

บทที่ 5

โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานทางการตลาดของ พริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่

ในการศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานทางการตลาดของผู้รวบรวม
ท้องถิ่นและพ่อค้าส่งพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลทั้งหมดออกเป็น
3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์โครงสร้างการตลาด

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์พฤติกรรมการตลาด

ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานทางการตลาด

จากการศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานทางการตลาด พบว่า
ผลผลิตพริกชี้หนูที่พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ได้รับหรือผลผลิตในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัด
เชียงใหม่ นั้น จะได้รับผลผลิตจากผู้รวบรวมท้องถิ่นในแต่ละอำเภอ ซึ่งผลผลิตที่ได้ไม่ใช่ผลผลิต
ทั้งหมดที่มีเนื่องจากผลผลิตบางส่วนนั้น เกษตรกรหรือผู้รวบรวมท้องถิ่นได้นำผลผลิตไปขายเอง
แต่ก็ไม่มากนัก ผลผลิตส่วนใหญ่ผู้รวบรวมท้องถิ่นก็จะส่งมาให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่
พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็จะได้รับผลผลิตจากผู้รวบรวมท้องถิ่นในแต่ละอำเภอ ซึ่งช่วงเวลาใน
การเก็บผลผลิตที่แตกต่างกันตามตารางที่ 4.1 ทำให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีผลผลิตขายตลอดทั้งปี ในปี
2555 ที่ผ่านมาพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ ได้รับผลผลิตจากผู้รวบรวมท้องถิ่นตลอดทั้งปีเมื่อเฉลี่ย
แล้วได้ผลผลิตวันละ 20,000 กิโลกรัม ส่วนผู้รวบรวมท้องถิ่นจะมีผลผลิตเพียงช่วงฤดูกาลเก็บ
ผลผลิตของแต่ละอำเภอเท่านั้น อำเภอเวียงแหงมีผลผลิตในฤดูกาลเก็บเกี่ยวเฉลี่ย 20,000 กิโลกรัม
ต่อวัน ส่วนอำเภอเชียงดาว อำเภอพร้าว และอำเภอแม่แตง มีผลผลิตในฤดูกาลเก็บเกี่ยวเฉลี่ย 10,000
6,000 และ 5,000 กิโลกรัมต่อวัน ตามลำดับ

5.1 การวิเคราะห์โครงสร้างการตลาด

การวิเคราะห์โครงสร้างการตลาด จะพิจารณาการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมตลาดขายส่ง
พริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ โดยเครื่องมือที่ใช้ในการวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมนั้นจะใช้
วิธี Herfindahl Hirschman Index: HHI โดยใช้ส่วนแบ่งตลาดหรือยอดขายในการวัดการกระจุกตัว

ของผู้รวบรวมท้องถิ่นในอำเภอเวียงแหง อำเภอเชียงดาว อำเภอพร้าว อำเภอแม่แตง และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ จากสมการ

$$HHI_{jn} = \sum_{i=1}^n S_{ij}^2 \quad \text{โดยที่ } 0 \leq HHI \leq 1$$

$$S_{ij} = \frac{S_i \times 100}{S_{jt}}$$

กำหนดให้ HHI คือ Herfindahl Hirschman Index

S คือ ส่วนแบ่งการตลาดของฟริกซ์หนู

n คือ จำนวนของผู้รวบรวมท้องถิ่น หรือ พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่

i คือ ผู้รวบรวมท้องถิ่น หรือ พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่รายชื่อที่ 1, 2, 3,...n

j คือ อำเภอหรือจังหวัด โดยที่ อำเภอเวียงแหง = 1 อำเภอเชียงดาว = 2

อำเภอพร้าว = 3 อำเภอแม่แตง = 4 อำเภอเมือง = 5

S_{jt} คือ ยอดขายรวมของผลผลิตฟริกซ์หนูในอำเภอที่ j (กิโลกรัมต่อวัน)

S_i คือ ยอดขายฟริกซ์หนูของผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่รายชื่อที่ i (กิโลกรัมต่อวัน)

S_{ij} คือ ส่วนแบ่งการตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่รายชื่อที่ i ในอำเภอที่ j (กิโลกรัมต่อวัน)

5.1.1 การกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์หนู อำเภอเวียงแหง จังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์หนูอำเภอเวียงแหงจังหวัดเชียงใหม่ในส่วนของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้งหมดในตลาดมีจำนวน 15 ราย ได้ใช้ดัชนีการกระจุกตัวในการวัดซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งการตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มียอดขายมากที่สุดที่ระดับ HHI_2 และ HHI_4 โดยตัวแบ่งที่ใช้ในการคำนวณ คือ ยอดขายผลผลิต โดยที่ ปริมาณผลผลิตรวมทั้งอำเภอ เท่ากับ 20,000 กิโลกรัม/วัน ($S_{jt} = 20,000$ กิโลกรัม/วัน)

วิเคราะห์ค่า S_{ij} เมื่อ S_{11} เท่ากับ $S_{11} = \frac{6,000 * 100}{20,000} = \text{ร้อยละ } 30$

S_{21} เท่ากับ $S_{21} = \frac{5,000 * 100}{20,000} = \text{ร้อยละ } 25$

$$S_{3,1} \text{ เท่ากับ } S_{3,1} = \frac{3,000 * 100}{20,000} = \text{ร้อยละ } 15$$

$$S_{4,1} \text{ เท่ากับ } S_{4,1} = \frac{2,000 * 100}{20,000} = \text{ร้อยละ } 10$$

วิเคราะห์ค่า $HHI_{1,n}$ เมื่อ HHI_1 ที่ 2 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{1,2} &= 0.30^2 + 0.25^2 \\ &= 0.09 + 0.0625 \\ &= 0.1525 \end{aligned}$$

