



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย “การศึกษารูปแบบตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม
ทำการเกษตรแบบยั่งยืน หมู่ที่ ๑
ตำบลคลองจินดา อำเภอสามพราน
จังหวัดนครปฐม”

โดย นางชุติมา น้อยนารถ และคณะ

31 สิงหาคม 2546



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย “การศึกษารูปแบบตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม
ทำการเกษตรแบบยั่งยืน หมู่ที่ ๑
ตำบลคลองจินดา อำเภอสามพราน
จังหวัดนครปฐม”

โดย นางชุตีมา น้อยนารถ และคณะ

31 สิงหาคม 2546

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย “การศึกษารูปแบบตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มทำการเกษตร
แบบยั่งยืน หมู่ที่ ๑ ตำบลคลองจินดา อำเภอสามพราน
จังหวัดนครปฐม”

คณะผู้วิจัย

1. ชุตินา	น้อยนารถ
2. ลัดดาวัลย์	หลงสมบุญ
3. สุกัญญา	น้อยนารถ
4. บุษบา	หลงสมบุญ
5. บุญเสริม	แก้วมาลัย
6. พิชัย	ทองสิมา
7. ชีระ	ศรีรัตนพิทักษ์
8. มะลิ	ยิ้มถนอม
9. วันชัย	หลงสมบุญ
10. บุญธรรม	หลงสมบุญ
11. อำนาจ	หลงสมบุญ
12. นื่องนุช	เอี่ยมเจริญ
13. โสภา	วุฒิกิจจาทร
14. สุนิสา	เด็กสงวน
15. เสริมศรี	ศรีรัตนพิทักษ์
16. จินตเกียรติ	มาลัยทอง

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

ชุดโครงการ : เศรษฐกิจชุมชน



<u>บทที่</u>		<u>หน้า</u>
บทที่ 1	บทนำ	
	❖ความเป็นมาและสภาพของปัญหา	1
	❖คำถามวิจัย	2
	❖วัตถุประสงค์โครงการ	2
	❖พื้นที่ในการวิจัย	2
	❖ระยะเวลาในการดำเนินงาน	2
	❖งบประมาณ	2
	❖วิธีการดำเนินงาน	2
	❖ผลที่คาดว่าจะได้รับ	2
บทที่ 2	งานวิจัยและงานพัฒนาท้องถิ่นในพื้นที่	
	❖ความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับงานวิจัยในพื้นที่	3
	❖ความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับงานพัฒนาในพื้นที่	3
บทที่ 3	พื้นที่ศึกษา	
	❖ลักษณะทางภูมิศาสตร์	5
	❖ที่ตั้งอาณาเขต	5
	❖ประวัติศาสตร์ชุมชน	5
	❖เหตุการณ์สำคัญในชุมชน	6
	❖สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน	6
	❖สภาพเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม	7
บทที่ 4	แผนการดำเนินงานและงบประมาณ	
	❖สรุปภาพรวมเกี่ยวกับแผนงานที่ดำเนินการแล้ว และงบประมาณที่ใช้จริง	9
	❖รายงานผลการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรมที่ทำ	17
	- กิจกรรมที่ 1 สร้างเครื่องมือในการศึกษา	17
	- กิจกรรมที่ 2 ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม	19
	- กิจกรรมที่ 3 ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม	21

สารบัญ(ต่อ)

- กิจกรรมที่ 4 วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดจากอดีต-ปัจจุบัน	24
- กิจกรรมที่ 5 ค้นหาข้อมูลเพื่อการศึกษาดูงาน	29
- กิจกรรมที่ 6 ประชุมเครือข่ายเกษตรธรรมชาติ จ.นครปฐม ครั้งที่ 1	30
- กิจกรรมที่ 7 ศึกษาดูงานเกี่ยวกับการทำเกษตรธรรมชาติ	31
และการจัดการด้านการตลาด	
- กิจกรรมที่ 8 ศึกษาดูงานเกี่ยวกับเกษตรปลอดสารพิษ	33
และรูปแบบการจัดการด้านการตลาด	
- กิจกรรมที่ 9 สํารวจข้อมูลเบื้องต้นของตลาดตามสถานที่ต่างๆ	36
- กิจกรรมที่ 10 ขยายความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น	38
- กิจกรรมที่ 11 รวบรวมข้อมูลที่ผ่านมาเพื่อจัดเตรียมทำรายงานความก้าวหน้า	39
- กิจกรรมที่ 12 ค้นหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม	40
- กิจกรรมที่ 13 รวบรวมข้อมูลเพื่อประเมินผล	54
- กิจกรรมที่ 14 ประชุมเพื่อจัดเตรียมทำรายงานฉบับสมบูรณ์	63
❖ สรุปผลการดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้	65
❖ วิเคราะห์ผลที่ได้จากการทำกิจกรรมที่ 1-6	68
❖ วิเคราะห์ผลที่ได้จากการทำกิจกรรมที่ 7-14	70
❖ ความสัมพันธ์และความต่อเนื่องเชื่อมโยงกับแต่ละกิจกรรม	68
❖ บรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้และผลที่คาดว่าจะได้รับอย่างไร	72
❖ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการทำการวิจัยและวิธีแก้ปัญหา	74
❖ ผลกระทบทั้งเชิงบวกและเชิงลบจากการดำเนินการวิจัย	76
❖ ผลที่กลุ่มและสมาชิกได้รับจากการดำเนินการวิจัย	78

บทที่ 5 องค์ความรู้ที่ได้จากการทำกิจกรรมและแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

❖ องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานวิจัย	79
❖ องค์ความรู้ที่ได้จากการทำกิจกรรมและแนวทางการดำเนินงานในอนาคต	80
❖ วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เพื่อการวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต	83

สารบัญ(ต่อ)

บทที่ 6	ข้อคิดเห็นของทีมนักวิจัยที่มีต่อศูนย์ประสานงานและสกว.สำนักงานภาค	85
บทที่ 7	ภาคผนวก	87
✚	ข้อมูลเกี่ยวกับการทำการเกษตรแบบเกษตรยั่งยืน ของกลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา	88
✚	ภาพถ่ายจากสวน	95
✚	ข้อมูลกลุ่มเกษตรยั่งยืน	144
✚	ประวัติสมาชิกภายในกลุ่มเกษตรยั่งยืน	145
✚	ประวัติทีมนักวิจัย	151

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและสภาพปัญหา

“ บ้านลำลาดบัว ” เป็นชื่อเดิมของชุมชนหมู่ 1 ตำบลคลองจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม เดิมพื้นที่ลำลาดบัวมีลักษณะเป็นเช่นเดียวกับพื้นที่อื่นของอำเภอสามพราน คือ เป็นพื้นที่ปลูกข้าว จนกระทั่งเมื่อ 30 ปีที่ผ่านมา ชาวลำลาดบัวเริ่มปรับพื้นที่สวนปลูกพืชผัก ปลูกมันเทศ และเริ่มทดลองใช้สารเคมีตามคำแนะนำของนักวิชาการ โดยเชื่อว่าการเพิ่มต้นทุน ใช้สารเคมีเพียงเล็กน้อยจะทำให้ผลผลิตและรายได้เพิ่มขึ้น แต่เนื่องจากเกษตรกรขาดความรู้ ความเข้าใจในการใช้สารเคมีอย่างเหมาะสม จึงมีการใช้สารเคมีเกินจำเป็น ทำให้สารเคมีตกค้าง ทั้งในผักและผลไม้ เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค นอกจากนี้สารเคมียังทำให้เกิดปัญหามลภาวะต่อ สิ่งแวดล้อม สัตว์บางชนิดหายไปจากธรรมชาติ บางชนิดจำนวนลดลงมาก เช่น หิงห้อย นอกจากนี้ตัวเกษตรกรเองก็ได้รับผลกระทบจากสารเคมีเช่นกัน เพราะเกษตรกรหลายรายเกิดอาการ แพ้ บางรายสุขภาพทรุดโทรมและบางรายถึงกับเสียชีวิต เมื่อเกิดผลกระทบต่างๆมากขึ้นในชุมชน ทำให้เกษตรกรรุ่นใหม่บางส่วนในพื้นที่หมู่ 1 ตำบลคลองจินดา หันมาทำการเกษตรแบบ ยั่งยืน โดยต่างคนต่างทดลองทำในสวนของตนเอง ไม่ได้รวมกลุ่มแลกเปลี่ยนเรียนรู้แต่อย่างใด จนกระทั่งเมื่อ 2 ปีที่ผ่านมาจึงได้มีการรวมตัวตั้งเป็นกลุ่มขึ้นชื่อ “ กลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา ” เพื่อทำกิจกรรมทั้งด้านการแลกเปลี่ยนความรู้ การศึกษาดูงาน การร่วมกันจำหน่ายผลผลิตใน งานเทศกาลต่างๆ การทำปุ๋ยหมัก เป็นต้น

ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกประมาณ 60 คน สมาชิกแต่ละคนจะพัฒนารูปแบบการทำ การเกษตรแบบอินทรีย์ที่มีเอกลักษณ์และเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ของตนเอง ซึ่งความรู้เหล่านี้ สมาชิกเรียนรู้จากการอบรม ศึกษาจากหนังสือ ศึกษาดูงาน และจากการทดลองทำด้วยตนเอง ฯลฯ ทุกวันนี้สมาชิกของกลุ่มสามารถลดการใช้สารเคมี 30 - 90 %

อย่างไรก็ตามแม้ว่ากลุ่มจะผลิตผลไม้ปลอดสารพิษมาเป็นระยะเวลา 2 ปี แต่ยังไม่เป็นที่รู้ จักแพร่หลายมากนัก เนื่องจากการขายผลผลิตส่วนใหญ่ของกลุ่มมีลักษณะต่างคนต่างขายให้กับ พ่อค้าคนกลางที่มารับถึงสวน รวมทั้งผลผลิตได้ราคาต่ำกว่าผลผลิตที่ใช้สารเคมี เนื่องจากผล ผลิตมีลักษณะด้อย เช่น ผลเล็ก ผิวไม่สวย ไม่สามารถแข่งขันกับผลผลิตที่ใช้สารเคมี เมื่อถูกนำ ไปจำหน่ายปะปนกัน ผู้บริโภคไม่สามารถทราบได้ ทำให้การจำหน่ายไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ ต้องการบริโภคผลผลิตปลอดสารเคมี การจัดการด้านการตลาดเพื่อการแก้ไขปัญหาดังกล่าวทาง กลุ่มฯ ได้ทดลองทำการตลาดหลายวิธี เช่น ตลาดนัด งานเทศกาล พบว่ารูปแบบตลาดดังกล่าว ไม่มั่นคงและบางครั้งถูกกีดกัน ทางกลุ่มฯ จึงมีความประสงค์จะศึกษาวิจัยเพื่อค้นหารูปแบบการ ตลาดที่เหมาะสมซึ่งสามารถรองรับผลผลิตของกลุ่มฯ ที่หลากหลายทั้งผลไม้ซึ่งเป็นพืชหลักและ พืชผักซึ่งเป็นพืชเสริมว่าควรมีรูปแบบการตลาดในลักษณะใดจึงจะเหมาะสมสำหรับกลุ่มฯ

คำถามวิจัย

รูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มทำการเกษตรแบบยั่งยืนคลองจินดาควรเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อศึกษาดูงานสถานการณ์การตลาดของกลุ่มในปัจจุบันและรายได้จากการขายผลผลิต
2. เพื่อศึกษาศักยภาพการผลิตของกลุ่มฯ
3. เพื่อศึกษาการตลาดในรูปแบบต่างๆ
4. เพื่อค้นหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม

พื้นที่ในการวิจัย

พื้นที่หมู่ที่ 1 (บ้านลำลาดบัว) ตำบลคลองจินดา อำเภอสามพราน จังหวัดนครปฐม

ระยะเวลาในการดำเนินการ

ใช้ระยะเวลาในการดำเนินงาน 12 เดือน

งบประมาณ

ใช้งบประมาณในการทำวิจัย ประมาณ 34,964 บาท

วิธีการดำเนินงาน

- จัดประชุมกลุ่มย่อย วางแผนการดำเนินงานและแนวทางในการเก็บข้อมูล
- จัดทำแบบสำรวจในการเก็บข้อมูล พร้อมแบ่งพื้นที่ในการลงเก็บข้อมูล
- ทีมวิจัยลงพื้นที่เก็บข้อมูลของสมาชิกในกลุ่ม
- จัดประชุมกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนและวิเคราะห์ข้อมูล และวางแผนการทำงานขั้นต่อไป

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงสถานการณ์การตลาดของกลุ่มฯ ในปัจจุบันและรายได้
2. ทราบถึงศักยภาพการผลิตของกลุ่มฯ
3. ทราบถึงการตลาดในรูปแบบต่างๆ
4. ทราบถึงแนวทาง (ปรับปรุง / พัฒนา) การตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มฯ

บทที่ 2

งานวิจัยและงานพัฒนาท้องถิ่นในพื้นที่

ความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับงานวิจัยในพื้นที่

โครงการสนับสนุนการสร้างเครือข่ายระหว่างมหาวิทยาลัยกับชุมชน โดยคณะสิ่งแวดล้อมและทรัพยากรศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ได้คัดเลือกตำบลคลองจินดาเข้าสู่โครงการ “เครือข่ายความร่วมมือสถาบันอุดมศึกษาและประชาคมลุ่มน้ำท่าจีน” มีลักษณะการศึกษาวิจัย โดยให้สถาบันอุดมศึกษามีส่วนร่วมในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน รวมทั้งการสร้าง ความเข้าใจระหว่างนักวิชาการกับประชาชนในชุมชน

วิธีการดำเนินการ

- จัดเวทีสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการให้กับคนในชุมชนตำบลคลองจินดา
- ค้นหาจุดอ่อนและจุดแข็ง ภายในตำบลคลองจินดา
- อบรมพัฒนาศูนย์ชุมชนที่เป็นผู้นำชุมชน เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการทำงานชุมชน

จากการที่มีโครงการนี้ทำให้ชุมชนตำบลคลองจินดา มีความตื่นตัวในการร่วมมือเพื่อการ พัฒนามากขึ้น หลายองค์กรภายในชุมชน เช่น กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มเกษตรกรและกลุ่มอื่นๆ ได้จัด กิจกรรมร่วมกันมากขึ้นที่สำคัญ คือ กิจกรรมดังกล่าวหนุนเสริมให้แนวคิดเรื่องการวิจัยเพื่อท้องถิ่น ซึ่งก่อตัวอยู่ในชุมชนก่อนหน้านี้แล้ว ได้แพร่กระจายไปในชุมชนได้มากขึ้น และสามารถผลักดันให้เกิดกลุ่มและกิจกรรมต่างๆขึ้นในชุมชนง่ายขึ้น เช่น ประชาคมตำบลคลองจินดา การเปิด ตลาดการท่องเที่ยว เป็นต้น

ความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับงานพัฒนาในพื้นที่

ตำบลคลองจินดาเป็นตำบลขนาดใหญ่ที่มีประชากรหนาแน่น มีวัฒนธรรมเมืองแพร่ กระจายมามาก ปัญหาที่สำคัญของชุมชน คือปัญหาสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันได้มีการพัฒนาในด้าน การดูแลสิ่งแวดล้อมมากขึ้น มีการตั้งชมรมรักษาลองจินดาซึ่งเป็นชมรมสาขาของชมรมรักแม่น้ำ ท่าจีน ส่งเสริมด้านการดูแลรักษาลองจินดา กลุ่มแม่บ้านเริ่มมีการรวมตัวเพื่อการผลิต แชมพู น้ำยาล้างจาน เพื่อจำหน่ายให้แก่คนในชุมชน ปัจจุบันกำลังขยายตลาดและพัฒนาคุณภาพผลิต ภัณฑ์ กลุ่มเกษตรกรหมู่ 1 รวมตัวกันทำปุ๋ยหมักชีวภาพใช้กันเองภายในชุมชน โดยได้รับการ สนับสนุนจากเกษตรอำเภอและธนาคารเพื่อการเกษตรและอาคารสงเคราะห์(ธกส.) ซึ่งกำลัง ขยายการผลิตให้เพียงพอกับความต้องการของสมาชิกภายในกลุ่ม ในแต่ละหมู่บ้านภายในตำบลมี การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านดำเนินการให้บริการเงินกู้และออมเงินแก่สมาชิก การจัดตลาดจำหน่าย ผลผลิตของเกษตรกรโดยตรงและการท่องเที่ยวทางน้ำ ซึ่งเป็นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ ทำให้มีนักท่องเที่ยวเข้ามาภายในตำบลคลองจินดา และรู้จักตำบลคลองจินดามากขึ้น

การตื่นตัวของเกษตรกรที่ปลูกผลไม้ภายในชุมชนเกี่ยวกับพิษภัยของสารเคมีและปุ๋ย เคมีต่อผู้บริโภคและตัวเกษตรกรเอง ส่งผลให้ปัจจุบันมีเกษตรกรหลายคนเริ่มหันมาทดลองใช้สาร

สกัดจากสมุนไพรและปุ๋ยน้ำชีวภาพมากขึ้น มีการรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อการพัฒนาผลผลิตให้ปลอดภัย เช่น กลุ่มลดการใช้สารเคมี และกลุ่มเกษตรยั่งยืน ปัจจุบันการพัฒนาไม่ได้เป็นไปอย่างรวดเร็วแต่เริ่มมีลักษณะเป็นระบบมากขึ้นกล่าวคือ จากเดิมที่ไม่ค่อยมีการประชุมพบปะเพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความรู้กัน ได้ปรับเปลี่ยนโดยมีการจัดกิจกรรม มีเวทีพูดคุยกัน แลกเปลี่ยนความรู้ และเทคนิคการทำเกษตรร่วมกัน ส่งผลให้คนในชุมชนตำบลคลองจินดา มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ มีทัศนคติที่ดีขึ้น ให้ความร่วมและเห็นความสำคัญของการร่วมมือกัน เพื่อพัฒนาชุมชน ของตนเองให้ดีขึ้น

บทที่ 3 พื้นที่ศึกษา

ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ตำบลคลองจินดาเป็นที่ราบลุ่มบริเวณปากแม่น้ำพื้นที่ค่อนข้างต่ำ มีลำคลองสาขารณะขนาดใหญ่ไหลผ่านกลางตำบลชื่อ "คลองจินดา" ซึ่งเป็นคลองที่แยกมาจากแม่น้ำนครชัยศรีที่ตำบลบางช้าง เนื่องจากตำบลคลองจินดาอยู่บริเวณตอนล่างของภาคกลางจึงมีฝนตกชุกในช่วงเดือนกรกฎาคม - ตุลาคม เพราะได้รับอิทธิพลจากมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ และเนื่องจากเป็นพื้นที่ลุ่มในช่วงฝนตกชุก บางครั้งจะมีน้ำท่วมเกิดขึ้นได้ ในช่วงเดือนมีนาคม - พฤษภาคม อากาศจะร้อนและน้ำในแหล่งน้ำจะน้อย บางปีหากมีน้ำทะเลหนุนสูง น้ำในคลองจินดาจะมีรสกร่อย เพราะมีน้ำทะเลรุกเข้ามาถึง

ตำบลคลองจินดาเป็นแหล่งที่มีดินดีอุดมสมบูรณ์ ทำให้เหมาะแก่การเพาะปลูก สมัยก่อนชาวบ้านมักจะทำนา ทำไร่มัน หรือปลูกแตงโม ในช่วงน้ำมากจะปล่อยให้น้ำท่วมหลังน้ำลดแล้วจึงค่อยปลูกพืชรุ่นใหม่ต่อไป ระยะเวลา 40 ปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน ชาวบ้านเริ่มทำคันดินกั้นน้ำ ยกร่องเป็นสวน ปลูกผลไม้ เช่น ทุเรียน ส้ม ฝรั่ง ฯลฯ ซึ่งได้ผลผลิตดี ปัจจุบันตำบลคลองจินดาเป็นแหล่งผลิตผลไม้แหล่งใหญ่ของจังหวัดนครปฐม

ที่ตั้งอาณาเขต

ตำบลคลองจินดาดังอยู่บริเวณตอนล่างของจังหวัดนครปฐม ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอสามพราน ประมาณ 12 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดราชบุรีและสมุทรสาคร ทิศเหนือติดกับตำบลบางช้าง ทิศใต้ติดกับตำบลตลาดจินดา และตำบลเกษตรพัฒนา อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร ทิศตะวันออกติดกับตำบลโคกพระเจดีย์ ทิศตะวันตกติดกับตำบลหนองนกไข่ ตำบลคลองจินดาประกอบด้วย 14 หมู่บ้าน 1,132 ครัวเรือน มีจำนวนประชากรรวม 5,793 คน พื้นที่รวมทั้งหมด 16,378 ไร่ เป็นพื้นที่เกษตร 1,4561 ไร่

ประวัติศาสตร์ชุมชน

ตำบลคลองจินดา ตั้งขึ้นเมื่อประมาณ 40 ปีมาแล้ว สมัยก่อนเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นของเจ้าขุนมูลนาย จัดสรรแบ่งให้ชาวบ้านทำมาหากิน สมัยรัชกาลที่ 5 ได้มีการขุดคลองซึ่งแยกจากแม่น้ำนครชัยศรีบริเวณตำบลบางช้างเป็นระยะทางประมาณ 25 กม. เชื่อมต่อกับอำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี โดยตำบลคลองจินดาเป็นบริเวณที่ดินริมฝั่งคลองตอนกลางระหว่างตำบลบางช้างกับตำบลตลาดจินดา ช่วงแรกชาวบ้านเรียกคลองนี้ว่า "คลองสองวา" เพราะมีความกว้างเพียง 2 วา เวลาหน้าแล้งน้ำจะแห้งมาก ชาวจีนที่ล่องเรือเข้ามาซื้อพืชผลจากชาวบ้าน เข้าออกลำบากต้องลงเข็นเรือ เวลาเข็นไปมักจะบ่นคำไปด้วย นานเข้าชาวบ้านจึงเรียก

คลองนี้ว่า "คลองจินดา" ต่อมาภายหลังจึงเรียกเพี้ยนไปเป็น "คลองจินดา" และเป็นชื่อเรียกตำบลคลองจินดามาจนถึงปัจจุบัน

เหตุการณ์สำคัญในชุมชน

เนื่องจากสภาพโดยทั่วไปของพื้นที่ตำบลคลองจินดามีลักษณะเป็นที่ลุ่ม จึงทำให้น้ำท่วมง่ายในหน้าน้ำ ดังเหตุการณ์สำคัญครั้งหนึ่ง ที่คนรุ่นปู่ ย่า ตา ยาย ในชุมชนมักกล่าวถึงอยู่เสมอ คือ เหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ในปี พ.ศ. 2485 เหตุการณ์ในครั้งนั้นได้สร้างความเสียหายครั้งใหญ่ให้กับคนคลองจินดามาก บ้านเรือน พืชผลที่ปลูกไว้เสียหายหมด หลังจากเหตุการณ์ในปีนั้นแล้ว ในปีต่อๆมาก็เกิดน้ำท่วมอีกหลายครั้งแต่ไม่มากเท่าในปี พ.ศ. 2485 เพราะได้มีการเตรียมตัวป้องกันน้ำท่วมไว้ล่วงหน้า นอกจากเหตุการณ์น้ำท่วมแล้วระยะหลังได้เกิดน้ำเน่าเสียขึ้น โดยในปี พ.ศ. 2541 คลองจินดาได้เกิดเหตุการณ์น้ำเน่า เกิดกลิ่นเหม็น ปลาที่อาศัยอยู่ในน้ำตายเป็นจำนวนมาก สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการปล่อยน้ำเสียของโรงงานและน้ำฟางเน่าที่ปล่อยมาจากนาแถบจังหวัดสุพรรณบุรี

เหตุการณ์สำคัญอีกเหตุการณ์หนึ่งของตำบลคลองจินดา คือการที่กรมชลประทานมีนโยบายสร้างประตูระบายน้ำลงแม่น้ำท่าจีนบริเวณตำบลบางระกำ อำเภอนครชัยศรี และที่ตำบลท่าทราย จังหวัดสมุทรสาคร ในครั้งนั้นมีการรวมตัวกันของคนในชุมชน ซึ่งเป็นการรวมตัวครั้งใหญ่เพื่อคัดค้านการสร้างประตูระบายน้ำทั้งสองแห่ง เนื่องจากทางชุมชนเห็นว่าการก่อสร้างจะสร้างความเสียหายให้กับคนในชุมชนมากกว่าผลดีที่ทางกรมชลประทานคาดว่าจะได้รับ ในขณะนี้โครงการยังอยู่ในระหว่างการศึกษาของคณะรัฐมนตรีถึงผลกระทบและความคิดเห็นของชาวบ้านที่เสนอขึ้นไป

สิ่งแวดล้อมและทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน

ตำบลคลองจินดามีลักษณะทางภูมิศาสตร์เป็นที่ราบลุ่มปากแม่น้ำ พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นดินที่เกิดจากการทับถมของตะกอนแม่น้ำ ทำให้ดินมีความอุดมสมบูรณ์ อีกทั้งอยู่ใกล้แม่น้ำสายสำคัญ เช่น แม่น้ำท่าจีน ซึ่งแยกเป็นคลองจินดาที่บริเวณตำบลบางช้าง อันเป็นลำน้ำสำคัญของตำบลคลองจินดาเพราะผ่านกลางบริเวณตำบล ทำให้มีน้ำอุดมสมบูรณ์ สามารถทำการเกษตรได้ตลอดปี ทั้งยังเป็นอาชีพที่ชาวบ้านทำกันมาตั้งแต่สมัยโบราณจนถึงปัจจุบัน ตำบลคลองจินดาจึงเป็นแหล่งปลูกผลไม้แหล่งใหญ่แหล่งหนึ่งของประเทศไทย

