



สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุป

การผลิตผักในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ถือได้ว่าเป็นแหล่งการผลิตผักที่สำคัญที่สุดของอำเภอบัวใหญ่ เกษตรกรเกือบทุกหมู่บ้านในพื้นที่ลุ่มน้ำนี้ได้ทำการเพาะปลูกผัก ในช่วงฤดูหลังการเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จแล้ว (ประมาณเดือนพฤศจิกายน-เมษายน ของทุกปี) โดยน้ำที่ใช้สำหรับการเพาะปลูกได้มาจากลำห้วยต่าง ๆ ในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ซึ่งในอดีตลำห้วยต่าง ๆ มีลักษณะดินเช่นไม่สามารถกักเก็บน้ำไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปี แต่หลังจากที่มีการพัฒนาลุ่มน้ำห้วยยาง (ปี พ.ศ. 2531) โดยมีการขุดลอกลำห้วยใหญ่และมีการสร้างฝายประชาอาสา (เป็นความร่วมมือระหว่าง คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น และ กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย) กั้นลำห้วยในจุดต่าง ๆ ทำให้ลำห้วยสามารถกักเก็บน้ำไว้ใช้ได้ตลอดทั้งปี การผลิตผักในบริเวณลุ่มน้ำดังกล่าวจึงทวีความสำคัญเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ สำหรับเกษตรกรที่มีที่นาไม่อยู่ติดกับลำห้วย ก็อาศัยที่นาของเกษตรกรรายอื่นที่มีที่นาติดลำห้วย ทำการเพาะปลูกผัก โดยไม่ต้องเสียค่าเช่ามาให้แก่เกษตรกรที่เป็นเจ้าของนา นั้น ซึ่งก็มีเพียงบางหมู่บ้านเท่านั้นที่นาไม่อยู่ติดลำห้วยหรือที่นาที่ติดกับลำห้วยมีปัญหาดินเค็ม เช่น บ้านบุญไทย และบ้านห้วยคา เกษตรกรที่ทำการเพาะปลูกผักจะใช้น้ำจากการขุดบ่อบาดาล และจากการสำรวจพบว่า โดยทั่วไปแล้วการเพาะปลูกผักของเกษตรกรยังอาศัยแรงงานในครัวเรือนและการใช้ปัจจัยการผลิตยังมีลักษณะที่ล้าหลังอยู่ สำหรับตลาดที่เป็นแหล่งรับซื้อผลผลิตที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดในอำเภอบัวใหญ่ และ อำเภอใกล้เคียง เช่น อำเภอดง อำเภอบ้านเหลื่อม และอำเภอประทาย เป็นต้น

จากการสำรวจการตลาดของผักในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยางและบริเวณอื่น (ที่ตำบลหัวเรือและ ตำบลศิลา) พบว่า ผู้ค้าผักแบ่งเป็น 5 ระดับคือ เกษตรกร ผู้รวบรวมในหมู่บ้าน ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และ ผู้ค้าจร โดยภายหลังการเก็บเกี่ยวผักแล้ว เกษตรกรส่วนใหญ่ในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยางได้นำผลผลิตของตนไปจำหน่ายให้กับผู้รวบรวมในหมู่บ้าน ซึ่งมีประมาณร้อยละ 65 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด มีเพียงร้อยละ 20 10 และ 5 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด ที่เกษตรกรจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีก ผู้บริโภค และผู้ค้าส่ง ตามลำดับ สำหรับการผลิตรากซ์หนูที่ ตำบลหัวเรือพบว่า ประมาณร้อยละ 90 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด ถูกนำไปจำหน่ายให้แก่ผู้รวบรวมในท้องถิ่น มีผลผลิตเพียงร้อยละ 5 และ 5 เท่านั้น ที่เกษตรกรจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่ง ในจังหวัดอุบลราชธานี และผู้ค้าจรจากต่างจังหวัด ส่วนการผลิตมะเขือเปราะที่ตำบลศิลา พบว่า ผลผลิตที่ผลิตได้อาจจะ

