

สรุปข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

1. สรุปผลการศึกษา

ผลจากการศึกษาข้อมูลที่ได้จากการสำรวจสภาพข้อเท็จจริงและการสัมภาษณ์พ่อค้าที่ทำการค้าสิ่งกระเทียมทั้งจากตลาดท้องถิ่นภาคเหนือและตลาดกลางกรุงเทพฯ สามารถสรุปประเด็นสำคัญได้ดังนี้

1.1 ธุรกิจการค้าสิ่งกระเทียมของพ่อค้าสิ่งในตลาดท้องถิ่น ส่วนใหญ่เป็นกิจการของคนคนเดียว พ่อค้าสิ่งกระเทียมที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองนั้น จะทำการค้าสิ่งพืชไร่เกินกว่า 1 ชนิดขึ้นไปและทำกันอย่างเป็นล่ำเป็นสัน โดยไม่ทำการค้าสินค้าอื่น ๆ เช่น สินค้าของชำควบคู่ไปด้วย พ่อค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่ทำการค้าสิ่งพืชผลเกินกว่า 10 ปีขึ้นไป สำหรับพ่อค้าสิ่งกระเทียมที่อยู่ในท้องที่อำเภอต่าง ๆ ที่มิใช่เขตอำเภอเมืองซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้รับซื้อหรือผู้รวบรวมรายเล็กนั้น จะทำธุรกิจการค้าอื่น ๆ ควบคู่กันไปด้วย เช่น ขายสินค้าของชำเครื่องอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการครองชีพ และขายยา เป็นต้น กำลังคนที่ใช้ในการติดต่อซื้อขายพืชผลของพ่อค้าสิ่งดังกล่าว ส่วนใหญ่ก็คือสมาชิกในครอบครัวนั่นเอง แต่สำหรับหน้าที่การตลาดอื่น ๆ ที่ต้องการใช้แรงคนเป็นจำนวนมาก เช่น ในการแบกหาม การแยกเกรดพืชผลก่อนขาย พ่อค้าก็จะจ้างบุคคลอื่นมาช่วย

สำหรับธุรกิจการค้ากระเทียมของพ่อค้าสิ่งในตลาดกลางกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด ทำการค้าสิ่งพืชไร่เกินกว่า 1 ชนิดขึ้นไป และทำกันอย่างเป็นล่ำเป็นสัน มีเพียงส่วนน้อยที่ทำธุรกิจการค้าอื่น ๆ ควบคู่กันไปด้วย เช่น ทำอิมพอร์ตเอ็กซ์พอร์ตสินค้าเกษตรกรรมอื่น ๆ สำหรับระยะเวลาในการค้ากระเทียมส่วนใหญ่ทำเกินกว่า 10 ปีขึ้นไปเช่นเดียวกับพ่อค้าสิ่งในตลาดท้องถิ่น กำลังคนที่ใช้ในการติดต่อซื้อกระเทียม จะมีการว่าจ้าง "หลงจิว" ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์และความสามารถในอาชีพนี้จริง ๆ มาเป็นผู้ดำเนินการ โดยการควบคุมของหุ้นส่วนผู้จัดการอีกทีหนึ่ง

1.2 กระเทียมที่พ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่นทำการค้ำนั้น ส่วนใหญ่ซื้อมาจากเกษตรกร โดยตรงและซื้อมาจากพ่อค้าที่ออกไปรวบรวมจากเกษตรกรแล้วนำมาขายต่อเพียงเล็กน้อย สำหรับวิธีการรับซื้อของพ่อค้ำนั้น ส่วนใหญ่เมื่อเกษตรกรรวบรวมกระเทียมได้แล้ว จะนำมาขายให้พ่อค้าส่งของโดยตรง พ่อค้าที่ออกไปรวบรวมกระเทียมจากแหล่งผลิตของเกษตรกรเองโดยตรงมีน้อยมาก ยกเว้นในกรณีที่พ่อค้าส่งมีความต้องการสินค้าอย่างรีบด่วนก็จะออกไปรวบรวมรับซื้อจากเกษตรกรถึงแหล่งผลิต พ่อค้าส่งส่วนใหญ่มีสถานที่เก็บกระเทียมเป็นของตนเอง กล่าวคือใช้สถานที่อยู่อาศัยและหลังบ้านเป็นสถานที่เก็บกระเทียม

