บทที่ 4

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ข้อสรุปเกี่ยวกับสมมติฐานในการวิจัย

1. จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านภาวะการผลิตและหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจในการผลิตของเกษตรกรลาฮูซึ่งได้ตั้งสมมติฐานเป็นข้อ 1 ว่า "พืชเงินที่สำคัญประกอบด้วยพืชล้มลุกเป็นส่วนใหญ่และเกษตรกรส่วนใหญ่อาศัยราคาตลาดเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจการผลิตในรอบปี 2520–21" นั้นได้ผลดังต่อไปนี้ คือ

1.1 กาแฟ ละหุ่ง ถั่วแดง และงาเป็นพืชเงินที่สำคัญโดยงาเป็นพืชที่เกษตรกรปลูกกันมากที่สุด (89.40%) (ตารางที่ 2)

1.2 เกษตรกรส่วนใหญ่ที่ได้สำรวจมาเคยปลูกถั่วแดง (85.72%) งา (63.40%) ละหุ่ง (92.31%) และกาแฟ (61.29%) มาแล้วเป็นเวลาไม่เกิน 6 ปี (ตารางที่ 3)

1.3 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาทุกรายทำไร่กาแฟ ละหุ่ง และถั่วแดงเป็นไร่ถาวร และส่วนใหญ่ทำไร่งาเป็นไร่เลื่อนลอย ไม่มีการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการผลิตเป็นลายลักษณ์อักษรและไม่ทราบขนาดของเนื้อที่เพาะปลูกของตนอย่างแน่นอน

1.4 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาทุกรายอาศัยราคาตลาดในการตัดสินใจในการผลิตพืช

1.5 การกระจายของผลผลิตต่อครัวเรือนสูงและเกษตรกรส่วนใหญ่ได้ผลผลิตของพืชแต่ละชนิดต่ำ (ตารางที่ 4)

1.6 เกษตรกรทุกรายไม่พบว่ามีการทำสัญญาในการผลิตพืช

เนื่องจากผลการวิจัยตามข้อ 1.1 และ 1.4 สนับสนุนสมมติฐานข้อ 1 จึงยอมรับสมมติฐานนี้ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าพืชเงินที่สำคัญที่พวกเกษตรกรลาฮูปลูกกันในรอบปี 2520–21 ส่วนใหญ่ประกอบด้วยพืชล้มลุกและเกษตรกรส่วนใหญ่อาศัยราคาตลาดเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจการผลิต

2. จากการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านหน้าที่ทางการตลาดซึ่งได้ตั้งสมมติฐานเป็นข้อ 2 ไว้ว่า "เกษตรกรชาวเขาเผ่าลาฮูได้มีการปฏิบัติหน้าที่ทางการตลาดมากกว่าผู้ซื้อในรอบปี 2520–21" นั้นได้ผลดังต่อไปนี้ คือ

2.1 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาทุกรายนิยมเก็บพืชผลไว้บนบ้านโดยบรรจุกระสอบหรือถุงภาชนะต่างๆ และไม่มีการสังเกตกันอย่างจริงจังว่ามีความเสียหายอะไรเกิดขึ้นบ้างในการเก็บรักษา

2.2 รูปร่างลักษณะและความแห้งของเมล็ดและสิ่งเจือปนเป็นเกณฑ์ที่เกษตรกรลาฮูใช้กันในการจัดแบ่งชั้นคุณภาพพืชผล

2.3 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่ลือราคากาแฟ (64.52%) และงา (63.21%) โดยวิธีสอบถามจากพ่อค้าที่มารับซื้อยังหมู่บ้าน ราคาละหุ่ง (84.62%) และราคาถั่วแดง (85.71%) โดยวิธีสอบถามจากคนในหมู่บ้านที่กลับจากพื้นราบ (ตารางที่ 5)

2.4 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่ใช้รถ 4 ล้อ (33.33%) และเกวียน (27.78%) ในการขนส่งพืชไปตลาดพื้นราบ (ตารางที่ 6)