HHI_1 ที่ 4 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{1,4} &= 0.30^2 + 0.25^2 + 0.15^2 + 0.10^2 \\ &= 0.09 + 0.0625 + 0.0225 + 0.01 \\ &= 0.185 \end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตลาดฟริกซ์ใหญ่ของผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอเวียงแหงมีการกระจุกตัวปานกลาง สังเกตได้จากการวิเคราะห์ $HHI_{1,2}$ และ $HHI_{1,4}$ พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.15 และ 0.18 ตามลำดับ โดยค่าอยู่ระหว่าง 0.1 – 0.18 แสดงว่า เป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ประเภทตลาดผู้ขายน้อยราย ผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละรายมีผลผลิตจำนวนมากเมื่อเทียบกับผลผลิตทั้งหมดในตลาด การกำหนดนโยบายต่างๆ จะต้องคำนึงถึงผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดด้วย

5.1.2 การกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่ อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่อำเภอเชียงดาว จังหวัดเชียงใหม่ในส่วนของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้งหมดในตลาดมีจำนวน 10 ได้ใช้ดัชนีการกระจุกตัวในการวัดซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งการครองตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มียอดขายมากที่สุดที่ระดับ HHI_2 และ HHI_4 โดยตัวแบ่งที่ใช้ในการคำนวณ คือ ยอดขายผลผลิต โดยที่ ปริมาณผลผลิตรวมทั้งอำเภอเท่ากับ 10,000 กิโลกรัม/วัน ($S_{2,1} = 10,000$ กิโลกรัม/วัน)

$$\text{วิเคราะห์ค่า } S_{1,j} \text{ เมื่อ } S_{1,2} \text{ เท่ากับ } S_{1,2} = \frac{2,000 * 100}{10,000} = \text{ร้อยละ } 20$$

$$S_{2,2} \text{ เท่ากับ } S_{2,2} = \frac{2,000 * 100}{10,000} = \text{ร้อยละ } 20$$

$$S_{3,2} \text{ เท่ากับ } S_{3,2} = \frac{1,500 * 100}{10,000} = \text{ร้อยละ } 15$$

$$S_{42} \text{ เท่ากับ } S_{42} = \frac{1,000 * 100}{10,000} = \text{ร้อยละ } 10$$

วิเคราะห์ค่า HHI_{j_n} เมื่อ HHI_2 ที่ 2 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{22} &= 0.20^2 + 0.20^2 \\ &= 0.04 + 0.04 \\ &= 0.08 \end{aligned}$$

HHI_2 ที่ 4 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{24} &= 0.20^2 + 0.20^2 + 0.15^2 + 0.10^2 \\ &= 0.04 + 0.04 + 0.0225 + 0.01 \\ &= 0.1125 \end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตลาดฟริกซ์ใหญ่ของผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอเชียงดาวมีการกระจุกตัวต่ำ สังเกตได้จากการวิเคราะห์ HHI_{22} และ HHI_{24} พบว่า มีค่าเท่ากับ 0.08 และ 0.11 ตามลำดับ โดยค่าที่ได้ต่ำกว่า 0.1 แสดงว่า ตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ประเภทตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด มีลักษณะเกือบจะเป็นตลาดแข่งขันอย่างแท้จริง คือมีผู้ประกอบการจำนวนมาก พฤติกรรมการแข่งขันของผู้ประกอบการมีระยะสั้นคล้ายกับตลาดผูกขาด

5.1.3 การกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่ อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่ ในส่วนของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้งหมดในตลาดมีจำนวน 15 ราย ได้ใช้ดัชนีการกระจุกตัวในการวัด ซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งการครองตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มียอดขายมากที่สุดที่ระดับ HHI_2 และ HHI_4 โดยตัวแบ่งที่ใช้ในการคำนวณ คือ ยอดขายผลผลิต โดยที่ ปริมาณผลผลิตรวมทั้งอำเภอ เท่ากับ 6,000 กิโลกรัม/วัน ($S_{31} = 6,000$ กิโลกรัม/วัน)

$$\text{วิเคราะห์ค่า } S_{ij} \text{ เมื่อ } S_{13} \text{ เท่ากับ } S_{13} = \frac{1,800 * 100}{6,000} = \text{ร้อยละ } 30$$

$$S_{23} \text{ เท่ากับ } S_{23} = \frac{1,200 * 100}{6,000} = \text{ร้อยละ } 20$$

$$S_{33} \text{ เท่ากับ } S_{33} = \frac{1,200 * 100}{6,000} = \text{ร้อยละ } 20$$

$$S_{43} \text{ เท่ากับ } S_{43} = \frac{600 * 100}{6,000} = \text{ร้อยละ } 10$$

วิเคราะห์ค่า $HHI_{j,n}$ เมื่อ HHI_3 ที่ 2 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{3,2} &= 0.30^2 + 0.20^2 \\ &= 0.09 + 0.04 \\ &= 0.13 \end{aligned}$$

HHI_3 ที่ 4 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{3,4} &= 0.30^2 + 0.20^2 + 0.20^2 + 0.10^2 \\ &= 0.09 + 0.04 + 0.04 + 0.01 \\ &= 0.18 \end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตลาดพริกชี้หนูของผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอพร้าวมีการกระจุกตัวปานกลาง สันเกตได้จากค่าการวิเคราะห์ $HHI_{3,2}$ และ $HHI_{3,4}$ พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.13 และ 0.18 ตามลำดับ โดยมีค่าอยู่ระหว่าง 0.1 – 0.18 แสดงว่า เป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ประเภทตลาดผู้ขายน้อยราย ผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละรายมีผลผลิตจำนวนมากเมื่อเทียบกับผลผลิตทั้งหมดในตลาด การกำหนดนโยบายต่างๆ จะต้องคำนึงถึงผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในตลาดด้วย เช่นเดียวกับตลาดของอำเภอเวียงแหง