นอกจากนี้แล้วในเรื่องสภาพอากาศ บริเวณตำบลคลองจินดามีสภาพอากาศดี มีมลพิษค่อนข้างน้อย ซึ่งมักจะพบบริเวณที่มีการทำเกษตรกรรม มีพันธุ์ไม้ธรรมชาติในท้องถิ่นซึ่งส่วนมากจะพบบริเวณริมคลองจินดา ซึ่งเป็นพันธุ์ไม้ที่อุดมสมบูรณ์และหลากหลายนานาชนิด เช่น ลำพู เเดยหนาม จาก ตับเป็ด เต่าร้าง ไทร เป็นต้น และยังคงมีสัตว์ธรรมชาติหลากหลายพันธุ์ ก่อให้เกิดประโยชน์ในระบบนิเวศที่พบได้มาก เช่น นกชนิดต่างๆ ผีเสื้อ ปลาหลายชนิด หิ่งห้อย แมลงปอ เป็นต้น จากความอุดมสมบูรณ์ของสภาพธรรมชาติในเรื่องต่างๆ ส่งผลประโยชน์อย่าง

มากให้แก่ตำบลคลองจินดา ให้มีความอุดมสมบูรณ์ในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม เป็นมรดกทางธรรมชาติที่เอื้อประโยชน์แก่คนในชุมชนอย่างยิ่ง

สภาพเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม

1. สภาพเศรษฐกิจ

ประชากร 80 % ซึ่งถือเป็นประชากรส่วนใหญ่ของคลองจินดาประกอบอาชีพทางด้านการเกษตร มีอาชีพรับจ้าง 10% อาชีพค้าขายและรับราชการ 8% อาชีพอื่นๆ 2%

การทำเกษตรกรรมในพื้นที่ ในสมัยก่อนการปลูกผลไม้จะปลูกเพื่อบริโภคในครอบครัว เมื่อเหลือจึงนำไปขายตลาดใกล้ๆบ้าน ในระยะต่อมาหลังจากที่มีความเจริญในด้านต่างๆ เข้ามาในชุมชน เช่น ไฟฟ้า ถนน จากนั้นโทรทัศน์และวิทยุก็เข้ามามีบทบาทในการรับรู้ รับฟัง เรื่องราวต่างๆจากภายนอก รวมถึงการรับเอาค่านิยมใหม่ที่ต้องมีเงินเยอะ มีรถ มีบ้าน ฯลฯ ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและมีความต้องการในการบริโภคมากขึ้น ทำให้เกษตรกรเปลี่ยนรูปแบบการผลิตเป็นการผลิตเพื่อขาย มีการนำเอาสารเคมีและปุ๋ยมาใช้ในการเพิ่มผลผลิตมากขึ้น

ผลไม้จากคลองจินดาประกอบด้วย ทุเรียน ฝรั่ง ชมพู่ มะม่วง ฯลฯ ผลผลิตดังกล่าวส่งขายทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยไม่ผ่านการแปรรูปโดยมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อถึงสวน มีการคัดเกรดและบรรจุลงกล่องพร้อมส่งไปจำหน่ายในรูปผลิตภัณฑ์สด พ่อค้าที่เข้ามารับซื้อมีทั้งที่เป็นพ่อค้าที่ทำกิจการค้าขายผลไม้อย่างเดียว และพ่อค้าที่เป็นเกษตรกรในพื้นที่ซึ่งทำกิจการค้าเป็นอาชีพเสริม โดยตลาดที่สำคัญในการจำหน่ายผลไม้ คือ ตลาดปทุมมงคล (นครปฐม) ตลาดปากคลองตลาด (กรุงเทพฯ) ตลาดสี่มุมเมืองและตลาดไท (ปทุมธานี) การรับซื้อผลไม้ของพ่อค้ามีลักษณะนำผลไม้ไปขายก่อนแล้วจึงกลับมาตีราคาทีหลัง ทำให้เกษตรกรไม่สามารถทราบราคาของผลไม้ก่อน ช่วงผลผลิตออกสู่ตลาดจำนวนมากราคาของผลไม้จะต่ำ บางครั้งอาจขายไม่ได้เลยต้องนำไปทิ้ง หรือบางส่วนนำไปเลี้ยงปลา หากเป็นช่วงเทศกาล เช่น ตรุษจีน สารทจีน หรือช่วงปีใหม่ ผลผลิตที่เก็บในช่วงนี้จะได้ราคาดี ปัจจุบันเกษตรกรบางส่วนเริ่มนำผลไม้ในสวนของตนไปจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ เช่น ตลาดผลไม้ที่จัดตั้งขึ้นโดยองค์การบริหารส่วนตำบลคลองจินดา ตลาดนัดหน้าโรงงาน หรือแหล่งชุมชนใหญ่ๆ การขายในรูปแบบนี้เกษตรกรจะได้ราคาดีเพราะไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง

2. สภาพสังคม

โครงสร้างทางสังคมประกอบด้วยวัด ในตำบลคลองจินดามีวัดที่สำคัญผู้คนให้ความเคารพนับถืออยู่ 2 วัด คือวัดปรีดาราม และวัดวังน้ำขาว ที่นอกจากจะไปทำบุญในวันสำคัญทางศาสนาแล้ว คนในชุมชนยังใช้วัดเป็นเวทีสาธารณะ ทั้งการจัดประชุม การจัดงานกินเลี้ยง การจัดตลาดนัดขายของ โรงเรียน มีโรงเรียนระดับประถมศึกษา 5 แห่ง เป็นโรงเรียนมัธยมศึกษา

1 แห่ง ซึ่งเป็นสถานที่ที่ให้ความรู้กับเด็กๆ ในชุมชน ครู อาจารย์ที่สอนในโรงเรียนเหล่านี้ส่วนหนึ่งเป็นคนในชุมชน เมื่อเรียนจบไปก็กลับมาทำงานสอนหนังสือให้กับเด็กรุ่นใหม่ องค์การบริหารส่วนตำบลเป็นองค์กรที่มีบทบาทในชุมชนมาก มีการจัดการเลือกตั้งในท้องถิ่นเพื่อคัดเลือกบุคคลมาทำหน้าที่ในการบริหารและวางแผนการพัฒนาชุมชน สาธารณสุข มีสถานอนามัยประจำตำบล 2 แห่ง ให้บริการด้านการรักษาพยาบาลเบื้องต้นกับคนในชุมชน และมีคนในชุมชนส่วนหนึ่งได้เข้าร่วมเป็น อาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) เกษตรกรเป็นกลุ่มคนที่มีอยู่มากที่สุดในชุมชนเพราะเป็นสังคมเกษตรกรรม

ลักษณะครอบครัวในชุมชนมีด้วยกัน 2 แบบ คือ ครอบครัวขยาย และครอบครัวเดี่ยว ครอบครัวขยายจะเป็นแบบครอบครัวที่มีจำนวนสมาชิกอยู่รวมกันหลายรุ่น ประกอบด้วย ปู่ ย่า ตา ยาย / พ่อ แม่ / ลูก หลาน บางครอบครัวอาจมีครอบครัวของพี่หรือน้องหรือพ่อแม่ อาศัยอยู่รวมกันเป็นครอบครัวใหญ่ ครอบครัวขยายเหมาะสำหรับอาชีพทำการเกษตร เพราะมีคนช่วยทำงานมาก งานเสร็จเร็ว ไม่ต้องเสียเงินจ้างแรงงานข้างนอก สำหรับครอบครัวเดี่ยวจะมีเพียง พ่อ แม่ และลูก เท่านั้น ครอบครัวแบบนี้ส่วนใหญ่จะเป็นครอบครัวของคนรุ่นใหม่ที่ย้ายมาจากครอบครัวใหญ่ ครอบครัวเดี่ยวนี้จะมีปัญหาด้านแรงงาน เพราะช่วงงานมากจะทำไม่ทัน ต้องเสียเงินจ้างแรงงานภายนอก

3. วัฒนธรรม

ลักษณะวัฒนธรรมและประเพณีเป็นแบบผสมผสาน คือ มีทั้งวัฒนธรรมประเพณี ดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาแต่โบราณของคนไทย เช่น การตั้งศาลเจ้าที่ การบวชพระ การแต่งงาน และการจัดงานศพ การเคารพสิ่งศักดิ์สิทธิ์และเชื่อในอำนาจของธรรมชาติมีการขนานศาลกล้าว การทรงเจ้า การปลูกไม้มงคลเพื่อเป็นสิริมงคล เป็นต้น

วัฒนธรรมประเพณีของคนไทยเชื้อสายจีน เช่น การไหว้เจ้า การไหว้พระจันทร์ ในปัจจุบันยังมีวัฒนธรรมของชาติตะวันตกที่แพร่เข้ามาในกลุ่มของวัยรุ่น เช่น การแต่งกาย ลักษณะพฤติกรรมการแสดงออกที่ไม่เหมาะสม ในการคบหาเพื่อนต่างเพศ พฤติกรรมก้าวร้าว ไม่เคารพผู้ใหญ่ การใช้ความรุนแรงในการแก้ไขปัญหา อีกวัฒนธรรมหนึ่งที่แพร่เข้ามาพร้อมกับความเจริญ คือ วัฒนธรรมบริโภควัตถุนิยม เป็นวัฒนธรรมที่ยึดเอาวัตถุเป็นใหญ่ เห็นใครมีอะไรก็อยากมีบ้าง และทำทุกอย่างไม่ว่าผิดหรือถูก เพื่อให้ได้วัตถุมาสนองความต้องการ

ระบบความสัมพันธ์ภายในกลุ่มหรือชุมชน ส่วนใหญ่ยังเป็นระบบเครือญาติ ยังมีการเอารัดเอาเปรียบกันทำงานบ้างในหมู่ญาติ เช่น ลงแขกพรวนอู่ ห่อขมพู่ ตัดฝรั้ง เป็นต้น การแบ่งปันอาหาร และพืชผักต่างๆ และช่วยเหลือเรื่องเงินทุนในการทำสวน โดยวิธีการให้กู้

บทที่ 4

แผนการดำเนินงานและงบประมาณ

สรุปภาพรวมเกี่ยวกับแผนงานที่ดำเนินการแล้ว และงบประมาณที่ใช้จริง

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
1.ศึกษาสถานการณ์การตลาดของกลุ่มในปัจจุบันและรายได้จากการขายผลผลิต		จัดประชุมกลุ่มย่อยในวันที่ 21 กันยายน 2545 วางแผนการทำงานและแนวทางในการเก็บข้อมูล	ได้แผนการทำงานแบบฟอร์มในการเก็บข้อมูล เนื้อหาที่ต้องการเก็บข้อมูล	ทีมวิจัยหลัก	ค่าอาหาร (30 บาท x 8 คน x 1วัน) ค่าจัดทำเอกสาร 600 บาท (20 บาท x 30 ชุด) ค่าประสานงาน , 230 บาท รวม 1,070 บาท
2.ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม	ลงพื้นที่สำรวจข้อมูลสมาชิก	สัมภาษณ์ข้อมูลต่างๆ จากสมาชิกจำนวน 20 ส่วน ประชุมกลุ่มย่อย วันที่ 6 ตุลาคม 2545	ได้ข้อมูลด้านการผลิต รูปแบบการตลาดและรายได้ วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้	ทีมวิจัยและผู้ที่ได้รับผิดชอบเก็บข้อมูล ทีมวิจัยหลัก	ค่าเดินทาง 891 บาท (9 คน x 33 กม. x 3 บาท) ค่าประสานงาน 200 บาท ค่าอาหาร 300 บาท (30 บาท x 10คน) ค่าวัสดุ 567 บาท รวม 1,958 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
3.ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม	แลกเปลี่ยนความคิดเห็น รวบรวมภูมิปัญญาที่นำมาใช้ในการผลิตของกลุ่ม	ประชุมกลุ่ม วันที่ 23 ตุลาคม 2545	แลกเปลี่ยนความคิดเห็น เก็บรวบรวมข้อมูลวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อวางแผนการทำงานขั้นต่อไป	ทีมวิจัยหลัก	ค่าอาหาร (30บาท x 7คน) ค่าวัสดุ 200 บาท ค่าประสานงาน 200 บาท รวม 610 บาท
4.เก็บข้อมูลรูปแบบการตลาดแบบต่างๆ ภายในชุมชน	จัดเวทีแสดงความคิดเห็นในชุมชน ในวันที่ 15 พฤศจิกายน 2545	เชิญสมาชิกของกลุ่ม และเกษตรกรภายในชุมชนเข้าร่วมแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับรูปแบบการตลาด 20 คน	ได้ข้อมูลรูปแบบการตลาดทั้งอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ได้พบปะและแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	ทีมวิจัยหลัก	ค่าอาหาร (30บาท x 20 คน) ค่าวัสดุ 100 บาท ค่าเอกสาร 200 บาท ค่าประสานงาน 300 บาท รวม 1,200 บาท
5.เก็บข้อมูลสถานที่เพื่อการศึกษาดูงาน	เข้าร่วมงานเกษตรอินทรีย์แห่งชาติดีครั้งที่ 1 6 ธันวาคม 2545	เดินทางไปพิพิธภัณฑ์เฉลิมพระเกียรติ จังหวัดปทุมธานี	ได้ข้อมูลสถานที่ที่จะไปดูงาน และ ข้อมูลเกี่ยวกับ การทำ เกษตรอินทรีย์ และการจำหน่ายผลผลิต	ตัวแทนของกลุ่มคือ ชูติมา น้อยนาถ พิชัย ทองสีมา	ค่าเดินทาง (ไป-กลับ) นครปฐม - ปทุมธานี (ระยะทาง 200 กม. x 3 บาท) รวม 600 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
6.เพื่อร่วมแลกเปลี่ยนความรู้ด้านเกษตรกรรมชาติ	เข้าร่วมประชุมกลุ่มเกษตรกรรมชาติ 19 ธันวาคม 2545	เดินทางไปวัดดอนพุทรา อำเภอคอนตูม จังหวัดนครปฐม	ร่วมเสวนากับกลุ่มเกษตรกรรมชาติของจังหวัดนครปฐม และร่วมจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นระบบ	ตัวแทนของกลุ่ม คือ ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์ ชุตินา น้อยนารถ สุนิสา เด็กสงวน	ค่าเดินทาง(ไป-กลับ)สามพราน - คอนตูม (ระยะทาง 80 กม. X 3 บาท) รวม 240 บาท
7.เพื่อศึกษาดูงานเกี่ยวกับ การทำ เกษตรและการจัดการด้านการตลาด	ศึกษาดูงาน 17 มกราคม 2546	เดินทางไปเจียไต๋กรุ๊ป	ได้รูปแบบตลาดสินค้าเกษตรอีกลักษณะหนึ่ง	ตัวแทนของกลุ่มคือ ชุตินา น้อยนารถ สุกัญญา น้อยนารถ พิชัย ทองสีมา ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์ สุนิสา เด็กสงวน	ค่าเดินทาง(ไป-กลับ)สามพราน - กาญจนบุรี (ระยะทาง 240 กม. X 3 บาท) รวม 720 บาท ค่าอาหาร 250 บาท รวม 970 บาท
8.เพื่อศึกษาดูงานเกี่ยวกับ การทำ เกษตรปลอดสารพิษ และรูปแบบตลาด	ศึกษาดูงาน 5 กุมภาพันธ์ 2546	เดินทางไปโครงการ เกษตรปลอดสารพิษใน โครงการพระราชดำริ อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา เดินทางไปบ้านผู้ใหญ่ วิบูลย์ เข็มเฉลิม จังหวัด ฉะเชิงเทรา	ได้ทราบการทำเกษตร ปลอดสารพิษและรูปแบบตลาดสินค้าเกษตร อีกลักษณะหนึ่ง	ทีมวิจัยหลัก	1.ค่าวัสดุฟิล์ม 2 ม้วน 180 บาท 2.ค่าใช้สอย ค่าน้ำมันรถดู สามพราน - นครราชสีมา - ฉะเชิงเทรา - สามพราน 1,870 บาท ค่าเช่ารถดู 1,400 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
					ค่าอาหาร 1,772 บาท ค่าประสานงาน 300 บาท ค่าล้างอัดภาพ 444 บาท รวม 5,966 บาท
9.เพื่อสำรวจข้อมูลเบื้องต้นของตลาดเพื่อสินค้าเกษตรปลอดสารพิษ	สำรวจตลาด มกราคม-กุมภาพันธ์ 2546	ติดต่อหาข้อมูลในการนำสินค้ามาตั้งจำหน่าย 4 พื้นที่ คือ - ตลาดนัดวันพุธ ม.มหิดล - ตลาดนัดวันศุกร์ ม.มหิดล - ตลาดนัดม.ศิลปากร (ทับแก้ว) - ตลาดนัด ม.เกษตรศาสตร์ (กำแพงแสน)	ได้ทราบข้อมูลเบื้องต้นเพื่อเตรียมการนำสินค้ามาจำหน่ายในลำดับต่อไป	ตัวแทนของกลุ่ม คือ ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์ ชูติมา น้อยนารถ	ค่าเดินทาง (ไป-กลับ) -สามพราน – มหิดล (ระยะทาง 80 กม. X 3 บาท) 240 บาท (5 มกราคม 2546) -สามพราน – ทับแก้ว (ระยะทาง 30 กม. X 3 บาท) 90 บาท (8 มกราคม 2546) -สามพราน – มหิดล (ระยะทาง 80 กม. X 3 บาท) 240 บาท (15 กุมภาพันธ์ 2546) -สามพราน – กำแพงแสน (ระยะทาง 160 กม. X 3 บาท) 480 บาท (19 กุมภาพันธ์ 2546) รวม 1,050 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
10. เพื่อขยายความรู้อย่างเข้าใจเกี่ยวกับงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น	ร่วมงานสัมมนา 22 กุมภาพันธ์ 2546	ร่วมฟังงานสัมมนาและชมนิทรรศการ "10 ปี สกว."			ค่าเดินทาง (ไป-กลับ) สามพราน - ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ (ระยะทาง 150 กม. X 3 บาท) รวม 450 บาท
11. เพื่อรวบรวมกิจกรรมที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่ผ่านมาเป็นรูปแบบเอกสาร	ค่าจัดทำรายงานความก้าวหน้า 30 มกราคม - 25 กุมภาพันธ์ 2546				ค่าจ้างพิมพ์รายงาน ครั้งที่ 1 และถ่ายเอกสาร 400 บาท ค่าจ้างพิมพ์รายงาน ครั้งที่ 2 และถ่ายเอกสาร 450 บาท ค่าจ้างพิมพ์รายงาน ครั้งที่ 3 500 บาท ค่าเช่าเล่มเอกสาร 500 บาท รวม 1,850 บาท
12. เพื่อค้นหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มฯ	ทดลองนำผลผลิตไปขายและบันทึกผล 5 มีนาคม 2546	ปฏิบัติจริง	- ได้รับรู้รูปแบบการตลาด - ได้รับทราบแนวทางการตลาดที่เหมาะสม	ทีมวิจัย	1. ค่าวัสดุ - อุปกรณ์แสงสอย 1,000 บาท - ดราซิ่ง 500 บาท - รั้วขนาดใหญ 700 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
			กับกลุ่มฯ		- ป้ายร้านค้า 730 บาท - ฟิล์ม 2 ม้วน 200 บาท 2. ค่าใช้สอย ค่าเดินทางเพื่อขนส่งสินค้า ระยะทาง 70กม.x3บ.x30ครั้ง รวมเป็นเงิน 6,300 บาท ระยะทาง 60กม.x3บ.x4ครั้ง รวมเป็นเงิน 720 บาท ค่าประสานงาน 600 บาท ค่าเช่าสถานที่ครั้งละ 70บ.x21 ครั้งเป็นเงิน 1,470 บาท ค่าเช่าสถานที่ครั้งละ 50บ.x11 ครั้งเป็นเงิน 550 บาท เอกสารแนะนำร้าน 250 บาท รวมทั้งหมด 13,020 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
13.เพื่อรวบรวมข้อมูลประเมินผลเป็นระยะ ๆ สำหรับใช้วิเคราะห์แนวทางที่ถูกต้องและเผยแพร่ภายในกลุ่มต่อไป	ประเมินผลครั้งที่ 1	ประชุมประจำเดือน ครั้งที่ 1 วันที่ 30 พฤษภาคม 2546	ได้ข้อมูลจากการจัดกิจกรรมช่วงที่ 2 มาเผยแพร่สู่สมาชิกในกลุ่มฯ	ทีมวิจัย	ค่าอาหารมีโต๊ะ 30 บ. X 9 คน เป็นเงิน 270 บาท ค่าติดต่อประสานงาน 200 บาท
	ประเมินผลครั้งที่ 2	ครั้งที่ 2 วันที่ 19 กรกฎาคม 2546	ได้ข้อมูลจากการจัดกิจกรรมช่วงที่ 2 มาเผยแพร่สู่สมาชิกในกลุ่มฯ	ทีมวิจัย	ค่าอาหารมีโต๊ะ 30 บ. X 16 คน เป็นเงิน 480 บาท ค่าติดต่อประสานงาน 300 บาท รวม 780 บาท รวมทั้ง 2 กิจกรรม 1,250 บาท
14.เพื่อรวบรวมข้อมูลทำงานในช่วงที่ 2 และประมวลภาพรวมการทำงานที่ผ่านมา	เขียนรายงาน	ประชุมเขียนรายงาน 2 ครั้ง วันที่ 5 และ 15 สิงหาคม 2546	รายงานการวิจัย	ทีมวิจัย	ค่าอาหารมีโต๊ะ 30 บ. X 8 คน X 2 ครั้ง เป็นเงิน 480 บาท ค่าประสานงาน 200 บ X 2 ครั้ง เป็นเงิน 400 บาท

วัตถุประสงค์	กิจกรรม	วิธีการจัดกิจกรรม	ผลที่ได้รับ	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณ
					ค่าถ่ายภาพ ค่าล้างรูป 880 บาท
					ค่าจ้างทำรายงาน ครั้งที่ 1
					เป็นเงิน 500 บาท
					ค่าจ้างพิมพ์รายงาน ครั้งที่ 2
					เป็นเงิน 500 บาท
					ค่าจ้างพิมพ์รายงาน ครั้งที่ 3
					เป็นเงิน 500 บาท
					ค่าถ่ายเอกสาร 500 บาท
					ค่าเข้าเล่ม 500 บาท
					รวม 4,260 บาท

รายงานผลการดำเนินงานแต่ละกิจกรรมที่ทำ

กิจกรรมที่ 1 สร้างเครื่องมือในการศึกษา

วัน / เวลา วันที่ 21 กันยายน 2545 เวลา 13.00 น.

สถานที่ จัดการประชุมกลุ่มขึ้นที่บ้านเลขที่ 77/1 หมู่ 5 ตำบลเกษตรพัฒนา ซึ่งเป็นบ้านของสมาชิกภายในกลุ่ม

อุปกรณ์ กระดาษขาวแผ่นใหญ่

ปากกาเมจิก

กระดานขนาดใหญ่

ขั้นตอนการประชุม

- สมาชิกร่วมกันหารือ ลำดับขั้นตอนการทำวิจัย
- อาจารย์ช่วยเสนอแนะการทำงาน เรียงลำดับงาน
- สรุปเนื้อหาที่จะใช้ในการเก็บข้อมูล พร้อมอุปกรณ์ที่จะใช้ เช่น แบบสำรวจ
- แบ่งงานภายในทีม กำหนดบ้านที่จะเก็บข้อมูลให้สมาชิกแต่ละคน
- ชี้แจงและหาข้อตกลงร่วมในการใช้จ่ายงบประมาณในการทำงานต่างๆ
- นัดหมายการประชุมครั้งต่อไป

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. อาจารย์เอี่ยม ทองดี
2. น.ส.พวงทอง เม้งเกร็ด
3. น.ส.สุนิสา เด็กสงวน
4. น.ส.มะลิ ยิ้มถนอม
5. น.ส.สุภิญญา น้อยนารด
6. น.ส.ชุติมา น้อยนารด
7. น.ส.ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
8. นายธีระ ศรีรัตนพิทักษ์

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

1. ได้ข้อตกลงร่วมในการทำงานวิจัย กล่าวคือ การแบ่งงานโดยให้ทำหน้าที่ทีมวิจัยคือ ชุติมา น้อยนารด ทำหน้าที่เกี่ยวกับรวบรวมข้อมูล ดูแลเรื่องการใช้จ่าย การเบิกจ่ายงบประมาณ และดูแลเรื่องการเก็บใบเสร็จต่างๆ ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ ดูแลเรื่องการประสานงาน สุภิญญา น้อยนารด ดูแลเรื่องการเก็บรวบรวมข้อมูล จัดพิมพ์ รายงานต่างๆ ผู้ร่วมทีมวิจัยขั้นต้นต้องบันทึกข้อมูลของตนเองและแบ่งกันไปเก็บข้อมูลเพื่อนสมาชิกที่ใกล้บ้านตนเอง โดยการสัมภาษณ์ มีแบบฟอร์ม

ของกลุ่มฯ ที่ใช้ในการสัมภาษณ์ บันทึกรายละเอียด เพื่อนำมาใช้รวบรวมเป็นฐานข้อมูลของกลุ่มฯต่อไป

2. ได้รูปแบบของการทำแบบสำรวจ เก็บข้อมูล โดยมีเนื้อหาสำคัญคือต้องทราบว่าเป็นของใคร มีสมาชิกกี่คน ปลุกอะไรบ้าง เนื้อที่เท่าใด ปัจจุบันมีรูปแบบการตลาดอย่างไร รู้สึกพอใจหรือไม่ รายได้เป็นอย่างไร รวมไปถึงข้อมูลเทคนิคการทำสวนต่างๆ
3. ได้ข้อตกลงร่วมกันในการจัดการงบประมาณในการทำวิจัย โดยใช้ตารางการจัดการเดิม ที่ได้ร่างไว้ขั้นต้นเป็นแนวทาง หากการจัดการจริงๆเปลี่ยนแปลงจะปรับเปลี่ยนไปตามสภาพโดยให้ ชุติมา น้อยนารถและลัดดาวัลย์ เป็นผู้ดูแลเบิกจ่าย จัดทำใบเสร็จรับเงินและเก็บ รวบรวมใบเสร็จต่างๆ สมาชิกมีค่าใช้จ่ายใดๆต้องแจ้งให้ทราบ การจัดซื้ออุปกรณ์และวัสดุต่างๆ หัวหน้าทีมวิจัยรับหน้าที่จัดซื้อทั้งหมด

ปัญหาและอุปสรรค

- การนัดหมายไม่ดีพอ สมาชิกมาไม่พร้อมเพรียง
- สมาชิกไม่ค่อยเข้าใจรูปแบบการทำวิจัยเพราะเนื้อหาของงานซับซ้อน
- สมาชิกยังไม่ค่อยเข้าใจเรื่องการจัดการงบประมาณและเอกสาร

กิจกรรมที่ 2 ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม

สถานที่

- จัดประชุมที่บ้านคุณบุษบา หลงสมบุญ ซึ่งเป็นสมาชิกของกลุ่ม
วันที่ 6 ตุลาคม 2545 เวลา 16.00 น.