2.5 เกษตรกรผู้ขายกาแฟทุกรายใช้วิธีแบกแล้วต่อรถ 4 ล้อ ในการขนส่งกาแฟและละหุ่ง ใช้เรือยนต์แล้วต่อรถ 4 ล้อในการขนส่งถั่วแดง และส่วนใหญ่ (42.11%) ใช้แบกแล้วต่อรถ 4 ล้อในการขนส่งงาไปตลาดพื้นราบ (ตารางที่ 7)

2.6 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่ (95.83%) นิยมขายพืชในรูปเงินสด (ตารางที่ 8)

2.7 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่ ขายกาแฟ (67.74%) และงา (73.58%) ในหมู่บ้านของตน ส่วนใหญ่ (84.62%) ขายละหุ่งที่ตลาดพื้นราบในตัวจังหวัดและทุกรายขายถั่วแดงที่ตลาดตัวอำเภอ (ตารางที่ 9)

2.8 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่ขายกาแฟ (70.97%) ถั่วแดง (85.71%) และงา (65.80%) ภายใน 7 วันหลังเก็บเกี่ยว และส่วนใหญ่(53.85%) ขายละหุ่งภายใน 8–14 วันหลังเก็บเกี่ยว (ตารางที่ 11)

2.9 พืชที่ "ขายเขียว" มีเพียงงาชนิดเดียว และผู้ขายโดยวิธีนี้นับได้ว่ามีน้อย (5.67%) (ตารางที่ 12)

2.10 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่มีการกู้ยืมเงินสดในวงเงินที่ไม่เกิน 1,000 บาทต่อปี (69.00%) ไม่มีการคิดดอกเบี้ย (65.74%) ไม่มีการกำหนดเวลาส่งคืนอย่างแน่นอน (64.82%) ไม่มีการทำสัญญา (92.59%) ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน (96.30%) ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ (100%) กู้จากคนในหมู่บ้านเดียวกันและญาติ (59.00%) (ตารางที่ 14 ถึง 19)

เนื่องจากผลการวิจัยตาม 2.1 ถึง 2.10 แสดงว่าเกษตรกรลาฮูได้ปฏิบัติหน้าที่ทางการตลาดแต่ละด้านน้อยจึงได้ปฏิเสธสมมติฐานข้อ 2 ไป

3. จากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับผู้รับซื้อพืชผลจากเกษตรกรลาฮูซึ่งได้ตั้งสมมติฐานเป็นข้อ 3 ไว้ว่า "ในจำนวนทั้งหมดของผู้ที่มารับซื้อพืชผลยังหมู่บ้านเกษตรกรชาวเขาเผ่าลาฮูในรอบปี 2520–21 เป็นพ่อค้าคนไทยพื้นเมือง เพศชายจากตลาดตำบลมากที่สุด" นั้นได้ผลดังต่อไปนี้ คือ

3.1 ผู้ที่มารับซื้อพืชผลยังหมู่บ้านเกษตรกรลาฮูมีคนไทยพื้นเมือง จีนฮ่อ

จีนอื่นๆ ไทยใหญ่และคนไทยภาคกลาง โดยคนไทยพื้นเมือง เพศชาย จากตลาดตำบล เป็นจำนวนส่วนใหญ่ (37.04%) ผู้ที่มารับซื้อยังหมู่บ้านแห่งละจำนวน 1.8 รายโดยเฉลี่ย (ตารางที่ 20)

3.2 สำหรับการขายพืชผลในหมู่บ้านนั้น เกษตรกรส่วนใหญ่ (85.71%) ขายกาแฟให้กับโรงงานแปรรูป ขายละหุ่งให้กับพ่อค้าคนไทยภาคกลาง (66.67%) และขายงาให้กับพ่อค้าคนไทยพื้นเมือง (60.72%) (ตารางที่ 21)

3.3 พ่อค้าในพื้นราบที่เกษตรกรที่ได้สำรวจมาส่วนใหญ่นำพืชผลไปขายเป็นจีนฮ่อ (50.00%) (ตารางที่ 22)