นำไปจำหน่ายให้ผู้รวบรวมในท้องถิ่นหรือผู้ค้าส่ง โดยตรงก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาของมะเขือเปราะ
ในแต่ละปี กล่าวคือ ถ้าหากมะเขือเปราะมีราคาดี เกษตรกรจะนำผลผลิตไปจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่ง
ในตลาดขอนแก่นโดยตรง แต่ถ้าราคามะเขือเปราะต่ำ เกษตรกรก็จะนำผลผลิตไปจำหน่ายให้กับ
ผู้รวบรวมในท้องถิ่น จากนั้นผู้รวบรวมท้องถิ่นจึงนำมาจำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งอีกต่อหนึ่ง หากพิจารณา
ถึงประเภทและการดำเนินงานของผู้ค้าส่ง จะเห็นได้ว่า ไม่สามารถที่จะแบ่งผู้ค้าส่งแต่ละระดับ
ตามลักษณะหน้าที่ออกจากกันได้โดยเด็ดขาด ทั้งนี้เนื่องจากผู้ค้าส่งหนึ่งอาจทำหน้าที่เป็นผู้ค้าหลาย
ระดับก็ได้ เช่น ผู้รวบรวมในหมู่บ้าน นอกจากจะทำหน้าที่เป็นผู้ค้าส่งแล้ว ยังทำหน้าที่เป็น
ผู้ค้าปลีก ซึ่งลักษณะเช่นนี้เห็นเด่นชัดมากในการผลิตผักบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง สำหรับการตลาดของ
พริกขี้หนูที่ตำบลหัวเรือและการตลาดของมะเขือเปราะที่ตำบลศิลา พบว่า สามารถที่จะแบ่งผู้ค้า
แต่ละระดับตามลักษณะหน้าที่ออกจากกันได้อย่างชัดเจนมากกว่าการตลาดผักในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง
 ทั้งนี้เนื่องจากมีลักษณะของการผลิตเพื่อการค้ามากกว่านั่นเอง

สำหรับในเรื่องการขนส่งผลผลิตจากแหล่งผลิตมายังตลาด พบว่า ประมาณร้อยละ 90
ของปริมาณผักทั้งหมดที่ผลิตได้ในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ถูกขนส่งไปยังตลาดอำเภอบัวใหญ่โดยทาง
รถยนต์ โดยระยะทางระหว่างหมู่บ้านถึงตลาดมีระยะทางเฉลี่ย 11.20 กิโลเมตร ใช้เวลาใน
การเดินทางเฉลี่ย 36.00 นาที พาหนะที่ใช้ในการขนส่งก็คือ รถโดยสารประจำหมู่บ้าน ซึ่ง
ส่วนใหญ่ได้แก่ รถอีแต๋น โดยเฉลี่ยแล้วในแต่ละหมู่บ้านมีรถอีแต๋นวิ่งประมาณ 2 คันต่อหมู่บ้าน
มีเกษตรกรเพียงบางส่วนเท่านั้นที่ขนส่งผักโดยทางรถไฟ สาเหตุที่เกษตรกรนิยมขนส่งผักโดยทาง
รถยนต์ ก็เนื่องจากการขนส่งทางรถยนต์มีความสะดวกและความคล่องตัวมากกว่าทางรถไฟ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการตลาดของผักแต่ละชนิด พบว่า พริกขี้หนูมีต้นทุนการตลาดสูง
สุดคือ 3.2575 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาได้แก่ มะเขือเปราะ ผักคะน้า ผักบุ้งจีน ถั่วฝักยาว
หอมแบ่ง ผักกาดขาว กะหล่ำปลี มะเขือเทศ และ แตงกวา ซึ่งมีต้นทุนการตลาด เท่ากับ
0.7871 0.7179 0.7085 0.6404 0.6305 0.6056 0.5532 0.4895
และ 0.4783 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนการตลาดที่มีค่ามากที่สุดของ
ผักที่ผลิตในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ได้แก่ ค่าขนส่งมีค่าเท่ากับ 0.3353 บาทต่อกิโลกรัม รองลง
มาได้แก่ ค่าภาชนะและค่าเช่าแผง ซึ่งมีค่า 0.1716 และ 0.0963 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับ
กรณีของมะเขือเปราะที่ตำบลศิลา ค่าขนส่งเป็นค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่มีค่ามากที่สุดคือ 0.3239
บาทต่อกิโลกรัม ค่าภาชนะและค่าเช่าแผงมีค่าเท่ากับ 0.3041 และ 0.0986 บาทต่อกิโลกรัม
ส่วนในกรณีของพริกขี้หนูที่ตำบลหัวเรือ พบว่า ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนการตลาดที่มีค่ามากที่สุด ได้แก่
ค่าขนส่ง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1.3700 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมา ได้แก่ ค่าสูญเสียน้ำหนักและค่า
เสื่อมคุณภาพ ค่าภาชนะและค่าเช่าแผง มีค่าเท่ากับ 1.1755 0.3208 และ 0.1821 บาทต่อ
กิโลกรัม ตามลำดับ