5.1.4 การกระจุกตัวของตลาดพริกชี้หนู อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการกระจุกตัวของตลาดพริกชี้หนูอำเภอเวียงแหงจังหวัดเชียงใหม่ในส่วนของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้งหมดในตลาดมีจำนวน 5 ราย ได้ใช้ดัชนีการกระจุกตัวในการวัดซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งการครองตลาดของผู้รวบรวมท้องถิ่นที่มียอดขายมากที่สุดที่ระดับ HHI_2 และ HHI_4 โดยตัวแบ่งที่ใช้ในการคำนวณ คือ ยอดขายผลผลิต โดยที่ ปริมาณผลผลิตรวมทั้งอำเภอเท่ากับ 5,000 กิโลกรัม/วัน ($S_{4t} = 5,000$ กิโลกรัม/วัน)

วิเคราะห์ค่า S_{ij} เมื่อ S_{14} เท่ากับ $S_{14} = \frac{2,250 * 100}{5,000} =$ ร้อยละ 45

S_{24} เท่ากับ $S_{24} = \frac{1,000 * 100}{5,000} =$ ร้อยละ 20

S_{34} เท่ากับ $S_{34} = \frac{1,000 * 100}{5,000} =$ ร้อยละ 20

S_{44} เท่ากับ $S_{44} = \frac{500 * 100}{5,000} =$ ร้อยละ 10

วิเคราะห์ค่า HHI_{j_n} เมื่อ HHI_4 ที่ 2 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{4_2} &= 0.45^2 + 0.20^2 \\ &= 0.2025 + 0.04 \\ &= 0.2425 \end{aligned}$$

HHI_4 ที่ 4 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{4_4} &= 0.45^2 + 0.20^2 + 0.20^2 + 0.10^2 \\ &= 0.2025 + 0.04 + 0.04 + 0.01 \\ &= 0.2925 \end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตลาดฟริกซ์ใหญ่ของผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงมีการกระจุกตัวสูง ได้จากการวิเคราะห์ HHI_{4_2} และ HHI_{4_4} พบว่า มีค่าเท่ากับ 0.24 และ 0.29 ตามลำดับ โดยมีค่ามากกว่า 0.18 แสดงว่า ตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ประเภทตลาดผูกขาด ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาและปริมาณสินค้าเพื่อให้ได้รับกำไรสูงสุด

5.1.5 การกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ในการวิเคราะห์โครงสร้างการกระจุกตัวของตลาดฟริกซ์ใหญ่ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จะวิเคราะห์ในส่วนของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งหมดในตลาดมีจำนวน 12 ราย ได้ใช้ดัชนีการกระจุกตัวในการวัดซึ่งพิจารณาส่วนแบ่งการครองตลาดของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ที่มียอดขายมากที่สุดที่ระดับ HHI_2 และ HHI_4 โดยตัวแบ่งที่ใช้ในการคำนวณคือ ยอดขายผลผลิต โดยที่ ปริมาณผลผลิตรวมทั้งอำเภอเท่ากับ 20,000 กิโลกรัม/วัน ($S_{51} = 20,000$ กิโลกรัม/วัน) ปริมาณผลผลิตรวมของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ได้รับมาจากผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละอำเภอ ซึ่งใน 1 ปี ผลผลิตฟริกซ์ใหญ่ของแต่ละอำเภอจะออก ผลในช่วงเวลาที่ต่างกันออกไปดังตารางที่ 4.1 ซึ่งผลผลิตที่ได้จากแต่ละอำเภอหรือแต่ละวันนั้นไม่เท่ากัน ดังนั้นปริมาณผลผลิตรวมที่นำมาวิเคราะห์ครั้งนี้จะมาจากค่าเฉลี่ยปริมาณผลผลิตรวมตลอดทั้งปี 2555

วิเคราะห์ค่า S_{ij} เมื่อ S_{15} เท่ากับ $S_{15} = \frac{12,000 * 100}{20,000} =$ ร้อยละ 60

S_{25} เท่ากับ $S_{25} = \frac{2,000 * 100}{20,000} =$ ร้อยละ 10

S_{35} เท่ากับ $S_{35} = \frac{2,000 * 100}{20,000} =$ ร้อยละ 10

$$S_{45} \text{ เท่ากับ } S_{45} = \frac{2,000 * 100}{20,000} = \text{ร้อยละ } 10$$

วิเคราะห์ค่า HHI_{j_n} เมื่อ HHI_5 ที่ 2 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{5,2} &= 0.60^2 + 0.10^2 \\ &= 0.36 + 0.01 \\ &= 0.37 \end{aligned}$$

HHI_5 ที่ 4 หน่วย ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่

$$\begin{aligned} HHI_{5,4} &= 0.60^2 + 0.10^2 + 0.10^2 + 0.10^2 \\ &= 0.36 + 0.01 + 0.01 + 0.01 \\ &= 0.39 \end{aligned}$$

จากการวิเคราะห์ข้อมูลพบว่า ตลาดฟริกซ์หนูของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีการกระจุกตัวสูง ได้จากการวิเคราะห์ $HHI_{5,2}$ และ $HHI_{5,4}$ พบว่ามีค่าเท่ากับ 0.37 และ 0.39 ตามลำดับ โดยมีค่ามากกว่า 0.18 แสดงว่าตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ประเภทตลาดผูกขาด ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาและปริมาณสินค้าเพื่อให้ได้รับกำไรสูงสุด

