

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษานำเสนอผลงานเรื่อง ผู้วิจัยจะแบ่งออกเป็น 3 หัวข้อ ดังนี้

1. บริบททางประวัติศาสตร์ของจังหวัดจันทบุรี
2. การเข้ามาและการขยายตัวของลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี
3. เครือข่ายทางเศรษฐกิจและการเมืองในตลาดการค้าลำไยของจังหวัดจันทบุรี
 - 3.1 การเชื่อมร้อยเครือข่ายในตลาดการค้าลำไย
 - 3.2 การจัดสรรผลประโยชน์ในการผลิตและการค้าลำไยที่อำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี
4. แนวทางแก้ไขปัญหาด้านการค้าลำไย ในอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรีให้มีความเป็นธรรม

บริบททางประวัติศาสตร์ของจังหวัดจันทบุรี

จันทบุรีเริ่มมีการตั้งเมืองครั้งแรกที่บริเวณหน้าเขาสระบาปราวพุทธศตวรรษที่ 18 “ชาวทอง” คือ ชนพื้นเมืองกลุ่มแรกที่เข้ามาตั้งรกราก ปัจจุบันชาวทองส่วนใหญ่อาศัยอยู่ที่บ้านคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ พ.ศ. 2200 ได้ย้ายมาสร้างเมืองใหม่ที่บ้านลุ่ม ซึ่งอยู่ทางฝั่งตะวันตกของแม่น้ำจันทบุรี และหลังจากกรุงศรีอยุธยาเสียแก่พม่า สมเด็จพระเจ้าตากสินมหาราชเมื่อครั้งยังเป็นพระยาวชิรปราการ ได้นำกำลังพลตีฝ่าวงล้อมพม่าออกมาทางทิศตะวันออก และยึดเมืองจันทบุรีไว้เป็นเวลา 5 เดือน เพื่อเป็นแหล่งสะสมเสบียงอาหารและตีพล ก่อนนำกำลังพลกลับไปกอบกู้กรุงศรีอยุธยาในปี พ.ศ. 2310 พ.ศ. 2436 ฝรั่งเศสได้เข้ามายึดครองเมืองจันทบุรีไว้จนถึง 11 ปี จนไทยต้องยอมยกดินแดนฝั่งซ้ายแม่น้ำโขงให้กับฝรั่งเศสเพื่อแลกเมืองจันทบุรีกลับคืนมา จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2476 ได้มีการจัดระเบียบบริหารราชการแผ่นดินขึ้นใหม่ เมืองจันทบุรีจึงมีฐานะเป็นจังหวัดจนถึงปัจจุบัน (สำนักงานจังหวัดจันทบุรี, ออนไลน์, 2555)

จังหวัดจันทบุรีเป็นจังหวัดที่ตั้งอยู่ทางภาคตะวันออกของประเทศไทย ห่างจากกรุงเทพมหานครประมาณ 239 กิโลเมตร มีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 6,338 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 3,961,250 ไร่

อาณาเขต ด้านทิศเหนือติดต่อกับจังหวัดชลบุรี ฉะเชิงเทรา และสระแก้ว ด้านทิศใต้ติดต่อกับจังหวัดตราดและอ่าวไทย ด้านทิศตะวันออกติดต่อกับจังหวัดตราดและประเทศกัมพูชา และด้านทิศตะวันตกติดต่อกับจังหวัดระยองและอ่าวไทย ในส่วนแนวเขตติดต่อกับราชอาณาจักรกัมพูชา

ประมาณ 86 กิโลเมตร และมีแนวชายฝั่งทะเลยาวประมาณ 87 กิโลเมตร จังหวัดจันทบุรีมีแม่น้ำลำธารหลายสาย ซึ่งมีทิศทางการไหลของน้ำจากเหนือลงใต้เป็นส่วนใหญ่ ประกอบด้วย แม่น้ำพังราด แม่น้ำวังโตนด แม่น้ำจันทบุรี แม่น้ำเวฬุ และคู่ม่น้ำโตนดเลียบไหลจากอำเภอโป่งน้ำร้อนลงสู่ที่ราบราชอาณาจักรกัมพูชา ทิศตะวันตกสู่ทิศตะวันออก (สำนักงานจังหวัดจันทบุรี, ออนไลน์, 2555)

สภาพภูมิประเทศ แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้

ด้านป่าไม้ ภูเขา และเนินสูง เป็นลักษณะของภูมิประเทศทางด้านเหนือและตะวันออกของจันทบุรี ได้แก่ เขตอำเภอแก่งหางแมว อำเภอท่าใหม่ อำเภอมะขาม อำเภอสอยดาว อำเภอโป่งน้ำร้อน และตอนบนของอำเภอขลุง บริเวณดังกล่าวเป็นเขตป่าสงวน และพื้นที่การเกษตรที่ใช้ปลูกพืชไร่ เช่น ข้าวโพด มันสำปะหลัง ยางพารา สวนผลไม้ ลำไย

ด้านที่ราบสลับภูเขา อยู่ทางตอนกลางของจังหวัด ได้แก่ พื้นที่ในเขตอำเภอเมือง อำเภอเขาชีชมภู ตอนบนของอำเภอท่าใหม่ อำเภอขลุง และตอนบนของอำเภอแหลมสิงห์ พื้นที่แหล่งน้ำที่ใช้ทำสวนผลไม้ เช่น ทุเรียน เงาะ มังคุด กระท้อน และพริกไทย

ด้านที่ราบฝั่งทะเล ได้แก่ พื้นที่ในเขตอำเภอนายายอาม ตอนล่างของอำเภอท่าใหม่ อำเภอแหลมสิงห์ และอำเภอขลุง มีลักษณะเป็นที่ราบชายฝั่งทะเลสลับด้วยเนินเขา เป็นบริเวณที่น้ำเค็มมาพบกับน้ำจืดเกิดเป็นน้ำกร่อย จึงทำให้เกิดป่าชายเลน

จันทบุรีมีสภาพภูมิอากาศเป็นแบบมรสุมเมืองร้อน (Tropical Monsoon Climate) อุณหภูมิของอากาศเฉลี่ยตลอดปีประมาณ 26.35 องศาเซลเซียส มีฝนตกชุก ภูมิอากาศแบ่งออกได้เป็น 2 ฤดู คือ (Wet Season) และฤดูแล้ง (Dry Season) สำหรับฤดูฝนจะเริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคมถึงเดือนพฤศจิกายน เป็นเวลาประมาณ 9 - 10 เดือน ปริมาณน้ำฝนเฉลี่ย 2,800 - 3,900 มม.ต่อปี (ระหว่างปี 2547 - 2551)

สภาพเศรษฐกิจของจังหวัดจันทบุรี ในปี 2550 รายได้ส่วนใหญ่ของประชากรขึ้นอยู่กับสาขาการเกษตรมากที่สุด มูลค่า 11,394 ล้านบาท รองลงมาเป็นสาขาการค้าส่งและการค้าปลีก มูลค่า 7,042 ล้านบาท และสาขาการศึกษา มูลค่า 2,573 ล้านบาท (เค้าโครงแผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี พ.ศ. 2553 - 2556)

จังหวัดจันทบุรีเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในการผลิตสินค้าเกษตร โดยมีลักษณะภูมิประเทศและทรัพยากรธรรมชาติเอื้ออำนวย ดินมีความอุดมสมบูรณ์ อากาศชุ่มชื้นเหมาะแก่การทำเกษตร สามารถปลูกได้ทั้งพืชสวน ไม้ผล ไม้ยืนต้น และพืชไร่ เช่น ทุเรียน เงาะ มังคุด ลำไย มะม่วง มะพร้าว ลองกอง ลางสาด ยางพารา พริกไทย ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ อ้อยโรงงาน มันสำปะหลัง สับปะรด ฯลฯ และยังมีเขตติดต่อกทะเล เหมาะในการทำประมง และเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ อีกทั้งมีแนวเขตชายแดนติดต่อกับประเทศกัมพูชา โดยมีพื้นที่เกษตรประมาณ 2,309,839 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 58.31 ของพื้นที่ทั้งหมด ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวน โดยพื้นที่ร้อยละ 69.90 ของพื้นที่การเกษตร

เป็นพื้นที่ปลูกไม้ผลไม้ยืนต้น ครัวเรือนเกษตรกร 73,428 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 46.72 ของครัวเรือนจังหวัด 157,150 ครัวเรือน (เค้าโครงแผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี พ.ศ. 2553 - 2556) พืชเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัดจันทบุรี (เค้าโครงแผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี พ.ศ. 2553 - 2556) ได้แก่ ทุเรียน เป็นผลไม้ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจและทำรายได้ให้กับจังหวัดมากที่สุด โดยในปี 2551 มีพื้นที่ปลูกทั้งสิ้น 201,828 ไร่ มากที่สุดในภาคตะวันออก ลดลงจากปีก่อน 18,131 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 8.24 พันธุ์ที่นิยมปลูก ได้แก่ พันธุ์หอมทอง ชะนี ก้านยาว กระดุม และพวงมณี เป็นต้น ผลผลิตเฉลี่ย 1,272 กิโลกรัมต่อไร่ ผลผลิตรวม 243,808 ตัน คิดเป็นมูลค่า 4,676.24 ล้านบาท

แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ อำเภอท่าใหม่ อำเภอบางขัน อำเภอบางขัน อำเภอบางขัน อำเภอขลุง อำเภอนายายอาม อำเภอมะขาม อำเภอโป่งน้ำร้อน อำเภอเมือง อำเภอแก่งหางแมว อำเภอแหลมสิงห์ และอำเภอสอยดาว ตามลำดับ

เงาะ เป็นผลไม้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกรองจากทุเรียน ในปี 2551 มีพื้นที่ปลูกทั้งสิ้น 132,832 ไร่ ลดลงจากปีก่อน 11,429 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 7.92 พันธุ์ที่นิยมปลูก ได้แก่ พันธุ์โรงเรียน พันธุ์สีชมพู เป็นต้น ผลผลิตเฉลี่ย 1,364 กิโลกรัมต่อไร่ ผลผลิตรวม 178,987 ตัน คิดเป็นมูลค่า 1,503.49 ล้านบาท

แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ อำเภอบางขัน อำเภอบางขัน อำเภอท่าใหม่ อำเภอมะขาม อำเภอขลุง อำเภอนายายอาม อำเภอแก่งหางแมว อำเภอเมืองจันทบุรี อำเภอสอยดาว อำเภอแหลมสิงห์ และอำเภอโป่งน้ำร้อน ตามลำดับ

มังคุด เป็นผลไม้ที่มีพื้นที่เพาะปลูกมาเป็นอันดับ 3 รองจากทุเรียน และเงาะ ในปี 2551 มีพื้นที่ปลูก 134,337 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 11,239 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 9.13 ผลผลิตเฉลี่ย 711 กิโลกรัมต่อไร่ ผลผลิตรวม 77,729 ตัน คิดเป็นมูลค่า 2,240.15 ล้านบาท

แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ อำเภอมะขาม อำเภอบางขัน อำเภอบางขัน อำเภอท่าใหม่ อำเภอบางขัน อำเภอขลุง อำเภอเมืองจันทบุรี อำเภอแก่งหางแมว อำเภอนายายอาม อำเภอแหลมสิงห์ อำเภอโป่งน้ำร้อน และอำเภอสอยดาว ตามลำดับ (สำนักงานจังหวัดจันทบุรี. ออนไลน์. 2555)

การเข้ามาและการขยายตัวของลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี

ลำไยเป็นผลไม้เศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทย ดังจะเห็นได้จากข้อมูลในปี 2547 ว่ามีพื้นที่ปลูก 688,281 ไร่ คาดว่าจะมีผลผลิตประมาณ 544,575 ตัน นับตั้งแต่อดีตเราจะพบว่าแหล่งที่ปลูกลำไยมากที่สุดของประเทศไทยจะจำกัดอยู่ในจังหวัดทางภาคเหนือ เช่น เชียงใหม่ ลำปาง ลำพูน เป็นต้น

นอกจากลำไยจะเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญแล้ว ลำไยยังเป็นผลไม้ที่นิยมบริโภคด้วย เนื่องจากมีกลิ่นหอมและมีประโยชน์ทางโภชนาการหลายอย่าง ลำไยเป็นที่นิยมบริโภคของชาวไทย และต่างประเทศ รวมถึงสามารถบริโภคได้ทั้งรูปผลสดและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลายชนิด

ตลาดลำไยนอกจากจะมีการขายในตลาดในประเทศแล้ว ยังมีการส่งออกไปขายตลาดต่างประเทศ กล่าวคือ ลำไยสดจะส่งไปตลาดฮ่องกง อินโดนีเซีย จีนและสิงคโปร์ ส่วนลำไยแห้งจะส่งไปตลาดจีน ฮ่องกง เกาหลีใต้และสิงคโปร์ ลำไยแช่แข็งจะส่งไปตลาดฮ่องกง สหรัฐอเมริกา และไต้หวัน นอกจากนี้ยังมีลำไยกระป๋องที่ส่งไปตลาดมาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซียและฝรั่งเศส (กรมส่งเสริมการเกษตร. 2547 : แผ่นพับ)

เราพบว่าแนวโน้มตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีนยังมีความต้องการซื้อผลผลิตลำไยสดและลำไยแห้งเป็นจำนวนมาก เพียงแต่ผลผลิตที่ส่งออกไปต้องมีคุณภาพและไม่มีปัญหาสารพิษตกค้าง นอกจากนี้เกษตรกร ผู้ผลิตและผู้ส่งออกต้องควบคุมคุณภาพสินค้าให้ตรงตามมาตรฐานการส่งออก (กรมส่งเสริมการเกษตร. 2547 : แผ่นพับ)

พันธุ์ลำไยในประเทศไทยนั้นมีมากมายหลายพันธุ์ แต่พันธุ์ที่นิยมปลูกมาก คือ พันธุ์อีดอ สีชมพู อีแก้ว และเบ็ญเขียว พันธุ์อีดอถือเป็นพันธุ์ที่เกษตรกรนิยมปลูกมากที่สุด คือ มีผลผลิตคิดเป็นร้อยละ 80 ของผลผลิตลำไยทั้งหมดในประเทศ การที่ชาวสวนนิยมปลูกลำไยพันธุ์อีดอมากที่สุด เพราะเป็นพันธุ์เบาเก็บเกี่ยวได้เร็ว ทำให้ได้ราคาดี และเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ รวมถึงสามารถจำหน่ายได้ทั้งผลสด แปรรูปลำไยกระป๋องและลำไยอบแห้ง แต่ในกรณีของผู้บริโภคภายในประเทศ ส่วนใหญ่นิยมบริโภคผลสดพันธุ์สีชมพูและเบ็ญเขียวมากกว่าพันธุ์อีดอ (จริยา วิสิทธิ์พานิช, ชาตรี ลิทธิกุล และเขวาลักษณ์ จันทร์บาง. 2545 : 1)