จากการศึกษาระบบราคาของผัก พบว่า หลักการกำหนดราคาซื้อขายผักที่ผลิตในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง จะถูกกำหนดตามราคาของผู้ค้าส่งในตลาดอำเภอบัวใหญ่ ซึ่งราคาผักของผู้ค้าส่งดังกล่าวถูกกำหนดจากราคาของผู้ค้าส่งในตลาดโคราช ขอนแก่น และชัยภูมิ โดยการกำหนดราคาของผักในตลาดดังกล่าวก็ขึ้นอยู่กับราคาขายส่งที่ตลาดบริเวณปากคลองตลาด ซึ่งถือได้ว่าเป็นตลาดศูนย์กลางของการค้าผักที่สำคัญและเป็นแหล่งที่กำหนดราคาของผักในแต่ละวัน

สำหรับการกำหนดราคาตามคุณภาพ จากการสำรวจพบว่า การขายผลผลิตของเกษตรกรไม่มีการคัดคุณภาพของผลผลิต ขายคละกันไปทั้งผลผลิตที่มีคุณภาพดีและไม่ดี เกษตรกรทำก็เพียงการคัดส่วนที่เน่าเสียออกเท่านั้น การคัดเกรดหรือแบ่งคุณภาพเกิดขึ้นในระดับผู้ค้าปลีก ซึ่งผักที่ผู้ค้าปลีกนิยมคัดเกรด ได้แก่ มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว แตงกวา และผักกาดขาว เป็นต้น โดยหลักเกณฑ์ที่ใช้แบ่งเกรดของผัก ได้แก่ ขนาด(size) รูปร่าง(shape) สี(colour) และตำหนิ(defect) ซึ่งในการแบ่ง เกรดของผักแต่ละชนิดมีการใช้หลักเกณฑ์ในการแบ่ง เกรดที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับชนิดของผักที่นำมาแบ่ง เกรด

สำหรับการวิเคราะห์ส่วนเหลือของการตลาดของผักแต่ละชนิด ปรากฏว่าผักที่มีส่วนเหลือของการตลาดมากที่สุด ได้แก่ พริกชี้หนู มีส่วนเหลือของการตลาดเท่ากับ 15.0683 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาได้แก่หอมแบ่ง มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว ผักกาดขาว กะหล่ำปลี ผักคะน้า แตงกวา มะเขือเปราะ และผักบุ้งจีน ซึ่งมีส่วนเหลือของการตลาดเท่ากับ 4.2055 3.8200 2.9289 2.4244 2.2778 2.2356 1.9422 1.7925 และ 1.4511 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ เมื่อนำส่วนเหลือของการตลาดของผักแต่ละชนิดมาคำนวณหาประสิทธิภาพการตลาด พบว่า ผักที่มีประสิทธิภาพการตลาดมากที่สุดคือ ถั่วฝักยาว รองลงมาได้แก่ ผักคะน้า มะเขือเทศ ผักบุ้งจีน ผักกาดขาว กะหล่ำปลี หอมแบ่ง แตงกวา มะเขือเปราะ และ พริกชี้หนู ที่มีประสิทธิภาพการตลาดเท่ากับร้อยละ 346.8504 315.3516 314.4555 305.3614 303.2585 287.6548 284.7286 284.4941 252.998 และ 144.4300 ของส่วนเหลือของการตลาด ตามลำดับ หากพิจารณาในแง่ของส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับของผักแต่ละชนิด จะเห็นได้ว่า ส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับของ ถั่วฝักยาว ผักคะน้า มะเขือเทศ ผักบุ้งจีน ผักกาดขาว กะหล่ำปลี แตงกวา หอมแบ่ง มะเขือเปราะ และ พริกชี้หนู มีค่าเท่ากับร้อยละ 71.1691 68.2894 68.1990 67.2519 67.0248 65.2316 64.8788 64.8499 60.4741 และ 30.7628 ของราคาขายปลีก ตามลำดับ

