

## บทที่ 2

### ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษามีจุดมุ่งหมายเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจ คลังสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ดังนี้

#### ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินการ โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินเป็นหลัก มีการวิเคราะห์และระบุรายละเอียดสิ่งที่เป็นเกี่ยวกับการผลิต กำล้างการผลิต สถานที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนและดำเนินงาน ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนมากที่สุด (จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ, 2540)

#### 1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จุดมุ่งหมายของการศึกษาทางด้านการตลาด เพื่อหาคำตอบ 3 ประการ คือ ตลาดของสินค้าที่เราผลิตขึ้นนั้น ในขณะนี้มีขนาดกว้างเพียงไหน ตลาดจะขยายให้กว้างต่อไปได้มากน้อยเพียงใด และโครงการลงทุนมีส่วนแบ่งทางการตลาดมากน้อยแค่ไหน เพื่อคาดคะเนปริมาณของสินค้าที่จะผลิตได้ในโครงการ ช่องทางการจัดจำหน่าย และราคาจำหน่ายที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเดิมได้ (จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ, 2540)

การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาด ประกอบด้วยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างโอกาส และการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด แบ่งออกเป็นสิ่งแวดล้อมจุลภาค เช่น ลูกค้า ผู้ขาย ตัวแทน คู่แข่งขัน และ สิ่งแวดล้อมมหภาค เช่น ประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม เป็นต้น ในการวิเคราะห์ด้านการแข่งขัน มีการคำนึงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขันทั้ง 5 ประการของ Michael E. Porter (อคุลย์ จาตุรงค์กุล, 2543) ได้แก่

1. การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน เป็นการพิจารณาภาวะการแข่งขันในตลาดมีมากน้อยเพียงใด หากการแข่งขันสูง มักจะนำไปสู่กลยุทธ์ด้านราคา คู่แข่งจะ

พยายามตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลายรูปแบบ ทั้งด้านราคา คุณภาพการให้บริการ และการโฆษณาประชาสัมพันธ์

2. การเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งขันใหม่ แสดงให้เห็นว่าตลาดยังมีโอกาสเข้ามาทำกำไรและขยาย และเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดได้มากขึ้นเพียงใด หากโอกาสในการเข้ามาสูง การแข่งขันจะรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากต้องถูกแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดไป

3. การมีสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้ สินค้าทดแทนที่มีศักยภาพใกล้เคียงจะทำให้ยอดขายและกำไรของธุรกิจลดน้อยลง เนื่องจากสินค้าทดแทนจะมีราคาถูกกว่า ยังมีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีมากจะทำให้โอกาสในการเข้ามาของสินค้าทดแทนมีมากขึ้น

4. อำนาจการต่อรองของลูกค้า ในกรณีที่สินค้าไม่มีความแตกต่างกัน อำนาจการต่อรองของลูกค้าเพิ่มขึ้นเนื่องจากต้นทุนในการเปลี่ยนไปหาผู้ขายรายอื่นต่ำ

5. อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ถ้าผู้จำหน่ายวัตถุดิบรวมตัวกันและมีสินค้าทดแทนได้น้อย อำนาจการต่อรองกับผู้ขายจะลดลง

นอกจากการวิเคราะห์คู่แข่งแล้ว ยังต้องประเมินสถานการณ์ทางการตลาด โดยคำนึงถึงปัจจัยภายในและภายนอกกิจการ เพื่อให้เห็นถึงโอกาสหรือข้อจำกัดทางการตลาดในอนาคต ซึ่งเรียกวิธีนี้ว่า SWOT Analysis ประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weakness) รวมถึงการวิเคราะห์โอกาส (Opportunities) และสิ่งแวดล้อมจากภายนอกที่เป็นข้อจำกัด (Threats)

กลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจที่ขายบริการ หลังจากที่มีการเลือกตลาดเป้าหมายแล้ว การจัดทำส่วนผสมทางการตลาดเป็นส่วนสำคัญในการสื่อสารให้ตลาดเป้าหมายเข้าใจถึงการให้บริการมากขึ้น (อตุลย์ จาตุรงค์กุล, 2543) ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสินค้าหรือบริการที่ถูกนำเสนอให้เข้ากับความต้องการของลูกค้า และต้องสร้างคุณค่า (Value) ให้เกิดขึ้นด้วย

