

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุป

พริกเป็นพืชผักที่มีความสำคัญในด้านอาหารกับคนไทย ปัจจุบันสถานการณ์ในการปลูก ปริมาณการปลูกพริกชี้หนุมิแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่ในการผลิตพริกชี้หนุมิจะมีปัญหาในเรื่องของโรค และแมลง ด้านการตลาดจะมีปัญหาในส่วนของราคาและมาตรฐานของผลผลิต เนื่องจากพริกชี้หนุมิ ความแปรปรวนสูง การส่งออก พริกชี้หนุมิแนวโน้มสูงมากโดยได้รับความสนใจจากต่างประเทศ ซึ่ง ตลาดที่นำเข้าพริกชี้หนุมิผลสดจากไทยส่วนใหญ่ ได้แก่ สิงคโปร์และมาเลเซีย สถิติในการปลูกพริกชี้หนุมิ ในจังหวัดเชียงใหม่ปี 2552/53 เปรียบเทียบกับปี 2553/54 มีการเพาะปลูกพริกชี้หนุมิเพิ่มขึ้นร้อยละ 63.20 แต่ในปี 2554/55 มีพื้นที่การเพาะปลูกลดลง สาเหตุส่วนหนึ่งอาจมาจากการไม่ปรากฏข้อมูลการปลูกพริกชี้หนุมิของหลายพื้นที่อย่างเช่น อำเภอยางนา ซึ่งพื้นที่หลักในการเพาะปลูกพริกชี้หนุมิมากที่สุด ตลาดพริกชี้หนุมิแบ่งออกได้เป็น 2 ตลาดใหญ่ๆ คือ ตลาดภายในประเทศ ได้แก่ ตลาดปากคลองตลาด ตลาดสี่มุมเมือง และตลาดไท เป็นต้น ส่วนตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศมาเลเซียและประเทศ สิงคโปร์

ช่วงเวลาในการปลูกและเก็บเกี่ยวผลผลิตพริกชี้หนุมิของอำเภอต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ อำเภอยางนาจะทำการเพาะปลูกในช่วงเดือนมกราคม และเก็บเกี่ยวผลผลิตในเดือนพฤษภาคมจนถึง เดือนพฤศจิกายน อำเภอพร้าวจะทำการเพาะปลูกในช่วงเดือนมีนาคมและเก็บเกี่ยวผลผลิตในเดือน มิถุนายนถึงเดือนสิงหาคม อำเภอเชียงดาวและอำเภอแม่แตงจะปลูกผลผลิตในเดือนธันวาคมและเก็บเกี่ยวผลผลิตในเดือนเมษายนถึงเดือนตุลาคม สถานการณ์การผลิตในแต่ละอำเภอจะแตกต่างกันออกไป แต่ก็ไม่มากนัก เกษตรกรจะใช้เงินทุนของตนเองเป็นหลักในการลงทุนปลูกพริกชี้หนุมิ การขายจะขายใน รูปของผลสดโดยจะนำไปใส่กระสอบตะขวยสีแดง กระสอบละ 30 กิโลกรัม ในการขนส่งเกษตรกรจะนำ ผลผลิตมาขายให้กับผู้รวบรวมท้องถิ่นและผู้รวบรวมท้องถิ่นจะนำมาส่งให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัด เชียงใหม่อีกที แต่ในส่วนของพื้นที่อำเภอพร้าวนั้นพ่อค้าส่งจะเป็นผู้ไปรับสินค้าจากผู้รวบรวมท้องถิ่น เอง การรับซื้อสินค้าจะซื้อขายแบบวันต่อวันโดยเก็บผลผลิตในวันนี้มาขายในช่วงเย็นส่งต่อมาจนถึงผู้ รวบรวมท้องถิ่นและบรรจุลงในบรรจุภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการและส่งต่อให้ลูกค้าในวันเดียวกัน โดย ผลผลิตจะถึงมือลูกค้าในวันถัดไป การจ่ายเงินให้เกษตรกรและผู้รวบรวมท้องถิ่นจะจ่ายด้วยเงินสด วิธี การตลาดของแต่ละอำเภอจะคล้ายกัน เกษตรกรจะส่งผลผลิตให้กับผู้รวบรวมท้องถิ่นและแบ่งส่วน