ส่วนการคำนวณหาค่าดัชนีของความไม่มีเสถียรภาพ พบว่า ค่าดัชนีความไม่มีเสถียรภาพของ มะเขือเปราะ ถั่วฝักยาว ผักกาดขาว พริกชี้หนู กะหล่ำปลี ผักบุ้งจีน หอมแบ่ง มะเขือเทศ ผักคะน้า และ แตงกวา มีค่าเท่ากับ 3.6921 3.7409 3.7606 3.7935

3.8199 3.9260 4.0462 4.1372 4.1607 และ 4.7942 ตามลำดับ จากค่าดัชนีดังกล่าว จะเห็นได้ว่า มีค่าที่แตกต่างกันเพียงเล็กน้อย แสดงว่า ผักแต่ละชนิดมีความผันแปรของราคาที่ไม่แตกต่างกัน ทั้งนี้ก็เนื่องจากเป็นพืชประเภทเดียวกันนั่นเอง

สำหรับการวิเคราะห์พฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวรายคาบของผักแต่ละชนิด โดยใช้แบบจำลองอนุกรมเวลา (Time series model) ในรูปแบบของผลคูณ (Multiplicative model) ซึ่งสามารถอธิบายพฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวรายคาบของผักได้เป็น 4 กรณี คือ

1) พฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวตามแนวโน้ม (Secular trend) พบว่า เมื่อระยะเวลาเพิ่มขึ้น ราคาของผักแต่ละชนิดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตราส่วนที่ต่างกัน กล่าวคือ ถ้าระยะเวลาเพิ่มขึ้น 1 เดือน ผักที่มีแนวโน้มของราคาเพิ่มมากที่สุด ก็คือ พริกชี้หนู ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.0515 บาทต่อกิโลกรัม รองลงมาคือ หอมแบ่ง ผักบุ้งจีน มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว ผักคะน้า ผักกาดขาว มะเขือเปราะ แตงกวา และ กะหล่ำปลี ซึ่งมีค่าเท่ากับ 0.0279 0.0183 0.0153 0.0122 0.0079 0.0069 0.0054 0.0047 และ 0.0011 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ

2) พฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวตามฤดูกาล (Seasonal movement) พบว่า ราคาของผักแต่ละชนิดมีลักษณะการเคลื่อนไหวที่คล้ายคลึงกันในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ในแต่ละปี โดยส่วนใหญ่แล้วผักแต่ละชนิดมีราคาสูงในช่วงฤดูร้อนและฤดูฝน (ระหว่างเดือนเมษายน-ตุลาคม) ซึ่งจะมีค่าดัชนีราคาตามฤดูกาลสูงกว่า 100 สาเหตุที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากในช่วงฤดูกาลดังกล่าวมีสภาพภูมิอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเจริญเติบโตของพืชผัก ประกอบกับเป็นช่วงเวลาที่ม้งงานประเพณีต่าง ๆ มากมาย ทำให้ปริมาณความต้องการพืชผักสูง แต่ปริมาณผลผลิตลดลง ราคาของผักในช่วงดังกล่าวจึงมีราคาสูง ส่วนในช่วงฤดูหนาว ราคาของผักมักมีราคาต่ำ ค่าดัชนีตามฤดูกาลจึงต่ำกว่า 100 สาเหตุก็เนื่องจากในช่วงฤดูดังกล่าว มีสภาพภูมิอากาศที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการเจริญเติบโตของผัก ทำให้ปริมาณผักที่ผลิตได้มีจำนวนมาก ราคาของผักในช่วงดังกล่าวจึงต่ำ

3) พฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวตามวัฏจักร (Cyclical movement) พบว่า ลักษณะการเคลื่อนไหวของราคาผักแต่ละชนิด มีรูปแบบของการเคลื่อนไหวตามวัฏจักรอย่างเด่นชัด ในลักษณะของการเคลื่อนไหวแบบ Oscillatory ซึ่งแต่ละวัฏจักรมีขนาดและช่วงเวลาของวงจรที่แตกต่างกันไป และโดยเฉลี่ยแล้วจะเห็นได้ว่าการเคลื่อนไหวรายคาบของผักแต่ละชนิด มีช่วงเวลาของวัฏจักรประมาณ 3-4 ปี เท่านั้น

4) พฤติกรรมราคาเคลื่อนไหวเนื่องจากเหตุการณ์ผิดปกติ (Irregular movement) พบว่า ผักแต่ละชนิดมีลักษณะการเคลื่อนไหวของราคาอันเนื่องมาจากเหตุการณ์ผิดปกติที่แตกต่างกันไป และมีทิศทางที่ไม่แน่นอน ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะของการเคลื่อนไหวดังกล่าว เกิดจากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นทันทีทันใด ไม่สามารถคาดคะเนล่วงหน้าได้

ซึ่งจากผลของการวิเคราะห์เกี่ยวกับส่วนแบ่งที่เกษตรกรได้รับ ประสิทธิภาพการตลาด ดัชนีของความไม่มีเสถียรภาพ และแนวโน้มของราคาผักแต่ละชนิด พบว่า ในกรณีของผักที่เพาะ ปลูกในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ผักที่มีความเหมาะสมและควรสนับสนุนให้เกษตรกรในบริเวณลุ่มน้ำ ห้วยยางทำการเพาะปลูกมากที่สุด ก็คือ ถั่วฝักยาว รองลงมา ได้แก่ ผักคะน้า มะเขือเทศ ผักบุ้งจีน ผักกาดขาว กะหล่ำปลี แดงกวา และหอมแบ่ง ตามลำดับ ส่วนกรณีของผักชนิด ใหม่ที่ได้เสนอแนะให้มีการเพาะปลูกเพิ่มขึ้น ก็คือ พริกชี้หนู

6.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาถึงราคาและการตลาดของผักในชนบท กรณีศึกษาในเขตลุ่มน้ำห้วยยาง พบว่า แนวทางในการเพิ่มรายได้ให้เกษตรกร และเพิ่มประสิทธิภาพของราคาและการตลาดใน ชนบทนั้น รัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีนโยบายและแผนงานการพัฒนา ดังนี้คือ

6.2.1 ควรมีการเปลี่ยนแปลงแบบแผนการผลิต จากการผลิตผักจำนวนหลายชนิดมา เป็นการผลิตที่เน้นเพียงผักบางชนิดเท่านั้น ที่มีภาวะการตลาดที่ดี ทั้งนี้เนื่องจากเกษตรกรในบริเวณ ลุ่มน้ำห้วยยางทำการผลิตผักในลักษณะการกระจาย ไม่มีการผลิตผักเพียงชนิดใดชนิดหนึ่ง การรวม กลุ่มเพื่อการผลิตและการจำหน่ายยังไม่เกิดขึ้น ทำให้ขาดอำนาจต่อรองในการค้า ดังนั้นจึงควร เปลี่ยนแปลงแบบแผนการผลิตใหม่ โดยให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันทำการผลิตผักเพียงบางชนิดเท่านั้น ส่วนในเรื่องการจำหน่าย จะเห็นได้ว่า โดยทั่วไปแล้วหากที่ใดมีการผลิตผักได้ในปริมาณมากแล้ว ก็มักมีผู้ค้าจากแหล่งต่าง ๆ เข้าไปรับซื้อถึงที่ ทำให้ตลาดมีการแข่งขันกันเพิ่มมากขึ้น ประสิทธิภาพ ในการดำเนินการของตลาดก็จะเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มของเกษตรกรควรที่จะมี ผู้นำที่มีความรู้และมีความสามารถในการบริหารงานที่ดี การรวมกลุ่มจึงจะก่อประโยชน์ให้แก่ สมาชิกภายในกลุ่ม

