยละของปริมาณผลผลิตลำไย

1. ชาวสวน จะทำการจำหน่ายลำไยทั้งการขายเหมาสวน , การเก็บขายเองและสัญญาาระยะยาวให้แก่พ่อค้าระดับต่าง ๆ กล่าวคือ ทำการขายให้แก่พ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูนมากที่สุดถึงร้อยละ 61.7 ของปริมาณลำไยทั้งหมด รองลงมาคือ พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด , พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ (หยง) และผู้ส่งออกประมาณร้อยละ 14.7 , 12.8 และ 10.8 ตามลำดับ

2. พ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูน หมายถึง พ่อค้าที่รับซื้อลำไยจากชาวสวนในหมู่บ้านหรือตำบลที่เป็นแหล่งผลิตลำไยของเชียงใหม่-ลำพูน จากนั้นจะนำไปขายให้แก่

ก) ผู้ส่งออกเชียงใหม่-ลำพูนและกรุงเทพฯ สูงถึงร้อยละ 27.8 ของปริมาณลำไยทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากเป็นตัวแทนของผู้ส่งออกซึ่งตัวแทนของผู้ส่งออกสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ ตัวแทนที่รับซื้อลำไยจากชาวสวนที่ทำการเก็บเกี่ยวเอง ณ แหล่งผลิตที่สำคัญแล้วทำการรวบรวมลำไยให้แก่ผู้ส่งออก สำหรับราคารับซื้อลำไยนั้นผู้ส่งออกจะเป็นผู้กำหนดและแจ้งให้ทราบทุกวันตัวแทนประเภทนี้จะได้รับค่านายหน้าในการซื้อประมาณ 0.50-1.00 บาท/กิโลกรัม ส่วนตัวแทนอีกประเภทหนึ่งคือ ตัวแทนที่ใช้เงินทุนบางส่วนของผู้ส่งออกทำการซื้อลำไยจากชาวสวนทั้งในรูปแบบซื้อเหมาสวนและซื้อลำไยจากชาวสวนที่ทำการเก็บเกี่ยวเอง จากนั้นก็ทำการรวบรวมลำไยจำหน่ายให้แก่ผู้ส่งออกในราคาตลาดขณะนั้น ส่วนแตกต่างระหว่างรายได้ที่ตัวแทนได้รับกับรายจ่ายทั้งหมดในการซื้อจะเป็นผลตอบแทนของตัวแทน

ข) พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ , พ่อค้าขายปลีกเชียงใหม่-ลำพูน และพ่อค้าเร่ต่าง-จังหวัด ประมาณร้อยละ 18.5 , 9.3 และ 6.2 ตามลำดับ

3. พ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ (หยง) คือ พ่อค้าในตลาดมหานาคและปากคลองตลาดที่ทำการจำหน่ายลำไยให้แก่ชาวสวนที่ทำการฝากขาย โดยลำไยจำนวนนี้หยงจะจำหน่ายให้แก่พ่อค้าขายปลีกกรุงเทพฯ , ผู้ส่งออกกรุงเทพฯ , พ่อค้าต่างจังหวัด และโรงงานผลไม้กระป๋องประมาณร้อยละ 15.6 , 7.8 , 4.7 และ 3.1 ตามลำดับ

4. ผู้ส่งออก จะทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนและพ่อค้าทั้ง 3 รูปแบบ คือ