ในด้านพ่อค้าส่งในตลาดกลาง ส่วนใหญ่พ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่นจะส่งกระเทียมมาฝากขายเองโดยตรง โดยเสียค่าบริการในการฝากขายร้อยละ 6.5 ของจำนวนเงินที่ขายได้ทั้งหมด สำหรับสถานที่เก็บกระเทียมก็จะใช้ร้านค้าของตนเป็นที่เก็บกระเทียมไปด้วยขายไปด้วย

1.3 สำหรับการขนส่งกระเทียมของพ่อค้าในท้องถิ่นนั้น ถ้าเป็นการซื้อและขายภายในจังหวัด ซึ่งเป็นการเคลื่อนย้ายกระเทียมจากแหล่งผลิตมาในเขตเทศบาลของอำเภอต่าง ๆ มักจะใช้รถบรรทุกขนาดเล็ก ถ้าหากเป็นท้องถิ่นทุรกันดาร การคมนาคมเป็นไปโดยไม่สะดวก การเคลื่อนย้ายจะกระทำโดยใช้เกวียนต่าง สำหรับการขนส่งจากตัวจังหวัดไปขายที่กรุงเทพฯ หรือจังหวัดใกล้เคียงนั้น ขนส่งโดยใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ ซึ่งต้องเช่ารถของผู้เ็นทำการเคลื่อนย้าย

ส่วนการขนส่งกระเทียมของพ่อค้าในตลาดกลางไปยังลูกค้าขายปลีก หรือผู้บริโภคนั้น พ่อค้าไม่ต้องรับผิดชอบใด ๆ ทั้งสิ้น การขนส่งหรือการเคลื่อนย้าย จะกระทำโดยผู้ซื้อซึ่งอาจจะนำรถบรรทุกมาเอง หรือเช่ารถบรรทุกจ้าง ซึ่งมีบริการอยู่แล้วในตลาดกลางทำการบรรทุกไปยังจุดหมายปลายทางที่ต้องการ

1.4 แหล่งจำหน่ายกระเทียมของพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภออื่น ๆ ที่มีใช้อำเภอเมืองแตกต่างกัน กล่าวคือ พ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองนั้น จำหน่ายกระเทียมเกือบทั้งหมดให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ ส่วนพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภออื่น ๆ ที่มีใช้อำเภอเมือง จำหน่ายกระเทียมเกือบทั้งหมดให้พ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง

แหล่งจำหน่ายอื่น ๆ ของพ่อค้าสิ่งตั้งที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภออื่น ๆ ที่มิใช่อำเภอเมือง ก็ได้แก่การจำหน่ายให้แก่พ่อค้าในจังหวัดอื่น ๆ ที่มิใช่กรุงเทพฯ

สำหรับแหล่งจำหน่ายของพ่อค้าสิ่งในตลาดกลางมี 2 แหล่ง คือ ในกรุงเทพฯ จำหน่ายให้แก่ยี่ปั้วรายใหญ่ ๆ ซึ่งนำไปจำหน่ายอีกต่อหนึ่ง ยี่ปั้วเหล่านี้จะอยู่ในตลาดชุมชนใหญ่ ๆ เช่น ปากคลองตลาด ท่าเตียน มหานคร ฯลฯ และอีกแหล่งหนึ่งได้แก่ยี่ปั้วจากต่างจังหวัดทั่วประเทศ ซึ่งเดินทางเข้ามาซื้อเองแล้วใช้บริการของบริษัทขนส่งทำการบรรทุกกระเทียมกลับไป