6.2.2 การขนส่ง การขนส่งถือได้ว่าเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก ในการนำเอาผลผลิต จากเกษตรกรผู้ผลิตมาถึงมือผู้บริโภค จากการศึกษา พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ในบริเวณลุ่มน้ำ ห้วยยางมักประสบกับปัญหาการขนส่งผลผลิต จากแหล่งผลิตมายังผู้รวบรวมในหมู่บ้าน และจากผู้ รวบรวมในหมู่บ้านมายังตลาดผักในอำเภอบัวใหญ่ ทั้งนี้เนื่องจากพื้นที่ที่ใช้เพาะปลูกผักอยู่ในบริเวณ ที่นาและบางหมู่บ้านก็ตั้งอยู่ไกลตลาด เช่น บ้านหนองขามเตี้ย บ้านหนองหัวเอน เป็นต้น ซึ่ง มีเส้นทางคมนาคมยังไม่สะดวกเท่าที่ควร เส้นทางส่วนใหญ่เป็นถนนลูกรังและทางดิน การคมนาคม ในฤดูฝนค่อนข้างลำบาก ถนนเป็นหลุมเป็นบ่อ ดังนั้น จึงควรมีการปรับปรุงเส้นทางขนส่งให้ มีสภาพดีกว่าเดิม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในหมู่บ้านที่เป็นแหล่งผลิตผักที่สำคัญ ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุน การตลาดของผัก ทำให้ระบบราคาและการตลาดของผักมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพราะค่าใช้จ่ายใน

การขนส่งถือได้ว่าเป็นต้นทุนการตลาดที่มีค่ามากที่สุดของผักแต่ละชนิด และนอกจากการปรับปรุงถนนแล้ว ควรมีการเพิ่มจำนวนรถหรือจำนวนเที่ยววิ่งให้มากขึ้นกว่าเดิม เพื่อเป็นการเพิ่มความสะดวกรวดเร็วและความคล่องตัว ในการขนส่งผักไปจำหน่ายในตลาดอำเภอบัวใหญ่และอำเภอใกล้เคียงอื่น ๆ

6.2.3 ควรมีการตัดเกรดหรือแบ่งคุณภาพของผักแต่ละชนิดในระดับผู้ผลิต เพราะนอกจากจะทำให้เกษตรกรขายผลผลิตได้ในราคาที่สูงขึ้นแล้ว ยังทำให้ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อผลผลิตได้ตามคุณภาพที่ตนต้องการ อันเป็นการเพิ่มความพอใจให้แก่ผู้ผลิตและผู้บริโภค ทำให้การตลาดและระบบราคาของผักมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ซึ่งจากการศึกษา พบว่า เกษตรกรในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยาง ไม่นิยมทำการตัดเกรดผลผลิตของตน เนื่องจากผู้ค้ารับซื้อในราคาเดียวกันหมด ประกอบกับเกษตรกรบางรายไม่มีเวลาในการตัดเกรด การขายผลผลิตส่วนใหญ่จึงขายคละกันไป การตัดเกรดของผักทำกันในระดับผู้ค้าปลีกเท่านั้น ดังนั้น จึงควรสนับสนุนให้เกษตรกรมีการตัดเกรดผลผลิตของตน โดยให้เกษตรกรทุกคนรวมตัวกันทำการตัดเกรด ก่อนที่จะนำผลผลิตไปจำหน่ายให้กับผู้ค้าในระดับต่าง ๆ เพราะเมื่อทุกคนรวมกันทำการตัดเกรดแล้ว เกษตรกรก็จะมีอำนาจในการต่อรองราคากับผู้ค้าเพิ่มมากขึ้น