ตารางที่ 5.1 เปรียบเทียบค่าการกระจุกตัว

HHI_{j_n}	n ทั้งหมด	n=2	n=4	ลักษณะตลาด
อำเภอเวียงแหง (HHI_{1_n})	15	0.15	0.18	ตลาดผู้ขายน้อยราย
อำเภอเชียงดาว (HHI_{2_n})	10	0.08	0.11	ตลาดผู้ขายน้อยราย
อำเภอพร้าว (HHI_{3_n})	15	0.13	0.18	ตลาดผู้ขายน้อยราย
อำเภอแม่แตง (HHI_{4_n})	5	0.24	0.29	ตลาดผูกขาด
พ่อค้าส่งในจังหวัด (HHI_{5_n})	12	0.37	0.39	ตลาดผูกขาด

ที่มา : จากการคำนวณ, 2555

จากการวิเคราะห์ข้อมูลค่าการกระจุกตัวของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้ง 4 อำเภอและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อเปรียบเทียบกับค่าการกระจุกตัวของหน่วยธุรกิจในอุตสาหกรรมที่กำหนดไว้ว่าค่า HHI ต่ำกว่า 0.1 บ่งชี้ว่า ตลาดมีการแข่งขันสูง ระหว่าง 0.1 - 0.18 บ่งชี้ว่า มีการกระจุกตัวปานกลาง หรือ ตลาดผู้ขายน้อยราย

มากกว่า 0.25 บ่งชี้ว่า ตลาดมีการกระจุกตัวสูง หรือ ตลาดผูกขาด
เท่ากับ 1 บ่งชี้ว่า ตลาดที่มีผู้ขายรายเดียว หรือ ตลาดผูกขาด

พบว่า อำเภอมะนังและอำเภอเชียงดาวและอำเภอพร้าว มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย แสดงว่า ผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละรายเป็นผู้รวบรวมท้องถิ่นรายใหญ่ในตลาด การกระทำของผู้รวบรวมท้องถิ่นรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้รวบรวมท้องถิ่นรายอื่นๆ โดยที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายหนึ่งจะคาดคะเนพฤติกรรมของผู้รวบรวมรายอื่นที่มีผลต่อพฤติกรรมของเขา และผู้รวบรวมรายนี้ก็จะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของเขาให้สอดคล้องกับที่คาดคะเนว่าผู้รวบรวมรายอื่นๆ จะมีพฤติกรรมตอบโต้

อำเภอมะนังและอำเภอเชียงดาวในจังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผูกขาด ผู้ผูกขาดสามารถควบคุมราคาคิดจากลูกค้าได้ผู้ผูกขาดจึงเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า แสดงให้เห็นว่า ผู้รวบรวมท้องถิ่นในอำเภอมะนังและอำเภอเชียงดาวสามารถกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตในตลาดได้ แต่อย่างไรก็ตามต้องคำนึงถึงความสามารถในการซื้อผลผลิตหรือความพึงพอใจของราคาผลผลิตที่ผู้ซื้อสามารถซื้อและพึงพอใจที่ซื้อผลผลิต เพราะพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่หรือผู้รวบรวมท้องถิ่นไม่สามารถบังคับให้ผู้ซื้อซื้อสินค้าของตนได้ โดยเฉพาะช่วงฤดูที่ผลผลิตมีราคาสูงผู้บริโภคจะลดปริมาณการซื้อผลผลิตลงจากเดิม ผู้ผูกขาดจึงไม่ควรผูกขาดราคาที่สูงมากจนเกินความสามารถในการซื้อผลผลิตและความพึงพอใจราคาที่จะซื้อผลผลิต

5.2 การวิเคราะห์พฤติกรรมการตลาด

ในการวิเคราะห์พฤติกรรมการตลาดพริกขี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ จะทำการพิจารณาพฤติกรรมการแข่งขันด้านราคาได้แก่ การกำหนดราคาสินค้า และพฤติกรรมการแข่งขันด้านที่ไม่ใช่ราคาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ สถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.2.1 การกำหนดราคาสินค้า

จากการสำรวจการกำหนดราคาพริกขี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า เกษตรกรไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคา รวมถึงผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็ไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคา โดยตรงเช่นกัน ราคาจะเป็นไปตามกลไกการตลาดถ้าผลผลิตมีมากเกินความต้องการของตลาดหรือมีคู่แข่งจากพื้นที่อื่นๆ ราคาผลผลิตจะมีราคาต่ำ แต่ถ้าผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดและไม่มีคู่แข่งจากพื้นที่อื่นๆ ผลผลิตก็จะมีราคาสูง รวมถึงช่วงเทศกาลงานต่างๆ ก็ส่งผลกระทบต่อราคาผลผลิตด้วยเช่นกัน พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะดูราคาผลผลิตที่ขายได้ในตลาด ณ ขณะนั้นแล้วกำหนดราคาให้กับผู้รวบรวมท้องถิ่นที่จะกำหนดราคาให้กับเกษตรกร แต่ในบาง