1.5 ในการรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกร พ่อค้าสิ่งส่วนใหญ่ซื้อในรูปคุณภาพรวม และเวลาขายก็ขายในรูปแยกคุณภาพ เช่น กระเทียมหัวใหญ่จะมีราคาสูงกว่ากระเทียมหัวเล็ก การแยกขนาดขาย พ่อค้าจะได้ราคาดีกว่าการขายในรูปคุณภาพรวม สำหรับเงินทุนที่พ่อค้าสิ่งใช้ในการทำการค้า มักจะเป็นเงินทุนของพ่อค้าเอง พ่อค้าขายเล็ก ๆ มักจะไม่กู้เงินจากแหล่งอื่น มาทำการรับซื้อกระเทียม จะรับซื้อตามจำนวนเงินทุนที่ตนเองมีอยู่ แต่สำหรับพ่อค้ารายใหญ่ ๆ ที่ทำการค้าอย่าง เป็นกิจลักษณะแล้ว ในยามที่ขาดแคลนเงินทุน มักจะขอกู้เงินจากธนาคารมาเป็นทุนหมุนเวียนทำการค้า

สำหรับการรับซื้อกระเทียมของพ่อค้าสิ่งในตลาดกลางจะรับซื้อในรูปแยกคุณภาพ โดยแบ่งออกเป็นขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก และเวลาขายก็ขายในรูปแยกคุณภาพเช่นกัน เงินทุนที่ใช้ในการดำเนินงานมักจะเป็นเงินทุนของผู้เป็นหุ้นส่วนด้วยกัน แต่ถ้าเป็นพ่อค้ารายใหญ่ ๆ ที่ทำการค้าหลายอย่างควบคู่กันไป ก็ต้องอาศัยเงินกู้จากธนาคารเป็นทุนหมุนเวียนทำการค้า

1.6 พ่อค้าสิ่งกระเทียมที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองและอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดทราบข่าวสารเกี่ยวกับราคาจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้ พ่อค้าสิ่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองทราบความเคลื่อนไหวของราคาซื้อและขายจากพ่อค้าในกรุงเทพฯ ซึ่งจะส่งใบแจ้งราคามาให้ทราบอยู่เป็นประจำ ฉะนั้น ในการกำหนดราคารับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรหรือพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่รวบรวมกระเทียมส่งมาขายให้ จึงพิจารณาจากราคาที่พ่อค้าสิ่งในกรุงเทพฯ ส่งให้เป็นหลักสำหรับพ่อค้าที่อยู่ในอำเภออื่น ๆ ที่มิใช่อำเภอเมือง ถ้าหากเป็นพ่อค้ารายใหญ่ก็จะได้รับใบแจ้งราคาจากพ่อค้าใน

กรุงเทพฯ และใช้เป็นหลักในการกำหนดราคาซื้อขายกระเทียมจากเกษตรกรเช่นกัน แต่ถ้าหากเป็นพ่อค้าย่อยรายอื่น ๆ โดยเฉพาะพ่อค้าที่อยู่ตามตำบลหรือหมู่บ้านที่ห่างไกล ก็จะใช้ราคาของพ่อค้าในอำเภอที่ตนเองทำการค้าอยู่เป็นหลักในการกำหนดราคาซื้อขาย

สำหรับพ่อค้าส่งในตลาดกลางทราบข่าวสารเกี่ยวกับราคาจำนวนอุปสงค์ และอุปทานจากแหล่งต่าง ๆ ดังนี้ คือ จากผู้ซื้อหรือลูกค้าที่มาซื้อกระเทียมในตลาดกลาง จากประสบการณ์ในการคาดคะเน และจากพ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่น ทำให้พ่อค้าส่งในตลาดกลางสามารถกำหนดราคาซื้อและราคาขายได้ทัดเทียมกับพ่อค้าส่งรายอื่น ๆ รวมทั้งสามารถคาดคะเนแนวโน้มในอนาคตได้ด้วย

2. ข้อคิดเห็น

จากข้อมูลที่ได้ทั้งจากพ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่นและพ่อค้าส่งในตลาดกลาง พอจะสรุปข้อคิดเห็นได้ดังนี้