ลำไยในปัจจุบันถือเป็น 1 ใน 4 ของสินค้าประเภทแชมเปียน (Product Champion) ที่กระทรวงการเกษตรและสหกรณ์ได้รับมอบหมายจากคณะรัฐมนตรีให้ดูแลแต่งตั้งกระบวนการผลิตไปจนถึงการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีกรมวิชาการเกษตรเป็นผู้ดำเนินงาน คุณภาพของลำไยที่ส่งออกไปยังต่างประเทศจึงต้องมีมาตรฐาน เพื่อไม่ให้มีปัญหาทางด้านสุขภาพ ซึ่งเป็นเหตุผลที่บางประเทศใช้ในการกีดกันทางการค้า (กรมวิชาการเกษตร. แผ่นพับ. 2542)

ปรากฏการณ์การปลูกลำไยเป็นพืชเศรษฐกิจได้มีการเปลี่ยนแปลงจากเดิมที่จะปลูกกันแต่เฉพาะจังหวัดในภาคเหนือมาสู่การปลูกในจังหวัดจันทบุรี โดยอำเภอที่มีการปลูกลำไยมากที่สุดได้แก่ อำเภอโป่งน้ำร้อน

การที่ลำไยสามารถพัฒนามาเป็นพืชเศรษฐกิจในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี ได้นั้น มีกระบวนการทางสังคมที่เกิดขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 3 ช่วงใหญ่ๆ คือ

1. ช่วงการทดลองทดลองปลูกของการปลูกลำไย

2. ช่วงการขยายการปลูกลำไย

3. ช่วงการขยายตลาดลำไย

ช่วงการลองผิดลองถูกของการปลูกลำไย

การปลูกลำไยเป็นพืชเศรษฐกิจในอำเภอโป่งน้ำร้อน หรือจังหวัดจันทบุรีทั้งหมดนั้น ยังไม่ได้มีการดำเนินการอย่างจริงจัง การปลูกเป็นพืชเศรษฐกิจดังกล่าวจะรู้จักกันแต่เฉพาะว่ามีการดำเนินงานในทางภาคเหนือเท่านั้น

อย่างไรก็ดีในอำเภอโป่งน้ำร้อนมีความพยายามในการปลูกลำไยเป็นพืชเศรษฐกิจไม่น้อยกว่า 40 ปีที่ผ่านมา จากการสัมภาษณ์พบว่า “คุณปู่สรวง” ที่ชาวบ้านในแถบอำเภอโป่งน้ำร้อน รู้จักกันว่าเจ้าของสวนปู่สรวง ถือว่าเป็นคนแรกๆ ที่เริ่มนำลำไยจากลำปางมาปลูก ทั้งๆ ที่สมัยนั้นแทบไม่มีใครเชื่อว่าปลูกลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน (สมพงษ์ ทองจำ, สัมภาษณ์, 2556)

การปลูกลำไยของปู่สรวงมีลักษณะเป็นแบบลองผิดลองถูก เช่น สามารถปลูกให้ออกดอกออกผลได้แต่คุณภาพยังไม่ได้มาตรฐาน หรือบางครั้งปลูกได้ผล แต่เป็นลำไยที่มีน้ำฉ่ำเกินไป นอกจากนี้ในบางแห่งเมื่อปลูกไปแล้วผลลำไยกลับแตกเพราะว่าอากาศแล้งเกินไป รวมถึงบางแห่งปลูกได้แต่ผลผลิตที่ได้ก็ต่ำเกินไปกว่าจะนำมาเป็นพืชเศรษฐกิจได้

การลองผิดลองถูกในการปลูกลำไยช่วงแรกสามารถสรุปบทเรียนได้ว่า ถ้าปลูกลำไยพันธุ์ที่อำเภอโป่งน้ำร้อน ต้องเป็นพันธุ์อีดอดีที่สุด

การเรียนรู้ว่าอีดอเป็นพันธุ์ที่ดีที่สุด เพราะพื้นที่เป็นลอนลาด เนินเขาเตี้ยๆ สลับกับที่ราบระดับความสูงจากน้ำทะเลปานกลาง 550 - 650 เมตร อุณหภูมิอยู่ระหว่าง 25 - 30 องศาเซลเซียส อุณหภูมิเมื่อน้ำระหว่าง 12 - 20 องศาเซลเซียส ปริมาณน้ำฝนอยู่ระดับ 1,400 - 2,000 มม./ปี ในการปลูกลำไยที่โป่งน้ำร้อนนั้นเกิดขึ้นบริบทที่ว่า ลำไยในจังหวัดจันทบุรีช่วงนั้นยังไม่มีใครรู้จัก จะรู้จักก็จะอยู่ทางภาคเหนือของประเทศแต่ก็ยังเป็นลำไยที่ออกตามฤดูกาล เกษตรกรก็ยังไม่รู้จักการราดสารเหมือนกัน รู้แต่เพียงว่าทางภาคเหนือของประเทศปลูกลำไยกันมาก ลำไยที่เกษตรกรปลูกนั้นก็ยังมีหลายสายพันธุ์ เนื่องจากเกษตรกรนั้นยังไม่มีความสนใจในเรื่องของสายพันธุ์ ขอให้ปลูกแล้วขายได้ก็พอ แต่ก็ยังปลูกพันธุ์อีดอมากกว่าพันธุ์อื่นอยู่ดี พันธุ์อีดอมีรสชาติหวาน เนื้อกรอบแกะเปลือกมาไม่มีน้ำและ ร่องลงมากก็จะเป็นพันธุ์สีชมพู ซึ่งมีรสชาติใกล้เคียงกับพันธุ์อีดอและสามารถปลูกเป็นพืชเศรษฐกิจขายได้ ส่วนพันธุ์อีดอแก้ว พันธุ์เบ็ยเว็ย และพันธุ์เพชรสาครนั้นเป็นพันธุ์ที่ไม่ได้รับการนิยมปลูกมากนักเนื่องจากรสชาติยังไม่ดี และมีน้ำและเกินไป (สุทธิ วัฒนรังสี, สัมภาษณ์, 2556)

นอกจากนี้ในการที่ลำไยจะออกดอกได้ดีนั้น ยังขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการออกดอกของลำไยด้วย กล่าวคือ ถ้าปีไหนอากาศเย็นจัด ลำไยจึงจะออกดอกและติดลูก

ถ้าปีไหนอากาศไม่เย็นจัดก็จะไม่ออกดอก จนกระทั่งช่วงปี 2536 - 2537 ลำไยไม่ออกดอก เรียกได้ว่าเป็นวิกฤตของเกษตรกร จนทำให้มีการ โคนต้นลำไยทิ้งกันเป็นจำนวนมาก ปี 2538 ลำไยเริ่มกลับมาออกดอกอีกครั้ง ทำให้เกษตรกรบางรายที่ตั้งใจจะ โคนต้นลำไยเปลี่ยนใจไม่ โคนทิ้ง แต่ไม่ได้หวังผลผลิตมากนัก

เดือนไข่ดังกล่าวปรากฏให้เห็นเด่นชัดในช่วงปี 2535 - 2537 ลำไยที่ปลูกในโป่งน้ำร้อนไม่สามารถออกดอก จนเกิดเป็นวิกฤตที่เกษตรกรต้อง โคนสวนลำไยทิ้งเป็นจำนวนมาก แต่ต่อมาในปี 2538 ซึ่งมีอากาศเย็นลงปรากฏว่าลำไยกลับมาออกดอกอีกครั้งหนึ่ง ทำให้เกษตรกรเรียนรู้อะไรเกี่ยวกับการออกดอกของลำไยนั้นต้องขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ดังนั้นเกษตรกรหลายรายที่ตั้งใจจะ โคนลำไยทิ้งจึงเปลี่ยนใจที่จะปลูกลำไยต่อไป

อย่างไรก็ดีเมื่อได้เรียนรู้ภูมิอากาศที่เหมาะสมกับการปลูกลำไยแล้ว ก็ยังพบว่าผลผลิตลำไยในเขตโป่งน้ำร้อนก็ยังไม่มีความสูงนัก ปัญหาผลผลิตของลำไยได้รับการแก้ไขในปี 2539 เมื่อเกษตรกรชาวสวนยางพารา ที่อยู่ทางภาคใต้ของประเทศไทย ได้นำลำไยที่เพื่อนให้ต้นพันธุ์มาจากทางเหนือมาปลูกไว้ในสวนยางของตน ต่อมาวันหนึ่ง เมื่อเกษตรกรรายนี้ทำการกำจัดวัชพืชโดยใช้สารเคมีชนิดหนึ่งเสร็จสิ้นแล้ว และให้ลูกน้อง ไปล้างเครื่องมือซึ่งอยู่ภายในบริเวณที่มีการปลูกลำไย เมื่อดังเครื่องมือเสร็จก็เทน้ำนั้นไปยังบริเวณโคนต้นลำไยต้นหนึ่ง ต่อมาลำไยต้นนั้นออกดอก เกษตรกรรายนี้จึงเกิดความสงสัยและเฝ้าสังเกตพฤติกรรมของลูกน้อง จึงกระทั่งทราบแน่ชัดว่าสารเคมีที่ใช้กำจัดวัชพืช ช่วยทำให้ลำไยออกดอกได้ เกษตรกรรายนี้เชื่อว่าโกบู้ก ซึ่งเกษตรกรรายนี้ได้มีการทดลองหลายครั้งจนแน่ใจว่าสิ่งนี้ทำให้ลำไยออกดอกแน่นอน แต่ก็ยังไม่รู้แน่ชัดว่าเป็นสารชนิดใดกันแน่ ประกอบกับเกษตรกรรายนี้มีเพื่อนอยู่ที่ ตำบลปะตง จังหวัดจันทบุรี และได้ทราบข่าวว่าทางอำเภอโป่งน้ำร้อนและอำเภอสอยดาว มีการปลูกลำไยกันมาก และกำลังประสบปัญหากับการไม่ออกดอกของลำไย จึงเข้ามารับจ้างราดสารลำไย ในเขตพื้นที่อำเภอสอยดาว ในปี 2541 เป็นที่แรก ในกระบวนการการราดสารนั้น โกบู้กจะพาคนงานของตนเองมาด้วย และปิดสวนไม่ให้ใครเข้ามายุ่งเกี่ยวขณะทำการราดสาร ในการเข้าไปทำการรับจ้างราดสารนั้นจะให้เพื่อน(ซึ่งเป็นนายหน้าติดต่อกับเกษตรกรในพื้นที่) พาเข้าไปทำการราดสาร เมื่อทำการราดสารเสร็จก็เดินทางกลับ (สมพงษ์ ทองขำ, สัมภาษณ์, 2556)

เกษตรกรในอำเภอโป่งน้ำร้อนและอำเภอสอยดาวรู้ว่า มีสิ่งที่ทำให้ลำไยออกดอกได้ ก็เริ่มต้นตัวและเริ่มปลูกลำไยเสริม และในเขตพื้นที่อำเภอสอยดาวก็ยังขาดแหล่งน้ำที่เป็นปัจจัยสำคัญของลำไย ซึ่งนายโกบู้กก็เลือกทำในช่วงฤดูฝน แต่ก็ยังทำในเขตอำเภอสอยดาวอยู่ การเก็บเกี่ยวผลผลิต นายโกบู้กก็ใช้แรงงานคนไทย ซึ่งตอนนั้นยังไม่มีแรงงานจากกัมพูชา ส่วนการส่งไปขายนั้น นายโกบู้กได้ติดต่อกับพ่อค้าชาวจีนนำสินค้าไปส่งที่ทำเรือจังหวัดชลบุรี ทำอยู่ในเขตอำเภอสอยดาว

อยู่สองปี นายโกบู้ก็รู้ว่าอำเภอโป่งน้ำร้อนมีลำไยที่ติดกับแหล่งน้ำทำให้ราดสารในช่วงไหนก็ได้ ในปี 2543 นายโกบู้ก็เริ่มเข้ามาทำการราดสารในอำเภอโป่งน้ำร้อน

ปี 2545 เกษตรกรในอำเภอโป่งน้ำร้อนรายหนึ่งรู้ว่าจะมีการราดสารอีกครั้ง ก็ได้นำแก้วไปฝังไว้ในดินเพื่อจะนำไปตรวจสอบดูว่าเป็นสารชนิดไหนและนำไปให้นักวิชาการเอาไปวิจัยก็รู้ว่า เป็นสารที่มีชื่อว่า โซเดียมคลอเลต ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศจีน นำมาเป็นส่วนผสมในการทำดอกไม้ไฟ ทางภาคเหนือของประเทศ สารคลอเลตนี้มีหลายชนิด พอเกษตรกรรู้ก็รีบสั่งซื้อจากทางภาคเหนือ ในช่วงนั้นตกกิโลกรัมละ 200 - 300 บาท ซึ่งแพงมาก ปัจจุบันนี้ก็เหลือกิโลกรัมละ 50 - 60 บาท และพ่อค้าก็เริ่มเข้ามาซื้อลำไยทั้งพ่อค้าในพื้นที่และพ่อค้าทางภาคเหนือ พ่อค้าได้มาเช่าสถานที่ในการรับซื้อ แต่ก็ยังไม่มียิ่ง ซึ่งในขณะนั้นจะทำเป็นโรงเก็บลำไยมากกว่า ในขณะที่เดียวกันเกษตรกรก็รีบเร่งปลูกลำไยกันยกใหญ่ เกษตรกรบางรายถึงกับเลิกทำไร่มันสำปะหลังหันมาปลูกลำไย แทนการค้นพบสาร โซเดียมคลอเลตสามารถทำให้ลำไยออกดอกนอกฤดูได้ ทำให้ราคาสารโซเดียมคลอเลตพุ่งขึ้นไปถึงกิโลกรัมละ 500 บาท คนที่เป็นพ่อค้าคนกลางจึงสามารถเติบโต จากธุรกิจนี้ขายสารราดลำไยในช่วงดังกล่าว จนมีคนได้กล่าวว่า “รวยลำไย”

ช่วงการขยายการปลูกลำไย

จากประสบการณ์การลองผิดลองถูกในการปลูกลำไยของเกษตรกรของอำเภอโป่งน้ำร้อน ในช่วงหลายสิบปีที่ผ่านมา สามารถสรุปทักษะการปลูกลำไยที่เรียกว่าการปลูกนอกฤดูอันเป็นอัตลักษณ์ของจันทบุรี ลักษณะการปลูกดังกล่าวเป็นนวัตกรรมใหม่ที่แตกต่างจากการปลูกดั้งเดิมในจังหวัดภาคเหนือ ปรากฏดังตาราง 2

