

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการวัดผลการดำเนินงานของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอแม่เมาะ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีแนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงานที่ใช้ประกอบด้วย 5 แนวคิด

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)
2. ประสิทธิภาพการจัดการตลาด (Managing Marketing Effectiveness)
3. วิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต (Growth Factor)
4. วิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง (Price Recovery Factor)
5. วิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต (Productivity Factor)

ได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก เจ้าของ พนักงานบัญชี และผู้ควบคุมโรงงานของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอแม่เมาะ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ทราบถึง ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบกิจการ ผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

5.1 สรุปผลการศึกษา

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

การวัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวม

โดยวัดจากผลผลิตรวมที่ได้ทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด พบว่าผลผลิตในปี 2546 มีค่าเท่ากับ 0.1080 ปี 2547 มีค่าเท่ากับ 0.1177 และปี 2548 มีค่าเท่ากับ 0.1368 ผลผลิตในปี 2548 มีอัตราการเพิ่มผลผลิตโดยรวมสูงกว่าผลผลิตปี 2546 และผลผลิตปี 2547 เนื่องจากส้มโอเขียวที่เริ่มให้ผลผลิตในปี 2546 และมีผลผลิตเพิ่มมากขึ้นทุกปีทำให้ปริมาณผลผลิตรวมที่ได้ในปี 2548 มีปริมาณมากกว่าปี 2546 และปี 2547

โดยวัดจากรายได้ที่ได้ทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด พบว่าผลผลิตในปี 2546 มีค่าเท่ากับ 1.6110 ปี 2547 มีค่าเท่ากับ 1.4002 และปี 2548 มีค่าเท่ากับ 1.0460 พบว่าการเพิ่มผลผลิตในปี 2546 สูงกว่าปี 2547 และปี 2548 เนื่องจากราคาขายต่อกิโลกรัมลดลงจึงทำให้รายได้รวมลดลง ในแต่ละปีราคาขายต่อกิโลกรัมของกิจการสวนส้มขึ้นอยู่กับราคาตลาด ไม่สามารถกำหนดเองได้เลย กิจการจึงต้องพยายามลดค่าใช้จ่ายในการผลิตลง เพื่อจะทำให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้และมีกำไรเพิ่มขึ้น

การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วน

พบว่าผลผลิตในปี 2546 ค่าแรงงาน 1 บาทให้ผลผลิตเท่ากับ 0.5735 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.6144 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7338 กิโลกรัม ผลผลิตในปี 2546 ค่าปุ๋ย 1 บาทให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7287 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7888 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.9125 กิโลกรัม ผลผลิตในปี 2546 ค่ายาและเคมีภัณฑ์ 1 บาท ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7081 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7459 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.8416 กิโลกรัม ผลผลิตปี 2546 ค่าอาหารเสริม 1 บาท ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.9856 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.9417 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 1.0475 กิโลกรัม ผลผลิตปี 2546 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ 1 บาท ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.4161 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.5093 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.5848 กิโลกรัม และผลผลิตปี 2546 ต้นทุนคงที่ 1 บาทให้ผลผลิตเท่ากับ 0.7609 กิโลกรัม ปี 2547 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.8095 กิโลกรัม ปี 2548 ให้ผลผลิตเท่ากับ 0.9991 กิโลกรัม

2. ประสิทธิภาพการจัดการการตลาด(Managing Marketing Effectiveness)

ผลต่างด้านราคาขาย

พบว่าผลผลิตในปี 2546 สามารถดำเนินงานด้านราคาขายได้มากกว่าที่ประมาณการไว้คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 1,343,822.48 บาท เนื่องมาจากราคาขายจริงสูงกว่าราคาขายที่ประมาณการไว้ ผลผลิตในปี 2547 ไม่สามารถดำเนินงานด้านราคาขายได้ตามที่ประมาณการไว้คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 2,156,878.90 บาท เนื่องมาจากในปีนี้มีสวนใหม่ที่เริ่มให้ผลผลิตมาก และผลผลิตในปี 2548 ไม่สามารถดำเนินงานด้านราคาขายได้ตามที่ประมาณการไว้คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 384,922.52 บาท ทั้งนี้เนื่องมาจากราคาขายที่ขึ้นอยู่กับราคาตลาดซึ่งมีความไม่แน่นอนจึงทำให้การประมาณการราคาขายทำได้ยาก ราคาขายที่ประมาณการไว้เป็นระดับราคาที่เจ้าของพอใจในแต่ละปี ซึ่งส่วนใหญ่จะสูงกว่าราคาขายจริง ทำให้ผลการดำเนินงานที่ได้ต่ำกว่าที่ประมาณการไว้