2.1 โครงสร้างระบบการค้ากระเทียมในท้องถิ่นยังคงเป็นไปในแบบดั้งเดิม (Traditional System) กล่าวคือ พ่อค้าส่งยังคงมีอิทธิพลในการซื้อขายกระเทียมจากเกษตรกรอยู่ ทั้งนี้เพราะเกษตรกรไม่มีทางเลือกขายกระเทียมของตนให้แก่ผู้ซื้อรายอื่น ๆ นอกจากจะขายให้พ่อค้าในท้องถิ่นเป็นส่วนใหญ่ สำหรับโครงสร้างระบบการค้ากระเทียมในตลาดกลางก็เป็นไปในแบบแข่งขัน (Competition System) กล่าวคือ พ่อค้าส่งในท้องถิ่นมีอิสระในการเลือกส่งกระเทียมมาให้ร้านใดก็ได้ในตลาดกลาง และพ่อค้าส่งในตลาดกลางก็แข่งขันแย่งลูกค้าและแข่งขันขายให้ได้ปริมาณจำหน่ายมากที่สุด พ่อค้าส่งจะไม่มีอิทธิพลทั้งในการรับซื้อและการขาย รวมทั้งการกำหนดราคาเพราะทุกอย่าง เป็นไปตามกฎอุปสงค์และอุปทานในตลาดกลาง

2.2 เกษตรกรยังคงขายกระเทียมได้ในราคาที่ไม่สูงเท่าที่ควร สาเหตุสำคัญมีหลายประการ เช่น

2.2.1 กระเทียมที่เกษตรกรเก็บเกี่ยวได้แล้ว ยังคงขายผ่านพ่อค้ารับซื้อหลายระดับ เช่น ผ่านมือพ่อค้ารับซื้อในท้องถิ่น พ่อค้าในอำเภอนั้น ๆ พ่อค้าในเขต

อำเภอเมือง และมาสู่ตลาดที่ตลาดกลางกรุงเทพฯ การที่กระเทียมเมื่อหลุดจากมือของเกษตรกรแล้ว ต้องผ่านพ่อค้าหลายช่วงหลายตอนนั้น เป็นการทำให้ต้นทุนการตลาดในด้านต่าง ๆ ของกระเทียม เพิ่มขึ้นโดยไม่สมควรและประการสำคัญ คือทำให้ราคากระเทียมที่เกษตรกรได้รับไม่สูงเท่าที่ควร

2.2.2 การค้าส่งกระเทียมในท้องถิ่นยังขาดความเป็นระเบียบ กล่าวคือ ส่วนใหญ่เปลี่ยนแปลงตามภาวะความต้องการของตลาด เกษตรกรจะขายกระเทียมได้ราคาดีก็ต่อเมื่อความต้องการกระเทียมในท้องตลาดมีมาก แต่ถ้าหากความต้องการให้ท้องตลาดลดลง ราคากระเทียมก็จะตกต่ำทันที ฉะนั้น การที่มีเสียงกล่าวกันว่า พ่อค้ากดราคาซื้อกระเทียมจากเกษตรกร จึงอาจจะเป็นการลงความเห็นที่ไม่ถูกต้องทีเดียวนัก ทั้งนี้เพราะอัตราการเสี่ยงต่อการขาดทุนในการทำการค้าของพ่อค้าก็มีค่อนข้างสูงเช่นกัน เช่น ในขณะที่การค้าซบเซา พ่อค้าก็จำเป็นต้องลดการรับซื้อลง ยิ่งถ้าหากพ่อค้ามีกระเทียมอยู่ในสต็อกเป็นจำนวนมากด้วยแล้ว ย่อมจะต้องประสบกับการขาดทุนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม อาจจะมีพ่อค้าบางรายที่กดราคาซื้อจากเกษตรกรโดยวิธีอื่น ๆ เช่น อาจจะไปเอาสำเหตุเรื่องคุณภาพมาเป็นข้ออ้าง ซึ่งในกรณีนี้พ่อค้าย่อมมีสิทธิทำได้อย่างเต็มที่ แต่การที่เกษตรกรขายกระเทียมได้ในราคาต่ำ โดยเฉพาะในขณะที่ภาวะการค้าซบเซานั้น จะกล่าวว่าเกษตรกรถูกกดราคาไม่ได้

