

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุป

จากการศึกษาเรื่องแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนส้ม ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ สรุปได้ดังนี้

1. ผู้ประกอบการสวนส้มทุกรายที่สอบถามมีการผลิตส้มในฤดูกาลและนอกฤดูกาล โดยมีปริมาณผลส้มในฤดูกาลมากกว่านอกฤดูกาล

2. วิธีการจัดการผลผลิตส้มในฤดูกาลของผู้ประกอบการ มีผู้ประกอบการมากถึง 6 รายใช้วิธีการขายเหมาสวนตลอดระยะเวลา 5 ปี ส่วนผู้ประกอบการที่เหลือใช้วิธีการจัดการหลากหลายผสมผสานกัน ได้แก่ การเก็บแล้วขายทันที เก็บแล้วแวกซ์ และเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ วิธีการหลังนี้มีผู้ประกอบการ 3 ราย ที่เพิ่งเริ่มทำในปี พ.ศ. 2553

3. วิธีการจัดการผลผลิตส้มนอกฤดูกาลนั้น มีผู้ประกอบการ 6 รายเดิมยังคงใช้วิธีการขายเหมาสวน ผู้ประกอบการรายอื่นใช้วิธีการหลากหลายเช่นเดียวกับส้มในฤดูกาลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 มีผู้ประกอบการจำนวน 3 รายเริ่มใช้วิธีเก็บแช่ในห้องเย็นแล้วแวกซ์

4. เหตุผลอันดับแรกที่ผู้ประกอบการเลือกวิธีการจัดการผลผลิตส้ม คือ ขาดความรู้ในวิธีการใหม่ ยังคงใช้วิธีการขายเหมาสวนแบบเดิม รองลงไปเป็นความต้องการในการกระจายความเสี่ยง และเหตุผลสุดท้ายเกี่ยวกับเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอที่จะจัดการวิธีอื่น

5. ปัจจัยที่สำคัญที่สุดของเกณฑ์ในการตัดสินใจการจัดการผลผลิตส้ม ได้แก่ ปริมาณผลผลิตส้มไทยในช่วงนั้นๆ และยังมีปัจจัยอื่นอีก 3 ปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงไปใกล้เคียงกัน ได้แก่ ช่วงใกล้วันตรุษจีน ปริมาณผลผลิตโดยรวม และคุณภาพของส้มไทยในช่วงนั้นๆ และช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจในการจัดการผลผลิตส้ม ได้แก่ ช่วงก่อนผลส้มสุก และยังมีช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจที่มีความสำคัญรองลงไปใกล้เคียงกัน ได้แก่ ช่วงผลส้มเริ่มออกดอก และในช่วงระหว่างการเก็บเกี่ยว

5.2 อภิปรายผล

การศึกษาเรื่องแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนส้ม ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าวิธีการจัดการจัดการผลผลิตส้มในช่วง ปี พ.ศ. 2549 – 2553 ของผู้ประกอบการสวนส้ม จำนวน 10 ราย ซึ่งมีพื้นที่ปลูก

ส้มตั้งแต่ 20-50 ไร่ และมีผลผลิตส้มออกจำหน่ายมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการสวนส้มทุกรายมีการผลิตส้มในฤดูกาลและนอกฤดูกาล โดยมีปริมาณผลส้มในฤดูกาลมากกว่านอกฤดูกาล ซึ่งคล้ายคลึงกับผลการศึกษาของ วาสนา สิทธิรังสรรค์ (2544) ที่พบว่า ผู้ประกอบการสวนส้มสายน้ำผึ้งในอำเภอฝางที่มีพื้นที่ปลูกน้อยกว่า 50 ไร่ สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตเพื่อจำหน่ายได้ถึงร้อยละ 95 ของพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมด ทั้งนี้หากพิจารณาเป็นรายปีจะพบว่า ปี พ.ศ. 2553 มีพื้นที่ในการปลูกส้มที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้น้อยกว่าปีอื่นๆ