ผลต่างด้านจำนวนขาย

พบว่าผลผลิตในปี 2546 มีผลการดำเนินงานต่ำกว่าที่ประมาณการไว้เท่ากับ 1,640,609.02 บาท ผลผลิตในปี 2547 มีผลการดำเนินงานต่ำกว่าที่ประมาณการไว้เท่ากับ 2,07,817.70 บาท และผลผลิตในปี 2548 มีผลการดำเนินงานสูงกว่าที่ประมาณการไว้เท่ากับ 2,397,354.98 บาท

3. การวิเคราะห์การเติบโต (Growth factor)

การเติบโตที่มีผลกระทบต่อรายได้

พบว่าผลผลิตในปี 2547 ส้มสายน้ำผึ้งมีการเติบโตที่มีผลกระทบต่อรายได้ลดลงเท่ากับ 555,547.52 บาท ส้มสีทองมีการเติบโตลดลงเท่ากับ 427,601.68 บาท แต่ส้มโอเซียนมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเท่ากับ 6,739,860.04 บาท ทำให้ผลผลิตโดยรวมมีการเติบโตสูงขึ้นเท่ากับ 5,756,656.84 บาท ปี 2548 ผลผลิตโดยรวมมีการเติบโตที่มีผลกระทบต่อรายได้เพิ่มขึ้นเท่ากับ 11,563,246.64 บาท เนื่องจากการเติบโตเพิ่มขึ้นของส้มสายน้ำผึ้งเท่ากับ 2,791,905.38 บาท ส้มสีทองเพิ่มขึ้นเท่ากับ 1,969,143.66 บาท และส้มโอเซียนเพิ่มขึ้นเท่ากับ 6,802,197.60 บาท

การเติบโตที่มีผลกระทบจากต้นทุน

พบว่าผลผลิตในปี 2547 มีการเติบโตที่มีผลกระทบจากค่าแรงงานลดลงเท่ากับ 1,342,365.30 บาท ผลผลิตปี 2548 เติบโตลดลงเท่ากับ 1,722,800.14 บาท การเติบโตที่มีผลกระทบจากค่าปุ๋ยผลผลิตปี 2547 ลดลงเท่ากับ 1,063,572.19 บาท ผลผลิตปี 2548 ลดลงเท่ากับ 1,344,792.35 บาท การเติบโตที่มีผลกระทบจากค่ายาและเคมีภัณฑ์ผลผลิตปี 2547 ลดลงเท่ากับ 1,084,806.17 บาท ผลผลิตปี 2548 ลดลงเท่ากับ 1,417,562.93 บาท การเติบโตที่มีผลกระทบจากค่าอาหารเสริมผลผลิตปี 2547 ลดลงเท่ากับ 779,407.03 บาท ผลผลิตปี 2548 ลดลงเท่ากับ 1,122,850.35 บาท การเติบโตที่มีผลกระทบจากค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ผลผลิตปี 2547 ลดลงเท่ากับ 1,831,117.76 บาท ผลผลิตปี 2548 ลดลงเท่ากับ 2,129,327.79 บาท การเติบโตที่มีผลกระทบจากค่าใช้จ่ายคงที่ผลผลิตปี 2547 ลดลงเท่ากับ 235,548.00 บาท

4. การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง (Price Recovery Factor)

รายได้ที่มีผลกระทบต่อราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง

พบว่าผลผลิตในปี 2547 รายได้ที่มีผลกระทบต่อราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงลดลงเท่ากับ 11,917,865.52 บาท ปี 2548 รายได้ที่มีผลกระทบต่อราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงลดลงเท่ากับ 21,784,073.96 บาท

