

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา

6.1 สรุปผลการศึกษา

ปริมาณส้มเขียวหวานที่ผลิตได้ในประเทศไทยยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค ผลผลิตส่วนใหญ่จะใช้บริโภคภายในประเทศ มีการส่งออกปริมาณเล็กน้อยเท่านั้น แหล่งปลูก ส้มเขียวหวานที่เหมาะสมของประเทศไทยอยู่ในบริเวณภาคกลาง ภาคเหนือ และบางส่วนของ ภาคใต้ ภาคกลางมีแนวโน้มของพื้นที่ปลูกส้มเขียวหวานลดลง เนื่องจากปัญหาสภาพแวดล้อมเสื่อมโทรม ในขณะที่ภาคเหนือได้มีการขยายพื้นที่ปลูกส้มเขียวหวานมากขึ้น ภาคเหนือได้มีการปลูก ส้มเขียวหวานในจังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย แพร่ น่าน พะเยา ลำปาง อุตรดิตถ์ นครสวรรค์ สุโขทัย กำแพงเพชร แม่ฮ่องสอน ตาก และพิษณุโลก จังหวัดเชียงใหม่เป็นแหล่งผลิตส้มเขียวหวานที่ สำคัญในปัจจุบันของภาคเหนือ แหล่งที่สำคัญในการผลิตส้มเขียวหวานของจังหวัดเชียงใหม่ คือ เขตอำเภอฝาง เพราะมีพื้นที่ปลูกส้มเขียวหวานมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 70 ของพื้นที่เพาะปลูก ทั้งหมดในจังหวัดเชียงใหม่ และในปัจจุบันพื้นที่ปลูกส้มเขียวหวานในจังหวัดเชียงใหม่มีแนวโน้ม เพิ่มขึ้นจากปีเพาะปลูก 2536 มีเนื้อที่ปลูก 3,692 ไร่ เพิ่มขึ้นเป็น 35,752 ไร่ ในปีเพาะปลูก 2544 จากการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และรวดเร็วของการผลิตส้มเขียวหวานในจังหวัดเชียงใหม่ จึง ควรที่จะทำศึกษาถึงระบบการตลาดของผลผลิตส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ว่ามีวิธีการตลาด และการจัดจำหน่าย รวมทั้งมีโครงสร้างการตลาดโดยรวมอย่างไร การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาโครงสร้างการตลาด พฤติกรรมการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาดของเกษตรกรผู้ ปลูกส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการศึกษาโครงสร้างการตลาด และพฤติกรรมทางการตลาด จะทำการศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน 3 ขนาดพื้นที่เพาะปลูกคือ เกษตรกรที่มีสวน ส้มเขียวหวานที่มีขนาดพื้นที่น้อยกว่า 50 ไร่ 50-100 ไร่ และ 100 ไร่ขึ้นไป จำนวน 70 ราย ส่วนผลการ ดำเนินงานทางการตลาดจะศึกษาในด้านประสิทธิภาพทางราคาที่สูงผ่านของส้มเขียวหวาน ทั้ง 3 สายพันธุ์ โดย ส้มเขียวหวานพันธุ์สายน้ำผึ้ง ใช้ข้อมูลราคารายปี ปี 2539-2545 ส่วนส้มเขียวหวานพันธุ์ สีทอง และพันธุ์ฟริมองต์ ใช้ข้อมูลราคารายปี ปี 2541-2545 และศึกษาแนวโน้มราคาที่เหมาะสมที่เกษตรกรผู้ปลูก ส้มเขียวหวาน ได้รับ จะใช้ข้อมูลราคาที่เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับเฉลี่ยทั้งประเทศ โดยใช้ ข้อมูลเป็นรายเดือน ปี 2526 –2541 และจากผู้ประกอบการค้าส้มเขียวหวาน จำนวน 20 ราย ในจังหวัด เชียงใหม่ ปี 2545/46