2.2.3 สำเหตุสำคัญอีกประการหนึ่งที่อาจกล่าวได้ว่า เกษตรกรยังขายกระเทียมได้ในราคาไม่สูงเท่าที่ควร เนื่องจากราคาที่เกษตรกรจะได้รับขึ้นอยู่กับราคาที่พ่อค้าเสนอให้ และถึงแม้ว่าเกษตรกรจะทราบความเคลื่อนไหวของราคา (เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ทราบความเคลื่อนไหวของราคา) ก็ไม่อาจต่อรองราคาให้สูงขึ้นได้ และเนื่องจากราคารับซื้อขายในเขตอำเภอหรือท้องถิ่นที่เกษตรกรมีภูมิลำเนาอยู่มักจะไม่แตกต่างกันมากนัก นอกจากนี้ถ้าหากเกษตรกรไม่พอใจราคาที่ได้รับ และจะนำกระเทียมไปขายในอำเภอหรือท้องถิ่นอื่น ๆ ที่ได้ราคาสูงกว่ารายได้ที่ได้รับก็จะไม่คุ้มค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ฉะนั้นเกษตรกรจึงมักยอมรับเอาราคาที่พ่อค้าในท้องถิ่นเสนอให้อยู่เสมอ

2.3 ปัญหาที่พ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่นกำลังประสบอยู่ ได้แก่ปัญหาราคาซื้อและขายขาดความแน่นอนเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เพราะราคาซื้อและขายในต่างจังหวัดนั้นเปลี่ยนแปลงไปตามราคาและความต้องการของตลาดกรุงเทพฯ เป็นสำคัญ ถ้าหากภาวะการณ์ของตลาดเป็นไปในทางดี พ่อค้าในกรุงเทพฯ ก็จะแจ้งให้พ่อค้าในท้องถิ่นรวบรวมกระเทียมเพื่อส่งมาให้เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มราคารับซื้อให้สูงขึ้น ในกรณีนี้ทั้งพ่อค้าและเกษตรกรจะขายกระเทียมได้ในราคาดี แต่ถ้าหากความต้องการกระเทียมในท้องถิ่นตลาดลดน้อยลงการค้าซบเซา ราคากระเทียมก็จะตกต่ำ พ่อค้าในท้องถิ่นก็จะลดปริมาณการรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกร ในกรณีพ่อค้าที่รับซื้อไว้เป็นจำนวนมากจะขาดทุน เพราะซื้อมาราคาแพงแต่ขายในราคาถูก อย่างไรก็ตามพ่อค้าส่งเมื่อประสบภาวะการณ์ของตลาดเช่นนี้ ต่างก็จะเก็บกระเทียมไว้ระยะหนึ่ง โดยคาดว่าราคาจะกลับสูงขึ้นอีก แต่ถ้าหากภาวะการณ์ไม่ดีขึ้นขึ้นเก็บไว้ต่อไปก็จะขาดทุนมากขึ้น พ่อค้าก็จำเป็นต้องขาย จะนั้นความไม่แน่นอนของราคาจึงทำให้การเสี่ยงภัยในการทำการค้าของพ่อค้าค่อนข้างสูง และเป็นเหตุให้พ่อค้ารายเล็ก ๆ หลายรายต้องเลิกอาชีพไป

