

บทสรุปผู้บริหาร

1. รายละเอียดเกี่ยวกับโครงการวิจัย

1.1 ชื่อเรื่อง โซ่อุปทานและการจัดการโลจิสติกส์ของลำไยและลิ้นจี่

Supply Chain and Logistics Management of Longan and Lychee

1.2 ผู้รับผิดชอบและหน่วยงาน ประกอบด้วย

1.2.1 หัวหน้าโครงการ

ชื่อ – สกุล	ดร. อภิชาติ ตะลุนเพรย์
หน่วยงาน	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขต บางเขน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	0-29428649-51 ต่อ 145 โทรสาร 0-2942-8047
E-mail	fecoacd@ku.ac.th

1.2.2 นักวิจัย

ชื่อ – สกุล	ดร. พรสิริ สืบพงษ์สังข์
หน่วยงาน	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
โทรศัพท์	053-944066 ต่อ 25
E-mail	agipsbpn@chiangmai.ac.th

ชื่อ – สกุล	ดร. มนต์ชัย พินิจจิตรสมุทร
หน่วยงาน	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร คณะ เศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขต บางเขน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	0-29428649-51 ต่อ 145 โทรสาร 0-2942-8047
E-mail	feco@ku.ac.th

1.2.3 ฝ่ายต่างประเทศ

ชื่อ – สกุล	Dr. Pepijn Schreinemachers
หน่วยงาน	the Uplands Program, University of Hohenheim, 70599 Stuttgart, Germany

1.3 งบประมาณและระยะเวลาทำวิจัย

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยประเภท โครงการความร่วมมือกับต่างประเทศ (ไทย – เยอรมัน) ประจำปีพ.ศ. 2553, 2555 จำนวนเงิน 1,048,000 บาท

ระยะเวลาทำการวิจัย ปีที่ 1 ตั้งแต่ สิงหาคม 2553 ถึง กรกฎาคม 2554

ปีที่ 2 ตั้งแต่ เมษายน 2555 ถึง มีนาคม 2556

2. สรุปโครงการวิจัย

ลันจีเป็นผลิตผลทางการเกษตรที่เน่าเสียง่าย การจัดการด้านโลจิสติกส์เพื่อนำผลผลิตลันจีจากสวนไปสู่มือผู้บริโภคจึงเป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ได้ลันจีที่มีคุณภาพตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การศึกษาวิจัยนี้มุ่งศึกษาถึงระบบโลจิสติกส์ในตลาดลันจีแบบบูรณาการตลอดทั้งโซ่อุปทาน โดยมีวัตถุประสงค์หลักดังนี้

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกลันจีในเขตลุ่มน้ำแม่สา
2. เพื่อศึกษาการดำเนินการผลิตลันจีของเกษตรกรผู้ปลูกลันจีในเขตลุ่มน้ำแม่สา
3. เพื่อศึกษาถึงรูปแบบ กลไก และการจัดการของระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของลันจีของเกษตรกรผู้ปลูกลันจีในเขตลุ่มน้ำแม่สา
4. เพื่อศึกษาต้นทุนโลจิสติกส์ของลันจีในแต่ละระดับของโซ่อุปทาน เปรียบเทียบระหว่างวิธีการขายเองโดยตรง กับการขายให้พ่อค้าคนกลาง ของเกษตรกรกลุ่มตัวอย่าง 3 หมู่บ้าน และต้นทุนโลจิสติกส์ของพ่อค้าคนกลางในการขายส่งกับการขายเหมาให้โรงงานลันจี
5. เพื่อศึกษาจุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหาและอุปสรรคด้านโลจิสติกส์ของลันจีตลอดทั้งโซ่อุปทาน และวิเคราะห์ถึงสาเหตุและผลกระทบของปัญหาดังกล่าว
6. เพื่อหาข้อเสนอแนะแนวทางการปรับปรุงประสิทธิภาพระบบการจัดการโซ่อุปทาน และยกระดับระบบโลจิสติกส์ของลันจี

เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ของการศึกษา ได้มีการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับสมรรถนะของเกษตรกรในการจัดการด้านการผลิตเทียบกับระบบการจัดการคุณภาพ GAP ลันจี การวิเคราะห์แผนภูมิการไหลเวียนลันจีในโซ่อุปทานการวิเคราะห์ต้นทุนโลจิสติกส์รวมถึงการวิเคราะห์แผนผังสาเหตุและผล ที่ทำให้เกิดปัญหาการจัดการโซ่อุปทานและโลจิสติกส์วิธีการวิเคราะห์ทั้งหมดใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกเกษตรกรผู้ผลิตในบริเวณลุ่มน้ำแม่สา อุทยานแห่งชาติสุเทพ-ปุย จังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้าในท้องถิ่น พ่อค้าขายส่งและพ่อค้าขายปลีก ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ข้อมูลปีการผลิต พ.ศ. 2554 รวมถึงได้มีการจัดการระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับ แนวทาง การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบการจัดการโซ่อุปทาน และยกระดับระบบโลจิสติกส์ของลันจี โดยเชิญผู้ทรงคุณวุฒิและผู้เชี่ยวชาญในด้านที่เกี่ยวข้องได้แก่ ด้านการผลิต การจัดการ การตลาด และสิ่งแวดล้อม

ผลการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างไม่ได้รับการศึกษา ประกอบอาชีพปลูกลันจีเป็นหลัก และมีอาชีพรองคือปลูกผัก เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่รู้จักรากการปลูกลันจีในรูปแบบของเกษตรกรที่ดีและเหมาะสม มีการจัดการในส่วนการเตรียมการผลิตและจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง ปัญหาที่เกษตรกรได้รับคือปัญหาโรคและแมลง มีการขาดแคลนน้ำในบางช่วง และพบปัญหาเกี่ยวกับการใช้ปุ๋ยและสารเคมีที่ไม่เหมาะสม กลุ่มเกษตรกรตัวอย่างมีพื้นที่ปลูกลันจีเฉลี่ยไม่เกิน 10 ไร่ มีผลผลิตโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 567.35 กิโลกรัมต่อไร่ ต้นทุนเฉลี่ย 7,655.25 บาทต่อไร่ หรือคิดเป็น 13.44 บาทต่อกิโลกรัม โดยมีราคาลันจีในปี พ.ศ. 2554 ขายได้เฉลี่ย 12.70 บาทต่อกิโลกรัม ทำให้มีรายได้เฉลี่ย 7,247.57 บาทต่อไร่ ส่วนของการประเมินสมรรถนะตามระบบการผลิตทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสมของเกษตรกร ใน

กิจกรรมการดำเนินงานทั้ง 4 ช่วงเวลา คือ ช่วงเตรียมการผลิต ช่วงการผลิต ช่วงการดูแลรักษา และช่วงการเก็บเกี่ยว พบว่าเกษตรกรจากหมู่บ้านแม่สาใหม่มีสมรรถนะตามระบบการผลิตทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสมที่สุด รองลงมาคือหมู่บ้านแม่สาน้อย และหมู่บ้านผานกกก ส่วนช่องทางการจำหน่ายของลิ้นจี่ในโซ่อุปทานจากพื้นที่ลุ่มน้ำแม่สา มีอยู่ 3 ลักษณะคือ จำหน่ายแบบเหมาสวน จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อแล้วนำไปส่งตลาดขายปลีกและขายส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และอีกลักษณะหนึ่งคือเกษตรกรนำไปจำหน่ายเอง

สำหรับผลการศึกษาร่วมของต้นทุนโลจิสติกส์พบว่า กรณีขายเหมาสวน เกษตรกรมีต้นทุนกิจกรรมคือค่าน้ำมันพาพ่อค้าดูสวน และค่าโทรศัพท์ติดต่อพ่อค้า กิจกรรมนอกเหนือจากนี้เป็นหน้าที่ของพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ ส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ของกรณีเกษตรกรขายผ่านพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรมีต้นทุนในส่วนของการอุปโภคบริโภค นั่นคือเช่าหรือตะกร้าที่เกษตรกรใช้บรรจุผลผลิตแล้วนำไปขายให้แก่พ่อค้าคนกลาง ค่าแรงงานในการเคลื่อนย้าย และค่าน้ำมันขนส่ง ส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ของกรณีเกษตรกรนำมาจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง มีต้นทุนเหมือนกับกรณีขายผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่มีต้นทุนของค่าเช่าสถานที่รายวันที่เกษตรกรขายผลผลิตเอง และเมื่อนำต้นทุนโลจิสติกส์ ผลกำไรสุทธิของเกษตรกรและ Marketing margin ในแต่ละช่องทางการจำหน่ายมาเปรียบเทียบกัน พบว่าต้นทุนโลจิสติกส์ของเกษตรกรในช่องทางจำหน่ายกรณีเกษตรกรนำมาจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง มีต้นทุนโลจิสติกส์ 3.06 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาคือช่องทางจำหน่ายกรณีขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และช่องทางจำหน่ายกรณีขายเหมาสวน คือ 1.56 บาทต่อกิโลกรัม และ 0.04 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ และเมื่อรวมต้นทุนทั้งหมดแล้ว พบว่าช่องทางจำหน่ายกรณีเกษตรกรนำมาจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรง มีต้นทุนมากที่สุด คือ 16.03 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาคือช่องทางจำหน่ายกรณีขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และช่องทางจำหน่ายกรณีขายเหมาสวน 14.53 บาทต่อกิโลกรัม และ 4.25 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนราคาขายในปี พ.ศ. 2555 ที่เกษตรกรได้รับโดยเฉลี่ยช่องทางจำหน่ายกรณีเกษตรกรนำมาจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรงได้ราคาขายดีที่สุด 17.50 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนช่องทางจำหน่ายกรณีขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และช่องทางจำหน่ายกรณีขายเหมาสวน มีราคาขายที่ 14.43 บาทต่อกิโลกรัม และ 7.39 บาทต่อกิโลกรัม ถ้าไรที่เกษตรกรได้รับที่มากที่สุดคือ ช่องทางจำหน่ายกรณีขายเหมาสวน 3.14 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากพ่อค้าที่มารับซื้อเป็นผู้รับผิดชอบต้นทุนเกือบทั้งหมด ช่องทางจำหน่ายกรณีเกษตรกรนำมาจำหน่ายผู้บริโภคโดยตรงมีกำไร 1.47 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนช่องทางจำหน่ายกรณีขายผ่านพ่อค้าคนกลางขาดทุน 0.10 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากพ่อค้าเป็นผู้กำหนดคุณภาพผลผลิต หากผลผลิตที่นำไปขายไม่ได้มาตรฐานตามที่ตกลงกันไว้ พ่อค้าคนกลางก็จะไม่รับซื้อผลผลิตนั้นเกษตรกรจึงต้องนำไปขายเองหรือนำไปขายส่งที่ตลาดอีกทอดหนึ่ง ทำให้เกิดต้นทุนที่มากขึ้น