อุปกรณ์

- กระดาษขาวแผ่นใหญ่
- แบบสำรวจที่ทางกลุ่มกำหนดขึ้น
- ปากกาเมจิก
- กระดานขนาดใหญ่

วิธีการดำเนินงาน

- ลงพื้นที่สำรวจข้อมูล สมาชิกภายในกลุ่ม 30 สวน
- แบ่งทีมทำงาน ทีมละ 2 คน เก็บข้อมูลทีมละ 5 สวน
- ใช้แบบสำรวจที่ทางกลุ่มกำหนด สัมภาษณ์เก็บข้อมูลรวมถึงแนวคิดทัศนคติ
- เสวนากลุ่ม สรุปผลการเก็บข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้

ขั้นตอนการประชุม

- วิเคราะห์ข้อมูลที่แต่ละทีมเก็บข้อมูลได้มา 20 สวน
- เขียนภาพรวมลงบนกระดาษปรีฟ ให้เห็นเป็นหัวข้อ เช่น จำนวน ประเภท ผลผลิต
- พุดคุยแลกเปลี่ยนเนื้อหาของงานวิจัยที่จะต้องมีการดำเนินงานที่จะต้องเรียบเรียงส่ง
- ค้นหาเนื้อหาด้านบริบทของชุมชนร่วมกัน เช่น วัฒนธรรม ความเป็นอยู่ การจัดการทรัพยากร ฯลฯ
- รวบรวมความคิดของทุกคนไว้ในกระดาษปรีฟ อธิบายเป็นภาพ Mind Map เพื่อระดมความคิด
- หาข้อตกลงร่วมกันเรื่องข้อมูลที่ได้ว่าครบถ้วนหรือไม่ ต้องเพิ่มเติมอะไรบ้างนัดหมายครั้งต่อไปเรื่อง ขั้นตอนการวิเคราะห์รูปแบบการตลาด

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. ชุติมา น้อยนารถ
2. นายภูซงค์ สร้อยศรี
3. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
4. นายบุญเสริม แก้วมาลัย
5. น.ส.บุษบา หลงสมบุญ
6. น.ส.มะลิ ยิ้มถนอม
7. นายพิชัย ทองสีมา
8. อาจารย์เอี่ยม ทองดี

9. น.ส.เสริมศรี ศรีรัตนพิทักษ์

10. นายธีระ ศรีรัตนพิทักษ์

11. นายอำนาจ หลงสมบูรณ์

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

- ได้ทราบถึงศักยภาพของกลุ่ม ด้านต่างๆ เช่น ลักษณะพื้นที่ ผลผลิต และรายได้ สมาชิกภายในกลุ่ม
- ร่วมกันวิเคราะห์ในแบบต่างๆ ได้แก่ การพูดคุยแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เทคนิค และวิธีการเพิ่มผลผลิตจัดการต่าง ๆ
- รู้ถึงวิธีการเก็บข้อมูล การสัมภาษณ์ พูดคุย และวิธีการที่จะได้มาซึ่งข้อมูลปัญหา และอุปสรรค
- ผู้ให้ข้อมูลไม่ค่อยชัดเจน เกี่ยวกับตัวเลข เช่น รายได้ จำนวนปริมาณผลผลิต เพราะไม่ได้จดไว้
- ตั้งเป้าหมายการเก็บข้อมูลไว้ 30 สวน ได้เพียง 20 สวน เพราะบางส่วนเปลี่ยนแนวคิดกลับไปทำเกษตรแบบเดิม
- การวิเคราะห์ข้อมูลไม่เข้าใจ ไม่ค่อยแสดงความคิดเห็น ไม่กล้าวิพากษ์วิจารณ์

กิจกรรมที่ 3 ศึกษาศักยภาพของกลุ่ม (ภูมิปัญญาที่นำมาใช้ในการผลิตของกลุ่ม เกษตรยั่งยืน)

สถานที่

- บ้านคุณชุติมา น้อยนารถ วันที่ 23 ตุลาคม 2545 เวลา 13.00 น.

วิธีดำเนินการ

- แลกเปลี่ยนภูมิปัญญาที่มีแต่ละสวน
- สมาชิกให้ข้อมูลเทคนิคและวิธีการจัดการสวนของตนเอง

ผู้เข้าร่วม

1. ชุติมา น้อยนารถ
2. ชีระ ศรีรัตนพิทักษ์
3. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
4. สุภิญญา น้อยนารถ
5. อุบล ศรีรัตนพิทักษ์
6. อาจารย์เอี่ยม ทองดี
7. ชูใจ สหัสดี

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

ได้แนวทางระบบการจัดการในพื้นที่และกรรมวิธีในการผลิตรูปแบบต่างๆ คือ

1. การเตรียมดินก่อนปลูกพืช

หากเป็นพื้นที่ที่ต้องยกทรงใหม่จะเริ่มจากการเคลื่อนให้เป็นนาแล้วจมน้ำทิ้งไว้ประมาณ 2 เดือน แล้วจึงสูบน้ำออก ดากดินไว้ประมาณ 1 เดือน ไร่ถไถ ไถดากไว้ประมาณ 1 เดือน พอดินเริ่มแตก่วนซุยดีแล้วจึงไถรถแม็คโคตกร่อง ดากดินไว้อีกประมาณ 1 เดือน การขุดหลุมก่อนปลูกพืช บางสวนจะขุดหลุมแล้วแดดทิ้งไว้ ประมาณ 7 วัน เพราะเชื่อว่าเป็นการฆ่าเชื้อโรคกันหลุมได้ดี บางสวนขุดหลุมแล้วปลูกเลยอาจใช้ปุ๋ยคอกหรือปุ๋ยหมักรองกันหลุม สำหรับสวนที่ทำเกษตร ยั่งยืนมาแล้วหลายปี มั่นใจว่าสภาพดินดีมีอินทรีย์วัตถุในดินมากพอ มักจะขุดหลุมแล้วปลูกเลย ทำให้ลดขั้นตอนการเตรียมดินก่อนปลูกลง

2. การบำรุงรักษา

- ใช้สารสกัดสมุนไพร เช่น ข่า ตะไคร้ หางไหล ยาสูบ ฯ ช่วยในการกำจัดแมลง บางสวนที่มั่นใจว่ามีระบบนิเวศน์สมบูรณ์ดีแล้วจะใช้สารสกัดฯ เฉพาะเวลาที่มีศัตรูพืชเข้าทำลายมาก
- ส่วนปุ๋ยจะใช้ปุ๋ยคอกและปุ๋ยหมักเป็นหลัก จะใช้ปุ๋ยเคมีบ้างในเวลาที่จำเป็นพืชระยะเร่งดอก หรือระยะบำรุงผลเท่านั้น
- การกำจัดวัชพืช จะใช้วิธีการถอนหรือการตัดด้วยเครื่องตัดหญ้า ในสวนที่ทำเกษตรธรรมชาติจะไม่ใช้สารเคมีกำจัดวัชพืช เพราะจะทำให้หน้าดินเสื่อมสภาพ มีผลทำให้จุลินทรีย์หมดไป

- บางสวนใช้วิธีปลูกพืชตระกูลถั่ว ที่มีระบบรากที่สามารถตรึงไนโตรเจนจากอากาศได้ เช่น ทองหลวง กระถินณรงค์ โดยวิธีตัดแต่งกิ่งแล้งน้ำกิ่งที่ตัดมาวางคลุมไว้ตามโคนไม้ผลเพื่อให้ย่อยสลายเป็นปุ๋ยต่อไป

3. การดูแลระบบการให้น้ำและการจัดการน้ำภายในสวน

เกษตรกรส่วนมากจะใช้เครื่องรดน้ำโดยยกเครื่องลงเรือขึ้นไปตามร่องสวน มีบางส่วนเริ่มนำการให้น้ำแบบสปริงเกอร์มาใช้ ในช่วงฤดูฝน จะได้น้ำฝนจากธรรมชาติไม่ต้องรดน้ำแต่ถ้าจะเกิดปัญหาน้ำท่วมต้นพืชแทน ต้องรีบสูบน้ำออกจากสวนโดยใช้เครื่องยนต์ต่อกับท่อ สำหรับในหน้าแล้งน้ำในสวนมีน้อย หากต้องการน้ำจะต้องอาศัยการขึ้นลงของน้ำในคลองธรรมชาติ โดยสังเกตการขึ้นลงของน้ำแล้วคอยเปิดท่อให้น้ำเข้าสวนในช่วงเวลาน้ำขึ้น และปิดเมื่อน้ำได้ระดับตามความต้องการหรือช่วงก่อนน้ำลง วิธีนี้เป็นวิธีที่อาศัยธรรมชาติตามความรู้ดั้งเดิมที่ทำกันมานาน

4. แรงงาน

ส่วนใหญ่อาศัยแรงงานภายในครอบครัว เนื่องจากแต่ละสวนมีพื้นที่ไม่มากนัก เพราะการทำเกษตรแบบยั่งยืนเป็นการปลูกแบบพออยู่พอกินจึงไม่ต้องใช้แรงงานมากแค่คนภายในครอบครัวก็เพียงพอ มีบางช่วงที่เป็นงานเร่งรีบ เช่น ท่อฝรั่ง ท่อชมพู จับปลา จะใช้วิธีการเอาแรงกันในหมู่บ้าน เพื่อนฝูง หรืออาจจ้างแรงงานนอกชั่วคราว

5. การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยในการผลิต

- เครื่องยนต์รดน้ำ เป็นเครื่องที่ออกแบบมาสำหรับการรดน้ำแบบใส่เรือขึ้นในร่องสวน มีท่อส่งน้ำขึ้นด้านข้าง เป็นเครื่องยนต์ขนาดเล็ก มีทั้งแบบเบนซินและดีเซล
- มอเตอร์ไฟฟ้า ใช้สำหรับการให้น้ำแบบสปริงเกอร์
- เครื่องสกัดสมุนไพร โดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์
- เครื่องตัดหญ้าแบบสะพายไหล่
- เครื่องยนต์ขนาดใหญ่ ใช้สำหรับสูบน้ำออกจากสวนเวลาน้ำมาก
- เครื่องพ่นยาชนิดต่างๆ
- เทคโนโลยีเรื่องสูตรปุ๋ย ฮอร์โมน สารสมุนไพรกำจัดแมลง มีทั้งสูตรที่คิดขึ้นเอง และซื้อตามท้องตลาด

6. การใช้ภูมิปัญญาต่างๆ มาช่วยในการผลิตซึ่งเป็นรูปแบบของเกษตรยั่งยืนโดยเฉพาะ

การปลูกไม้ประเภทนี้จะให้ประโยชน์หลายด้านเช่น เป็นแนวกันลมให้ต้นกล้วยหอมใช้ส่วนลำต้นเป็นไม้ค้ำสำหรับปลูกพืชพวกเถาเลื้อย ใช้ใบคลุมดินเป็นปุ๋ยพืชสด เป็นที่อยู่อาศัยของนกและผึ้งซึ่งเป็นแมลงที่มีประโยชน์ รักษาสมดุลในสวนเช่นอากาศจะเย็นสบายตลอดวัน

มีทั้งนำมาทำยาฉีดพ่น เช่นขิง ข่า ตะไคร้สะเดาหรือปลูกไว้ในสวนเลย ซึ่งสามารถช่วยได้ในระดับหนึ่ง

และกำจัดวัชพืช เช่น ไม้ กระต่าย หนู ปลา นอกจากจะช่วยกำจัดหนอนและวัชพืชแล้ว สัตว์พวกไก่และปลายังสามารถใช้เป็นอาหารได้

ดูแลจัดการโดยการตัดหญ้าเสมอทุกเดือน ช่วยรักษาหน้าดิน ป้องกันการชะล้างและการพังทลายของดินข้างร่อง ทำให้ดินข้างร่องไม่พังไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างคนมาไถดินขึ้นบ่อยๆ

เพื่อบริหารแมลงรักษาความสมดุลของระบบนิเวศน์ โดยมีพืชหลายระดับลดหลั่นภายในร่องเดียวกันเลือกชนิดของพืชให้พึ่งพาอาศัยกันได้ เช่นปลูกพริกใต้ต้นกล้วย ปลูกยอสลับกับมะละกอ เป็นต้น

ในการขยายพันธุ์รุ่นต่อไป เช่น ใช้ดอป่าเป็นต้นตอแล้วใช้ยอดพันธุ์ที่ต้องการมาเปลี่ยนยอด การปลูกยอ ถั่วพู ฝรั่ง มะนาว ใช้การคัดเลือกต้นพันธุ์ที่ดีของตนเอง นอกจากจะแน่ใจในสายพันธุ์แล้วยังประหยัดค่าใช้จ่ายลงมาก

การตัดแต่งกิ่งพืชทุกปี เป็นการเน้นระยะการออกดอก หรือเป็นการบังคับให้ออกดอกในช่วงที่ต้องการ ตัดแต่งให้ทรงพุ่มเล็กลงเพื่อสะดวกในการดูแลรักษา

กิจกรรมที่ 4 วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดจากอดีต – ปัจจุบัน

สถานที่

- ประชุมที่บ้านคุณมาลี เด็กสงวน วันที่ 15 พฤศจิกายน 2545 เวลา 10.00 น.

อุปกรณ์

- กระดาษขาวแผ่นใหญ่
- ปากกาเมจิก
- กระดานขนาดใหญ่

วิธีการ

- ระดมความคิดเรื่องรูปแบบการตลาดและปัจจัยที่มีผลต่อการผลิตสู่ท้องตลาด
- วิเคราะห์ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากอดีตจนถึงปัจจุบัน
- ค้นหาความเป็นไปได้ของรูปแบบการตลาดในอนาคตที่กลุ่มอยากให้เป็น

ขั้นตอนการประชุม

1. หัวหน้าทีมวิจัย แจ้งวัตถุประสงค์ เนื้อหาและขั้นตอนของงานวิจัยที่มีผลเกี่ยวข้องกับชุมชนให้สมาชิกที่มาร่วมประชุมรับทราบ
2. อธิบายแผนในการประชุม โดยเรียงลำดับการค้นหารูปแบบการตลาดปัญหาอุปสรรคในการผลิต โดยแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ อดีต ปัจจุบัน และอนาคต
3. ผู้เข้าร่วมประชุมช่วยกันแสดงความคิดเห็น
4. สรุปการพูดคุยเป็นระยะ ทบทวนข้อมูลที่ได้มาและช่วยกันเติมประเด็นที่ยังขาดหายไป
5. สรุปข้อมูลทั้งหมด โดยทุกคนช่วยแสดงความคิดและสร้างภาพความน่าเป็นในอนาคต
6. แลกเปลี่ยนทัศนคติ เทคนิคการทำเกษตร การใช้ปุ๋ย ไร่ยา การดูแลรักษา

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. ชุติมา น้อยนารถ
2. บุญเสริม แก้วมาลัย
3. สุภิญญา น้อยนารถ
4. เสริมศรี ศรีรัตนพิทักษ์
5. วีระ ศรีรัตนพิทักษ์
6. พิชัย ทองสิมา
7. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
8. นิยม เท้าสมบุญ
9. สุนิสา เด็กสงวน
10. เขียวลักษณ์ เท้าสมบุญ
11. จินตเกียรติ มาลัยทอง

12. สมส่วน กลิ่นถนอม
13. โสภา วุฒิกิจจาทร
14. อารี กลิ่นถนอม
15. ทรงธรรม มฤคานนท์
16. วันชัย หลงสมบุญ
17. มะลิ ยิ้มถนอม
18. สุรินทร์ ไข่เจริญ
19. นิคม เหมือนพิมพ์ทอง

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

- ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ รูปแบบการจัดการสวนของสมาชิกแต่ละคน
- ได้ทราบข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรค ที่เกิดขึ้นในด้านการตลาดของสมาชิกในกลุ่ม
- สามารถมองภาพในอนาคต เรื่องรูปแบบการตลาดที่ทุกคนต้องการ รวมถึงพูดคุยแนวทางที่จะสามารถรวมกลุ่มเพื่อการผลิตในอนาคตให้ตรงกับผู้บริโภคได้

รูปแบบการตลาดในอดีต

- การปลูกผลไม้ไม่ซ้ำกัน จึงไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องการแย่งตลาด เช่น สวนไหนปลูกส้ม สวนอื่นก็จะปลูกองุ่น หรือฝรั่ง ทำให้มีผลผลิตไม่มากนัก ไม่ล้นตลาด
- มีแม่ค้าน้อย การที่มีแม่ค้ารับซื้อผลผลิตน้อยมีทั้งผลดีและผลเสีย ผลดีคือไม่ต้องมีปัญหาแม่ค้าตีราคาแย่งผลผลิตกัน ไม่ยุ่งยากกับคนสวนพูดคุยต่อรองราคากันง่าย ส่วนข้อเสียคือทำให้มีข้อจำกัดด้านการตลาด ตลาดไม่กว้าง หากเจอแม่ค้าไม่ดี เกษตรกรจะถูกแม่ค้าเอาเปรียบและกดราคาผลผลิต
- มีพ่อค้าไปตีราคาถึงสวน เช่น มันเทศจะเหมาะเป็นแปลงตีราคาก่อนชุด ราคาเดียวกันทั้งแปลง แต่ถ้าเป็นส้มหรือองุ่น พ่อค้าจะมาดูคุณภาพของผลผลิต ตีราคาแล้วจึงสั่งตัด มักจะเป็นราคาเดียวกันตลอดจนจะตัดผลผลิตหมดในรอบฤดูนั้น ซึ่งมีทั้งข้อดีและข้อเสีย ข้อดีคือ ได้รับการประกันราคาเดียวกันแม้ตลาดจะขายไม่ได้ ราคาก็ดี แต่พ่อค้าตีราคาแล้วต้องรับผิดชอบ ส่วนข้อเสียคือ หากตลาดราคาดีขึ้น ในภายหลัง เกษตรกรจะได้ราคาเท่าเดิม ไม่ได้เพิ่มอีก แต่มีข้อสังเกตว่า เกษตรกรสมัยก่อนรู้สึกพอใจในการขายผลผลิตแบบนี้ เพราะช่วยลดความเสี่ยงในเรื่องของราคาและความเสียหายของผลผลิต
- การจัดผลผลิตก่อนส่งสู่ตลาดยังมีน้อย เช่น การคัดเกรด อาจมีเพียง 2 เกรด คือสวยกับตำหนิ การบรรจุจะใส่เชิงซึ่งกุด้วยใบตองปิดปากเชิงให้เรียบร้อยก่อนนำส่งสู่ตลาด
- ผลผลิตประเภทผัก หรือผลไม้ที่ปลูกมีไม่มากนัก เกษตรกรบางคนนำไปขายเอง เช่น พายเรือขายตามบ้าน หรือไปนั่งขายที่ตลาดใกล้บ้าน

สรุป

เนื่องจากสมัยก่อนการทำการเกษตรนั้นเป็นการทำเกษตรเพื่อยังชีพมิได้เป็นการทำเกษตรเพื่อมุ่งที่จะขายผลผลิตอย่างเดียว ส่วนใหญ่จะปลูกเพื่อกินหากเหลือจึงจะนำไปจำหน่าย รูปแบบการตลาดยังเป็นไปแบบง่าย ๆ เหลือกินแล้วจึงนำไปขาย ถึงแม้จะราคาไม่แพง คิดเป็นมูลค่าไม่มากนัก แต่เกษตรกรพอใจ เพราะต้นทุนการผลิตไม่สูง พื้นดินอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูก โรคและแมลงมีไม่มากจึงใช้ปุ๋ยยาเฉพาะเวลาจำเป็นจริงๆ เท่านั้น

รูปแบบการตลาดในปัจจุบัน

ปัจจุบันนอกจากจะมีปัญหาด้านการตลาดแล้ว ยังมีปัญหาด้านการควบคุมผลผลิตสู่ท้องตลาดด้วย โดยแบ่งเป็นหัวข้อย่อยดังนี้

- การปลูกพืชอย่างเดียวกันมากเกินไป เช่น การปลูกองุ่นซ้ำๆ กันหลายสวน ทำให้ในพื้นที่มีองุ่นมากเกินไป ผลผลิตออกพร้อมกัน ทำให้ล้นตลาดราคาไม่ดีเท่าที่ควร นอกจากนี้การปลูกพืชที่ตนเคยปลูก ไม่เปลี่ยนพันธุ์พืช ไม่ค่อยศึกษาด้านความต้องการของตลาด ส่งผลให้เกษตรกรหลายคนอยู่ในภาวะที่ย่ำแย่ เพราะเหมือนการผลิตไม่ตรงตามกระแสของผู้บริโภค
- ขาดการวางแผนในส่วนรวม เช่น การรวมกลุ่มจัดสรรพื้นที่ปลูกพืชแต่ละอย่างให้พอเหมาะพอควรกับความต้องการของตลาด ปัจจุบันจะเป็นแบบต่างคนต่างปลูกใครพอจะปลูกอะไรก็ได้ ไม่ได้วางแผนร่วมกัน
- ผลผลิตที่เกษตรกรต้องทำนอกฤดูผลิต เนื่องจากหลายสวนตั้งใจที่จะทำให้ผลผลิตของตนออกนอกฤดูกาลเพราะคาดว่าจะได้ราคาดี แต่ปัจจุบันเทคโนโลยีด้านปุ๋ยและยาก้าวหน้า และมีอย่างแพร่หลาย ทำให้หลายสวนทำนอกฤดูตรงกัน มีผลผลิตออกสู่ตลาดเป็นปริมาณมาก ทำให้ราคาถูก เกิดปัญหาไม่คุ้มทุน เพราะการทำให้ผลผลิตออกนอกฤดูจะมีต้นทุนสูงกว่าในฤดูกาลปกติ
- เทคโนโลยีด้านการขยายพันธุ์ก้าวหน้า ทำให้ขยายพันธุ์ได้อย่างรวดเร็ว บางสวนเปลี่ยนพันธุ์พืชบ่อย ซึ่งมีทั้งผลดีและผลเสีย ผลดีคือสามารถเปลี่ยนพันธุ์ได้ทันตามความต้องการของตลาด บางคนคาดคะเนว่าพันธุ์จะราคาดี รีบปลูกไว้ก่อนประสบความสำเร็จทั้งการขายผลผลิตและการขายต้นพันธุ์ ส่วนข้อเสียคือการเปลี่ยนพันธุ์พืชอย่างรวดเร็ว ทำให้ตลาดไม่แน่นอน เวลาผลผลิตขาดตลาดจะไม่มีขายเลยและราคาสูงมาก แต่เวลาผลผลิตล้นตลาดราคาจะตกมากเช่นกัน
- การไม่รวมตัวกันขายผลผลิต ทำให้อำนาจการต่อรองระยะยาว ต่างคนจะมีแม่ค้าของตนมารับ แม่ค้าจะตีราคาตามท้องตลาด ราคาไม่สม่ำเสมอบางครั้งไม่คุ้มต้นทุน
- มีแม่ค้าเข้ามารับซื้อผลผลิตมากขึ้น ขายตามตลาดต่างๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงมีการทำส่งออกต่างประเทศ ทำให้มีตลาดกว้างขึ้น มีทางเลือกที่จะ

ส่งผลผลิตของตนเอง และทางเลือกทางด้านราคา แต่ปัญหาที่สำคัญในปัจจุบันคือการขายก่อนตีราคาที่หลัง เกษตรกรไม่สามารถทราบได้ในฤดูหนึ่งจะได้ทำไร่นอกจากประมาณเอา และแม้ว่าจะตีราคาผลผลิตที่สวยในราคาที่สูงมาก ทำให้เกษตรกรต้องพยายามทำผลผลิตของตนเองสวย จนบางครั้งต้องใช้สารเคมีในปริมาณมาก ทำให้เกิดอันตรายต่อตนเองและผู้บริโภค