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ พิจารณาจาก ขนาด และจำนวนผู้ปลูก อุปสรรคผู้ประกอบการใหม่ ความแตกต่างของสินค้า และวิธีการตลาดของ ผลผลิตส้มเขียวหวาน ผลการศึกษาสรุปได้ว่าลักษณะของตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัด เชียงใหม่ คือลักษณะตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด ถึงแม้ว่ามีจำนวนเกษตรกรมากรายคือมีจำนวนถึง 662 ราย มีเนื้อที่เพาะปลูกรวมทั้งสิ้น 21,877 ไร่ ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน ที่มี ขนาดเนื้อที่ถือครองน้อยกว่า 50 ไร่ จำนวน 610 ราย เนื้อที่เพาะปลูก 5,710 ไร่ เกษตรกรผู้ปลูก ส้มเขียวหวาน มีขนาดเนื้อที่ถือครอง 50-2,500 ไร่ขึ้นไป จำนวน 50 ราย และเกษตรกรผู้ปลูก ส้มเขียวหวาน ที่มีขนาดเนื้อที่ถือครอง 2,501 ไร่ขึ้นไป จำนวน 2 ราย รวมเนื้อที่เพาะปลูกเท่ากับ 5,700 ไร่ ดังนั้นส่วนแบ่งการตลาดส่วนใหญ่เป็นของเกษตรกรขนาดใหญ่เพียง 2 ราย ซึ่งจะมีอำนาจ ในการตัดสินใจทางการตลาดในระดับที่สูง

การศึกษารูปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้าสู่ตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัด เชียงใหม่ พิจารณาจาก อุปสรรคเนื่องจากต้นทุนสมบูรณ์ และอุปสรรคอื่นเนื่องจากการประหยัด ต่อขนาด จากการศึกษาพบว่าปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการทำสวนส้มเขียวหวาน ได้แก่ เงินทุน และ แรงงาน ในปัจจัยการผลิตแรก เงินทุน พบว่าการทำสวนส้มเขียวหวานจะต้องใช้เงินทุนมาก ซึ่งจาก การสำรวจต้นทุนของการผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้ง พันธุ์ฟริมองด์ และพันธุ์สีทอง มีความใกล้เคียง กัน จึงใช้ตารางต้นทุนการผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งเป็นตัวแทนต้นทุนในการวิเคราะห์สวน ส้มเขียวหวานทั้ง 3 สายพันธุ์ สวนส้มเขียวหวานจะให้ผลผลิตประมาณปีที่ 3 ช่วง 1-3 ปีแรก เกษตรกรต้องแบกรับภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โดยค่าใช้จ่ายผันแปรไม่รวมค่าใช้จ่ายคงที่ในปีที่ 1 เท่ากับ 36,000 บาท/ไร่ แต่ถ้าเป็นการลงทุนในรูปแบบบริษัท มีผู้ร่วมทุน มีอาคารสำนักงาน มีระบบ การจัดการก็จำเป็นต้องมีเชิงธุรกิจ ขนาดสวน 150 ไร่ขึ้นไป จะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนประมาณ 130,000 บาท ซึ่งถือได้ว่าเงินทุนหมุนเวียนเป็นอุปสรรคต่อผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ปัจจัยการผลิต ที่สอง แรงงาน พบว่าในการทำสวนส้มเขียวหวานมีขั้นตอนการผลิตหลายอย่างตั้งแต่ การขุดหลุม ปลูก วิธีการปลูก การวางระบบการให้น้ำ การให้น้ำ การดูแลรักษา การพรวนดิน การกำจัดวัชพืช การใส่ปุ๋ย การป้องกันกำจัดโรคและแมลง การตัดแต่งกิ่ง การค้ำกิ่งส้ม การกักน้ำ การเก็บเกี่ยว ผลผลิต ดังนั้นการทำสวนส้มเขียวหวานต้องอาศัยแรงงานในการดูแลจำนวนมาก และแรงงานใน จังหวัดเชียงใหม่ ก็ขาดแคลน เลยมีการจ้างแรงงานต่างด้าวแทน

การศึกษาด้านเทคโนโลยีทันสมัย ของ 3 ขนาด คือ เกษตรกรขนาดใหญ่ เกษตรกรขนาด กลาง และเกษตรกรขนาดเล็ก ตามขนาดพื้นที่เพาะปลูกส้มเขียวหวาน จากการสำรวจเกษตรกร ขนาดกลาง และเกษตรกรขนาดเล็ก ไม่มีเทคโนโลยีทันสมัยในการดูแลสวนส้มเขียวหวานหักเทียบกับ เกษตรกรขนาดใหญ่ อาทิเช่น การควบคุมการให้น้ำด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เครื่องคัดเกรดและ

