

บทคัดย่อปัญหาพิเศษ เสนอต่อโครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของ ความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร

## การผลิตและการตลาดลิ้นจี่ของเกษตรกรในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

ปีการผลิต 2544/45

โดย

นายสุบรรณ นาไร

พฤษภาคม 2546

ประธานกรรมการที่ปรึกษา: ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยรรยง สิทธิชัย

ภาควิชา/คณะ: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์และสหกรณ์การเกษตร คณะธุรกิจการเกษตร

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาถึงการผลิตและรายรับจากการผลิตลิ้นจี่ของเกษตรกรในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต 2544/45 (2) ศึกษาถึงการตลาดและวิธีการตลาดลิ้นจี่ของเกษตรกรในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ปีการผลิต 2544/45 และ (3) ศึกษาถึงปัญหาด้านการผลิตและการตลาดลิ้นจี่ของเกษตรกรพร้อมหาข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหา โดยรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรผู้ปลูกลิ้นจี่ จำนวน 100 ราย จาก 3 ตำบล และพ่อค้าคนกลาง 7 รายในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ และนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสถิติสำเร็จรูปทางสังคมศาสตร์ ผลการวิจัยพบว่า

ผลการศึกษาด้านการผลิตและการใช้ปัจจัยการผลิตของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีการใช้แรงงานภายในครอบครัว 2 คน และใช้เงินทุนของตนเองและเงินทุนจากการกู้ยืมเกษตรกรกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ใช้น้ำจากแหล่งน้ำชลประทาน และให้น้ำแก่ต้นลิ้นจี่ในช่วงที่ลิ้นจี่เริ่มออกช่อดอก มีการให้ปุ๋ยปีละ 2 ครั้ง การให้ปุ๋ยครั้งแรกเกษตรกรนิยมใช้ปุ๋ยสูตร 15 - 15 - 15 และใส่ปุ๋ยหลังจากตัดแต่งกิ่งลิ้นจี่เสร็จประมาณ 1 เดือน การใส่ปุ๋ยครั้งที่ 2 เกษตรกรใช้ปุ๋ยสูตร 8 - 24 - 24 และใส่ในช่วงที่ลิ้นจี่เริ่มออกช่อดอก เกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีเฉลี่ยรายละ 850.50 กิโลกรัมต่อปี และมีการใช้ปุ๋ยเฉลี่ย 97.36 กิโลกรัมต่อไร่ การใช้สารเคมีกำจัดแมลง สอร์โมนบำรุงดอกผลและสารเคมีกำจัดวัชพืช เกษตรกรส่วนใหญ่ใช้ในปริมาณน้อยกว่า 10 ลิตรต่อปี เกษตรกรใช้สารเคมีกำจัดแมลงเฉลี่ย 2.28 ลิตรต่อไร่ สอร์โมนบำรุงดอกและผลเฉลี่ย 2.34 ลิตรต่อไร่ และใช้สารเคมีกำจัดวัชพืชเฉลี่ย 1.41 ลิตรต่อไร่ จากการศึกษาฟังก์ชันการผลิต พบว่า

ปัจจัยที่ดิน (พื้นที่ที่ให้ผลผลิต) ปุ๋ยเคมีและแรงงาน มีอิทธิพลต่อปริมาณผลผลิตลิ้นจี่ที่เกษตรกรได้รับ ด้รับที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จากการให้ปัจจัยการผลิตเกษตรกรได้รับ ผลผลิตเฉลี่ยรายละ 10,582 กิโลกรัม และมีผลผลิตเฉลี่ย 1,296.10 กิโลกรัมต่อไร่ ลิ้นจี่ที่เกษตรกรผลิต ได้ส่วนใหญ่เป็นลิ้นจี่เกรด B

ผลการศึกษาด้านรายได้รายจ่ายและกำไรสุทธิของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรมีรายได้ จากการจำหน่ายผลผลิตเฉลี่ยรายละ 130,110 บาท มีรายได้อ่อนหักค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 15,253.22 บาท ต่อไร่ มีรายจ่ายเฉลี่ย 7,413.46 บาทต่อไร่ และมีกำไรสุทธิเฉลี่ย 7,839.76 บาทต่อไร่ เกษตรกรที่เก็บ ผลผลิตขายเองมีกำไรสุทธิเฉลี่ยรายละ 7,753.51 บาทต่อไร่ เกษตรกรที่ขายเหมาทั้งสวนมีกำไรสุทธิ เฉลี่ยรายละ 8,696.80 บาทต่อไร่ เกษตรกรที่ขายเหมาสวนมีกำไรสุทธิต่อไร่มากกว่าเกษตรกรที่เก็บ ผลผลิตขายเองประมาณ 943.29 บาทต่อไร่ เนื่องจากไม่มีต้นทุนในการเก็บเกี่ยวผลผลิต คัดขนาด บรรจุกล่อง และต้นทุนทางการตลาด

ผลการศึกษาด้านการตลาดและวิธีการตลาดลิ้นจี่ของเกษตรกร พบว่า เกษตรกรมีการ จำหน่ายผลผลิตลิ้นจี่ 2 วิธี ได้แก่ เกษตรกรเก็บผลผลิตขายเอง และขายเหมาทั้งสวน (ขายเมื่อลิ้นจี่ เริ่มเปลี่ยนสี คือ เปลี่ยนจากสีเขียวเป็นสีเหลืองออกแดง) เกษตรกรที่เก็บผลผลิตขายเองมีอิสระอย่าง เด็มที่ในการขายผลผลิตให้แก่ใครก็ได้ ส่วนใหญ่เกษตรกรจำหน่ายผลผลิตผ่านพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น และพ่อค้าในท้องถิ่น การเลือกลูกค้าเพื่อตัดสินใจขาย เกษตรกรจะเลือกจำหน่ายแก่พ่อค้าที่ให้ราคา สูงสุด ซึ่งมีการอิงราคาจากตลาดท้องถิ่น สำหรับเกษตรกรที่ขายเหมาสวนการเกี่ยวกับการรวบรวม ผลผลิตจะเป็นหน้าที่ของพ่อค้าผู้ซื้อเหมา