- โอกาสในการขายผลผลิตของตนเอง เช่น ตลาดผลไม้คลองจินดา ตลาดดอนหวาย เป็นต้น สามารถเพิ่มราคาได้สูงขึ้น เพิ่มรายได้มากขึ้น แต่จะมีปัญหาเรื่องผลผลิตขายไม่หมด บางส่วนไม่มีโอกาสไปขายเองเพราะมีปัญหาหลายด้าน เช่น มีแรงงานน้อยขาดคนช่วยภายในสวน และขาดคนไปนั่งขายที่ตลาดบางคนกลัวที่จะไปขายกลัวขายไม่ได้ ค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มขึ้นทั้งค่าแรงแง อุปกรณ์ ค่าขนส่ง ซึ่งเป็นภาระที่สำคัญ เป็นต้น
- ไม่มีโอกาสขายเอง เนื่องจากมีปัจจัยหลายด้าน เช่นมีแรงงานน้อยไม่มีคนช่วยในการผลิตและไปขายที่ตลาด ไม่มีเวลาเพราะเอาเวลาไปเร่งการผลิต ไม่ต้องการไปขายเองเพราะกลัวขายไม่ได้ ไม่กล้าทดลอง เสียค่าใช้จ่ายเรื่องสถานที่ขาย ค่าวัสดุ อุปกรณ์ รวมไปถึงการไม่มีรถเป็นของตนเอง ต้องเสียค่าเหมารถขนส่งของ

สรุป

รูปแบบการการตลาดในปัจจุบัน มีเหตุและปัจจัยหลายประการที่กระทบ โดยเฉพาะปัญหาทางด้านการผลิตก่อนจะส่งออกสู่ตลาด มีราคาไม่แน่นอนขึ้นลงเร็ว เกษตรกรต้องพยายามเรียนรู้ระบบกลไกของตลาดควบคู่ไปกับเทคนิคด้านการผลิต บางครั้งเกิดปัญหาด้านความเสี่ยงในการลงทุน ขายผลผลิตได้ไม่คุ้มกับการลงทุน ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ราคาต้นทุนจากสวนสูงขึ้น การเปลี่ยนจากการปลูกเอาไว้กิน เหลือกินแล้วจึงขายมา มาเป็นปลูกเพื่อขายทุกอย่างและต้องซื้อทุกอย่างที่จะกิน ทำให้ต้องมีค่าใช้จ่ายด้านค่าครองชีพที่สูง แม้ปัจจุบันจะมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นมาก แต่หลายคนยังรู้สึกว่าการทำไม่พอกินอยู่ดี

รูปแบบการตลาดในอนาคต

- ต้องการมีตลาดที่สามารถส่งให้ถึงมือผู้บริโภคโดยตรง โดยเฉพาะผลผลิตที่ปลอดภัย สารพิษหลายคนสังเกตว่าตามร้านที่ขายผลผลิตประเภทนี้จะตั้งราคาสูงและผู้บริโภคยังต้องการในปริมาณมาก ผู้ผลิตมีน้อยแต่เกิดช่องว่างระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ไม่สามารถซื้อขายกันโดยตรง การที่เกษตรกรต้องนำผลผลิตไปขายตามตลาดปกติ ผู้บริโภคไม่ทราบ ทำให้ขายไม่ได้ราคาเท่าที่ควรและไม่ตรงตามเป้าหมายที่ผู้ผลิตต้องการจะขาย

- สามารถกำหนดราคาได้เองอย่างเป็นธรรม การที่ตลาดเป็นผู้กำหนดราคา ทำให้ราคาไม่แน่นอน รายได้ที่เกษตรกรได้ก็ไม่แน่นอนตามไปด้วย แต่ต้นทุนการผลิตมีแต่จะเพิ่มขึ้น บางครั้งขายผลผลิตได้ไม่คุ้มกัน
- ผลผลิตที่เกิดจากการทำเกษตรธรรมชาติ มักไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับฤดูกาล หากมีตลาดที่ขายได้ทุกอย่างไม่่ว่าจะเป็นผลไม้ ผักพื้นบ้าน หรือสมุนไพร ที่หลากหลายในตลาดเดียวกัน ทำให้เกษตรกรรู้สึกสับสนต่อการจัดระบบในสวน เก็บผักหรือผลไม้ออกมาไม่ว่าชนิดไหนก็ขายได้หมด มีทั้งรายได้หลักและรายได้เสริม
- เกษตรกรมีการสื่อสารและรับรู้ข้อมูลด้านการตลาด ข้อมูลที่ทันสมัยจะทำให้ทราบถึงสภาวะการตลาดได้รวดเร็วทันต่อการผลิต สามารถคาดคะเนแนวทางในการผลิตให้สอดคล้องกับการตลาดได้
- มีตลาดแปรรูปที่หลากหลาย ผลผลิตที่สามารถแปรรูปได้ จะเพิ่มมูลค่าได้มากและการจัดการด้านการตลาดก็เป็นสิ่งสำคัญ อาจจะมีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง มีการวางแผนที่ครบวงจรรวมถึงการสนับสนุนอย่างจริงจังจากหน่วยงานภาครัฐด้วย
- อยากมีตลาดส่งออก ที่มีขั้นตอนง่ายกว่านี้ ปัจจุบันการส่งออกจากเกษตรกรโดยตรงเป็นไปได้ยาก ต้องมีบริษัทรับซื้อเป็นคนกลางอีกที ถ้าหากมีการติดต่อซื้อขายโดยตรง เชื่อว่าจะเป็นผลดีกับเกษตรกรมาก ที่สำคัญอยากรับรู้ข่าวสารด้านการส่งออกและความต้องการของตลาดต่างประเทศมากกว่านี้

สรุป

การตลาดในอนาคตที่ทางกลุ่มเกษตรกรต้องการส่วนใหญ่ อยากได้ตลาดที่สามารถขายผลผลิตตรงต่อผู้บริโภคได้เลย มีตลาดที่ใกล้เดินทางสะดวก อยากขายอะไรก็ได้ขาย และมีความเป็นธรรมด้านราคามากขึ้น มีตลาดที่กว้างออกไป ด้านการส่งออกโดยเฉพาะพืชผักปลอดสารพิษ เกษตรกรเองมีความต้องการตลาดส่งออก แต่ทางเกษตรกรยังขาดศักยภาพในการผลิต และการติดต่อสื่อสาร อยากจะขอให้ภาครัฐเข้ามามีส่วนส่งเสริมและสนับสนุนให้มากกว่านี้

กิจกรรมที่ 5 ค้นหาข้อมูลเพื่อการศึกษาดูงาน

สถานที่

พิพิธภัณฑสถานเกษตรเฉลิมพระเกียรติจังหวัดปทุมธานี วันที่ 6 ธันวาคม 2545

วิธีการ

เดินทางไปร่วมงานเกษตรอินทรีย์แห่งชาติครั้งที่ 1 ณ พิพิธภัณฑสถานเกษตรเฉลิมพระเกียรติ จังหวัดปทุมธานี

วัตถุประสงค์

- เก็บข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ ที่จะต้องเดินทางไปดูงาน
- เข้าร่วมฟังการสัมมนาเรื่อง “ ทิศทางเกษตรอินทรีย์กับการส่งออก ”
- ชมนิทรรศการและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากกลุ่มที่ทำเกษตรอินทรีย์ทั่วประเทศ
- ศึกษารูปแบบการนำเสนอสินค้า เช่น ด้านบรรจุภัณฑ์ คุณภาพ ราคา เป็นต้น

ผลที่ได้รับจากการทำกิจกรรม

- จากการเข้าร่วมทำให้ได้ทำความรู้จักกับกลุ่มคนที่ทำเกษตรปลอดสารพิษ และได้ชื่อ /ที่อยู่ของสถานที่ต่างๆ ที่ปลูกผักปลอดสารพิษและเกษตรอินทรีย์ เช่น ศูนย์กสิกรรมไร้สารพิษวังน้ำเขียว ไร่ปลูกรัก จ.ราชบุรี ทีมปลูกผักปลอดสารพิษ จ.สุพรรณบุรีและ จ.กาญจนบุรี
- ในช่วงที่เข้าฟังสัมมนาเรื่อง “ ทิศทางเกษตรอินทรีย์ ” ทำให้ทราบว่ายังมีตลาดสำหรับเกษตรอินทรีย์อีกมาก ผลผลิตยังเป็นที่ต้องการจำนวนมาก แต่เกษตรกรส่วนมากยังขาดการดำเนินการให้ถูกต้องในการรับรองผลิตภัณฑ์จากสากล การตกลงเรื่องมาตรฐานต่างๆของไทยว่าจะใช้มาตรฐานของสากลเป็นหลักหรือมีมาตรฐานของประเทศไทยเอง โดยผู้ที่เข้าไปร่วมสัมมนาได้นำข้อมูลต่างๆกลับมา เช่น เอกสารมาตรฐานการรับรองของ IFOM และมาตรฐานการรับรองของกรมวิชาการเกษตร หลักฐานการสมัครเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรปลอดสาร
- การถ่ายทอดสู่สมาชิกเพียงพูดคุยกันในกลุ่มย่อยไม่กี่คน โดยปรึกษากันว่า จะสมัครเป็นสมาชิกเพื่อการรับรอง IFOM กันหรือไม่ เพราะขั้นตอนเยอะ และเสียค่าใช้จ่ายมาก ในกลุ่มตกลงกันว่า จะพัฒนาผลผลิตดูก่อน และเริ่มเปิดร้านขายโดยไม่มีตรารับรอง เป็นการรับรองตนเองไปก่อน เพราะการรวมกลุ่มยังไม่แน่นอน กลัวจะมีปัญหาภายหลัง ส่วนข้อมูลสถานที่ดูงาน ให้ผู้ประสานงานติดต่อถามรายละเอียดให้ชัดเจนค่อยมาตกลงกันภายในกลุ่มว่าจะเดินทางไปไหน เพื่อการศึกษาดูงาน

ผู้ดำเนินการ

1. ชุติมา น้อยนารถ

2. พิชัย ทองสิมา

กิจกรรมที่ 6 ประชุมเครือข่ายเกษตรธรรมชาติ จังหวัดนครปฐม ครั้งที่ 1

สถานที่

วัดดอนพุทรา ตำบลดอนพุทรา อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

วันที่ 19 ธันวาคม 2545

วิธีการ

เดินทางไปร่วมการประชุม ณ วัดดอนพุทรา อำเภอดอนตูม จังหวัด นครปฐม

วัตถุประสงค์

- พบปะแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ระหว่างสมาชิกที่อยู่ในเครือข่าย
- กำหนดยุทธศาสตร์ การทำงาน ของเครือข่ายร่วมกัน
- กำหนดโครงสร้างคณะทำงาน และประสานงานเพื่อการบริหารเครือข่ายอย่างเป็นระบบ
- แลกเปลี่ยนเทคนิคการทำเกษตรธรรมชาติ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของแต่ละกลุ่ม

ผู้เข้าร่วมประชุม

1. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
2. ชุติมา น้อยนารถ
3. สุนิสา เด็กสงวน
4. กลุ่มเกษตรกร ผู้ปลูกพืชด้วยวิธีเกษตรธรรมชาติ ประมาณ 50 คน
5. ผู้ประสานงานเครือข่ายของ SIF - นักวิชาการเกษตร

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

- การกำหนดยุทธศาสตร์และโครงสร้างการทำงานขั้นต้นโดยให้แต่ละอำเภอมิตัวแทนส่งรายชื่อเป็นคณะกรรมการ อำเภอละ 5 คน โดยทำหน้าที่คอยประสานงานกันเวลาที่มีการประชุม หรือมีโครงการงบประมาณต่างๆ เพื่อช่วยกันพิจารณาจัดสรรงบประมาณ หรือรวมกลุ่มเพื่อขายสินค้าผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ตามงานเทศกาลต่างๆต่อไป โดยการประชุมจะจัดขึ้นทุกเดือน ในวันพระ 15 ค่ำแรกของเดือน ที่วัดดอนพุทรา อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม ทางเจ้าอาวาสยินดีให้ใช้สถานที่ และจัดตั้งเป็นศูนย์ข้อมูล เผยแพร่ข่าวสาร โดยใช้ชื่อว่า ศูนย์เกษตรภูมิปัญญาไทนครปฐม (ศกท.)
- การจัดการเรื่องวางแผนจัดทำงบประมาณบริการกลุ่ม เช่น
 - 1.การนำเสนอโครงการเสนอของบประมาณต่อ พอช.
 - 2.การนำเสนอโครงการเสนอของบประมาณต่อ สสส.
- ทางกลุ่มคณะกรรมการจะร่วมกันวางแผนเพื่อเขียนโครงการในการประชุมครั้งต่อไป

กิจกรรมที่ 7 ศึกษาดูงานเกี่ยวกับการทำเกษตรธรรมชาติและการจัดการด้านการ

ตลาด

วัน / เวลา วันที่ 8 เมษายน 2546

สถานที่ - ศูนย์กสิกรรมไร้สารพิษ โรงเรียนผู้นำพลตรีจำลอง ศรีเมือง
- แปลงสาธิตการปลูกพืชผักปลอดสารพิษ บริษัทชนนการเกษตรหรือเจียไต่กรุป

วิธีการ เดินทางไปศึกษาดูแปลงปลูกจริง และสัมภาษณ์เกษตรกร

วัตถุประสงค์ - ชมแปลงปลูกพืชปลอดสารพิษ
- ศึกษาวิธีการทำในแต่ละขั้นตอน เทคนิควิธีการที่นำมาใช้
- ศึกษาวิธีการจัดการผลผลิตก่อนนำสู่ท้องตลาด
- ศึกษาวิธีการจำหน่ายที่ร้านค้าที่อยู่ภายในโรงเรียนผู้นำ
- ศึกษาวิธีการเพาะปลูกพืชปลอดสารพิษในโรงเรียนของชนนเจริญเกษตร (เจียไต่)

ผู้เดินทางไป

1. ชุติมา น้อยนารถ
2. สุภิญญา น้อยนารถ
3. มัลลย์ ยิ้มถนอม
4. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์

ผลที่ได้รับจากการศึกษาดูงาน

- การทำการเกษตรธรรมชาติ โดยไร้สารพิษภายในบริเวณของศูนย์กสิกรรมเป็นการทำแบบเกษตร พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นเชิงเขา มีต้นไม้ป่าขึ้นอยู่ ผู้ที่เข้าไปทำเป็นกลุ่มชาวบ้าน ที่ผ่านการอบรมจากรร.ผู้นำ ถึงการทำเกษตรธรรมชาติ การยึดถือสัจจะ ไม่ใช้สารเคมี ถือศีล 5 เป็นต้น ผู้ที่ผ่านการอบรมทางศูนย์จะจัดที่ให้ทำเกษตรครอบครัวละประมาณ 4-7 ไร่ ส่วนใหญ่พืชที่ปลูกจะเป็นผัก เช่น คื่นหาวงตุง ผักกาดขาว ผักกาดหอม ต้นหอม กระเทียม ผักชี เป็นต้น โดยปลูกสลับแปลงมีผักพื้นบ้านและสมุนไพรแซม ลดการระบาดของโรคแมลง และไม่ให้มีผลผลิตชนิดหนึ่ง ชนิดใดมากเกินไป มีการทำน้ำหมักชีวภาพและปุ๋ยหมักใช้เองบางครั้งครอบครัว ทำใช้ภายในแปลงของตน บางแปลงร่วมกันทำ แล้วแบ่งกันตามส่วนภายหลัง
- ด้านการจัดการเรื่องการตลาด มีร้านจำหน่ายผลผลิต โดยตรงที่อยู่ภายในศูนย์มีฝึกอบรม แต่ละครอบครัวเข้ามาจำหน่ายกันเอง ให้กับผู้ที่เข้ามารับการฝึกอบรมจากโรงเรียนผู้นำ ซึ่งแต่ละเดือนจะมีประมาณ 5-10 รุ่น จำหน่ายได้ปริมาณมากพอสมควร และทางโรงครัวของโรงเรียน ยังรับซื้อผัก เพื่อนำมาทำอาหารเลี้ยงผู้ที่มาอบรม บางครั้งผลผลิตมีมาก จะนำไปทำยมอเตอรืไซค์ไปขายภายในหมู่บ้านใกล้เคียง

จะจำหน่ายหมดทุกครั้ง ที่สำคัญจะเน้นปลูกเพื่อที่จะบริโภคภายในครอบครัว หรือ แลกเปลี่ยนกันภายในกลุ่ม

- ราคาของผลผลิตจะตั้งเป็นราคากลาง ไม่ขึ้นลงบ่อยๆ นอกจากช่วงที่มีผักชนิดนั้นน้อย ราคาจะแพงขึ้น ส่วนราคาที่ส่งผักเข้าโรงครัวจะเป็นราคาที่ลดลงประมาณ 10% -20%ทางเกษตรกรจะตกลงกับผู้จัดซื้อเป็นครั้งไป และจ่ายเงินเลย ส่วนผลผลิตที่สามารถแปรรูปได้ เช่น กถั่ว พักทอง เป็นต้น จะร่วมกันช่วยกันแปรรูป เอาผลผลิตมารวมกันตีราคา คิดเป็นจำนวนเงิน จัดบัญชีตั้งเป็นต้นทุน หลังจากแปรรูปแล้วจะจำหน่ายในรูปกลุ่ม นำต้นทุนที่จะต้องจ่ายมาหักกำไร แล้วจึงหารแบ่งกันเป็นการลดแรงงาน เพราะช่วยกันทำ
- รายได้ต่อเดือนที่ทางเกษตรได้ แต่ละครอบครัว ประมาณ 5,000 – 15,000 บาทซึ่งเป็นรายได้ที่แต่ละครอบครัวพอใจ เพราะมีรายจ่ายภายในครัวเรือนไม่มากนัก มีอาหารที่ปลูกกินเอง ไม่ต้องซื้อปุ๋ยยาราคาแพง มีชีวิตความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย ยึดหลักอยู่โดยเกื้อกูลกับธรรมชาติรอบๆตัว
- การดูงานที่บริษัทชนนเจริญการเกษตร หรือฟาร์มเจียใต้ ซึ่งจัดจำหน่ายเมล็ดพันธุ์และเทคโนโลยีด้านปุ๋ยยา โรงเรือนที่ใช้ทางการเกษตรรายใหญ่ในประเทศไทย ช่วงที่ทางกลุ่มเดินทางไปเป็นช่วงที่ทางฟาร์มมีการจัดงานประจำปี มีการจัดการแสดงการปลูกผัก โดยจัดเป็นแปลงขนาดใหญ่อย่างสวยงาม ผักที่ปลูกมีขนาดใหญ่มาก คุณภาพดี และให้ผลผลิตต่อแปลงในปริมาณมาก จากการสอบถามคนงานที่ดูแลบอกว่า ต้องใช้เทคโนโลยีเรื่องปุ๋ยและยา เป็นอย่างมาก มีต้นทุนต่อแปลงสูง โดยเฉพาะส่วนที่อยู่ในโรงเรือน การจัดจำหน่ายส่วนมาก จะปลูกเพื่อปรับปรุงพันธุ์ขยายพันธุ์เพื่อจำหน่ายเป็นเมล็ดพันธุ์อีกต่อหนึ่ง มีการส่งผลผลิตจำหน่ายโดยตรงบ้าง โดยส่งต่างประเทศ และห้างสรรพสินค้าใหญ่ การจัดการผลผลิตเพื่อส่งจำหน่าย จะมีการบรรจุใส่ถุงอย่างดี และใส่กล่องอย่างสวยงาม นำชื่อ ทางกลุ่มเข้าไปชมในบริเวณร้านค้าที่อยู่ภายในบริเวณงาน จำหน่ายผักหลายชนิด เช่นมะเขือเทศ ผักทอง ผักกาด และผักต่างประเทศอีกหลายชนิด พบว่ามีคุณภาพที่ดีมาก ราคาค่อนข้างสูง มีผู้สนใจซื้อจำนวนมาก
- จากการสังเกตโดยรวมแล้ว แปลงขนาดใหญ่ ได้ผลผลิตมาก การจัดการที่ครบวงจร ต้องมีการจัดการหลายด้าน โดยเฉพาะเงินลงทุนอย่างมาก ต้องพึ่งพาเทคโนโลยีทุกด้าน เกษตรกรรมคงทำได้ยาก อาจจะมีการดัดแปลงได้บ้างเช่นการดูแลรักษา การนำเทคโนโลยีบางอย่างมาใช้บ้างตามความเหมาะสม เป็นการเพิ่มความรู้ และพัฒนาได้พอสมควร

กิจกรรมที่ 8	ศึกษาดูงานเกี่ยวกับเกษตรปลอดสารพิษและรูปแบบการจัดการด้านการตลาด
วัน / เวลา	วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2546
สถานที่	- ศูนย์กสิกรรมไร้สารพิษ อำเภอม่วงสามสิบ จังหวัดนครราชสีมา - ไร่วนเกษตร ของผู้ใหญ่วิบูลย์ เข้มเฉลิม จังหวัดฉะเชิงเทรา
วิธีการ	เดินทางไปด้วยรถยนต์ ชมแปลงปลูกจริง และสัมภาษณ์เจ้าของสถานที่ หรือผู้เกี่ยวข้อง
วัตถุประสงค์	- ศึกษาดูงานด้านการทำเกษตรธรรมชาติ เทคนิค และขั้นตอนการปลูก - ศึกษาดูงานด้านการจัดการด้านการตลาดของทั้ง 2 แห่ง - ศึกษาดูงานด้านการทำการเกษตรรูปแบบวนเกษตรรวมถึงการจัดการเรื่องผลผลิต

ผู้ที่ร่วมเดินทางไปประกอบด้วย

1. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
2. สุวิญญา น้อยนารถ
3. อุบล ศรีรัตนพิทักษ์
4. นิคม เหมือนพิมพ์ทอง
5. สุนิสา เต็กสงวน
6. มะลิ ยิ้มกนอม
7. ชุติมา น้อยนารถ
8. พิชัย ทองสิมา
9. วันชัย หลงสมบูรณ์
10. ชูใจ สหัสดี
11. ธีระ ศรีรัตนพิทักษ์
12. เทพรัตน์ จันทพันธ์

ข้อมูลที่ได้รับจากการดูงาน

ศูนย์กสิกรรมไร้สารพิษ ตั้งอยู่ที่อำเภอม่วงสามสิบ

- ศูนย์กสิกรรมไร้สารพิษ ตั้งอยู่ที่อำเภอม่วงสามสิบ จังหวัดนครราชสีมา มีเนื้อที่ประมาณร้อยกว่าไร่ เริ่มจัดตั้งมาประมาณเกือบ 10 ปี เป็นที่ดินริมเชิงเขา ช่วงแรกลักษณะของดินไม่ดีนัก มีหินปะปนอยู่มาก จากการเริ่มทำเกษตรธรรมชาติ ภายหลังดินจึงดีขึ้น แรกเริ่มมีเพียงไม่กี่ครอบครัว แต่ปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 50 ครอบครัว โดยทางศูนย์จัดที่ดินให้ครอบครัวละ 1-2 ไร่ ส่วนมากจะเป็นชาวบ้านใกล้เคียง หรือผู้มาเข้ารับการอบรม ให้แต่ละครอบครัวปลูกพืชตามที่ตนถนัด แต่มีข้อแม้ว่าจะต้องเลิกใช้สารเคมีโดยเด็ดขาด และต้องไม่ปลูกพืชเชิงเดี่ยว ต้องปลูกพืชผสมผสาน 4-6 ชนิดขึ้นไป ต้องปลูกผักพืชบ้านร่วมในแปลงด้วย ปัจจุบันพืชที่

ปลูกที่หลากหลายชนิด เช่น ค่ะน้ำ ผักกาดขาว ผักกาดหอม ผักชี ต้นหอม มะเขือเทศ ผักเมืองหนาว ผักพื้นบ้าน ฯลฯ โดยใช้ปุ๋ยหมัก และสมุนไพร ในการดูแลพืชผัก

- การจัดการด้านการตลาดมีการรวมกลุ่มกันจำหน่ายผลผลิต มีการประชุมตั้งราคากลางเพื่อรับซื้อ โดยประชุมทุกเดือน ทางศูนย์จะเป็นผู้จัดหาตลาด รวบรวมผลผลิตของสมาชิก รับซื้อในราคากลางที่ดั่งขึ้นหักอีก 20% เป็นค่าใช้จ่าย จ่ายให้สมาชิก 80% ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าขนส่ง ค่าแฉ่ง ค่าผลผลิตเสียหาย นอกจากนี้มีการกำหนดปริมาณการปลูกของผักแต่ละชนิด ในแต่ละเดือน โดยจัดสรรให้สมาชิกว่าใครจะปลูกอะไรช่วงไหน ต้องมีการประชุมตกลงกัน จะได้ไม่มีผลผลิตชนิดเดียวกันมากเกินไป และหากกำหนดไปแล้ว มีการปลูกเกินทางศูนย์จะไม่รับซื้อตามราคาที่กำหนดไว้ ราคาจะลดลงตามส่วน และสามารถจะขายภายนอกได้ ทางศูนย์จะมีการอบรมเกษตรกรที่ต้องการทำเกษตรธรรมชาติ ประมาณเดือนละ 5-8 รุ่น ต้องใช้ผักทำอาหารจำนวนมาก จะรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกด้วยเข้าโรงครัว หากผู้ที่มาอบรมต้องการซื้อผักกลับบ้าน จะซื้อได้จากเกษตรกรโดยตรงที่แปลงเลย
- มีการให้แต่ละครอบครัวส่งตัวแทนไปฝึกการจำหน่ายด้วยตนเอง เพราะจะได้มีการเรียนรู้เรื่องการจัดการด้านการตลาดไปด้วย แรงงานที่มีจะจ้างสมาชิกที่มีความสามารถเฉพาะด้านโดยจ่ายเป็นค่าแรงให้ตามความเหมาะสม
- ปัจจุบันทางกลุ่มมีการจัดตั้งเป็นรูปสหกรณ์ มีการจัดสรรเงินกู้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่ม คิดดอกเบี้ยร้อยละ 5 –6 เดือน หรือ 1 ปี แต่ไม่เกิน 3ปี โดยสมาชิกทุกคนของกลุ่มต้องเป็นสมาชิกสหกรณ์ด้วย
- ปัจจุบันแหล่งที่เป็นตลาดรองรับผลผลิตของกลุ่ม เช่น ตลาดจตุจักร ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าภายในตัวเมืองนครราชสีมา และตามงานเทศกาลต่างๆ