ตาราง 2 ความแตกต่างระหว่างการผลิตลำไยของจันทบุรีและลำไยของภาคเหนือ

คุณลักษณะ	เกษตรกรจันทบุรี	เกษตรกรภาคเหนือ
ตัวเกษตรกร	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นคนหัวก้าวหน้า 2. มีแนวคิดในการทำเกษตรเชิงธุรกิจมากกว่าเกษตรกรทางภาคเหนือ 3. มีความกล้าได้กล้าเสีย กล้าลงทุน บางครั้งมีความเชื่อมั่นในตนเองสูงเกินไป 4. เปิดใจในการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร 5. เน้นการพึ่งตนเองมากกว่าพึ่งราชการ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ไม่ค่อยมีความเป็นมืออาชีพ 2. ไม่มีการพัฒนาทั้งระบบขาดการวางแผน 3. การใช้ปุ๋ยและยา ยังขาดประสิทธิภาพ 4. ขาดการใช้ความรู้ การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร 5. ไม่กล้าลงทุน
การจัดจำหน่าย	อยู่ใกล้แหล่งส่งออกและใกล้ตลาดใหญ่ มีโอกาสส่งออกประเทศเพื่อนบ้านได้สูงกว่า	ในฤดูหนาวบางปีมีอากาศที่หนาวจัดจนเกินไป
แรงงาน	สามารถจัดการเรื่องได้ง่าย เพราะอยู่ติดประเทศเพื่อนบ้านที่มีค่าแรงค่อนข้างราคาถูก	แรงงานราคาแพง และหาแรงงานได้ยาก

บทเรียนหรือข้อสรุปเกี่ยวกับการปลูกลำไยนอกฤดูของโป่งน้ำร้อน ก็คือ ในการปลูกลำไยในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อนนั้น จำเป็นต้องคำนึงถึงปัจจัยและเงื่อนไขที่สำคัญดังนี้ (พาวัน มะโนชัย และคณะ. 2547 : 75)

1. การเลือกพื้นที่ ลำไยเป็นพืชที่เจริญเติบโตในดินแทบทุกชนิด แม้กระทั่งดินลูกรัง แต่ดินปลูกที่ให้ลำไยมีการเจริญเติบโตได้ดี คือ ดินร่วนปนทรายและดินตะกอน ซึ่งเกิดจากตะกอนดินกรวด หิน ดิน ทราย อินทรีย์วัตถุที่น้ำพัดมาเกิดการทับถมของอินทรีย์วัตถุ ดินปลูกลำไยควรมีค่าความเป็นกรด่างของดิน (pH) อยู่ในช่วง 5.0 - 7.0 มีหน้าดินลึกระบายน้ำดี ดังนั้นก่อนทำการปลูกลำไย

ควรศึกษาคุณสมบัติของดิน เช่น โครงสร้างของดิน เนื้อดิน และความอุดมสมบูรณ์ของดิน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดการธาตุอาหารลำไยอย่างมีประสิทธิภาพ

2. แหล่งน้ำ น้ำเป็นสิ่งจำเป็นต่อการเจริญเติบโตของลำไย การผลิตลำไยเพื่อให้ได้คุณภาพต้องมีน้ำในปริมาณที่เพียงพอตลอดฤดูกาล นอกจากนี้ควรทำการศึกษาคุณสมบัติของน้ำและวิธีการจัดการน้ำที่มีประสิทธิภาพเหมาะสำหรับการผลิตลำไย

3. สภาพภูมิอากาศ ปัจจัยสภาพภูมิอากาศที่มีบทบาทสำคัญต่อการเจริญเติบโตของลำไยได้แก่

3.1 อุณหภูมิ โดยทั่วไปลำไยต้องการอากาศค่อนข้างเย็น อุณหภูมิที่สามารถเจริญเติบโตได้อยู่ระหว่าง 4 - 30 องศาเซลเซียส และต้องการอุณหภูมิต่ำ 10 - 22 องศาเซลเซียส ในช่วงฤดูหนาวเดือนพฤศจิกายนถึงมกราคม เพื่อสร้างตาดอก ซึ่งในปีที่มีอากาศเย็นระยะเวลานานโดยไม่มีอากาศอุ่นแทรก ลำไยจะออกดอกติดผลดี แต่ถ้ามีอุณหภูมิไม่ต่ำพอ ต้นลำไยจะออกดอกน้อยหรือไม่ออกดอก

3.2 แสง การเจริญเติบโตของลำไยจำเป็นต้องได้รับแสงอย่างเพียงพอ ดังนั้นการปลูกลำไยจึงควรปลูกในที่โล่ง ในสภาพพื้นที่ที่มีปริมาณแสงน้อยซึ่งอาจเกิดจากการบังแสงของเมฆหรือเกิดฝนตกติดต่อกันหลายวัน มักทำให้ต้นลำไยชะงักการเจริญเติบโต ส่วนในสภาพที่มีความเข้มแสงสูง มักเกิดปัญหาทำให้ผิวของผลลำไยเป็นสีน้ำตาลเข้มจำหน่ายได้ราคาตกต่ำ

3.3 ปริมาณน้ำฝนและความชื้นสัมพัทธ์ แหล่งปลูกลำไยควรมีปริมาณน้ำฝนอยู่ในช่วงประมาณ 100 - 200 มิลลิเมตรต่อปี และควรมีการกระจายของฝนประมาณ 100 - 150 วันต่อปี ในแหล่งปลูกที่มีปริมาณฝนตกน้อย ควรจัดหาแหล่งน้ำและระบบชลประทานให้เพียงพอและเหมาะสม

3.4 ระดับความสูงของพื้นที่ ลำไยสามารถปลูกได้ดีในที่ราบลุ่มจนถึงพื้นที่สูงกว่าระดับน้ำทะเล 1,000 เมตร

4. การเลือกคัดเลือกพันธุ์ การสร้างสวนลำไยเพื่อให้ต้นลำไยให้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ควรเลือกซื้อต้นลำไยจากแหล่งที่น่าเชื่อถือได้ มีการผลิตจากต้นพันธุ์ที่มีพ่อแม่สมบูรณ์ แข็งแรง สามารถตั้งตัวได้เร็ว ที่สำคัญควรได้จากต้นพันธุ์ที่มีประวัติการออกดอกติดผลสม่ำเสมอ ผลมีขนาดใหญ่ การคัดเลือกพันธุ์ลำไยควรคำนึงถึงระบบรากที่แข็งแรง เช่น การปลูกต้นลำไยกิ่งเสียบหรือการเสริมรากกับต้นกิ่งตอนหลังปลูก ซึ่งพันธุ์ที่เกษตรกรในพื้นที่อำเภอโป่งน้ำร้อนปลูกส่วนใหญ่จะเป็นพันธุ์อีตอ

5. การใช้วัตถุอันตรายทางการเกษตร การผลิตลำไยที่จะให้ออกผลนอกฤดูนั้นจำเป็นต้องพึ่งพาสารกระตุ้น หรือที่เรียกว่าสาร “โพแทสเซียมคอเรต” ซึ่งวิธีการใช้จะแตกต่างกันออกไป

ตามความชำนาญของเกษตรกร มีทั้งราดสารทางดิน หว่านทางดิน พ่นทางใบ และการฉีดสารเข้าทางกิ่ง นอกจากนี้ยังสารอื่นๆ ที่ใช้ประกอบ เช่น สารกำจัดวัชพืช สารป้องกันกำจัดโรคและสารฆ่าแมลง

6. การตลาด ก่อนการเริ่มต้นสร้างสวนลำไยผู้ดำเนินการต้องมั่นใจว่าในพื้นที่นั้นมีตลาดรองรับผลผลิตทั้งในแปรรูปและผลสด พื้นที่ปลูกลำไยไม่ควรอยู่ห่างจากจุดรับซื้อมากเกินไป เพราะจะทำให้ต้นทุนในการขนส่งสูง ทำให้ไม่สามารถแข่งขันได้ในระยะยาว

7. การคมนาคมขนส่ง การเลือกสร้างสวนลำไยในพื้นที่ที่มีความสะดวกในการติดต่อสื่อสารและการจำหน่ายผลผลิต นอกจากจะช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการเดินทางยังช่วยให้การขนส่งผลผลิตไปจำหน่ายยังแหล่งรับซื้อทำได้รวดเร็ว มีการสูญเสียของผลผลิตน้อยลง

8. แรงงาน การปฏิบัติงานภายในสวนลำไยจำเป็นต้องมีแรงงาน ทั้งแรงงานประจำและแรงงานชั่วคราว ต้องทำงานเร่งด่วนในบางช่วง เช่น ช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต การตัดแต่งกิ่ง เป็นต้น แหล่งปลูกลำไยที่มีแรงงานที่เพียงพอ และมีความชำนาญ จะช่วยลดต้นทุนการผลิตลงได้มาก

นอกจากนี้ควรมีการฝึกฝนแรงงานให้มีความรู้และทักษะ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระให้กับเจ้าของสวน นอกจากนี้ยังมีบทเรียนเกี่ยวกับขั้นตอน ในการผลิตลำไยนอกฤดูกาลของเกษตรกร

ในอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี ที่สำคัญดังนี้ (สมพงษ์ ทองขำ, สัมภาษณ์, 2556)

การปลูกที่อำเภอโป่งน้ำร้อนไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน เตรียมพื้นที่ไม่ขังน้ำ เป็นที่ดอน เนื่องจากลำไยไม่ชอบน้ำ ส่วนใหญ่จะนิยมใช้ระบบการปลูกอยู่สองระบบ คือ

1. ระบบปลูกห่าง จะมีระยะห่างอยู่ที่ 10×10 เมตร
2. ระบบปลูกถี่ จะมีระยะห่างอยู่ที่ 6×6 เมตร

การขุดหลุมวัดระยะตามที่ต้องการปลูก (จะใช้ปลูกห่างหรือปลูกถี่ก็ได้ตามสภาพพื้นที่ของเกษตรกร) ใช้ไม้ปักเป็นแนว ขุดหลุมให้กว้าง × ยาว × ลึก โดยประมาณ 12×12×12 ฟุต หลังจากนั้นแกะถุงพลาสติกจากต้นกล้าลำไยออกนำลงหลุมปลูกได้เลย ปลูกเสร็จเอาไม้ปักแนวออก

จากการปลูกจนถึงการเก็บเกี่ยวใช้ระยะเวลาสามปี ต้นลำไยจึงจะสามารถให้ผลผลิตได้ เมื่อต้นลำไยพร้อมที่จะให้ผลผลิตเกษตรกรจะเริ่มใช้การราดสาร โดยส่วนใหญ่ซึ่งนิยมราดในช่วงหน้าฝนหรือช่วงเดือน เมษายน พฤษภาคม มิถุนายน และจะเก็บเกี่ยวผลผลิตช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนมกราคม ถ้ากรณีมีแหล่งน้ำสมบูรณ์สามารถราดสารในช่วงใดก็ได้ แต่การราดสารนอกฤดูฝนเกษตรกรในอำเภอโป่งน้ำร้อนไม่ค่อยนิยมทำ เนื่องจากจะต้องมีต้นทุนค่าใช้จ่ายเรื่องการให้น้ำสูงขึ้นตามลำดับ เมื่อราดสารแล้วต้องให้น้ำสม่ำเสมอ นับจากวันราดสาร ไปยี่สิบวัน ต้นลำไยจะเริ่มออกดอก หลังลำไยออกดอก ต้องดูแลรักษาไม่ให้มีแมลงมารบกวน ภายในสี่สิบห้าวันนับจากวันที่ราดสาร ดอกลำไยจะเริ่มบาน เกษตรกรต้องหยุดพ่นสารเคมีทั้งหมด เพื่อให้ลำไยผสมเกสรติดลูกโดยธรรมชาติ

หากมีการพ่นยาจะไม่มีแมลงมาช่วยผสมเกสรให้ดอกลำไย หลังจากนั้นหกลีบห้าวัน ดอกลำไยที่บ้านจะเริ่มติดลูกอ่อนขนาดเท่าหัวไม้ขีด ในช่วงนี้ถ้ามีแมลง หนอนหรือโรค ต้องพ่นยากำจัด มีการให้อาหารเสริม (ประเภทแคลเซียมโบรอน) และให้อาหารหลัก คือ ปุ๋ยเคมีสูตรเสมอทางใบพร้อมทางดิน หรือปุ๋ยอินทรีย์ประเภทมูลสัตว์ ระยะเวลาในการให้ปุ๋ยเคมีกับปุ๋ยอินทรีย์นั้นมีระยะห่างกันสิบห้าถึงยี่สิบวัน ช่วงนี้ลำไยจะเริ่มสร้างเปลือก เกษตรกรมักจะให้ปุ๋ยเคมีสูตร 25×7×7 เพื่อให้ลำไยสร้างเปลือกที่มีความแข็งแรง ในช่วงนี้ต้องระวังเรื่องแมลงรบกวน พยายามอย่าให้มีแมลงรบกวน ถ้ามีให้พ่นสารไล่แมลง (ซึ่งจะใช้สารเคมีหรือสารอินทรีย์ก็ได้) หลังจากโรคสารมาเก้าสิบวัน ผลลำไยจะมีขนาดเท่าเม็ดถั่วลิสง ให้ใส่ปุ๋ยเหมือนตอนติดลูกครั้งแรกอีกครั้ง และถ้าลูกคดงอเกินไปให้ตัดแต่งข้อผล โดยให้ลูกน้อยลงต่อข้อ ประมาณ 45 - 60 ผลต่อข้อ (กรณีต้น 5 - 7 ปีขึ้นไป) ถ้าต้นเล็กสามปีถึงห้าปี จะตัดแต่งให้มีผลประมาณ 20 - 45 ผลต่อข้อ พอเข้าเดือนที่สี่ให้ใส่ปุ๋ยเคมีสูตรเสมอ ช่วงเดือนที่ห้าใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 15×5×20 เดือนที่หกใส่ปุ๋ยเคมีสูตร 13×13×21 และพ่นยาป้องกัน โรคและแมลงก่อนเก็บ 15 - 20 วัน นับจากเดือนที่หก อีก 15 วัน ลำไยจึงจะเก็บผลผลิตได้ (ถ้าเกินกำหนดยังไม่เก็บผลผลิตจะแตกเน่าเสีย สีจะเปลี่ยนเป็นน้ำตาลเข้มจนถึงแดงขึ้น เม็ดด้านในจะมีรากงอก ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด) โดยส่วนใหญ่จะใช้เวลาไม่เกินเจ็ดเดือน ในกรณีไม่ใช้หน้าฝนจะใช้เวลาประมาณเจ็ดเดือน

อัตราการให้น้ำ ควรให้น้ำสม่ำเสมอ สังเกตจากดินหากเห็นว่ามีความแห้งก็ให้น้ำ ภาะให้มีความชุ่มชื้นพอประมาณ อย่าให้แฉะ เนื่องจากลำไยไม่ชอบที่แฉะ เกษตรกรที่ไปงน้ำร้อนจึงนิยมปลูกลำไยตามเชิงเขากันมาก

ในกรณีต้นเพิ่งปลูก อายุ 1 - 3 ปี จะให้น้ำ 5 วันต่อครั้ง โดยจะให้น้ำแบบใช้หัวเวียง (Springer) นานประมาณ 20 นาทีต่อครั้ง แต่ถ้าปลูกในช่วงหน้าฝนก็ไม่ต้องให้น้ำ

ในกรณีต้นลำไยเริ่มออกดอก จะให้น้ำหนึ่งสัปดาห์ต่อครั้งๆ ละ 20 นาที

ในกรณีต้นลำไยเริ่มติดลูกเท่าเม็ดถั่วเขียว การให้น้ำนั้นจะให้อยู่ในอัตราสามวันต่อครั้ง ครั้งละ 20 นาที