ก) การซื้อเหมาสวน ผู้ส่งออกจะนิยมทำการซื้อเหมาสวนในกรณีที่ได้รับใบสั่งซื้อจากลูกค้าต่างประเทศในจำนวนที่แน่นอนและมีปริมาณมาก ส่วนจะทำการซื้อเหมาสวนในช่วงใด , มากน้อยเพียงใดนั้นขึ้นอยู่กับราคาคะเนผลผลิตที่จะได้รับในแต่ละปี ถ้าปีใดผู้ส่งออกได้รับข่าวสารข้อมูลว่าปริมาณผลผลิตลำไยในเชียงใหม่-ลำพูนจะมีน้อย ผู้ส่งออกจะรีบทำการซื้อเหมาสวนในช่วงที่ลำไยเริ่มออกดอกหรือเป็นลูกเล็ก ๆ จำนวนมากและอาจให้ราคาสูงกว่าพ่อค้ารายอื่น ๆ ถ้าต้องการซื้อลำไยจากสวนนั้น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากสวนที่มีประวัติชื่อเสียงในด้านปริมาณผลผลิตที่ได้รับในแต่ละปีและการบำรุงรักษาสวน แต่ถ้าปีใดคาดว่าผลผลิตลำไยจะมีมาก ผู้ส่งออกจะไม่รีบทำการซื้อเหมาสวนแต่จะทยอยซื้อไปเรื่อย ๆ

ข) การซื้อในช่วงฤดูลำไย โดยผู้ส่งออกจะเข้าไปตั้งจุดรับซื้อลำไย ณ แหล่งผลิตหรือรับซื้อโดยผ่านตัวแทนของตน

ค) การซื้อสัญญาระยะยาว

จากการสอบถามผู้ส่งออกในจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูนพบว่า ผู้ส่งออกนิยมทำการซื้อลำไยในช่วงฤดูลำไยมากที่สุดถึงร้อยละ 75.8 ของปริมาณการซื้อทั้งหมด ที่เหลือจะเป็นการซื้อเหมาสวนและสัญญาระยะยาว

ทางด้านการจำหน่ายลำไยของผู้ส่งออกนั้นจะทำการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศมากที่สุดถึงร้อยละ 41.8 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 4.6 จะจำหน่ายให้แก่โรงงานผลไม้กระป๋อง

5. พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด หมายถึง พ่อค้าต่างจังหวัดที่นำเอารถยนต์เข้ามาทำการรับซื้อลำไยจากชาวสวนและพ่อค้าในเชียงใหม่-ลำพูน ลำไยที่รับซื้อส่วนใหญ่จะเป็นลำไยคุณภาพต่ำและราคาถูกจากนั้นจะนำไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าชายบลิ๊กต่างจังหวัดและผู้บริโภคต่างจังหวัดประมาณร้อยละ 12.5 และ 8.4 ตามลำดับ

6. พ่อค้าชายบลิ๊ก จะทำการรับซื้อลำไยจากพ่อค้าเชียงใหม่-ลำพูน , พ่อค้าชายส่งกรุงเทพฯ , พ่อค้าเร่ต่างจังหวัด แล้วทำการจำหน่ายลำไยให้แก่ผู้บริโภคในเชียงใหม่-ลำพูน , กรุงเทพฯ และภูมิภาคอื่น ๆ

3.8 ส่วนเหลือจากการตลาดลำไย

สำหรับหัวข้อนี้ต้องการแสดงถึงส่วนเหลือจากการตลาดลำไยของชาวสวนและพ่อค้าระดับต่าง ๆ ต่างให้ครบวงจรสำหรับการค้าลำไย แต่เนื่องจากข้อมูลบางอย่าง เช่น ต้นทุนทางการตลาดและการจัดการของพ่อค้าและผู้ส่งออกมีจำกัดจึงไม่สามารถแสดงรายละเอียดให้เห็นอย่างชัดเจนได้ ดังนั้นในส่วนของการตลาดลำไยของพ่อค้าและผู้ส่งออกจึงพิจารณาส่วนเหลือจากการตลาดลำไยได้อย่างกว้าง ๆ

จากการสอบถามชาวสวนลำไยและการเก็บรวบรวมข้อมูลของหน่วยงานราชการ เช่น พาณิชยจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูน , กรมการค้าภายในและกรมศุลกากรในเรื่องระดับราคาขายลำไยของชาวสวนและพ่อค้าทำให้สามารถทำการศึกษารายละเอียดส่วนเหลือจากการตลาดของผู้ประกอบการต่าง ๆ ได้ ดังนี้ คือ