2. ราคา (Price) การตั้งราคามีอิทธิพลต่อผู้ซื้อในการคำนึงถึงคุณภาพการให้บริการเทียบกับราคา เนื่องจากการให้บริการมีการขึ้นลงตามอุปสงค์ การตั้งราคาต่ำลงนอกช่วงเวลาที่มียุโรปสงค์สูง จะช่วยให้กระตุ้นยอดขายได้

3. การจัดจำหน่าย (Place) กลยุทธ์การจัดจำหน่ายขึ้นอยู่กับสภาพการให้บริการ เช่น ให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการ หรือไปหาลูกค้า แต่จะต้องให้ความสะดวกกับลูกค้ามากที่สุด

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการทำให้ตลาดเป้าหมายเข้าใจและเห็นคุณค่าของสิ่งที่เสนอขาย ในการส่งเสริมการตลาดของธุรกิจให้บริการ จึงต้องอธิบายว่าบริการที่มีคืออะไรและมีคุณประโยชน์แก่ผู้ซื้ออย่างไร ส่วนมากใช้การโฆษณา หรือการขายโดยพนักงานได้

5. บุคคล (People) จะต้องมีการฝึกอบรมและจูงใจพนักงานให้บริการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความแตกต่าง

6. หลักฐานทางกายภาพ (Physical Evidence) ธุรกิจให้บริการต้องแสดงให้เห็นคุณภาพของการให้บริการ โดยผ่านการใช้หลักฐานที่มองเห็นได้ เช่น ความสะอาด ความสะดวกและรวดเร็ว

7. กระบวนการต่างๆ (Process) เป็นการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่จะส่งบริการของตนเองให้ลูกค้าได้รับในวิธีที่แตกต่างกัน

## 2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

เป็นการวิเคราะห์เพื่อคัดเลือกสถานที่ตั้งโรงงาน โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ซึ่งประกอบด้วย ลักษณะ ขนาด และราคาของที่ดิน ระยะทางจากสถานที่ตั้งโครงการถึงแหล่งวัตถุดิบและตลาด การคมนาคมขนส่ง แรงงานที่อาจหาได้ อัตราค่าจ้างแรงงาน แหล่งพลังงานงานไฟฟ้า และระบบน้ำ นอกจากการเลือกสถานที่ตั้งโรงงานยังมีส่วนประกอบอื่นอีก ได้แก่ การวางผังโรงงาน คุณลักษณะเฉพาะ โครงสร้างอาคารและอุปกรณ์ที่ต้องติดตั้งพร้อมกับการก่อสร้างอาคาร และข้อกำหนดด้านสาธารณสุข เพื่อศึกษาว่าการที่จะผลิตภัณฑ์นั้นๆ เป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่ ซึ่งปัจจัยต่างๆ ทางด้านเทคนิคจะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณที่ต้องใช้สำหรับการลงทุน และสำหรับการดำเนินการผลิต เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป (จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ, 2540)

## 3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ในการศึกษาด้านการจัดการทำการแบ่งเป็น 2 ช่วง ได้แก่ ก่อนดำเนินงาน และระหว่างดำเนินงาน

3.1 การจัดการก่อนการดำเนินงาน เป็นการศึกษาทั้งในด้านการตลาด เช่น การกำหนดช่องทางจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด และนโยบายการกำหนดราคา ในด้านเทคนิค เช่น กำลังการผลิต กระบวนการผลิต สถานที่ตั้งโครงการ อาคารและสิ่งก่อสร้าง และเครื่องจักร ในด้านการจัดการ เช่น การกำหนดจำนวนและการว่าจ้างบุคลากรที่ต้องการ รวมถึงการเลือกและว่าจ้างผู้บริหารระดับสูงและผู้จัดการทั่วไป และการจัดการฝึกอบรมพนักงาน ในด้านการเงิน เช่น การกำหนดวงเงินที่ต้องใช้ของโครงการ และแหล่งที่มาของเงินทุน เป็นต้น

3.2 การจัดการระหว่างการดำเนินงาน เป็นการศึกษารายละเอียดในด้านรูปแบบขององค์กรธุรกิจ ในส่วนของรูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ โครงสร้างองค์กร การกำหนดรายละเอียดด้านบุคลากร เช่น ตำแหน่ง คุณสมบัติ และจำนวนบุคลากรที่ต้องการ แหล่งที่มาของบุคลากร อัตราค่าจ้างและอัตราเพิ่มในแต่ละปี นอกจากนี้จะต้องพิจารณาในเรื่องสวัสดิการอื่นๆ เช่น ค่ารักษาพยาบาล เงินโบนัส ค่าทำงานล่วงเวลา เป็นต้น (จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ, 2540)

