

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการวัดผลการดำเนินงานของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีแนวคิดเรื่องการวัดผลการดำเนินงานที่ใช้ ประกอบด้วย 5 แนวคิด (Blocher and Other, 2005)

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

ได้เก็บรวบรวมข้อมูล โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้บริหารและพนักงานของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ทราบถึง ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบกิจการ ผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

5.1 สรุปผลการศึกษา

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

การวัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวม

โดยวัดจากผลผลิตรวมที่ได้ทั้งหมด พบว่า ในปี พ.ศ.2548-2549 การวัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวมสูงกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 เนื่องจากปริมาณผลผลิตรวมที่ได้ (ส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งและส้มพันธุ์โอเชียน) ในปี พ.ศ. 2548-2549 มีปริมาณมากกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 และค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด ในปี พ.ศ. 2548-2549 น้อยกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 เนื่องจากมีนโยบายลดค่าใช้จ่ายลง

โดยวัดจากรายได้ที่ได้ทั้งหมด พบว่าในปี พ.ศ.2547-2548 สูงกว่า ปี พ.ศ. 2548-2549 เนื่องจากรายได้ในปี พ.ศ. 2547-2548 มีรายได้สูงกว่าปี พ.ศ.2548-2549 ถึงแม้ว่าค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดในปี พ.ศ. 2547-2548 สูงกว่าปี พ.ศ. 2548-2549 ก็ตาม เนื่องจากราคาสัมต่อกิโลกรัมในปี พ.ศ. 2547-2548 สูงกว่าปี พ.ศ. 2548-2549 จึงทำให้มีรายได้รวมทั้งหมดสูง แม้ว่าผลผลิตส้มในปี พ.ศ. 2547-2548 มีปริมาณน้อยกว่าปี พ.ศ. 2548-2549 ก็ตาม ฉะนั้นในแต่ละปีราคาต่อกิโลกรัมของกิจการสวนส้มขึ้นอยู่กับราคาของตลาด และไม่สามารถกำหนดได้เลย กิจการจึงต้องพยายามลดค่าใช้จ่ายในการผลิตลง เพื่อจะทำให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้และมีกำไรเพิ่มขึ้น

การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วน

โดยวัดจากผลผลิตที่ได้ทั้งหมด และแยกหารด้วย ปัจจัยการผลิตที่สำคัญดังนี้ คือ ค่าใช้จ่ายสวน และค่าใช้จ่ายส่วนอื่นๆ ซึ่งค่าใช้จ่ายสวนสามารถแยกออกเป็นค่าใช้จ่ายปุ๋ย ค่าใช้จ่ายยาฆ่าแมลง และค่าใช้จ่ายอาหารเสริม ในปี พ.ศ. 2548-2549 การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วนโดยรวมสูงกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 สามารถนำมาเปรียบเทียบและลำดับความสำคัญต่อผลผลิตที่ได้ทั้งหมดได้ดังต่อไปนี้ เมื่อเปรียบเทียบค่าใช้สวนและค่าใช้จ่ายส่วนอื่นๆ จะเห็นได้ว่า เมื่อลดค่าใช้จ่ายสวนลงทำให้การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 46.67 แต่การลดค่าใช้จ่ายส่วนอื่น ๆ ลง ทำให้การวัดการเพิ่มผลผลิตบางส่วนเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 ดังนั้นค่าใช้จ่ายสวนจึงมีผลต่อกิจการโดยตรงในการที่จะทำให้กิจการของสวนสัมมีกำไร

พบว่า ค่าใช้จ่ายสวนมีผลต่อคุณภาพส้ม โดยปุ๋ยจะมีผลเกี่ยวกับการเจริญเติบโต และโครงสร้างของต้นส้ม ยาฆ่าแมลงมีผลเกี่ยวกับคุณภาพผิวส้ม ป้องกันแมลงไม่ให้เข้าทำลายผิวส้ม อาหารเสริมมีผลเกี่ยวข้องกับคุณภาพเนื้อ ความหวาน คุณภาพหลังเก็บเกี่ยว ซึ่งลักษณะดังกล่าวมาแล้วข้างต้น มีผลต่อราคาและปริมาณผลผลิตที่ได้ในแต่ละปีการเก็บเกี่ยว

2. ประสิทธิภาพการจัดการการตลาด (Managing Marketing Effectiveness)