3.8.1 ส่วนเหลือจากการตลาดระหว่างชาวสวนที่ทำการเก็บขายเองกับชาวสวนที่ทำการขายเหมาสวน จากการสอบถามราคาขายลำไยของชาวสวนกลุ่มตัวอย่าง (ตารางที่ 3.5) พบว่าชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเองได้รับราคาขายเบื้องต้นประมาณ 14.39 , 13.42 และ 21.83 บาท/กิโลกรัม ในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ ส่วนราคาขายสุทธิของชาวสวนกลุ่มที่ทำการขายเหมาสวนเท่ากับ 10.53 , 10.63 และ 15.48 บาท/กิโลกรัมในช่วงเวลา 3 ปีดังกล่าวข้างต้น ส่วนแตกต่างระหว่างราคาขายของชาวสวนทั้งสองกลุ่มนี้ก็คือส่วนเหลือจากการตลาดลำไยซึ่งเท่ากับ 3.86 , 2.79 และ 6.35 บาท/กิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ 26.8 , 20.8 และ 29.1 ของราคาขายเบื้องต้นสำหรับชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเองในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ และในจำนวนนี้เป็นต้นทุนในการจัดการเก็บเกี่ยวลำไยประมาณร้อยละ 16.6 , 17.6 และ 12.5 ในช่วงเวลา 3 ปีดังกล่าวข้างต้น ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10.2 , 3.2 และ 16.6 จะเป็นผลตอบแทนสุทธิรวมสำหรับชาวสวนที่ทำการเก็บขายเองในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ ซึ่งจะได้อธิบายรายละเอียดต่อไปในหัวข้อ 5.3

3.8.2 ส่วนเหลือจากการตลาดลำไยระหว่างชาวสวนกับพ่อค้า เชียงใหม่-ลำพูนและพ่อค้ากรุงเทพฯ จากระดับราคาขายลำไยที่ได้จากการสำรวจและข้อมูลของหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น พาณิชยจังหวัดเชียงใหม่-ลำพูนและกรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ สามารถคำนวณหา

ตารางที่ 3.5 ส่วนเหลือการค้าปลีกค้าส่งระหว่างชาวสวนกับการเก็บขายเองกับชาวสวนที่ทำการขายเอง
ในช่วงปี 2526-2528

ปี พ.ศ.	ราคาขายสุทธิที่ชาวสวนขายเหมา ส่วนได้รับ (บาท/กิโลกรัม)	ราคาขายเบ่งตันของชาวสวน ที่ทำการเก็บขายเอง (บาท/กิโลกรัม)	ส่วนเหลือการค้าปลีก		ต้นทุนในการจัดการเก็บกล้วย		ผลตอบแทนสุทธิสำหรับชาวสวนที่ทำการ เก็บขายเอง	
			บาท/กิโลกรัม	ร้อยละ	บาท/กิโลกรัม	ร้อยละ	บาท/กิโลกรัม	ร้อยละ
2526	10.53	14.39	3.86	26.8	2.39	16.6	1.47	10.2
2527	10.63	13.42	2.79	20.8	2.36	17.6	0.43	3.2
2528	15.48	21.83	6.35	29.1	2.73	12.5	3.62	16.6

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ : ราคาขายสุทธิของชาวสวนขายเหมาส่วน = รายได้ที่ได้รับจากการขาย + ดอกเบญจของเงินมีคจจากผลการขายเหมา - ต้นทุนบำรุงรักษาสวน
ผลผลิต

ราคาขายเบ่งตันของชาวสวนที่ทำการเก็บขายเอง = รายได้ที่ได้รับ - ต้นทุนบำรุงรักษาสวน
ผลผลิต

ส่วนเหลือการค้าปลีกคำนวณได้จาก = ราคาขายเบ่งตันของชาวสวนที่ทำการเก็บขายเอง - ราคาขายสุทธิของชาวสวนขายเหมา x 100
ราคาขายเบ่งตันของชาวสวนที่ทำการเก็บขายเอง