ไร่วนเกษตร ผู้ใหญ่วิบูลย์ เข็มเฉลิม

- ลักษณะเป็นการทำเกษตรธรรมชาติ รูปแบบวนเกษตร คือ เป็นการปลูกพืชร่วมกับไม้ป่า ใช้ระบบนิเวศของป่าในการร่วมกันดูแลพืชผักที่ปลูกไว้ ผลผลิตที่ได้เปรียบเสมือนการไปเก็บของ ไม่ใช่สารเคมีเลย ใช้การดูแลแค่รดน้ำและถางหญ้าเท่านั้น จากการที่ทางกลุ่มฯ ได้มีโอกาสเข้าไปเที่ยวชม พบว่าเหมือนเดินอยู่กลางป่า มีไม้ผล ผักพื้นบ้านหลากหลายชนิดมาก จากการสอบถามของผู้ใหญ่วิบูลย์ ทำให้ทราบว่ารายได้ส่วนใหญ่มีไม่มากนัก มาจากการเพาะพันธุ์พืชที่มีอยู่ภายในไร่ จำหน่ายให้กับผู้มาแวะเที่ยวชม มีรายไม่มากนักเพียงพออยู่ได้ แต่รายจ่ายแทบจะไม่มีเลยโดยเฉพาะเรื่องอาหาร เพราะเก็บจากภายในไร่ทั้งหมด หากมีมากจะนำไปขายเพื่อนบ้านบ้าง ปัจจุบันได้มีการขยายความคิดการทำเกษตรแบบวนเกษตร ให้กับชาวบ้านใกล้เคียง มีผู้สนใจมาอบรมเป็นจำนวนมาก ทำให้รอบบริเวณมีไร่วน

เกษตรเพิ่มหลายแปลง ชาวบ้านพออยู่พอกินมากขึ้นรอบบริเวณมีสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้นแหล่งน้ำที่ตื้นกลับตื้นมา เหมือนมีผืนป่าผืนใหม่เพิ่มขึ้น

กิจกรรมที่ 9 **สำรวจข้อมูลเบื้องต้นของตลาดตามสถานที่ต่าง ๆ**

สถานที่	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน
วิธีการ	เดินทางไปด้วยตนเอง สำรวจสภาพของตลาด และทดลองนำผลผลิตไปร่วมจำหน่าย
วัตถุประสงค์	- เพื่อดูภาวะของตลาด เช่น กลุ่มผู้ซื้อ กลุ่มผู้ขาย บรรยากาศโดยรวมของตลาด - เพื่อทดลองจำหน่ายผลผลิตว่าเป็นที่สนใจของผู้ซื้อหรือไม่ - รวบรวมข้อมูล เพื่อเลือกสถานที่ที่จะทดลองจำหน่ายจริง

ผู้ที่เดินทางไปประกอบด้วย

1. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
2. ชุตินา น้อยนารถ
3. สุภิญญา น้อยนารถ

ข้อมูลที่ได้รับ

1. ตลาดนัดสินค้าหน้าคณะสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา เป็นตลาดนัดที่จัดเป็นประจำทุกวันศุกร์ โดยเริ่มขายตั้งแต่เวลา 7.00-15.00 น. เปิดให้พ่อค้าและแม่ค้าจากภายนอก นำสินค้าต่างๆ เข้ามาขาย ทั้งอาหาร เสื้อผ้า สินค้าอุปโภคบริโภคหลากหลายชนิด เสียค่าแผงลือคละ 70 บาท ผู้ที่มาซื้อจะเป็นบุคลากรที่ทำงานอยู่ภายในมหาวิทยาลัย นักศึกษา และมีคนภายนอกบ้างพอสมควร ช่วงกลางวันตลาดจะมีคนหนาแน่นมาก หลังจาก 14.00น จะน้อยลง ทางกลุ่มได้ติดต่อกับผู้ที่จัดตลาด ให้หาที่วางสินค้าให้ ผลผลิตของทางกลุ่มเป็นผักผลไม้ปลอดสารพิษ ซึ่งทางตลาดยังไม่มีร้านใดจำหน่ายอยู่ก่อน จึงหาสถานที่วางสินค้าให้โดยง่าย ทางกลุ่มคาดว่าจะเป็นที่ประจำที่ทางกลุ่มฯ จะได้ลงประจำ เพราะหากจองแล้วไม่ขายสินค้าเกิน 3 ครั้งจะถูกเอาที่คืน
2. ตลาดนัดสินค้าชุมชน หน้าบริเวณโรงอาหารภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม เป็นตลาดนัดที่จัดขึ้นทุกวันพุธที่ 2 และ 4 ของเดือน เปิดให้พ่อค้าและแม่ค้าภายนอก และร้านค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน เข้ามาจำหน่ายสินค้า มีทั้งอาหาร เสื้อผ้า สินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ โดยเสียค่าที่วางลือคละ 50 บาท กลุ่มผู้ซื้อจะเป็นบุคลากร นักศึกษา ที่อยู่ภายในมหาวิทยาลัย และบุคคลภายนอกที่อยู่บริเวณใกล้เคียง ทางกลุ่มได้ติดต่อกับทางอาจารย์ ให้ช่วยจัดหาที่วางสินค้าให้ ได้รับความช่วยเหลือเป็นอย่างดี วันแรกที่นำผลผลิตไปทดลองจำหน่าย มีผู้สนใจซื้อเป็นจำนวนมากพอสมควร ร้านของกลุ่มอยู่ติดกับร้านผักปลอดสารพิษจากนครชัยศรี ผลผลิตที่ทางร้านนำไปส่วนมากเป็นผลไม้ จึงจัดเป็นมุมปลอดสารพิษมุมหนึ่งที่น่าสนใจมากของตลาด มีผู้ซื้อเข้ามาไม่ขาดระยะ บางคนยังไม่มั่นใจในคุณภาพ และไม่มั่นใจว่าปลอดสารจริง สมาชิกที่ไปต้องรับรองและอธิบายมากพอสมควร ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายได้เกือบหมด เหลือบ้างนิดหน่อย

จะแจกจ่ายข้างๆจนหมด ทางกลุ่มคาดว่าจะนัดครั้งหน้าคงจะนำผลผลิตมาจำหน่ายอีกแน่นอน

3. ตลาดนัดสินค้า ภายในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน นครปฐม เป็นตลาดนัดที่จัดทุกวันพุธ ช่วงเวลาตั้งแต่ตอนบ่ายจนถึงช่วงค่ำ มีผู้เข้าไปขายสินค้าจำนวนมาก ก่อนข้างเป็นนัดที่มีขนาดใหญ่ ผู้ที่มาซื้อจะเป็นอาจารย์ นักศึกษา และผู้ที่ทำงานภายในมหาวิทยาลัยนั้นจะมีคนมากในช่วงเย็นและค่ำ เนื่องจากเป็นช่วงเลิกเรียนและเลิกงาน ทางกลุ่มได้ทดลองนำผลผลิตไปจำหน่ายวันที่ไปติดต่อหาสถานที่ด้วยสถานที่ที่ทางมหาวิทยาลัยไว้สำหรับตลาดกว้างมาก จึงหาที่จัดวางสินค้าได้ไม่ยากนัก แต่ร้านของกลุ่มจำหน่ายได้ไม่ดีนัก เพราะยังไม่ค่อยมีคนรู้ว่ามีส่วน ผลไม้ปลอดสารพิษจำหน่าย อยู่ในตลาดนัด เพราะสังเกตว่าพอผู้ซื้อทราบว่าเป็นผักผลไม้ปลอดสารพิษ จะซื้อเป็นพิเศษ และถามว่าจะเข้าขายอีกหรือไม่จะได้มาซื้ออีก แต่ทางกลุ่มฯ คาดว่าคงจะไม่มาอีกเพราะไกลจากบ้านมากและเป็นตลาดนัดช่วงเย็นกว่าจะเลิกเก็บร้านประมาณ 20.00น. กว่าถึงบ้านก็มืดเกินไปคงไม่สะดวกนัก
4. ตลาดต่าง ๆ ตามงานเทศกาล เนื่องจากทางกลุ่มฯคิดว่า การไปจัดร้านตามงานเทศกาลต่าง ๆ จะสามารถจำหน่ายผลผลิตได้มากพอสมควร เพราะจากการที่สมาชิกบางคนได้เคยไปตามงานเทศกาลต่าง ๆ พบว่าหากมีร้านที่จำหน่ายผัก ผลไม้ปลอดสารพิษ จะมีผู้สนใจซื้อเป็นจำนวนมาก และยังเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอยู่มาก จึงได้มีการปรึกษากันภายในกลุ่มว่าหากสามารถมีโอกาสดำเนินการร้านได้น่าจะเป็นผลดีกับกลุ่มและน่าจะทดลองดู ทางกลุ่มจะพยายามประสานงานกับเครือข่าย ร้านค้าต่าง เพื่อจะได้ทราบว่าต้องจัดการอย่างไรบ้างหากทางกลุ่มฯ จะเข้าไปจำหน่ายผลผลิต ซึ่งอาจค่อนข้างยุ่งยาก แต่ทางกลุ่มสรุปว่าจะทดลองดู ตามโอกาสและเวลาที่เหมาะสม

กิจกรรมที่10 ขยายความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น

สถานที่ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

วิธีการ เดินทางไปเข้าร่วมการสัมมนาและชมนิทรรศการ 10 ปี สกว.

วัตถุประสงค์ ชมนิทรรศการเกี่ยวกับงานวิจัยท้องถิ่น
เข้าร่วมฟังสัมมนาทางวิชาการโครงการต่าง

ผู้เดินทางไปประกอบด้วย

1. ชุติมา น้อยนารณ
2. พิชัย ทองสิมา

ข้อมูลที่ได้รับ

- ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ที่ทาง สกว. ให้ทุนสนับสนุนในการทำการวิจัย
- ศึกษาขั้นตอนต่างๆของการทำการวิจัยท้องถิ่น โครงการอื่นเพื่อนำมาปรับใช้ภายในกลุ่มฯ
- ได้รับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับจุดประสงค์ที่แท้จริงของงานวิจัยท้องถิ่น จากนิทรรศการที่จัดแสดงไว้ ซึ่งเป็นโครงการที่รับการพัฒนาจากทุนที่ได้รับจากทาง สกว.

กิจกรรมที่ 11 รวบรวมข้อมูลที่ผ่านมา เพื่อจัดเตรียมทำรายงานความก้าวหน้า

สถานที่ บ้านคุณสุภิญญา น้อยนารถ

วิธีการ จัดประชุม

- วัตถุประสงค์
- เพื่อจัดเตรียมข้อมูลทำรายงานความก้าวหน้า
 - วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ว่าเพียงพอ ตรงตามวัตถุประสงค์หรือไม่
 - วางแผนโครงการและกิจกรรมระยะที่ 2
 - รวบรวมบิลและใบเสร็จต่างๆ

ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย

1. สุภิญญา น้อยนารถ
2. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
3. ชุติมา น้อยนารถ
4. ชีระ ศรีรัตนพิทักษ์
5. พิชัย ทองสิมา

ผลที่ได้จากการทำกิจกรรม

- ร่างรายงานความก้าวหน้า เพื่อเตรียมจัดพิมพ์
- แผนงานระยะที่ 2 (กิจกรรมที่ 12-14)
- จัดทำแฟ้มรวบรวมบิลและใบเสร็จต่างๆที่เกี่ยวข้องจากการทำวิจัยที่ผ่านมา

กิจกรรมที่ 12 ค้นหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มฯ

- สถานที่
- ตลาดนัดสินค้าบริเวณหน้าคณะสิ่งแวดล้อมมหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
 - ตลาดนัดสินค้าชุมชนภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม
 - ตามงานเทศกาลต่างๆ
 - ชุมชนปทุมอโคก นครปฐม

วิธีการ เดินทางนำผลผลิตที่รวบรวมจากสวนสมาชิก ไปจัดร้านจำหน่าย ตามวันและเวลาที่แต่ละสถานที่กำหนดไว้

วัตถุประสงค์

- เพื่อทดลองจำหน่ายผลผลิตของสมาชิกภายในกลุ่มฯว่าเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่ อย่างไร
- เพื่อศึกษาเรียนรู้การจัดการด้านการตลาดอย่างครบวงจร ตั้งแต่การปลูก เก็บเกี่ยว จนถึงการจัดจำหน่าย
- เพื่อศึกษาเรียนรู้การจัดจำหน่าย ภาวะต่างๆของตลาด ผู้ซื้อรวมไปถึงการจัดเตรียมผลผลิตก่อนนำสู่ตลาด
- รวบรวมข้อมูลที่ได้ มาประชุมวิเคราะห์ ภายในกลุ่มว่ารูปแบบตลาด ที่ได้ทำการทดลองไปนั้น เหมาะสมกับกลุ่มฯหรือไม่ อย่างไร

ผู้เดินทางไปประกอบด้วย

1. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
2. ชุติมา น้อยนารถ
3. สุภิญญา น้อยนารถ
4. ชีระ ศรีรัตนพิทักษ์
5. มะลิ ยิ้มถนอม
6. อุบล ศรีรัตนพิทักษ์
7. พิชัย ทองสิมา

หมายเหตุ โดยสลับเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป จำหน่ายครั้งละ 2 คน

ข้อมูลที่ได้รับจากการทดลองรูปแบบตลาด และรายงานผลสรุปในแต่ละเดือน ดังตารางต่อไปนี้

วัน เดือน ปี	สถานที่	สินค้าที่นำไปจำหน่าย	ข้อมูลการตลาด
5 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์ มะละกอ ก้วยหอม ก้วยน้ำ หว่า ชมพูทับทิมจันทร์ ชมพู เพชรสามพราน	- รูปแบบของตลาดเป็นตลาดนัดสินค้าที่จัดทุกวันพุธ ในบริเวณข้างสะพานของมหาวิทยาลัย ลูกค้าส่วนมากจะเป็นบุคลากรและนักศึกษาของมหาวิทยาลัย ช่วงที่ไปขายเป็นช่วงปิดเทอม ลูกค้าจึงไม่มากนัก - เนื่องจากทางกลุ่มฯ เพิ่งมาเป็นครั้งแรก ลูกค้าจึงยังไม่ค่อยรู้จัก ต้องมีการแนะนำตัวกันผ่านทางกลุ่มฯ ผลผลิตสินค้าที่ปลอดสารพิษและมีอาจารย์ที่รู้จักมาช่วยดูแลในระยะแรก ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายได้เกือบหมดเหลือบ้างอย่างละนิด หน่อยเช่น ฝรั่ง กล้วย มะละกอ - ร้านค้าตั้งอยู่ภายในเดินท์ อากาศร้อนมาก
12 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่งกลมสาส์ มะละกอ ก้วยหอม ก้วยน้ำ หว่า ชมพูทับทิมจันทร์ ชมพู เพชรสามพราน	- เนื่องจากทางกลุ่มเคยทดลองตลาดมาเปิดร้านแล้วจึงมีลูกค้าเริ่มรู้จักบ้าง ราคาเริ่มมีมาตรฐานขึ้น อาศัยลดบ้างแถมบ้างโดยบรรยากาศเป็นกันเอง ลูกค้าติดใจจึงบอกต่อกันไป ทำให้ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายได้หมด - ร้านค้าที่อยู่ในบริเวณรอบๆ มีอยู่ไม่มากนักส่วนใหญ่จะเป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าชุมชน ลูกค้าส่วนมากจะเป็นอาจารย์และนักศึกษา ของมหาวิทยาลัย
14 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์ มะละกอ ก้วยหอม ก้วยน้ำ	- เป็นตลาดนัดที่จัดทุกวันศุกร์ จัดที่บริเวณหน้าคณะสิ่งแวดล้อม เป็นตลาดนัดใหญ่มีร้านค้าจำนวนมาก จึงมีทั้งอาจารย์ นักศึกษา และบุคคลภายนอกที่เดิน

		หัว หมู หับทิมจันทร์ หมู เพชรสามพราน บวบ น้ำเต้า	จับจ่ายซื้อของมาก - เป็นการเปิดตลาดครั้งแรกของนัดวันศุกร์ จึงต้องมีการแนะนำตัวและให้ข้อมูลของกลุ่มมากพอควร - มีกลุ่มลูกค้าที่เคยซื้อวันพุธหลายคนตามมาและช่วยบอกต่อกันเอง - พื้นที่ที่ทางตลาดนัดจัดให้มีพื้นที่จำกัดค่อนข้างแคบ จึงไม่พอวางสินค้าต้องใช้วิธีค่อยๆทยอยนำสินค้าขึ้นมาวาง - ผลผลิตที่นำไปเริ่มขายดีเพราะลูกค้าให้ความสำคัญกับสินค้าที่ปลอดภัยสารพิษ และผลผลิตที่นำไปส่วนใหญ่มักเก็บไปตอนเช้าทำให้ความสดใหม่น่าซื้อ นำรับประทาน
21 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาลี่ มะละกอมะนาว กล้วยหอม กล้วยน้ำหว้า หมู หับทิมจันทร์ หมู เพชรสามพราน บวบ น้ำเต้า ดอกขจร พริกชี้หนู ลูกยอ	- ทางกลุ่มฯ เริ่มมีผักพื้นบ้านเข้าไปจำหน่าย มีผู้สนใจมากพอควร ส่วนมากเป็นผู้ที่สนใจเรื่องสุขภาพ - ช่วงกลางวันฝนตกหนัก ทำให้ลูกค้าลดลงมาก สินค้าจึงเหลือมาก
26 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่งกลมสาลี่ มะละกอมะนาว กล้วยหอม กล้วยน้ำหว้า หมู หับทิมจันทร์ หมู เพชรสามพราน บวบ น้ำเต้า ดอกขจร พริกชี้หนู ลูกยอ มะม่วง มะเขือพวง ยอด	- ผลผลิตที่ทางกลุ่มนำไปเริ่มมีความหลากหลายขึ้น ลูกค้าจึงมีความสนใจกับร้านของกลุ่มฯ แต่เนื่องจากร้านค้ามีพื้นที่จำกัดทำให้ต้องวางสินค้าซ้อนกันและต้องวางไว้ด้านล่างเมื่อลูกค้าถามจึงหยิบให้ดู บางครั้งทำให้เสียโอกาสในการขายและเกิดความยุ่งยากในบางครั้ง - ด้านราคาเริ่มมีมาตรฐานของเราเอง ทางกลุ่มตั้งราคาเองแต่ก็ไม่แพงมาก เพราะเรากำลังถึงลูกค้าด้วย ทำให้มีลูกค้าประจำมากขึ้น ผลผลิตที่นำไปส่วน

		ผักหวาน ยอดมะพร้าวอ่อน	มากจะขายได้เกือบหมดในแต่ละครั้ง
28 มี.ค. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาเลี๊ยะ มะละกอ มะนาว กล้วยหอม กล้วยน้ำหว่า ชมพู่ทับทิมจันทร์ ชมพู่เพชรสามพราน บวบ น้ำเต้า ดอกขจร พริกขี้หนู ลูกยอ มะม่วง มะเขือพวง ยอดผักหวาน ยอดมะพร้าวอ่อน ยอดผักทอง ใบมะกรูด ใบกะเพรา	- มีลูกค้าให้ความสนใจกับสินค้าของร้านมากขึ้น เพราะจะมีลูกค้าที่อยู่ใกล้ๆ กับมหาวิทยาลัยเดินทางมาเลือกซื้อของด้วย - ช่วงใกล้เทศกาลชิงเม้ง ทำให้กล้วยหอมและชมพูขายดีมาก - ผลผลิตจำพวกผักพื้นบ้านเริ่มขายดี แต่มีบางคนที่ลองซื้อแต่ทำรับประทานไม่ เป็นทำให้ผู้ขายต้องอธิบายวิธีการทำและวิธีปรุงอาหาร
4 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาเลี๊ยะ กล้วยหอม กล้วยน้ำหว่า ชมพู่ทับทิมจันทร์ ชมพู่เพชรสามพราน บวบ น้ำเต้า ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน	- ชมพูขายดีเพราะลูกค้าซื้อไปใช้สำหรับไหว้ชิงเม้ง - กล้วยหอมเหลือเพราะมีหลายร้าน - ต้องเช่าร่มมากางเพราะแดดร้อนมาก
1 และ 46 เม.ย. 46	งานวัฒนธรรม จัดที่พระราชวังสนามจันทร์ นครปฐม	ฝรั่งกลมสาเลี๊ยะ กล้วยหอม ชมพู่ทับทิมจันทร์ ชมพู่เพชรสามพราน บวบ ดอกขจร ถั่วพู	- เป็นงานวัฒนธรรมที่ทาง มหาวิทยาลัยศิลปากรจัดขึ้นมีการประกวดไก่แจ้ และมีการแสดงต่างๆในช่วงกลางคืน - มีผู้คนเข้าร่วมงานไม่มากนักแต่สินค้าก็นำไปขายได้ดีพอสมควร เนื่องจากมีร้านค้าที่ขายของประเภทนี้น้อย

9 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่งกลมสาส์ กล้วยน้ำหว่า จันทร์ ชมพูเพชรสยามพราณ บวบ ดอกขจร	กล้วยหอม ชมพูทับทิม ชมพูเพชรสยามพราณ	- นำสินค้าไปขายน้อยเพราะช่วงนี้เป็นช่วงปิดเทอมและใกล้กับเทศกาลสงกรานต์ กลัวว่าจะมีลูกค้าน้อยแต่สินค้าก็นำไปขายได้หมด
11 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์ กล้วยน้ำหว่า จันทร์ ชมพูเพชรสยามพราณ บวบ น้ำเต้า ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน ถั่วพู	กล้วยหอม ชมพูทับทิม ชมพูเพชรสยามพราณ ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน ถั่วพู	- ผักพื้นบ้านเริ่มได้รับความนิยมทำให้ขายดีและขายได้ในราคาที่ดีขึ้นกว่าเดิมด้วย - สินค้าก็นำไปเริ่มมีหลากหลาย แต่พื้นที่สำหรับวางมีจำนวนจำกัดมีปัญหาในการจัดเรียงสินค้าต้องวางของซ้อนกัน ทำให้เกิดความเสียหายในบางครั้งและไม่สะดวกในการเลือกซื้อ ทางกลุ่มฯ คาดการณ์ว่าหากมีสมาชิกที่นำสินค้ามาขายเพิ่มขึ้นจะไม่มีที่วางพอสำหรับสมาชิกทุกคน - มีลูกค้าน้อยเพราะยังอยู่ในช่วงวันหยุดเทศกาลสงกรานต์ - สินค้าก็นำไปมีเหลืออยู่บ้าง เช่น ชมพู มะม่วง กล้วย
18 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์ กล้วยน้ำหว่า จันทร์ ชมพูเพชรสยามพราณ ดอกขจร มะนาว ยอดมะพร้าวอ่อน ยอดฟักทอง	กล้วยหอม ชมพูทับทิม ชมพูเพชรสยามพราณ มะนาว ยอดมะพร้าวอ่อน ยอดฟักทอง	- มีสินค้าเพิ่มมากขึ้น ปัญหาที่ทางกลุ่มฯกังวลก็เริ่มเกิดขึ้นเพราะพื้นที่มีจำกัดทำให้ไม่มีที่วางสินค้าได้เพียงพอ - ลูกค้าประจำเริ่มมีมากขึ้น ส่วนมากจะพอใจกับคุณภาพของสินค้าที่ปลอดภัยและไม่ด้านความสดใหม่ของผักและผลไม้
25 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์ กล้วยน้ำหว่า จันทร์ ชมพูเพชรสยามพราณ ดอกขจร มะนาว ยอด	กล้วยหอม ชมพูทับทิม ชมพูเพชรสยามพราณ มะนาว ยอด	

		มะพร้าวอ่อน บวบ พักเขียว	
30 เม.ย. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่งกลมสาส์น ก้วยหอม ก้วยน้ำหว่า ชมพุททิ้ม จันทร์ ชมพุเพชรสามพราน บวบ ดอกขจร	- ลูกค้ำมีไม่มากแต่ก็ขายได้เรื่อยๆ มีสินค้าเหลือบ้าง เช่น ชมพุ ก้วยหอม มะม่วง - สินค้าที่เหลือต้องนำไปฝากแม่ค้าอื่นช่วยขาย ทำให้ได้ราคาถูกลงกว่าเดิม บางต้องทิ้งไป - เนื่องจากสถานที่ที่ มหาวิทยาลัยศิลปากร มีที่ว่างมากจึงได้ทดลองขยายแผงวางของเป็น 2 แผง เพราะตอนนี้เริ่มมีสินค้ามากขึ้น - สินค้าที่นำไปขายดีขึ้นเรื่อยๆ มีลูกค้าประจำที่จะรอซื้อสินค้าของเรา สอบถามดูลูกค้าก็บอกดีใจในคุณภาพ และชอบที่ราคาไม่แพง
23 พ.ค. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา	ฝรั่งกลมสาส์น ก้วยหอม ก้วยน้ำหว่า ชมพุททิ้ม จันทร์ ชมพุเพชรสามพราน ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน	- ลูกค้ำส่วนมากจะเป็นคนกลุ่มเดิม - ก้วยน้ำหว่าขายดีมาก แต่ไม่มีมาขายเพราะดันกล้วยโดนลมพัดหักเสียหายไปมาก
28 พ.ค. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่งกลมสาส์น ก้วยหอม ก้วยน้ำหว่า ชมพุททิ้ม จันทร์ ชมพุเพชรสามพราน บวบ ดอกขจร พักเขียว	- เริ่มเปิดทอมทำให้มีคนเดินซื้อของมากขึ้น แต่ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มอาจารย์ และแม่บ้าน นักศึกษาจะซื้อเฉพาะผลไม้ที่ทานได้เลย เช่น ก้วยหอม และฝรั่ง - ผักพื้นบ้านเป็นที่นิยมขึ้นเรื่อย ๆ คนเริ่มรู้จักและทดลองซื้อไปทำอาหาร