3.4 เกษตรกรที่ได้สำรวจมาทุกรายนิยมขายกาแฟ ละหุ่ง ถั่วแดง ให้กับพ่อค้าประจำ ส่วนงาร้อยละ 99 ของเกษตรกรขายให้กับพ่อค้าประจำ (ตารางที่ 23)

เนื่องจากพบว่าผลการวิจัยตาม 3.1 และ 3.2 สนับสนุนสมมติฐานข้อ 3 จึงได้ยอมรับไว้ในขณะนี้

4. จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้านราคาพืชผลซึ่งได้ตั้งสมมติฐานเป็นข้อ 4 ไว้ว่า "ความแตกต่างของราคาระหว่างเกษตรกรชาวเขาเผ่าลาฮูในแต่ละหมู่บ้านมีน้อยเมื่อเทียบกับความแตกต่างของราคาระหว่างหมู่บ้านในรอบปี 2520–21" นั้นได้ผลดังต่อไปนี้ คือ

4.1 ราคากาแฟที่ได้รับในหมู่บ้านมี 50 บาท ในตลาดพื้นราบมี 40 บาท 45 บาท และ 50 บาทต่อกิโลกรัม ราคาละหุ่งในหมู่บ้านมี 50–60 บาทและในตลาดพื้นราบ 50–65 บาทต่อปี๊บ ราคาถั่วแดงในพื้นราบมี 4 บาท และ 5 บาทต่อกิโลกรัม ราคางาในหมู่บ้านมี 80–125 บาท และในพื้นราบมี 60–125 บาทต่อปี๊บ และเกษตรกรส่วนใหญ่ขายงาในราคาปี๊บละ 100 บาททั้งในหมู่บ้านและพื้นราบ (ตารางที่ 24 และ 26)

4.2 ความแปรปรวนของราคางาระหว่างหมู่บ้านน้อยกว่าความแปรปรวนของราคาภายในหมู่บ้าน

เนื่องจากผลการวิจัยตาม 4.2 ไม่ได้สนับสนุนสมมติฐานข้อ 4 จึงได้ปฏิเสธไป

5. จากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนด้านการตลาดซึ่งได้ตั้งสมมุติฐานเป็นข้อ 5 ไว้ว่า "ค่าขนส่งเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่สุดในส่วนประกอบของต้นทุนด้านการตลาดของเกษตรกรชาวเขาเผ่าลาหู่ในรอบปี 2520-21" นั้นได้ผลดังต่อไปนี้คือ

5.1 ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดพบว่ามีเพียง 3 รายการ คือค่าภาชนะ ค่าขนส่งพืช และค่าโคยสาร (ตารางที่ 27)

5.2 พืชที่มีค่าภาชนะต่ำสุดได้แก่กาแฟ (0.07%) และสูงสุดได้แก่ละหุ่ง (0.94%)

5.3 ค่าขนส่งพืชต่ำสุดได้แก่กาแฟ (0.16%) และสูงสุดได้แก่งา (4.71%)

5.4 ค่าโคยสารไปกลับต่ำสุด 10 บาท และสูงสุด 33 บาท

5.5 หมู่บ้านที่ไม่มีถนน คือต้นป่าบือ และหนองผ่า ไม่เสียค่าขนส่งพืชผล

เนื่องจากผลการวิจัยตามข้อ 5.1 ถึง 5.5 สนับสนุนสมมุติฐานข้อ 5 จึงได้ยอมรับไว้ในขณะนี้

การอภิปรายผลการวิจัย

ผลการวิจัยตามบทที่ 4 นั้นจะแยกอภิปรายภายใต้หัวข้อดังต่อไปนี้ คือ

ก. ภาวะการผลิตและหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจการผลิต

1. ภาวะการผลิต จะพูดได้ว่าการผลิตพืชเงินของพวกลาหู่ยังอยู่ในระดับหน่วยผลิตขนาดเล็ก (Small Production Units) หรือการทำไร่แบบครอบครัว (Family Farm) ทั้งหมด ดังนั้นปัญหาที่น่าจะศึกษาต่อไปก็คือควรจะให้พวกลาหู่เปลี่ยนไปผลิตพืชแบบการค้า (Commercial Farm) หรือควรรักษาสถาบันการผลิตแบบครอบครัวซึ่งเผ่านี้ได้ยึดถือมา