หนึ่งไร่ขายปลีก ผู้รวบรวมท้องถิ่นก็จะส่งผลผลิตที่ได้จากเกษตรกรให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และแบ่งส่วนหนึ่งไว้ขายปลีก ส่วนที่แบ่งไว้ขายปลีกของเกษตรกรในท้องถิ่นและผู้รวบรวมท้องถิ่นจะเป็นเพียงเกษตรกรและผู้รวบรวมท้องถิ่นในบางส่วนเท่านั้น เมื่อพริกชี้หนูส่งถึงมือพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็จะแบ่งขายปลีกหรือขายส่งเองในตลาดกลางของจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ตลาดเมืองใหม่ และส่งออกขายให้กับพ่อค้าส่งในต่างจังหวัดหรือส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่เมื่อได้รับผลผลิตจากผู้รวบรวมท้องถิ่นแล้ว จะต้องนำผลผลิตมาคัดแยกและบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ให้กับลูกค้าลูกค้าภายในประเทศจะบรรจุลงถุงขนาด 20*30 นิ้ว ถุงละ 10 กิโลกรัม ส่วนลูกค้าตลาดภาคใหญ่ที่จะส่งสินค้าไปยังประเทศมาเลเซียจะต้องบรรจุผลผลิตลงในกล่องหรือตะกร้า ซึ่งถ้าบรรจุลงกล่องจะต้องมีขนาดน้ำหนัก 7 – 10 กิโลกรัม หรือถ้าบรรจุลงตะกร้าจะต้องมีขนาดน้ำหนัก 29 - 30 กิโลกรัม การขนส่งสินค้าพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะส่งสินค้าโดยรถบรรทุก 4 ล้อ ไปยังลูกค้าในตลาดต่างๆ ได้แก่ ตลาดไท ตลาดสี่เมือง ตลาดปากคลองตลาด และศรีเมือง ส่วนตลาดภาคใหญ่นั้นรถจะนำไปส่งที่ขนส่งจังหวัดนครปฐม เพื่อให้ขนส่งส่งสินค้าต่อไปยังตลาดภาคใหญ่ การจ่ายเงินส่วนใหญ่ลูกค้าจะจ่ายเป็นรอบ บางรายจ่ายสัปดาห์ละ 2 ครั้ง บางรายจ่ายสัปดาห์ละ 1 ครั้ง หรือพ่อค้าส่งบางรายจะได้รับเงินทุนจากลูกค้าที่ส่งสินค้าให้มาทุนก่อนและตัดยอดภายหลัง พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะบวกราคาผลผลิตจากต้นทุนซื้อ ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าแรงงาน ค่าขนส่งสินค้า และกำไร โดยจะบวกราคาขายให้กับลูกค้ากิโลกรัมละ 4 – 8 บาท ซึ่งเป็นส่วนต่างที่ลูกค้ายอมรับ วิธีการตลาดพ่อค้าส่งจะรับซื้อผลผลิตจากผู้รวบรวมท้องถิ่นและส่งสินค้ามาขายยังตลาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ และตลาดต่างจังหวัด เช่น ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดศรีเมือง ตลาดปากคลองตลาดภาคใหญ่ เป็นต้น

แนวโน้มราคาพริกชี้หนูตลอดช่วงระยะเวลา 3 ปี ระหว่างปี 2553-2556 พริกชี้หนูมีราคาแพงที่สุดในปี 2553 สูงถึง 230 บาท และเป็นปีที่มีราคาผันผวนมากที่สุด ตลอดระยะเวลา 3 ปี พริกชี้หนูจะมีราคาสูงในช่วงเทศกาลสำคัญได้แก่ เทศกาลปีใหม่ ตรุษจีน และสงกรานต์ เป็นต้น เมื่อดูจากแนวโน้มราคาพริกชี้หนูแล้วนั้นแสดงให้เห็นว่า พริกชี้หนูเป็นพืชผักที่มีความผันผวนในด้านราคาเป็นอย่างมาก ราคาที่ทำการซื้อขายในแต่ละวันไม่มีความแน่นอน ราคาจะสูงขึ้นเมื่อผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดหรือมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความต้องการ และราคาจะลดลงเมื่อผลผลิตมีมากเกินไปเกินความต้องการของตลาด

โครงสร้างการตลาดพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งในรูปแบบของระดับท้องถิ่นและระดับจังหวัดนั้น โครงสร้างการกระจุกตัวอยู่ในระดับต่ำ โครงสร้างตลาดเป็นแบบตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์สังเกตได้จากค่าการกระจุกตัวของอำเภอเวียงแหงอยู่ที่ระดับ 0.19 อำเภอเชียงดาว 0.11 อำเภอพร้าว 0.18 อำเภอแม่แตง 0.29 และระดับการกระจุกตัวของพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ 0.39 แสดงว่า ตลาด