		มะนาว ยอดผักหวาน ยอดมะพร้าวอ่อน	
30 พ.ค. 46	ม.มหิดล ศาลายา	กล้วยหอม กล้วยน้ำหว้า ชมพูทับทิมจันทร์ ดอก ขจร พักเขียว มะนาว มะกรูด ยอดผักหวาน ยอด มะพร้าวอ่อน มะละกอ	- มีต้นเตยผลัดใบเยอะแต่ขายไม่ค่อยดี คิดว่าคงเป็นเพราะเป็นช่วงปลายเดือน - ผลผลิตบางอย่างเหลือ เช่น ดอกขจร กล้วย
1 มิ.ย. 46	ตลาดผักไร่สารพิษ ลานค้าภายในปทุม อโศก	ฝรั่ง กล้วยหอม ผักหวาน สลัด ยอดมะพร้าวอ่อน บวม	- ทางชุมชนปทุมอโศกได้จัดสถานที่เป็นลานสำหรับให้ชาวบ้านนำผักผลไม้ ปลอดสารพิษมาจำหน่าย มีแค่สำหรับบางของไว้ให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย - มีร้านค้าที่มาขายอยู่ไม่มากนัก ประมาณ 5 - 6 ร้าน ผู้ที่มาซื้อส่วนใหญ่ชาว บ้านที่อยู่ในและแวกนั้นและในช่วงสายๆ จะมีลูกค้าจากข้างนอกที่เดินทางมา เพื่อซื้อของที่ร้านค้าของปทุมอโศกและมาซื้อหาผักผลไม้ปลอดสารพิษโดยเฉพาะ - บรรยากาศเป็นกันเองมากนำชื่อนำขาย แต่ของที่นำไปขายจะเรียกราคาสูงไม่ได้
6 มิ.ย. 46	ม.มหิดล ศาลายา	กล้วยหอม กล้วยน้ำหว้า ชมพูทับทิมจันทร์ ดอก ขจร พักเขียว มะนาว มะกรูด ยอดผักหวาน ยอด	- ผลผลิตที่นำไปขายดีเพราะมีลูกค้าที่จิตใจของเราและเป็นช่วงต้นเดือน - ผู้ที่มาซื้อส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ มีนักศึกษาซื้อบ้างแต่ไม่มาก นักศึกษาจะ เลือกซื้อเฉพาะผลไม้ที่ทานได้เลย เช่น ชมพู ฝรั่ง กล้วย

		มะพร้าวอ่อน มะละกอ ฟักทอง พริก สายบัว ถั่วงอก ยอดฟักทอง	
8 มี. ย. 46	ลานค้าผักไร้สารพิษ ปทุมอโศก	ฝรั่ง กล้วยหอม ผักหวาน สลัด ยอดมะพร้าวอ่อน บวบ มะละกอ ใบยอ มะนาว ฟักเขียว	- ตลาดนี้จะขายดีในช่วงเช้า ผู้ที่มาซื้อจะเป็นชาวบ้านในชุมชนปทุมอโศกและบริเวณใกล้เคียงที่นิยมบริโภคผักปลอดสารพิษอยู่แล้ว ผลผลิตไม่สลายไม่เน่าเป็นไรแต่ราคาต้องขายไม่แพง - ตอนช่วงบ่ายจะเป็นลูกค้าจากข้างนอก ที่มาซื้อของที่ปทุมอโศก - ผลผลิตค่อนข้างขายดี ลูกค้าส่วนมากเป็นกลุ่มเดิม - ได้ทำการขยายพื้นที่ว่างของเป็นสองแฉก ทำให้ว่างผลผลิตสะดวกขึ้น ผู้ซื้อหยิบเลือกได้ง่าย - ผักพื้นบ้านเป็นที่นิยมมากขึ้นแต่ต้องนำไปพอประมาณ เพราะกำลังซื้อมีจำกัด
11 มี. ย. 46	มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม	ฝรั่ง กล้วยหอม ผักหวาน สลัด ยอดมะพร้าวอ่อน บวบ มะละกอ ใบยอ มะนาว ฟักเขียว ใบมะกรูด น้ำเต้า ลูกมะกรูด ยอดฟักทอง ยอดผักหวาน มะเอ็ก มะเขือพวง ถั่วงอก บวบ ผลกระเทียม และกระเทียมทรงเครื่อง	
11-12-13 มี.ย 46	งานตลาดนัดสุขภาพ จัดที่ สำนักงานสาธารณสุข จังหวัด นครปฐม	ฝรั่ง กล้วยน้ำหว่า ผักหวาน ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน มะละกอ มะนาว ฟักเขียว ถั่วงอก ชมพูทับทิมจันทร์ ชมพูทูลเกล้า ชนุน น้ำฝรั่ง	- งานจัดภายในสำนักงาน มีร้านมาจำหน่ายไม่มาก ผักและผลไม้มีเพียงร้านเดียว ผู้ซื้อเป็นผู้ที่ทำงานภายในสนง.เป็นส่วนมากทราบว่า เป็นร้านปลอดสารพิษ จึงมาซื้อเป็นจำนวนมาก ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายเกือบหมดทุกวัน เหลือบ้าง นิดหน่อย เช่น ถั่วงอก ฟักเขียว และน้ำฝรั่ง ฯลฯ

13 มิ.ย. 46	มหาวิทยาลัยมหิดล	ฝรั่งกลมสาลี กัลลยหอม กัวงอก มะนาว กระเทียมทรงเครื่อง ยอดมะพร้าวอ่อน ยอดผักทอง ยอดผักหวาน มะกรูด	- สินค้าไม่มากนักเพราะต้องแปง 2 ที่ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเดิมที่พอใจและตั้งใจมาซื้อผลผลิตปลอดสารพิษโดยตรง
15 มิ.ย. 46	ตลาดผักไร้สารพิษ ลานค้าภายในปฐม อโศก	ฝรั่ง กัลลยน้ำหว่า ผักหวาน ดอกขจร ยอดมะพร้าวอ่อน มะละกอ มะนาว พริกเขียว ถั่วงอก	- ตลาดที่ปฐมอโศกเป็นตลาดที่ร้านขายผักปลอดสารพิษมีหลายร้าน ทำให้มีสินค้าที่เหมือนกันหากว่าเราไปตั้งร้านได้เร็วกว่าจะทำให้เราขาย ได้ก่อนในช่วงเช้า - ลูกค้าเป็นกลุ่มเดิมที่เคยมาซื้อกันทุกอาทิตย์

สรุปการทดลองรูปแบบการตลาดของกลุ่มฯ เดือนมีนาคม – มิถุนายน 2546

รวมทั้งหมด 36 ครั้ง

ตลาดมหาวิทยาลัยศิลปากร	8	วัน
ตลาดมหาวิทยาลัยมหิดล	16	วัน
ตลาดภายในปทุมธานี	5	วัน
เปิดร้านภายในงานตลาดนัดสุขภาพ	3	วัน
งานวัฒนธรรม	2	วัน

1. ตลาดศิลปากร จากเดิมมีการตั้งร้านเพียง 1 แผง แต่มาขยายเป็น 2 แผง ทำให้มีเนื้อที่วางผลผลิตมากขึ้น ไม่ต้องวางซ้อนกัน แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มอีก 50 บาท รวมเป็นต้องเสียค่าใช้จ่าย 100 บาท
2. ลูกค้าที่เคยมาซื้อจะเริ่มติดใจในรสชาติของผลผลิต เพราะเก็บสด ใหม่ โดยเฉพาะผักต่างๆ จะเก็บในตอนเช้า ทำให้ผักสดรสชาติดี และผักจะเก็บไว้ได้นานไม่เสียหาย ทำให้ทางร้านมีลูกค้าประจำเพิ่มขึ้น ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายหลากหลายแต่จะต้องไม่นำไปมากเกินไป เพราะหากเหลือต้องทิ้งเสียหาย กลุ่มลูกค้าประจำส่วนใหญ่จะเป็นแม่บ้าน พ่อบ้านที่ทำอาหารเอง และกลุ่มผู้รักสุขภาพ
3. จำนวนผลผลิตที่นำไป เริ่มคำนวณปริมาณได้แน่นอนขึ้น เช่น ฝรั่งประมาณ 40 กก. กล้วยหอมประมาณ 30 หวี ชมพู 20-30 กก. เป็นต้น ส่วนผักพื้นบ้าน เช่น ผักหวานประมาณวันละ 20 กำ ยอดผักทอง 20 กำ ดอกขจร 2 กก. มะนาวประมาณ 200 ผล ยอดมะพร้าว 10 ชิ้น เป็นต้น
4. ตลาดที่มหาวิทยาลัยมหิดลเป็นช่วงเปิดเทอมแล้ว มีผู้ที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าภายในตลาดเยอะขึ้น ทำให้สามารถจำหน่ายได้ถึงประมาณ 14.00 น. แต่ตอนเช้าต้องรีบไปเพราะหากเข้าไปตั้งร้านเกิน 9 โมงเช้า จะมีปัญหากับผู้จัดตลาดและที่ขาย ทำให้ต้องรีบเก็บผลผลิตแต่เช้ามีด และรีบเตรียมผลผลิต บางวันเก็บไม่ทัน เนื่องจากมีผลผลิตหลายชนิด จะเก็บเท่าที่ได้ บางวันไม่พอจำหน่าย ให้ลูกค้ามาซื้อใหม่อาทิตย์หน้า
5. ตลาดภายในปทุมธานี เปิดตั้งแต่ 5.30 น. เพราะขายชาวบ้านใกล้เคียงและคนภายในชุมชนนั้น ต้องรีบเตรียมของไว้ตั้งแต่เย็นวันเสาร์ ให้เรียบร้อย ออกจากบ้านตั้งแต่ตี 5 ผลผลิตที่นำไปขายดีแต่ไม่มากนัก ต้องนำไปจำกัด เพราะมีหลายร้านที่ขายตรงกัน เช่น ผักหวาน พักเขียว ฯลฯ หากไปเข้าจะขายหมดก่อนที่ร้านอื่นจะมาตั้ง หากผลผลิตเหลือจะสามารถฝากร้านกุ๊ตินฟ้าขายได้ เพราะมีคนที่อยู่ขายประจำตลอดวันและทุกวันพุธทางกลุ่มฯ จะจัดส่งผลผลิตเข้าไปส่งให้ร้านกุ๊ตินฟ้าขายเป็นประจำ ราคาแล้วแต่จะตกลงกัน ขึ้นลงตามตลาด หรือเป็นราคาที่ทางร้านเคยรับอยู่เดิม

6. การเปิดร้านในงานตลาดนัดสุขภาพ จำหน่ายได้ดีพอสมควร ประชาชนสนใจที่จะบริโภคผัก ผลไม้ปลอดสารพิษเยอะขึ้น โดยเฉพาะคนที่ทำงานอยู่ในสาธาณสุข จะสนใจซื้อผลผลิตของกลุ่มเป็นพิเศษ ผลผลิตที่นำไปจะจำหน่ายเกือบหมด เหลือบ้างนิดหน่อย
7. ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อน เช่น สายบัว ถั่วงอก มะกูด ยอดผักทอง ฯลฯ ส่วนที่น้อยลง เช่น ชมพูทับทิมจันทร์ ชมพูเพชรสามพราน เพราะหมดรุ่น
8. วันที่ 21 มิถุนายน มีกลุ่มนักศึกษาขอเข้าเที่ยวชมสวน โดยทางกลุ่มคิดค่าใช้จ่ายคนละ 80 บาท โดยเที่ยวชม 2 สวน คือ สวนของชุดิมา และสวนของลัดดาวัลย์ มีการทำอาหารรับประทานกัน เช่น ส้มตำ ไข่เจียวดอกขจร มีกิจกรรมง่ายๆ ให้ร่วมกันทำ เช่น เดินชมสวน เพื่อเรียนรู้การทำเกษตรธรรมชาติ เล่นน้ำ พายเรือ ชิมผลไม้ที่เก็บจากสวน เช่น ฝรั่ง มะละกอ สังเกตว่ากลุ่มที่มาเที่ยวสนุกสนานมาก และชื่นชอบการท่องเที่ยวครั้งนี้ หลายคนบอกว่าให้ทางกลุ่มประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น และกลุ่มที่มาเที่ยวจะกลับไปช่วยกันบอกต่อให้ ว่าได้พบเห็นอะไรมาบ้าง สนุกอย่างไร ทางกลุ่มคิดว่าหากการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์เป็นไปได้ดี เป็นรายได้อีกทาง แต่ต้องมีการเตรียมให้เหมาะสมกว่านี้อีก ด้านการจัดอาหาร การชมสวน และการประชาสัมพันธ์
9. ตลาดทั้ง 3 แห่ง ที่ทางกลุ่มได้ไปเปิดร้าน จำหน่ายผลผลิต ค่อนข้างมั่นคงเพราะมีฐานลูกค้าประจำ และสถานที่ที่แน่นอน เพราะทางกลุ่มไปลงขายผลผลิตที่ตลาดกำหนดวันให้ไม่เคยขาด ทางกลุ่มคาดหวังว่าจะขายตลอดไปหากยังมีผลผลิตเก็บไปจำหน่ายอยู่เรื่อยๆ การไปแต่ละครั้งเสียค่าใช้จ่ายเป็นรายครั้ง คือ ค่าแรงแ ไม่ต้องมีการเช่าเป็นรายเดือน รายปี ทำให้ต้องเป็นภาระระยะยาว นอกจากนี้ยังสามารถขยายงานของกลุ่มด้านการท่องเที่ยว และการเข้าไปศึกษา หาความรู้เรื่องเกษตรธรรมชาติได้ เนื่องจากลูกค้าหลายคนเป็นอาจารย์ และนักศึกษา สนใจกิจกรรมที่ทางกลุ่มจัดเพราะได้สอบถามกับสมาชิกที่ไปจำหน่ายผลผลิต คาดว่าอาจเป็นแนวทางในการเปิดท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ต่อไปในอนาคตได้ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ และเป็นรูปแบบการตลาดที่น่าสนใจอีกทางหนึ่ง
10. สมาชิกที่ได้ไปเริ่มทดลองจำหน่ายเอง ได้เห็นบรรยากาศการขายของจะรู้สึกดีว่าผลผลิตถึงจะมีไม่มาก เป็นผักพื้นบ้านง่ายๆ เช่น กระถิน มะกูด ยอดผักทอง มาอีกก็สามารถจำหน่ายได้ หลายคนกลับมาแล้วเริ่มขยายการปลูกเพิ่มเติม เพราะมองเห็นช่องทางทางการตลาด แต่ภายในกลุ่มต้องมาคุยกันเรื่องจำนวนที่จะปลูก ไม่ให้มากเกินไป และไม่ซื้อฮอตทยอยกันปลูก จะได้มีรายได้ตลอดทั้งปี ผักทอง ดอกขจร ชะอม มะเขือพวง พริก ฯลฯ
11. จำนวนสวนที่นำผลผลิตไปจำหน่ายแน่นอนในช่วงนี้คือ 3 สวน สวนสุภิญญา สวนชุดิมา และสวนลัดดาวัลย์ สวนสวนอื่นบางครั้งมีก็จะเก็บมาฝากขาย เช่น สวนคุณมะลิ สวนคุณวันชัย สวนคุณเสริมศรี ผู้ที่ไปจำหน่ายจะช่วยขายให้โดยไม่คิดค่าจ้าง ทำบุญชื้อแยกเงิน ใครว่างจะเดินทางไปช่วยขาย สลับกันไป หลังจากเดือนมิถุนายนแล้ว ทางกลุ่มได้ปรึกษากันว่า จะเก็บเงินเป็นค่าใช้จ่ายในการไปตลาดแต่ละครั้ง ซึ่งเป็นค่าแรงแและค่าน้ำมันรถ

ประมาณครั้งละ 300 บาท ผู้ที่มีผลผลิตไปจำหน่ายต้องช่วยกันออกตามปริมาณของที่นำไปในแต่ละครั้ง ตามแต่จะสมควร

12. ตลาดที่น่าสนใจอีกแห่งหนึ่ง คือตามงานเทศกาลต่างๆ วันและเวลาไม่ค่อยแน่นอน แล้วแต่ว่าจะมีใครติดต่อมาช่วงไหน หากเป็นช่วงที่สมาชิกมีผลผลิตมากเพียงพอไปออกร้านก็จะพยายามไป เพราะเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าไปด้วย และสามารถระบายผลผลิตที่มีจำนวนมากอีกทาง แต่ทางกลุ่มต้องคอยการติดต่อจากเครือข่ายภายนอกตลาดเก่าที่เคยส่งอยู่ บางครั้งยังต้องส่งต่อไป เพราะผลผลิตออกมาขายปลีกไม่ทัน สมาชิกบางคน ยังต้องยึดตลาดเก่าเป็นหลักไว้ก่อน ถึงจะราคาถูกกว่าแต่ขายได้แน่นอน และไม่จำกัดปริมาณผลผลิต
13. การที่ทางกลุ่มฯไปออกร้านขายผลผลิตตามที่ต่างๆจะได้พบกับกลุ่มฯที่ปลูกผักผลไม้ปลอดสารพิษเหมือนกันเช่น กลุ่มยุวเกษตรกรนครชัยศรี กลุ่มผู้ปลูกผักปลอดสารพิษสุพรรณบุรี กำแพงแสน ฯลฯ ทำให้สมาชิกของกลุ่มฯ ได้มีโอกาส พูดคุยแลกเปลี่ยนความเห็นด้านการทำการเกษตร การขายผลผลิต การบรรจุภัณฑ์ และสามารถรับรู้เรื่องตลาดที่ต่างๆ เพิ่มเติม การสร้างสื่อสัมพันธ์ที่ดีระหว่างเครือข่ายเกษตรปลอดสารพิษด้วยกัน หากมีข่าวการออกร้านตามที่ต่างๆ จะชักชวนกันไปออกร้านด้วย หากเป็นไปได้สามารถรวมกลุ่มกันจัดตลาดปลอดสารพิษตามสถานที่ต่างๆ เช่น สถานที่ราชการสำคัญ โรงเรียน และตามงานเทศกาลต่างๆ จะเป็นการออกร้านที่สามารถดึงดูดลูกค้าได้มากขึ้น เป็นแนวทางรูปแบบการตลาดที่น่าสนใจอีกด้านหนึ่ง
14. จากที่ทางกลุ่มฯได้สรุปรูปแบบตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้ทำการทดลองและรายงานผลไว้ข้างต้นว่า มีทั้งหมด 4 รูปแบบคือ

1. ตลาดนัดสินค้าชุมชน ทุกวันพุธที่ 2-4ของเดือน ภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม

2. ตลาดนัดสินค้าหน้าคณะสิ่งแวดล้อม ทุกวันศุกร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา นครปฐม

3. ตลาดผักผลไม้ไร้สารพิษ ทุกวันอาทิตย์ ภายในชุมชนปฐมอโศก นครปฐม

4. ตลาดตามงานเทศกาลต่างๆเช่นงานวันฉัตรมงคล งานตลาดนัดสุขภาพ ฯลฯ

ตลาดที่มีเพิ่มเติมคือตลาดน้ำวัดสระเพชร ริมสะพานโพธิ์แก้ว สามพราน นครปฐม เป็นตลาดที่จัดทุกวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ เพิ่งจะเปิดใหม่ คนยังไม่รู้จักมากนัก กลุ่มลูกค้ามีทั้งประชาชนบริเวณใกล้เคียง และนักท่องเที่ยวจากที่อื่น ร้านค้ามีมาก หลากหลายสินค้า โดยเฉพาะอาหาร ทางกลุ่มได้ทดลองนำผลผลิตไปจำหน่าย แต่ไม่มากนักเพราะไม่แน่ใจว่าจะขายดีหรือไม่ มีลูกค้าให้ความสนใจพอสมควร ทางกลุ่มคาดว่าหากทดลองจำหน่ายไปเรื่อยๆ คงเป็นแหล่งจำหน่ายที่ดีของกลุ่มฯ ต่อไป เนื่องจากอยู่ใกล้ สมาชิกสามารถเก็บผลผลิตได้ตอนเช้า และเพิ่มเติมได้หากจำหน่ายได้ดี เพราะเปิดร้านตลอดทั้งวัน

15. ตลาดทางด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ ที่ผ่านได้มีกลุ่มนักท่องเที่ยว ขอเข้ามาเที่ยวชมสวน และดูการทำเกษตรธรรมชาติ 2-3 ครั้ง ทางกลุ่มมีการจัดอาหารจากการเก็บภายในสวน มาให้นักท่องเที่ยวรับประทานกัน รู้สึกว่าเป็นที่ประทับใจมากพอสมควร ราคาที่ทางกลุ่ม เคยตั้งไว้คือ หากมาเที่ยวชมสวนชมผลไม้ หัวละ 80 บาท แต่หากมีอาหารกลางวันด้วยหัว ละ 100 -150 บาท จากการประชุมเกี่ยวกับการวิจัย ทางกลุ่มได้มีโอกาสพูดคุยกับอาจารย์ที่ มาจากมหาวิทยาลัยศิลปากร ท่านจะช่วยเรื่องการทำแผนพับ โฆษณาร้านขายผลผลิตตาม สถานที่ต่างๆ และเรื่องเกี่ยวกับการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ของกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯ คาดว่าน่าจะ เป็นรูปแบบการตลาดที่ดีกับกลุ่ม ฯ อีกรูปแบบหนึ่ง แต่จะต้องมีการจัดการ เตรียมพร้อมใน หลายๆด้านให้ดีและเหมาะสมกว่านี้

16. สรุป ผลผลิตที่ทางร้านจำหน่ายอยู่ในขณะนี้ มีดังนี้ ฝรั่งกลมสาลี่ ฝรั่งไร้เมล็ด ชมพูทับทิม จันทน์ ชมพูทูลเกล้า ชมพูเพชรสามพราน กล้วยหอม กล้วยนำว่า มะละกอ ยอดมะพร้าว อ่อน ยอดผักหวาน ยอดฟักทอง ยอดตำลึง พริกขี้หนู พริกกระเหรียง มะนาว มะม่วงเปรี้ยว มะม่วงสุก กระท้อน ฟักทอง บวบ น้ำเต้า ฟักเขียว สายบัว ถั่วอก ไบยอ ใบและผลมะกรูด มะอึก ยอดกระถิน ยอดผักปราง ยอดสะเดา เป็นต้น สวนที่เดินทางไปจำหน่ายผลผลิตใน ช่วงแรกนี้ เป็นสวนที่ทำการเกษตรแบบผสมผสาน จึงมีผลผลิตหลากหลายชนิด เก็บไป ทดลองจำหน่าย บางชนิดขายได้มาก บางชนิดขายได้น้อย บางครั้งขายไม่ได้เลย ต้องแจก กันกิน หรือทิ้ง แต่พอจำหน่ายไปได้สักกระยะ จะเริ่มปรับให้ตรงกับปริมาณความต้องการของ ผู้ซื้อได้เอง หรือบางวันจะมีลูกค้ามาถามหา หรือสั่งเอาไว้ล่วงหน้า ทำให้สามารถเก็บผล ผลิตได้ถูกต้อง หรือสมาชิกในกลุ่มยังไม่มีจะปลูกเพิ่มเติมอีก

17. สรุปวันและเวลา ที่ทางกลุ่มเดินทางไปจำหน่ายผลผลิต

ทุกวันศุกร์ 8.00 น. – 14.00 น. ตลาดนัดหน้าคณะสิ่งแวดล้อม ภายในมหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา นครปฐม , ทุกวันพุธที่ 2 และพุธที่ 4 ของเดือน 8.00 น. –14.00 น. ตลาดนัด สินค้าชุมชน ภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม , ทุกวันอาทิตย์ 5.30 น. – 12.00 น. ตลาด ผักผลไม้ไร้สารพิษ ภายในปฐมมโศก , ทุกวันพุธ ส่ง ผักและผลไม้ ที่มีจำนวนมาก ร้านภูดินฟ้า ภายในปฐมมโศก

กิจกรรมเสริม เดินทางไปประชุมร่วมกับเครือข่ายเกษตรกรรมธรรมชาตินครปฐม

วัน/เวลา วันที่ 20 พฤษภาคม พ.ศ. 2546

สถานที่ มหาวิทยาลัย ศิลปากร จังหวัดนครปฐม 13.30 - 17.00 น.