ปัญหาอื่น ๆ ก็ได้แก่การแก่งแย่งกันรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรในระหว่างพ่อค้าด้วยกันเอง ปัญหาดังกล่าวจะเกิดขึ้นในขณะที่พ่อค้ามีความต้องการรวบรวมกระเทียมมาก พ่อค้าทุกรายต่างก็จะชวนขายออกไปแย่งกันรับซื้อจากเกษตรกรทั้งในท้องที่ที่พ่อค้ามีภูมิลำเนาอยู่และในท้องที่อื่น ๆ ด้วย เมื่อมีการแก่งแย่งกันรับซื้อ จึงทำให้พ่อค้าไม่อาจรวบรวมกระเทียมได้มากตามจำนวนที่ตนต้องการในการแก่งแย่งกันรับซื้อนั้น พ่อค้ารายเล็ก ๆ จะประสบปัญหาไม่มีเงินทุนไม่พอรับซื้อ สำหรับในการขายกระเทียมให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ พ่อค้าในท้องถิ่นมักจะประสบปัญหาขายได้ไม่เต็มราคาที่ควรจะได้รับ ทั้งนี้เพราะจะถูกพ่อค้าหักค่าเสียหายอื่น ๆ ออกจากราคารับซื้อเสมอ โดยอ้างว่าน้ำหนักไม่ครบ และสินค้ามีคุณภาพไม่ดีบ้าง ฯลฯ

ส่วนปัญหาที่พ่อค้าส่งในตลาดกลางกำลังประสบอยู่ ได้แก่ การกั้นกีดกันในระหว่างพ่อค้าส่งด้วยกันเอง เช่น การขายตัดราคาให้ลูกค้า การแก่งแย่งลูกค้าในตลาดและการแก่งแย่งการรับซื้อกระเทียมจากพ่อค้าในท้องถิ่น เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีปัญหาเรื่องหนี้สูญจากการปล่อยเครดิต ซึ่งอาศัยความไว้วางใจเชื่อใจกันเป็นเกณฑ์ ในแต่ละปีพ่อค้าจะประสบกับปัญหาหนี้สูญ

หรือลูกค้าล้มละลายอยู่เป็นประจำ โดยไม่มีโอกาสเรียกกลับคืนได้เลย เพราะลูกหนี้ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ส่วนปัญหาอื่น ๆ ก็ได้แก่ความเสี่ยงในการคาดคะเนภาวะการณ์ในตลาด (อั้งยั้ง) ถ้าการคาดคะเนผิดพลาดไป พ่อค้าก็จะประสบกับการขาดทุนอย่างมากทั้งราคาและน้ำหนักของกระเทียมที่กักเก็บไว้

3. ข้อเสนอแนะ

จากการวิเคราะห์ข้อมูลและการสำรวจสภาพภาวะการค้าส่งกระเทียมทั้งในตลาดท้องถิ่นและตลาดกลาง จะเห็นได้ว่าระบบการค้าส่งยังคงเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ มิได้อำนวยประโยชน์ให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งพ่อค้าและเกษตรกรอย่างเท่าเทียมกันแต่อย่างใด นอกจากนี้ยังทำให้เกิดการสูญเสีย และเป็นผลเสียแก่ทางเศรษฐกิจทั้งส่วนรวมและของผู้บริโภคคนสุดท้าย ให้น้อยลงอีกด้วย เช่น การที่กระเทียมต้องผ่านมือพ่อค้าหลายช่วงหลายตอนนั้น จะทำให้ต้นทุนการตลาดสูงขึ้น ซึ่งจะเป็นผลให้ผู้บริโภคคนสุดท้ายต้องซื้อสินค้าในราคาแพงเกินกว่าที่ควร ฉะนั้นเพื่อจะเป็นการหาทางส่งเสริมและแก้ไขระบบการค้าส่งดังกล่าวให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นแล้ว แนวทางปรับปรุงและส่งเสริมการค้าส่งที่สำคัญ ๆ ควรเป็นไปในรูปการหาทางส่งเสริมให้การค้าส่งกระเทียมภายในประเทศดำเนินไปอย่างราบรื่นสม่ำเสมอ ลดอัตราการเสี่ยงภัยต่อการขาดทุนของพ่อค้าในการทำการค้าให้น้อยลง และช่วยให้เกษตรกรสามารถจำหน่ายได้ในราคาสูงยิ่งขึ้น สำหรับวิธีดำเนินงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวข้างต้นมีดังนี้