จากการระดมความคิดเห็นความคิดเห็นเกี่ยวกับ แนวทาง การปรับปรุงประสิทธิภาพระบบการจัดการโซ่อุปทาน และยกระดับระบบโลจิสติกส์ของลิ้นจี่ พบว่าการจัดการโลจิสติกส์ของลิ้นจี่จากพื้นที่ลุ่มน้ำแม่สา อุทยานแห่งชาติสุเทพ-ปุย มีจุดแข็งคือ ผลผลิตออกสู่ตลาดก่อนเมื่อเทียบกับผลผลิตลิ้นจี่ในพื้นที่อื่นๆ พื้นที่สภาพภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะสมรวมถึงสามารถปลูกเป็นลิ้นจี่นอกฤดูได้ ส่วนจุดอ่อนคือ วิธีการปลูกของเกษตรกรเป็นแบบเดิมไม่นำเทคโนโลยีมาใช้ การคาดเดาปริมาณลิ้นจี่เป็นไปได้อย่างยาก และโรคและแมลงรบกวนมากส่งผลให้ดูแลค่อนข้างยาก ในส่วนของโอกาสสำหรับเกษตรกรผู้ปลูกคือ เกษตรกรปลูกลิ้นจี่พันธุ์สูงฮวยซึ่งเป็นที่ต้องการของโรงงานเป็นอย่างมาก สามารถพัฒนาเรื่องการเพิ่มมูลค่าลิ้นจี่เพื่อการเข้าสู่ AEC และเกิดโอกาสขยายตลาดสินค้าเกษตรให้กว้างขึ้น

นอกจากนี้มีโอกาสในการเพิ่มช่องทางการตลาดร่วมกับสำนักงานปราชญ์ สำหรับอุปสรรคที่เกิดขึ้น คือ ไม่สามารถยืดอายุลิ้นจี่ได้ต้องรีบเก็บผลผลิตทันที ผลผลิตจากพื้นที่อื่นมีคุณภาพมากกว่า ราคาลิ้นจี่ผันผวนทุกปี สภาพภูมิอากาศบางช่วงไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิต และมีผลไม้ชนิดอื่นออกสู่ตลาดในช่วงเวลาเดียวกัน

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา คือ ควรมีการให้ความรู้และความเข้าใจในข้อปฏิบัติของการทำการเกษตรที่ดีและเหมาะสม โดยให้สอดคล้องกับช่วงเวลาการผลิตเพื่อให้เกษตรกรนำไปปฏิบัติได้จริง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเช่น องค์การบริหารส่วนตำบล ตัวแทนหมู่บ้าน หรือผู้ใหญ่บ้านควรประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรทราบถึงผลตอบแทนที่คุ้มค่าที่ได้จากการลิ้นจี่แบบเหมาสวน และช่วยประสานกับพ่อค้าในการรับซื้อแบบเหมาสวนให้มากขึ้น ตลอดจนหาตลาดเพื่อมารองรับผลผลิต เน้นการเพิ่มช่องทางการกระจายผลผลิตลิ้นจี่ โดยใช้สื่อออนไลน์และการประชาสัมพันธ์รูปแบบช่องทางการจำหน่ายทางปราชญ์ ซึ่งเป็นช่องทางใหม่ที่ช่วยกระจายผลผลิตในช่วงฤดูกาลได้