จากบทเรียนที่ได้จากการลองผิดลองถูกในการปลูกลำไยที่อำเภอโป่งน้ำร้อน ได้กลายมาเป็นองค์ความรู้และเทคโนโลยีเกี่ยวกับการปลูกลำไยในจังหวัดจันทบุรี ซึ่งมีผลให้เกิดการขยายของการปลูกลำไยในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อนอย่างกว้างขวาง ดังปรากฏในตาราง 3

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี

ตาราง 3 สถิติการปลูกลำไยจังหวัดจันทบุรี พ.ศ. 2539 - 2554

ปีการเพาะปลูก (ไร่)	พื้นที่ปลูกรวม (ไร่)	พื้นที่ให้ผลผลิต (ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)
2539	10,256.00	4,914.00	1,979.38	403.00
2540	9,956.00	4,769.00	1,918.48	402.00
2541	10,596.00	6,529.00	6,301.81	965.00
2542	12,499.00	9,123.00	0.00	0.00
2543	14,120.00	10,737.00	19,047.55	1,744.00
2544	20,157.00	10,737.00	19,273.60	1,795.00
2545	27,645.00	13,652.00	27,051.77	1,982.00
2546	31,551.00	17,325.00	34,813.00	2,010.00
2547	48,446.00	24,871.00	49,782.00	2,000.00
2548	81,156.00	51,812.00	104,467.00	2,016.00
2549	82,827.00	54,533.00	103,798.00	1,903.00
2550	83,657.00	66,973.00	129,867.00	1,939.00
2551	105,312.00	88,762.00	184,177.60	2,075.00
2552	109,839.00	93,800.00	202,266.00	2,156.00
2553	119,553.00	96,863.00	191,536.00	1,977.00
2554	124,308.00	96,971.00	201,783.00	2,081.00

ที่มา : สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี. 2555 : 35

จากตาราง 3 พบว่า เมื่อเริ่มมีการปลูกลำไยในปี พ.ศ. 2539 นั้นจังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่ปลูกลำไยรวม 10,256 ไร่ และสามารถผลิตลำไยได้ 1,979 ตัน แต่เมื่อถึงปี 2554 พื้นที่ปลูกลำไยได้ขยายไปถึง 124,308 ไร่ และมีผลผลิตรวม 201,783 ตัน หรือกล่าวอีกนัยยะหนึ่งอาจพูดได้ว่าพื้นที่ปลูกลำไยรวมได้ขยายไปถึง 12 เท่า ในช่วงเวลา 15 ปี และผลผลิตได้เพิ่มขึ้นถึง 102 เท่า ภายใต้วงเวลาดังกล่าว ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า ได้มีการขยายตัวของ การปลูกลำไยในจังหวัดจันทบุรีไปอย่างกว้างขวาง

ในกรณีของการปลูกลำไยในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อนโดยตรงนั้น ปี 2539 มีพื้นที่การปลูกลำไย 10,000 ไร่ และมีการขยายพื้นที่ปลูกเพิ่มมากขึ้นเป็น 10 เท่า ในปี 2552 และมีปริมาณผลผลิตต่อไร่ ประมาณ 400 กิโลกรัมต่อไร่ เพิ่มขึ้น 2,000 กิโลกรัมต่อไร่ (สุจิตรา จิตต์สุทธิผล, 2554 : 64)

ช่วงการขยายตลาดลำไย

การขยายตัวของตลาดลำไยที่อำเภอโป่งน้ำร้อน เป็นผลมาจากการขยายตัวของการผลิตหรือการปลูกลำไยนอกฤดูของเกษตรกรในพื้นที่ดังกล่าว โดยอาศัยภูมิปัญญาที่เกิดจากการทำจริงของเกษตรกร ผู้วิจัยจะนำเสนอกรณีศึกษาเกษตรกรรายย่อยจำนวน 4 ราย ดังนี้

นายชะวี่ คำดี บ้านเลขที่ 84 ม.4 บ้านคลองบอน ต.หนองตะกง อ.โป่งน้ำร้อน จ.จันทบุรี เล่าว่า “ผมปลูกลำไยกว่า 10 ปีแล้ว ใช้พันธุ์อีดอ จำนวน 12 ไร่ ปลูกไป 250 ต้น 15-20 วัน ใส่ปุ๋ยครั้งหนึ่ง ครั้งละ 3 กก./ต้น

ก่อนถึงฤดูลำไยจะออกดอก อย่างน้อยต้นลำไยต้องมีอายุ 4-5 ปีแล้ว จึงจะต้องเตรียมต้นด้วยการตัดแต่งกิ่งก่อน 6 เดือน จึงเริ่มการราดสารโปแตสเซียมคลอไรด์ ซึ่งจะไปที่ปลายระบบรากลำไย ผลคือจะไปกระตุ้นให้ลำไยออกดอก รวดราวๆ 3-4 ปี/ต้น จุดที่ราดก็ตรงที่พุ่มใบตก หลังจากราดสารเร่งดังกล่าวราวๆ 20 วัน ลำไยจะเริ่มแทงช่อดอก หลังจากนั้นจะขาดน้ำไม่ได้เลย วันหนึ่ง 200 ลิตร/ต้น”

ลำไยพันธุ์อีดอที่นี้เมล็ดเล็ก เนื้อหนา ไม่น้ำ และไม่หวานจนเอียน ปีนี้ได้หมาขายให้กับผู้ซื้อเพื่อการส่งออก ไปขายยังประเทศจีน เป็นเงิน 400,000 บาท (ยังไม่ได้หักต้นทุน)

“หน้าที่ของผมคือบำรุงหล่อเลี้ยงต้นให้แข็งแรง ตัดแต่งทรงพุ่มให้ถูกต้องและราดสารเร่งตามกำหนดเวลา จนเมื่อออกดอกติดผลก็ต้องเฝ้าระวังให้เต็มกำลัง เพื่อผลผลิตที่เต็มเม็ดเต็มหน่วย แต่เมื่อถึงเวลาตัดผลผลิตออกไป เป็นหน้าที่ของผู้ซื้อที่เหมาะสม หลังจากเก็บผลผลิตแล้วก็เป็นที่ของผมที่ต้องบำรุงรักษาสุขภาพต้นลำไยให้แข็งแรงพร้อมที่จะตกผลในปีต่อไป ไม่กังวลเรื่องตลาดครับ”

นายชำนาญ บัวเฟื่อง เกษตรอำเภอโป่งน้ำร้อน สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี กรมส่งเสริมการเกษตร บอกว่า “เฉพาะที่โป่งน้ำร้อนอำเภอเดียวมีเกษตรกรปลูกลำไย พันธุ์อีดอ 3,750 ราย และผ่านการรับรองตามระบบ GAP ไปแล้ว 1,300 ราย...พื้นที่ปลูกลำไย 49,000 ไร่ ส่วนผลิตนอกฤดูมากถึง 35,000 ไร่

ในปีที่ผ่านมา มีผลผลิตลำไยนอกฤดูออกมาทั้งสิ้น 61,000 ตัน โดยมีนายทุนมารับซื้อถึงสวนจำนวน 9 ราย เพื่อนำส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น ประเทศจีน ญี่ปุ่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย เวียดนาม และกัมพูชา ซึ่งราคาต่ำสุดอยู่ที่ กิโลกรัมละ 18 บาท และราคาสูงสุด ประมาณ 40 บาทต่อกิโลกรัม โดยเกษตรกรมีต้นทุนการผลิตอยู่ที่ 12-20 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเกษตรกรบางรายที่มีพื้นที่ประมาณ 200 ไร่ขึ้นไป สามารถจำหน่ายผลผลิตมีกำไรถึง 6 ล้านบาท”

นายอำนาจ จันทรส อยู่ที่ บ้านคลองคด หมู่ 7 ต.หนองตากง อ.โป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี เป็นผู้ที่ผลิตลำไยนอกฤดูเพื่อการส่งออก ทำให้มีรายได้ปีหนึ่งๆ เป็นกอบเป็นกำ สามารถหลุดพ้นจากภาวะปัญหาสินค้าล้นตลาดอันเป็นแบบอย่างที่ดี เล่าว่า “ทำสวนลำไยมา 25 ปี ช่วงแรกผลผลิตออกมาไม่ดีเท่าไร จึงไปศึกษาหาความรู้ในการทำลำไยนอกฤดู จากเกษตรอำเภอโป่งน้ำร้อน แนะนำไปพบกับ โกบ๊ก เกษตรกรซึ่งประสบความสำเร็จในการทำลำไยนอกฤดูมาแล้ว ที่อำเภอรัตนภูมิ จังหวัดสงขลา”

จากวันนั้นถึงวันนี้เป็นเวลา 12 ปี ได้ทำลำไยนอกฤดูในพื้นที่ประมาณ 100 ไร่ แบ่งเป็น 2 โซน ทำการราดสารโพแทสเซียมคลอไรด์ เพื่อเร่งการออกดอกห่างกันประมาณ 2 สัปดาห์ ในรอบการผลิตที่ผ่านมาได้ผลผลิตลำไยออกมาประมาณ 150 - 160 ตัน มีพ่อค้ามาซื้อลำไยสดอยู่ที่สวน ในราคากิโลกรัมละ 25 - 28 บาท โดยมีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยประมาณ 20 บาทต่อกิโลกรัม

“การผลิตลำไยนอกฤดูไม่ควรใส่สารเร่งการออกดอกเพื่อมุ่งเอาผลประโยชน์อย่างเดียว ต้องเอาใจใส่ดูแลบำรุงรักษาต้นให้ดีที่สุด เพื่อยืดอายุให้ยาวนานขึ้น หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตป้อนสู่ตลาดแล้ว ควรตัดแต่งกิ่งให้พร้อมที่จะผลิตรอบใหม่ โดยการใส่ปุ๋ยอินทรีย์ (ปุ๋ยขี้ไก่และมูลสัตว์) ประมาณ 10 กิโลกรัมต่อต้น และใส่ปุ๋ยเคมีร่วมด้วย จะทำให้ต้นลำไยฟื้นตัวเร็วขึ้น พร้อมทั้งราดสารเพื่อเร่งการออกดอกอีกครั้ง” นายอำนาจกล่าว (“ลำไยโป่งน้ำร้อนฉลุย ทำนอกฤดู 3.5 หมื่นไร่”. ออนไลน์. 2551)

จากการสัมภาษณ์นายสุทธิ วัฒนรังสี เกษตรกรชาวสวนลำไยขนาดใหญ่ ได้กล่าวถึงการขยายตัวของลำไยว่าอยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2537 ซึ่งเกษตรกรได้มีการเริ่มปลูกลำไยกันบ้างแล้ว แต่ยังไม่มีการขยายเนื้อที่การเพาะปลูก เนื่องจากส่วนใหญ่ทำไร่มันสำปะหลังและทำไร่ข้าวโพด ส่วนที่ใกล้แหล่งน้ำ ก็ปลูกเงาะ ทุเรียน มังคุดและลองกอง ลำไยที่ปลูกนั้นก็จะมีผลผลิตตามฤดูกาล บางฤดูกาลก็ไม่ออกผลผลิต เนื่องจากสภาพอากาศไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิตดอกออกผล ลำไยจะออกดอกได้ตามฤดูกาลนั้นจะต้องอาศัยสภาพอากาศที่หนาวจัด อุณหภูมิอยู่ในระดับ 12 - 13 องศาเซลเซียส แต่ก็ยังให้ผลผลิตที่ต่ำกว่าการราดสารและคุณภาพก็ต่ำกว่า เนื่องจากในช่วงที่ออกตามฤดูกาลนั้นจะประสบกับปัญหาในเรื่องน้ำที่ขาดแคลน การใช้สารเคมีก็ยังไม่มีการเสี่ยงกับผลผลิตที่เน่าเสีย อีกทั้งค้างคาวที่ตีลำไยในช่วงกลางคืน ค้างคาวนั้นเป็นศัตรูสำคัญของลำไย ต้องติดหลอดไฟในช่วงเวลากลางคืน เกษตรกรบางรายก็ยังไม่มีการใช้ไฟ ก็ต้องปล่อยให้ตามสภาพ ทำให้ไม่มีคุณภาพเหมือนกับการราดสาร การราดสารนั้นจะบังคับให้ออกดอกในช่วงไหนก็ได้ขึ้นอยู่กับแหล่งน้ำที่เพียงพอหรือไม่ และการใช้สารเคมีฉีดพ่นเพื่อป้องกันศัตรูแมลงมาทำลายผลผลิต

ส่วนการซื้อขายนั้นชาวสวนก็จะเก็บผลผลิตไปขายเองตามท้องตลาดเหมือนกับผลไม้ทั่วไป ที่ออกตามฤดูกาล ตลาดการค้าลำไยในช่วงนั้นยังไม่มีเป็นของตัวเอง เกษตรกรบางรายก็ได้มี

การเช่าแผงขายปลีตามท้องตลาดเพราะจะได้ราคาดีกว่าขายส่ง ราคาที่ขึ้นลงตามท้องตลาดและของที่มีคุณภาพ กิโลกรัมละ 7 - 8 บาท แผงสดกิโลกรัมละ 15 บาท การส่งออกไปขายต่างประเทศก็ยังไม่มีการส่งออก ขายภายในประเทศเพียงอย่างเดียว แต่ก็มีพ่อค้ามารับซื้อส่งไปขายต่างจังหวัด ซึ่งเป็นพ่อค้าชาวจีนที่มีช่องทางในการส่งไปขายยังตลาดต่างจังหวัด แต่ก็ยังมีน้อยกว่าพ่อค้าที่มารับซื้อเงาะและทุเรียน เนื่องจากเงาะและทุเรียนเป็นผลไม้หลักของจังหวัดจันทบุรี

หลังจากที่มีการขยายตัวของการปลูกลำไยที่โป่งน้ำร้อนแล้ว ในเวลาต่อมาจะพบว่ามีการขยายตัวของตลาดการค้าลำไยตามมา ปรัชญาการณที่เห็นเด่นชัดของการขยายตัวตลาดลำไยในโป่งน้ำร้อน ก็คือ การเข้ามาซื้อลำไยของพ่อค้าคนกลางที่เรียกว่า ล้ง พบว่า ในปีพ.ศ. 2546 พ่อค้าก็ได้เริ่มเข้ามาตั้งล้งประมาณ 3 - 4 ล้ง และเพิ่มจำนวนล้งขึ้นเรื่อยๆ ตามการขยายพื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรกร

ส่วนใหญ่เกษตรกรชาวสวนลำไยขนาดเล็กนั้น จะถูกพ่อค้าคนกลางและล้งกดราคารมากกว่าเกษตรกรชาวสวนลำไยขนาดกลางและขนาดใหญ่ เนื่องจากสินค้ามีจำนวนน้อย ซึ่งไม่สามารถต่อรองราคาได้ อีกทั้งเกษตรกรบางรายไม่มีเงินมาลงทุนต้องอาศัยการกู้ยืมจากพ่อค้าคนกลางและล้ง ทั้งในเรื่องของสารราดลำไย ปุ๋ย ยา รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิตก็ต้องจำหน่ายสินค้าให้กับพ่อค้าคนกลางและล้ง ซึ่งในเรื่องของราคาที่ไม่สามารถต่อรองได้ เนื่องจากสินค้ามีจำนวนน้อยแล้วนั้น เกษตรกรที่กู้ยืมทุนก็จะถูกกดราคารลงไปอีก อย่างเช่น ราคาลำไยซื้อขายกันอยู่ที่กิโลกรัมละ 35 บาท ผู้ที่กู้ยืมทุนก็จะถูกกดราคารเหลือกิโลกรัมละ 27 - 28 บาท ส่วนผู้ที่ไม่ได้กู้ยืมก็อยู่ที่ประมาณ 30 บาท