เครื่องเคลือบผิวสัมผัสขนาดใหญ่ ห้องเย็นที่รักษาคุณภาพสัมผัส ระบบการขนส่ง ด้านความชำนาญ เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานขนาดใหญ่ส่วนใหญ่จะเป็นเกษตรกรที่ทำการผลิตมาเป็นระยะเวลานานแล้ว ทำให้เกิดความชำนาญมากกว่าเกษตรกรขนาดเล็ก และเป็นเกษตรกรรายใหม่ๆ ที่เพิ่งเข้ามาทำการผลิต ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าอุปสรรคอันเนื่องจากการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย และความชำนาญในการผลิตส้มเขียวหวาน เป็นอุปสรรคสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ๆ

การศึกษาอุปสรรคอันเนื่องจากการประหยัดต่อขนาดของเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ จากการศึกษาของสรรพพงศ์ ปี 2542 ศึกษาต้นทุน และผลตอบแทนของการลงทุนทำสวนส้มเขียวหวานในพื้นที่แต่ละขนาดในเขตอำเภอฝาง โดยเปรียบเทียบต้นทุน ผลตอบแทนแต่ละขนาดคือ น้อยกว่า 50 ไร่ 50-100 ไร่ และ 100 ไร่ขึ้นไป โดยกำหนดระยะเวลาโครงการเท่ากับ 6 ปี และประเมินผลตอบแทนด้วยอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำร้อยละ 8 ร้อยละ 12 และร้อยละ 15 ตามลำดับ พบว่าต้นทุน และผลตอบแทนพื้นที่เพาะปลูก 50-100 ไร่ ได้อัตราผลตอบแทนสูงสุดร้อยละ 30.56 เปอร์เซนต์ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ได้ผลว่าการทำสวนส้มเขียวหวานจะต้องใช้เงินทุน เกษตรกรขนาดใหญ่ เป็นเกษตรกรที่อยู่ในตลาดมานาน ทำให้ต้นทุนผลิตเฉลี่ยต่อหน่วยต่ำกว่าเกษตรกรรายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด หรือเกษตรกรขนาดเล็ก และเกษตรกรขนาดกลาง โดยหลังจาก 3 ปี สวนส้มจะให้ผลผลิต ทำให้เกิดรายได้ สำหรับเกษตรกรรายใหม่ จะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น กว่าจะได้ผลผลิต เกษตรกรขนาดใหญ่ซึ่งทำการผลิตและครองตลาดมาเป็นระยะเวลานานทำให้มีส่วนแบ่งการครองตลาดมาก และมีลูกค้าประจำซึ่งต่างติดต่อกันเป็นระยะเวลาที่ยาวนาน ดังนั้นการเข้ามาของเกษตรกรรายใหม่ในระยะแรกต้องเข้ามาแย่งส่วนแบ่งตลาดกับเกษตรกรรายเดิม และเมื่อเกษตรกรรายใหม่เพิ่มการผลิตก็จะยิ่งทำให้เสียเปรียบทางด้านต้นทุน อันเกิดจากการไม่ประหยัดต่อขนาด

จากการศึกษาความแตกต่างของสินค้า พบว่า ส้มเขียวหวานทั้ง 3 สายพันธุ์ คือ พันธุ์สายน้ำผึ้ง พันธุ์พริ้มองต์ และพันธุ์สีทอง เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานส่วนใหญ่นิยมขายผลสด ทั้ง 3 สายพันธุ์ เพราะยังทำตลาดได้ดี ในด้านคุณภาพ รสชาติ สินค้ามีความแตกต่างกันเล็กน้อยในสายดาผู้บริโภครวม ซึ่งเกษตรกรส่วนมากจะมีข้อดีเป็นของตนเอง เพื่อสร้างความแตกต่างในสายดาผู้บริโภค ข้อดีจากเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานขนาดใหญ่ไม่ก็รายที่สร้างความแตกต่างให้ผู้บริโภค เกษตรกรผู้ปลูกส้มขนาดใหญ่จะพยายามสร้างความแตกต่างทางด้านสินค้า โดยการเน้นการบรรจุหีบห่อ การโฆษณา และการส่งเสริมการขาย ที่ดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค พันธุ์สายน้ำผึ้ง สีทอง และพริ้มองต์ สามารถทำราคาได้ดี ในด้านคุณภาพของผลผลิตนั้น พบว่าผลผลิตของเกษตรกรไม่มีความแตกต่างกันในด้านคุณภาพมากนักในด้านของรสชาติ และขนาดผล แต่ความแตกต่างของสินค้าในด้านสีผิวและความสดเกิดขึ้นเนื่องจากเทคนิคการผลิตที่ทันสมัยของเครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิตที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งความชำนาญของแรงงานที่ทำการผลิตในแต่ละประเภท