6.2.4 การพยายามทำให้ตลาดมีการแข่งขัน จากการสำรวจ พบว่า ผู้ค้าผักในระดับต่าง ๆ ของอำเภอบัวใหญ่มีลักษณะการแข่งขันกันเพียงเล็กน้อย กล่าวคือ มีผู้ค้าเพียงบางรายเท่านั้นที่มีปริมาณการซื้อขายผักเป็นจำนวนมาก และเป็นผู้ที่มีอิทธิพลในการรับซื้อผักจากเกษตรกร ดังนั้น จึงควรมีการสนับสนุนให้มีการแข่งขันกันซื้อผลผลิตของผู้ค้า เพราะการแข่งขันกันทำให้ผู้ค้าแสวงหาวิธีการที่จะนำเอาวิธีการตลาดและเครื่องมือต่าง ๆ มาใช้ เพื่อทำให้การดำเนินงานดีกว่าและในต้นทุนต่ำกว่าผู้ค้ารายอื่น ๆ เมื่อตลาดมีการแข่งขันกัน ก็จะทำให้ส่วนเหลือของการตลาดลดลงในรูปของการลดต้นทุนการตลาดและกำไร ซึ่งการทำให้ตลาดมีการแข่งขันนั้น อาจทำได้โดยการให้มีผู้ค้ารายใหม่เข้ามาแข่งขัน ทั้งนี้โดยใช้มาตรการด้านสินเชื่อการตลาดให้แก่ผู้ประกอบการค้า โดยการจัดหาให้มีความสะดวกและขยายตัวให้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

6.2.5 ควรมีการปรับปรุงตลาดผักให้ดีขึ้น จากการสำรวจ พบว่า ในแต่ละวัน ผู้ค้าผักในตลาดอำเภอบัวใหญ่ต้องย้ายที่วางขายกันบ่อยครั้ง บางรายต้องเปลี่ยนที่วางขายถึง 3 ครั้งต่อวัน ทั้งนี้เนื่องจากตลาดค้าผักในอำเภอดังกล่าวมี 2 แห่ง แต่ละแห่งมีเวลาเปิดดำเนินการไม่ตรงกัน กล่าวคือ ตลาดสดเทศบาลจะเปิดในช่วงเวลา 02.00-8.30 น. ส่วนตลาดหลังสถานีรถไฟเปิดดำเนินการในช่วงเวลา 08.00-19.00 น. ผู้ค้าต้องเสียค่าขนส่งในการขนย้ายผักจากตลาดสดเทศบาลมายังตลาดหลังสถานีรถไฟ บางครั้งผักก็ได้รับความเสียหายจากการขนส่งด้วย ทำให้ต้นทุนการตลาดของผักเพิ่มมากขึ้น ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานทางการตลาดเทศบาลควรกำหนดตลาดค้าผักให้มีเพียงแห่งเดียว โดยการสร้างตลาดขึ้นมาใหม่หรือใช้ตลาดเดิม



ที่มีอยู่แล้วเพียงแห่งเดียวเท่านั้น ซึ่งหากว่าใช้ตลาดที่มีอยู่เดิมแล้ว ก็ควรมีการปรับปรุงตลาดให้ดีขึ้นดีกว่าเดิม ทั้งนี้เนื่องจากในปัจจุบัน พบว่า ตลาดค้าผักทั้ง 2 แห่ง มีสภาพที่ไม่ดีเท่าที่ควร ทั้งในด้านของจำนวนแผงที่วางขาย ซึ่งมีจำนวนน้อย ไม่พอเพียงกับความต้องการของผู้ค้า โดยผู้ค้าจำนวนไม่น้อยที่ต้องวางผักขายตามทางเท้าหรือบนถนน ส่วนในด้านสาธารณูปโภคก็ยังไม่ดีเท่าที่ควร เช่น ที่ตลาดหลังสถานีรถไฟยังขาดห้องน้ำและห้องส้วมไว้เพื่อบริการแก่ผู้ค้า เป็นต้น