3.1 กรมวิชาการเกษตรควรหาวิธีการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้นเพื่อสนับสนุนการส่งออกพร้อมทั้งหาทางปรับปรุงคุณภาพของกระเทียมไทยให้มีความดีและหัวใหญ่ ทัดเทียมกระเทียมต่างประเทศ เพื่อให้ตลาดต่างประเทศหันมาซื้อกระเทียมไทยเพิ่มขึ้น เพราะเท่าที่เป็นมากระเทียมไทยมีขนาดเล็กและกลิ่นฉุน จึงไม่ได้รับความนิยมจากต่างประเทศ ทำให้การส่งออกมีปริมาณน้อย

3.2 ส่งเสริมให้การค้าส่งกระเทียมทั้งในตลาดท้องถิ่น และตลาดกลางกรุงเทพฯ ดำเนินไปเรื่อย ๆ และโดยสม่ำเสมอ

เนื่องจากตลาดกรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางการค้าส่งกระเทียมที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ และกระจายออกไปยังภาคต่าง ๆ เพื่อการบริโภค การอุตสาหกรรม และการส่งออกจำหน่ายต่าง-ประเทศใกล้เคียง ฉะนั้นจากสภาพข้อเท็จจริงของช่องทางเดินของกระเทียมดังกล่าวมาแล้ว นับตั้งแต่ออกจากแหล่งผลิตในท้องถิ่น เรื่อยไปจนกระทั่งถึงขั้นส่งออก โดยสังเขปนั้นทำให้พอจะมองเห็นชัดว่า การจะหาทางส่งเสริมให้การค้าส่งกระเทียมทั้งในระดับท้องถิ่น และกรุงเทพฯ ดำเนินไปเรื่อย ๆ โดยไม่ขาดตอนนั้น สิ่งแรกที่จะต้องรีบดำเนินการ คือ การหาทางเพิ่มความต้องการของตลาดต่างประเทศให้สูงขึ้น ทั้งนี้เพราะถ้าตลาดต่างประเทศมีความต้องการสูง การค้าทั้งในกรุงเทพฯ และท้องถิ่นจะไหลตัวคึกคัก แต่ถ้าหากตลาดต่างประเทศมีความต้องการน้อยหรือไม่สั่งซื้อเลย การค้าในประเทศทุกระดับจะซบเซา แต่เนื่องจากความต้องการของตลาดต่างประเทศขาดความแน่นอนและเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ภาวะการค้ากระเทียมของไทย เท้าที่ผ่านมาในแต่ละปี จึงมีทั้งรุ่งเรืองและซบเซาสลับกันไปอยู่เสมอ ซึ่งเรื่องนี้เป็นข้อเท็จจริงที่ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องจะต้องยอมรับ

เมื่อเป็นเช่นนี้ รัฐบาลจึงควรพยายามหาทางให้ตลาดต่างประเทศหันมาสั่งซื้อกระเทียมจากไทยอย่างสม่ำเสมอตลอดทั้งปี (ซึ่งมิใช่เรื่องที่จะทำให้สำเร็จได้ง่าย ๆ) โดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ กระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ควรร่วมมือประสานงานกันอย่างใกล้ชิด ในการกำหนดนโยบายและมาตรการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อสนับสนุนให้การส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศดำเนินไปโดยราบรื่น ในขณะที่เดียวกันควรหาทางลดปริมาณการนำเข้ากระเทียมเข้าจากต่างประเทศโดยการเพิ่มภาษีขาเข้าให้สูงขึ้น หรือห้ามการนำเข้าโดยเด็ดขาด ทั้งนี้เพื่อป้องกันมิให้การค้ากระเทียมในประเทศได้รับความกระทบกระเทือน อย่างไรก็ตาม มาตรการการลดหรือการห้ามนำเข้ากระเทียมเข้าควรเปลี่ยนแปลงตามภาวะความต้องการในประเทศด้วย กล่าวคือ ถ้าหากความต้องการกระเทียมในประเทศสูงขึ้น แต่ผลผลิตไม่พอกับความต้องการ ก็ควรผ่อนผันให้กระเทียมจากต่างประเทศเข้ามาในประเทศบ้าง เพื่อมิให้ผู้บริโภคได้รับความเดือดร้อน