ของเทคโนโลยี ซึ่งปัจจุบันได้มีการเคลือบผิวส้มและใช้ห้องเย็นทำให้ส้มมีสีสวย และมีความสดอยู่นาน ซึ่งต้องใช้ทุนสูง และจะทำให้เฉพาะเกษตรกรขนาดใหญ่ที่มีเงินทุนเท่านั้น

วิธีการตลาดของผลผลิตส้มเขียวหวานทั้งหมดจากเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ จะถูกจำหน่ายให้แก่พ่อค้าขายส่งจากกรุงเทพฯ ร้อยละ 20 พ่อค้าขายส่งจากต่างจังหวัด ร้อยละ 15 และพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น ร้อยละ 65 โดยผลผลิตทั้งหมดจากพ่อค้าขายส่งจากกรุงเทพฯ และผลผลิตจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น ร้อยละ 60 รวมเป็นสัดส่วน ร้อยละ 80 ของผลผลิตทั้งหมดจะถูกส่งขายไปยังตลาดกลางขายส่งที่กรุงเทพฯ (ตลาดไท ตลาดมหานาค ตลาดสี่มุมเมือง ปากคลองตลาด) ส่วนผลผลิตทั้งหมดจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น และผลผลิตจากพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น ร้อยละ 5 รวมเป็นสัดส่วน ร้อยละ 20 ของผลผลิตทั้งหมดจะนำไปขายยังพ่อค้าขายปลีกในจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดใกล้เคียง จนไปถึงผู้บริโภคคนสุดท้าย ผลผลิตส้มเขียวหวานจนถึงผู้บริโภคคนสุดท้ายส่วนใหญ่จะเป็นในรูปแบบผลสด ไม่มีการแปรรูป ส่วนวิธีการตลาดของเกษตรกรขนาดใหญ่ จะทำการขายส่งผลผลิตไปจนถึงผู้บริโภคคนสุดท้ายเอง

ในการวิเคราะห์พฤติกรรมทางการตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ จะพิจารณาจากการกำหนดราคา ชนิดและปริมาณที่ทำการผลิต และด้านการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ ผลการศึกษาสรุปได้ว่าเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลางไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคา ราคาซื้อขายจะถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อ และลักษณะการซื้อขามีทั้งขายเหมา และเก็บผลผลิตขายเอง ถ้าเป็นลักษณะขายเหมา พ่อค้าคนกลางจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การเคลือบผิวส้ม และติดสติ๊กเกอร์ผลส้มเขียวหวานเอง แต่ถ้าเก็บผลผลิตขายเองจะมีการตกลงว่าฝ่ายไหนจะเป็นคนรับผิดชอบการเคลือบผิวส้มและติดสติ๊กเกอร์ ถ้าเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานเป็นฝ่ายรับผิดชอบการเคลือบผิวส้ม เกษตรกรผู้ปลูกจะบวกเพิ่มอีก กิโลกรัมละ 1 บาท นอกจากนี้ ยังมีค่านายหน้าที่ย่อยหาผลผลิตส้มเขียวหวานให้กับพ่อค้าคนกลางจะบวกกำไรเพิ่มประมาณ 0.5-1 บาทต่อกิโลกรัม ราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพ เช่น สีผิว ขนาด ฯ และพันธุ์ของส้มเขียวหวาน โดยส้มเขียวหวานที่ได้ราคาดี จะมีสีผิวเป็นสีเหลืองทอง ขนาดที่ไม่เล็กและไม่ใหญ่จนเกินไปประมาณเบอร์ 6-7 พันธุ์ส้มสายน้ำผึ้งจะเป็นพันธุ์ที่ได้ราคาดีกว่าพันธุ์ฟริมองด์ และสีทอง สำหรับเกษตรกรขนาดใหญ่ สามารถกำหนดราคาซื้อขายได้ ชนิดและปริมาณที่ทำการผลิตเกษตรกรทุกขนาดนิยมปลูกส้มเขียวหวาน พันธุ์สายน้ำผึ้ง พันธุ์สีทอง และพันธุ์ฟริมองด์ เกษตรกรนิยมนิยมขายผลสด มีการแปรรูปเป็นน้ำส้มคั้นเฉพาะส้มขนาดเล็ก ส่วนปริมาณการผลิต ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าเนื้อที่เพาะปลูกทั้งหมด ในจังหวัดเชียงใหม่ มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น จากเนื้อที่ปลูก 3,692 ไร่ ในปี 2536 เพิ่มขึ้นเป็น 35,752 ไร่ ในปีเพาะปลูก 2544 ด้านการแข่งขันระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน ไม่มีการแข่งขันทางด้านราคา แต่เกษตรกรขนาดใหญ่มีการแข่งขันทางด้านที่ไม่ใช่ราคา เช่น การ