อำเภอเวียงแหง อำเภอเชียงดาวและอำเภอพร้าวมีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายน้อยราย และอำเภอแม่แตงมีลักษณะเป็นตลาดผูกขาดเช่นเดียวกับพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่

การกำหนดราคาซื้อผลผลิตพบว่า เกษตรกรไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคา รวมถึงผู้รวบรวมท้องถิ่น และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็ไม่ได้เป็นผู้กำหนดราคาโดยตรงเช่นกัน ราคาจะเป็นไปตามกลไกการตลาดถ้าผลผลิตมีมากเกินความต้องการของตลาดหรือมีคู่แข่งจากพื้นที่อื่นๆ ราคาผลผลิตจะมีราคาต่ำ แต่ถ้าผลผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดและไม่มีคู่แข่งจากพื้นที่อื่นๆ ผลผลิตก็จะมีราคาสูง รวมถึงช่วงเทศกาลงานต่างๆ ก็ส่งผลกระทบต่อราคาผลผลิตด้วยเช่นกัน ในการซื้อผลผลิตของผู้รวบรวมท้องถิ่นนั้นผู้รวบรวมท้องถิ่นจะได้ผลกำไรจากการซื้อผลผลิตพริกชี้หนูกิโลกกรัมละไม่เกิน 2 - 5 บาท และการกำหนดราคาขายสินค้าจะบวกผลกำไรจากการผลผลิตที่ได้รับซื้อจากผู้รวบรวมท้องถิ่นอีกกิโลกกรัมละ 2 - 10 บาท เนื่องจากพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีต้นทุนในการดำเนินงานที่สูงมากกว่าผู้รวบรวมท้องถิ่น

พริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่มี 2 ลักษณะ ได้แก่ พริกชี้หนูเม็ดใหญ่และพริกชี้หนูเม็ดเล็ก ซึ่งพริกชี้หนูเม็ดใหญ่จะพบในพื้นที่ อำเภอเชียงดาว อำเภอพร้าว และอำเภอแม่แตง ส่วนพริกชี้หนูเม็ดเล็กจะพบในพื้นที่อำเภอเวียงแหงเป็นส่วนมาก อำเภอเชียงดาว อำเภอแม่แตง และอำเภอพร้าวที่มีปริมาณน้อยลงตามลำดับ พริกชี้หนูเม็ดเล็กจะถูกส่งไปขายในตลาดกลางในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ตลาดเมืองใหม่ และถูกส่งออกไปยังตลาดต่างจังหวัด ได้แก่ ตลาดไท ตลาดศรีเมือง ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดปากคลองตลาด ส่วนพริกชี้หนูเม็ดใหญ่นั้นส่วนมากจะถูกส่งไปขายให้กับตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย การบรรจุภัณฑ์ของพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ นั้น พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่จะมีพฤติกรรมเช่นเดียวกัน คือ ถ้าผลผลิตที่ขายภายในประเทศจะถูกบรรจุลงในถุง จะมีน้ำหนักถุงละ 10 กิโลกรัม แล้วส่งขายไปยังพื้นที่ต่างๆ ส่วนผลผลิตที่ส่งออกไปยังต่างประเทศนั้นจะถูกบรรจุลงในกล่องที่มีน้ำหนัก 7 - 10 กิโลกรัม และจะถูกบรรจุลงในเข่งหรือตะกร้าที่มีขนาดในการบรรจุผลผลิตน้ำหนัก 29 - 30 กิโลกรัม ตามแต่ความต้องการของลูกค้า สถานที่และช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นผู้รวบรวมผลผลิต พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และลูกค้าจากตลาดต่างๆ จะทำการซื้อขายโดยตรงผ่านทางโทรศัพท์ ไม่มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าแต่อย่างใด กรณีพริกชี้หนูที่ขายส่งไปยังตลาดมาเลเซียนั้นจะขายผ่านตลาดหาดใหญ่หรือตัวแทนจากตลาดหาดใหญ่ก่อน

