

ชื่อเรื่อง	ช่องทางการจัดจำหน่ายส้มสายน้ำผึ้งของเกษตรกร ในพื้นที่อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นางสาวนงลักษณ์ ตั้งใจ
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์จำเนียร บุญมาก

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกรสวนส้มสายน้ำผึ้งในพื้นที่อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการกระจายส้มสายน้ำผึ้งของเกษตรกรสวนส้มสายน้ำผึ้ง ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล จากเกษตรกรสวนส้มสายน้ำผึ้งจำนวน 320 ราย โดยการสุ่มตัวอย่างแบบสัดส่วน (Quota Sampling) และวิเคราะห์ผล โดยใช้โปรแกรมสถิติ ทำการประมวลผล

ผลการศึกษา พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ เป็นเพศชายมีอายุระหว่าง 41-50 ปี สำเร็จการศึกษาในระดับประถมศึกษา เกษตรกรมีประสบการณ์ในการทำสวนส้มสายน้ำผึ้งอยู่ระหว่าง 6-10 ปี มีพื้นที่ในการเพาะปลูกอยู่ระหว่าง 1-10 ไร่ และมีรายได้ต่อปีอยู่ระหว่าง 100,000 – 500,000 บาท

เกษตรกรส่วนใหญ่จำหน่ายผลผลิตผ่านพ่อค้าคนกลางเนื่องจากทราบข้อมูลการเคลื่อนไหวของราคาและปริมาณการรับซื้อผลผลิตได้ทันที โดยมีปัจจัยที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดในการเลือกพ่อค้าคนกลางคือความคุ้นเคยที่มีกับพ่อค้าคนกลาง และความน่าเชื่อถือของพ่อค้าคนกลางที่เข้ามาเสนอซื้อ ส่วนเกษตรกรที่จำหน่ายเองเนื่องจาก สามารถขายให้กับกลุ่มผู้บริโภคได้โดยตรง โดยมีปัจจัยที่มีระดับความสำคัญมากที่สุดคือการมีแหล่งลงทุน คุณภาพของส้มสายน้ำผึ้ง และความชำนาญในการหาลาด

เกษตรกรที่จำหน่ายผลผลิตผ่านพ่อค้าคนกลางประสบปัญหาในระดับมากได้แก่ เกษตรกรถูกพ่อค้าเอาเปรียบ การขาดข่าวสารทางการตลาด และราคา การให้บริการล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดและราคาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาโดยไม่มีการแจ้งให้ทราบล่วงหน้า ส่วนเกษตรกรที่จำหน่ายผลผลิตเองประสบปัญหาในระดับมากคือ ด้านการขนส่ง ที่อยู่ห่างไกลราคาของผลผลิตไม่คุ้มกับค่าขนส่ง ตลาดและสถานที่จำหน่ายมีจำกัด

Title	Distribution Channel of Sainamphung Oranges of Farmers in Fang District, Chiang Mai Province
Author	Miss Nongluk Tuangjai
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Associate Professor Jamnian Bunmark

ABSTRACT

This research was aimed at investigating the distribution channel of sainamphung oranges, of farmers in Fang district, Chiang Mai province. Also, the study involved investigating the challenges that may arise through the process of distribution before the products eventually reach into the hands of the consumers.

Respondents in this study consisted of 320 sainamphung orange growers obtained by quota sampling. Data were obtained from the respondents and then analyzed by using the Statistical Package for the Social Science program (SPSS/PC⁺).

Results of the study revealed that most of the respondents were male of 41-51 years of age and elementary school graduates. They had 6-10 years of orange growing experience and they had 1-10 rai of orange orchards. They had an average annual income of 100,000-500,000 baht.

Most respondents sold their yields to middlemen because they could perceive information about the price and amount of yields to be purchased immediately. There was a highest level of importance in the selection of middlemen based on familiarity and trustworthiness. For respondents who directly sold their yields to consumers, they had a highest level of importance in the availability of investment sources quality of sainamphung oranges and a skill in market finding. Respondents who sold their yields to middlemen had a high level of problems in being taken advantage, lacking of market information and pricing. Besides, they had late service and a problem on constant fluctuation of the product price. Respondents who directly sold their yields also had a high level of problems in transportation, yield price, transportation cost, marketing, and limitation of selling places.