ผลการศึกษายังพบว่า พื้นที่ปลูกส้มทั้งหมดในฤดูกาลเฉลี่ย 15.54 ไร่ และพื้นที่ปลูกส้มทั้งหมดนอกฤดูเฉลี่ย 8.52 ไร่ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับกันจะพบว่า พื้นที่ปลูกส้มทั้งหมดในฤดูกาลสูงกว่านอกฤดูถึงร้อยละ 54.82 ส่วนพื้นที่ปลูกส้มในฤดูทั้งหมดที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เฉลี่ย 15.24 ไร่ และพื้นที่ปลูกส้มนอกฤดูทั้งหมดที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้เฉลี่ย 7.8 ไร่ เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับกันจึงพบว่า พื้นที่ปลูกส้มในฤดูทั้งหมดที่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้สูงกว่านอกฤดูถึงร้อยละ 51.18 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้พื้นที่เพื่อการปลูกส้มในฤดูกาล เพราะมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่าและอีกปัจจัยหนึ่งคือราคาลดของส้มในแต่ละปี ซึ่งจะเห็นได้ว่าในปี พ.ศ. 2553 ราคาลดของส้มในฤดูกาลมีราคาสูง ผู้ประกอบการจึงเน้นผลผลิตในฤดูกาลมากกว่าการผลิตนอกฤดูกาล เป็นต้น

เมื่อสอบถามถึงวิธีการจัดการผลผลิตส้มในฤดูกาลของผู้ประกอบการพบว่า มีผู้ประกอบการมากถึง 6 รายใช้วิธีการขายเหมาสวนตลอดระยะเวลา 5 ปี ส่วนผู้ประกอบการที่เหลือใช้วิธีการจัดการหลากหลายผสมผสานกัน ได้แก่ การเก็บแล้วขายทันที เก็บแล้วเว้ชก่อนขาย และเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วเว้ชขายทันที วิธีการหลังนี้มีผู้ประกอบการ 3 ราย ที่เพิ่งเริ่มทำในปี พ.ศ. 2553 สำหรับวิธีการจัดการผลผลิตส้มนอกฤดูกาลนั้น พบว่าผู้ประกอบการ 6 รายเดิมยังคงใช้วิธีการขายเหมาสวน ผู้ประกอบการรายอื่นใช้วิธีการหลากหลายเช่นเดียวกับส้มในฤดูกาลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 มีผู้ประกอบการจำนวน 3 รายเริ่มใช้วิธีเก็บแช่ในห้องเย็นแล้วเว้ชก่อนขาย

จะเห็นได้ว่าการใช้วิธีการจัดการที่หลากหลายสามารถบริหารความเสี่ยงต่อการผันผวนของราคาส้มได้ กล่าวคือเมื่อวิธีการขายเหมาสวนเป็นวิธีการจัดการที่ง่ายแต่ต้องประสบกับภาวะราคาลดที่ผันผวนมากกว่าวิธีการอื่น ผู้ประกอบการจึงปรับตัวด้วยการแสวงหาแนวทางการจัดการแบบอื่น ได้แก่ การเว้ชแล้วขายทันที หรือเก็บไว้ในห้องเย็นแล้วเว้ชก่อนขาย เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตส้ม ตามที่ สุรศักดิ์ ฐานิพานิชกุล (2550) กล่าวถึงการบริหารการเปลี่ยนแปลง ว่าเป็นการบริหารจัดการขององค์กรให้สามารถเรียนรู้ ปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ เพื่อให้องค์กรได้รับผลดี และลดผลกระทบในทางที่ไม่ดีของการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจะช่วยให้องค์กรดำเนินงานไปได้อย่างต่อเนื่อง รบรื่น สามารถอยู่รอดต่อไปได้

ลำดับเหตุผลที่ผู้ประกอบการเลือกวิธีการจัดการการผลิตส้ม คือ ผู้ประกอบการที่มีการจัดการผลส้มโดยวิธีการขายเหมาสวน มีเหตุผลที่ใช้ในการจัดการการผลิตส้ม คือ เป็นวิธีการที่ทำอยู่แล้ว แต่วิธีอื่นยังขาดความรู้และข้อมูลในการตัดสินใจ รองลงไปผู้ประกอบการที่มีการจัดการผลส้มโดยใช้วิธีการผสมผสาน ได้แก่ เก็บแล้วขายทันที, เก็บแล้วแวกซ์ขายทันที, เก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย มีเหตุผลที่ใช้ในการจัดการการผลิตส้ม คือ ต้องการกระจายความเสี่ยง และสุดท้ายผู้ประกอบการที่มีการจัดการผลส้มโดยวิธีการเก็บแล้วขายทันทีและขายเหมาสวน มีเหตุผลที่ใช้เป็นวิธีการจัดการการผลิตส้ม คือ เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ สำหรับปัจจัยที่สำคัญที่สุดของเกณฑ์ในการตัดสินใจจัดการการผลิตส้ม ได้แก่ ปริมาณผลผลิตส้มไทยในช่วงนั้นๆ และยังมีปัจจัยอื่นอีก 3 ปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงไปใกล้เคียงกัน ได้แก่ ช่วงใกล้วันตรุษจีน ปริมาณผลผลิตโดยรวม และคุณภาพของส้มไทยในช่วงนั้นๆ ซึ่งคล้ายคลึงกับการศึกษาของ อังสนา วงศ์สถาน (2550) ที่พบว่าปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของสวนส้มประการหนึ่งคือ ปริมาณผลผลิตที่ผลิตออกจำหน่ายในแต่ละปี ได้สรุปไว้ด้วยว่าปัจจัยที่มีผลต่อการเพิ่มผลผลิตสวนส้มขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตและราคาต่อกิโลกรัมที่ขายได้มีผลต่อการดำเนินงานของสวนส้มด้วยเช่นกัน และช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจในการจัดการการผลิตส้ม ได้แก่ ช่วงก่อนผลส้มสุก แต่หากจะให้ได้แนวทางการจัดการที่เหมาะสมมากขึ้น ควรตัดสินใจจัดการการผลิตส้มในช่วงเริ่มออกดอก เพราะทำให้ผู้ประกอบการมีเวลาในการหาข้อมูลมากขึ้น เช่น การเปรียบเทียบปริมาณการออกดอกของแต่ละสวน เพื่อนำมาวางแผนประกอบการตัดสินใจที่จะนำไปสู่การเลือกแนวทางการจัดการที่เหมาะสมได้ และยังมีช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจที่มีความสำคัญรองลงไปใกล้เคียงกัน ได้แก่ ช่วงผลส้มเริ่มออกดอก และช่วงหลังเก็บเกี่ยวผลส้ม และยังมีช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดในการตัดสินใจที่มีความสำคัญรองลงไปใกล้เคียงกัน ได้แก่ ช่วงผลส้มเริ่มออกดอก และในช่วงระหว่างเก็บเกี่ยวผลส้ม

แนวทางการจัดการการผลิตส้มของผู้ประกอบการสวนส้มในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ทั้ง 4 วิธี มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ความผันผวนของราคาผลผลิตส้มต่างกัน กล่าวคือ ในสถานการณ์ที่ผลผลิตส้มมีราคาตกต่ำ ผู้ประกอบการน่าจะใช้วิธีการจัดการโดยการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที หรือ การจัดการโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ เพราะเป็นการเพิ่มมูลค่าและยืดอายุของผลส้ม การแวกซ์นอกจากจะเป็นการรักษาคุณภาพของผลส้มให้มีระยะเวลาที่ยาวนานขึ้นแล้ว ยังเป็นการเพิ่มรูปลักษณะภายนอกของผลส้มให้ดูสวยงามขึ้นอีกด้วย ขณะเดียวกันก็มีการคัดเกรดคุณภาพและติดสติ๊กเกอร์ลงบนผลส้ม แล้วกำหนดราคาจากขนาดของส้ม ส้มแต่ละขนาดจะมีการกำหนดราคาที่แตกต่างกันโดยกำหนดราคาเป็นบาทต่อกิโลกรัม ทั้งสองวิธีการดังกล่าวข้างต้น จึงเป็นวิธีการที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าและราคาของส้มในสภาวะราคาตกต่ำได้ดีกว่าการ

จัดการโดยการขายเหมาสวน และ การจัดการโดยการเก็บแล้วขายทันที แต่ทั้งนี้ผู้ประกอบการอาจต้องมีการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการจัดการและต้นทุนส่วนเพิ่มด้วย โดยเฉพาะการเก็บเข้าห้องเย็นนั้น ควรมีการศึกษาถึงคุณภาพส้ม ระยะเวลาที่เหมาะสม มิฉะนั้นแล้วอาจเกิดความเสียหายหรือผลส้มอาจเน่าเสียได้ ประกอบกับผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นผู้ประกอบการรายย่อย จึงมักประสบปัญหาด้านเงินทุนไม่เพียงพอในการเช่าเหมาตู้แช่เย็น

ส่วนในสถานการณ์ที่ผลผลิตส้มมีราคาสูง ผู้ประกอบการน่าจะใช้วิธีการจัดการ โดยการขายเหมาสวน หรือ การจัดการโดยการเก็บแล้วขายทันที เพราะในสภาวะการณ์ที่ส้มเป็นที่ต้องการของตลาดสูง จะทำให้ผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลางได้ วิธีการจัดการดังกล่าวจึงเป็นวิธีการที่ง่าย ไม่มีต้นทุนส่วนเพิ่ม และ ไม่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหากมีการจัดการไม่ถูกวิธี

5.3 ข้อค้นพบ

1. จากการศึกษาเรื่อง แนวทางในการจัดการผลผลิตส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งของผู้ประกอบการสวนส้มในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ทำให้ผู้ศึกษาพบว่า แนวทางการจัดการผลผลิตส้มประกอบด้วย 4 แนวทาง คือ การจัดการโดยการขายเหมาสวน การจัดการโดยการเก็บแล้วขายทันที การจัดการโดยการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที และการจัดการโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย

2. วิธีการจัดการโดยการขายเหมาสวน และวิธีการจัดการโดยเก็บแล้วขายทันที เหมาะกับสถานการณ์ที่ผลผลิตส้มมีราคาตกต่ำ เพราะเป็นวิธีการจัดการที่ง่าย ไม่ซับซ้อน และไม่มีต้นทุนส่วนเพิ่ม ส่วนการจัดการโดยการเก็บแล้วแวกซ์ขายทันที และการจัดการโดยการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย เหมาะกับสถานการณ์ราคาผลผลิตส้มมีราคาสูง เพราะเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลผลิตส้มและช่วยรักษาคุณภาพของผลส้มให้ยาวนานขึ้น

3. ช่วงเวลาที่สำคัญที่สุดที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้ในการตัดสินใจจัดการผลผลิตส้ม คือ ช่วงก่อนผลส้มสุก แต่หากจะให้ได้แนวทางการจัดการที่เหมาะสมมากขึ้น ควรตัดสินใจจัดการผลผลิตส้มในช่วงเริ่มออกดอก เพราะทำให้ผู้ประกอบการมีเวลาในการหาข้อมูลมากขึ้น เช่น การเปรียบเทียบปริมาณการออกดอกของแต่ละสวน เพื่อนำมาวางแผนประกอบการตัดสินใจที่จะนำไปสู่การเลือกแนวทางการจัดการที่เหมาะสมได้

5.4 ข้อเสนอแนะ

5.4.1 ข้อเสนอแนะต่อผู้ประกอบการ

1) ผู้ประกอบการในยุคที่ราคาสัมผัสนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเตรียมตัวศึกษาหาความรู้เพื่อจะรับมือกับวิธีการจัดการผลผลิตสัมหลากหลายวิธีผสมผสาน เพื่อให้ใช้วิธีการจัดการที่เหมาะสมสามารถทำให้ผู้ประกอบการได้ผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้น และเป็นการเตรียมความพร้อมและปรับตัวได้ทันต่อสถานการณ์ความเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้น

2) แนวทางหนึ่งในการสร้างอำนาจต่อรอง คือ การรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ อีกทั้งยังช่วยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ทั้งยังเป็นการระดมทุนหมุนเวียนเพื่อเป็นแหล่งกู้ยืมในกลุ่มสมาชิก หรืออาจเป็นการรวมกลุ่มเพื่อระดมทุนสร้างห้องเย็น เป็นต้น

5.4.2 ข้อเสนอแนะต่อการวิจัย

1) ควรมีการศึกษาวิจัยเรื่อง FTA (Free Trade Agreement, FTA) ที่ส่งผลกระทบต่อราคาสัม เนื่องจากผลการศึกษารั้งนี้ผู้ประกอบการที่ตอบแบบสอบถามทุกรายต่างได้รับผลกระทบของข้อตกลงการเปิดเสรีทางการค้า

2) การศึกษาวิจัยครั้งต่อไปควรมีการศึกษาเชิงลึกเรื่องผลตอบแทนของวิธีการเก็บแล้วแช่ไว้ในห้องเย็นแล้วแวกซ์ก่อนขาย ซึ่งเป็นวิธีที่ได้ราคาต่อหน่วยที่สูงที่สุด แต่วิธีการนี้ต้องมีการจัดการและการลงทุนที่เพิ่มมากขึ้น