ต้นทุนที่มีผลกระทบต่อราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง

พบว่าผลผลิตในปี 2547 ต้นทุนต่อหน่วยของค่าแรงงานเพิ่มขึ้นทำให้โดยรวมมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 240,102.46 บาท ปี 2548 ต้นทุนต่อหน่วยของค่าแรงงานเพิ่มขึ้นทำให้โดยรวมมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 632,647.70 บาท ผลผลิตในปี 2547 ต้นทุนต่อหน่วยของค่ายาและเคมีภัณฑ์เพิ่มขึ้นทำให้โดยรวมมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 509,637.90 บาท ปี 2548 ต้นทุนต่อหน่วยของค่ายาและเคมีภัณฑ์เพิ่มขึ้นทำให้โดยรวมมีต้นทุนเพิ่มขึ้น 559,351.55 บาท ผลผลิตในปี 2547 ต้นทุนต่อหน่วยของ

5. การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต (Productivity Factor)

พบว่าผลผลิตในปี 2547 การเพิ่มผลผลิตของค่าแรงงานเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,316,841.30 บาท ค่าปุ๋ยมีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,499,543.21 บาท ค่ายาและเคมีภัณฑ์มีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,286,178.68 บาท ค่าอาหารเสริมมีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 369,395.32 บาท ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 2,800,069.30 บาท รวมทั้งหมดเพิ่มขึ้นมูลค่า 7,272,027.81 บาท

ผลผลิตในปี 2548 การเพิ่มผลผลิตของค่าแรงงานเพิ่มขึ้นมูลค่า 2,130,589.51 บาท ค่าปุ๋ยมีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,657,319.35 บาท ค่ายาและเคมีภัณฑ์มีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,453,662.24 บาท ค่าอาหารเสริมมีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 879,780.49 บาท ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีการเพิ่มผลผลิตเพิ่มขึ้นมูลค่า 1,875,739.91 บาท รวมทั้งหมดเพิ่มขึ้นมูลค่า 7,997,091.49 บาท

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

ผลการศึกษาผลิตภาพของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอแม่เมาะ จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตของสวนส้ม ขึ้นอยู่กับราคาส้มในแต่ละปี ซึ่งไม่สามารถควบคุมได้เนื่องจากปริมาณและคุณภาพส้มแต่ละปีไม่เหมือนกัน และต้นทุนต่าง ๆ ที่เพิ่มขึ้นตามเศรษฐกิจ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปาน เรื่องวัฒนา (2543) ที่พบว่า ปัญหาที่สำคัญในการปลูกส้มสายน้ำผึ้งคือ ต้นทุนในการผลิตสูง แรงงานต่างด้าว ลิ่งแวกด้อมและราคาส้มที่มีแนวโน้มลดลง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้

2. การเพิ่มผลผลิตสวนส้มจะต้องมีการควบคุมจัดการด้านต้นทุน การใช้แรงงานให้มีประสิทธิภาพ ควบคุมค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการผลิต และการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อลดต้นทุนการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของวาทศิลป์ ศิริปัญญาวัฒน์ (2544) ที่พบว่า การปรับปรุงผลิตภาพการผลิตจะต้องมีการปรับปรุงกระบวนการผลิตควบคู่ไปกับการปรับปรุงทางการจัดการ ซึ่งการปรับปรุงผลิตภาพทางด้านกระบวนการผลิตเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกสายพันธุ์ของวัตถุดิบ การบำรุงรักษาเครื่องมือ เครื่องจักร การนำเทคโนโลยีการผลิตที่สะอาดมาประยุกต์ใช้ เพื่อลดปริมาณ

5.3 ข้อค้นพบ

เนื่องจากสวนมีจุดแข็งคือ มีการจัดการด้านการเกษตรที่ดี (GAP = Good Agricultural Practice) ทำให้ปลอดสารพิษ มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต ทรายี่ห่อเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค สภาพดินสั้มีความแข็งแรงมีอายุที่เหมาะสมในการเพิ่มผลผลิต สภาพแวดล้อมภูมิอากาศมีความเหมาะสมต่อการปลูก มีคุณภาพดีเป็นที่พึงพอใจของผู้บริโภค จึงทำให้ผลผลิตสั้ที่เตรียมจำหน่ายเป็นที่ต้องการของตลาดอย่างมาก และในด้านการจัดการการตลาดมีการบรรจุในภาชนะที่มีหลายขนาด เนื่องจากมีสำนักงานขายและลูกค้าอยู่ที่กรุงเทพจึงทำให้การกระจายสินค้าได้รวดเร็ว ดังนั้นการทำสวนสั้ที่ดีควรมีระบบการจัดการที่กล่าวข้างต้นจึงจะประสบความสำเร็จและมีความยั่งยืน แบ่งเป็น 5 ด้าน ดังนี้