ผลต่างด้านราคาขายของส้มพันธุ์สายน้ำผึ้ง

พบว่าในปี พ.ศ. 2548-2549 ไม่สามารถดำเนินงานด้านราคาขายได้ตามที่ประมาณการไว้ เท่ากับ 106,533.52 บาท เนื่องจากราคาที่ขายจริงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ในช่วงที่มีผลผลิตออกจำหน่ายมาก แต่ราคาที่ขายได้จริงสูงกว่าที่ประมาณการไว้ในบางช่วงของเทศกาลแต่ปริมาณส้มที่ออกจำหน่ายมีปริมาณน้อย จึงมีผลทำให้ผลการดำเนินงานได้ต่ำกว่าที่ประมาณการไว้

พบว่าในปี พ.ศ. 2547-2548 มีผลการดำเนินงานได้เกินกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้เท่ากับ 12,678,3065.85 บาท เนื่องจากราคาที่ขายได้จริงสูงกว่าราคาที่ตั้งเป้าหมายไว้ทุกช่วงเทศกาล แม้ว่าปริมาณผลผลิตที่ผลิตได้ มีน้อยกว่าปี พ.ศ. 2548-2549 ก็ตาม

ผลต่างด้านราคาขายของส้มพันธุ์โอเชียน

พบว่าในปี พ.ศ. 2547-2548 และ พ.ศ. 2548-2549 มีผลการดำเนินงานสูงกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้เท่ากับ 1,413,694.76 และ 221,307.36 บาท ตามลำดับ ซึ่งทั้งสองปี ราคาขายที่ขายได้จริงสูงกว่าราคาขายตามงบประมาณที่ตั้งไว้ ในช่วงที่ส้มให้ผลผลิตที่มีปริมาณมากที่สุด ถึงแม้ว่าในช่วงเทศกาลราคาขายที่ขายได้จริงต่ำกว่าที่ประมาณการไว้ แต่ปริมาณส้มที่ออกจำหน่ายมีปริมาณน้อย

ผลต่างด้านปริมาณของสัมพัทธ์สายน้ำผึ้ง

พบว่าในปี พ.ศ.2547-2548 และ พ.ศ. 2548-2549 มีผลการดำเนินงานต่ำกว่าที่ประมาณการไว้เท่ากับ 5,287,017.78 และ 9,148.77 กิโลกรัม ตามลำดับ เนื่องจากปริมาณผลผลิตสัมที่ขายได้จริงมีน้อยกว่าที่ประมาณการไว้และอยู่ในช่วงราคาขายตามงบประมาณที่ไม่เท่ากันในแต่ละช่วง ถ้าปริมาณสัมที่ขายมากแต่ราคาขายต่ำ ทำให้ได้รายได้น้อยลง

3. การวิเคราะห์การเติบโต (Growth factor)

พบว่าผลการดำเนินงานในปี พ.ศ. 2547-2548 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2546-2547 พบว่าราคาขายในปี พ.ศ.2546-2547 มีราคาขายที่สูงกว่าและปริมาณผลผลิตในช่วงเทศกาลบางช่วงมีปริมาณมากกว่า ทำให้มีรายได้ต่ำกว่าปี พ.ศ. 2546-2547

4. การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง (Price Recovery Factor)

พบว่า ปี พ.ศ.2547-2548 มีราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงของสัมพัทธ์สายน้ำผึ้งลดลงจากปี พ.ศ.2546-2547 เท่ากับ 6,261,009 บาท และปี พ.ศ.2548-2549 มีราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงของสัมพัทธ์สายน้ำผึ้งลดลงจากปี พ.ศ.2547-2548 เท่ากับ 15,862,524 บาท เนื่องจากราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมของผลผลิตปี พ.ศ.2547-2548 สูงกว่าปี พ.ศ.2548-2549 ทำให้ราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงในปี พ.ศ.2547-2548 มีค่าสูงกว่าปี พ.ศ.2548-2549

5. การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต (Productivity Factor)

การเพิ่มผลผลิตด้านเทคโนโลยี มีการนำอุปกรณ์การเกษตรเข้าไปใช้ภายในสวนสัมให้มีการพัฒนาทางการเกษตร รวมทั้งช่วยในด้านความรวดเร็ว ลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงานลง แต่ประสิทธิภาพในการทำงานมีมากขึ้น ส่วนการเพิ่มผลผลิตด้านบุคคล มีการฝึกอบรม และพัฒนาบุคลากร โดยการดูงาน เพื่อทำให้มีแนวคิดวิธีการนำมาปรับปรุงวิธีการดำเนินงานภายในสวนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และการเพิ่มผลผลิตในด้านการจัดการมีการคิดหาวิธีการวางแผนการผลิตว่าควรทำอย่างไรที่จะทำให้ผลผลิตออกนอกฤดูฤดูทำให้ได้มากที่สุด รวมถึงวิธีการลดค่าใช้จ่ายสวน ทำให้สวนมีกำไรมากขึ้น