#### 4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จันทนา จันทโร และ ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ (2540) กล่าวถึงวัตถุประสงค์ในการศึกษาด้านการเงิน คือ ต้องการทราบว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนต้องใช้เงินด้านใดบ้าง เป็นจำนวนเงินเท่าใด โครงการนี้จะให้ผลตอบแทนสูงต่ำอย่างไร และต้องมีการวิเคราะห์ความไวของธุรกิจเพื่อดูว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรหากมีการเปลี่ยนแปลงในราคาวัตถุดิบ ปริมาณการผลิต หรือราคาขายในอนาคต โดยพิจารณาจากเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) ได้จากการนำค่ากระแสเงินสดสุทธิของแต่ละปี (ตลอดอายุโครงการ) มาเทียบให้เป็นมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิโดยใช้อัตราส่วนลดที่กำหนดขึ้น ซึ่งควรมีค่าเท่ากับดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว เกณฑ์การตัดสินใจในกรณีที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 0 หรือมากกว่า จะรับโครงการลงทุนนั้น กล่าวอีกนัยหนึ่งคือจะรับโครงการลงทุนที่มีมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ แสดงว่าโครงการนั้นไม่คุ้มกับการลงทุน โดยคำนวณได้จากสูตรต่อไปนี้

$$\text{สูตร NPV} = \sum_{i=1}^n (NCF_i \times a_i) - I_0$$

$$a_i = 1/(1+r)^i \text{ คือ แฟกเตอร์ส่วนลด ในปีที่ } 1, 2, 3, \dots, n$$

$$\text{NPV} = (NCF_1 \times a_1) + (NCF_2 \times a_2) + (NCF_3 \times a_3) + \dots + (NCF_n \times a_n)$$

$$\text{โดย } NCF_i = \text{กระแสเงินสดสุทธิของโครงการ ในปีที่ } 1, 2, 3, \dots, n$$

2. อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) เป็นส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย หรือเป็นอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของรายรับจากโครงการเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของการลงทุน เกณฑ์การตัดสินใจถ้าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ธุรกิจคำนวณได้สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว ถือเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) คือ จำนวนปีในการดำเนินงาน ซึ่งทำให้ผลกำไรที่ได้รับในแต่ละปีรวมกันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก

4. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูว่าสถานะทางการเงินของโครงการจะมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรบ้างถ้ามีการเปลี่ยนแปลงต่างๆที่จะมีผลกระทบต่อโครงการ ผลของการวิเคราะห์นี้จะแสดงให้เห็นว่าโครงการมีความคล่องตัวและสามารถทนต่อการเสี่ยง มากน้อยเพียงใด

### สมมติฐานในการศึกษา

การศึกษาคงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจตั้งสินค้าเกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ จะทำการศึกษาโดยมีสมมติฐานให้ผลตอบแทนการลงทุนมากกว่าร้อยละ 15 ต่อปี อายุโครงการเท่ากับ 10 ปี ซึ่งมากกว่าอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR) โดยเฉลี่ยของธนาคารในประเทศไทยที่อัตราร้อยละ 7.50 และอัตราดอกเบี้ยเงินเบิกเกินบัญชีที่อัตราร้อยละ 7.75 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 31 กรกฎาคม 2549 : ออนไลน์)

### วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

กฤตยพร บุญแข็ง (2543) ได้ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ทางการเงินของกิจการห้องเย็นเก็บรักษามะขามหวาน : กรณีศึกษาจังหวัด เพชรบูรณ์ ในปี พ.ศ.2542 พบว่า ห้องเย็นขนาดเล็ก ความจุไม่เกิน 500 ลูกบาศก์เมตร, ห้องเย็นขนาดกลาง ความจุระหว่าง 500-1,500 ลูกบาศก์เมตร และห้องเย็นขนาดใหญ่ ความจุตั้งแต่ 1,500 ขึ้นไป มีความเหมาะสมและคุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องจากค่า NPV มีค่าบวก, B/C มีค่ามากกว่า 1 โดย มีค่า IRR ของห้องเย็นขนาดเล็กเท่ากับ 47% ห้องเย็นขนาดกลางเท่ากับ 56% และห้องเย็นขนาดใหญ่เท่ากับ 50% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราเก็บรักษา มะขามทั้ง 3 ขนาด เมื่อให้ค่าใช้จ่ายเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยกำหนดให้รายได้คงที่ เมื่อ