สถานการณ์การแข่งขันซื้อผลผลิตในสวนก็ส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าด้วยเช่นกัน บางครั้งผู้รวบรวมในท้องถิ่นจะเป็นผู้ปั่นราคาสินค้าให้มีราคาสูงขึ้นสาเหตุมาจากความต้องการผลผลิตที่มากขึ้น หรือมาจากเกษตรกรเองที่ปั่นราคาสินค้าเพื่อให้ตนเองได้ราคาผลผลิตที่สูงขึ้น ในการซื้อผลผลิตของผู้รวบรวมท้องถิ่นนั้นผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้ผลกำไรจากการซื้อผลผลิตพริกชี้หนูกิโลกรัมละไม่เกิน 2 - 5 บาท ส่วนใหญ่แล้วจะได้กิโลกรัมละ 2 บาท แต่ที่มากกว่านั้นสาเหตุมาจากค่าใช้จ่ายที่เพิ่มมากขึ้น เช่น ค่าน้ำมันรถ ค่าแรงงาน เป็นต้น หรืออีกเหตุผลหนึ่งก็มาจากผลผลิตที่รวบรวมได้สามารถขายได้ในราคาที่มากกว่าที่กำหนดไว้พอค้าส่งจึงเพิ่มผลกำไรให้ ในการจ่ายเงินนั้นส่วนใหญ่ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้รับเงินสดจากพ่อค้าส่งในจังหวัดหรืออาจได้รับแบบวันต่อวันคือ ส่งของในวันนี้แล้วมารับเงินอีกวันพร้อมกับการส่งสินค้า ส่วนพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะกำหนดราคาซื้อผลผลิตจากราคาที่ขายได้ในตลาดและราคาซื้อผลผลิตในสวน ถ้าในตลาดผลผลิตสามารถขายได้ในปริมาณมากพอค้าส่งก็จะส่งซื้อผลผลิตจากผู้รวบรวมในท้องถิ่นในปริมาณที่เพิ่มขึ้นทำให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นจะต้องเพิ่มราคาซื้อผลผลิตในสวนให้สูงกว่าผู้รวบรวมท้องถิ่นรายอื่นๆ เพื่อตนเองได้ผลผลิตที่เพิ่มมากขึ้นตามความต้องการ แต่ถ้าพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ที่ออกผลในช่วงฤดูเดียวกับพริกชี้หนูในพื้นที่อื่นก็จะได้รับผลกระทบในส่วนของราคาที่อาจทำให้ราคาลดต่ำลงกว่าเดิมเนื่องจากการเปรียบเทียบลักษณะของผลผลิตและมีการแข่งขันกันขายผลผลิตนั่นเอง และการกำหนดราคาขายสินค้าจะบวกผลกำไรจากการผลผลิตที่ได้รับซื้อจากผู้รวบรวมท้องถิ่นอีกกิโลกรัมละ 2 – 10 บาท เนื่องจากพ่อค้าส่งจะมีต้นทุนในการผลิตที่มากกว่าผู้รวบรวมท้องถิ่น เช่น ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าผลผลิตที่เสียหาย เป็นต้น ความรับผิดชอบในการดูแลผลผลิตของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะสูงกว่าและมีความเสี่ยงกว่าผู้รวบรวมท้องถิ่น เพราะผู้รวบรวมท้องถิ่นนั้นจะรับผลผลิตจากเกษตรกรแล้วรวบรวมผลผลิตส่งให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัด ส่วนพ่อค้าส่งในจังหวัดจะต้องนำผลผลิตที่ได้มาคัดและบรรจุลงในผลิตภัณฑ์ต่างๆ พ่อค้าส่งจะต้องแบกรับค่าใช้จ่ายทั้งหมดรวมถึงกรณีผลผลิตเสียหายหรือการสูญน้ำหนักรวมถึงค่าขนส่งและบรรจุภัณฑ์ จึงทำให้เห็นว่าส่วนต่างของผลกำไรที่ผู้รวบรวมผลผลิตได้รับและพ่อค้าส่งได้รับจะต่างกันไป

อย่างไรก็ตามลักษณะโครงสร้างการตลาดก็เป็นส่วนหนึ่งที่มีผลต่อพฤติกรรมกำหนดราคาพริกชี้หนูของผู้รวบรวมท้องถิ่นทั้ง 4 อำเภอและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ดังต่อไปนี้

อำเภอเวียงแหง อำเภอเชียงดาวและอำเภอพร้าว เนื่องจากมีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย การเปลี่ยนแปลงราคาผลผลิตและปริมาณผลผลิตที่มีอยู่ของผู้รวบรวมท้องถิ่นรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้รวบรวมท้องถิ่นรายอื่นๆ และมีผลทำให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายอื่นมีพฤติกรรมได้ตอบ ยกตัวอย่างเช่น ผู้รวบรวมท้องถิ่นรายหนึ่งมีการเพิ่มราคาซื้อผลผลิตจาก

เกษตรกรจากเดิมซื้อผลผลิตกิโลกรัมละ 30 บาท มาเป็นซื้อกิโลกรัมละ 35 บาท ผู้รวบรวมรายอื่นๆ ก็จะมีพฤติกรรมการปรับราคาซื้อผลผลิตขึ้นตามหรือปรับขึ้นสูงกว่าผู้รวบรวมรายนั้น เป็นต้น

อำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผูกขาด ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่สามารถที่จะควบคุมราคาที่เกิดจากลูกค้าได้ จึงเป็นผู้กำหนดราคาสินค้า ถึงแม้ว่าจะมีอำนาจในการผูกขาดและสามารถตั้งราคาผลผลิตได้ แต่ไม่สามารถบีบบังคับให้ลูกค้าหรือผู้บริโภครู้สึกซื้อสินค้าของตนได้ และการที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะได้นำราคาสูงสุดจะต้องตั้งราคาซื้อหรือขายผลผลิตที่สอดคล้องกับปริมาณผลผลิตถึงจะได้กำไรสูงสุด เช่น กรณีที่ผลผลิตที่มากเกินไป ความต้องการของตลาดผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็ไม่ควรตั้งราคาที่ได้นำราคาสูงจนเกินไป เพราะจะทำให้ผลผลิตขายได้ในปริมาณที่น้อย แต่กรณีที่ผลผลิตมีน้อยกว่าความต้องการเพิ่มผลกำไรให้สูงขึ้นได้แต่ก็ไม่ควรจะสูงขึ้นมากนัก เพราะสูงมากเกินไปที่ผู้ซื้อต้องการจ่าย จะทำให้ผลผลิตขายได้ในปริมาณที่น้อยและขาดทุนในที่สุด