5.2 อภิปรายผลการศึกษา

ผลการศึกษาผลิตภาพของสวนส้มแห่งหนึ่งในอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตของสวนส้ม ขึ้นอยู่กับราคาส้มในแต่ละปี ซึ่งไม่สามารถควบคุมได้เนื่องจากปริมาณและคุณภาพส้มแต่ละปีไม่เหมือนกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ ปาน เรื่องวัฒนา (2543) ที่พบว่า ปัญหาที่สำคัญในการปลูกส้มสายน้ำผึ้งคือ ต้นทุนในการผลิตสูง แรงงานต่างด้าว สิ่งแวดล้อมและราคาส้มที่มีแนวโน้มลดลง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้

2. ปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของสวนส้ม ได้แก่ ค่าใช้จ่ายสวนซึ่งแยกได้เป็น ค่าใช้จ่ายปุ๋ย ค่าใช้จ่ายยาฆ่าแมลง และค่าใช้จ่ายอาหารเสริม ซึ่งสอดคล้องต่อผลการศึกษาของผจงวาด ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา (2549) ที่พบว่าปัจจัยหลักที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานมากที่สุดคือ ค่าใช้จ่ายผันแปรอื่นๆ คือ ค่าใช้จ่ายในการผลิต

3. ปริมาณผลผลิตและราคาต่อกิโลกรัมที่ขายได้มีผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงานของสวนส้ม ซึ่งสอดคล้องต่อผลการศึกษาของผจงวาด ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา (2549) ที่พบว่าผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสินค้าเกษตรที่ใช้เป็นวัตถุดิบ เน้นการจำหน่ายปริมาณมากและกำไรต่อหน่วยต่ำ หากราคาขายลดลงหรือราคาวัตถุดิบที่ซื้อเพิ่มขึ้น จะมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานมาก

5.3 ข้อค้นพบ

เนื่องจากสวนมีจุดแข็งคือ มีการจัดการด้านการเกษตรที่ดี (GAP = Good Agricultural Practice) ทำให้ปลอดภัย มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต มีทรายหือ สภาพดินส้มมีความแข็งแรงมีอายุที่เหมาะสมในการเพิ่มผลผลิต และสภาพแวดล้อมภูมิอากาศมีความเหมาะสมต่อการปลูกจึงทำให้ผลผลิตส้มที่เตรียมจำหน่ายมีการจองไว้ก่อนการเก็บเกี่ยว และในด้านการจัดการการตลาดมีการบรรจุในภาชนะที่มีหลายขนาด เนื่องจากมีสำนักงานขายและลูกค้าอยู่ที่กรุงเทพจึงทำให้การกระจายสินค้าได้รวดเร็ว ดังนั้นการทำสวนส้มที่ดีควรมีระบบการจัดการที่กล่าวข้างต้นจึงจะประสบความสำเร็จและมีความยั่งยืน แบ่งเป็น 5 ด้าน ดังนี้

1. การจัดการการเพิ่มผลผลิต (Managing Productivity)

การจัดการเพิ่มผลผลิตโดยรวมของสวนส้ม ขึ้นอยู่กับเทคโนโลยีที่ใช้ภายในสวน การจัดการสวน การจัดการด้านการตลาด และสภาพดินฟ้าอากาศ เนื่องจากสภาพอากาศในปัจจุบันเกิดภาวะโลกร้อน ทำให้มีอุณหภูมิเพิ่มสูงขึ้น เกิดสถานการณ์การหลุดร่วงของดอกและลูกส้มที่มีอายุ 1-2 เดือน และปริมาณน้ำฝนที่มากเกินไป ทำให้เกิดภาวะน้ำท่วมฉับพลัน จากสภาพเหตุการณ์

ดังกล่าว ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตในแต่ละปีแตกต่างกัน และมีผลกระทบต่อราคาต่อกิโลกรัม แต่บางปีมีปริมาณผลผลิตออกจำหน่ายมาก ก็จะทำให้ราคาต่ำกว่าราคาเป้าหมายที่บริษัทกำหนด