ส่วนเหลือจากการตลาดลำไยในช่วง 3 ปี ระหว่างปี 2526-2528 ได้คือ (ตารางที่ 3.6) สำหรับตลาดเชียงใหม่-ลำพูนนั้นพบว่า ในปี 2526 พ่อค้าขายส่งได้รับส่วนเหลือจากการตลาดสูงถึงร้อยละ 23.1 ในขณะที่พ่อค้าขายปลีกได้รับเพียงร้อยละ 9 แต่ในปี 2527 และ 2528 พ่อค้าขายปลีกได้รับส่วนเหลือจากการตลาดสูงกว่าคือ ได้รับประมาณร้อยละ 29.6 และ 20.3 ตามลำดับ ในขณะที่พ่อค้าขายส่งได้รับเพียงร้อยละ -1.7 และ 19.0 สำหรับปี 2527 และ 2528

ส่วนทางด้านตลาดกรุงเทพฯ พบว่า พ่อค้าขายส่งได้รับส่วนเหลือจากการตลาดสูงกว่าพ่อค้าขายปลีกในปี 2526 และ 2527 จากส่วนเหลือจากการตลาดลำไยดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าราคาลำไยที่ชาวสวนได้รับค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายของพ่อค้าประเภทต่าง ๆ จึงมีผลทำให้ส่วนเหลือจากการตลาดของพ่อค้าไม่สูงมากนักและส่วนเหลือจากการตลาดนี้ได้รวมถึงต้นทุนการตลาดไว้ด้วยซึ่งไม่สามารถหาข้อมูลต้นทุนการตลาดนี้แยกออกมาพิจารณาได้จึงไม่สามารถคำนวณหาผลตอบแทนทางการตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภทได้อย่างแน่นอน แต่อย่างไรก็ตามจากการศึกษาสามารถทำให้เข้าใจถึงขั้นตอนการจำหน่ายลำไยของชาวสวนจนถึงผู้บริโภคได้คือพอควร

3.8.3 ส่วนเหลือจากการตลาดลำไยเกรดเอของพ่อค้าส่งออก ในพื้นที่จะทำการพิจารณาเฉพาะลำไยเกรดเอซึ่งทำการส่งออกเท่านั้น และจากข้อมูลของกรมศุลกากร , พาณิชย์จังหวัด - เชียงใหม่-ลำพูน และจากการสำรวจราคาขายเบื้องต้นของชาวสวนกลุ่มที่ทำการเก็บขายเอง (ตารางที่ 3.7) พบว่า ราคาส่งออกสำหรับตลาดสิงคโปร์สูงที่สุดคือประมาณกิโลกรัมละ 29.13 , 29.15 และ 34.03 บาท ในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ รองลงมาคือ ตลาดฮ่องกงและมาเลเซีย ในขณะที่ชาวสวนได้รับราคาขายเบื้องต้นสำหรับลำไยเกรดเอประมาณกิโลกรัมละ 19.17 , 18.17 และ 29.00 บาทในช่วง 3 ปีดังกล่าวข้างต้น ดังนั้นส่วนเหลือจากการตลาดของพ่อค้าส่งออกในตลาดสิงคโปร์จะเท่ากับ 9.96 , 10.98 และ 5.03 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 34.2 , 37.7 และ 14.8 ของราคาลำไยส่งออกในปี 2526 , 2527 และ 2528 ตามลำดับ สำหรับส่วนเหลือจากการตลาดของผู้ส่งออกในตลาดฮ่องกงประมาณร้อยละ 31.1 , 33.9 และ 9.4 ในช่วงเวลา 3 ปีดังกล่าวข้างต้นและส่วนเหลือจากการตลาดของผู้ส่งออกในตลาดมาเลเซียประมาณร้อยละ 30.7 , 33.4 และ 2.8 ในช่วงปี 2526-2528