วิธีการตลาดลิ้นจี่แตกต่างกันไปตามเกรดและพันธุ์ ลิ้นจี่พันธุ์ฮงฮวยและจักรพรรดิผลผลิต ที่มีคุณภาพสูง คือ เกรด AA และเกรด A เกษตรกรจำหน่ายให้กับพ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่นมากที่สุด ผลผลิตที่มีคุณภาพระดับกลาง คือ เกรด B เกษตรกรจำหน่ายให้กับพ่อค้าในท้องถิ่นมากที่สุด ส่วน ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำ คือ เกรด C เกษตรกรจำหน่ายให้กับพ่อค้าในท้องถิ่นมากที่สุด

ปัญหาการผลิตและการตลาดลิ้นจี่ที่สำคัญ พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ประสบกับปัญหา ราคาปัจจัยการผลิตมีราคาแพงและราคาผลผลิตตกต่ำ แนวทางแก้ไข คือ รัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรส่งเสริมการเผยแพร่ความรู้ทางวิชาการเทคนิคในการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่ม เป็นกลุ่มเกษตรกรหรือสหกรณ์การเกษตร เพื่อจัดมาตรฐานในการคัดเกรดและปรับปรุงข่าวสารการตลาด ตลอดจนส่งเสริมอุตสาหกรรมแปรรูปลิ้นจี่และหาแนวทางขยายตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น

Abstract of special problem submitted to the Graduate School Project of Maejo University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science in Agricultural Economics

**THE PRODUCTION AND MARKETING OF LITCHI IN FANG DISTRICT,  
CHIANG MAI PROVINCE, YEAR 2001/02**

**By**

**SUBAN NARAI**

**MAY 2003**

**Chairman:** Professor Emeritus Dr.Yanyong Sitdhichai  
**Department/Faculty:** Department of Agricultural Economics and Cooperatives,  
Faculty of Agricultural Business

The objectives of the study were to find out 1) production and income of litchi by growers in Fang district, Chiang Mai province, year 2001/2002, 2) marketing and place of litchi in Fang district, Chiang Mai province, and 3) production and marketing problems of litchi in Fang district, Chiang Mai province. The data were collected by means of questionnaires from 100 samples of growers in 3 subdistricts and 7 merchant middlemen in Fang district, Chiang Mai province, and analyzed by using the SPSS for Windows. The findings were as follows:

In the production and using the producing factors, most of growers had an average growing area of 9.5 rai; the most popular kind of litchi was Hong Huay; their average experience in producing litchi was 14 years. They used 2 people in the family as labourers, and used their own capital and borrowed money from the bank for Agriculture and Agricultural cooperatives. Most of growers used irrigation and took it when the litchi began flowering. They used twice a year. In the first time they used 15 - 15 - 15 formular after cutting the litchi for about 1 month, the last time they used 8 - 24 - 24 formular when the litchi began flowering. Most of growers used the average chemical fertilizer for 850. 50 kilograms per year and 97.36 kilograms per rai. They used the insecticide, and the herbicide. They used chemical less than 10 litre per year, the

average insecticide 2.28 litre per rai, the average hormone 2.34 litre per rai and the average herbicide 1.41 litre per rai. For the production, it was found that in land that gave output, chemical fertilizer and labourers affected the quantity of output at the confident level of 95 percentage, the average output was 10,582 kilograms per the growers, and 1,296.10 kilograms per rai and most of output was B grade.

For expenses and profit of the growers, the study showed that the average revenue was 130,110 baht per a grower, the average revenue before minus the expense was 15,253.22 baht per rai; the average expense was 7,413.46 baht per rai, and the average net profit was 7,839.76 baht per rai. The growers who harvested the output by themselves have the average net profit at 7,753.51 baht per rai, and the growers who sold the litchi in forward contractual sale got the average net profit at 8,696.80 baht per rai. The second group growers had the net profit more than the first group growers about 943.29 baht per rai because the first group growers didn't have the cost in harvesting, grading, packaging, and marketing cost.

In the marketing and place of litchi of growers, it was showed that the growers had 2 production methods. The first method, the growers harvested the output by themselves and the last was the forward contractual sale (sold when the fruit peel began to change the colour), the growers who harvested the output by themselves had full freedom to sell the output to everyone to buyers; most of the growers sold the output through the local assembler and merchant. The selecting assembler and merchant sold the output to every who gave highest price, referring to the market price. For the growers who sold litchi in forward contractual sell, assembling the output was done by the buyer.

Place of litchi was differentiated by grade and kind of litchi, the growers sold most of Hong Huay and Jakkrapath to the local assembler. The high quality were AA grade and A grade. The moderate quality of output was B grade; they sold to the local merchant, and the lower quality of output was C grade. They sold to the local merchant.

The problems concerning the production and marketing were the price of producing factor which was expensive. The solving methods for the government or concerned organization include extension and giving the technique to increase productivity per rai, extension to cooperative groups for standardization in grading, improving the marketing information, extension litchi processing industries, and expanding the foreign markets.