ในช่วงปี 2551 - 2555 ตลาดการค้าลำไยได้มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น อันเนื่องมาจากการตั้งบริษัทรับซื้อลำไยเพิ่มมากขึ้น เกษตรกรปลูกลำไยเพิ่มมากขึ้น จากเดิมเคยทำไร่มันสำปะหลังและข้าวโพด ก็หันมาปลูกลำไยแทนการทำไร่ กิ่งพันธุ์ลำไยที่วางขายอยู่ตามท้องตลาดและตามแหล่งชำกิ่งพันธุ์นั้น ได้มีการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจากเกษตรกร ทำให้พ่อค้าคนกลางและบริษัทรับซื้อลำไยนั้นมีการซื้อขายกันอย่างเข้มข้น ล้งที่เปิดใหม่ก็ต้องซื้อแพงกว่าเดิม เนื่องจากความเป็นมือใหม่ที่ต้องอาศัยความชำนาญและความคุ้นเคยกับเกษตรกร ซึ่งเกษตรกรบางรายนั้นถ้าไม่คุ้นเคยก็จะไม่ขายให้ทำให้สินค้าไม่เพียงพอตามที่ตั้งเป้าไว้ ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้พ่อค้าคนกลางในพื้นที่อาศัยช่องทางในการซื้อสินค้าเพื่อนำไปขายให้กับล้งอีกที โดยเฉพาะล้งที่เปิดใหม่ที่ยังหาสินค้าไม่ได้ ทำให้เกษตรกรต้องถูกกดราคารจากพ่อค้าคนกลาง ส่วนใหญ่เกษตรกรชาวสวนลำไยขนาดเล็กจะถูกกดราคารมากกว่าเกษตรกรชาวสวนลำไยขนาดกลาง และขนาดใหญ่ เนื่องจากสินค้ามีจำนวนน้อยซึ่งไม่สามารถต่อรองราคาได้ อีกทั้งเกษตรกรบางรายนั้นไม่มีเงินมาลงทุนต้องอาศัยการกู้ยืมจากพ่อค้าคนกลางและล้ง ทั้งในเรื่องของสารราดลำไย ปุ๋ยยา รวมไปถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต

ก็ต้องจำหน่ายสินค้าให้กับพ่อค้าคนกลางและล้ง ซึ่งในเรื่องของราคาก็จะได้น้อยกว่าประมาณ 4 - 5 บาท อย่างเช่น ราคาลำไย 35 บาท ก็จะเหลือ 30 บาท

เครือข่ายทางเศรษฐกิจและการเมืองในตลาดการค้าลำไยของจังหวัดจันทบุรี

ตลาดการค้าลำไยของอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี ในปัจจุบันยังเป็นตลาดที่มีลักษณะโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน และเป็นตลาดของผู้ส่งออก หมายความว่า ลำไยที่ปลูกในพื้นที่โป่งน้ำร้อน จะถูกนำไปขายต่างประเทศเกือบทั้งหมด เช่น มีผู้ปลูกลำไยรายใหญ่ให้ข้อมูลว่าในปัจจุบันลำไยมากกว่า 90% ถูกส่งออกไปขายในตลาดประเทศจีน (อิสิวดี ตั้งเกียรติ. สัมภาษณ์. 2556)

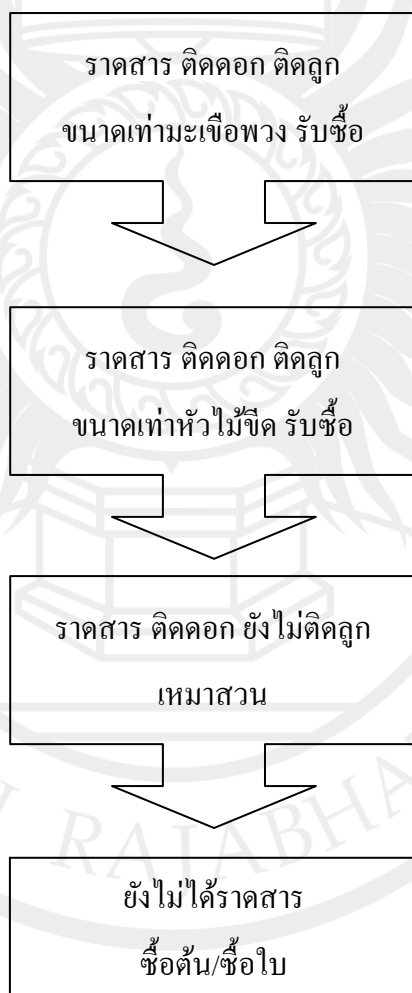
พ่อค้าส่งออกหรือตัวแทนผู้ส่งออกจะรับซื้อ โดยรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรในพื้นที่เพื่อส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีสัดส่วนการส่งออกลำไยจากอำเภอโป่งน้ำร้อนคือ ลำไยเกรดเอ จะมีลักษณะลำไยเป็นช่อสมบูรณ์ ผลใหญ่ สีสวยผิวเนียน มีสัดส่วนประมาณ 95 % ของผลผลิตส่งออกประเทศจีน ลำไยที่มีลักษณะช่อไม่ค่อยสมบูรณ์ ผิวไม่ค่อยสวย หรือลำไยที่คุณภาพไม่สามารถส่งออกประเทศจีนได้จัดเป็นลำไยประเภทรองจากเกรดเอ ซึ่งจะมีประมาณ 3% จากผลผลิตทั้งหมด ซึ่งจะส่งออกไปยังประเทศอินโดนีเซีย ส่วนอีก 1% ของผลผลิตส่งขายภายในประเทศจะเป็นลำไยก้นสวน หรือลำไยที่เหลือจากการขายให้กับพ่อค้าส่งออก และอีก 1 % ของผลผลิตจะนำไปทำลำไยอบแห้ง ซึ่งจะเป็นลำไยที่มีลักษณะที่ไม่ได้ขนาด/ลำไยตกไซค์/ลำไยร่วง หรือที่เกษตรกรมักจะเรียกว่า ลำไยร่วงหิน

จากการศึกษาพบว่า ตลาดลำไยประกอบด้วยห่วงโซ่ที่สำคัญ 3 ห่วง ได้แก่ ผู้ผลิต ผู้จำหน่าย และผู้บริโภครวม

1. ผู้ผลิต ได้แก่ เกษตรกรชาวสวนลำไยในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี ที่ทำสวนลำไยเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพรองในการสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว ซึ่งมีตั้งแต่ชาวสวนขนาดเล็ก ชาวสวนขนาดกลาง ชาวสวนขนาดใหญ่
2. ผู้จำหน่าย ได้แก่ พ่อค้าคนกลาง/ผู้ที่ทำหน้าที่รวบรวมหรือรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรผู้ผลิตแล้วนำไปจำหน่ายต่อจนถึงผู้บริโภครวมคนสุดท้าย ดังนั้น ผู้จำหน่ายในห่วงโซ่นี้จึงมีหลายระดับ ตั้งแต่พ่อค้าคนกลางในท้องที่/ท้องถิ่น พ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือ นายหน้าที่กินเปอร์เซ็นต์ระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าคนกลางขนาดใหญ่หรือที่เกษตรกรทั่วไปเรียกว่า ล้ง/ตัวแทนผู้ส่งออก ผู้ส่งออก
3. ผู้บริโภค ได้แก่ ผู้บริโภคปลายทางหรือผู้บริโภครวมคนสุดท้ายที่ซื้อผลผลิตไปเพื่อการบริโภคเองโดยตรง หรือมีวัตถุประสงค์ให้ผู้รับนำไปใช้บริโภคโดยตรงในครัวเรือน ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคต่างประเทศและในประเทศ

ระบบการซื้อขายลำไยในจันทบุรี จากการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันระบบการซื้อขายลำไยของจันทบุรี มี 3 รูปแบบหลัก คือ

รูปแบบที่ 1 ลังเป็นคนไปเหมามา ไปเหมาเป็นรายแปลงคล้ายๆ กับการตกเขียว ส่วนใหญ่จะไปเหมาแปลงที่ไว้ใจได้ คือ มีการจัดการสวนที่ดี มีคุณภาพ โดยจะเข้าไปตกลงราคาลำไยแต่ละขนาดกับเจ้าของสวน เช่น เกรดเอ ให้ราคากิโลกรัมละ 40 บาท ลำไยก้นสวนราคา 20 บาท ลำไยร่วงหินกิโลกรัมละ 3 บาท เป็นต้น เมื่อตกลงราคากันได้แล้วจะมีการเซ็นสัญญาต่อกัน โดยจะวางมัดจำก่อนราคาประมาณ 25% ของราคาที่คาดเดา หลังจากราคาสารและลำไยเริ่มออกดอกจะจ่ายมัดจำให้อีก 25% ของราคาที่คาดเดา และเมื่อเก็บเกี่ยวจะจ่ายที่เหลือให้ทั้งหมด วิธีการเหมาลักษณะนี้ ลังจะมีความเชื่อใจกันและเชื่อมั่นในฝีมือเจ้าของสวน โดยมีพัฒนาการในการเหมา ดังภาพประกอบ 5



ภาพประกอบ 5 วิธีการเหมาลำไย

รูปแบบที่ 2 การขายแบบเหมาเม็ด โดยที่เกษตรกรกับลังจะตกลงกันว่าเกษตรกรจะสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เท่าไร และต้องการขายเท่าไร แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นก็คือ ถ้าขายไม่ได้

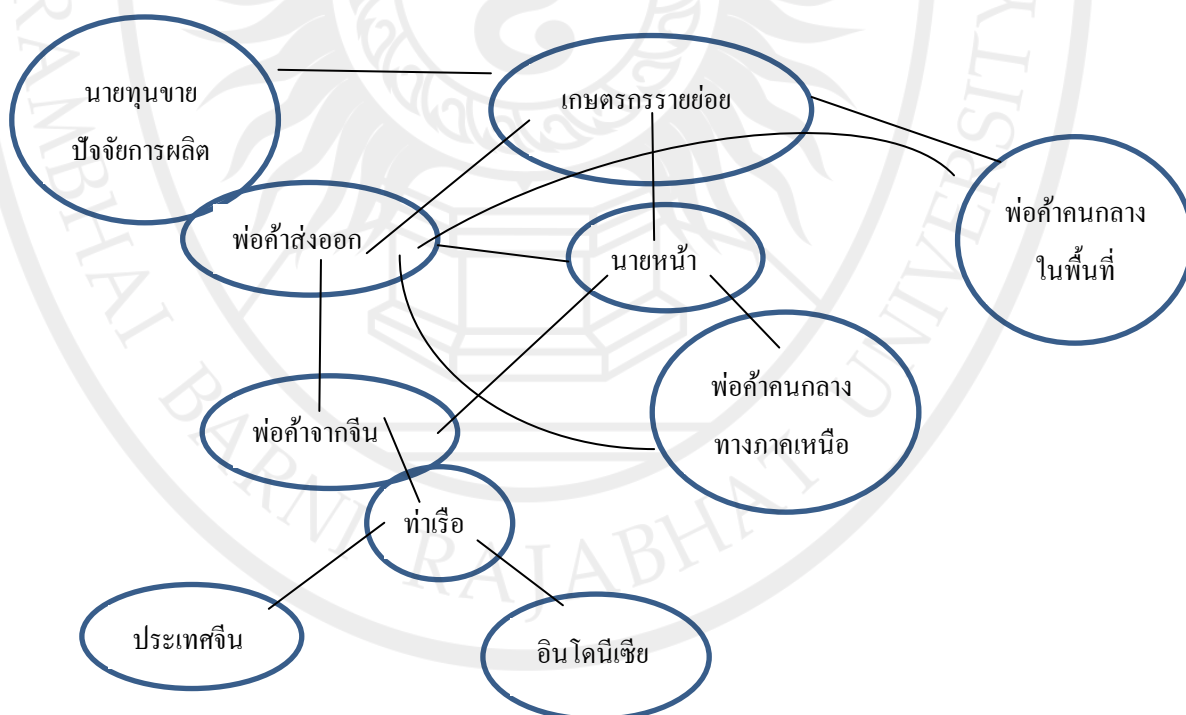
ตามที่ตกลงกันไว้ เช่น ในกรณีที่เกษตรกรขายได้ราคาน้อยกว่าที่ตกลงกันไว้ ก็อาจมีการคืนเงิน ส่วนที่เกิน (ปัจจุบันไม่เป็นที่นิยมแล้ว)

รูปแบบที่ 3 เกษตรกรจะนำผลผลิตมาขายที่หน้าล้งเอง ซึ่งก่อนหน้านี้ไม่มีการติดต่อซื้อขายกันล่วงหน้า เกษตรกรที่นำลำไยมาขายแบบนี้มีน้อยมาก ประมาณ 1 - 2 % ส่วนใหญ่จะมีการติดต่อซื้อขายกันล่วงหน้าแล้ว

รูปแบบที่ 4 ติดต่อผ่านนายหน้า นายหน้าจะทำหน้าที่ติดต่อระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าชาวจีน บางครั้งก็ติดต่อให้กับพ่อค้าคนกลางขนาดใหญ่ โดยจะคิดค่านายหน้า กิโลกรัมละ 1 บาท

การเชื่อมโยงเครือข่ายในตลาดการค้าลำไย

จากการขยายตัวของการปลูกลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน ซึ่งได้นำมาสู่การเกิดขึ้นของตลาดการค้าลำไยของพื้นที่ดังกล่าว ในตลาดการค้าลำไยที่ขยายตัวขึ้นจะประกอบด้วย กลุ่มคนที่เกี่ยวข้องกับตลาด 2 ฝ่ายใหญ่ๆ คือ ฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขาย และฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับการซื้อลำไย จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และประสบการณ์ของผู้วิจัย ในฐานะที่เป็นผู้สังเกตการณ์ อย่างมีส่วนร่วม ผู้วิจัยสามารถสรุปตัวแบบเครือข่ายของตลาดการค้าลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน ดังภาพประกอบ 6



ภาพประกอบ 6 เครือข่ายในตลาดการค้าลำไยของอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี

จากภาพประกอบ 6 พบว่าเครือข่ายทางเศรษฐกิจและการเมืองในตลาดการค้าลำไย อำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี พัฒนาขึ้นจากการเชื่อมร้อยเครือข่ายที่แต่ละ Node ต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน (Interdependency) บนฐานการแลกเปลี่ยนทรัพยากร (Interexchange) การเชื่อมร้อยตลาดการค้าลำไยดังกล่าว สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 รูปแบบ ดังนี้