ผลการดำเนินงานทางการตลาดเมื่อเปรียบเทียบอัตราส่วนกำไรขั้นต้นระหว่างผู้รวบรวมท้องถิ่นในอำเภอ แม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นร้อยละ 33.33 และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีอัตราส่วนกำไรขั้นต้นร้อยละ 20 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายผู้รวบรวมท้องถิ่นมีอัตราส่วนกำไรสุทธิร้อยละ 31.33 และพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีอัตราส่วนกำไรสุทธิร้อยละ 9.5 แสดงให้เห็นว่าผู้รวบรวมท้องถิ่นมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานน้อยกว่า

พ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ และผู้รวบรวมท้องถิ่นมีผลกำไรจากการขายผลผลิตมากกว่าพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ เมื่อเปรียบเทียบเป็นรายปีแล้วพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่มีรายได้จากการขายผลผลิตตลอดทั้งปี แต่ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีรายได้จากการขายผลผลิตในหนึ่งปีมีรายได้เพียงหนึ่งฤดูกาลก็เกี่ยวข้องเท่านั้น ในการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตและการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์นั้นยังไม่มี การปรับเปลี่ยน ผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ยังคงใช้วิธีการแบบเดิมที่เคยทำมา ก่อนไม่มีการเปลี่ยนแปลงและไม่นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ให้เกิดประโยชน์มากเท่าที่ควร

6.2 ข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานการตลาดพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า

1. โครงสร้างการตลาดพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ พฤติกรรม การแข่งขันของผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละอำเภอและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ก็จะแตกต่างกันออกไป ตามลักษณะของตลาด ผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจเข้าตลาดควรจะศึกษาลักษณะตลาดของแต่ละพื้นที่ให้แน่ชัดก่อนที่จะเข้าสู่ตลาด

- อำเภอเวียงแหง อำเภอเชียงดาวและอำเภอพร้าว มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็น ตลาดผู้ขายน้อยราย ดังนั้นผู้ที่ต้องการเข้าสู่ตลาดรายใหม่อาจถูกกีดกันหรือมีอุปสรรคต่อการเข้าสู่ตลาด ผู้ประกอบการรายใหม่จะต้องมีเงินทุนที่สูงเพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดได้ และต้องขายผลผลิตในราคาที่ ถูกกว่าผู้ประกอบการรายเก่า ซึ่งแสดงว่าผู้ประกอบการรายใหม่จะมีผลกำไรที่น้อยกว่าผู้ประกอบการ รายเก่า

- อำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะโครงสร้าง การตลาดเป็นตลาดผูกขาด ดังนั้นผู้ที่ต้องการเข้าสู่ตลาดรายใหม่นั้นทำได้ยาก ผู้ประกอบการรายใหม่ จะต้องมีเงินทุนที่สูงมากและจะได้รับผลกำไรตอบแทนที่น้อยจึงยากต่อการเข้าสู่ตลาด

2. สืบเนื่องจากโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ พฤติกรรมการกำหนดราคา ลินค่านั้น ผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ไม่มีอำนาจมากพอที่จะกำหนดราคาซื้อ และขายสินค้า ดังนั้นหากพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่หรือแม้แต่ผู้รวบรวมท้องถิ่นมีการรวมกลุ่มกันให้ มีการกำหนดราคาซื้อและขายสินค้าในราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อเกษตรกรและผู้บริโภค ลินค้า เพื่อให้ราคาผลผลิตพริกชี้หนูไม่เกิดการผันผวนราคามากนักดังเช่นปัจจุบัน

- อำเภอเวียงแหง อำเภอเชียงดาวและอำเภอพร้าว มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็น ตลาดผู้ขายน้อยราย การกำหนดราคาผลผลิตของผู้รวบรวมท้องถิ่นจะมีผลกระทบซึ่งกันและกัน ดังนั้น ก่อนที่จะกำหนดราคาผลผลิต ควรสังเกตพฤติกรรมของผู้รวบรวมท้องถิ่นรายอื่นก่อนที่จะกำหนดราคา

ซื้อขายผลผลิต การแข่งขันที่ใช้ส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาอาจจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดก็ได้ แต่มีหลายกรณีที่ผู้รวบรวมท้องถิ่นแต่ละรายมารวมมือกัน เพื่อร่วมกันกำหนดราคาผลผลิตในตลาด

- อำเภอแม่แตงและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะโครงสร้างการตลาดเป็นตลาดผูกขาด ผู้รวบรวมท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่สามารถกำหนดราคาซื้อขายผลผลิตได้ เนื่องจากมีอำนาจในการผูกขาด แต่ไม่ควรที่จะกำหนดราคาที่สูงเกินไป เพราะถ้าราคาสูงเกินไปลูกค้าอาจซื้อผลผลิตในปริมาณที่ลดลงและทำให้ขาดทุนได้