รายได้มีการเปลี่ยนแปลง ลดลงร้อยละ 10 โดยกำหนดให้ค่าใช้จ่ายคงที่ และเมื่อค่าใช้จ่ายเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 รายได้เปลี่ยนแปลงลดลงร้อยละ 10 พบว่ายังได้รับผลตอบแทนคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความเสี่ยงในการลงทุนกิจการห้องเย็นเก็บรักษามะขามอยู่ในระดับต่ำ จากผลการวิเคราะห์ทางต้นทุนและรายได้เพื่อหาอัตราผลตอบแทนการลงทุนพบว่าห้องเย็นขนาดกลางมีกำไรสุทธิต่อกิโลกรัมมากที่สุดเท่ากับ 16.15 บาท รองลงมาคือห้องเย็นขนาดใหญ่เท่ากับ 14.63 บาท และ ห้องเย็นขนาดเล็กมีกำไรสุทธิต่อกิโลกรัมต่ำที่สุดเท่ากับ 6.68 บาท

นัฐพงษ์ อมเรศ (2544) ได้ศึกษาเรื่อง การออกแบบคลังสินค้าสำหรับบริษัทค้าเม็ดพลาสติก นำเสนอถึงการออกแบบคลังสินค้าสำหรับทำการศึกษาและคาดการณ์ถึงความต้องการต่างๆที่จะใช้ในการออกแบบคลังสินค้า เริ่มต้นที่การออกแบบขั้นตอนการปฏิบัติการต่างๆ ของคลังสินค้าตั้งแต่ การรับสินค้า จนถึง การส่งสินค้า จากนั้นจึงทำการออกแบบถึงการใช้อุปกรณ์และบุคลากรต่างๆ ภายในคลังสินค้า สุดท้ายจึงทำการออกแบบลักษณะทางกายภาพของคลังสินค้า จากคลังสินค้าที่ได้ออกแบบมาพบว่าพื้นที่ภายในคลังสินค้ามีขนาด กว้าง 55 เมตร, ยาว 42.2 เมตร, และสูง 6 เมตร ขณะที่ภายนอกคลังสินค้ามีขนาดกว้าง 57 เมตร และยาว 39 เมตร ซึ่งสามารถรองรับยอดขาย 1,000 ตันต่อเดือน และสามารถจัดเก็บสินค้าได้ 2,100 ตัน จากการประเมินการใช้งานคลังสินค้าโดยการสำรวจขั้นตอนการปฏิบัติการของคลังสินค้าที่ได้ออกแบบไปพบว่าการออกแบบเหมาะสมกับการปฏิบัติการในคลังสินค้า ขั้นตอนต่างๆ สามารถกระทำได้โดยไม่มีอุปสรรคใดๆ และระบบการจัดการสินค้าและลักษณะทางกายภาพของคลังสินค้าสามารถรองรับการปฏิบัติการได้ดี ในขณะที่การประเมินค่าใช้จ่ายพบว่าค่าใช้จ่ายต่อหน่วยสำหรับยอดขาย 1,000 ตันต่อเดือน ของคลังสินค้าที่ได้ออกแบบนี้ สูงกว่าค่าใช้จ่ายต่อหน่วยในปัจจุบันที่ได้ว่าจ้างบริษัทค้าเม็ดพลาสติกบริษัทหนึ่งจัดเก็บให้ อย่างไรก็ตามคลังสินค้าที่ได้ออกแบบนี้สามารถจัดเก็บสินค้าได้ถึง 2,100 ตัน ซึ่งเมื่อ เทียบค่าใช้จ่ายต่อหน่วยของการจัดเก็บสินค้า 2,100 ตันแล้ว ค่าใช้จ่ายของคลังสินค้า ที่ได้ ออกแบบนี้ จะถูกกว่าค่าใช้จ่ายต่อหน่วยจากการว่าจ้างบริษัทอื่นจัดเก็บ จึงสรุปได้ว่าคลังสินค้าที่ได้ ออกแบบนี้สามารถนำไปใช้จัดเก็บสินค้าของบริษัทในอนาคตได้