1. เครือข่ายระหว่างนายทุนขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกรรายย่อย
2. เครือข่ายระหว่างเกษตรกรรายย่อยกับพ่อค้าคนกลาง
3. เครือข่ายระหว่างพ่อค้าส่งออกกับพ่อค้าคนกลาง
4. เครือข่ายระหว่างนายหน้ากับพ่อค้าคนจีน

1. เครือข่ายระหว่างนายทุนขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกรรายย่อย

จากประสบการณ์ในตลาดการค้าลำไยที่โป่งน้ำร้อน ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์เครือข่ายระหว่างนายทุนขายการผลิตกับเกษตรกรรายย่อยได้ดังนี้

เครือข่ายระหว่างนายทุนขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกรรายย่อยในตลาดการค้าลำไย อำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี เกิดจากกลุ่มคนสองกลุ่ม คือ กลุ่มนายทุนขายปัจจัยการผลิตกับเกษตรกรรายย่อย กลุ่มนายทุนขายปัจจัยการผลิต หมายถึง บริษัทหรือนายทุนที่ขายของที่เกี่ยวข้อกับปุ๋ยเคมี ยากำจัดโรค ยากำจัดศัตรูพืช สารราด ส่วนเกษตรกรรายย่อยในตลาดการค้าลำไย หมายถึง ผู้ปลูกลำไยที่มีที่ดินขนาดเล็กเป็นของตนเองไม่เกิน 20 ไร่ และยังคงใช้แรงงานในครอบครัวเพื่อทำการผลิตอยู่ โดยอาจมีการจ้างแรงงานข้างนอกเป็นครั้งคราว เช่น การตัดแต่งกิ่งหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิต

การที่เกษตรกรรายย่อยจำเป็นจะต้องมีความสัมพันธ์เชิงเครือข่ายกับนายทุนขายปัจจัยการผลิต เนื่องจากกระบวนการผลิตลำไยจำเป็นต้องใช้ปุ๋ยเคมี ใช้ยากำจัดศัตรูแมลงและเชื้อราบางประเภท รวมทั้งสารราดที่ทำให้ลำไยติดลูกนอกฤดู และเกษตรกรบางรายไม่มีทุนที่จะไปซื้อปุ๋ยยาหรือสารราดก็ต้องไปเอามาใช้ก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จแล้วนำเงินมาจ่ายทีหลัง

ส่วนนายทุนขายปัจจัยการผลิตดังกล่าวข้างต้น ก็ต้องอาศัยหรือพึ่งพาเกษตรกรรายย่อยผู้ปลูกลำไยเช่นเดียวกัน กล่าวคือ ทางผู้จัดจำหน่ายต้องการสร้างตลาดการขายให้กับกลุ่มเกษตรกรเพื่อจะได้มีรายได้จากการที่เกษตรกรใช้ปุ๋ย ใช้ยาต่างๆ นายทุนขายปัจจัยการผลิตนั้นมีคู่แข่งมากมาย ดังนั้นในสถานการณ์ของตลาดแข่งขันนายทุนจึงจำเป็นที่จะต้องพึ่งพาเกษตรกรรายย่อย โดยการนำเอาปุ๋ยยามาให้ใช้ก่อนจนกระทั่งเกษตรกรเก็บเกี่ยวผลผลิตเสร็จค่อยนำเงินมาจ่าย ซึ่งเกษตรกรบางรายนั้นไม่มีทุนที่ซื้อปุ๋ยยา ก็ต้องเอามาใช้ก่อน เป็นการหาลูกค้าไปในตัว ให้กับนายทุนขายปัจจัยการผลิตซึ่งสามารถทำให้นายทุนขายปัจจัยการผลิตลดคู่แข่งลงได้ นายทุนขายปัจจัยการผลิตบางรายนำปุ๋ยยา

มาให้ทดลองใช้ก่อนโดยไม่คิดเงิน เพื่อหาลูกค้าให้กับตนเองจะเห็นได้ว่าทั้งสองฝ่ายนั้นยังต้องพึ่งพาอาศัยกัน

2. เครื่องข่ายระหว่างเกษตรกรรายย่อยกับพ่อค้าคนกลาง

จากประสบการณ์ในตลาดการค้าลำไยที่โป่งน้ำร้อน ผู้วิจัยสามารถวิเคราะห์เครือข่ายระหว่างเกษตรกรรายย่อยกับพ่อค้าคนกลางได้ดังนี้

เกษตรกรรายย่อยของการปลูกลำไยนอกฤดูในอำเภอโป่งน้ำร้อนในปัจจุบันมีช่องทางในการเชื่อมร้อยเครือข่ายกับพ่อค้าคนกลางที่มาซื้อลำไยได้ 4 กลุ่ม คือ พ่อค้าคนกลางในพื้นที่ พ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือ พ่อค้าส่งออก และนายหน้า

พ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือในที่นี้หมายถึง พ่อค้าคนกลางที่มาจากทางภาคเหนือเข้ามารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในอำเภอโป่งน้ำร้อน เพื่อมาขายต่อให้กับพ่อค้าส่งออก

พ่อค้าคนกลางในพื้นที่ในที่นี้หมายถึง พ่อค้าคนกลางที่มีภูมิลำเนา หรืออาศัยอยู่ในเขตจังหวัดจันทบุรี และเป็นผู้รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรเพื่อมาส่งต่อให้กับพ่อค้าส่งออกอีกครั้งหนึ่ง

พ่อค้าส่งออก หมายถึง พ่อค้าที่ทำการค้าขนาดใหญ่มีตลาดส่งออกต่างประเทศโดยตรง พ่อค้าส่งออกนี้จะทำหน้าที่รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรโดยตรง รวมถึงรับซื้อผลผลิตจากพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางจากภาคเหนืออีกด้วย

นายหน้าในที่นี้หมายถึง คนที่ทำหน้าที่ติดต่อพ่อค้าให้กับเกษตรกรรายย่อย หรือติดต่อเกษตรกรรายย่อยให้กับพ่อค้าต่างๆ ซึ่งอาจจะเป็นเกษตรกรรายย่อยด้วยกันเองที่มีความคุ้นเคยกับพ่อค้า หรือเป็นคนที่ทำอาชีพนี้โดยตรง

การเชื่อมร้อยเครือข่ายระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ พ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือ พ่อค้าส่งออกและนายหน้า พ่อค้าคนกลางในพื้นที่นั้นเป็นคนไปรับซื้อโดยตรงกับเกษตรกร ซึ่งจะนำมาขายให้กับพ่อค้าส่งออกอีกที เช่นเดียวกับพ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือที่มาซื้อจากเกษตรกรโดยตรงเหมือนกันกับพ่อค้าในพื้นที่ และนำสินค้าไปขายต่อให้กับพ่อค้าส่งออก พ่อค้าคนกลางในพื้นที่และพ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือจะได้เปรียบในเรื่องความชำนาญในพื้นที่มากกว่าพ่อค้าส่งออก พ่อค้าส่งออกนั้นก็จะต้องอาศัยนายหน้าช่วยหาสินค้าให้ เนื่องจากพ่อค้าส่งออกนั้นจะต้องได้สินค้าตามที่กำหนดเพื่อที่จะส่งออก จึงจำเป็นต้องรับซื้อสินค้าจากพ่อค้าคนกลางในพื้นที่และพ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือในราคาที่สูงกว่า 1 - 2 บาท

3. เครื่องข่ายระหว่างพ่อค้าส่งออกกับพ่อค้าคนกลาง

การเชื่อมร้อยเครือข่ายระหว่างพ่อค้าส่งออกกับพ่อค้าคนกลาง เกิดการพึ่งพากันระหว่างกลุ่มคนสองกลุ่ม คือ พ่อค้าส่งออกกับพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ และพ่อค้าคนกลางภาคเหนือ

พ่อค้าคนกลางในพื้นที่และพ่อค้าคนกลางภาคเหนือ เป็นพ่อค้าที่ไม่ได้ทำการส่งออกโดยตรงและไม่มีตลาดต่างประเทศเป็นของตนเอง ดังนั้นการกระจายสินค้าจึงต้องผ่านพ่อค้าส่งออกอีกทอดหนึ่ง โดยพ่อค้ากลุ่มนี้จะเข้าไปปรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร มาทำการคัดแยกขนาดและเข้าโรงอบ รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ เพื่อเตรียมการส่งออก แล้วจึงนำมาส่งให้กับพ่อค้าส่งออก จำหน่ายไปยังตลาดต่างประเทศ

พ่อค้าส่งออก เป็นกลุ่มคนที่ทำการติดต่อซื้อขายกับตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีน และมีฐานลูกค้าต่างประเทศเป็นของตนเอง โดยปีๆ หนึ่ง จะมียอดสั่งซื้อล่วงหน้าจากพ่อค้าจีน พ่อค้าส่งออกจะต้องหาผลผลิตให้เพียงพอกับจำนวนยอดสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยส่วนหนึ่งจะทำการติดต่อรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร และอีกส่วนหนึ่งจะรับซื้อจากกลุ่มพ่อค้าคนกลางในพื้นที่และพ่อค้าคนกลางจากภาคเหนือ เพื่อทำการส่งออกให้กับพ่อค้าจีนอีกทอดหนึ่ง

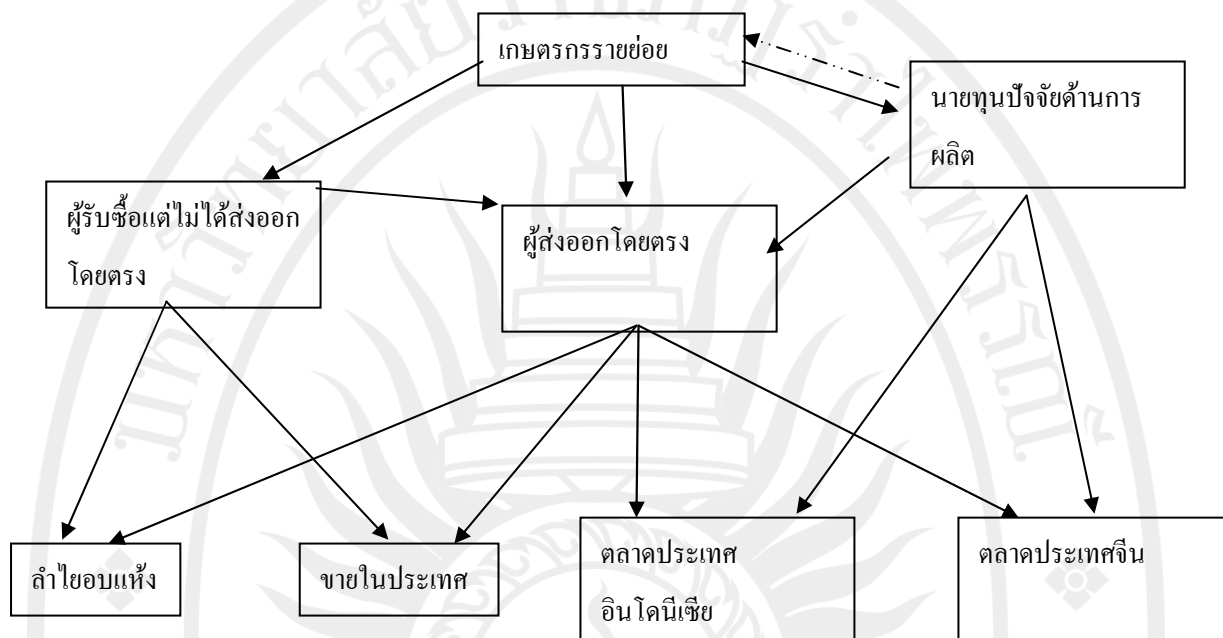
4. เครือข่ายระหว่างนายหน้ากับพ่อค้าคนจีน

การเชื่อมโยงระหว่างนายหน้ากับพ่อค้าคนจีนเกิดจากกลุ่มคนสองกลุ่ม คือ นายหน้าและพ่อค้าจากจีน

พ่อค้าจากจีนในที่นี้หมายถึง พ่อค้าจากประเทศจีนที่เข้ามาหาผลผลิตในประเทศไทย และนำไปจัดจำหน่ายยังประเทศจีน

กลุ่มพ่อค้าคนจีนที่ต้องการหาผลผลิตไปขายยังประเทศจีน แต่ไม่สามารถเข้าถึงเกษตรกรได้และไม่เคยชินกับพื้นที่ รวมทั้งเรื่องการต่อรองราคาที่ต้องเจรจาเป็นภาษาไทย จึงต้องอาศัยนายหน้าที่เป็นคนไทย ซึ่งอาจจะเป็นคนในพื้นที่หรือเป็นคนที่คุ้นเคยกับเกษตรกรพาเข้าไปเจรจากรซื้อขาย

การจัดสรรผลประโยชน์ในการผลิตและการค้าไม้ที่อำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี



ภาพประกอบ 7 การจัดสรรผลประโยชน์ในการผลิตและการค้าไม้ที่อำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี

จากภาพประกอบ 7 ดังกล่าวจะพบว่า ในกระบวนการผลิต การค้าไม้ของเกษตรกรอำเภอโป่งน้ำร้อนนั้นจะมีผู้เกี่ยวข้องหลักกับกระบวนการดังกล่าวอยู่ 3 ระดับ คือ ระดับการผลิต ระดับการจัดจำหน่าย และระดับผู้บริโภค (สมพงษ์ ทองขำ, สัมภาษณ์. 2556)

ระดับการผลิตจะมีบุคคลที่เกี่ยวข้อง 2 ประเภท คือ เกษตรกร และนายทุนปัจจัยการผลิต

เกษตรกรรายย่อย คือ ชาวสวนลำไย ในการลงทุนการผลิตลำไยต่อต้น โดยในครั้งแรกจะต้องลงทุนต้นกล้าลำไย ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 30 บาท หลังจากนั้นประมาณสามปี จึงลงทุนอีกครั้งในการที่จะให้ผลผลิตซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายอยู่ราวๆ 100 บาทต่อต้น (ในกรณีต้นลำไยที่มีอายุ 3 - 10 ปี) และ 150 - 200 บาทต่อต้น (ในกรณีที่ต้นลำไยมีอายุ 10 - 20 ปี) ต้นลำไยที่มีอายุมากย่อมจะมีต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากต้องมีการตัดแต่งกิ่งเป็นจำนวนมาก ส่วนผลผลิตต่อต้น หากเป็นต้นขนาด 3 - 10 ปี จะให้ผลผลิตต่อต้นอยู่ที่ 200 กิโลกรัม ต้นขนาด 10 - 20 ปี จะให้ผลผลิตอยู่ที่ 500 กิโลกรัมต่อต้น ซึ่งเกษตรกรจะได้กำไรต่อต้น โดยยังไม่คิดค่าแรงในการดูแลลำไยของตัวเกษตรกรประมาณ 7,500 - 18,800 บาทต่อต้น

นายทุนด้านปัจจัยการผลิต/สั่ง นายทุนด้านปัจจัยการผลิต คือ กลุ่มพ่อค้าขายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น พ่อค้าขายปุ๋ยเคมี พ่อค้าขายสารวัตถุอันตรายทางการเกษตร (จำพวก