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

การจัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวมของสวนสั้ ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีที่ใช้ภายในสวน การจัดการสวน การจัดการด้านการตลาด และสภาพดินฟ้าอากาศ เนื่องจากสภาพอากาศในปัจจุบันเกิดสภาวะโลกร้อน ทำให้มีอุณหภูมิเพิ่มสูงขึ้น ทำให้เกิดการหลุดร่วงของดอกและลูกสั้ที่มีอายุ 1-2 เดือน และปริมาณน้ำฝนที่มากเกินไปทำให้ผลสั้แตกจากการได้รับน้ำมากเกินไป จากสภาพเหตุการณ์ดังกล่าว ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตในแต่ละปีแตกต่างกัน และมีผลกระทบต่อราคาขายต่อกิโลกรัม แต่บางปีมีปริมาณผลผลิตออกจำหน่ายมาก ก็จะทำให้ราคาต่ำกว่าราคาเป้าหมายที่กิจการกำหนด

2. ประสิทธิภาพการจัดการการตลาด (Managing Marketing Effectiveness)

เนื่องจากบริษัทมีการบรรจุลูกสั้ลงในบรรจุภัณฑ์ที่มีหลายขนาด ทรายี่ห่อเป็นที่รู้จักและมีลูกค้าที่มีความต้องการบริโภคของผลผลิตจำนวนมาก ทำให้สามารถจำหน่ายผลผลิตหมดทุกครั้งที่มีการเก็บผลผลิตได้อย่างรวดเร็ว แต่เนื่องจากจำนวนผลผลิตสั้โดยรวมมีมากขึ้นทั้งที่มีคุณภาพและไม่มีคุณภาพส่งผลให้การตลาดมีความไม่แน่นอนและมีผลกระทบต่อราคาขายโดยตรงผู้ผลิตจำเป็นต้องประมาณการผลผลิตที่จะออกจำหน่ายในแต่ละช่วงเพื่อให้ผลผลิตสามารถขายได้ในช่วงที่ราคาสูง

3. การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต

พบว่า สัมพันธ์สายน้ำผึ้งและสัมลือทองจำนวนผลผลิตที่ผลิตได้จะสามารถเพิ่มได้หากมีการจัดการดูแลการผลิตอย่างดี โดยการควบคุมเรื่องของจำนวนหน่วยของต้นทุนที่ใช้ในการผลิตให้ลดลงแต่ต้องคงคุณภาพไว้ สัมสายพันธุ์โอเซียนมีผลผลิตต่อต้นสูงและเริ่มให้ผลผลิตครั้งแรกในปี 2546 ในปี 2547 และปี 2548 มีผลผลิตเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้มีโอกาสที่จะเพิ่มการเติบโตได้สูง

4. การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง

พบว่า ราคาขายมีแนวโน้มลดลงทุกปีทำให้รายได้ของกิจการลดลงอย่างรวดเร็วหากในปีถัดไปราคาขายยังลดลงอีกจะส่งผลให้กิจการขาดทุนได้ ส่วนทางด้านต้นทุนที่มีแนวโน้มสูงขึ้นสวนทางกับราคาขายทำให้กิจการจำเป็นต้องมีการควบคุมต้นทุนและเพิ่มการใช้ต้นทุนทั้งค่าแรงงานและวัตถุดิบ ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

5. การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต

พบว่า มีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาเพื่อเพิ่มผลผลิต เช่น การเปลี่ยนเครื่องปั้มน้ำที่ใช้ไฟฟ้ามาแทนการใช้เครื่องปั้มน้ำที่ใช้น้ำมัน เพื่อลดค่าใช้จ่ายน้ำมันที่เพิ่มขึ้น การพัฒนาแรงงานให้มีประสิทธิภาพการทำงานมากขึ้น โดยการให้ความรู้ สร้างความชำนาญทำให้ระบบการจัดการสวนมีประสิทธิภาพมากขึ้น จะส่งผลต่อต้นทุนที่ลดลงและผลผลิตที่เพิ่มขึ้น