ตั้งแต่เดิม นอกจากนี้ผู้วิจัยมีความเห็นว่าปัญหาการชาดแคลนที่ดินทำกินมีแนวโน้มที่จะทวีความรุนแรงขึ้นทุกปีสำหรับชาวเขา จึงควรทำการศึกษาเช่นเดียวกัน

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้นของบทที่ 3 ผลจากการวิจัยนี้เนื่องจากได้ปรากฏว่าจำนวนของเกษตรกรลาฮูที่นิยมทำไร่งามีมาก ฉะนั้นหากหน่วยงานทางราชการที่เกี่ยวข้องสามารถช่วยเหลือพวกลาฮูในการทำไร่งาให้ถูกหลักวิชาการ เพื่อที่จะเพาะปลูกงาได้ในพื้นที่แปลงเดิมติดต่อกันไปทุกปี โดยผลผลิตไม่ลดลงแล้ว ผู้วิจัยเห็นว่าอาจเป็นการแก้ปัญหาที่ถูกจุดนอกเหนือจากการเน้นหนักไปในการส่งเสริมให้ปลูกพืชชนิดอื่น ๆ โดยเฉพาะพืชยืนต้นบางชนิดเช่นกาแฟ ลิ้นจี่ และลำใย เป็นต้น ดังที่ได้ทำการส่งเสริมอยู่ในขณะนี้ เพราะพืชดังกล่าวใช้เวลายาวนานมากกว่าจะรู้ผล อีกทั้งยังใหม่ต่อพวกชาวเขาและยังไม่ได้ปรากฏให้เห็นว่าจะได้ผลจริงหรือไม่เมื่อชาวเขาได้ทดลองปลูก นอกจากนี้ เมื่อทดลองปลูกพืชที่ได้รับการส่งเสริมบางชนิด เช่น กาแฟ ปรากฏว่าได้ผลน้อยไม่เป็นที่น่าพอใจ จึงทำให้ชาวเขาสนใจแต่จะปลูกพืชที่ตนมีความถนัดและแน่ใจว่าจะได้ผลผลิตคุ้มค่า เช่น งา เป็นต้น

2. <u>หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจการผลิต</u> เนื่องจากพบว่าเกษตรกรลาฮูส่วนใหญ่รู้จักใช้ราคาเป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจการผลิตซึ่งก็ถูกหลักวิชาการ แต่พวกเขายังขาดประสิทธิภาพในการสืบหรือการรับฟังข่าวสารด้านราคาเนื่องจากอ่าน หรือฟังภาษาไทยได้ยังไม่ดีพอจึงไม่สามารถใช้สื่อ (Media) ทางหนังสือพิมพ์ เอกสารราชการ ตลอดทั้งเครื่องรับวิทยุให้เป็นประโยชน์ได้เกี่ยวกับการติดตามการเคลื่อนไหวของราคา ดังนั้นการที่จะช่วยให้พวกเกษตรกรลาฮูสามารถรับฟังข่าวสารด้านราคาได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้นเป็นเรื่องที่ควรศึกษาแก้ไขต่อไป