5.2.2 ด้านผลิตภัณฑ์

การบรรจุภัณฑ์ของพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ นั้น พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะมีพฤติกรรมเช่นเดียวกัน คือ ถ้าผลผลิตที่ขายภายในประเทศจะถูกบรรจุลงในถุง น้ำหนักถุงละ 10 กิโลกรัม แล้วส่งขายไปยังพื้นที่ต่างๆ ส่วนผลผลิตที่ส่งออกไปยังต่างประเทศนั้นจะถูกบรรจุลงในกล่องที่มีน้ำหนักผลผลิต 7 – 10 กิโลกรัม และจะถูกบรรจุลงในเข่งหรือตะกร้าที่มีขนาดในการบรรจุผลผลิตน้ำหนัก 29 – 30 กิโลกรัม ตามแต่ความต้องการของลูกค้า สาเหตุที่ต้องบรรจุภัณฑ์ลงในกล่องหรือตะกร้านั้นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเป็นเพียงเหตุผลส่วนหนึ่งเท่านั้น แต่เหตุผลหลักในการบรรจุมาจากความสามารถในการเก็บรักษาผลผลิต เพราะผลผลิตที่ส่งไปยังตลาดต่างประเทศอย่างประเทศมาเลเซียจะต้องใช้ระยะเวลาในการขนส่งถึง 3 วัน

ดังนั้นลักษณะของบรรจุภัณฑ์จึงไม่มีผลต่อการขายผลผลิตมากนัก แต่มีผลต่อราคาสินค้าที่ขาย เนื่องจากราคารับจุกที่ใส่ผลผลิตมีราคาที่ไม่เท่ากัน ถ้าใส่ถุงมีผลกระทบต่อราคาผลผลิตน้อย ถ้าใส่กล่องราคาผลผลิตจะต้องเพิ่มขึ้น เพราะกล่องที่บรรจุมีราคาต่อกล่องละ 14-18 บาท ถ้าเฉลี่ยต่อปริมาณผลผลิตที่ใส่กล่องแล้วจะมีต้นทุนผลผลิตกิโลกรัมละประมาณ 2 บาท ถ้าใส่ตะกร้าจะมีค่าใช้จ่ายอุปกรณ์เสริมต่างๆ ต้นทุนที่เฉลี่ยต่อกิโลกรัมผลผลิตที่ใส่แล้วกิโลกรัมละ 2 บาท เช่นเดียวกันกับใส่กล่อง และมีผลต่อค่าขนส่งที่จะสูงกว่าบรรจุภัณฑ์ชนิดอื่นๆ อีกด้วย

5.2.3 สถานที่และช่องทางการจัดจำหน่าย

พริกขี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่มี 2 ลักษณะ ได้แก่ พริกขี้หนูผลใหญ่และพริกขี้หนูผลเล็ก ซึ่งพริกขี้หนูผลใหญ่จะมีการผลิตในพื้นที่อำเภอเชียงดาว อำเภอพร้าว และอำเภอแม่แตง ส่วนพริกขี้หนูผลเล็กจะพบว่ามีการผลิตในพื้นที่อำเภอเวียงแหงเป็นส่วนใหญ่ ส่วนอำเภอเชียงดาว อำเภอแม่แตง และอำเภอพร้าวจะมีปริมาณการผลิตน้อยที่สุด

พริกขี้หนูผลเล็กจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่าพริกขี้หนูผลใหญ่ พริกขี้หนูผลเล็กจะถูกส่งไปขายในตลาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ตลาดเมืองใหม่ และถูกส่งออกไปยังตลาดต่างจังหวัดและตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ตลาดไท ตลาดศรีเมือง ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดปากคลองตลาด ตลาดหาดใหญ่ที่จะส่งต่อไปยังตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย โดยที่ผลผลิตที่ส่งไปให้แต่ละตลาดมีจำนวนไม่ต่ำกว่า 1,000 กิโลกรัม แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับผลผลิตที่เก็บได้ด้วย ส่วนพริกขี้หนูผลใหญ่นั้นส่วนมากจะถูกส่งไปขายให้กับตลาดต่างประเทศอย่างประเทศมาเลเซีย โดยผ่านตลาดหาดใหญ่ในแต่ละวันจะถูกส่งออกไปไม่ต่ำกว่า 1,000 กิโลกรัม ซึ่งผลผลิตที่เก็บได้จะเหลือไว้ขายในประเทศเพียงไม่กี่กิโลกรัม