ผู้ที่เดินทางไปประกอบด้วย

1. ชุตินา น้อยนารณ
2. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุรณ์

ผู้เข้าร่วมประกอบไปด้วย

- กลุ่มอาจารย์ที่มวิจัยมหาวิทยาลัยศิลปากร
- กลุ่มผู้ปลูกผักปลอดสารพิษ กำแพงแสน
- กลุ่มผู้ปลูกผักปลอดสารพิษปฐมโอศกและเครือข่าย
- กลุ่มยุวเกษตรปลูกผักปลอดสารพิษนครชัยศรี
- กลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา

ข้อมูลที่ได้รับจากการประชุม

วัตถุประสงค์ของการไปประชุมครั้งนี้เพื่อการค้นหารูปแบบการตลาดให้เหมาะสมกับท้องถิ่นหรือชุมชน รวมไปถึงเกี่ยวกับตลาดผักปลอดสารพิษ เพื่อการฟื้นฟูระบบเศรษฐกิจชุมชน มีกลุ่มต่างๆ ที่ปลูกผักปลอดสารพิษภายในจังหวัดนครปฐมเข้าร่วมในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อการวิเคราะห์ รูปแบบต่างๆ เพื่อค้นหาคำตอบต่อไป

การประชุม เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น รูปแบบการตลาดของทุกกลุ่มตั้งแต่การขายภายในชุมชน ส่งห้างสรรพสินค้า จนถึงการส่งออกทางกลุ่มฯ ได้มีโอกาส เล่าถึงงานวิจัยที่ได้ดำเนินการอยู่ โดยมี สกว.เป็นผู้ให้ทุนสนับสนุน การดำเนินขั้นตอนในการทดลองรูปแบบตลาดต่างๆ ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นและสิ่งต่างๆที่ทางกลุ่มฯ ต้องการเพื่อเสริมสร้างและสามารถแก้ไขปัญหาที่เป็นอยู่ เช่น สถานที่ที่ต้องการไปขาย กลุ่มผู้บริโภคที่เหมาะสม เป็นต้น ทางกลุ่มปฐมโอศก มีข้อเสนอแนะ เรื่องการตรวจสอบคุณภาพให้แน่นอน และถ้าตรวจสอบเรียบร้อยแล้วสามารถนำผักผลไม้ไปส่งยังสถานที่ที่ทางปฐมโอศกจำหน่ายอยู่ได้เช่น ร้านกุดินฟ้า และหน้าร้านมังสวิวัติทางกลุ่มฯ ได้เสนอว่ายินดีนำผลผลิตเข้าไปตรวจสอบภายในศูนย์วิจัยพืชและสมุนไพรของปฐมโอศกและหากตรวจสอบผ่าน อาจจะมีการสัมภาษณ์และดูบริเวณสวนเพื่อความมั่นใจ ในคุณภาพของผักและผลไม้ สำหรับที่จะขอสิทธิในการจำหน่ายผลผลิตภายในปฐมโอศก และหน้าร้านมังสวิวัติ ซอย 2 นครปฐม เพื่อเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการจำหน่ายผลผลิตของทางกลุ่มฯ

กิจกรรมที่ 13 รวบรวมข้อมูลเพื่อประเมินผล ครั้งที่ 1

แบ่งเป็น 2 ครั้ง

ครั้งที่ 1 วันที่ 30 พฤษภาคม 2546

สถานที่ บ้านคุณลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ

วิธีการ จัดประชุมกลุ่ม

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้ที่ได้เดินทางไปทดลองจำหน่ายผลผลิตได้แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้พบจากตลาด เช่น ภาวะของตลาด ลักษณะของผู้ซื้อ เทคนิคการขาย เป็นต้น ให้สมาชิกภายในกลุ่มฯ ทราบด้วย
- เพื่อจัดเตรียมวางแผนด้านการผลิต หรือปรับเปลี่ยนพันธุ์พืช ให้ตรงกับความต้องการของตลาด
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นถึงปัญหา และอุปสรรคที่เกิดขึ้น ในช่วงที่ผ่านมา รวมถึงร่วมกันค้นหาทางแก้ไข

ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย

1. สุภิญญา น้อยนารถ
2. ธีระ ศรีรัตนพิทักษ์
3. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
4. เสริมศรี ศรีรัตนพิทักษ์
5. อุบล ศรีรัตนพิทักษ์
6. ชุติมา น้อยนารถ
7. วันชัย หลงสมบุญ
8. มะลิ ยิ้มถนอม
9. บุญเสริม แก้วมาลัย

ข้อมูลที่ได้จากการประชุม

1. แจ้งให้ทุกคนทราบถึงรายงานความก้าวหน้าทางกลุ่มส่งไปแล้ว เนื้อหาที่เป็นข้อมูลของกลุ่มลำดับขั้นตอนการทำงานต่อไปงบประมาณที่ใช้ไปในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา
2. สมาชิกที่ไปทดลองขายผลผลิตในเดือนแรก เล่าให้สมาชิกฟังถึงสภาพตลาด การขายผลผลิต เทคนิคการขายสินค้าวันและเวลาที่เดินทางไปจำหน่าย
3. สถานการณ์การค้าตลาดที่จะมีเพิ่มเติม เช่น การจัดตลาดภายในปทุมโมโสภณและการจัดออกร้านตามเทศกาลต่างๆ ผลผลิตที่ทุกสวนของสมาชิกมีในขณะนี้ เพื่อรวบรวมไปจำหน่ายในร้านของกลุ่มฯ ทุกคนเริ่มมองเห็นว่าการดำเนินงานด้านการทดลองตลาดน่าจะเป็นไปด้วยดี ช่วงแรกบางส่วนไม่กล้าไปขายเพราะกลัวขายไม่ได้แต่ตอนนี้จะทดลองไปจำหน่ายดูและจะปลูกพืชเพิ่มเติมหากจำหน่าย

- ได้และเป็นที่ต้องการของตลาด โดยสรุปว่าผลผลิตที่จำหน่ายและนำจะปลูกเพิ่มเติมได้ เช่น สายบัว มะเขือ มะระ โหระพา กะเพรา พริก ถั่วพู มะรุม บวบ น้ำเต้า สะระแหน่ ชะอม มะแว้ง ตะไคร้ ฯลฯ โดยจะปลูกแซมภายในสวนที่มีอยู่ จะได้มีรายได้เพิ่มเติมให้สมาชิกภายในกลุ่มฯ แต่ต้องจัดการแบ่งกันว่าใครปลูกอะไรหรือเว้นระยะให้พอดี จะได้มีผลผลิตจำหน่ายตลอดปีและไม่ซ้ำซ้อนจนมากเกินไปต้องทิ้งเสียหาย การแปรรูปเพื่อนำไปจำหน่าย เช่น กล้วย ฉาบ เมี่ยงคำ ฯลฯ หากสมาชิกคนไหนมีเวลาทำ จะช่วยเพิ่มมูลค่าได้
4. การเดินทางไปจำหน่าย ให้สมาชิกสลับเปลี่ยนกันไปจำหน่ายด้วยตัวเองทั้งผลผลิตของตนเองและของเพื่อนด้วยจะได้เรียนรู้ด้านการตลาดไปพร้อมๆ กันฟังพาอาศัยกันและไม่เอาเปรียบกันภายในกลุ่มอาจจะตกลงแบ่งเป็นอาทิตย์จะทำให้ทุกคนรู้สึกเป็นเจ้าของร้านใครจะไปขายเมื่อไรก็ได้
 5. การดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายในการไปจำหน่ายผลผลิต หลังจากไม่มีงบประมาณจากสกว.แล้ว ค่าแรงแถว พลาสติก น้ำมันรถ ภายในกลุ่มตกลงกันว่าใครที่เป็นคนนำรถบรรทุกผลผลิตไป จะเก็บค่ารถคิดเป็นลิ้ง ประมาณลิ้งละ 10-20 บาท เป็นค่าน้ำมันรถ ส่วนค่าแรงแถวและถู ใครไปจำหน่ายวันนั้นช่วยกันออก
 6. การนัดหมายเก็บผลผลิต ต้องบอกกันล่วงหน้า เพราะมีสวนที่ผลิตซ้ำกัน เช่น มะนาว ยอดผัก เก็บพร้อมกันจะขายไม่หมดต้องนัดกันล่วงหน้า
 7. ใครมีผลผลิตน้อย ผากกันขายไปก่อนไม่มีค่าจ้าง หากว่างต้องไปช่วยเพื่อนด้วย
 8. การมองหาตลาดเพิ่มเติม ได้หนึ่งอาทิตย์ไปจำหน่ายสัก 3 – 4 ครั้งเพราะหากผลผลิตออกมาจะจำหน่ายไม่ทัน ต้องหันไปพึ่งตลาดเก่าอีก สมาชิกทุกคนรับรองว่า จะพัฒนาผลผลิตให้ไร้สารพิษ 100 % เพราะจะทำให้ผู้ที่ไปขายสบายใจกล้ารับรองผลผลิตได้เต็มปาก และอาจจะพัฒนาตรวจสอบให้มีตรารับรอง มีบรรจุภัณฑ์ที่ดีต่อไป

สรุปผลการทดลองรูปแบบตลาดเกษตรยั่งยืน

เดือน มีนาคม รวมทั้งหมด 6 ครั้ง

โดยมีสถานที่ 2 แห่ง คือ 1. ตลาดนัดสินค้าชุมชน มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม

2. ตลาดนัดสินค้า มหาวิทยาลัย มหิดล ศาลายา

สภาพโดยรวมและปัญหาอุปสรรคของตลาดมหาวิทยาลัยมหิดล

- เป็นช่วงปิดเทอมนักเรียนน้อยแต่มีอาจารย์ และบุคลากรที่อยู่ภายในมหาวิทยาลัยที่มาทำงานตามปกติ รวมถึงมีบุคคลภายนอกเข้ามาซื้อสินค้าภายในมหาวิทยาลัยด้วย ทำให้ตลาดมีกำลังซื้อมากพอสมควร

- มีร้านค้าเข้ามาจำหน่ายเป็นจำนวนมากเพราะเปิดมานาน ร้านค้าซึ่งขายผลไม้มาหลายร้านทำให้ทางกลุ่มมีคู่แข่งเยอะ ช่วงแรกที่เปิดขาย ยังไม่มีลูกค้าประจำผู้ที่ไปจำหน่ายต้องแนะนำสินค้ามากพอสมควร เกี่ยวกับการผลิตให้ปลอดภัยเพราะลูกค้ายังไม่มีความมั่นใจ และต้องอาศัยการลดราคาลงบ้าง แถมบ้าง ให้ลูกค้าติดใจรวมไปถึงการแนะนำการเลือกซื้อผลผลิตต่างๆว่าลักษณะแบบไหนถึงจะดี ผักพื้นบ้านบางครั้งลูกค้ายังไม่รู้จักต้องแนะนำการทำอาหารไปด้วย ให้ทดลองซื้อไปทำ
- หลังจากการขายได้สัก 2 ครั้ง เริ่มมีลูกค้าประจำส่วนมากเป็นอาจารย์ที่สอนอยู่ในมหาวิทยาลัย และกลุ่มบุคคลที่เคยไปเที่ยวสวนมาแล้ว แนะนำบอกต่อให้ทำให้เริ่มขายดีขึ้น สินค้าที่นำไปจะจำหน่ายเกือบหมด เหลือบ้างเล็กน้อย ส่วนมากทางร้านจะแจกเพื่อนๆ ที่เป็นแม่ค้าเหมือนกันจนหมด เพื่อสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มกันเอง
- ลักษณะของแผงจำกัดเนื้อที่อย่างมาก ไม่สามารถขยายได้ เพราะมีร้านค้าจำนวนมากที่เต็มไปหมด ลักษณะของแผงกว้าง 1 เมตร ยาว 2 เมตร มีสินค้าหลายชนิดการวางต้องวางซ้อนๆกันถึงจะหมดทำให้การจัดร้านดูไม่สวยงาม การเดินเข้าออกไม่สะดวกและไม่สามารถนำสินค้ามามากกว่านี้ได้ รวมถึงไม่สามารถให้สมาชิกมาร่วมขายมากกว่านี้เพราะสถานที่ไม่เพียงพอ
- ช่วงระยะเวลาที่ผู้ซื้อมาซื้อตั้งแต่ 9.00-14.00 น. เป็นระยะเวลาสั้นๆต้องรีบจำหน่ายให้หมด เพราะถ้าเหลือต้องทิ้งเพราะไม่มีตลาดรองรับ ในวันต่อไปอีก
- มีกำลังซื้อเยอะเพราะมีบุคคลภายนอกเข้ามาซื้อด้วย ราคาที่ทางร้านตั้งได้ดีพอสมควรแพงกว่าราคาที่ขายที่สวนประมาณ 10% - 20% และหากมีผลผลิตอะไรที่ทางกลุ่มปลูกไว้ไม่มากนักไม่สามารถส่งแม่ค้าได้สามารถนำมาจำหน่ายได้ไม่ต้องทิ้งอีกยังสามารถมองเห็นช่องทางด้านการผลิตให้ตรงความต้องการผู้บริโภคให้เพิ่มขึ้นอาจเป็นการเพิ่มรายได้ให้สมาชิกภายในกลุ่มได้อีก
- ตลาดกับที่จอดรถขนส่งสินค้าอยู่ห่างกันต้องใช้รถเข็นเพื่อนำสินค้าเข้าสู่แผงต้องใช้ความระมัดระวังเป็นพิเศษ และค่อนข้างเสียเวลาในการเตรียมร้าน

สภาพโดยรวมและปัญหาอุปสรรคของตลาดมหาวิทยาลัยศิลปากร

- เป็นตลาดสินค้าชุมชน ทางมหาวิทยาลัยติดต่อให้เข้ามาจำหน่าย ตลาดไม่ใหญ่นักมีผู้ที่อยู่ชุมชนใกล้เคียงเข้ามาจำหน่าย เป็นชาวบ้าน สภาพตลาดเป็นกันเองระหว่างผู้ค้าด้วยกัน สถานที่ไม่แออัดมาก เพราะเป็นระยะปิดเทอม ร้านค้าน้อยสถานที่ที่ทางมหาวิทยาลัยจัดให้อยู่ติดกับร้านผักปลอดสารพิษ ทำให้เข้ากันได้ดี เป็นลักษณะโซนสีเขียว มีที่กว้างขวางสามารถจัดวางได้อย่างสบาย และอยู่ใต้ต้นไม้ใหญ่ ร่มรื่น
- กำลังซื้อไม่มากนัก แต่ค่อนข้างขายดี เพราะมีคู่แข่งน้อย ผู้ซื้อส่วนมากเป็นอาจารย์ช่วงแรกทางร้านต้องอธิบายลักษณะสินค้า และรับรองเรื่องปลอดสารพิษมากพอสมควร อาจารย์หลายคนเข้าใจ และรู้สึกพอใจซื้อสินค้าเพราะต้องการผลผลิตปลอดสารพิษอยู่แล้ว

อีกทั้งทางร้านไม่ได้ตั้งราคาสูง มีการลดและแถมทำให้ช่วงแรกๆที่ไปจำหน่ายเกือบหมดทุกครั้ง หากเหลือจะแจกกันภายในกลุ่มแม่ค้า

- สามารถจอต้อนรับส่งสินค้า สินค้าตรงแผงได้เลย สะดวก ไม่สามารถเพิ่มปริมาณสินค้าได้มากนัก เพราะกำลังซื้อมีจำกัด หากนำไปมากเกินไปจะต้องเหลือกลับมาทิ้งเสีย

สรุป ผลการทดลองรูปแบบตลาด

เดือนพฤษภาคม รวมทั้งหมด 8 ครั้ง 3 สถานที่

1. มหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม
2. มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา
3. งานวัฒนธรรม พระตำหนักทับแก้ว นครปฐม

ข้อมูลสภาพทั่วไป ปัญหาอุปสรรค

มหาวิทยาลัยมหิดล

- ลูกค้าที่มาซื้อเป็นลูกค้าประจำมากขึ้น สินค้าที่ทางร้านจำหน่ายเริ่มมีเยอะและหลากหลายผู้ที่มาซื้อติดใจในรสชาติ เพราะผลผลิตจากเกษตรธรรมชาติ จะรสชาติดีและเก็บไว้ได้นาน โดยเฉพาะพืชผักต่างๆ
- ยังมีปัญหาเรื่องพื้นที่อยู่ เพราะไม่สามารถขยายได้ ทางร้านต้องวางสินค้าซ้อนๆกัน ลูกค้าประจำจะรู้ว่ามีอะไรมาจำหน่ายบ้าง เอาวางไว้ข้างล่างและหลังร้าน ใครจะซื้อค่อยหยิบให้ทางร้านได้แจ้งให้ผู้จัดตลาดว่าต้องการที่เพิ่ม ทางผู้จัดบอกว่าต้องรอจนกว่าจะมีใครหยุดไปจึงจะตั้งแผงแทนได้
- เริ่มเข้าสู่ฤดูฝนหากบังเอิญฝนตกและน้ำท่วม จะเปียกเพราะร่มคันเล็ก อีกทั้งผู้ซื้อน้อยลงสินค้าที่นำไปจะเหลือเยอะ
- ช่วงอากาศร้อนจะร้อนมาก เพราะร่มไม่มีน้อย แม้จะมีแต่อากาศร้อนมากผักที่นำไปจะเหี่ยวเร็วมากทำให้ สภาพไม่น่าซื้อ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

- เริ่มจำหน่ายดีขึ้น เพราะมีนักศึกษาที่มาเรียนช่วงภาคเรียนพิเศษ คนเริ่มเยอะขึ้น
- ระยะเวลาที่ว่างเพิ่มขึ้น ทางกลุ่มเลยเพิ่มเป็น 2 แผง เพราะสินค้ามีเยอะขึ้นวางเต็มทั้ง 2 แผง
- อากาศเป็นปัญหาทั้งช่วงอากาศร้อนมากและฝนตก ทำให้ผักผลไม้เสียหาย
- ผลผลิตที่นำไปจำหน่ายมีหลากหลายชนิดมากขึ้น โดยเฉพาะผักพื้นบ้าน เช่น ผักหวาน ดอกขจร มะกูด ยอดฟักทอง ฯลฯ แต่ต้องนำไปพอประมาณเยอะเกินไปจะเหลือ ต้องนำกลับบ้าน เพราะไม่มีตลาดวันต่อไป ที่สำคัญพวกพืชผักต้องเก็บตอนเช้า เพราะจะสดน่าขาย ผู้ซื้อที่ยังไม่เคยทาน จะต้องแนะนำให้ทดลองพบว่าระยะหลัง พอลูกค้ากินเป็น จะซื้อประจำ

- พอผลผลิตเยอะขึ้น ทำให้ที่ว่างจำหน่ายไม่พอ โดยเฉพาะที่ตลาด มหาวิทยาลัยมหิดล ขยายร้านไม่ได้ เพราะทางผู้จัดตลาดมีที่ให้จำกัด ที่มหาวิทยาลัยศิลปากร เริ่มขยายเป็น 2 แผง ทำให้มีเนื้อที่ว่างผลผลิตจำหน่ายมากขึ้น จัดร้านได้สวยงาม สะดวกแก่การซื้อขาย แต่ต้องเสียค่าที่เพิ่มขึ้นเป็น 100 บาท
- ผู้ซื้อเริ่มสนใจที่จะมาดูว่า วันนี้ทางกลุ่มนำผลผลิตอะไรมาจำหน่ายบ้าง มีอะไรที่พอซื้อได้ จะช่วยซื้อ โดยเฉพาะลูกค้าประจำ เริ่มมีมากขึ้นตามลำดับเนื่องจากเป็นมหาวิทยาลัย ผู้ซื้อจึงเป็นกลุ่มเดิม นักศึกษาจะซื้อผลผลิตที่สามารถรับประทานได้เลย เช่น ฝรั่ง ชมพู กล้วยหอม แต่พืชผักที่ต้องทำอาหารกลุ่มผู้ซื้อจะเป็นอาจารย์และแม่บ้าน
- จากการที่นำผลผลิตมาจำหน่ายได้หลากหลาย สมาชิกภายในกลุ่มเริ่มมองเห็นสู่ทางในการจัดการผลผลิตภายในสวนเพิ่มขึ้น เช่น ปลูกพืชที่ตลาดต้องการเพิ่มเติมในสวน เช่น พริก ถั่ว กล้วย ฯลฯ

กิจกรรมที่ 13 รวบรวมข้อมูลเพื่อประเมินผล ครั้งที่ 2

แบ่งเป็น 2 ครั้ง

ครั้งที่ 2 วันที่ 19 กรกฎาคม 2546

สถานที่ บ้านคุณโสภา วุฒิกิจจาทร

วิธีการ จัดประชุมกลุ่มฯ

วัตถุประสงค์

- เพื่อรวบรวมข้อมูล และพูดคุยเกี่ยวกับการทดลองตลาดที่ผ่านมา 4 เดือน
- เพื่อพูดคุยเกี่ยวกับการทบทวนวัตถุประสงค์ของงานวิจัยว่าการดำเนินการวิจัยที่ผ่านมาส่งผลอย่างไรบ้างกับสมาชิกแต่ละคน
- เพื่อพูดคุยเกี่ยวกับปัญหา และอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้น เพื่อร่วมกันค้นหาแนวทางแก้ไขต่อไป
- เพื่อวางแผนค้นหาแนวทางเพื่อวางวัตถุประสงค์ที่จะเขียนโครงการใหม่ต่อไป

ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย

1. ลัดดาวัลย์ หลงสมบุญ
2. พิชัย ทองสิมา
3. บุษบา หลงสมบุญ
4. โสภา วุฒิกิจจาทร
5. มะลิ ยิ้มถนอม
6. ชีระ ศรีรัตนพิทักษ์
7. สุนิสา เด็กสงวน
8. เสริมศรี ศรีรัตนพิทักษ์
9. อำนาจ หลงสมบุญ
10. สุภิญญา น้อยนารถ
11. บุญเสริม แก้วมาลัย
12. บุษยรัตน์ กาญจนดิษฐ์
13. อ. เอี่ยม ทองดี
14. วันชัย หลงสมบุญ

ข้อมูลที่ได้รับจากการประชุม

- ทบทวนวัตถุประสงค์ในการทำงานวิจัย สถานการณ์ปัจจุบันที่มียังมีการรวมตัวแบบหลวมๆ สมาชิกของกลุ่มฯเริ่มลดลง กิจกรรมที่ทำร่วมกันมีเพียงการทดลองการตลาดโดยนำผลผลิตออกไปจำหน่าย และมีสวนที่เข้าร่วมเพียง 5 สวน มีการซักถามกันว่าเกิดปัญหาอะไรขึ้น สมาชิกที่ไม่มาเข้าร่วมกับกิจกรรมของกลุ่มฯ ได้ข้อมูลเพิ่มเติมคือ

1. ผลผลิตที่ได้จากสวน สมาชิกยังพอใจที่จะส่งขายกับตลาดเดิมเนื่องจากกลัวว่าหากไปส่งตลาดใหม่จะได้น้อย ไม่คุ้มค่ารถที่ขนไปส่ง และยังพอใจกับราคาที่ได้

2. เปรียบเทียบราคากันแล้วราคาไม่แตกต่างกันมาก จึงอยากจะส่งแม่ค้าเดิมที่รู้จักกันดี
3. ผลผลิตที่ไม่ตรงช่วงนี้เพราะปลูกพืชเชิงเดี่ยวเวลาที่ให้ผลผลิตจึงมีเป็นบางช่วงเท่านั้น
4. การปลูกพืชเชิงเดี่ยวยังทำให้มีผลผลิตที่มาก ในช่วงเก็บจึงต้องมีตลาดที่รับซื้อได้คราวละมากๆ หากเก็บทีละน้อยไปขายปลีกจะทำให้ผลผลิตที่เหลือเสียหายได้ สมาชิกจึงไม่ชอบกับตลาดที่ไปทดลองเพราะรองรับปริมาณผลผลิตได้น้อยเกินไป
5. สมาชิกบางคนยังอยู่รวมกับครอบครัวใหญ่ผู้นำครอบครัวไม่เห็นด้วย และยังไม่ได้เปลี่ยนมาทำเกษตรปลอดสารพิษอย่างจริงจัง จึงไม่กล้านำผลผลิตมารวมจำหน่ายด้วย
6. ไม่มีเวลาที่จะไปรวมจำหน่ายด้วยเพราะไม่มีผู้ทำงานแทน กลัวว่าออกไปขายของแล้วจะทำงานในสวนไม่ทัน

เหล่านี้เป็นเหตุผลบางส่วนของสมาชิกที่ร่วมกันชี้แจงในการประชุม ว่าทำไมจึงมีส่วนร่วมกับการกิจกรรมของน้อย การพูดคุยทำให้เกิดการแยกแยะของสมาชิกออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่พร้อมจะนำผลผลิตออกสู่ตลาด และกลุ่มที่ยังไม่พร้อมเนื่องจากเหตุผลบางประการ เกิดประเด็นใหม่ขึ้นมาว่าสมาชิกของกลุ่มฯ ควรจะมีคุณสมบัติเช่นไรบ้าง

หลังการพูดคุยได้ข้อสรุปว่า ไม่ว่าสมาชิกจะมีผลผลิตปลอดสารพิษหรือไม่ แต่หากมีอุดมการณ์ร่วมกันในด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รักษาสุขภาพทั้งผู้บริโภคและผู้ผลิต อยากรเรียนรู้ อยากรจะพัฒนาตนเองในด้านความคิด แค่นี้ก็น่าจะเพียงพอในการเป็นสมาชิกของกลุ่มฯ เพราะหลายคนมีความแตกต่างกันในหลายด้าน ทั้งการทำการเกษตร รูปแบบตลาดเดิมที่ใช้ อยู่ รวมถึงวิถีการดำรงชีวิต การดำเนินการวิจัยเรื่องการค้นหารูปแบบการตลาด น่าจะเป็นเพียงกิจกรรมหนึ่งที่ช่วยหนุนเสริมภาวะด้านการขยายกลุ่ม และการจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ แต่ความเป็นจริงยังสามารถที่จะร่วมกันค้นหาวิธี ในการขยายกลุ่ม และสร้างกลุ่มให้มีบทบาทในชุมชนได้อีกหลายด้าน