ช. หน้าที่ทางการตลาดที่เกษตรกรลาฮูได้ปฏิบัติ

1. การเก็บรักษาพืชผลก่อนขาย เกษตรกรลาฮูส่วนใหญ่จำเป็นต้องขายพืชผลของตนไปในเวลาอันสั้นจึงไม่ได้เก็บไว้นานและแหล่งที่เก็บนั้นทางด้านเนื้อที่ (Storage Space) ไม่มีปัญหาเพราะผลผลิตของครัวเรือนต่ำอยู่แล้ว อีกทั้งแม้ว่าบ้านเรือนอาคารของพวกลาฮูนั้นเล็กและคับแคบจริงก็ตามมีเนื้อที่เพียงพอที่จะเก็บพืชผลประมาณ 10–15 กระสอบไว้บนบ้านสำหรับระยะเวลาไม่กี่วันก่อนที่พ่อค้ามารับซื้อไปหรือขนส่งไปขายเองที่ตลาดพื้นราบจะมีปัญหาก็ต่อเมื่อมีฝนพายุหนัก เนื่องจากบ้านเรือนอาคารไม่ทนทานแข็งแรงพอจึงทำให้พืชผลที่เก็บไว้บนบ้านดังกล่าวอาจถูกน้ำแล้วเสียหายไปก็ได้ นอกจากนี้พืชที่ได้สำรวจครั้งนี้ล้วนแต่เป็นพืชประเภทเมล็ดแห้งซึ่งเป็นกึ่งเน่าเสียง่าย (Semi-perishables) จึงปัญหาน้ำหนักหรือปริมาณของพืชลดลง (Volume Shrinkage) อาจเกิดขึ้นบ้างระหว่างการเก็บรักษา ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าแหล่งที่เก็บพืชผลของพวกเกษตรกรลาฮูนั้นไม่เหมาะสมสำหรับการเก็บพืชจำนวนมาก โดยเฉพาะการเก็บรักษาพืชผลประเภทที่เน่าเสียง่ายจึงอาจมีปัญหาในอนาคต เมื่อเกษตรกรลาฮูทำการผลิตขนาดใหญ่ ดังนั้นปัญหาการสร้างแหล่งเก็บพืชผล (Storage Facilities) ที่เหมาะสมสำหรับแต่ละหมู่บ้านนั้นควรทำการศึกษาต่อไป

2. การจัดแบ่งชั้นคุณภาพพืชผล มาตรฐานของคุณภาพ (Quality Standard) ที่พวกเกษตรกรลาฮูและพ่อค้ายอมรับกันสำหรับพืชแต่ละชนิดที่ได้สำรวจมานั้นมีเพียงว่าเมล็ดต้องสวย ต้องแห้งสนิท และต้องสะอาดหรือมีสิ่งเจือปนน้อยซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นหลักเกณฑ์ทั่วไปที่ใช้กันสำหรับพืชทุกชนิด และพวกลาฮูก็ได้พยายามเตรียมพืชผลของตนให้อยู่ในสภาพนี้ ดังนั้นถ้าเป็นการซื้อขายพืชผลดังกล่าวระหว่างเกษตรกรลาฮูและพ่อค้าท้องที่ที่อยู่ใกล้กับแหล่งผลิตแล้วคงจะไม่มีปัญหา แต่เมื่อพวกลาฮูจะติดต่อขายให้โรงงานใหญ่ที่ทันสมัย หรือติดต่อส่งขายให้กับผู้ซื้อในต่างประเทศแล้วอาจมีปัญหาเนื่องจากผู้ซื้อประเภทหลังนี้มักจะมีคุณสมบัติเฉพาะทางด้านคุณภาพ (Quality Specifications) ที่เข้มงวด ซึ่งพวกลาฮูไม่เคยมีความรู้มาก่อน

เนื่องจากเหตุผลที่ได้กล่าวมาข้างต้นการที่จะแนะนำหรือสอนให้ชาวเขารู้จักคุ้นเคยกับหลักเกณฑ์และวิธีการสากลในการจัดมาตรฐานและแบ่งเกรดสำหรับพืชเงินทุกชนิดที่สำคัญจะเป็นสิ่งที่จำเป็นเมื่อเกษตรกรลาดูขยายการผลิตไปสู่การผลิตขนาดใหญ่และมีประโยชน์ในการส่งเสริมการจำหน่ายโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการขายข้ามเขต

3. <u>การสืบราคาก่อนขาย</u> เนื่องจากเหตุผลที่ได้กล่าวมาแล้วในข้อ ก ข้างบน เกษตรกรลาดูจึงมีความสามารถจำกัดในการสืบราคาหรือข่าวสารด้านการตลาด ความจำกัดนี้อาจทำให้เกิดความยุ่งยากและผิดพลาดในการตัดสินใจทางด้านการตลาดเช่นไม่ทราบว่าควรขายพืชผลของตนเมื่อไร ขายให้ใคร ในราคาเท่าไร และจำนวนเท่าไร