ส่งเสริมการขาย การจัดงานสัมเพื่อให้ผู้บริโภครู้จักสินค้ามากขึ้น การบรรจุหีบห่อที่เน้นความสนใจของผู้บริโภค หาช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ เช่นการส่งออกไปยังต่างประเทศ รวมทั้งพัฒนาคุณภาพ รวมทั้งเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานมีการรวมตัว เพื่อสร้างอำนาจในการต่อรอง และช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกด้วยกัน

การศึกษาประสิทธิภาพทางด้านราคาของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการศึกษาประสิทธิภาพทางด้านราคาที่สูงผ่านในแต่ละขั้นตอนการตลาดของส้มเขียวหวาน ทั้ง 3 สายพันธุ์ คือ พันธุ์สายน้ำผึ้ง พันธุ์สีทอง และพันธุ์พริ้มองด์ และศึกษาแนวโน้มราคาที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับ

ผลการศึกษาประสิทธิภาพทางด้านราคาของส้มสายน้ำผึ้ง แสดงให้เห็นว่า การศึกษาค่านี้ไม่เกิดปัญหา Serial Correlation เพราะ ค่า Durbin-watson ที่คำนวณได้เท่ากับ 1.913 อยู่ในช่วงค่า Durbin-watson มาตรฐานที่อยู่ระหว่าง 1.7-2.5 ตัวแปรทุกตัวมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 จากสมการเห็นว่าตัวแปรอิสระในสมการมีความสัมพันธ์กับราคาที่เกี่ยวข้องที่ได้รับในระดับที่แตกต่างกัน ตามค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรดังกล่าว ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับในอดีต (a_1) มีค่าเท่ากับ -0.566 หมายความว่า ถ้าราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับในอดีตลดลง 1 บาท/กก. ทำให้ราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับในปีปัจจุบันลดลง 0.566 บาท/กก.

ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้ง (a_2) มีค่าเท่ากับ 1.230 หมายความว่า ถ้าการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้งจากปีก่อนเพิ่มขึ้น 1 บาท/กก. ทำให้ราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับในปีปัจจุบันเพิ่มขึ้น 1.230 บาท/กก.

ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้ง (a_3) มีค่าเท่ากับ 1.711 หมายความว่า ถ้าราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้งในปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้น 1 บาท/กก. ทำให้ราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับในปีปัจจุบันเพิ่มขึ้น 1.711 บาท/กก.

ราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับที่เวลา t จะถูกกำหนดโดยราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้งที่เวลา $t-1(1.711)$ มากที่สุด และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับที่เวลา $t-1$ กับการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้งที่เวลา t จะเห็นว่า $(1.230)(PS_{w,t} - PS_{w,t-1}) > (0.566)PS_{w,t-1}$ ราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับที่เวลา t จะถูกกำหนดโดยความแตกต่างของราคาขายส่งส้มสายน้ำผึ้งที่เวลา t มากกว่าราคาส้มสายน้ำผึ้งที่เกษตรกรได้รับที่เวลา $t-1$

จากการศึกษาโดยใช้ Timer's Index of Market Connection(1984): IMC ซึ่งเป็นดัชนีที่ใช้วัดระดับการรวมตัวทางการตลาดที่คำนวณได้จาก a_1/a_3 ผลการคำนวณค่า IMC ของส้มสายน้ำผึ้งมีค่าเท่ากับ 0.33 ซึ่งน้อยกว่า 1 แสดงว่า การรวมตัวของตลาดระดับเกษตรกรมีการรวมตัวอยู่

ในระดับสูงมาก นั้นแสดงว่าอำนาจในการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับเกษตรกร เกษตรกรขนาดใหญ่สามารถกำหนดราคาได้

การศึกษาแนวโน้มราคาที่เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับ ใช้ข้อมูลราคาที่เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับเฉลี่ยทั้งประเทศแทน โดยใช้ข้อมูลเป็นรายเดือน ตั้งแต่ปี 2526 -2541 จากการศึกษาราคาที่เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับตามแบบจำลองแบบคูณจะเห็นได้ว่า เมื่อมีการขจัดค่าความผันแปรตามฤดูกาล และขจัดค่าความผันแปรตามวัฏจักร ก็จะได้ดัชนีความผันแปรตามฤดูกาล และดัชนีความผันแปรตามวัฏจักร ในการหาค่าแนวโน้มของราคาที่เกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานได้รับที่มีการขจัดค่าความผันแปรตามฤดูกาล สมการแนวโน้มที่หาได้แทนค่า X โดยที่ X คือเวลาเดือนที่ t ลงในสมการก็จะได้อแนวโน้มของราคาส้มเขียวหวาน หลังจากนั้นจึงปรับราคาดังกล่าวด้วยดัชนีความผันแปรตามฤดูกาล จะได้ราคาส้มเขียวหวานที่คาดคะเนในอนาคต (ตาราง 5.16) และสามารถนำราคาดังกล่าวเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจของเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวานเพื่อที่จะวางแผนการผลิต และการตลาดในอนาคต เมื่อนำค่าดังกล่าวไป plot กับแกนเวลาจะได้ดังภาพ 5.7

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 โครงสร้างตลาด

- ขนาดและจำนวนผู้ปลูก ลักษณะตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด ถึงแม้ว่ามีจำนวนเกษตรกรมาขายแต่ส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรขนาดเล็ก อำนาจการตัดสินใจทางการตลาดจะขึ้นอยู่กับเกษตรกรขนาดใหญ่ การเพิ่มขึ้นของจำนวนเกษตรกรขนาดเล็กโดยไม่มีการควบคุมดูแลที่ดีอาจส่งผลกระทบต่อระบบตลาดโดยรวม เช่นเกษตรกรขนาดเล็กบางราย เก็บผลผลิตก่อนเวลาเก็บเกี่ยวทำให้ผู้บริโภคได้รับผลผลิตที่ด้อยคุณภาพ หรือการใช้สารเคมีที่ไม่ถูกต้องส่งผลกระทบต่อสภาพสิ่งแวดล้อม ดังนั้นกลุ่มผู้ประกอบการ และกลุ่มสหกรณ์รวมทั้งหน่วยงานของรัฐบาลที่เกี่ยวข้องควรร่วมมือกันควบคุมปริมาณ และคุณภาพทั้งในเรื่องของจำนวนผู้ประกอบการ และจำนวนของผลผลิตจากเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน

- อุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ ด้านเงินทุน การทำสวนส้มต้องใช้เงินทุนมาก โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการใช้สารเคมีที่มากจนเกินไปทำให้ต้นทุนการผลิตสูง การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทำได้โดยให้ความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับการใช้สารเคมีกับเกษตรกรเพื่อให้ใช้สารเคมีในปริมาณที่เหมาะสม และเป็นการลดต้นทุนการผลิตด้วย อีกทั้งยังเป็นผลดีต่อผู้บริโภค ด้านแรงงาน แรงงานส่วนใหญ่ที่ทำสวนส้มเขียวหวานเป็นแรงงานต่างด้าว รัฐบาลได้เข้ามาช่วยเหลือเกี่ยวกับการออกบัตรอนุญาตทำงานให้กับแรงงานต่างด้าว แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นคือแรงงานบางส่วน