6.2.6 ควรมีการแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับราคาและภาวะการตลาดที่ถูกต้อง ให้กับผู้ผลิตผู้ค้า และผู้บริโภคได้ทราบ โดยเฉพาะในเรื่องของปริมาณผลผลิต ราคา และความต้องการของผลผลิต ซึ่งการที่ทราบถึงสิ่งดังกล่าว จะทำให้การดำเนินการด้านการตลาดมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เพราะมีส่วนช่วยให้ผลผลิตเข้าสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ การมีข่าวสารการตลาดที่ถูกต้องจะเป็นทางหนึ่งซึ่งช่วยให้เกษตรกรสามารถวางแผนในการปลูกพืชได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ การทราบถึงจำนวนความต้องการของผลผลิตและปริมาณผลผลิตที่แน่นอน จะเป็นทางหนึ่งซึ่งช่วยลดการเสี่ยงภัยของเกษตรกรและผู้ค้า ซึ่งสามารถทำให้ส่วนเหลือของการตลาดลดลงได้ ส่วนการมีข่าวสารเกี่ยวกับราคาที่ถูกต้อง ก็เป็นทางหนึ่งซึ่งช่วยให้เกษตรกรสามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่ดีกว่าขายได้ ซึ่งจากการสำรวจ พบว่า เกษตรกรในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยางไม่ค่อยได้รับข่าวสารด้านราคาและภาวะการตลาด เกษตรกรทำการเพาะปลูกผักตามประสบการณ์ในอดีต ก่อนการเพาะปลูกไม่มีการศึกษาภาวะตลาดและราคาของผัก เกษตรกรจะได้รับข่าวด้านราคาในช่วงที่นำเอาผลผลิตไปจำหน่ายให้ผู้ค้าเท่านั้น ดังนั้น จึงควรมีการแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับราคาและภาวะการตลาด ให้เกษตรกรและผู้ค้าได้ทราบเพิ่มมากขึ้น ซึ่งอาจจะทำได้โดยให้เกษตรกรและผู้ค้ารวมกลุ่มกัน และแจ้งข่าวสารการตลาดให้แก่กลุ่มได้รับทราบ

6.3 ข้อจำกัดของการศึกษาและข้อเสนอแนะในการศึกษาต่อไป

ในการศึกษาดังนี้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ใช้ได้มาจากการสำรวจ สัมภาษณ์ผู้ผลิต และ ผู้ค้าระดับต่าง ๆ เฉพาะปี พ.ศ. 2531 ทั้งนี้เนื่องจากข้อมูลในลักษณะเดียวกันที่จะใช้ในการวิเคราะห์ของปีอื่น ๆ มิได้มีการรวบรวมไว้ ซึ่งผลของการวิเคราะห์ต้นทุนการตลาดและส่วนเหลือการตลาดใช้ข้อมูลของปี พ.ศ. 2531 เพียงปีเดียว การที่จะสามารถสะท้อนให้เห็นถึงสภาพการตลาดได้ดีเพียงใด จึงขึ้นอยู่กับภาวะการผลิตและการค้าผักในปีดังกล่าวเป็นตัวแทนสถานการณ์ตลาดได้ดีหรือไม่ และเพื่อไม่ให้เกิดการสรุปผลผิดไปจากสภาพที่เป็นจริงของการตลาด จึงน่าจะมีการศึกษาและวิเคราะห์ ต้นทุนการตลาดและส่วนเหลือการตลาด ด้วยวิธีเดียวกันในปีอื่น ๆ อีกต่อไป นอกจากนี้แล้วจะเห็นได้ว่า พืชที่นำมาศึกษาในครั้งนี้มีเพียงพืชผักเพียงอย่างเดียว ดังนั้น ในการศึกษารound ต่อไป จึงควรศึกษาถึงพืชประเภทอื่นอีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชไร่ เช่น ปอ ข้าวโพด มันสำปะหลัง ถั่วเหลือง ถั่วเขียว เป็นต้น ทั้งนี้ก็เพื่อจะได้นำผลการศึกษาระหว่างพืชผักและ

พืชไร่มาเปรียบเทียบกัน และดูว่าพืชประเภทไหนที่เกษตรกรในบริเวณลุ่มน้ำห้วยยางสมควรที่จะเพาะปลูกมากที่สุด อันเป็นประโยชน์ในการวางแผนพัฒนาและบริหารจัดการลุ่มน้ำห้วยยาง ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น และยังสามารถใช้เป็นรูปแบบสำหรับการวางแผนพัฒนาลุ่มน้ำขนาดเล็กในแหล่งอื่น ๆ อีกต่อไป