ตารางที่ 3.6 ส่วนเหลือจากการตลาดลำไยของพ่อค้าประเภทต่าง ๆ ในช่วงปี 2526-2528

พ.ศ.	2526	2527	2528
ราคาขายเบื้องต้น (บาท/กก.)			
- ชาวสวนเก็บขายเอง ^{1/}	14.39	13.42	21.83
- ขายส่งในเชียงใหม่-ลำพูน ^{2/}	18.71	13.19	26.94
- ขายปลีกในเชียงใหม่-ลำพูน ^{2/}	20.57	18.75	33.80
- ขายส่งตลาดกรุงเทพฯ ^{3/}	25.33	19.00	27.00
- ขายปลีกตลาดกรุงเทพฯ ^{3/}	29.17	25.00	34.33
<u>ส่วนเหลือจากการตลาดลำไย (ร้อยละ)</u>			
- ชาวสวนเก็บขายเอง-พ่อค้าขายส่งเชียงใหม่ ^{4/}	23.1	-1.7	19.0
- พ่อค้าขายส่งเชียงใหม่-ขายปลีกเชียงใหม่ ^{5/}	9.0	29.6	20.3
- ชาวสวนเก็บขายเอง-ขายส่งตลาดกรุงเทพฯ ^{6/}	43.2	29.4	19.1
- ขายส่งตลาดกรุงเทพฯ-ขายปลีกตลาดกรุงเทพฯ ^{7/}	13.2	24.0	21.4

ที่มา : 1/ จากการสำรวจ

2/ พาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่-ลำพูน

3/ กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์

หมายเหตุ: 4/ ส่วนเหลือจากการตลาด = $\frac{(\text{ราคาขายส่งในเชียงใหม่} - \text{ราคาที่ชาวสวนได้รับ})}{\text{ราคาขายส่งในเชียงใหม่}} \times 100$

5/ ส่วนเหลือจากการตลาด = $\frac{(\text{ราคาขายปลีกในเชียงใหม่} - \text{ราคาขายส่งเชียงใหม่})}{\text{ราคาขายปลีกในเชียงใหม่}} \times 100$

6/ ส่วนเหลือจากการตลาด = $\frac{(\text{ราคาขายส่งตลาดกรุงเทพฯ} - \text{ราคาที่ชาวสวนได้รับ})}{\text{ราคาขายส่งตลาดกรุงเทพฯ}} \times 100$

7/ ส่วนเหลือจากการตลาด = $\frac{(\text{ราคาขายปลีกตลาดกรุงเทพฯ} - \text{ราคาขายส่งตลาดกรุงเทพฯ})}{\text{ราคาขายปลีกตลาดกรุงเทพฯ}} \times 100$

ตารางที่ 3.7 ส่วนเหลือจากการตลาดรายได้เกษตรกรของพ่อค้าส่งออกในตลาดที่สำคัญที่สุดของประเทศไทย ในปี 2526-2528

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

ปี พ.ศ.	2526			2527			2528		
	ราคาส่งออก ^{1/}	ราคาข้าวสาลีได้รับ ^{2/}	ส่วนเหลือ	ราคาส่งออก ^{1/}	ราคาข้าวสาลีได้รับ ^{2/}	ส่วนเหลือ	ราคาส่งออก ^{1/}	ราคาข้าวสาลีได้รับ ^{3/}	ส่วนเหลือ
1. ตลาดสิงคโปร์	29.13	19.17	9.96	29.15	18.17	10.98	34.03	29.00	5.03
ร้อยละ	100.00	65.8	34.2	100.00	62.3	37.7	100.00	85.2	14.8
2. ตลาดฮ่องกง	27.84	19.17	8.67	27.47	18.17	9.30	31.99	29.00	2.99
ร้อยละ	100.00	68.9	31.1	100.00	66.1	33.9	100.0	90.6	9.4
3. ตลาดมาเลเซีย	27.68	19.17	8.51	27.28	18.17	9.11	29.84	29.00	0.84
ร้อยละ	100.00	69.3	30.7	100.00	66.6	33.4	100.00	97.2	2.8

ที่มา : 1/ กรมศุลกากร
2/ พาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่
3/ จากสารสำรวจ