2. ประสิทธิภาพการจัดการการตลาด (Managing Marketing Effectiveness)

เนื่องจากบริษัทมีการบรรจุลูกส้มลงในบรรจุภัณฑ์ที่มีหลายขนาด มีตราหือและมีลูกค้ำที่มีการจองผลผลิตตั้งแต่ยังไม่มีจำหน่าย ทำให้ผลผลิตของบริษัทขายหมด แต่เนื่องจากสภาพอากาศที่เปลี่ยนไป มีผลต่อปริมาณผลผลิตที่ออกจำหน่ายในแต่ละปีแตกต่างกัน จึงควรยอมรับราคาที่เปลี่ยนแปลงลง

3. การวิเคราะห์ปัจจัยการเติบโต

พบว่า ส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งจำนวนผลผลิตที่ผลิตได้ในปี พ.ศ.2548-2549 มีจำนวนมากกว่าปี พ.ศ.2547-2548 ถึงแม้ว่า ราคาต่อกิโลกรัมจะลดลงกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 ก็ยังคงมีผลต่อการเติบโตของกิจการสวนส้ม

ส้มสายพันธุ์โอเชียน จำนวนผลผลิตที่ผลิตได้ในปี พ.ศ.2548-2549 มีจำนวนน้อยกว่าในปี พ.ศ.2547-2548

ส้มสายน้ำผึ้งมีระบบการจัดการสวนที่สมบูรณ์ มีต้นส้มที่มีความสมบูรณ์แข็งแรง อายุของต้นส้มมีความเหมาะสมในการเพิ่มผลผลิตได้ เนื่องจากสภาพภูมิอากาศและสภาพแวดล้อมที่อำเภอฟ่างเหมาะสมต่อการออกดอกได้ดี และมีคนงานที่มีความชำนาญงาน มีนักวิชาการที่เชี่ยวชาญดูแลวางแผนการทำงาน การฉีดพ่นยาเพื่อให้ตรงกับระยะเวลาที่แมลงระบาดหรือการทำดอกให้ออกนอกฤดู ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด และมีความเข้าใจในเทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อนำมาใช้ปรับปรุงสวน รวมถึงการวิจัยคิดค้นส้มพันธุ์ใหม่เพื่อเป็นทางเลือกที่เพิ่มขึ้นสำหรับลูกค้า ดังนั้นจึงทำให้สวนมีความยั่งยืน

4. การวิเคราะห์ปัจจัยราคาขายที่เกินกว่าต้นทุนที่เปลี่ยนแปลง

พบว่า ส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งในปี พ.ศ.2548-2549 มีราคาขายต่อหน่วยต่ำกว่าปี พ.ศ. 2547-2548 เมื่อคำนวณจากผลผลิตที่ขายได้ในปี พ.ศ.2547-2548

ส้มสายพันธุ์โอเชียน ในปี พ.ศ.2548-2549 2549 มีราคาขายต่อหน่วยต่ำกว่าปี พ.ศ. 2547-

5. การวิเคราะห์ปัจจัยการเพิ่มผลผลิต

พบว่า มีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาเพื่อเพิ่มผลผลิต เช่น มีการนำเอาระบบฉีดพ่นยาทางระบบท่อมาใช้เพื่อความรวดเร็ว และทำให้เห็นว่าการที่จะเปลี่ยนแปลงระบบการทำงาน การจัดการต่างๆ ให้สวนมีประสิทธิภาพมากขึ้นนั้น เนื่องมาจากการพัฒนาด้านบุคคลที่มีประสิทธิภาพสามารถทำงานให้กับสวนได้อย่างเต็มที่

5.4 ข้อเสนอแนะ

การทำสวนให้ประสบความสำเร็จและยั่งยืนต้องมีองค์ประกอบดังนี้

1. ระบบการจัดการสวนที่ดี กล่าวคือ

1.1. การทำสวนต้องขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ ถ้าสภาพอากาศที่แตกต่างกันจะทำให้ผลผลิตที่ได้มีความแตกต่างกัน แม้ว่าจะเป็นพันธุ์เดียวกัน