3.3 ปรับปรุงการคมนาคมในท้องถิ่น เช่น สร้างและขยายถนนจากแหล่งผลิต มาสู่ตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดในอำเภอ เพื่อช่วยให้การขนส่งกระเทียมจากแหล่งผลิตมาสู่ตลาด

เป็นไปโดยสะดวกรวดเร็ว จัดระบบการสื่อสารติดต่อให้ได้ประสิทธิภาพ เช่น จัดให้มีโทรศัพท์ในเขตอำเภอให้มากขึ้น เพื่อให้พ่อค้ากับพ่อค้าหรือพ่อค้ากับเกษตรกร สามารถติดต่อทำธุรกิจกันได้ง่ายยิ่งขึ้น และสามารถส่งข่าวสารกันได้อย่างรวดเร็ว

กล่าวโดยสรุป การค้าส่งกระเทียมโดยทั่ว ๆ ไปยังดำเนินไปอย่างไม่มีระเบียบที่แน่นอน ทั้งนี้เพราะการค้ำต้นตัวหรือขบเข้านั้นขึ้นอยู่กับภาวะการค้าหรือความต้องการในตลาดกรุงเทพฯ ซึ่งเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผลจากการนี้ทำให้ราคาซึ่งขายกระเทียมขาดความแน่นอนตามไปด้วย ความไม่แน่นอนของราคาดังนี้เป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดที่พ่อค้าประสบในการทำการค้า เช่น ถ้าหากราคากระเทียมตกต่ำพ่อค้าจะลดการรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกร สำหรับพ่อค้าที่ซื้อมาเพื่อจำหน่ายต่อจะประสบการขาดทุน เพราะซื้อมาในราคาหนึ่งแต่กลับขายได้ในราคาที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าราคากระเทียมจะสูงขึ้นหรือต่ำลงก็ตาม บุคคลสุดท้ายที่จะได้รับความเดือดร้อนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ก็คือ เกษตรกรนั่นเอง ทั้งนี้เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ยังคงจำหน่ายกระเทียมโดยผ่านพ่อค้ารับซื้อในท้องถิ่น ถ้าพ่อค้าลดการรับซื้อหรือไม่สั่งซื้อเลย เนื่องจากความต้องการกระเทียมในท้องถิ่นถึงจุดอิ่มตัว เกษตรกรก็ไม่ว่าจะนำกระเทียมของตนไปขายให้แก่ใคร จะเก็บไว้รอขายก็ไม่ได้ เพราะเป็นที่ทราบกันดีว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ยากจนจึงต้องรับขาย เพื่อให้ได้เงินมาเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ในการหาทางให้การค้ากระเทียมมีความตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาและก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้อื่นที่เกี่ยวข้องในวงการค้าอย่างเท่าเทียมกันนั้น รัฐบาลควรส่งเสริมให้มีการใช้ในกิจกรรมอุตสาหกรรมอาหารสำเร็จรูปและอื่น ๆ ในประเทศไทยมากขึ้น พร้อมทั้งสนับสนุนการส่งออกจำหน่ายต่างประเทศให้ดำเนินไปอย่างราบรื่นสม่ำเสมอ เพราะเมื่อมีความต้องการส่งออกมากขึ้น พ่อค้าในกรุงเทพฯ ก็จะต้องพยายามหาทางให้พ่อค้าในท้องถิ่นรวบรวมกระเทียมส่งเข้ามาในกรุงเทพฯ มากขึ้นด้วย ทั้งนี้จะเป็นผลทำให้ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อเกษตรกรและพ่อค้า สำหรับการหาทางลดอิทธิพลของพ่อค้าคนกลางที่มีต่อเกษตรกรให้น้อยลงนั้น รัฐบาลจะต้องสนับสนุนกิจการสหกรณ์ให้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและกว้างขวาง เพื่อให้สหกรณ์สามารถให้ความช่วยเหลือเกษตรกรในด้านอื่น ๆ รวมทั้งทำการรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรได้อย่างเต็มที่และทั่วถึงด้วย