3. เนื่องจากในตลาดพริกชี้ฟ้าเกษตรกรมีอำนาจในการต่อรองราคาผลผลิตน้อย ดังนั้นหากเกษตรกรมีการรวมกลุ่มกันในชุมชนหรือในอำเภอของตนเอง ก็จะสามารถสร้างอำนาจในการต่อรองราคาผลผลิตกับผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ได้มากขึ้น อีกทั้งถ้าเกษตรกรมีการวางแผนการผลิตและการเก็บผลผลิตในช่วงเวลาที่เหมาะสมผลผลิตที่เก็บไม่อยู่ในช่วงที่ผลผลิตล้นตลาด หรือการเก็บผลผลิตในปริมาณที่ตลาดต้องการก็จะทำให้เกษตรกรขายผลผลิตในราคาที่สูงได้

4. ผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าส่งในตลาดผู้ขายน้อยรายและตลาดผูกขาด ควรมีการวางแผนการซื้อผลผลิตในแต่ละวัน โดยรับซื้อผลผลิตให้เพียงพอต่อความต้องการของตลาดเพราะถ้าหากผลผลิตที่รับซื้อมากเกินไปความต้องการของตลาดอาจจะส่งผลให้ราคาผลผลิตลดต่ำลงกว่าที่ได้จากการขายก็ลดลงหรือขาดทุนและจะส่งผลกระทบต่อเกษตรกรได้ในภายหลัง การวางแผนในการซื้ออาจทำได้โดยการจำกัดปริมาณการรับซื้อผลผลิตหรือจำกัดปริมาณการเก็บผลผลิตให้กับเกษตรกรก็ได้ กรณีในตลาดผูกขาดผู้รวบรวมท้องถิ่นหรือพ่อค้าส่งในจังหวัดเชียงใหม่ถ้าต้องการขายผลผลิตให้ได้กำไรจะต้องมีผลผลิตตามความต้องการของตลาด ถ้าหากผลผลิตมากเกินไปความต้องการของตลาดจะต้องลดราคาผลผลิตลงจากเดิมทำให้ผู้ประกอบการได้กำไรจากการขายน้อยลงหรือขาดทุนได้

6.3 ข้อจำกัดในการศึกษาและแนวทางในการศึกษาต่อไป

จากการศึกษาครั้งนี้ได้พบปัญหาและอุปสรรค ซึ่งเป็นข้อจำกัดในการศึกษา และแนวทางในการศึกษา คือ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาในส่วนของข้อมูลทุติยภูมิเกี่ยวกับสถิติการปลูกพริกชี้ฟ้าและสถิติปริมาณการส่งออกและขายผลผลิตภายในประเทศยังไม่มีข้อมูลที่ชัดเจนและรายละเอียดมากนัก ส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลในส่วนของภาพรวม และข้อมูลที่ได้บางข้อมูลยังมีความน่าเชื่อถือน้อยเมื่อเทียบกับหลักความเป็นจริงที่เกิดขึ้นอยู่ในปัจจุบัน ทำให้ข้อมูลต้องนำมาวิเคราะห์ในบางข้อมูลต้องใช้การประมาณการ และไม่มีข้อมูลแนวโน้มของราคาพริกชี้ฟ้าในส่วนกลางจึงต้องใช้ข้อมูลราคาจากตลาดซึ่งเป็นตลาดเดียวที่มีข้อมูลในการวิเคราะห์ไม่ได้เปรียบเทียบกับตลาดอื่น และสำหรับแนวทางใน

การศึกษาต่อไป ในการศึกษาโครงสร้างการตลาด พฤติกรรมการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาดพริกชี้หนูในจังหวัดเชียงใหม่ ถ้ามีข้อมูลที่แน่ชัดในส่วนข้อมูลพฤติกรรมการเพาะปลูกพริกชี้หนู และปริมาณการขายพริกชี้หนูที่แน่ชัดกว่านี้จะสามารถวิเคราะห์ข้อมูลโครงสร้างการตลาดได้มากยิ่งขึ้น และถ้ามีข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มราคาพริกชี้หนูที่เป็นกลางและชัดเจนกว่านี้จะสามารถวิเคราะห์ราคาพริกชี้หนูได้ละเอียดมากขึ้น