5.4 ข้อเสนอแนะ

การทำสวนส้มให้ประสบความสำเร็จและยั่งยืนต้องมียุทธศาสตร์ประกอบดังนี้

1. ระบบการจัดการสวนที่ดี กล่าวคือ

1.1. การทำสวนต้องขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ ถ้าสภาพอากาศที่แตกต่างกันจะทำให้ผลผลิตที่ได้มีความแตกต่างกัน แม้ว่าจะเป็นพันธุ์เดียวกัน จึงต้องเลือกพื้นที่ปลูกที่มีความเหมาะสมทางสภาพดินฟ้าอากาศ

1.2. ต้องมีผู้ที่มีความชำนาญงานควบคุมดูแลและวางแผนการทำงานเช่นการฉีดยา ต้องวางแผนการฉีดยาให้ตรงกับกระระบาดของแมลงเพื่อป้องกันการสูญเสียค่าใช้จ่ายในการฉีดยารวมถึงต้องรู้จักเทคโนโลยีที่ทันสมัยและนำมาดัดแปลงใช้กับสวนเพื่อความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดเวลา แรงงาน ดังนั้นควรมีการจัดฝึกอบรมพนักงานให้มีการเพิ่มความรู้ความชำนาญตลอดเวลา และต้องเรียนรู้เรื่องส้ม ให้มีความเชี่ยวชาญยิ่งขึ้น

1.3. ต้องมีดินพันธุ์สมบูรณ์แข็งแรง โตเร็ว สามารถให้ผลผลิตได้อย่างเต็มที่

1.4. ต้องผลิตส้มที่ปลอดภัย มีระบบด้านการเกษตรที่ดี (GAP=Good Agricultural Practice) เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในคุณภาพและความปลอดภัย

2. การตลาดที่ดี สวนต้องมีระบบด้านการเกษตรที่ดี ปลอดภัย ตรายี่ห้อต้องเป็นที่รู้จักและต้องการของผู้บริโภค บรรจุภัณฑ์ที่มีหลายขนาดให้ผู้บริโภคเลือกได้ตามความต้องการ มีสำนักงานขายอยู่ในแหล่งจำหน่ายที่ดี ทำให้มีการจำหน่ายผลผลิตได้รวดเร็ว และมีการพัฒนารสชาติให้ดีขึ้นมาตรฐานอยู่เสมอ จึงเป็นวิธีการทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อผลผลิตของสวน

3. การห่วงใยเรื่องสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ เนื่องจากปัจจุบันพฤติกรรมกรเลือกซื้ออาหารมีความสำคัญมากขึ้น ผู้บริโภคมีความห่วงใยใส่ใจต่อสุขภาพเป็นอย่างมาก ดังนั้นกระทรวงสาธารณสุขจึงกำหนดตราสัญลักษณ์ขึ้นซึ่งเป็นตราแห่งความปลอดภัยให้แก่ อาหารปลอดภัย (Food Safety) อาหารสะอาด รสชาติอร่อย (Clean Food Good Taste) มีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยอมเสียเงินเพิ่มมากขึ้นเพื่อซื้ออาหารที่มีความปลอดภัยต่อสุขภาพ มีความสด สะอาดอยู่เสมอ ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาส้มเพื่อให้ปลอดภัยจริง ๆ อาจมีการแบ่งแปลงให้ชัดเจนเพื่อทำระบบการเกษตรที่ดีที่สมบูรณ์แบบ ให้ได้ตรงตามมาตรฐาน และต้องมีการสุ่มตรวจสอบสารเคมีตกค้างและทำส้มให้มีรสชาติดี เพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง ห่วงใยสุขภาพ ทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้ให้เป็นตลาดพิเศษและสามารถกำหนดราคาต่อกิโลกรัมมากกว่าปกติ และทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อผลผลิตของสวน และทำให้ภาพลักษณ์ของสวนเป็นไปในทางที่ดี มีความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถอยู่ร่วมกับมวลชนได้ด้วยดี