ขาม่าแมลง/สาร โซเดียมคอปเรต/โปรแตสเซียมคอปเรต หรือที่เกษตรกรเรียกว่า สารราด) พ่อค้าต้นกล้า ลำไย โดยนายทุนกลุ่มนี้จะทำหน้าที่เป็นนายทุนให้เกษตรกร ให้เกษตรกรกู้ยืมเงิน เกษตรกรสามารถมาสำรองปุ๋ย ยา ต่างๆ ไปใช้ก่อนได้ โดยไม่คิดดอกเบี้ย แต่มีข้อแม้ว่าเกษตรกรต้องนำผลผลิตมาขายให้กับคนเท่านั้น จะเป็นการตกลงด้วยวาจา โดยไม่มีการเซ็นสัญญา และราคาที่รับซื้อนั้น จะมีราคาต่ำกว่าราคาทั่วไป โดยนายทุนด้านปัจจัยการผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคาฝ่ายเดียว เช่น นาย ก เป็นเกษตรกรลำไยในหมู่บ้านแห่งหนึ่ง เมื่อถึงฤดูทำการผลิตลำไยไม่มีทุนสำรองในการที่จะไปซื้อปุ๋ยและสารราด จึงเข้าไปติดต่อล้างเพื่อขอยืมสารราด และปุ๋ยมาผลิตลำไยในสวนของตน เมื่อถึงฤดูการเก็บเกี่ยว นาย ก ต้องนำลำไยของตนมาขายให้กับล้างที่ตนไปขอยืมปุ๋ยและสารราดมา โดยระหว่างการปลูกนั้นล้างจะส่งคนมาคอยติดตามผลผลิตเป็นระยะๆ โดยบางรายก็จะส่งออกเอง บางรายก็จะนำไปขายให้กับผู้ส่งออกอีกทอดหนึ่ง การทำลักษณะนี้นายทุนด้านปัจจัยการผลิต จะมีส่วนต่างจากราคาที่รับซื้อจากเกษตรกร โดยตรงกับราคาตลาด ส่วนเกษตรกรจะถูกกดราคา

ระดับการตลาด จะเป็นกระบวนการเกี่ยวกับการเก็บเกี่ยวผลผลิตและการขาย ในส่วนของการตลาดนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ส่งออกโดยตรงและผู้รับซื้อที่ไม่ได้ทำการส่งออกโดยตรง

ผู้ส่งออกโดยตรง/พ่อค้าคนกลาง หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า ล้าง จะทำหน้าที่เก็บรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรและส่งออกไปยังประเทศจีนหรืออินโดนีเซีย โดยจะมีการติดต่อซื้อขายกับเกษตรกรล่วงหน้าตั้งแต่ยังไม่ราดสาร กล่าวคือ ทางผู้ส่งออกจะส่งคนมาดูลักษณะลำต้นและใบ จะเป็นการคาดคะเนล่วงหน้าว่าลักษณะใบที่ดีจะสามารถทำให้ได้ผลผลิตเป็นจำนวนมาก และมีการเซ็นสัญญากันเป็นลายลักษณ์อักษรที่แน่นอน จะไม่นิยมใช้การตกลงด้วยวาจา อัตราการซื้อขายจะเป็นลักษณะรับซื้อราคาเดียว โดยจะให้ราคาตามขนาดของลำไย ถ้าเป็นลำไยขนาดใหญ่หรือเบอร์หนึ่งจนถึงเบอร์สี่ จะได้ราคาประมาณที่ 38 บาทต่อหนึ่งกิโลกรัม (ราคาในปี 2556) ส่วนลำไยที่ไม่ได้ขนาด (ลำไยร่วงหิน) หรือเรียกว่าลำไยตลกไซค์ จะให้ราคาที่ 3 บาท ต่อหนึ่งกิโลกรัม ผู้ส่งออกจะมีส่วนต่างจากการนำลำไยไปคัดแยกขนาดอีกครั้งเพื่อส่งออก

ผู้รับซื้อที่ไม่ได้ทำการส่งออกโดยตรง หรือล้างจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกร และนำไปส่งให้ผู้ส่งออกอีกทีหนึ่ง ในการซื้อขายนั้นผู้รับซื้อจะมาติดต่อกับเกษตรกร โดยจะมีการเซ็นสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้าตั้งแต่ยังไม่ราดสารเหมือนกับผู้ส่งออกโดยตรง ราคาการซื้อขายนั่นก็ให้ราคาเท่าๆ กับผู้ส่งออกโดยตรง บางครั้งอาจจะให้ราคาที่สูงกว่า แต่มีข้อแม้ว่าผู้รับซื้อนั้น จะเข้ามาทำการตัดแต่งกิ่งของต้นลำไย หากต้นใดที่ติดลูกตก ทางผู้รับซื้อจะพยายามตัดแต่งกิ่งเหล่านั้น ออกไม่ให้ตก เนื่องจากต้องการให้ลูกลำไยมีขนาดใหญ่ เพื่อที่เวลาตนเองไปขายต่อจะได้กำไรเพิ่มขึ้น หากในการเก็บผลผลิตแต่ละครั้งแต่ละแปลง มีลำไยเบอร์ 4 มาก ผู้รับซื้อจะไม่ค่อยได้กำไร

แต่การทำเช่นนี้ทำให้รายได้ของเกษตรกรลดลง เนื่องจากปริมาณผลผลิตก็จะลดลงตามจำนวนการแต่งกิ่งของผู้รับซื้อ โดยในการแต่งกิ่งนี้ทางเกษตรกรไม่สามารถกำหนดได้ว่าควรแต่งระดับไหน เพราะในสัญญาจะมีระบุไว้ว่า “สามารถตัดแต่งกิ่งได้โดยเกษตรกรเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายในการแต่งกิ่งเองทั้งหมด” เมื่อผู้รับซื้อผลผลิตมาจากเกษตรกรจะนำมาคัดขนาดเพื่อส่งขายให้กับผู้ส่งออกอีกครั้งหนึ่ง

ในการจัดสรรผลประโยชน์ของตลาดการค้าลำไยที่อำเภอโป่งน้ำร้อน ซึ่งประกอบด้วยผู้ผลิตรายย่อย นายทุนที่ขายสินค้าปัจจัยการผลิต และพ่อค้าคนกลางที่เรียกว่าล้งตามที่กล่าวมาข้างต้น เราจะพบว่า เกิดความไม่เป็นธรรมในตลาดการค้าลำไย เนื่องจากมีการเอาเปรียบระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งสามจากกระบวนการโกง ดังนี้

ในการซื้อขายนั้นผู้รับซื้อโดยจะมีผู้จัดการที่เป็นตัวแทนของล้งเอง ซึ่งเรียกว่า “ผู้จัดการล้ง” จะมาติดต่อกับเกษตรกร โดยจะมีการเซ็นสัญญาซื้อขายกันล่วงหน้า หรือ ได้ทำข้อตกลงกับทางเกษตรกรไว้ล่วงหน้า โดยวิธีการที่เรียกว่า “ซื้อใบลำไย”

เกษตรกรที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมในการขายลำไยให้กับผู้จัดการล้งหรือตัวล้งเอง โดยมีเทคนิคหรือวิธีการที่ซื้อขายกับเกษตรกร (ผู้ไม่ประสงค์ออกนาม. สัมภาษณ์. 2556) คือ ทางล้งจะส่งผู้จัดการของตนเองมาดูที่สวนลำไยของเกษตรกรและรับซื้อตั้งแต่ก่อนราดสาร ครั้งแรกจะเข้ามาดูและบอกกับทางเกษตรกร โดยจะให้ความหวังว่าจะได้ราคาตามตลาด แต่พอเวลาต่อมาจะตีเนียนต่างๆ เกี่ยวกับผลผลิตของเกษตรกร เช่น ใส่ปุ๋ยบ้างหรือเปล่า ดูแลกันอย่างไรเหมือนไม่ใส่ใจทำใส่ปุ๋ยน้อยไป ถ้าไม่มีทุน ให้ไปเอาปุ๋ยที่ล้งก็ได้ เรามีปุ๋ยคุณภาพดีสำหรับลูกล้ง เพื่อที่เกษตรกรเองจะได้ไปซื้อปุ๋ย หรือถ้าไม่มีเงินทุนก็ไปกู้ปุ๋ยจากทางผู้รับซื้อโดยการเป็นหนี้ พอถึงเวลาที่ได้ผลผลิตหรือถึงเวลาซื้อ-ขาย ซึ่งทุกฝ่ายคาดว่าผลผลิตที่จะได้รับอยู่ที่ประมาณการ ผลผลิตที่เข้าของล้งมองดูและประเมินด้วยสายตาในวันมาดูผลลำไยที่ตัดแต่ช่อผลแล้ว ซึ่งผลลำไยมีขนาดเล็กกว่าลูกมะเขือพวงเล็กน้อย น่าจะได้ราคาประมาณหนึ่ง เจ้าของกิ่งพันธุ์ที่เกษตรกรซื้อมาปลูก ว่าจะมาดูประเมินไว้ที่ประมาณหนึ่ง และตัวเกษตรกรเองประเมินด้วยตัวเองว่าจะได้ราคาผลผลิตประมาณหนึ่ง และทางเกษตรกรประเมินด้วยตัวเองซึ่งคาดว่าน่าจะได้ผลผลิตประมาณหนึ่งซึ่งจะเป็นไปในแนวทางเดียวกับทั้งเจ้าล้งและเจ้าของกิ่งพันธุ์ดังกล่าว โดยทางเกษตรกรเองได้ใส่ใจในการดูแลใส่ปุ๋ยตามหลักวิชาการและตัดแต่งช่อผลแต่ละช่อให้มีปริมาณลูกลำไยไม่เกินช่อละ 60 ลูก เพื่อให้ได้ขนาดของผลลำไยเป็นที่ต้องการของตลาด แต่เมื่อถึงเวลาที่ผู้จัดการล้งมารับซื้อผลผลิตในแต่ละครั้งโดยใช้วิธีการที่เรียกว่าเอาเปรียบหรือ “โกง” เกษตรกร คือ จะส่งคนงานของตัวเองเข้ามาประมาณ 100 คน โดยใช้รถกระบะเข้ามาขนดังนี้

1. ผู้จัดการล้งจะให้คนงานเก็บลำไยจากต้น แล้วคัดช่อสวยๆ ที่ผลใหญ่กว่าเหรียญ 10 บาท และลำไยเบอร์ 1 - 2 เอาใส่ตะกร้าที่มีใบไม้ปิด

2. ลำไยขนาดเบอร์ 3 และ 4 จะถูกแต่งช่อผลโดยทิ้งให้มีกิ่งไว้ เพื่อเอามาทำกำปึก (ลำไยมัดพวง) โดยทางผู้จัดการสั่งจะอ้างว่า ลำไยกลุ่มนี้เรียกว่า ลูกลาย ให้กิโลกรัมละ 3 บาท
3. ลูกลำไยทุกลูกทุกขนาดที่ไม่ได้อยู่ในพวง ไม่ว่าจะมียขนาดเท่าใด จะถือเป็นลูกร่วงทั้งหมด
4. ลำไยตามข้อ 2 และ 3 ทั้งหมด จะให้คนงานทำการแยกขนาด เรียงใส่ในตะกร้าสีขาว แล้วชั่งน้ำหนัก แต่จะไม่เอาใบลำไยปิด และให้ราคากิโลกรัมละ 3 บาท
5. ทั้งสวนของเกษตรกรจะไม่มีลูกหินเลย ผู้จัดการสั่งจะขนเอาไปหมด (ลูกที่มีขนาดเล็กกว่าเหรียญ 5 บาท เขาจะเรียกว่า เป็นลูกหิน)

และได้แสดงลูกเล่นถึงวิธีการเอาเปรียบหรือ “โกง” โดยทางเกษตรกรจะตรวจนับตะกร้าที่บรรจุผลผลิตทุกประเภทที่ทางผู้จัดการได้เก็บผลผลิตมาใส่ในตะกร้า แต่ผู้จัดการจะบอกกับทางเกษตรกรว่า ไม่ต้องจดนับทุกตะกร้าหรอก ให้จดนับเฉพาะตะกร้าที่มีใบไม้ปิดเท่านั้นที่ได้ราคากิโลกรัมละ 31 บาท ส่วนตะกร้าที่เป็นลูกร่วงที่ไม่มีใบไม้ปิดไม่ต้องนับ จะทำให้เกิดการสับสนปนกัน ส่วนน้ำหนักของตะกร้าลูกร่วงนั้น รถที่เก็บแต่ละคันเขาจะมาแจ้ง แล้วทางผู้จัดการสั่งจะเขียนสรุปมาให้ทางเกษตรกรเอง รับรองพวกคนเก็บลำไยพวกนี้เขาไม่โกงแน่นอน จากนั้นผู้จัดการสั่งก็ให้คนงานขนตะกร้าทุกตะกร้า ทั้งที่มีใบไม้ปิด และไม่มีใบไม้ปิด ขนรวมขึ้นรถไปคันเดียวกันโดยไม่แยกประเภทเลย นี่คือการเอาเปรียบหรือ “โกง” วิธีการหนึ่งของทางผู้จัดการสั่ง

“รู้ไหมคะ ลูกลำไยที่ยังเป็นพวงอยู่ สามารถเอาไปแต่งกิ่งกำปึกได้ ซึ่งผู้จัดการรายเดิมเรียกว่า ลูกลาย นั้น และให้กิโลกรัมละ 3 บาท เขาจะซื้อในราคากิโลละ 15 บาท ส่วน ลูกร่วงที่เล็กกว่าเหรียญ 5 บาท รับซื้อในราคากิโลกรัมละ 8 บาท หนูเพิ่งรู้ว่าเสียใจอย่างแรงเข้าแล้ว หนูจึงเล่าเรื่องการซื้อขายลำไยให้กับลุงเดิมให้เขาฟัง คนรับซื้อรายใหม่เขาบอกว่า คนที่โกงคือผู้จัดการสั่ง ตอนเจ้าของสวนผลอ เขาจะรู้กันกับพวกหัวหน้าคนงาน จะแอบขนตะกร้าลำไยขึ้นรถไปจำนวนหนึ่ง และจะกลับออกไปก่อน ส่วนลำไยที่เขาอ้างว่าเป็นลูกร่วงตกไซค์นั้น เขาก็จะเอาไปขายต่อให้พวกผมเอง กินทั้งเจ้าของสวนและเจ้าของล้งของตัวเองเลย อย่างลำไยที่เขาไม่เอาใบไม้ปิดซึ่งโมเมไปร่วม 5 ตันนั้น เขาก็เอาไปขายสิ่งอื่น ส่วนลูกร่วงก็จะขนกลับไปให้ล้งไม่ถึง 0.5 ตันพอไม่ให้หน้าเกลียด” (ผู้ไม่ประสงค์ออกนาม. สัมภาษณ์. 2556)