พิพัฒน์ อาสนจินดา (2540) ศึกษาเรื่อง การผลิตและการส่งออกอุตสาหกรรมผักและผลไม้แช่แข็งของจังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ ประการแรกเพื่อศึกษาสถานะการผลิต และการ ส่งออกของอุตสาหกรรมผักและผลไม้แช่แข็งของจังหวัด เชียงใหม่ ประการที่สอง วิเคราะห์ปัญหา อุปสรรคด้านการผลิตและการส่งออกของอุตสาหกรรมนี้ ประการที่สาม หาข้อสรุปและแนวทางด้าน นโยบายในการพัฒนาและส่งเสริมอุตสาหกรรมนี้ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ได้จากการเก็บ รวบรวม ข้อมูลจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องและจากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม เพื่อสัมภาษณ์ โรงงานผักผลไม้แช่แข็งและแช่แข็งทั้งหมดในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน

20 โรงงาน ผลการศึกษาด้านการผลิตพบว่า ในปี พ.ศ. 2540 อุตสาหกรรมผักผลไม้แช่เย็น และแช่แข็งของจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 20 โรงงาน มีเงินลงทุนรวม 1,454 ล้านบาท หากจัดแบ่งขนาด ของโรงงาน ตามเงินลงทุน พบว่าส่วนใหญ่เป็น โรงงานขนาดใหญ่ มีเงินลงทุนเกิน 50 ล้านบาทขึ้นไป มีจำนวน 10 โรงงาน มีการจ้างงานในอุตสาหกรรมนี้ทั้งสิ้น 2,737 คน โรงงานส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบพืช ผักและไม้ในท้องถิ่น ซึ่งค่าใช้จ่ายวัตถุดิบนี้ นับเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตที่สูงสุด เมื่อเทียบกับค่าใช้จ่ายอื่นโดยมีมูลค่า 702.77 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 63.06 ของค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งเงินจำนวนนี้จะกระจายไปเป็นรายได้ของเกษตรกรผู้เพาะปลูกในเขตภาคเหนือตอนบน ประเภทของพืชผักที่โรงงานใช้เป็นวัตถุดิบเรียงตามลำดับมูลค่าดังนี้ คือ มันฝรั่ง ถั่วแขก ถั่วระอู่ปุ่น หอมหัวใหญ่ มะเขือม่วง ข้าวโพดฝักอ่อน พริกและขิง ส่วนผลไม้ประกอบด้วย ลิ้นจี่ ลำไย สตรอเบอรี่ และส้ม ผลการศึกษาด้านการส่งออกพบว่า มีโรงงานที่ส่งออกผักผลไม้แช่เย็นและแช่แข็งจากจังหวัดเชียงใหม่ รวม 11 โรงงาน ปริมาณการแข่งขันระหว่างโรงงานด้วยกันเองมีน้อย แต่ในตลาดต่างประเทศมีการแข่งขันสูง โดยมีมูลค่าการส่งออก รวม 1,127.57 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 65.42 ของรายได้ของอุตสาหกรรมนี้ ตลาดที่สำคัญ คือ ประเทศญี่ปุ่น โดยมีการส่งออกรวม 700.64 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 62.14 ของมูลค่าการส่งออก ตลาดรองลงมา คือ ฮองกง สิงคโปร์ มาเลเซีย ไต้หวัน จีน สหรัฐอเมริกา แคนาดา อังกฤษ และเยอรมนี โดยตลาดต่างประเทศเริ่มมี ปริมาณ ความต้องการจากประเทศไทยสูงขึ้น อุตสาหกรรมผักผลไม้แช่เย็นและแช่แข็งของจังหวัดเชียงใหม่ เริ่มมีการพัฒนาในด้านการ ผลิตและการส่งออกมากขึ้น แต่ขณะเดียวกันก็เริ่มมีปัญหาทั้งในด้านการผลิตและการส่งออก โดยเฉพาะปัญหาในเรื่องปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ รวมทั้งปัญหาด้านการกีดกันจากการค้า ระหว่างประเทศ การแก้ปัญหานี้จะต้องอาศัยความร่วมมือทั้งภาครัฐบาลและเอกชน จึงจะทำให้ อุตสาหกรรมนี้มีการขยายตัวก้าวหน้ามากขึ้นและจะส่งผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจตลอดจนการ กระจายรายได้ในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศไทยต่อไป