หนักกลับประเทศ ทำให้เกษตรกรไม่สามารถจ้างแรงงานทดแทนได้ทัน ทำให้เกษตรกรเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ซึ่งภาครัฐบาลควรเข้าไปดูแลและสอบถามปัญหาเกี่ยวกับเกษตรกรแล้วดำเนินการแก้ไข ปัญหา อาจให้เกษตรกรสามารถหาแรงงานทดแทน ได้ตามความจำเป็น ด้านเทคโนโลยีที่ทันสมัย เกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง ที่ยังขาดเงินทุน ในการจัดซื้อจัดหา การรวมกลุ่มกันเพื่อจัดซื้อ น่าจะเป็นทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้พอสมควร

- ความแตกต่างของผลผลิต เกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง พยายามสร้างความแตกต่างของสินค้าด้วยการติดสติ๊กเกอร์ เพื่อสร้างความแตกต่างในสายตาผู้บริโภคแต่ยังมีผลไม่มากนัก ดังนั้นเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง ควรเน้นด้านคุณภาพ เช่น การผลิตส้มปลอดสารพิษ หรือการรับรองคุณภาพ โดยเฉพาะมีการรับรองจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ น่าจะสร้างความแตกต่างของผลผลิตได้มากขึ้น เพราะในปัจจุบันผู้บริโภคหันมาสนใจด้านสุขภาพมากขึ้น

- วิธีการตลาดของผลผลิตส้มเขียวหวาน ผลผลิตส้มเขียวหวานส่วนใหญ่ถูกส่งไปขายที่ตลาดกลางกรุงเทพ และเป็นผลผลิตของเกษตรกรขนาดใหญ่เป็นส่วนมาก ดังนั้นเพื่อหาช่องทาง การจัดจำหน่ายของเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลางส่วนหนึ่ง ควรหาตลาดในพื้นที่หรือจังหวัดใกล้เคียง และพยายามหาช่องทางใหม่ๆ เช่น เป็นการจำหน่ายตามร้านขายปลีกสินค้าบริโภค หรือแผนกอาหารของห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ

6.2.2 พฤติกรรมทางการตลาด

- การกำหนดราคา อำนาจการต่อรองราคาขึ้นอยู่กับเกษตรกรขนาดใหญ่ รวมทั้งการแข่งขันด้านผลผลิต ถึงแม้เกษตรกรขนาดเล็ก และเกษตรกรขนาดกลาง จะพยายามสร้างความแตกต่างของผลผลิตในสายตาผู้บริโภค แต่ความเชื่อถือในด้านผลผลิตของผู้บริโภคต่อเกษตรกรขนาดใหญ่ มีมานานแล้วเป็นการยากสำหรับเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง ดังนั้นเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง จะทำได้ก็ถือมีการรวมตัวกันเอง หรือเข้าร่วมกับเกษตรกรขนาดใหญ่ เพื่อสร้างอำนาจต่อรอง

- ชนิดและปริมาณที่ทำการผลิต ในจังหวัดเชียงใหม่นิยมปลูกส้มเขียวหวานทั้ง 3 สายพันธุ์ คือพันธุ์สายน้ำผึ้ง สีทอง และพร้อมงค์ และเกษตรกรขนาดใหญ่ก็พยายามปรับปรุง หาพันธุ์ใหม่เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย สำหรับเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลางคงต้องเน้นการปรับปรุงคุณภาพ และผลผลิตต่อหน่วย เพราะการปลูกพันธุ์ใหม่ๆ จะต้องใช้เงินลงทุนสูง

- ด้านการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ การเพิ่มอำนาจการตัดสินใจทางการตลาดให้กับเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลางสามารถทำได้โดยการรวมตัวกัน ซึ่งในปัจจุบันได้มีการรวมตัวกันของเกษตรกร และเป็นการรวมตัวที่มีเกษตรกรขนาดใหญ่เข้าร่วมด้วย ดังนั้นจึงควรชักจูงให้เกษตรกรขนาดใหญ่เข้าร่วมตัวกับเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง เพิ่มมากขึ้น