การจำหน่ายพริกขี้หนูของผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ นั้นจะจำหน่ายแต่ผลผลิตพริกขี้หนูเพียงอย่างเดียว ไม่มีผลผลิตอื่นมาขายประกอบด้วย ในการขายจะติดต่อได้ผ่านทางโทรศัพท์มือถือในการติดต่อขายสินค้าในลักษณะของการโทรสั่งซื้อผลผลิต การจำหน่ายในประเทศนั้นจะซื้อขายโดยตรงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายไม่มีการผ่านนายหน้าหรือคนกลางแต่อย่างใด แต่การจำหน่ายกับต่างประเทศนั้นจะจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ เช่น ประเทศมาเลเซีย จะผ่านตัวแทนจำหน่ายจากตลาดหาดใหญ่เป็นตัวกลางในการติดต่อซื้อขายสินค้าหรือผลผลิตไม่ได้ติดต่อโดยตรงจากพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ การส่งสินค้าจะใช้รถกระบะในการบรรทุกสินค้า โดยพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะให้รถบรรทุกสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าโดยตรงเพื่อป้องกันไม่ให้ผลผลิตเสียหายและเพื่อให้ต่อเวลาขายสินค้าของลูกค้าซึ่งผลผลิตที่เก็บได้ในวันนี้จะต้องส่งถึงมือลูกค้าในช่วงเช้าของอีกวันเพื่อให้ลูกค้าขายสินค้าที่ผลผลิตยังสดอยู่ ถ้าสินค้าส่งถึงมือลูกค้าได้เร็วเท่าไรก็จะทำให้สามารถส่งสินค้าได้มากขึ้น แต่ถ้าส่งสินค้าล่าช้าจะทำให้ลูกค้าขายสินค้าได้ไม่หมดและทำให้ยอดขายสินค้าอีกวันลดลง ส่วนพริกขี้หนูที่ส่งไปขายยังตลาดหาดใหญ่จะส่งผลผลิตไปยังขนส่งรถบรรทุก 10 ล้อ ที่จังหวัดนครปฐม จากนั้นรถขนส่งจะส่งต่อไปยังลูกค้าที่ตลาดหาดใหญ่อีกที

5.2.4 การส่งเสริมการตลาด

การดำเนินธุรกิจการขายพริกชี้หนูในปัจจุบันถือได้ว่าการแข่งขันกันสูงในการแข่งขันกันซื้อและขายผลผลิต ผู้ประกอบการแต่ละรายต่างหากกลยุทธ์ต่างๆ มาใช้ แต่การส่งเสริมการตลาดยังมีบทบาทน้อยมากในการทำธุรกิจพริกชี้หนู พ่อค้าส่งพริกชี้หนูหรือผู้รวบรวมผลผลิตไม่ได้นำเอาเทคนิคการส่งเสริมการตลาดใดมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ นอกจากกลยุทธ์ราคาโดยผู้ประกอบการคนกลางจะทำการเสนอราคาซื้อผลผลิตที่สูงขึ้นกว่าคู่แข่ง และเสนอขายผลผลิตในราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งวิธีการดังกล่าวนี้ยังคงใช้ได้กับธุรกิจพริกชี้หนู นอกจากนี้การใช้วิธีการเพิ่มราคาซื้อและลดราคาขายแล้วจะมีการใช้วิธีการเลือกผลผลิตที่มีคุณภาพ คือ เก็บเกี่ยวแบบวันต่อวัน ก้านพริกเขียว ผลสีเขียวมีแดงปนบางส่วน แต่สำหรับตลาดหาดีใหญ่นิยมผลสีเขียวเพราะใช้เวลานานในการเดินทางถ้าผลสีแดงจะทำให้ผลผลิตเน่าเสียเกิดความเสียหาย หากผลเป็นสีแดงจะต้องแข็งไม่อ่อน

การส่งเสริมการขายพริกชี้หนูจะไม่มีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่จัดมีการโฆษณาสินค้า โปรโมชันราคาสินค้า ให้ของแถม หรือแม้แต่การแจกสินค้าตัวอย่างแต่อย่างใด และในการขายพริกชี้หนุนั้นไม่มีการส่งตัวแทนไปเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้า ส่วนใหญ่จะเป็นการขายสินค้าโดยผู้ซื้อจะเป็นผู้กำหนดปริมาณความต้องการและเสนอซื้อโดยตรงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ซึ่งจะตกลงซื้อสินค้ากันทางโทรศัพท์

5.3 การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานทางการตลาด

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานทางการตลาด จะทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในเชิงเศรษฐกิจ โดยวัดจากความสามารถในการทำกำไรของผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตง สุ่มตัวอย่าง 1 ราย วัดข้อมูลเฉลี่ยในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ สุ่มตัวอย่าง 1 ราย วัดจากข้อมูลเฉลี่ยเป็นรายปี

5.3.1 ผู้รวบรวมท้องถิ่น

- งบกำไรขาดทุน

ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตง

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม 2555

รายได้จากการขาย	1,500,000
หัก ต้นทุนขาย	1,000,000
กำไรขั้นต้น	500,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าแรงงาน	15,000
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	5,000
ค่าบรรจุก๊าซ	10,000
กำไรสุทธิ	470,000

- อัตราส่วนกำไรขั้นต้น

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนกำไรขั้นต้นจากการขายปลีกซีหนู} &= \frac{\text{กำไรขั้นต้น (บาทต่อปี)}}{\text{ยอดขาย (บาทต่อปี)}} * 100 \\ &= \frac{500,000}{1,500,000} * 100 \\ &= \text{ร้อยละ 33.33} \end{aligned}$$

- อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย} &= \frac{\text{กำไรสุทธิ (บาทต่อปี)}}{\text{ยอดขาย (บาทต่อปี)}} * 100 \\ &= \frac{470,000}{1,500,000} * 100 \\ &= \text{ร้อยละ 31.33} \end{aligned}$$

อัตราส่วนกำไรขั้นต้นของผู้รวบรวมท้องถิ่นจากการขายพริกชี้หนู ในหนึ่งฤดูการเก็บเกี่ยวผลผลิตอยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 33.33 และเมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้วอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายของผู้รวบรวมท้องถิ่นอยู่ในอัตราส่วนร้อยละ 31.33 ซึ่งต่างกันไม่มากนัก เนื่องจากผู้รวบรวมผลผลิตมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานไม่มากนักจึงทำให้ผลต่างระหว่างอัตราส่วนกำไรขั้นต้นและอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายไม่ต่างกันมากเท่าไรจากการศึกษาทำให้เห็นว่าผู้รวบรวมผลผลิตนั้นมีเปอร์เซ็นต์จากการขายผลผลิตถึงร้อยละ 30 บาทขึ้นไป ซึ่งการทำธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุนอีกธุรกิจหนึ่ง

5.3.2 พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่

- งบกำไรขาดทุน

พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่

งบกำไรขาดทุน

สำหรับระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม 2555

รายได้จากการขาย	40,000,000
หัก ต้นทุนขาย	32,000,000
กำไรขั้นต้น	8,000,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าขนส่ง	4,380,000
ค่าแรงงาน	960,000
ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	24,000
ค่าบรรจุภัณฑ์	363,000
กำไรสุทธิ	2,273,000

- อัตราส่วนกำไรขั้นต้น

$$\text{อัตราส่วนกำไรขั้นต้นจากการขายพริกชี้หนู} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น (บาทต่อปี)}}{\text{ยอดขาย (บาทต่อปี)}} * 100$$

$$= \frac{8,000,000}{40,000,000} * 100$$

$$= \text{ร้อยละ } 20$$

- อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย} &= \frac{\text{กำไรสุทธิ (บาทต่อปี)}}{\text{ยอดขาย (บาทต่อปี)}} * 100 \\ &= \frac{2,273,000}{40,000,000} * 100 \\ &= \text{ร้อยละ } 5.68 \end{aligned}$$

อัตราส่วนกำไรขั้นต้นของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ตลอดระยะเวลา 1 ปี มีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นร้อยละ 20 และเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้วอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายอยู่ที่ร้อยละ 5.68 ซึ่งผลต่างระหว่างอัตราส่วนกำไรขั้นต้นและกำไรสุทธิต่อขายนั้นต่างกันมาก แสดงให้เห็นว่า พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงานมากทำให้อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อขายมีน้อยกว่าอัตราส่วนกำไรขั้นต้น

จากการศึกษาพบว่า ผู้รวบรวมท้องถิ่นในอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผูกขาด เมื่อเปรียบเทียบอัตราส่วนกำไรขั้นต้นระหว่างผู้รวบรวมท้องถิ่นในอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นร้อยละ 33.33 และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นร้อยละ 20 แสดงให้เห็นว่า ผลจากการมีโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผูกขาดทำให้ผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่สามารถกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตได้ทำให้ร้อยละของกำไรขั้นต้นที่สูงมากพอสมควร โดยที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีร้อยละของกำไรขั้นต้นมากกว่าพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และเมื่อเปรียบเทียบในส่วนของอัตราส่วนกำไรสุทธิแล้วนั้น ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีอัตราส่วนกำไรสุทธิร้อยละ 31.33 และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีอัตราส่วนกำไรสุทธิร้อยละ 5.68 แสดงให้เห็นว่า ต้นทุนการผลิตหรือต้นทุนการดำเนินงานมีผลต่อกำไรสุทธิที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดได้รับ ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานน้อยกว่าพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงมีผลกำไรจากการขายผลผลิตมากกว่าพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อเปรียบเทียบแล้วพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีรายได้จากการขายผลผลิตตลอดทั้งปี แต่ผู้รวบรวมท้องถิ่นอำเภอแม่แตงมีรายได้จากการขายผลผลิตเพียงหนึ่งช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยวเท่านั้น

5.3.3 ความสามารถในการปรับเปลี่ยนกระบวนการในการผลิต

ความสามารถในการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตนั้น ในการผลิตยังคงใช้ขั้นตอนการผลิตแบบเดิมที่ทำอยู่ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงกระบวนการแต่อย่างใดหรือมีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก ในกระบวนการผลิตนั้นจะใช้แรงงานคนในการทำงาน โดยเริ่มจากการใช้แรงงานคนเพริกซ์หนูที่ได้มาจากผู้รวบรวมท้องถิ่นลงกองพื้นและใช้พัดลมเครื่องใหญ่ในการเป่าเพื่อให้ใบไม้หรือใบพริกที่ติดมาออก จากนั้นก็พึ่งลงให้เย็นสักพักและตัดใส่ถุง กล่อง หรือตะกร้า

ในส่วนของผู้รวบรวมท้องถิ่นนั้นไม่มีกระบวนการในการผลิตมากนัก จะใช้วิธีรับผลผลิตจากเกษตรกรมาเป็นกระสอบแล้วเทลงถุง ถุงละ 10 กิโลกรัม จากนั้นก็ส่งต่อให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่

5.3.4 ความสามารถในการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์

ความสามารถในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในขั้นตอนการผลิตหรือการบรรจุภัณฑ์พริกยังคงใช้แรงงานคนในการผลิตและบรรจุผลผลิตลงในถุง กล่อง และตะกร้า ยังไม่มีการนำเทคโนโลยีใหม่เข้ามาใช้ นอกจากจะใช้พัดลมในการเป่าผลผลิตเพื่อนำเอาใบพริกที่ติดมาด้วยออกเนื่องจากใบพริกจะเป็นส่วนที่ทำให้ผลผลิตเน่าเสียได้ง่ายและเร็ว ในการติดกล่องที่ใช้ในการบรรจุผลผลิตก็ยังคงใช้แรงงานคนในการติดกล่องกระดาษเครื่องมือที่ใช้ติดกล่องก็จะเป็นเครื่องมืออย่างง่าย เป็นที่สำหรับดึงเทปติดกล่องกระดาษเท่านั้น ไม่มีเครื่องมือและเทคโนโลยีอื่นๆ มาช่วยในการผลิตแต่อย่างใด