1.2. ต้องมีผู้ที่มีความชำนาญงานควบคุมดูแลและวางแผนการทำงานเช่นการฉีดยาต้องวางแผนการฉีดยาให้ตรงกับกระบาดของแมลงเพื่อป้องกันการสูญเสียค่าใช้จ่ายในการฉีดพ่นยา รวมถึงต้องรู้จักเทคโนโลยีที่ทันสมัยและนำมาดัดแปลงใช้กับสวนเพื่อความสะดวกรวดเร็ว และประหยัดเวลา แรงงาน ดังนั้นควรมีการจัดฝึกอบรมพนักงานให้มีการเพิ่มความรู้ความชำนาญตลอดเวลา และต้องเรียนรู้เรื่องส้ม ให้มีความเชี่ยวชาญยิ่งขึ้น มีการคิดปรับปรุงพันธุ์ส้มให้มีผลผลิตที่ดีขึ้นหรือหาพันธุ์ใหม่ที่สามารถให้ผลผลิตที่ดีเหมาะสมกับสภาพอากาศของสวน

1.3. ต้องมีต้นพันธุ์สมบูรณ์แข็งแรง สามารถให้ผลผลิตได้อย่างเต็มที่

1.4. ต้องผลิตส้มที่ปลอดภัย มีระบบด้านการเกษตรที่ดี (GAP=Good

Agricultural Practice)

2. การตลาดที่ดี เนื่องจากสวนมีระบบด้านการเกษตรที่ดี ปลอดภัย มีตราชี้ห่อบรรจุภัณฑ์ที่มีความหลากหลายและสามารถบอกรายละเอียดต่างๆ ของสวน เนื่องจากมีสำนักงานขายและลูกค้าขายส่งอยู่ที่กรุงเทพฯ ทำให้มีการจำหน่ายส้มได้รวดเร็ว และมีการพัฒนารสชาติให้ดี และมีมาตรฐานอยู่เสมอ จึงเป็นวิธีการทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อผลผลิตของสวนและควรมีการทำกิจกรรมทางการตลาดกล่าวคือ การปรับเปลี่ยนวิธีการขายจากเดิมที่เน้นการขายส้มที่บรรจุลงในตะกร้าพลาสติกขนาด 22 กิโลกรัม และมีการขายแบบบรรจุกล่องขนาด 10 กิโลกรัม เปลี่ยนเป็นการเน้นการขายภายในบรรจุภัณฑ์ ข้อควรคำนึงในการผลิตกล่องบรรจุภัณฑ์คือ 1. ขนาด ควรมีขนาดหลากหลายขนาดเช่น 10 กิโลกรัม 5 กิโลกรัม 3 กิโลกรัม และ 1 กิโลกรัม โดยพิจารณาถึงฤดูกาลต่าง ๆ 2. การขนย้าย ควรมีขนาดกะทัดรัดขนย้ายสะดวก 3. สีและแบบ ควรมีสีสันที่สะดุดตาหรืออาจถ่ายรูปของสวนลงบนกล่องเป็นการถ่ายทอดจินตนาการและความรู้สึกผูกพันให้ผู้บริโภค

ได้รับรู้ว่า สวนมีความห่วงใยและใส่ใจสุขภาพผู้บริโภคอยู่เสมอ และควรมีกล่องหลายแบบเพื่อให้ลูกค้าเลือกทำให้เกิดความแตกต่างจากสวนอื่นๆ 4. รายละเอียดข้างกล่อง ควรบอกประวัติความเป็นมาของสวน วิธีการรับประทานควรแกะเปลือกก่อนรับประทาน เนื่องจากส้มได้รับการเคลือบผิวเพื่อทำให้ยืดอายุการเก็บรักษาให้นานยิ่งขึ้น โภชนาการและประโยชน์ที่ได้รับจากการบริโภคส้มเช่นมีวิตามินซีสูง มีเส้นใยอาหารสามารถป้องกันโรคท้องผูกและโรคมะเร็งในลำไส้ได้ ตราคุณภาพการเกษตรที่ดี (GAP = Good Agricultural Practice) เพื่อรับรองความปลอดภัยจากพิษตกค้างของสารเคมี เนื่องจากสวนดูแลโดยนักวิชาการที่มีประสบการณ์มากกว่า 10 ปี และมีแผนกตรวจสอบคุณภาพโดยเฉพาะจึงทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจว่าได้รับความปลอดภัยสูง รวมถึงการคัดเกรดส้มที่ลงในกล่อง ควรมีการคัดเกรด ขนาดและจำนวนน้ำหนักที่ตรงตามที่กำหนดไว้ข้างกล่องบรรจุส้ม เพื่อแสดงถึงความจริงใจและความซื่อสัตย์ที่มีต่อลูกค้า ทำให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นต่อสวนมากยิ่งขึ้น 5. ระบบบาร์โค้ด (Bar Code) เป็นการทำให้ระบบของสวนเข้าสู่ระบบสากล เพื่อให้เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป อีกทั้งควรคำนึงถึงการสร้างตราหือในมุมมองของลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการสร้างความแตกต่างในผลผลิตของสวนกับสวนอื่น ๆ โดยการมีสติ๊กเกอร์ติดไว้กับลูกส้มทุกลูกเมื่อลูกค้ารับประทานแล้วมีความประทับใจและติดใจในรสชาติ ก่อให้เกิดความจงรักภักดีในตราหือของสวน จึงทำให้สามารถรักษาดลาดเดิมไว้ได้และสามารถขยายตลาดเพิ่มมากยิ่งขึ้น ทำให้กิจกรรมทางการตลาดมีประสิทธิภาพก่อให้เกิดความสามารรถในการสร้างกำไรที่ยั่งยืน และควรรหาช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากยิ่งขึ้น เช่น การส่งส้มเขียวไปขายยังประเทศจีน และอินโดนีเซีย ถึงแม้ว่าปัจจุบันไทยได้นำเข้าส้มจากจีนมาก แต่พันธุ์ส้มที่นำเข้ามาจากจีนเป็นส้มคนละพันธุ์กับส้มที่มีอยู่ในประเทศ กล่าวคือ เป็นส้มพันธุ์ที่มีลูกเล็กๆ และมีการนำเข้าเฉพาะช่วงส้มปีเท่านั้น จึงมีผลกระทบต่อผลผลิตส้มของไทย ในช่วงๆ หนึ่ง คือ ช่วงส้มปี (เดือนธันวาคม-กุมภาพันธ์) แต่ส้มที่จะส่งไปขายที่ประเทศจีน และอินโดนีเซีย เป็นส้มพันธุ์สายน้ำผึ้ง และจะส่งไปในช่วงเดือนมีนาคม-กรกฎาคม ซึ่งส้มที่ผลิตได้ในประเทศจีนส่วนใหญ่จะผลิตได้ในช่วงฤดูเดียว คือ ช่วงส้มปี ทำให้ส้มในจีนไม่เพียงพอต่อการบริโภค และอีกประการหนึ่ง คือ ผลผลิตส้มในไทยที่ให้ผลผลิตช่วงเดือนมีนาคม-กรกฎาคม ของทุกๆ ปี ประสบปัญหาราคาคต่ำ เนื่องจากมีผลไม้มาก เช่น เงาะทุเรียน มังคุด ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผลไม้ชนิดอื่น ดังนั้นการส่งส้มเขียวที่มีอายุการสุกประมาณร้อยละ 80-90 เป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งที่จะจำหน่ายส้ม และยังเป็นทางเลือกค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษาอีก 2 เดือน

3. การห่วงใยเรื่องสิ่งแวดล้อมและสุขภาพ เนื่องจากปัจจุบันพฤติกรรมทางเลือกซื้ออาหารมีความสำคัญมากขึ้น ผู้บริโภคมีความห่วงใยใส่ใจต่อสุขภาพเป็นอย่างมาก ดังนั้นกระทรวงสาธารณสุขจึงกำหนดตราสัญลักษณ์ขึ้นซึ่งเป็นตราแห่งความปลอดภัยได้แก่ อาหารปลอดภัย (Food

Safety) อาหารสะอาด รสชาติอร่อย (Clean Food Good Taste) (สำนักงานสถิติแห่งชาติ 2548) มีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยอมเสียเงินเพิ่มมากขึ้นเพื่อซื้ออาหารที่มีความปลอดภัยต่อสุขภาพ มีความสะอาดอยู่เสมอ ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาสัมเพื่อให้ปลอดภัยจากสารพิษจริงๆ อาจมีการแบ่งแปลงให้ชัดเจนเพื่อทำระบบการเกษตรที่ดีที่สมบูรณ์แบบ ให้ได้ตรงตามมาตรฐาน และต้องมีการสุ่มตรวจสอบสารเคมีตกค้างและทำสัมให้มีรสชาติดี เพื่อตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง ห่วงใยสุขภาพ ทำตลาดลูกค้ากลุ่มนี้ให้เป็นตลาดพิเศษและสามารถกำหนดราคาต่อกิโลกรัมมากกว่าปกติ และทำให้ลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อผลผลิตของสวน ทำให้ภาพลักษณ์ของสวนเป็นไปในทางที่ดี มีความใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถอยู่ร่วมกับมวลชนได้ด้วยดี

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved