

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ส้มสายน้ำผึ้งเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศไทย เป็นผลไม้ที่เป็นที่รู้จักและนิยมบริโภคของบุคคลทั่วไป เนื่องจากมีรสชาติแตกต่างจากส้มสายพันธุ์อื่นๆ และราคาไม่แพงจนเกินไป ส้มสายน้ำผึ้งสามารถปลูกและให้ผลผลิตได้ดีในบริเวณเขตอำเภอฝาง และอำเภอใกล้เคียงของจังหวัดเชียงใหม่ได้มีการนำส้มสายน้ำผึ้งถูกนำไปปลูกในเขตอำเภอฝาง เมื่อประมาณ 10 กว่าปีที่ผ่านมา ในช่วงแรกการปลูกส้มสายน้ำผึ้ง เกษตรกรผู้ปลูกได้ผลตอบแทนสูงกว่าผลไม้ชนิดอื่น จึงมีการปลูกส้มสายน้ำผึ้งเพื่อการค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก เช่นในฤดูการเพาะปลูกปี พ.ศ.2547-2548 จังหวัดเชียงใหม่มีพื้นที่ปลูกส้มรวม 78,731 ไร่ ผลผลิตโดยรวม 229,885 ตัน และขยายเพิ่มเป็น 93,047 ไร่ในปี 2551 และมีผลผลิตโดยรวมคือ 278,194 ตัน (งานส่งเสริมการผลิตไม้ผล, 2551) จากการที่มีพื้นที่ในการเพาะปลูกที่เพิ่มขึ้นทำให้มีผลผลิตส้มที่ออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก มีการแข่งขันด้านราคาสูง ราคาส้มตกต่ำจนในช่วงหลังผู้ประกอบการหลายรายประสบภาวะขาดทุน มีเพียงบางปีเท่านั้นที่มีผลผลิตส้มออกมาน้อย ส่งผลให้ราคาส้มผันผวนเป็นสูงชัน เนื่องจากในช่วงปี 2548-2552 ราคาส้มมีความผันผวน ราคาส้มหน้าสวนบางส่วนมีราคาสูง บางส่วนมีราคาต่ำ เพราะผลผลิตออกสู่ท้องตลาดพร้อมกัน ประกอบกับปี 2550 ต้นทุนการเพาะปลูกทั้งค่าน้ำมันดีเซลที่เพิ่มขึ้นจากเดิมลิตรละ 10 บาทเพิ่มขึ้นเป็นลิตรละ 29-30 บาท นอกจากนี้ ราคาปุ๋ยที่เพิ่มขึ้นจากเดิมถุงละ 5,000 บาท ปรับขึ้นเป็นถุงละ 14,000 บาท ส่งผลให้เกษตรกรไม่สามารถแบกรับภาระต้นทุนรวมจากเดิมไร่ละ 6,000 บาทเพิ่มขึ้นเป็นไร่ละ 13,000 บาทได้ ส่งผลให้แนวโน้มตลาดส้มสายน้ำผึ้งในปี 2552 ราคาส้มมีแนวโน้มลดต่ำลง (อำเภอพรหม ภาครณรงค์, 2552)

จากความผันผวนของราคาดังกล่าว ผู้ประกอบการสวนส้มรายใหญ่ ซึ่งมีพื้นที่ในการเพาะปลูกมากกว่า 1,000 ไร่ หรือมีพื้นที่เครือข่ายในการเพาะปลูกจำนวนมาก เนื่องจากมีตลาดผลส้มที่แน่นอนจึงได้รับผลกระทบในด้านราคาไม่มากนัก แต่สำหรับผู้ประกอบการรายย่อยต้องประสบกับปัญหาการกระจายสินค้ารวมทั้งการถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง เช่น ปี 2551 ที่ผ่านมาราคาส้มสายน้ำผึ้งของจังหวัดเชียงใหม่ มีราคาขายหน้าสวนเพียงกิโลกรัมละ 3.50 บาทเท่านั้น แต่ราคาขายปลีกกิโลกรัมละ 20 บาท (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเขต 1 จังหวัดเชียงใหม่, 2552) และในปี 2547 ประเทศไทยมีการนำข้อตกลงการเปิดเสรีทางการค้า (Free Trade Agreement, FTA) กับ

ประเทศจีน ซึ่งได้มีการตกลงว่าการส่งสินค้าเกษตรระหว่างประเทศโดยไม่มีเรื่องกำแพงภาษีมาเกี่ยวข้องกับนโยบายนี้ทำให้สัมจากประเทศจีนที่มีราคาถูกกว่าถูกนำเข้ามายาขายในประเทศไทย ส่งผลให้ราคาสัมในประเทศกลับมีแนวโน้มลดลงไปอีก

จากปัญหาความผันผวนด้านราคาเป็นภาวะที่ผู้ประกอบการไม่สามารถที่จะควบคุมต้นทุนการผลิตได้เพราะต้องเป็นไปตามกลไกตลาด หรือตามอุปสงค์และอุปทานในแต่ละช่วงเวลา ผู้ประกอบการรายย่อยแต่ละรายจึงต้องหาหนทางในการจัดการปัญหาดังกล่าวด้วยตนเอง ผู้ประกอบการอาจใช้วิธีการต่างๆ เช่น พยายามลดต้นทุนการผลิตไว้ การหาตลาดแหล่งอื่นเพิ่มเติมในประเทศ และการนำผลสัมไปแปรรูป เป็นต้น (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเขต 1 จังหวัดเชียงใหม่, 2548) วิธีการจัดการเพื่อรับมือกับราคาสัมสายน้ำผึ้งที่ไม่แน่นอนต่างกันไป จากวิธีการแก้ปัญหาต่าง ๆ นั้นเป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการหาทางออกเองโดยอาศัยภูมิปัญญาที่มีอยู่ และประสบการณ์ส่วนตัวของผู้ประกอบการเอง ในบางกรณีได้ผลดี แต่ในบางกรณีกลับล้มเหลวทำให้ผลตอบแทนลดลงจนถึงขาดทุน

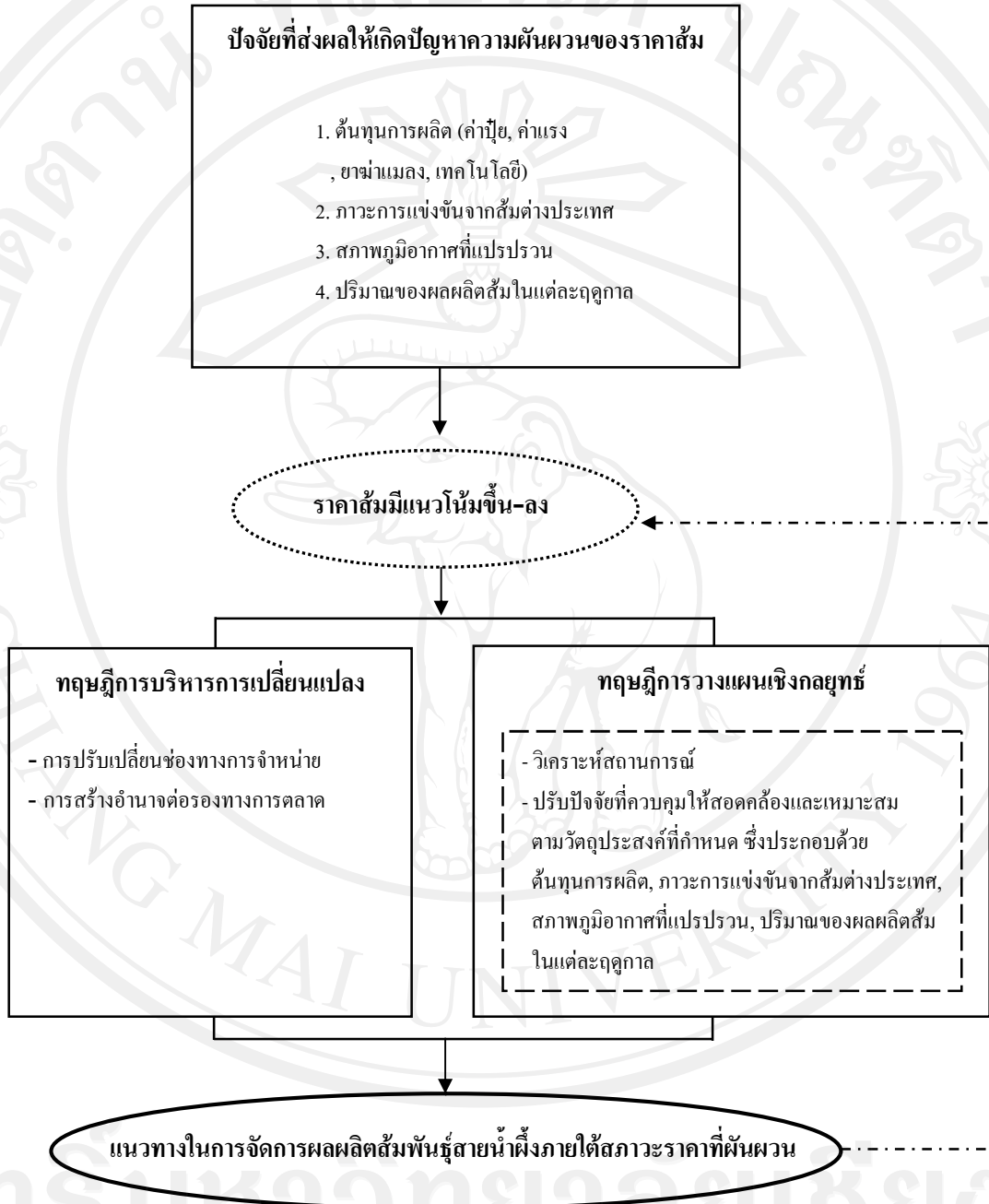
แนวทางในการแก้ปัญหาต่างๆ ของผู้ประกอบการสวนสัม นั้น ยังไม่ได้มีการศึกษาอย่างจริงจัง ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาถึงแนวทางในการจัดการผลผลิตสัมที่ผู้ประกอบการได้ดำเนินการในการแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาธุรกิจของตนเองที่ผ่านมา ซึ่งข้อมูลที่ได้เหล่านี้จะเป็นฐานข้อมูลที่มีประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดแนวทางในการจัดการผลผลิตสัมสายน้ำผึ้งของผู้ประกอบการอย่างเหมาะสม และลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาแนวทางในการจัดการผลผลิตสัมพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนสัมในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

1.3 กรอบแนวคิดในการศึกษา

การค้นคว้าแบบอิสระนี้มุ่งศึกษาแนวทางในการจัดการผลผลิตสัมพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวน ซึ่งมีปัจจัยที่ส่งผลให้เกิดปัญหาความผันผวนของราคาสัมที่มีแนวโน้มผันผวน โดยได้ใช้ทฤษฎีการบริหารการเปลี่ยนแปลง และทฤษฎีการวางแผนเชิงกลยุทธ์มาอธิบายถึงการจัดการผลผลิตสัมพันธุ์สายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนสัม ในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ (ภาพ 1.1)



ภาพ 1.1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1.4.1 ทำให้ทราบถึงแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มสายน้ำผึ้งภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนของผู้ประกอบการสวนส้ม อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่

1.4.2 สามารถนำข้อมูลไปใช้กำหนดแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มสายน้ำผึ้ง ภายใต้สภาวะราคาที่ผันผวนได้อย่างเหมาะสม เพื่อเพิ่มมูลค่าและลดความเสี่ยงผลผลิตให้ผู้ประกอบการใช้เพื่อกำหนดแนวทางในการจัดการผลผลิตส้มในอนาคตต่อไป

1.5 นิยามศัพท์

แนวทางในการจัดการ หมายถึง แนวทางหรือวิธีการและขั้นตอนแก้ไขปัญหาของผู้ประกอบการสวนส้มที่ต้องปรับตัวภายใต้สภาวะราคาส้มที่ผันผวน

ผู้ประกอบการสวนส้ม หมายถึง เกษตรกรที่ปลูกส้มสายน้ำผึ้งรายย่อยในเขตอำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีพื้นที่ปลูกส้มตั้งแต่ 20-50 ไร่ และมีผลผลิตส้มออกจำหน่ายมาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี

ราคาที่ผันผวน หมายถึง ราคาจำหน่ายส้มพันธุ์สายน้ำผึ้งที่ขึ้นๆ ลงๆ ไม่แน่นอน ซึ่งอาจเกิดขึ้นในช่วงระหว่างการเก็บเกี่ยว เช่น ต้นฤดู กลางฤดู และปลายฤดูการเก็บเกี่ยว และหรือเกิดขึ้นในแต่ละปีการผลิต

ส้มสายน้ำผึ้งในฤดูกาล หมายถึง ส้มสายน้ำผึ้งที่ออกผลตามธรรมชาติ คืออยู่ในช่วงเดือนพฤศจิกายน-มกราคม

ส้มสายน้ำผึ้งนอกฤดูกาล หมายถึง ส้มสายน้ำผึ้งที่ผู้ประกอบการจัดการให้ผลผลิตออกนอกฤดูกาล โดยที่ในช่วงที่ผลส้มออกดอกตามฤดูกาลนั้น ได้มีการจัดการไม่ให้ติดผลแล้วจัดการให้ติดผลในเดือนอื่นซึ่งเป็นช่วงนอกฤดูกาลตามที่ต้องการ