6.2.3 ผลการดำเนินงานด้านการตลาด

- อัตราผลตอบแทนที่เกิดขึ้นของเกษตรกรขนาดใหญ่จะได้รับอัตราผลตอบแทนสูงกว่าเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง ดังนั้นเกษตรกรขนาดเล็ก และขนาดกลาง ควรต้องหาทางลดต้นทุนการผลิต โดยเฉพาะการใช้สารเคมีลงบ้าง การหาความรู้เกี่ยวกับการผลิตที่ถูกต้องเพิ่มเติม และการปรับปรุงคุณภาพของผลผลิต เป็นอีกทางหนึ่งที่จะช่วยลดต้นทุนการผลิต

- การศึกษาประสิทธิภาพทางด้านราคาของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้ง 3 สายพันธุ์ พบว่าราคาส้มเขียวหวานของปีที่แล้ว ราคาส้มเขียวหวานขายส่งของปีที่แล้ว และปีปัจจุบันต่างมีผลต่อราคาส้มเขียวหวานในปีปัจจุบันทั้งสิ้น ดังนั้นการรักษาระดับราคาของปีปัจจุบันไว้ จะส่งผลดีต่อราคาปีต่อไป วิธีการหนึ่งคือการควบคุมปริมาณการผลิตให้สมดุลกับความต้องการของตลาด และการควบคุมคุณภาพของผลผลิต รวมทั้งการรวมตัวของเกษตรกรสามารถจะช่วยให้รักษาระดับราคาไว้ไม่ให้ผันแปรมากนัก และถึงแม้แนวโน้มของราคาส้มเขียวหวานยังมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ถ้าเกษตรกรไม่มีการควบคุมปริมาณ และคุณภาพของผลผลิต อาจส่งผลต่อราคาในอนาคตได้

6.3 ข้อจำกัดในการศึกษาและแนวทางในการศึกษาต่อไป

จากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้พบปัญหาและอุปสรรค ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการศึกษา และแนวทางในการศึกษาต่อไปดังนี้

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาซึ่งเป็นข้อมูลประเภทจำนวนเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน ซึ่งไม่มีข้อมูลที่แน่นอนถึงจำนวนเกษตรกรทั้งหมด และข้อมูลเกี่ยวกับราคาส้มเขียวหวาน ปริมาณผลผลิต จากข้อมูลหน่วยงานรัฐ ฯ และที่ตลาดขายส่ง มีความคลาดเคลื่อน ไม่ตรงกัน ในการหาค่าการกระจุกตัวของผลผลิตของเกษตรกรผู้ปลูกส้มเขียวหวาน พบปัญหาไม่มีข้อมูลผลผลิตของเกษตรกรแต่ละราย โดยเฉพาะผลผลิตของเกษตรกรขนาดใหญ่ จึงทำให้ไม่สามารถหาค่าการกระจุกตัวได้ การหาค่าแนวโน้มของราคาส้มเขียวหวานที่เกษตรกรได้รับ ใช้ข้อมูลปี 2526-2541 ในการวิเคราะห์เนื่องจากข้อจำกัดของแหล่งข้อมูล ซึ่งในปีปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยอื่นๆ อีกมาก เช่น พื้นที่เพาะปลูก และราคาของผลไม้อื่นๆ ที่มีแนวโน้มลดลง อีกทั้งในการสัมภาษณ์เกษตรกร เกษตรกรบางรายจะไม่ให้ข้อมูล หรือปฏิเสธการสัมภาษณ์ เพราะคิดว่าจะมีผลต่อการเสียหาย หรือเกษตรกรคิดว่าผู้สัมภาษณ์เป็นพวก NGO มาหาข้อมูล และสำหรับแนวทางในการศึกษาต่อไป ในการศึกษาโครงสร้างการตลาดของส้มเขียวหวาน ในจังหวัดเชียงใหม่ ในการหาค่าการกระจุกตัว ถ้ามีข้อมูลปริมาณการผลิตของเกษตรกรขนาดใหญ่ จะทำให้เห็นภาพโครงสร้างการตลาดที่ชัดเจนยิ่งขึ้น