4. <u>การขนส่ง</u> จากผลการวิจัยครั้งนี้อาจสรุปได้ว่าสำหรับหมู่บ้านที่ยานพาหนะโดยเฉพาะรถยนต์ 4 ล้อหรือเกวียนเข้าออกสดวกในระยะเก็บเกี่ยวนั้นพวกพ่อค้าที่มารับซื้อพืชผลเป็นฝ่ายรับหน้าที่ขนพืชผลกลับไปเองโดยยานพาหนะที่ตนเองนำเข้ามาเพื่อการขนพืชโดยเฉพาะ ดังนั้นพวกเกษตรกรที่ขายพืชผลในหมู่บ้านของตนนั้นอาจตัดปัญหาการขนส่งได้ แต่สำหรับผู้ที่ประสงค์จะนำพืชผลไปขายที่ตลาดพื้นราบหรือจำเป็นต้องนำไปขายที่ตลาดพื้นราบเนื่องจากพ่อค้าไม่มารับซื้อซึ่งก็เป็นผลจากไม่มีถนนเข้าออกหมู่บ้านนั้นจะประสบความยุ่งยากในการขนส่งพอสมควร เช่นต้องแบกไปบ้าง ต่อรถ 4 ล้อบ้าง สามารถขนพืชผลไปได้ครั้งละจำนวนจำกัดจึงเป็นการไม่ประหยัดทั้งเวลาและแรงคน

5. <u>การขาย</u> พืชทั้ง 4 ชนิดที่ได้สำรวจมาครั้งนี้เนื่องจากเป็นพืชที่ตลาดในท้องถิ่นรู้จักและมีความต้องการอยู่แล้วจึงไม่เป็นการยากสำหรับเกษตรกรลาดูจะติดต่อหาผู้รับซื้อจากพื้นราบ อีกทั้งหมู่บ้านที่ยานพาหนะเข้าออกสดวกนั้นจะมีพ่อค้าจากพื้นราบเข้ามาติดต่อรับซื้อเป็นประจำในฤดูการเก็บเกี่ยว สำหรับพืชบางชนิดที่ยังใหม่สำหรับตลาดท้องถิ่นเช่น ถั่วแดงอาจมีปัญหาไม่มีใครรับซื้อในท้องถิ่นที่ปลูกในระยะแรก แต่หลังจากระยะการสร้างตลาด (Market Establishment) ผ่านไปแล้วปัญหาดังกล่าวอาจหมดไป ดังนั้นสำหรับพืชใหม่ทุกชนิดที่อยู่ในระยะที่กำลังสร้างตลาดอยู่นั้นเกษตรกรควรได้รับความช่วยเหลือจากทางราชการในการจำหน่ายผลผลิต

หอสมุดกลาง จุฬาลงกรณมหาวิทยาลัย

6. ภาวะหนี้สิน จากการวิจัยครั้งนี้พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่กู้ยืมเงินสดเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว ไม่ปรากฏว่ามีรายใดกู้ยืมเพื่อทำการค้าหรือใช้จ่ายในการตลาด นอกจากนี้ยังไม่ปรากฏว่ามีการกู้ยืมเงินจากธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่นๆ ประกอบกับผลการวิจัยครั้งนี้พบว่าผู้ที่ขายพืชเชียวมีจำนวนน้อย อีกทั้งเกษตรกรลาฮู่ส่วนใหญ่มีการกู้ยืมเงินในวงเงินไม่เกิน 1,000 บาทตลอดปี ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นจำนวนเงินไม่มากนัก จึงอาจสรุปได้ว่าชาวเขาเผ่านี้มีความเดือดร้อนทางการเงินไม่มากนักในขณะนี้

ค. ผู้รับซื้อพืชผล

เนื่องจากผลผลิตต่ำแม้ว่าพ่อค้าที่มารับซื้อมีจำนวนไม่มากก็สามารถรับซื้อได้หมด ดังนั้นเกษตรกรลาฮู่ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องหาตลาดนอกท้องถิ่นของตนในเมื่อยังไม่สามารถเพิ่มผลผลิตได้มากกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้

ง. ราคาพืชผลที่ได้รับ

ผู้วิจัยมีความเห็นว่าพวกเกษตรกรลาฮู่ส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้สึกว่าถูกพ่อค้าพื้นราบกดราคา เนื่องจากเกษตรกรยังเชื่อว่าพวกพ่อค้าต่างก็รับซื้อพืชผลโดยอาศัยราคาจากตลาดกลางหรือตลาดปลายทาง เช่นตลาดกรุงเทพฯเป็นเกณฑ์ และพยายามหลีกเลี่ยงไม่ให้เกษตรกรมีความรู้สึกว่าถูกโกงหรือเอารัดเอาเปรียบซึ่งจะทำให้เสียความสัมพันธ์อันดีและอาจจะถูกเกษตรกรต่อต้านไม่ยอมติดต่อค้าขายกับพ่อค้าผู้นั้นอีก

วิธีหนึ่งที่จะช่วยให้ชาวเขาเผ่าลาฮูรวมทั้งเผ่าอื่นๆสามารถรับทราบข่าวสารด้านราคาและสภาพตลาดของพืชแต่ละชนิดนั้นผู้วิจัยมีความเห็นว่าสถานีวิทยุท้องถิ่นที่ออกอากาศเป็นภาษาชาวเขาเผ่าต่างๆอยู่ในขณะนี้ถ้าหากสามารถกระจายข่าวให้ชาวเขาเผ่าต่างๆทราบเป็นภาษาชาวเขาเกี่ยวกับราคา อุปสงค์ และสภาพการตลาดของพืชผลแต่ละชนิดได้ทุกวัน โดยเฉพาะในฤดูเก็บเกี่ยวของพืชเงินแต่ละชนิดแล้วจะเป็นการแก้ปัญหาที่ถูกจุด เพราะพวกชาวเขาจะไม่เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางในการซื้อขายพืชผล

เมื่อชาวเขาเองก็มีข้อมูลเกี่ยวกับข่าวสารด้านการตลาดสมบูรณ์ครบถ้วนเท่าเทียมกันกับพวกพ่อค้า

ง. ต้นทุนด้านการตลาด

ได้เห็นแล้วว่าค่าพาหนะ และค่าขนส่งพืชเป็นต้นทุนต่อหน่วยที่สำคัญโดยรายการหลังเป็นรายการใหญ่ที่สุดแต่ในอนาคตต้นทุนด้านการขนส่งอาจลดลงได้เมื่อเกษตรกรสามารถดำเนินการตลาดในรูปกลุ่ม หรือสหกรณ์ เช่นต้นทุนต่อหน่วยด้านการขนส่งดังกล่าวอาจลดลงเนื่องจากสามารถทำการขนส่งพืชผลเป็นคันรถ (Truck-load) ได้ในการขนส่งแต่ละครั้ง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยต่อไป

เนื่องจากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับปัญหาทางธุรกิจของชาวเขาโดยนักวิชาการด้านพาณิชยศาสตร์ยังไม่ปรากฏว่ามีในขณะนี้จึงสมควรสนใจริเริ่มการวิจัยทางด้านนี้มากขึ้นเพื่อผลประโยชน์ทางวิชาการหรือเพื่อจะได้มีข้อมูลที่ทางราชการหรือหน่วยงานอื่นๆ สามารถนำไปใช้ได้ในการพัฒนาชาวเขา ดังนั้นผู้วิจัยได้เสนอให้นักวิชาการด้านพาณิชยศาสตร์สาขาการตลาดพิจารณาทำการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับหัวข้อดังต่อไปนี้

1. ปัญหาทางการตลาดของสินค้าหัตถกรรมประจำเผ่าลาฮู
2. ปัญหาการตลาดปศุสัตว์ของเผ่าลาฮู
3. ส่วนต่างทางการตลาดสำหรับพืชเงินที่สำคัญแต่ละชนิด