อีกวิธีการหนึ่งคือ ผู้จัดการสั่งก็ยังคงเข้ามาเก็บลำไย ตามลักษณะการเก็บและการคัดลำไยเหมือนครั้งก่อน แต่ถ้าเกษตรกรบอกทางผู้จัดการสั่งว่า จะเก็บลูกร่วงและลูกลายเอาไว้ จะไม่ขาย แต่จะเอาไปทำปุย ผู้จัดการสั่งก็จะสั่งให้คนงานหยุดคัดแยกลำไย และให้ขนเอาลำไยทั้งหมดไปกองไว้ในศาลากลางสวน และให้ตัวเกษตรกร ไปยืนรออยู่ที่ศาลา จึงทำให้ไม่มีโอกาสได้ไปยื่นตรวจนับตะกร้าที่ขนขึ้นรถไปก่อนหน้านี้ที่หน้าประตูทางเข้า-ออกสวนของเกษตรกรเหมือนครั้งก่อน

ซึ่งขณะที่ทางเกษตรกรกำลังดูแลไร่ที่คนงานขนลำไยมากองให้ นั้น ทางผู้จัดการล้งก็จะสั่งให้ลูกน้องของตนขับรถบรรทุก 1 คัน ขับออกไปก่อน โดยเจ้าของรถได้เข้ามาพูดคุยกับผู้จัดการล้ง และบอกว่าคนงานได้ทำงานเสร็จแล้วจะขอกลับไปก่อน ซึ่งผู้จัดการล้งที่รู้จักกับเจ้าของรถก็จะอนุญาตให้กลับไปก่อนได้ ซึ่งทางเกษตรกรเองไม่สามารถรู้ได้เลยว่ารถกระบะที่ขับออกไปมีผลผลิตของตัวเองหรือไม่ แล้วผลสืบเนื่องจากการที่ทางเกษตรกรเก็บลูกร่วงและลูกลายเอาไว้เองจะไม่ขายให้กับทางผู้จัดการล้ง ซึ่งผู้จัดการล้งจะเกิดความไม่พอใจ จึงมาขอตกลงกันใหม่กับทางเกษตรกร โดยจะขอเงินจากทางเกษตรกรเป็นค่าแรงงานคนงานที่จะต้องขนลำไยจำนวนดังกล่าวที่เอามาเทกองไว้ให้ในราคาอีกราคาหนึ่ง รวมทั้งหมดแล้วตัวเกษตรกรจึงต้องจ่ายเงินเป็นค่าแรงงานขนลำไยสำหรับการมาเทกองทับถมเป็นภูเขาที่ศาลาในจำนวนเงินอีกประมาณหนึ่ง เพื่อซื้อผลผลิตของตนเองตามสัญญาที่ได้ตกลงกับทางล้งไว้

แนวทางแก้ไขปัญหาตลาดการค้าลำไย ในอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรีให้มีความเป็นธรรม

ในการสร้างความเป็นธรรมเกี่ยวกับตลาดการค้าลำไย ในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรีมากขึ้นนั้น จะพบว่ามีภาคส่วนในสังคมที่เกี่ยวเนื่องกับตลาดการค้าลำไยดังกล่าว 3 ภาคส่วนคือ ภาคชุมชน ภาครัฐ และภาคธุรกิจ ดังนั้นในการนำเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาตลาดการค้าลำไยในอำเภอโป่งน้ำร้อน ผู้วิจัยจะนำเสนอแนวทางหลัก 3 แนว ดังนี้

1. แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกของชุมชน
2. แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกของรัฐ
3. แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกตลาด

แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกของชุมชน

ชุมชนในเขตอำเภอโป่งน้ำร้อน โดยทั่วไปมีลักษณะเป็นชุมชนของเกษตรกรรายย่อยเป็นหลัก นั้นหมายความว่า ชุมชนจะมีลักษณะที่เกษตรกรรายย่อยแต่ละครอบครัวดำรงชีวิตโดยอาศัยฐานชีวิตในครอบครัวเป็นหลัก เช่น การเป็นเจ้าของที่ดินขนาดเล็ก และการยังต้องใช้แรงงานในครอบครัว ดังนั้นชีวิตส่วนใหญ่จึงอยู่ในครอบครัวเป็นหลัก ผลที่ตามมาก็คือ ความสัมพันธ์ระหว่างครอบครัวเกษตรกรผู้ปลูกลำไยกับครอบครัวอื่น หรือกับภาครัฐหรือภาคส่วนอื่นๆ อาจยังไม่มี ความเห็นชอบมากนัก อย่างไรก็ตามการที่จะได้รับส่วนแบ่งเชิงผลประโยชน์ในตลาดการค้าลำไยนั้น จำเป็นจะต้องมีการขับเคลื่อนแนวทางและมาตรการที่สำคัญดังนี้

1. ส่งเสริมการรวมกลุ่มระหว่างของเกษตรกรรายย่อยชาวสวนลำไย โดยอาศัยแนวคิดสหกรณ์ เพื่อให้กลุ่มเกษตรกรดังกล่าวมีอำนาจต่อรองราคาซื้อขายกับพ่อค้าคนกลาง อันจะนำมาซึ่งผลประโยชน์ที่เป็นธรรมมากขึ้น

2. รวบรวมผลผลิตลำไยที่ไม่ได้ขนาดมาตรฐานและขายได้ราคาต่ำ โดยนำมาแปรรูปยกระดับผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

3. ใช้กลไกของกลุ่มปรับปรุงคุณภาพลำไยที่มีอยู่ในปัจจุบัน ให้เข้ามาปรับปรุงคุณภาพผลผลิตลำไยของเกษตรกรรายย่อย โดยการคัดกรองผลผลิตลำไยให้มีมาตรฐานเหมือนกัน เนื่องจากเกษตรกรบางรายที่ยังปลูกลำไยไม่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้เกษตรกรก็ต้องทำลำไยให้ได้คุณภาพด้วยเช่นกัน เกษตรกรบางรายก็ยังทำไม่ได้คุณภาพแต่ต้องการราคาที่เท่ากันกับคนอื่น ตรงจุดนี้ผู้ขายต้องทำสินค้าให้ได้คุณภาพก่อน เพื่อที่จะผู้ซื้อนั้นเกิดความเกรงใจทำให้การต่อรองราคานั้นเกิดความสมดุลกัน

แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกของรัฐ

รัฐไทยภายใต้กลไกของระบบราชการไม่ว่าจะเป็นราชการส่วนกลาง ราชการส่วนภูมิภาค และราชการส่วนท้องถิ่นเป็นกลไกที่ขยายตัวแทรกแซงไปในชีวิตของประชาชนอำเภอโป่งน้ำร้อน จนถึงระดับหมู่บ้าน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องนำกลไกของรัฐดังกล่าว มาช่วยในการแก้ไขปัญหาตลาดการค้าลำไยให้มีความเป็นธรรมมากขึ้น แนวทางในการแก้ไขโดยอาศัยกลไกของระบบราชการดังกล่าว ผู้วิจัยขอเสนอ ดังนี้

1. ให้รัฐบาลเปิดตลาดส่งออกกลุ่มใหม่ นอกเหนือจากประเทศจีนที่มีส่วนแบ่งถึงร้อยละ 90 ในปัจจุบัน เช่น ตะวันออกกลาง และอินเดีย เพื่อลดการพึ่งตลาดจากจีน ซึ่งเป็นแนวทางที่ช่วยผลักดันปริมาณการส่งออกสินค้าผลไม้ไทยได้เพิ่มสูงขึ้น ไม่ควรเก็บภาษีนำเข้า ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต รวมทั้งการอำนวยความสะดวกในการตรวจวิเคราะห์ และออกใบรับรองคุณภาพสินค้า ต้องเปิดเสร็จ ณ จุดเดียว (One Stop Service) เนื่องจากผลไม้สดใช้เวลาานมากจะน่าเสียดาย (“ลำไยโป่งน้ำร้อนฉลุย ทำนอกฤดู 3.5 หมื่นไร่”.ออนไลน์. 2551)

2. หน่วยงานรัฐควรสนับสนุนการกระจายผลผลิตออกนอกแหล่งผลิต โดยให้ทุนหมุนเวียนแก่พ่อค้ารายย่อย รายละไม่เกิน 250,000 บาท และสนับสนุนค่าขนส่ง เพื่อซื้อลำไยถึงสวนของเกษตรกร นอกจากนี้ยังต้องขึ้นทะเบียนประวัติพ่อค้ารายย่อยไว้ และกำหนดราคาประกันลำไยสดไม่ต่ำกว่า 20 บาท/กิโลกรัม

3. การจัดการปัญหาคุณภาพของผลผลิต และการคัดขนาด ซึ่งเกษตรกรจะถูกกดราคาจากพ่อค้าปลายทาง ดังนั้น การกำหนดขนาดต้นทางและปลายทางต้องมีความเข้าใจตรงกันและมีมาตรฐานเดียวกัน การกำหนดพื้นที่จุดรับซื้อ และการขึ้นทะเบียนควรกำหนดพื้นที่ให้ชัดเจนและอยู่ในหมู่บ้าน เพื่อป้องกันปัญหาการขนส่งของเกษตรกรหน่วยงานที่รับผิดชอบต้องหารือกับตัวแทนของเกษตรกรเพื่อกำหนดเกณฑ์ของจุดรับซื้อ เพื่อป้องกันปัญหาการหักหัวคิว ในปี 2545 ส่วนกลางเป็นผู้กำหนดเกณฑ์ และให้ทางจังหวัดคัดเลือกพื้นที่ที่เหมาะสม ประเด็นปัญหาด้านคุณภาพเกิดจากการกำหนดขนาดที่ไม่มีมาตรฐานที่ชัดเจน การปฏิบัติไม่เปิดโอกาสให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

การคัดและบรรจุลำไยสดลงตะกร้าทำด้วยตา ไม่ใช่เครื่องคัดแยกที่ได้มาตรฐาน อาจมีความเป็นไปได้ หากไม่มัดลำไยจาก แต่ตัดให้ติดกันและผ่านเครื่องคัดแยกคล้ายลำไยอบและบรรจุในบรรจุภัณฑ์ ซึ่งในระยะแรกผู้บริโภค โภคอาจไม่คุ้นเคย เกษตรกรมีความต้องการจุดยืนทางปฏิบัติที่ชัดเจนต่อมาตรฐาน ลำไยสด ที่จุดรับซื้อควรมีการประกาศให้ทราบล่วงหน้า และชัดเจน โดยทั่วกัน สามารถรองรับ ผลผลิตของเกษตรกรในพื้นที่ได้ พร้อมทั้งมีคณะกรรมการจากหลายฝ่ายเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพ โดยที่พ่อค้าต้องยอมรับการตรวจสอบนั้นด้วย

4. การจัดตั้งตลาดกลาง คือ ความสามารถในการจัดตั้งตลาดกลาง หรือจุดรับซื้อ และการเข้าถึงข้อมูลของเกษตรกร การกำหนดโควตาในจุดรับซื้อจะทำให้เกษตรกรได้รับความเดือดร้อน ตลาดกลาง คือ จุดที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน ต้องมีผู้ซื้อหลายราย แต่ในการดำเนินการจริงๆ มักมีผู้ซื้อ เพียงรายเดียวและผู้ขายหลายราย กระบวนการเป็นไปตามกลไกของตลาดจุดรับซื้อ ใช้ในกรณี ที่ทางราชการมีมาตรการในการช่วยเหลือสนับสนุน การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นถ้ามีเกษตรกรเข้าร่วม จะทำให้การแก้ไขปัญหาดีขึ้น

5. การสร้างความยั่งยืนของตลาดการค้าลำไยในประเทศจีน เนื่องจากจีนมีความเปลี่ยนแปลง อย่างรวดเร็ว จึงเปรียบเสมือนกลุ่มประเทศยุโรป หนึ่งประเทศหลายสิบระบบที่มีผู้คนหลากหลาย จึงจำเป็นต้องศึกษาวัฒนธรรมของจีนอย่างถ่องแท้ ซึ่งแต่ละมณฑลมีสิทธิการสร้างกฎระเบียบเอง ได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งไม่ขัดกับกฎระเบียบของรัฐบาลกลาง ดังนั้นในการทำการตลาดกับประเทศจีนนั้น ต้องกำหนดบทบาทให้เกษตรกรหรือสถาบันของรัฐอย่างชัดเจน และเนื่องจากนโยบายของรัฐ จะเปลี่ยนไปเมื่อรัฐบาลถ่ายโอนอำนาจ จึงควรจัดตั้งองค์กรอิสระเป็นสถาบันการค้าแห่งชาติ โดยให้รัฐบาลออกเป็นพระราชกฤษฎีกาและอาศัยยึดเกาะกับพระราชบัญญัติองค์การมหาชน

แนวทางการแก้ไขปัญหาโดยอาศัยกลไกตลาด

กลไกตลาดในที่นี้หมายถึง อุปทานและอุปสงค์ที่เกี่ยวข้องกับตลาดการค้าลำไยในอำเภอ โป่งน้ำร้อน ในการที่จะทำให้อุปทานและอุปสงค์มีความเป็นธรรมในตลาดการค้าลำไยมากขึ้นนั้น จำเป็นต้องพิจารณาใน 3 ส่วน คือ การปรับปรุงด้านอุปสงค์ การปรับปรุงด้านอุปทาน การพัฒนา ด้านอุปสงค์และการสร้างเงื่อนไขให้เกิดการแข่งขันที่เป็นธรรม ซึ่งผู้วิจัยมีข้อเสนอ ดังนี้

1. การปรับปรุงอุปสงค์ คือ การควบคุมผลผลิตลำไยให้สอดคล้องกับความต้องการ ของตลาดทั้งในและต่างประเทศโดยวางแผนการผลิตให้กระจายตัว ไม่ผลิตในช่วงเดียวกันมาก จนทำให้ผลผลิตล้นตลาด และเพิ่มประสิทธิภาพ รวมทั้งปรับปรุงคุณภาพการผลิต สร้างความเข้มแข็ง กลุ่มผู้ผลิต รวมถึงกลุ่มเครือข่าย และการตลาด ตลอดจนสนับสนุนแหล่งน้ำและการบริหารจัดการน้ำ ในสวนลำไย

2. การกระตุ้นให้เกิดการบริโภคลำไยในประเทศมากขึ้น รวมทั้งเพิ่มมูลค่าผลผลิตด้วยการส่งเสริม สนับสนุนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากลำไย และรณรงค์ประชาสัมพันธ์คุณค่าและคุณประโยชน์ของการบริโภคลำไย

3. การสร้างเงื่อนไขการแข่งขันที่เป็นธรรมโดยไม่ให้เกิดลักษณะที่เรียกว่า ปลาใหญ่กินปลาเล็ก ยกกระดับองค์ความรู้ สนับสนุน โภจิสติกส์ในการกระจายผลผลิตออกจากแหล่งผลิตช่วงลำไยระจุกตัว พร้อมทั้งพัฒนาระบบฐานข้อมูลสารสนเทศด้านการผลิต การตลาด การแปรรูป และการส่งออก เพื่อนำข้อมูลความรู้มาสู่ชุมชน/เกษตรกรรายย่อยได้อย่างรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาการผลิตลำไย