

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาเรื่องแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนส้มในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ศึกษาจากผู้ประกอบการรายย่อยจำนวน 10 ราย โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านพื้นที่เพาะปลูก

ส่วนที่ 2 วิธีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสวนส้มเบื้องต้น สามารถแบ่งประเภทวิธีการจัดการออกเป็น 4 วิธี คือ

1. วิธีการจัดการ โดยการขายเหมาสวน
2. วิธีการจัดการ โดยการเก็บแล้วขายทันที
3. วิธีการจัดการ โดยการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที
4. วิธีการจัดการ โดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจการจัดการผลผลิตส้มหลังการเก็บเกี่ยว

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านพื้นที่ปลูกส้ม

จากการสัมภาษณ์และสอบถามผู้ประกอบการสวนส้มทั้งหมด 10 ราย เกี่ยวกับพื้นที่ปลูกส้มที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ในช่วงฤดูกาลย้อนหลัง 5 ปี คือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 – 2553 พบว่าทุกรายมีพื้นที่ปลูกส้มที่เก็บเกี่ยวผลผลิตได้ในฤดูกาลเท่ากับพื้นที่ที่มีอยู่ทั้งหมดในแต่ละปี ยกเว้นผู้ประกอบการรายที่ 1 ในปี พ.ศ. 2552 – 2553 และในปี พ.ศ. 2553 มีพื้นที่ในการปลูกส้มที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้น้อยกว่าพื้นที่ปลูกส้มในปีอื่นๆ (ตาราง 4.1) เมื่อพิจารณาจากผู้ประกอบการแต่ละราย พบว่า ตั้งแต่ปีเพาะปลูก พ.ศ. 2549 จนถึง พ.ศ. 2553 มีแนวโน้มของพื้นที่ปลูกส้มนอกฤดูกาลลงที่ หรือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย มีเพียงรายที่ 7 ที่มีพื้นที่ปลูกที่มีแนวโน้มลดลง แต่เมื่อพิจารณาพื้นที่ปลูกส้มทั้งหมดที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยแตกต่างกันเล็กน้อย โดยพื้นที่เก็บเกี่ยวในฤดูกาลอยู่ในช่วง 14.0 – 15.6 ไร่ ต่อราย และเฉลี่ยนอกฤดูกาลอยู่ในช่วง 6.7 – 8.8 ไร่ หรือมีค่าเฉลี่ยรวมอยู่ในช่วง 11.1 – 12.0 ไร่

ตาราง 4.1 พื้นที่ปลูกส้มที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ของผู้ประกอบการทั้ง 10 ราย

ปีการผลิต	พื้นที่ปลูกส้มที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ของผู้ประกอบการ (ไร่)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ปี พ.ศ. 2549										
ในฤดู	13	17	11	8	20	20	18	14	13	14
นอกฤดู	2	13	2	8	2	10	14	10	7	6
ปลูกใหม่ ยังไม่ เก็บเกี่ยว	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	15	30	13	16	22	30	32	24	20	20
ปี พ.ศ. 2550										
ในฤดู	12	17	10	8	19	30	18	14	13	14
นอกฤดู	3	13	3	8	3	-	14	10	7	6
ปลูกใหม่ ยังไม่ เก็บเกี่ยว	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	20	30	13	16	22	30	32	24	20	20
ปี พ.ศ. 2551										
ในฤดู	12	17	10	8	19	20	18	14	13	14
นอกฤดู	3	13	3	8	3	10	14	10	7	6
ปลูกใหม่ ยังไม่ เก็บเกี่ยว	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม	20	30	13	16	22	30	32	24	20	20
ปี พ.ศ. 2552										
ในฤดู	15	20	10	10	20	10	20	14	15	14
นอกฤดู	5	10	2	3	5	30	12	10	5	6
ปลูกใหม่ ยังไม่ เก็บเกี่ยว	5	10	-	-	-	-	8	-	-	-
รวม	25	40	12	13	25	40	40	24	20	20

ส่วนที่ 2 การจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้ม

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกเบื้องต้นในช่วงเวลา 5 ปี (2547- 2553) เกี่ยวกับวิธีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มของผู้ประกอบการแต่ละรายหลังจากรวบรวมข้อมูลที่ได้พบว่า ผู้ประกอบการมีวิธีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มแบ่งได้ 4 วิธี ดังนี้

1) การขายเหมาสวน เป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการสวนส้มจะขายส้มให้กับพ่อค้าคนกลางหรือนายหน้าเมื่อส้มแก่ใกล้เก็บเกี่ยว โดยมีการตกลงให้ผู้ประกอบการเป็นผู้รับผิดชอบในการเก็บเกี่ยว แล้วขายผลส้มในราคาเหมาต่อกิโลละเกรด ผู้ประกอบการอาจรับเงินก่อนหรือรับเงินหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มตามที่ตกลงกัน วิธีการนี้มีข้อดีคือ จัดการง่ายและสะดวก ผู้ประกอบการได้ราคาที่แน่นอนเท่ากันทั้งสวน และลดความเสี่ยงของราคาที่ผันผวนในช่วงของการเก็บเกี่ยว แต่วิธีการนี้มีข้อด้อยคือ เป็นการตกลงโดยใช้ประสบการณ์ของทั้งสองฝ่าย และราคาส้มในช่วงนั้น ซึ่งอาจมีความคลาดเคลื่อนเกิดขึ้นได้ แต่ถ้าผู้ประกอบการยังไม่สามารถหาผู้รับซื้อได้นั้น ยิ่งใกล้หรือถึงเวลาเก็บเกี่ยวผู้ประกอบการสวนส้มจะสูญเสียอำนาจต่อรองหรืออาจถูกกดราคาจากพ่อค้าที่รับซื้อได้ และหลังจากการตกลงราคากันไปแล้ว ผู้ประกอบการยังเสียโอกาสในการขายถ้าส้มมีราคาที่สูงขึ้นระหว่างการเก็บเกี่ยวในฤดูกาลนั้นๆ

2) การเก็บแล้วขายทันที เป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการสวนส้มเก็บเกี่ยวผลส้มเอง อาจจะจำหน่ายเองที่ในสวนให้กับผู้ที่มารับซื้อ หรือขนส่งไปจำหน่ายที่สถานที่รับซื้อผลส้ม (ถึง) อาจมีการคัดเกรดหรือไม่คัดเกรดก็ได้ ราคาที่ได้ในแต่ละวันขึ้นอยู่กับราคาผลส้มในตลาดช่วงนั้น วิธีการนี้มีข้อดีคือ มีความยืดหยุ่นให้แก่ผู้ประกอบการในเรื่องช่วงเวลาการเก็บเกี่ยว ราคาผลส้ม และคุณภาพของผลส้มที่มีอยู่ในขณะนั้น ทำให้ผู้ประกอบการมีช่องทางในการเลือกตัดสินใจแต่ละวันไม่เหมือนกันตามสภาวะของตลาดส้ม วิธีการนี้มีข้อด้อยคือ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเตรียมแรงงานในการเก็บเกี่ยว เตรียมพร้อมรอไว้เพื่อเก็บเกี่ยวตามที่คาดว่าจะตัดสินใจในช่วงนั้นๆ ซึ่งถ้าบางช่วงถึงแม้ราคาส้มจะไม่ดีแต่ยังต้องจ้างแรงงานไว้อยู่ มิฉะนั้นแรงงานก็จะไปเก็บเกี่ยวที่สวนอื่นแทน และอีกประเด็นหนึ่งถ้าผู้ประกอบการต้องการขายผลส้มแบบคัดเกรด ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเสียค่าแรงงานฝีมือเพิ่มขึ้น เพื่อคัดเกรดผลส้มตามที่ตลาดต้องการ ข้อด้อยประเด็นสุดท้ายเป็นเรื่องของราคาที่ไม่น่าพอใจในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวอาจมีความผันผวนของราคาส้ม ซึ่งเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการสวนส้มต้องรับไป

3) การเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที เป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการสวนส้มเก็บเกี่ยวผลส้มเองแล้วขนส่งไปยังโรงแวกซ์ส้ม เพื่อทำการแวกซ์แล้วคัดเกรดส้ม ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องเสียค่าแวกซ์ส้มเอง (ประมาณ 0.50 – 1 บาทต่อกิโลกรัม) ข้อดีของวิธีการนี้คือ ผู้ประกอบการมีความยืดหยุ่นในเรื่อง

ของการเก็บเกี่ยว ราคาส้มในช่วงนั้นๆ สามารถขนส่งส้มไปจำหน่ายในตลาดที่อยู่ต่างจังหวัดได้อีกประการหนึ่งผู้ประกอบการบางรายอาจจะมีการติดสติ๊กเกอร์ตราหี้อของตัวเอง ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนของส้มอีกด้วย และผู้ประกอบการมีช่องทางในการเลือกตัดสินใจแต่ละวัน ไม่เหมือนกันตามสถานะของตลาดส้ม วิธีการนี้มีข้อดีคือผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีตลาดที่ และต้องเผชิญกับเรื่องความเสี่ยงและราคาที่ไม่แน่นอนในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว

4) การเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วเร็กซ์ก่อนขาย เป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการสวนส้มเก็บเกี่ยวผลส้มเอง แล้วขนส่งไปเก็บในห้องเย็นที่ผู้ประกอบการทำการเช่าไว้ตามระยะเวลา และการจัดการที่เหมาะสม เมื่อผู้ประกอบการต้องการที่จะขาย ผู้ประกอบการก็จะทำการขนย้ายส้มออกจากห้องเย็นมายังโรงเร็กซ์ส้ม เพื่อส่งไปจำหน่ายต่อไป ผู้ประกอบการบางรายอาจมีการติดสติ๊กเกอร์ตราหี้อส้ม ก่อนนำส่งจำหน่ายสู่ตลาดในช่วงนั้นๆ ข้อดีของวิธีการนี้คือ ผู้ประกอบการสามารถยืดอายุส้มไปจนถึงช่วงเวลาที่ผู้ประกอบการต้องการขาย อีกทั้งผู้ประกอบการยังสามารถกระจายความเสี่ยงในการขายภายใต้สถานะความผันผวนของราคาในช่วงนั้นๆ วิธีการนี้มีข้อดีคือผู้ประกอบการต้องมีความรู้เชิงลึกในการจัดการส้มที่เหมาะสม เช่น คุณภาพ การเก็บเกี่ยว และระยะเวลาผลส้มก่อนการเก็บเกี่ยว ข้อดีอีกประการหนึ่งผู้ประกอบการต้องลงทุนเพิ่มในการให้บริการห้องเย็นซึ่งขึ้นอยู่กับปริมาณของผลผลิตส้ม และระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว ข้อดีอีกประการสุดท้ายคือผู้ประกอบการต้องแบกรับภาระความเสี่ยงของราคาดัชนี ที่อาจจะไม่เป็นไปตามการคาดการณ์

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการสวนส้มแต่ละราย ช่วงเวลา 5 ปี เกี่ยวกับวิธีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มและราคาดัชนี โดยแบ่งออกตามช่วงเวลาในการเก็บเกี่ยว คือ ส้มในฤดูกาล และ สัมนอกฤดูกาล ได้ผลการสัมภาษณ์เชิงลึกดังนี้

2.1 การจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มในฤดูกาล

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการแต่ละรายในแต่ละฤดูกาลพบว่า ผู้ประกอบการแต่ละราย มีวิธีการจัดการผลผลิตส้มที่หลากหลายและแตกต่างกัน โดยที่ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการทั้ง 6 ราย ใช้วิธีการขายเหมาสวน (ตาราง 4.2) ในแต่ละรายมีราคาในการขายแตกต่างกันไปในแต่ละวิธี ซึ่งสามารถแบ่งออกตามวิธีการจัดการผลส้มในฤดูกาลได้ดังนี้

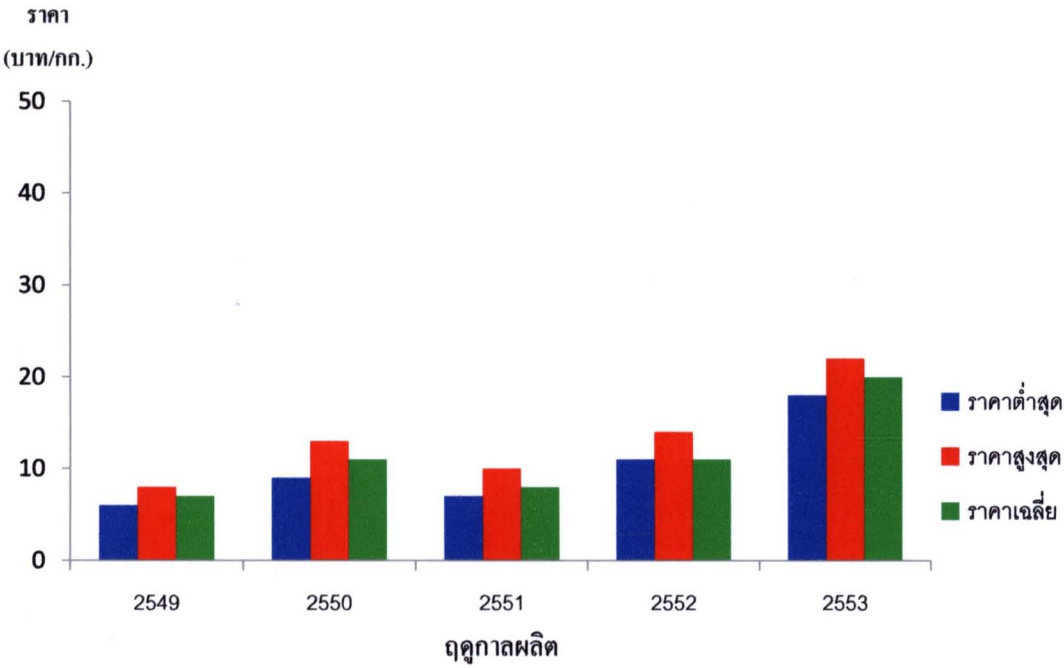
ตาราง 4.2 วิธีและจำนวนของผู้ประกอบการที่มีการจัดการผลผลิตส้มในฤดูกาลในแต่ละปี

ปีการผลิต	จำนวนของผู้ประกอบการในแต่ละวิธี (ราย)			
	การจัดการโดยการ ขายเหมาสวน	การจัดการโดย การเก็บแล้วขาย ทันที	การจัดการโดย การเก็บแล้ว แวกซ์ขายทันที	การจัดการโดยการ เก็บแล้วแช่ไว้ใน ห้องเย็นแล้วแวกซ์ ก่อนขาย
2549	6	4	3	-
2550	6	4	3	-
2551	6	4	3	-
2552	6	4	3	-
2553	6	4	3	3

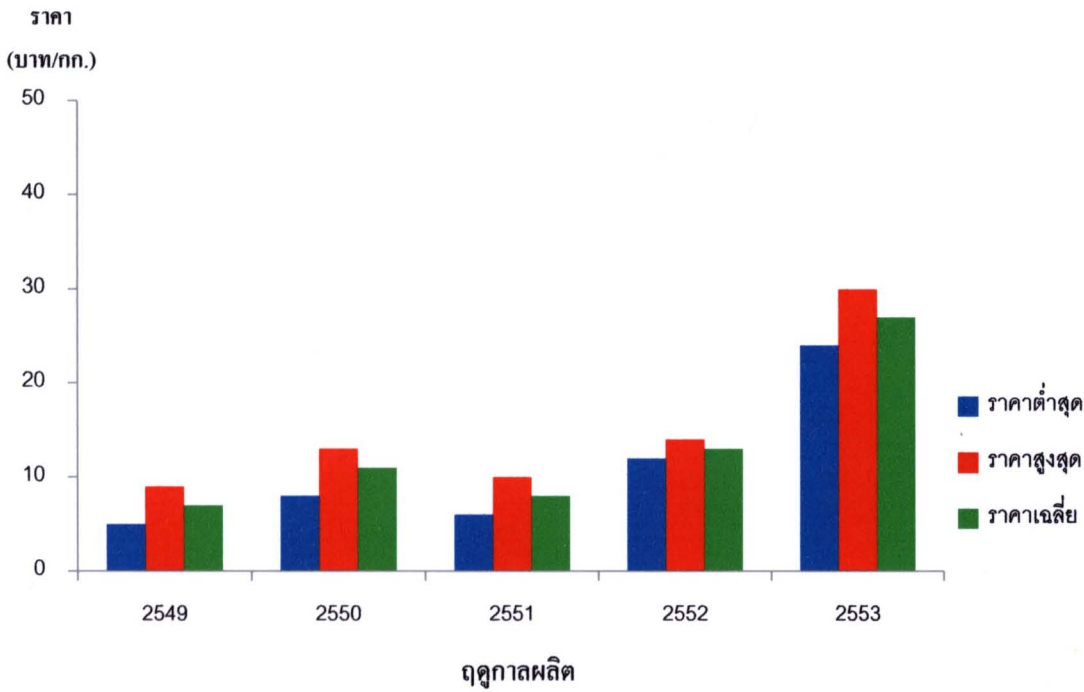
2.1.1 วิธีการจัดการโดยการขายเหมาสวน

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 6 ราย ที่มีการจัดการผล
ส้มในฤดูกาลโดยการขายเหมาสวน ได้แก่ รายที่ 1 4 5 7 8 และ 10 พบว่า แต่ละรายขายได้ราคาที่
แตกต่างกันในแต่ละปี โดยที่ตั้งแต่ปี 2549 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ในปี 2551 ทุกรายขายได้ราคาต่อ
กิโลกรัมเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย จากราคาในปี 2549 ทุกรายขายได้กิโลกรัมละ 7 บาท เพิ่มขึ้นในปี
2553 เป็นกิโลกรัมละ 20-27 บาท เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 22.33 บาท (ภาพ 4.1 – 4.6)

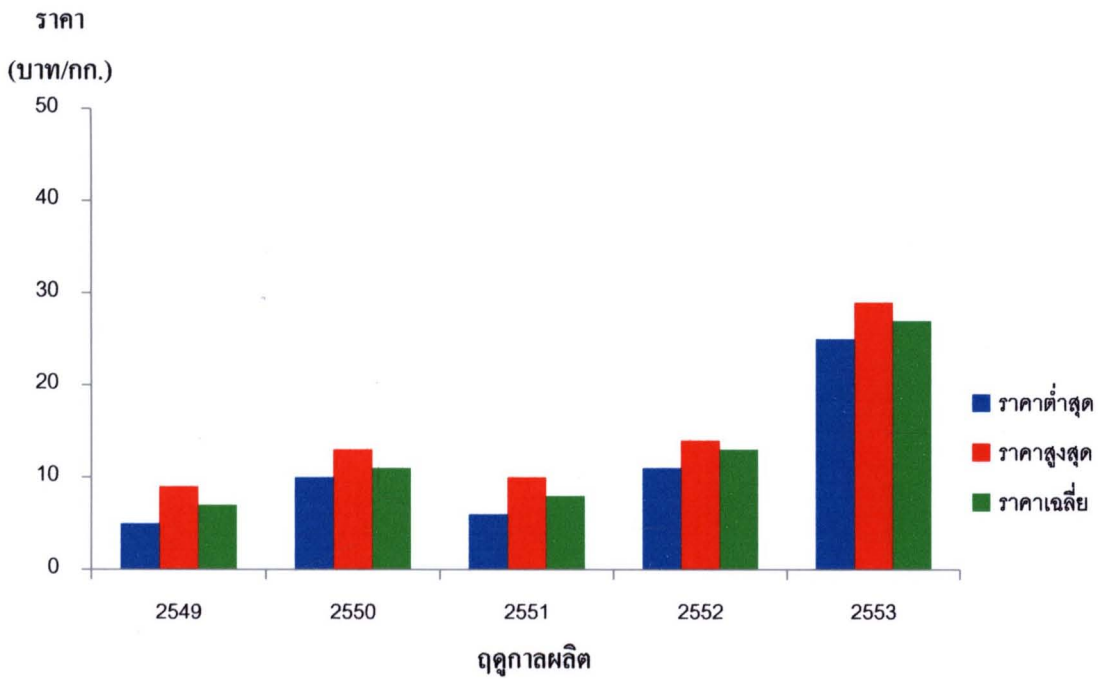




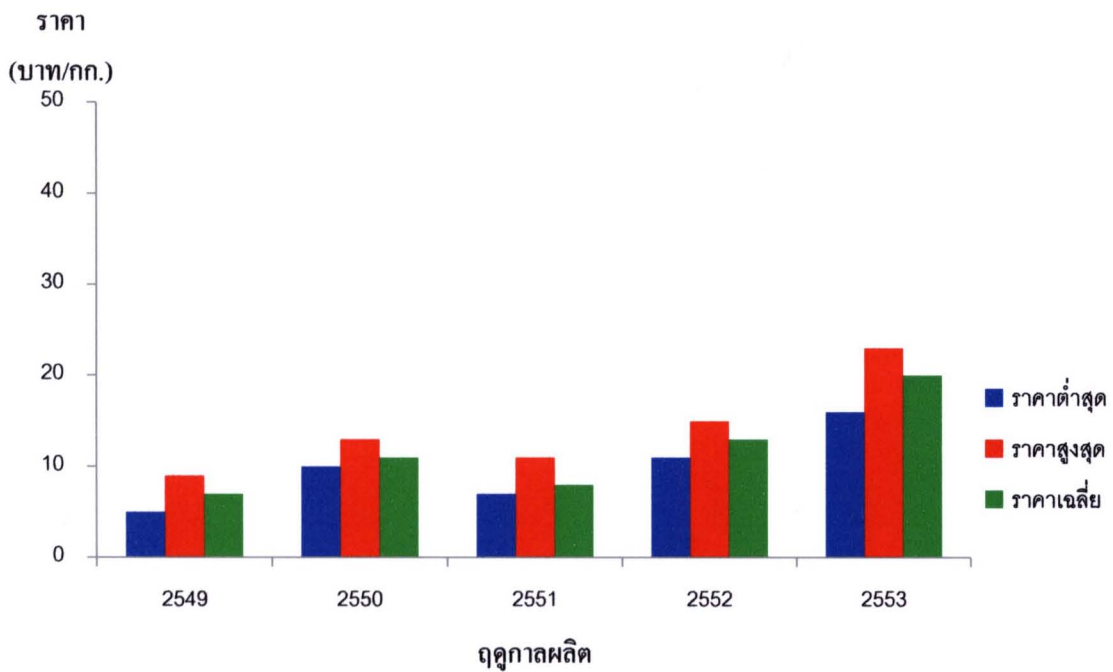
ภาพ 4.1 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 1



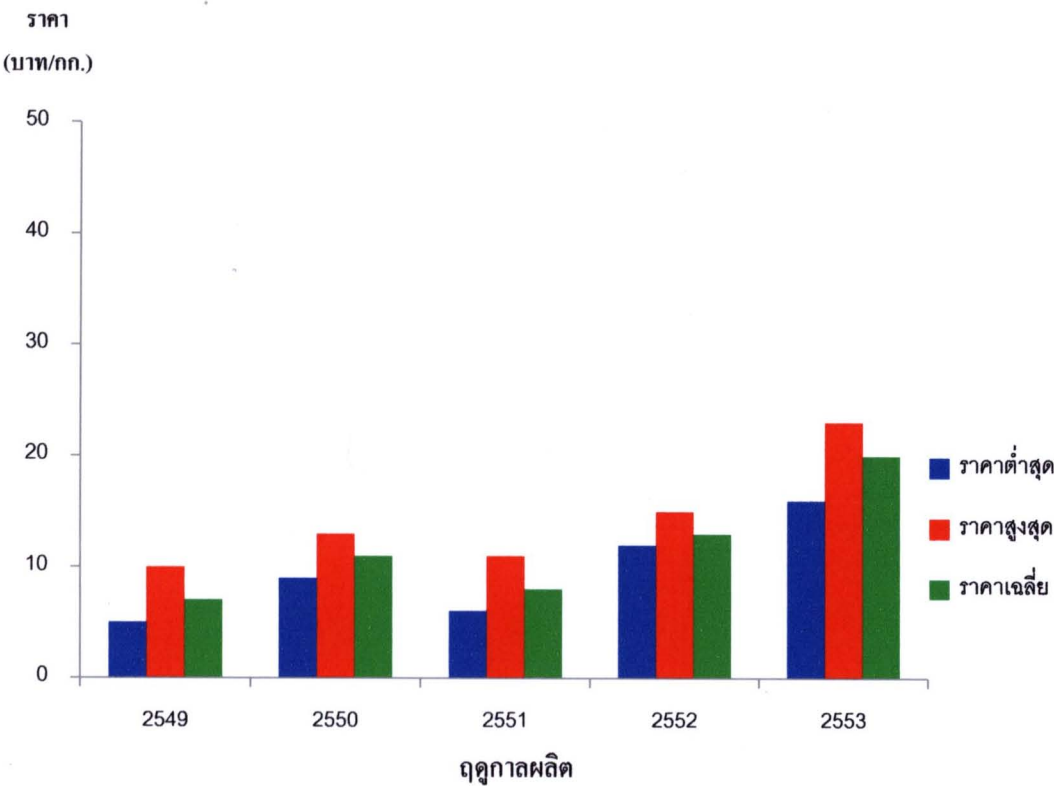
ภาพ 4.2 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 4



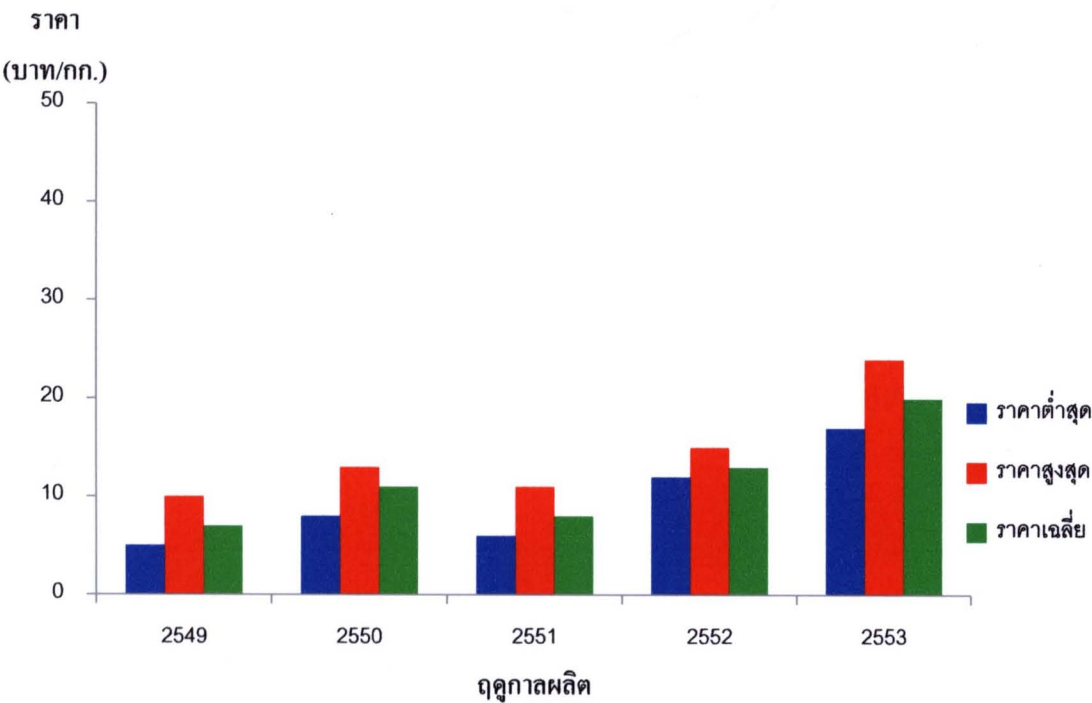
ภาพ 4.3 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 5



ภาพ 4.4 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 7



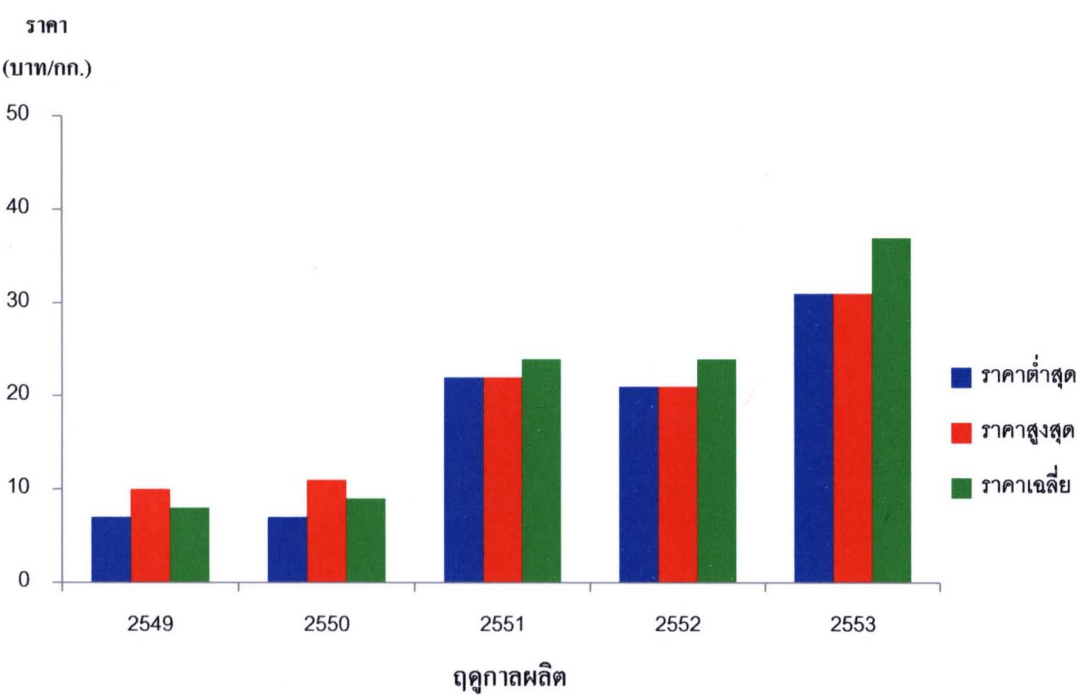
ภาพ 4.5 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 8



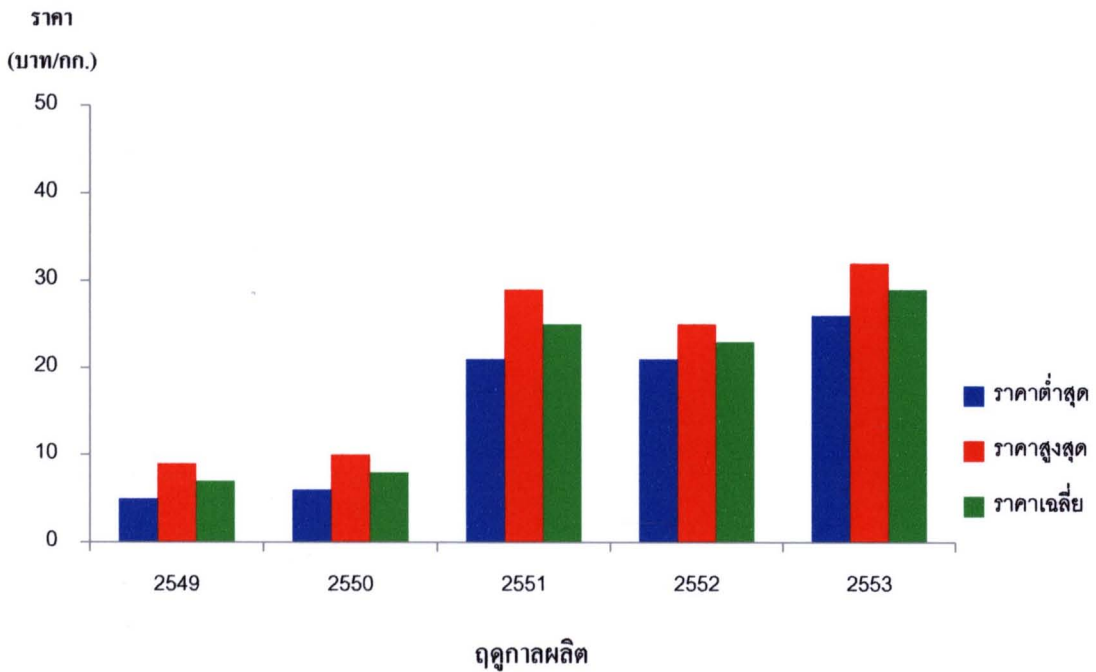
ภาพ 4.6 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 10

2.1.2 วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วขายทันที

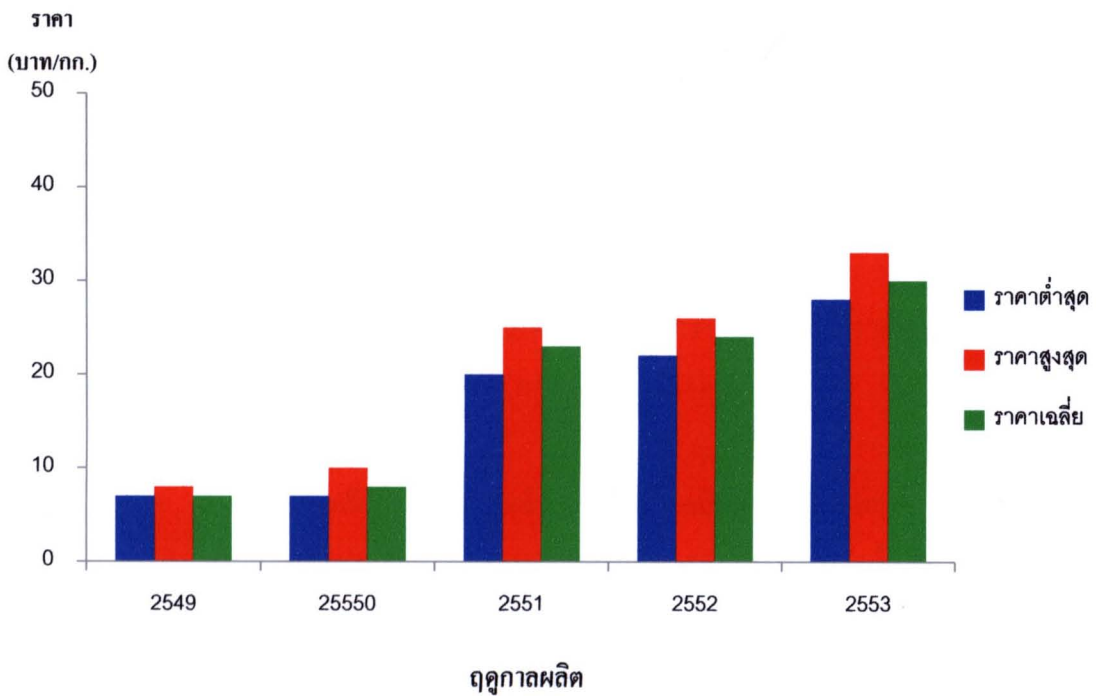
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 4 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกาลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่รายที่ 2 3 6 และ 9 พบว่า แต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกันในแต่ละปี โดยที่ปี 2549 - 2550 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย อยู่ในช่วงราคากิโลกรัมละ 7-9 บาท แต่ในปี 2551 - 2553 ทุกรายขายได้ราคาต่อกิโลกรัมเพิ่มขึ้นมาก โดยในปี 2551 – 2552 เพิ่มขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 23 – 25 บาท และในปี 2553 มีราคาแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก โดยทุกรายขายได้กิโลกรัมละ 30บาท เท่ากัน (ภาพ 4.7 – 4.10)



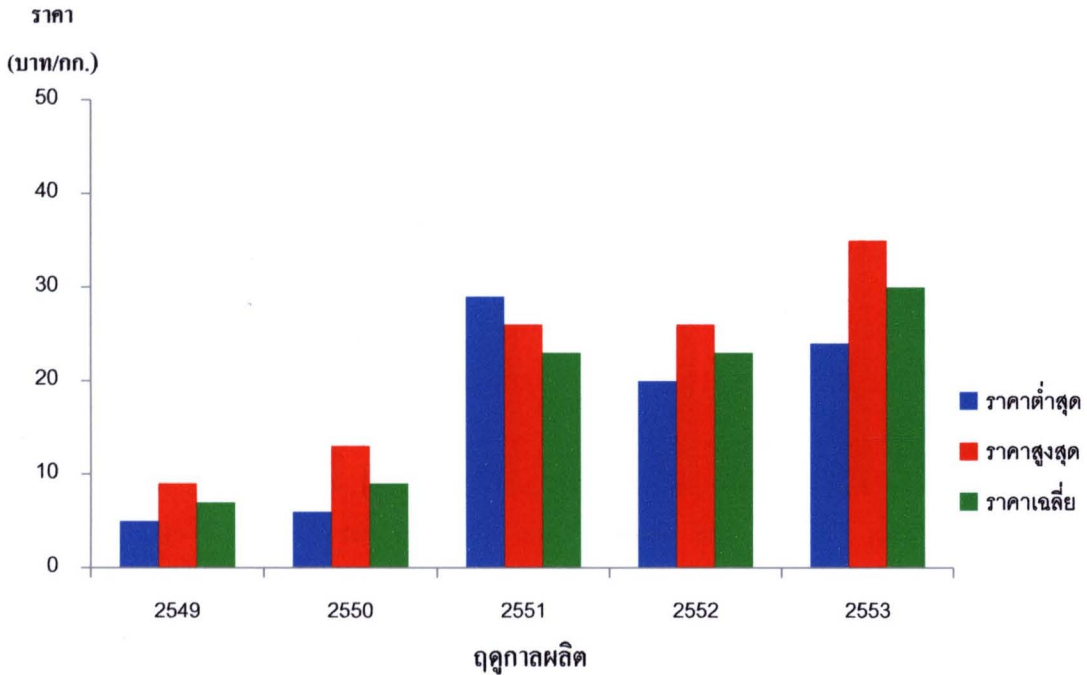
ภาพ 4.7 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 2



ภาพ 4.8 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 3



ภาพ 4.9 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 6



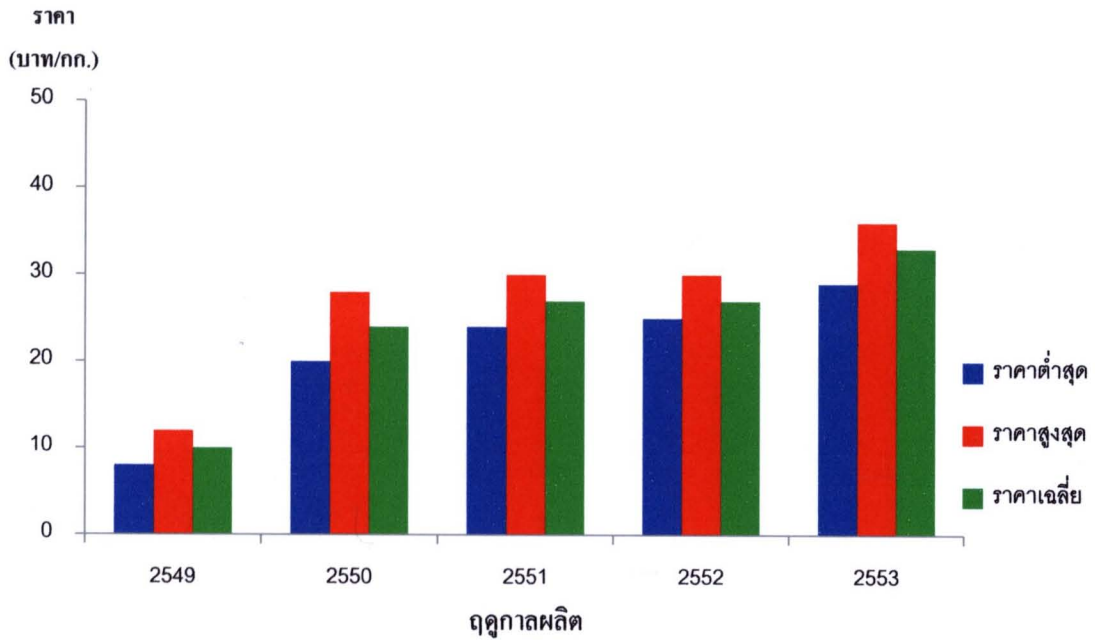
ภาพ 4.10 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 9

2.1.3 วิธีการจัดการโดยเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที

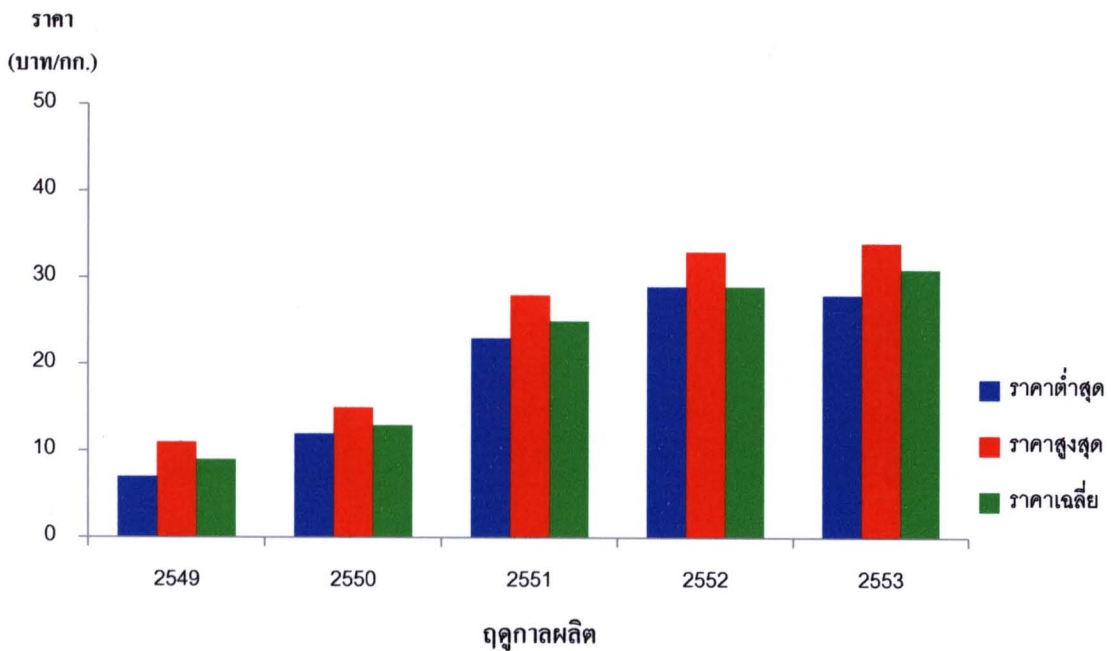
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกาลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่ รายที่ 2 6 และ 9 พบว่า แต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกันในแต่ละปี โดยที่ปี 2549 - 2550 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย อยู่ในช่วงราคา 9 - 10 บาทต่อกิโลกรัม เฉลี่ยราคาต่อกิโลกรัมละ 9.33 บาท แต่ในปี 2551 - 2553 ทุกรายขายได้ราคาต่อกิโลกรัมเพิ่มขึ้นมาก โดยในปี 2551 - 2552 เพิ่มขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 25 - 29 บาท เฉลี่ยราคาต่อกิโลกรัมละ 26.50 บาท และในปี 2553 มีราคาแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก โดยทุกรายขายได้กิโลกรัมละ 30 - 32 บาท เฉลี่ยราคาต่อกิโลกรัมละ 32 บาท (ภาพ 4.11 - 4.13)

2.1.4 วิธีการจัดการโดยเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย

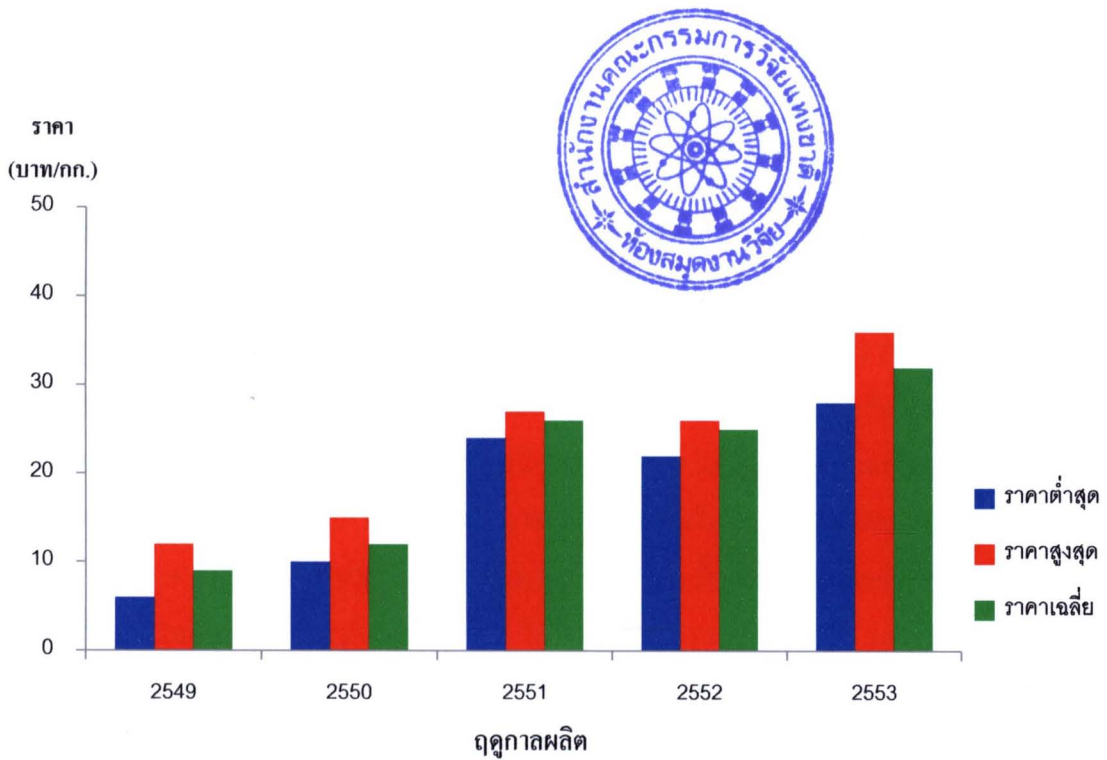
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการพบว่า วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย ที่มีการจัดการเฉพาะปี 2553 เท่านั้น ซึ่งมีผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ได้แก่ 2 6 และ 9 ราคาจำหน่ายทั้ง 3 รายมีค่าใกล้เคียงกันคือ อยู่ในช่วงราคาต่อกิโลกรัมละ 39 - 40 บาท เฉลี่ยราคาต่อกิโลกรัมละ 9.33 บาท (ภาพ 4.14)



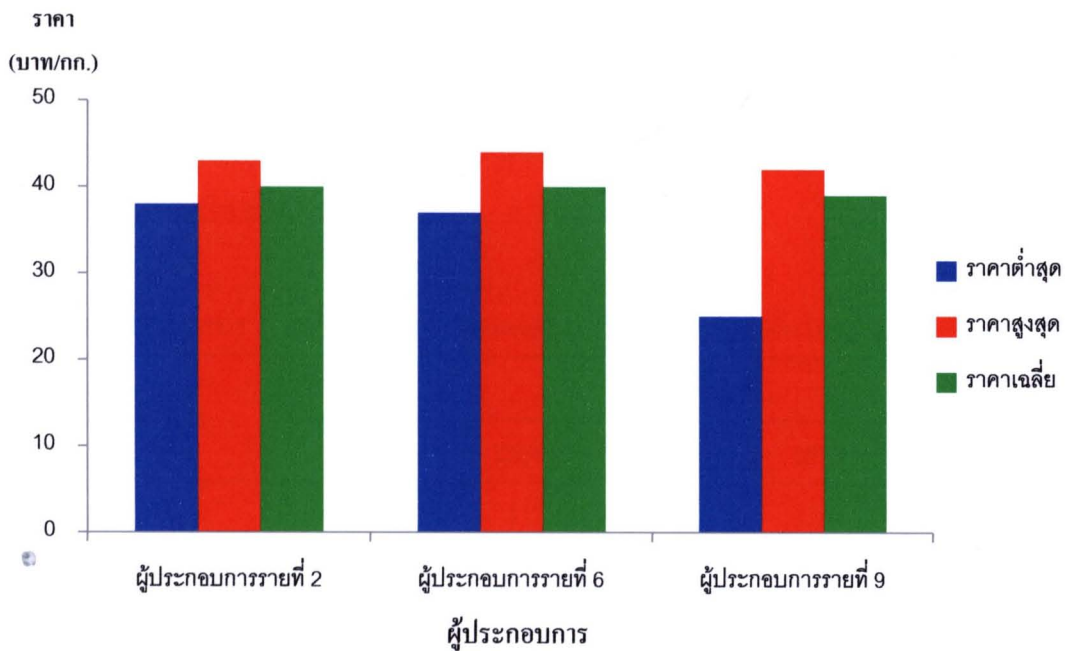
ภาพ 4.11 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปี
ของผู้ประกอบการรายที่ 2



ภาพ 4.12 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปี
ของผู้ประกอบการรายที่ 6



ภาพ 4.13 ราคาผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปี
ของผู้ประกอบการรายที่ 9



ภาพ 4.14 ราคาจำหน่ายของผลส้มในฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็น
แล้วแวกซ์ก่อนขาย ของผู้ประกอบการรายที่ 2 6 และ 9 ในปี 2553

2.1.5 การเปรียบเทียบราคาของแต่ละวิธีการจัดการผลส้มในฤดูกลาง

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 6 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกลางโดยการขายเหมาสวน ได้แก่ รายที่ 1 4 5 7 8 และ 10 พบว่า แต่ละฤดูกลางขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มขึ้นๆ ลงๆ เพียงเล็กน้อย โดยที่ปี 2549 เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 7 บาท ในปี 2550 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 11 บาท แต่ในปี 2551 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลง เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 8 บาท และในปี 2552 – 2553 ราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก จาก เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 12.6 บาท ในปี 2552 เป็นราคาเฉลี่ย กิโลกรัมละ 22.33 บาท ในปี 2553 (ตาราง 4.3) ผู้ประกอบการ 4 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกลางโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่ รายที่ 2 3 6 และ 9 พบว่า แต่ละฤดูกลาง ขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นแต่ไม่สูงมาก โดยที่ปี 2549 เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 9 บาท ในปี 2550 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลงเพียงเล็กน้อย เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 8.5 บาท แต่ในปี 2551 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 23.75 บาท และในปี 2552 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 23.5 บาท และในปี 2553 ราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก ราคาเฉลี่ย กิโลกรัมละ 31.5 บาท (ตาราง 4.3) ผู้ประกอบการ 3 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกลางโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่ รายที่ 2 6 และ 9 พบว่า แต่ละฤดูกลาง ขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ตั้งแต่ปี 2549 - 2553 เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 9.33, 16.33, 26, 27 และ 32 บาท ตามลำดับ (ตาราง 4.3) ผู้ประกอบการ 3 ราย ที่มีการจัดการผลส้มในฤดูกลางโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย ที่มีการจัดการเฉพาะปี 2553 เท่านั้น ซึ่งมีผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ได้แก่ 2 6 และ 9 ขายได้ราคาที่เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 39.33 บาท (ตาราง 4.3)

ตาราง 4.3 เปรียบเทียบราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมของแต่ละวิธีการจัดการผลส้มในฤดูกลาง

วิธีการจัดการ	ฤดูกาลผลิต				
	2549	2550	2551	2552	2553
1. ขายเหมาสวน	7	11	8	12.6	22.33
2. เก็บแล้วขายทันที	9	8.5	23.75	23.5	31.5
3. เก็บแล้วแวกซ์ขายทันที	9.33	16.33	26	27	32
4. เก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย	-	-	-	-	39.33

2.2 วิธีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มนอกฤดูกลาง

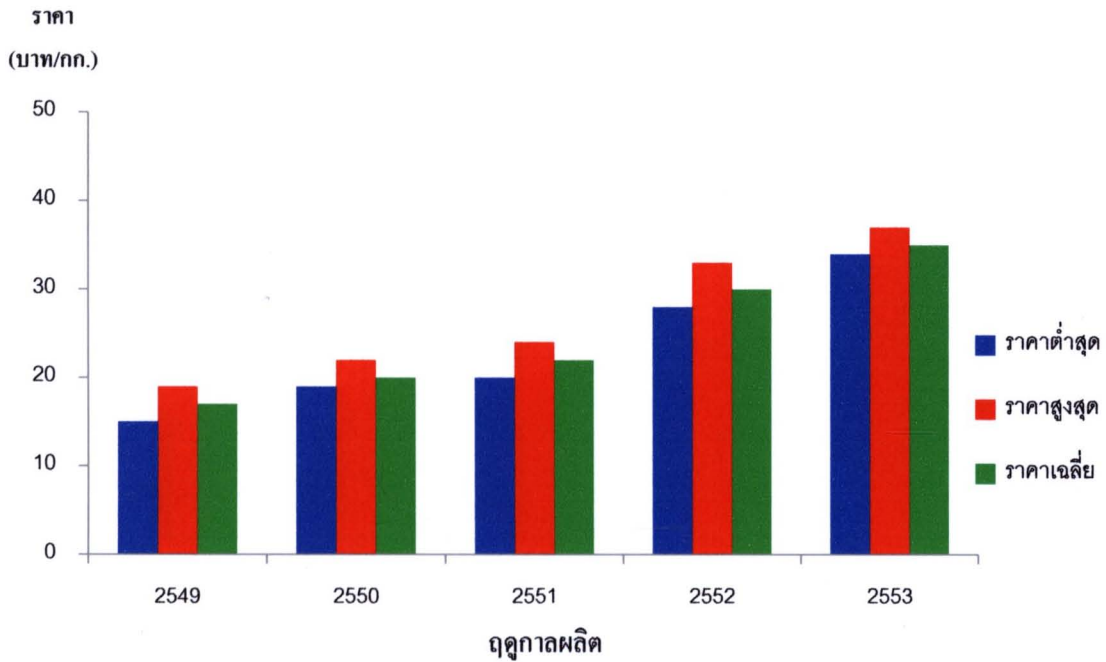
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการแต่ละรายในการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวผลส้มนอกฤดูกลางพบว่า ผู้ประกอบการแต่ละรายมีวิธีการจัดการผลผลิตส้มที่แตกต่างกัน โดยที่ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการ 6 ราย ใช้วิธีการขายเหมาสวน (ตาราง 4.4) ในแต่ละรายมีราคาในการขายแตกต่างกันไปในแต่ละวิธี ซึ่งสามารถแบ่งออกตามวิธีการจัดการผลส้มนอกฤดูกลางได้ดังนี้

ตาราง 4.4 วิธีและจำนวนของผู้ประกอบการที่มีการจัดการผลผลิตส้มนอกฤดูกลางในแต่ละปี

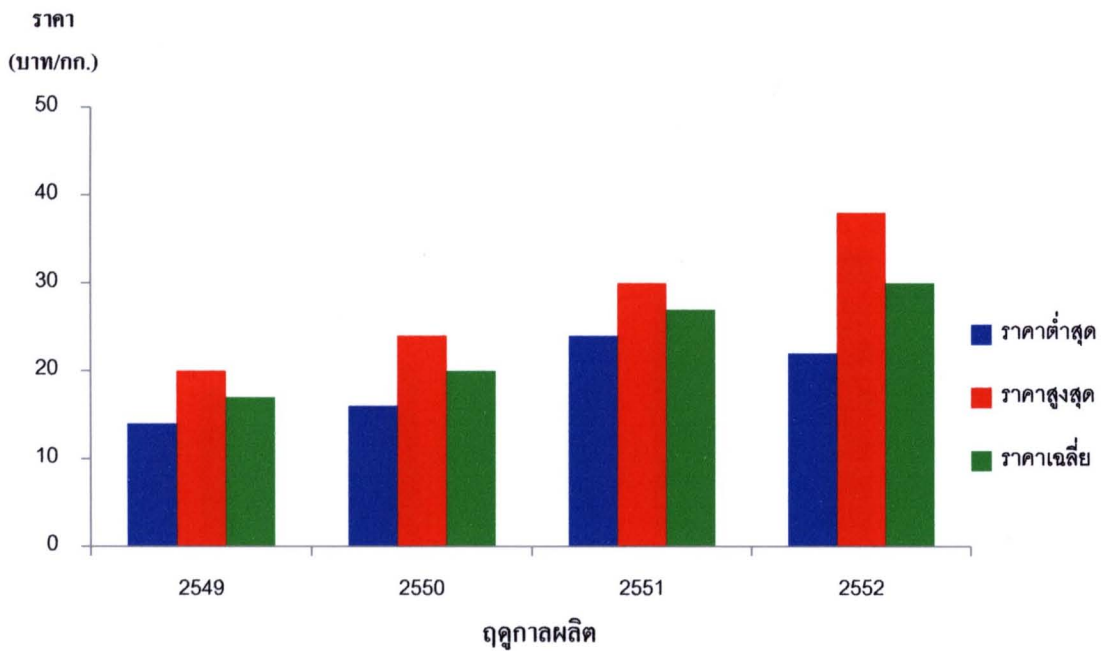
ปีการผลิต	จำนวนของผู้ประกอบการในแต่ละวิธี (ราย)			
	การจัดการโดยการ ขายเหมาสวน	การจัดการโดย การเก็บแล้วขาย ทันที	การจัดการโดย การเก็บแล้ว แวกซ์ขายทันที	การจัดการโดยการ เก็บแล้วแช่ไว้ใน ห้องเย็นแล้วแวกซ์ ก่อนขาย
2549	6	3	3	3
2550	6	3	3	3
2551	6	3	3	3
2552	6	3	3	3
2553	5	3	3	1

2.2.1 วิธีการจัดการโดยการขายเหมาสวน

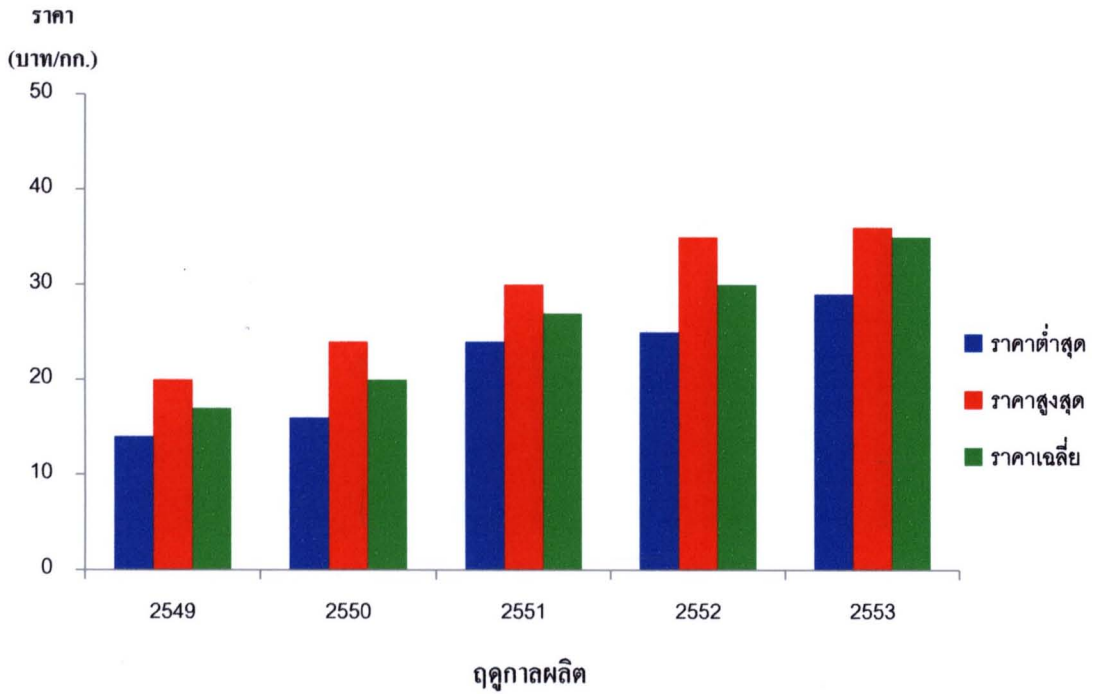
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 6 ราย ที่มีการจัดการผลส้มนอกฤดูกลางโดยการขายเหมาสวน ได้แก่รายที่ 1 4 5 7 8 และ 10 พบว่าแต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกันในแต่ละปี โดยในปี 2549 แต่ละรายขายได้ราคาเท่ากันคือ กิโลกรัมละ 17 บาท และตั้งแต่ปี 2551 ราคา มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น แต่ละรายขายได้ราคาเพิ่มขึ้น อยู่ในช่วงระหว่างราคา กิโลกรัมละ 20-22 บาท เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 23.66 บาท และในปี 2553 ราคาส้มเพิ่มสูงที่สุดในช่วงระยะ 5 ปี โดยแต่ละรายขายได้ราคาสูงถึงกิโลกรัมละ 35 บาท ทั้งนี้ยกเว้นผู้ประกอบการรายที่ 4 เพียงรายเดียวที่ไม่ใช้วิธีการจัดการแบบขายเหมาสวน (ภาพ 4.15 – 4.20)



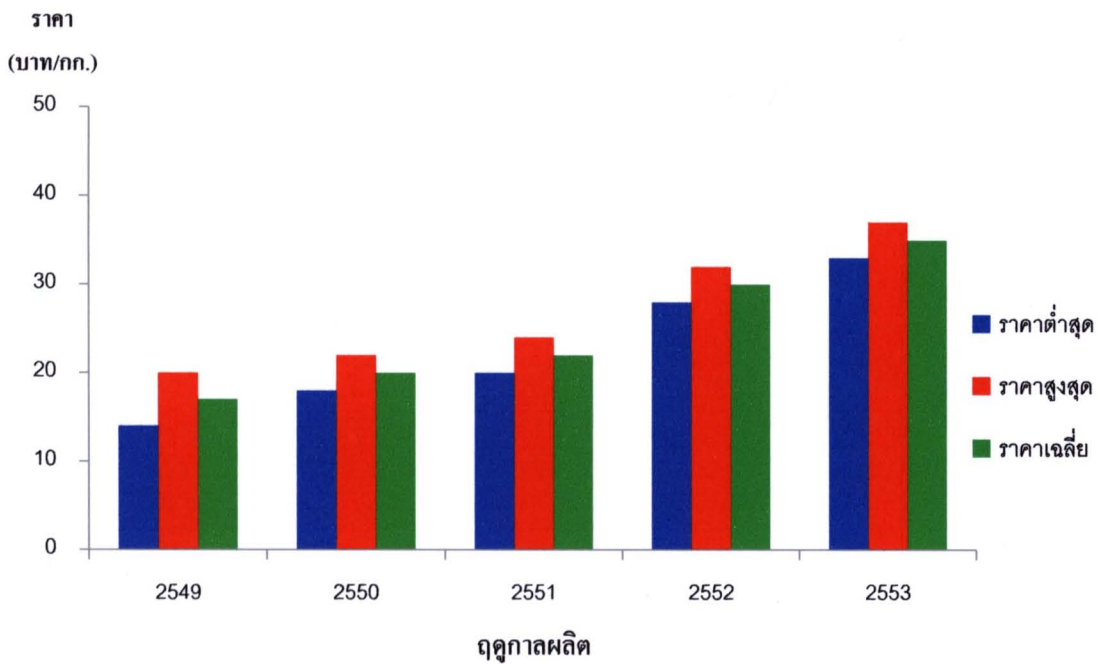
ภาพ 4.15 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 1



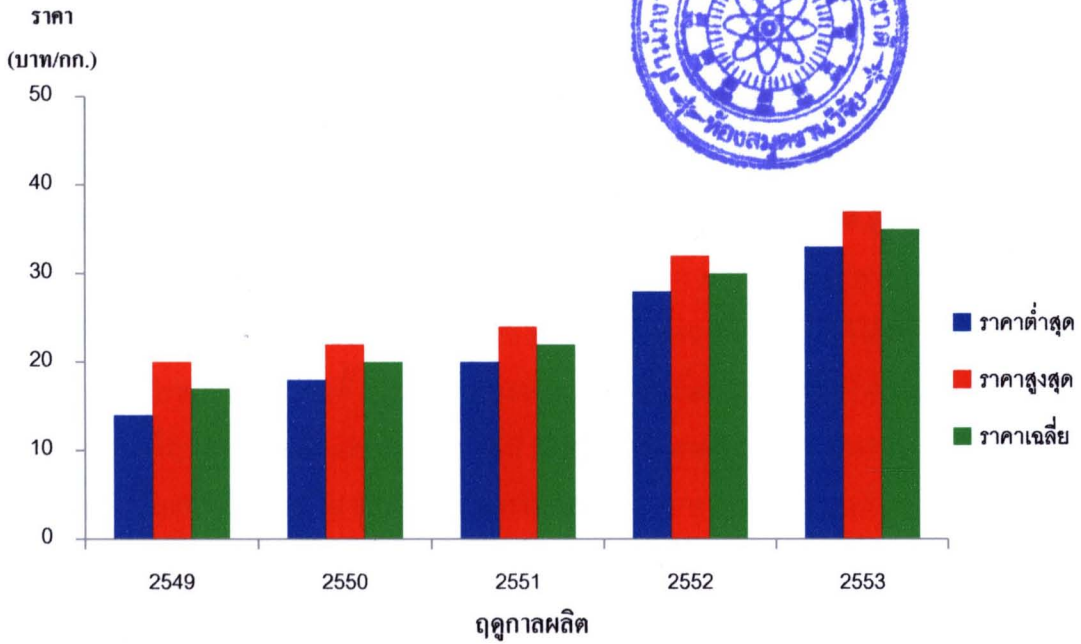
ภาพ 4.16 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 4



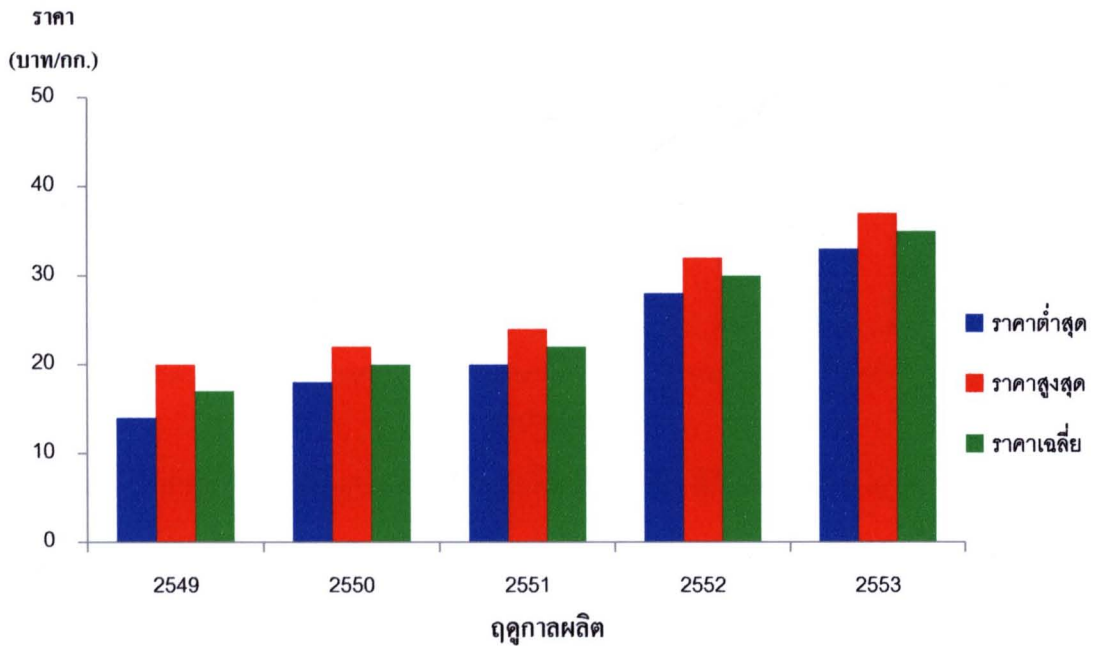
ภาพ 4.17 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 5



ภาพ 4.18 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 7



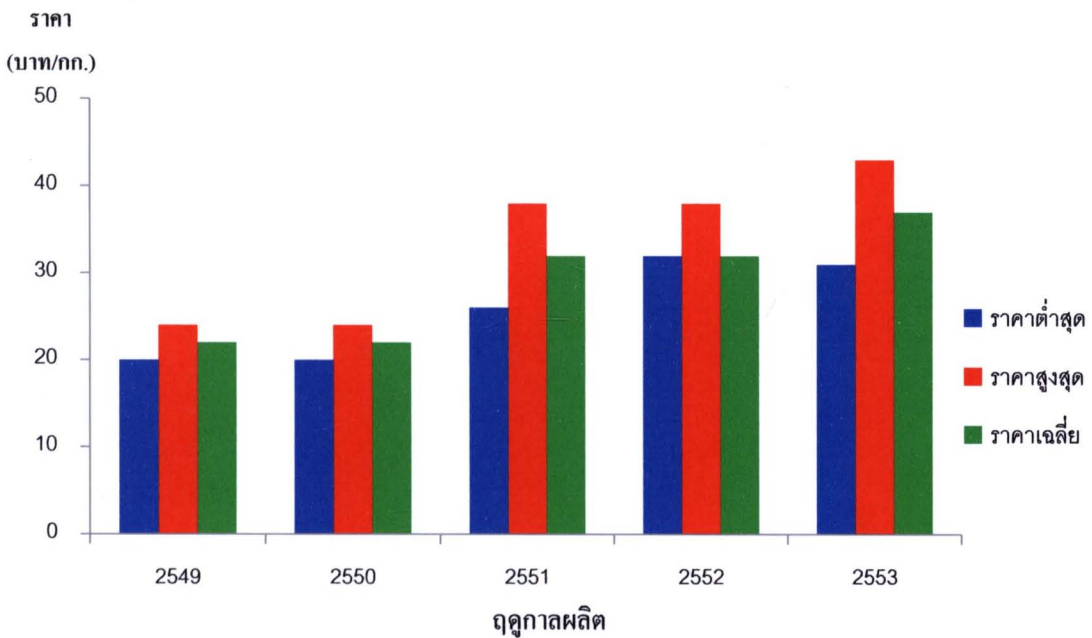
ภาพ 4.19 ราคาผลสัมนอกฤดูการผลิตที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 8



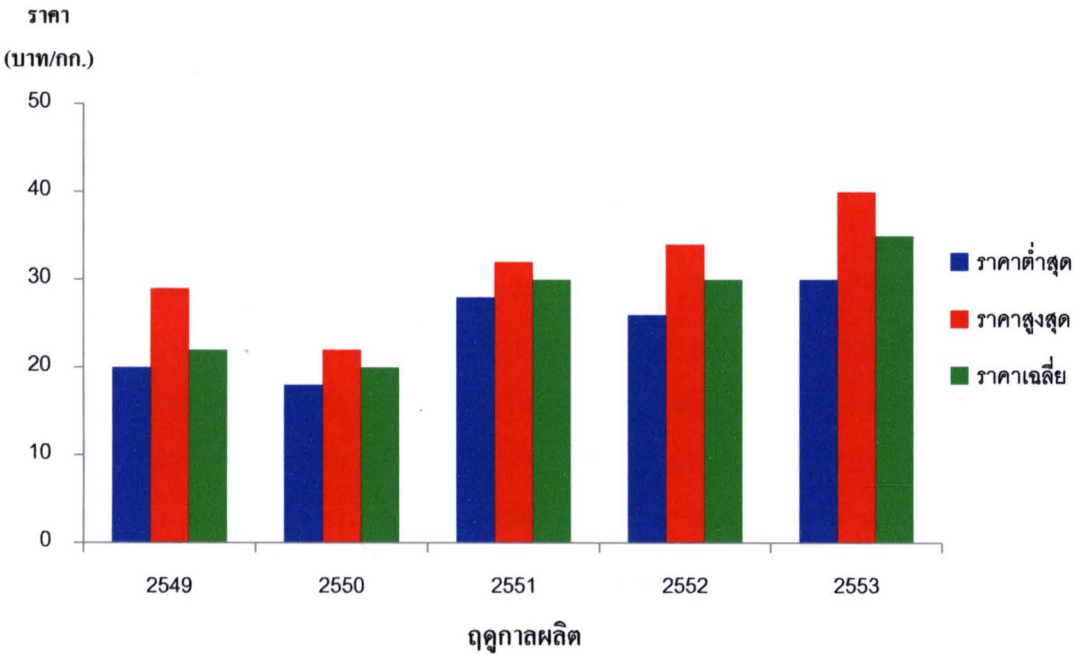
ภาพ 4.20 ราคาผลสัมนอกฤดูการผลิตที่ใช้วิธีการขายเหมาสวนในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 10

2.2.2 วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วขายทันที

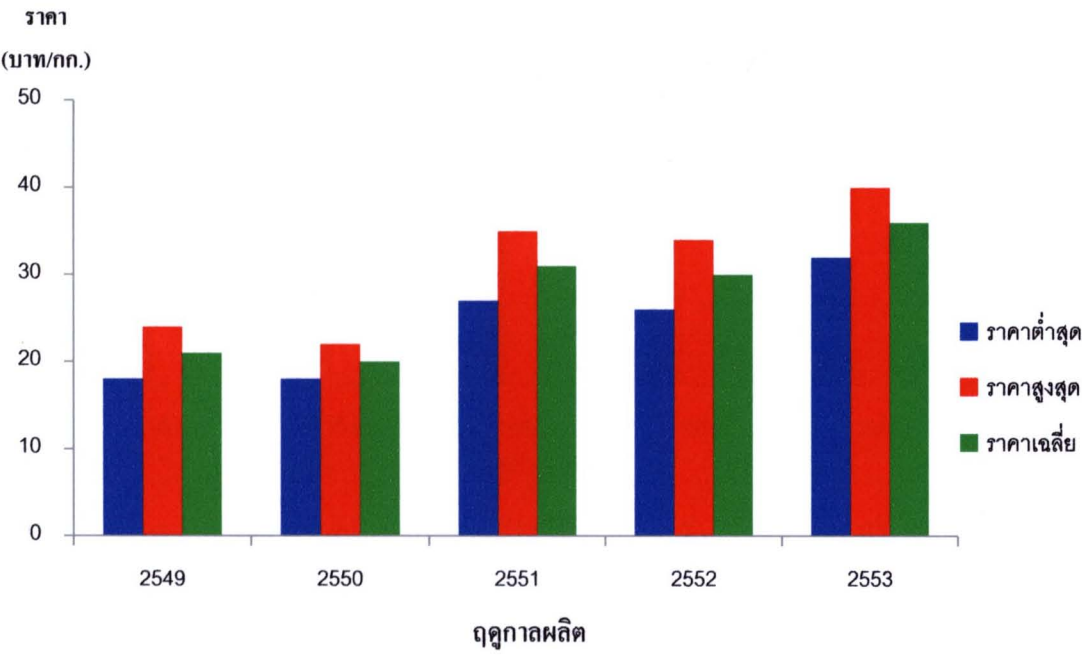
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกาลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่ รายที่ 2 3 และ 6 พบว่าแต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกันในแต่ละปี โดยในปี 2549-2550 แต่ละรายมีราคาขายที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการรายที่ 2 มีแนวโน้มราคาคงที่ โดยมีราคาขายกิโลกรัมละ 22 บาท ส่วนผู้ประกอบการรายที่ 3 มีแนวโน้มราคาเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จากราคากิโลกรัมละ 22 บาท ในปี 2549 เพิ่มขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 23 บาท ในปี 2550 และผู้ประกอบการรายที่ 6 มีแนวโน้มราคาลดลงเล็กน้อย จากราคากิโลกรัมละ 21 บาท ในปี 2549 ลดลงเป็นราคากิโลกรัมละ 20 บาท ในปี 2550 ส่วนตั้งแต่ปี 2551 – 2553 แต่ละรายมีแนวโน้มราคาที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก อยู่ในช่วงราคากิโลกรัมละ 30 – 36 บาท เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 32.71 บาท (ภาพ 21-23)



ภาพ 4.21 ราคาผลสัมนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 2



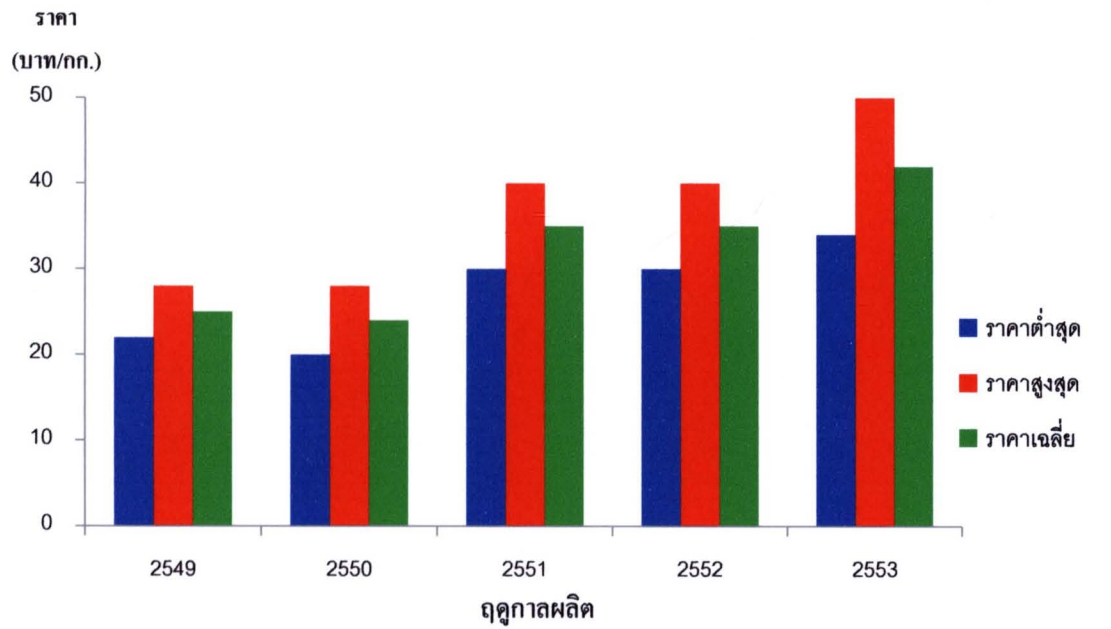
ภาพ 4.22 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 3



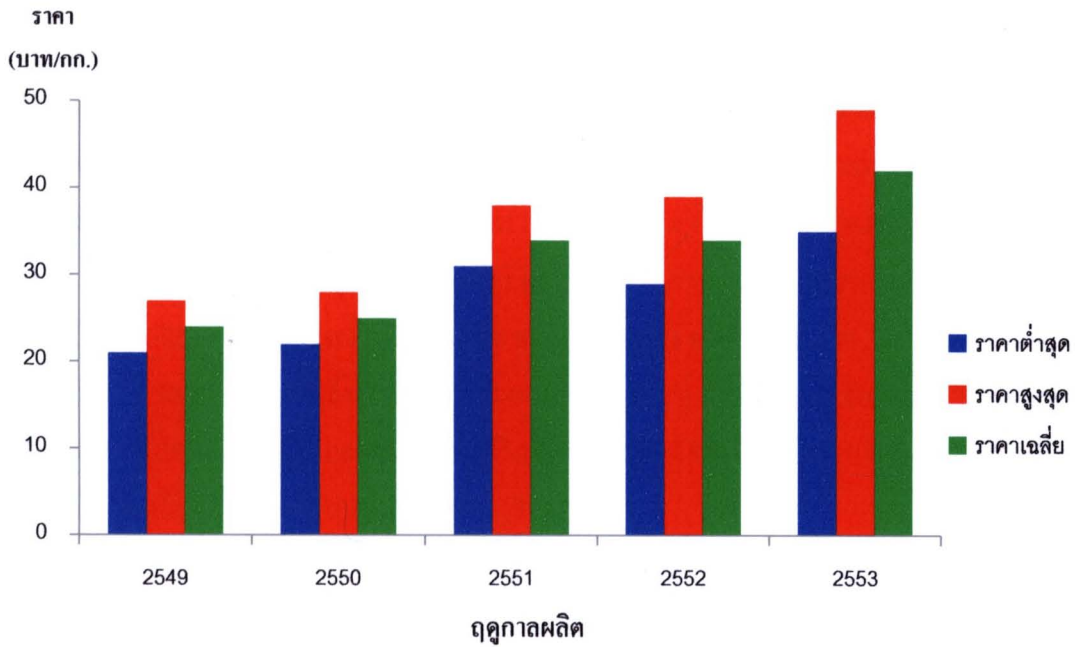
ภาพ 4.23 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 6

2.2.3 วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที

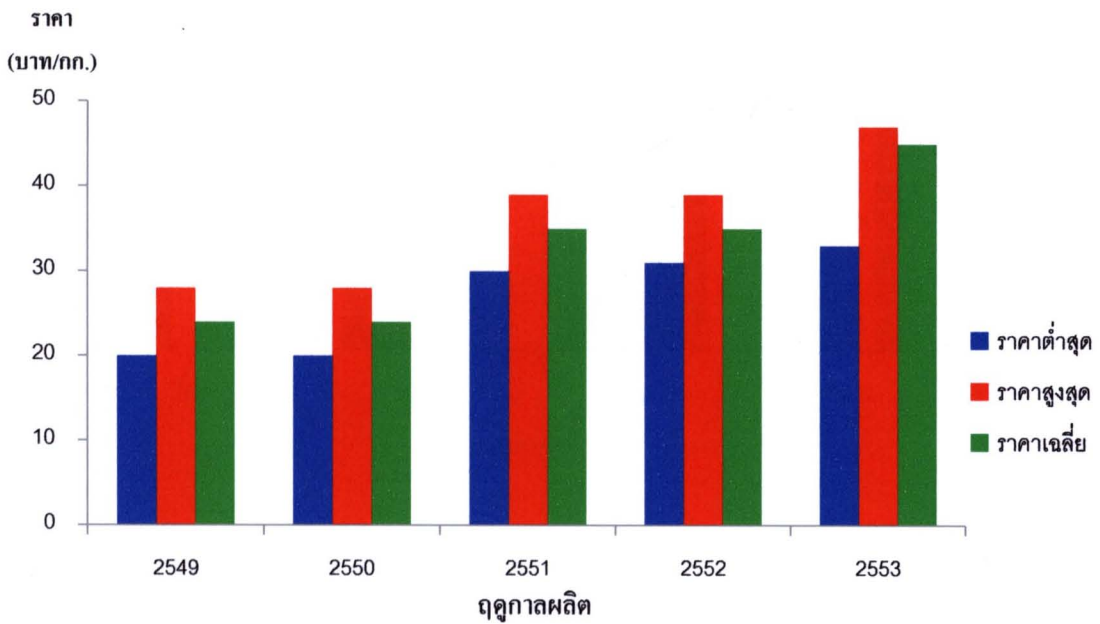
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกาลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่ รายที่ 2 6 และ 9 พบว่าแต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกันในแต่ละปี โดยในปี 2549-2550 แต่ละรายมีราคาขายที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการรายที่ 2 มีแนวโน้มราคาที่ลดลง จากราคากิโลกรัมละ 25 บาท ในปี 2549 ลดลงเหลือราคากิโลกรัมละ 24 บาท ในปี 2550 ส่วนผู้ประกอบการรายที่ 6 มีแนวโน้มราคาเพิ่มขึ้นเล็กน้อย จากราคากิโลกรัมละ 24 บาท ในปี 2549 เพิ่มขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 25 บาท ในปี 2550 และผู้ประกอบการรายที่ 9 มีแนวโน้มราคาคงที่ คือ กิโลกรัมละ 24 บาท แต่ในปี 2551 - 2553 ทุกรายขายได้ราคาต่อกิโลกรัมเพิ่มขึ้นมาก อยู่ในช่วงระหว่างราคากิโลกรัมละ 32-35 เหลือราคากิโลกรัมละ 34.66 บาท และมีผู้ประกอบการรายที่ 9 เพียงรายเดียวที่ขายได้ราคาสูงที่สุดถึงกิโลกรัมละ 40 บาท ในปี 2553 (ภาพ 4.24 – 4.26)



ภาพ 4.24 ราคาผลสัมนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 2



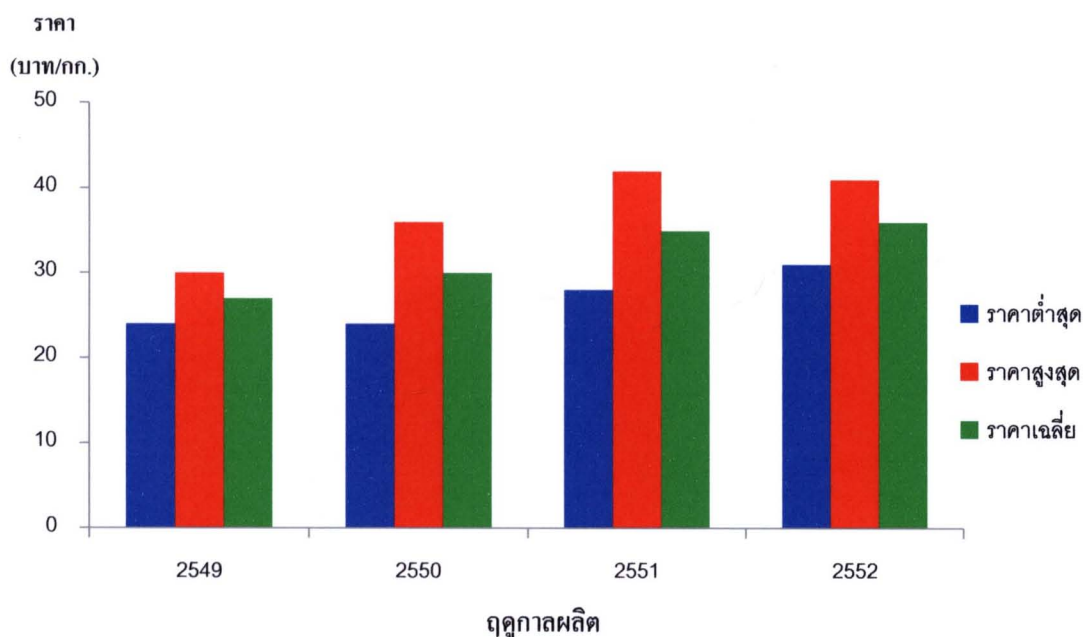
ภาพ 4.25 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปี
ของผู้ประกอบการรายที่ 6



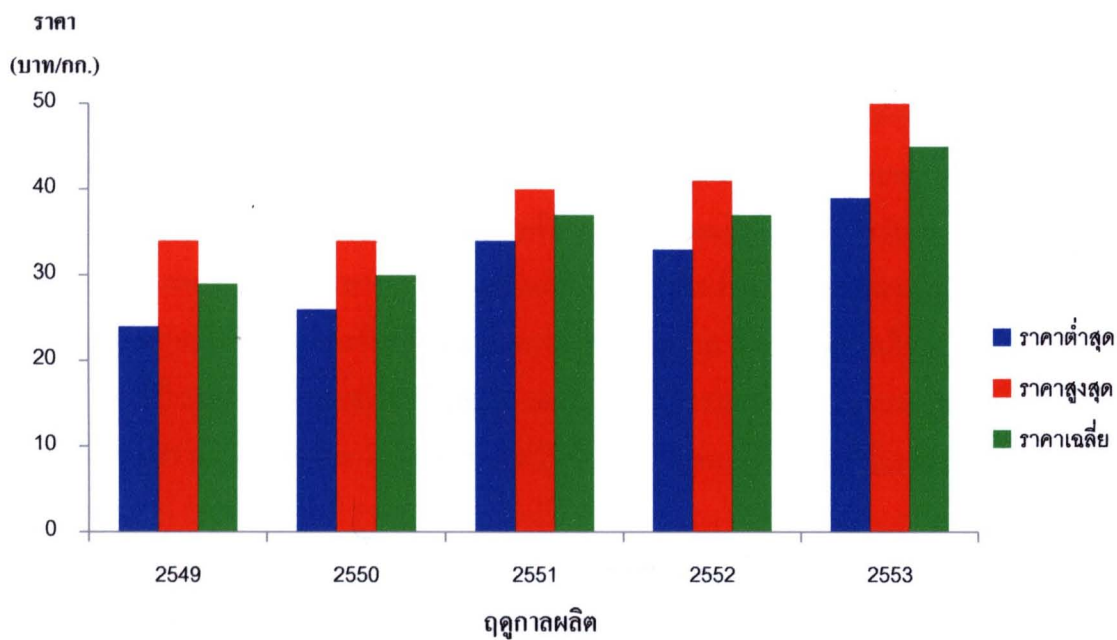
ภาพ 4.26 ราคาผลส้มนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันทีในแต่ละปี
ของผู้ประกอบการรายที่ 9

2.2.4 วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย

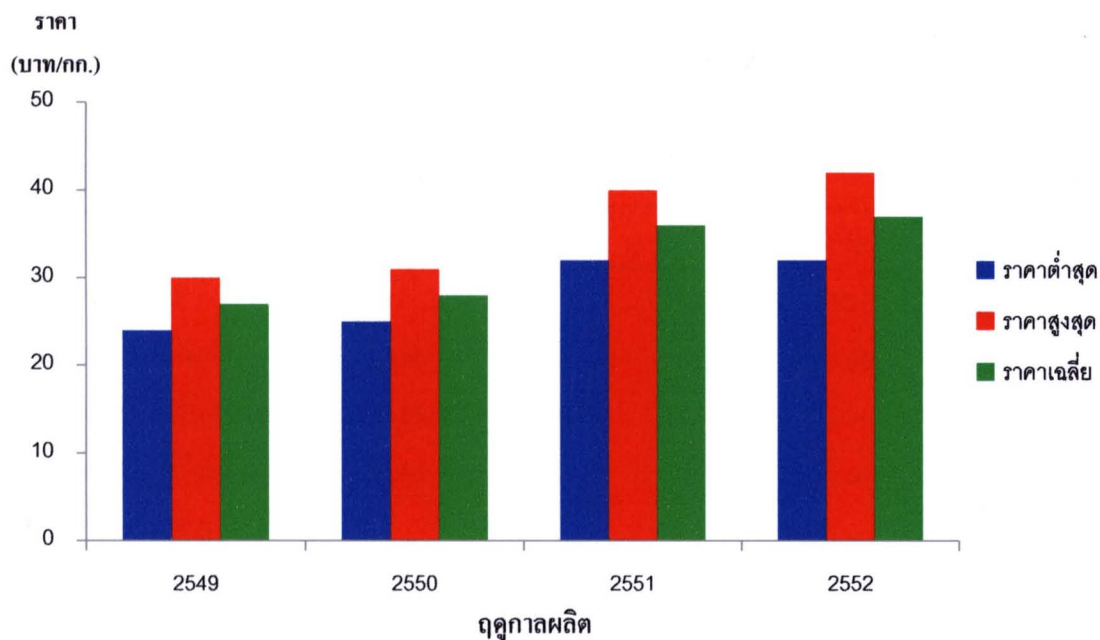
จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกาลโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย ได้แก่รายที่ 2 6 และ 9 พบว่าแต่ละรายขายได้ราคาที่แตกต่างกัน และมีแนวโน้มราคาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี โดยในปี 2549-2550 มีราคาเพิ่มขึ้นเล็กน้อยอยู่ระหว่างราคา กิโลกรัมละ 27-30 บาท เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 28.49 บาท แต่ในปี 2551-2553 ราคา มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก อยู่ระหว่างราคา กิโลกรัมละ 35-45 บาท เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 39.22 บาท ในจำนวนนี้มีผู้ประกอบการรายที่ 6 เพียงรายเดียวขายได้ กิโลกรัมละ 45 บาท ในปี 2553 และมีผู้ประกอบการรายที่ 2 เพียงรายเดียวที่ไม่ใช้วิธีการจัดการแบบเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย (ภาพ 4.27-4.29)



ภาพ 4.27 ราคาผลสัมนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย
ในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 2



ภาพ 4.28 ราคาผลสัมนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย
ในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 6



ภาพ 4.29 ราคาผลสัมนอกฤดูกาลที่ใช้วิธีเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย
ในแต่ละปีของผู้ประกอบการรายที่ 9

2.2.5 การเปรียบเทียบราคาของแต่ละวิธีการจัดการผลสัมนอกฤดูกล

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามผู้ประกอบการ 6 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกลโดยการขายเหมาสวน ได้แก่รายที่ 1 4 5 7 8 และ 10 พบว่า แต่ละฤดูกลขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นแต่ไม่มากนัก ตั้งแต่ปี 2549-2553 เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 17, 20, 23.66, 30 และ 35 บาท ตามลำดับ (ตาราง 4.5) ผู้ประกอบการ 3 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่รายที่ 2 3 และ 6 พบว่า แต่ละฤดูกล ขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยในปี 2549 เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 21.66 บาท ในปี 2550 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลงเพียงเล็กน้อย เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 20.66 บาท แต่ในปี 2551 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 31 บาท และในปี 2552 ราคาเฉลี่ยมีแนวโน้มลดลง เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 30.66 บาท และในปี 2553 ราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมาก ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 36 บาท (ตาราง 4.5) ผู้ประกอบการ 3 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกลโดยการเก็บแล้วขายทันที ได้แก่รายที่ 2 6 และ 9 พบว่า แต่ละฤดูกล ขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตั้งแต่ปี 2549 - 2553 เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 24.33, 34.66 และ 43 บาท ตามลำดับ (ตาราง 4.5) ผู้ประกอบการ 3 รายที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกลโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วเวกซ์ก่อนขาย ได้แก่รายที่ 2 6 และ 9 พบว่า แต่ละฤดูกล ขายได้ราคาเฉลี่ยที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี ตั้งแต่ปี 2549 - 2553 เฉลี่ยราคากิโลกรัมละ 27.66, 29.33, 36, 36.66 และ 45 บาท ตามลำดับ (ตาราง 4.5)

ตาราง 4.5 เปรียบเทียบราคาเฉลี่ยต่อกิโลกรัมของแต่ละวิธีการจัดการผลสัมนอกฤดูกล

วิธีการจัดการ	ฤดูกลผลิต				
	2549	2550	2551	2552	2553
1. ขายเหมาสวน	17	20	23.66	30	35
2. เก็บแล้วขายทันที	21.66	20.66	31	30.66	36
3. เก็บแล้วเวกซ์ขายทันที	24.33	24.33	34.66	34.66	43
4. เก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วเวกซ์ก่อนขาย	27.66	29.33	36	36.66	45

2.3 เหตุผลสำคัญที่ใช้ในการจัดการผลผลิตส้ม

จากการสัมภาษณ์และสอบถามของผู้ประกอบการ 5 ราย ที่มีการจัดการผลสัมนอกฤดูกลโดยวิธีการขายเหมาสวน ได้แก่รายที่ 1 4 5 7 และ 10 พบว่าผู้ประกอบการมีเหตุผลที่ใช้ในการจัดการผลผลิตส้ม คือ เป็นวิธีการที่ทำอยู่แล้ว แต่วิธีอื่นยังขาดความรู้และข้อมูลในการตัดสินใจ มีผู้ประกอบการ 3



ราย ที่มีการจัดการผลสัม โดยใช้วิธีการเก็บแล้วขายทันที, เก็บแล้วแวกซ์ขายทันที, เก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย ได้แก่ รายที่ 2 6 และ 9 พบว่าผู้ประกอบการมีเหตุผลที่ใช้เป็นวิธีการจัดการผลผลิตส้ม คือ ต้องการกระจายความเสี่ยง และผู้ประกอบการ 2 ราย ที่มีการจัดการผลสัม โดยวิธีการเก็บแล้วขายทันทีและขายเหมาสวน ได้แก่ รายที่ 3 และ 8 พบว่าผู้ประกอบการมีเหตุผลที่ใช้ในการจัดการผลผลิตส้ม คือ เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ (ตาราง 4.6)

ตาราง 4.6 เหตุผลสำคัญที่ใช้ในการจัดการผลผลิตส้มของผู้ประกอบการแต่ละราย

ผู้ประกอบการ รายที่	วิธีการจัดการที่ใช้	เหตุผลที่สำคัญที่สุดในการจัดการผลสัม		
		1. ขาดความรู้ และข้อมูลใน การตัดสินใจ	2. กระจาย ความเสี่ยง	3. เงินทุน หมุนเวียน ไม่เพียงพอ
1	ขายเหมาสวน	x		
2	เก็บแล้วขายทันที, เก็บแล้วแวกซ์ ขายทันที, เก็บแล้วแช่ไว้ในห้อง เย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย		x	
3	เก็บแล้วขายทันที			x
4	ขายเหมาสวน	x		
5	ขายเหมาสวน	x		
6	เก็บแล้วขายทันที, เก็บแล้วแวกซ์ ขายทันที, เก็บแล้วแช่ไว้ในห้อง เย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย		x	
7	ขายเหมาสวน	x		
8	ขายเหมาสวน			x
9	เก็บแล้วขายทันที, เก็บแล้วแวกซ์ ขายทันที, เก็บแล้วแช่ไว้ในห้อง เย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย		x	
10	ขายเหมาสวน	x		
รวม		5	3	2

ส่วนที่ 3: ปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจจัดการผลผลิตส้มหลังการเก็บเกี่ยว

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกและสอบถามถึงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจ การจัดการผลผลิตส้มหลังการเก็บเกี่ยวของผู้ประกอบการสวนส้มทั้ง 10 ราย พบว่าแต่ละรายให้ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ต่างกันออกไป และเมื่อทำการรวมลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย พบว่า ปัจจัยของปริมาณผลผลิตส้มในสวนของตนเอง ได้ผลรวมลำดับความสำคัญน้อยที่สุด คือ 18 (ตาราง 4.7) แสดงว่าปัจจัยนี้ ผู้ประกอบการสวนส้มใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจอันดับแรก และพบว่า มีอีก 3 ปัจจัย ที่มีผลรวมลำดับความสำคัญรองลงไป ได้แก่ ระยะเวลาที่ตรงกับวันตรุษจีน ปริมาณผลผลิตโดยรวม และคุณภาพของส้มไทยในช่วงนั้น ตามลำดับ

และเมื่อสอบถามถึงช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจในการจัดการผลผลิตส้ม พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ (6 ราย) ใช้ช่วงก่อนผลสุกในการตัดสินใจ รองลงมา คือ ช่วงเริ่มออกดอก (ผู้ประกอบการ 3 ราย) และมีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ใช้ในช่วงระหว่างการเก็บเกี่ยว (ตาราง 4.8)

ตาราง 4.7 ลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ประกอบการสวนส้ม

ปัจจัยที่ใช้ในการ ตัดสินใจ	ลำดับความสำคัญของผู้ประกอบการสวนส้มแต่ละราย										ผลรวม
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	ลำดับ
											ความสำคัญ
1. ราคาส้มในตลาดวัน ต่อวัน	9	6	4	5	9	7	8	6	7	5	66
2. ราคาส้มจากเมืองจีน	7	7	8	4	7	4	9	7	8	6	67
3. ระยะเวลาที่ตรงกับ วันตรุษจีน	1	5	3	2	1	9	2	1	1	2	27
4. การชะลอตัวของ เศรษฐกิจ	8	10	9	8	8	6	5	8	10	8	80
5. ต้นทุนการผลิต	6	8	10	10	6	4	4	9	9	3	69
6. การเพิ่มขึ้นของ จำนวนผู้แข่งขันที่ปลูก ส้ม	10	9	7	7	10	10	10	10	5	9	87
7. ปริมาณผลผลิต โดยรวม	2	3	2	6	2	2	3	3	4	7	34
8. ปริมาณผลผลิตส้ม ในสวนของตนเอง	4	1	1	1	4	1	1	2	2	1	18
9. คุณภาพผลผลิตส้ม ของไทยในช่วงนั้น	3	2	5	3	3	3	6	4	3	4	36
10. ปริมาณผลไม้ ทดแทน	5	4	6	9	5	8	7	5	6	10	65

ตาราง 4.8 จำนวนของผู้ประกอบการที่ใช้ช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจการจัดการผลผลิตส้ม

ช่วงเวลา	จำนวนผู้ประกอบการ (ราย)
1. ช่วงเริ่มออกดอก	3
2. ช่วงก่อนผลส้มสุก	6
3. ในช่วงระหว่างเก็บเกี่ยว	1
รวม	10