แต่ขณะนี้การดำเนินการด้านการตลาดเป็นไปได้ด้วยดี สมาชิกที่ได้รับโอกาสไปทดลองจำหน่ายผลผลิตด้วยตัวเอง รู้สึกพอใจเพราะสามารถรับรู้บรรยากาศของตลาด ได้พูดคุยกับลูกค้าทำให้พอจะทราบถึงความต้องการของลูกค้า สิ่งเหล่านี้มีส่วนช่วยในด้านจิตใจเป็นอย่างดีและพอจะมองแนวทางออกว่าควรจะมีการวางแผนงานในสวนอย่างไร ในเรื่องการผลิตให้ตรงตามความต้องการตลาด และสิ่งที่สำคัญความรู้สึกดีที่สะท้อนกลับมาจากผู้บริโภคที่ได้รับทำให้มีกำลังใจในการทำงาน พร้อมมุ่งมั่นที่จะทำเกษตรธรรมชาติต่อไป มีผลสรุปว่าผู้ที่ดำเนินการด้านการตลาดยังจะจำหน่ายต่อไป สวนอื่นๆค่อยทำเพิ่มเติมทีหลัง อาจมีการเปลี่ยนแปลงพื้นที่ผลิตหรือเพิ่มเติมพื้นที่ผลิต เป็นหน้าที่ของแต่ละสวนต้องดำเนินการเอง การไปจำหน่ายที่ตลาดจะมีการรวมกลุ่มปรึกษาหารือ จัดการด้านการเตรียมผลผลิตก่อนนำสู่ตลาด โดยมีการนัดหมายกันทุกระยะอาจไม่ต้องประชุมกลุ่มแต่จะใช้วิธีสื่อสารกันเองโดยตรง

▪ ผลของการดำเนินการวิจัยกำหนดหน้าหรือไดอะแกรมบ้างหลังจากการทำการวิจัยที่ผ่านมา 1 ปี การดำเนินงานเป็นขั้นตอนตามแผนที่วางไว้ มีการปรับเปลี่ยนบ้างเป็นบางกิจกรรม ผู้ที่ได้รับหน้าที่ในแต่ละอย่างต่างก็รับผิดชอบได้อย่างเรียบร้อยไม่มีปัญหามากนัก ขณะนี้อยู่ระหว่างการเตรียมข้อมูลเพื่อจะทำรายงานฉบับสมบูรณ์และการเตรียมการจัดการเรื่องเอกสารการเงินด้านต่างๆ คำถามที่เป็นการเปิดประเด็นเรื่องการวิจัยคือ เหล่าสมาชิกรู้สึกได้อะไรบ้างจากการมาร่วมทำการวิจัยในครั้งนี้ คำตอบส่วนใหญ่จะเป็นความรู้สึกดีและชอบ ทำให้รู้ถึงระบบการทำงาน การจัดระบบความคิด มีการมองปัญหาอย่างมีระบบ ช่วยพัฒนาด้านให้คิดปรับระบบมาใช้กับชีวิตประจำวันได้ ได้ความรู้ เทคนิคการทำเกษตรจากเพื่อนสมาชิก

▪ แนวทางของเกษตรธรรมชาติยังมีอนาคตที่ดี แต่อาจต้องใช้เวลาอีกหน่อย ประโยชน์ใกล้ตัวยังน้อย เพราะรู้สึกยุ่งยากเรื่องการทำงานเป็นขั้นตอน มองเห็นแนวทางด้านการตลาดเป็นรูปธรรมมากขึ้น ได้รับคุณค่าของการเกษตรธรรมชาติ คุณค่าของผลผลิตและคุณค่าของวิถีชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ได้รู้ว่าคุณค่าของดินเดินมาถูกทาง ได้เอกลักษณะของกลุ่มในหลายด้าน ทั้งรูปแบบการผลิต รูปแบบตลาดที่ได้มาและทำอยู่ในปัจจุบันซึ่งต่างจากรูปแบบตลาดเดิมที่เคยทำ ได้รู้ว่าการวิจัยท้องถิ่นสามารถแก้ปัญหาได้หลายอย่างแม้จะต้องเรียนรู้อย่างมาก แต่คำตอบที่ได้มาก็คุ้มค่า จากประเด็นนี้มีการสรุปคร่าวๆว่าถึงแม้กลุ่มของเราจะไม่ใหญ่โตนัก แต่ระบบการดำเนินการตามแนวทางการวิจัยก็เป็นไปตามแผน การรวมกลุ่มดำเนินกิจกรรมด้านต่างๆ บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ เราได้ค้นพบอะไรที่สำคัญ ที่สามารถจะเป็นตัวตนของกลุ่มฯ ได้หลายอย่าง เช่น ภูมิปัญญาที่เกิดขึ้นของแต่ละสวน อุดมการณ์ด้านความคิดด้านการอนุรักษ์ แนวคิดเรื่องการพัฒนาตัวเองและการอยากขยายผลเพื่อผู้อื่นด้วย ความมั่นคงในการมีจุดยืนของตัวเองของกลุ่มฯ ว่าถึงเราจะเป็นกลุ่มเล็กๆที่ไม่ถึงกับสำคัญมากมาย แต่พยายามทำตามความตั้งใจที่ตั้งไว้ตั้งแต่แรกต่อไป เพราะมีสิ่งที่ได้จากการวิจัยที่สำคัญคือ การยอมรับจากภายนอก และความมั่นใจในการทำงานต่อไป

▪ การเน้นการสร้างตัวตนของกลุ่ม การวางรูปแบบเกณฑ์มาตรฐานเรื่องผลผลิตก่อนนำออกไปจำหน่ายที่ร้านของกลุ่มจากการพูดคุยกัน การแนะนำตัวของกลุ่มตามสถานที่ต่างๆ ทั้งการออกร้านขายของ การประชาสัมพันธ์เรื่องผลผลิตการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ ยังดำเนินการไปได้น้อย น่าจะมีการสร้างสัญลักษณ์ประจำกลุ่ม ทำเอกสารเผยแพร่ หรือมีบรรจุภัณฑ์ที่เป็นการโฆษณากลุ่มได้ อาจจะต้องมีการดำเนินการพัฒนาต่อไป ในอนาคต เพราะนอกจากจะทำให้การขยายผลด้านการตลาดดีขึ้นแล้ว จะทำกลุ่มมีตัวตนที่แท้จริง เป็นกลุ่มที่มั่นคงมากขึ้น จะหวังผลในด้านความสนใจจากคนในชุมชน เพื่อการขยายกลุ่มเพิ่มขึ้นอีกด้วย

▪ ทิศทางการทำงานวิจัยต่อไปหรือไม่นั้น ความน่าจะเป็น เหตุผลต่างๆที่สมาชิกช่วยกันเสนอและประมวลสรุปได้ว่าหากมีการดำเนินการวิจัยต่อ น่าจะเป็นการวางแผนงานแบบระยะยาวอาจจะประมาณ 1 ปีหรือ 2 ปี กิจกรรมจะเป็นด้านการส่งเสริมค้นหารูปแบบตลาดเพิ่มเติม เพิ่มจำนวนผลผลิต พื้นที่ผลิตจะต้องไม่เป็นการบังคับสมาชิก ต้องแล้วแต่ความสมัครใจ แผนของโครงการใหม่ต้องยืดหยุ่นได้ ปรับเปลี่ยนได้หากไม่เป็นไปตามแผน

การพัฒนาด้านการขยายความคิดของกลุ่มฯ อาจจะไปเรื่อย ๆ ควบคู่กับการตลาด โดยตั้งเป้าหมายไว้ไม่สูงมากนัก เน้นการค้นหาผู้ที่เป็นตัวจริงเพื่อสร้างโครงสร้างของกลุ่มให้ขยายมากขึ้น เหตุผลหลักที่น่าจะเป็นการเสริมว่าทำไมกลุ่มฯ น่าจะดำเนินการวิจัยต่อไปเพราะงานวิจัยในครั้งนี้ เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิตของเราโดยตรง ทีมวิจัยหลักแทบทุกคนทำการเกษตรธรรมชาติอยู่แล้ว การจัดการด้านต่างๆ อย่างเป็นระบบ เป็นการแก้ปัญหาในหลายด้านให้สมาชิกเพียง แต่เมื่องานวิจัยเข้ามาทำให้เราต้องปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตไปบ้าง แต่ก็เป็นไปได้เปลี่ยนไปในทางที่ดีขึ้นและมีหนทางที่จะพัฒนาตัวเอง เพื่อเพิ่มศักยภาพให้กลุ่มฯ จึงน่าจะเป็นแนวทางที่ทางกลุ่มฯ น่าจะเลือกที่จะทำต่อไปหรือไม่ เรื่องแผนงานหรือโครงการอาจจะต้องมีการคุยกันอีกครั้ง อาจต้องมีการจัดตั้งทีมวิจัยกันใหม่ เพราะมีการปรับเปลี่ยนในหลายด้าน แต่มติของที่ประชุมยังไม่ได้สรุปแน่นอนว่าจะเลือกทำต่อหรือไม่ อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงหลังจากส่งรายงานฉบับสมบูรณ์แล้วจะนัดมาร่วมปรึกษาหารือกันอีกครั้ง

กิจกรรมที่ 14 ประชุมเพื่อจัดเตรียมทำรายงานฉบับสมบูรณ์

วัน / เวลา วันที่ 5 สิงหาคม 2546 และวันที่ 15 สิงหาคม 2546

สถานที่ บ้านสุภิญญา น้อยนารณ

วิธีการ จัดประชุมกลุ่ม

วัตถุประสงค์

- เพื่อรวบรวมข้อมูลการทำงานวิจัยที่ผ่านมา ทั้ง 2 ระยะ
- เพื่อร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลที่มี ว่าเพียงพอและครบถ้วนหรือไม่
- เพื่อวางแผนแนวทางเพื่อเขียนโครงการช่วงต่อไป

ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย

1. ชุตติมา น้อยนารณ
2. สุภิญญา น้อยนารณ
3. ลัดดาวัลย์ หลงสมบูรณ์
4. บุญเสริม แก้วมาลัย
5. พิชัย ทองสีมา
6. ชีระ ศรีรัตนพิทักษ์
7. อุบล ศรีรัตนพิทักษ์
8. สุนิสา เด็กสงวน

ข้อมูลที่ได้รับจากการประชุม

- เนื้อหาที่จะต้องมีการทำรายงานฉบับสมบูรณ์ เช่น ภาพรวมการทำการวิจัยที่ผ่านมา ข้อมูลที่ได้จากการทำกิจกรรมที่ได้วางแผนเอาไว้ ขั้นตอนต่างๆ และวิธีที่ทางทีมวิจัยได้นำมาใช้ในการดำเนินการวิจัย ผลที่ได้รับจากการดำเนินการแต่ละกิจกรรม รวมถึงปัญหาและอุปสรรคต่างๆที่เกิดขึ้น แนวทางแก้ไขที่ได้ทดลองทำ ฯลฯ

- ข้อเสนอแนะการวางแผนโครงการช่วงต่อไป โดยมีการวางหัวข้อเพื่อเขียนโครงการไว้คร่าวๆ เช่น การสร้างลักษณะเฉพาะของกลุ่ม หรือสัญลักษณ์ประจำกลุ่ม เพื่อให้ติดตามได้ การนำผลผลิตของสมาชิกภายในกลุ่มไปตรวจหาสารพิษ เพื่อดำเนินการเรื่องการรับรองผลผลิตว่าปลอดภัย สารพิษ สร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค การตั้งมาตรการผลิต การใช้ปุ๋ย ยาหรือสารเคมีในการเพาะปลูก เพื่อเตรียมการที่จะขยายกลุ่มเพิ่มเติม การสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับผู้ที่สนใจ อยากจะทำ เกษตรปลอดภัย แก่คนในชุมชน อาจจะมีการจัดให้ไปอบรมตามสถานที่ฝึกอบรม เช่น โรงเรียนผู้นำ ศูนย์กิจกรรมไร้อารพิษ โรงเรียนกิจกรรมชลบุรี ฯลฯ การวางแผนด้านการผลิตอย่างเป็นระบบ การแบ่งพื้นที่ และพันธุ์พืช เพาะปลูกให้เหมาะสมกับแต่ละสวน และรวมไปถึงการติดต่อหาตลาดเพิ่มเติม เพื่อรองรับผลผลิตของกลุ่มฯ ต่อไป

- การเตรียมทีมวิจัยเพื่อทำงานในช่วงต่อไป อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงสมาชิกของทีมวิจัย และการแบ่งการทำงานให้เหมาะสมกับแต่ละบุคคล วางแผนให้เป็นระบบมากขึ้น เพราะ

ทางที่วิจัยได้รับความรู้ และบทเรียนจากการทำงานวิจัยที่ผ่านมาเป็นอย่างมาก จะนำมาปรับใช้และทำให้ดีขึ้น

สรุปผลการดำเนินกิจกรรมตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้

วัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาสถานการณ์การตลาดของกลุ่มในปัจจุบันและรายได้จากการขายผลผลิต

ผลที่ได้เป็นดังนี้

ข้อมูลที่แสดงไว้ได้ที่ภาคผนวก เรื่องข้อมูลกลุ่มเกษตรกรยั่งยืน

วัตถุประสงค์ที่ 2¹ เพื่อศึกษาศักยภาพการผลิตของกลุ่มฯ

ผลที่ได้เป็นดังนี้

แนวทางระบบการจัดการในพื้นที่และกรรมวิธีในการผลิตรูปแบบต่างๆ เป็นดังนี้

1. ต้องมีการเตรียมดินก่อนปลูกพืช
2. ส่วนใหญ่การบำรุงรักษาจะใช้วิธีการที่สอดคล้องกับระบบนิเวศในพื้นที่ เช่น ใช้สารสกัดสมุนไพร ใช้วิธีปลูกพืชตระกูลถั่ว เป็นต้น
3. การดูแลระบบการให้น้ำและการจัดการน้ำภายในสวนขึ้นอยู่กับสภาพแต่ละฤดูกาล
4. แรงงาน ส่วนใหญ่อาศัยแรงงานภายในครอบครัว
5. มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยในการผลิต
6. มีการใช้ภูมิปัญญาต่างๆ มาช่วยในการผลิต ซึ่งภูมิปัญญาเป็นรูปแบบของเกษตรกรมัยยืนโดยเฉพาะ

วัตถุประสงค์ที่ 3² เพื่อศึกษาการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ

ผลที่ได้เป็นดังนี้

รูปแบบการตลาดในอดีต

สมัยก่อนการทำเกษตรนั้นเป็นการทำเกษตรเพื่อยังชีพมิได้เป็นการทำเกษตรเพื่อมุ่งที่จะขายผลผลิตแต่เพียงอย่างเดียว ส่วนใหญ่เกษตรกรจะปลูกเพื่อกินหากเหลือจึงจะนำไปจำหน่าย รูปแบบการตลาดยังเป็นไปแบบง่าย ๆ เหลือกินแล้วจึงนำไปขาย ถึงแม้จะราคาไม่แพง คิดเป็นมูลค่าไม่มากนัก แต่เกษตรกรพอใจ เพราะต้นทุนการผลิตไม่สูง พื้นดินอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูก โรคและแมลงมีไม่มากจึงใช้ปุ๋ยยาเฉพาะเวลาจำเป็นจริงๆ เท่านั้น

¹ ข้อมูลโดยละเอียดสามารถอ่านได้จากกิจกรรมที่ 3 หน้า 22-24

² ข้อมูลโดยละเอียดสามารถอ่านได้จากกิจกรรมที่ 4 หน้า 25-29

รูปแบบการตลาดในปัจจุบัน

รูปแบบการตลาดในปัจจุบัน มีเหตุและปัจจัยหลายประการที่ส่งผลกระทบต่อ โดยเฉพาะปัญหาทางด้านการผลิตก่อนจะส่งออกสู่ตลาด มีราคาไม่แน่นอนขึ้นลงเร็ว เกษตรกรต้องพยายามเรียนรู้ระบบกลไกของตลาดควบคู่ไปกับเทคนิคด้านการผลิต บางครั้งเกิดปัญหาด้านความเสี่ยงในการลงทุน ขยายผลผลิตได้ไม่คุ้มกับการลงทุน ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ราคาต้นทุนจากสวนสูงขึ้น การเปลี่ยนจากการปลูกเอาไว้กิน เหลือกินแล้วจึงขาย มาเป็นปลูกเพื่อขายทุกอย่างและต้องซื้อทุกอย่างที่จะกิน ทำให้ต้องมีค่าใช้จ่ายด้านค่าครองชีพที่สูง แม้ปัจจุบันจะมีรายได้ที่เพิ่มขึ้นมาก แต่หลายคนยังรู้สึกว่าการทำไม่พอกินอยู่ดี

รูปแบบการตลาดในอนาคต

การตลาดในอนาคตที่ทางกลุ่มเกษตรกรต้องการส่วนใหญ่ อยากได้ตลาดที่สามารถขายผลผลิตตรงต่อผู้บริโภคได้เลย มีตลาดที่ใกล้เดินทางสะดวก อยากขายอะไรก็ได้ขาย และมีความเป็นธรรมด้านราคามากขึ้น มีตลาดที่กว้างออกไป ด้านการส่งออกโดยเฉพาะพืชผักปลอดสารพิษ เกษตรกรเองมีความต้องการตลาดส่งออก แต่ทางเกษตรกรยังขาดศักยภาพในการผลิต และการติดต่อสื่อสาร อยากจะขอให้ภาครัฐเข้ามามีส่วนส่งเสริมและสนับสนุนให้มากกว่านี้

วัตถุประสงค์ที่ 4³ เพื่อดันหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม ผลที่ได้เป็นดังนี้

รูปแบบตลาดที่ทางกลุ่มฯ ได้ทำการทดลองและรายงานผลไว้ข้างต้นมีทั้งหมด 6 รูปแบบคือ

1. ตลาดนัดสินค้าชุมชน ทุกวันพุธที่ 2-4 ของเดือน ภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม
2. ตลาดนัดสินค้าหน้าคณะสิ่งแวดล้อม ทุกวันศุกร์ มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา นครปฐม
3. ตลาดผักผลไม้ไร้สารพิษ ทุกวันอาทิตย์ ภายในชุมชนปฐมมโศก นครปฐม
4. ตลาดตามงานเทศกาลต่างๆ เช่น งานวัฒนธรรม งานตลาดนัดสุขภาพ ฯลฯ
5. ตลาดน้ำวัดสระเพชร ริมสะพานโพธิ์แก้ว สามพราน นครปฐม เป็นตลาดที่จัดทุกวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์
6. ตลาดทางด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์

ผลผลิตที่ทางร้านจำหน่ายอยู่ในขณะนี้ มีดังนี้ ฝรั่งกลมสาลี่ ฝรั่งไร้เมล็ด ชมพู่ทับทิมจันทร์ ชมพู่ทุลเกล้า ชมพู่เพชรสามพราน กล้วยหอม กล้วยน้ำว้า มะละกอ ยอดมะพร้าวอ่อน ยอดผักหวาน ยอดฟักทอง ยอดตำลึง พริกชี้หนู พริกกระเหรียง มะนาว มะม่วงแปรรูป มะม่วง

³ ข้อมูลโดยละเอียดสามารถอ่านได้จากกิจกรรมที่ 9 หน้า 37-38, กิจกรรมที่ 12 หน้า 41-53, กิจกรรมที่ 13 หน้า 55-61

สุก กระท้อน พักทอง บวบ น้ำเต้า พักเขียว สายบัว ถั่วดอก ใบยอ ใบและผลมะกรูด มะอึก
ยอดกระถิน ยอดผักปราง ยอดสะเดา

สรุปวันและเวลา ที่ทางกลุ่มเดินทางไปจำหน่ายผลผลิต

ทุกวันศุกร์ 8.00 น. – 14.00 น. ตลาดนัดหน้าคณะสิ่งแวดล้อม ภายในมหาวิทยาลัย
มหิดล ศาลายา นครปฐม , ทุกวันพุธที่ 2 และพุธที่ 4 ของเดือน 8.00 น. – 14.00 น. ตลาดนัด
สินค้าชุมชน ภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม , ทุกวันอาทิตย์ 5.30 น. – 12.00 น. ตลาด
ผักผลไม้ไร้สารพิษ ภายในปฐมอโศก , ทุกวันพุธ ส่ง ผักและผลไม้ ที่มีจำนวนมาก ร้านภูดินฟ้า
ภายในปฐมอโศก และทุกวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ ที่ตลาดน้ำวัดสรรเพชร

ผลการดำเนินงาน

วิเคราะห์ผลที่ได้จากการทำกิจกรรมตั้งแต่กิจกรรมที่ 1 – 6

1. จากการเก็บข้อมูลที่ออกแบบสำรวจ พบว่ามีความหลากหลายของพันธุ์พืชที่กลุ่มสมาชิกปลูก เช่น ผลไม้หลายชนิด พืชผักล้มลุก และสมุนไพร มีผลผลิตสม่ำเสมอภายใน 1 ปี หมุนวนกันไปอย่างต่อเนื่อง
2. กำลังผลิตการที่สามารถผลิตได้ปริมาณมาก เนื่องจากมีแรงงาน เงินทุนและความชำนาญ มากพอสมควร
3. การคำนวณรายรับ รายจ่าย และรายได้ค่อนข้างมีปัญหาหลายคน คำนวณไม่ถูก เนื่องจากไม่เคยจดเอาไว้และบางคนไม่กล้าบอกตัวเลขที่เป็นจริง สรุปว่าพอใช้จ่าย
4. พืชผลบางชนิด ไม่สามารถประมาณปริมาณได้ตรงเพราะเป็นพืชผลตามฤดูกาลออกปีละครั้ง หรือไม่ออกเลย เช่น มะม่วง ชมพู ทำให้มีรายได้ไม่แน่นอน บางปีอาจจะได้ผลผลิตมาก บางปีไม่ได้เลย
5. หลายครอบครัวนิยมที่จะส่งลูกให้เรียนสูงๆ ทำงานในกรุงเทพฯ เหลือแต่รุ่นพ่อแม่ที่ทำการเกษตรต่อไป
6. ที่ดินส่วนใหญ่ ของสมาชิกกลุ่มฯ ถือกรรมสิทธิ์เป็นเจ้าของที่ดิน จึงมีความมั่นคงในการประกอบอาชีพ ภายในกลุ่มฯมีสมาชิกที่ปรับเปลี่ยนการทำการเกษตรมาเป็นเกษตรธรรมชาติตั้งแต่ 1 ปี - 5 ปี กลุ่มฯที่ปรับเปลี่ยนพื้นที่มาหลายปีแล้ว จะเริ่มต้นด้วยการลดการใช้สารเคมีลง ปรับเปลี่ยนพันธุ์พืชที่ปลูก ให้เหมาะสม เช่น ปลูกพืชพันธุ์พื้นเมืองซึ่งต้านทานโรคดี ผักพื้นบ้านซึ่งดูแลรักษาง่าย และปลูกพืชยืนต้นผสมพืชล้มลุก ปลูกพืชตระกูลถั่วเพื่อปรับสภาพดิน ไม่ใช้ยาฆ่าแมลงและไม่ใช้ยากำจัดวัชพืช แต่จะใช้เครื่องตัดแทน ใส่ปุ๋ยคอกสลับกับปุ๋ยหมัก ลดการใช้ปุ๋ยเคมี ในช่วงแรกผลผลิตที่ได้มีคุณภาพไม่ดีเท่าไรนัก ผิวพรรณไม่สวย ลูกเล็กลง แต่พอผ่านไป 2 – 3 ปี คุณภาพของผลผลิตก็ดีขึ้น สามารถปลูกผักได้มากขึ้น เพราะดินมีคุณภาพดีขึ้น และในช่วงหลังมีการพัฒนาการใช้สมุนไพรในสวน ทำให้การดูแลผลผลิตสะดวกมากขึ้น สังเกตว่าระบบของแมลงเปลี่ยนแปลงไปมากในทางที่เป็นประโยชน์ต่อผลผลิต มีแมลงทั้งชนิดที่เป็นตัวห้ำ และประเภทตัวเบียนมากขึ้น มีการดูแลกันจัดการกันเองของเหล่าแมลงตามธรรมชาติ ปัจจุบันพืชบางชนิดสามารถเติบโตได้ดีโดยไม่ต้องมีการดูแลมากนัก เช่น พริก พักทอง ยอ ผักหวาน ฯลฯ
7. ปัจจัยที่ส่งผลให้สมาชิกหลายคนเปลี่ยนแปลงจากการทำเกษตรเคมีมาเป็นแบบธรรมชาติ เพราะหลายคนเริ่มรู้สึกถึงความเสื่อมของสภาพแวดล้อมภายในสวน เช่น ดินแข็งและมีสภาพเป็นกรด โรคและแมลงระบาดมากจนควบคุมไม่ได้ รวมถึงสุขภาพของตัวเองแยกลงเพราะรับสารเคมีเข้าไปสะสมไว้ในร่างกายมาก เมื่อได้รับรู้เรื่องเกี่ยวกับ

เกษตรธรรมชาติทำให้เกิดความสนใจและลองเริ่มทดลองทำในบางส่วนของพื้นที่เดิม แล้วจึงได้ขยายในเวลาต่อมา จนเข้าระบบของเกษตรธรรมชาติ แต่ในบางส่วนยังใช้สารเคมีร่วมด้วยในระยะที่มีการระบาดของโรคและแมลงมาก หรือในระยะแตกยอดอ่อน แต่ก็มีการเลือกใช้ยาที่พิษไม่รุนแรงมากนัก และจะไม่ใช้ในช่วงระยะเก็บเกี่ยวผลผลิต

8. รูปแบบการตลาดที่สมาชิกของกลุ่มทำอยู่ไม่แน่นอน ก่อนข้างมีปัญหาเนื่องจากไม่สามารถขายผลผลิตให้ตรงความต้องการของผู้บริโภคได้ ต้องจำหน่ายปะปนกับผลผลิตจากเกษตรเคมี หากสามารถมีตลาดของตนเองได้คาดว่าจะเพิ่มมูลค่าได้มากขึ้น
9. หลายคนเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มในการพัฒนาระบบการเกษตรของชุมชน เช่น รวมกลุ่มทำปุ๋ยหมัก ผลิตสารสกัดสมุนไพรใช้เอง รวมไปถึงการรวมกลุ่มจำหน่ายผลผลิตเพื่อมีอำนาจในการต่อรองราคา ทำให้การพัฒนาของกลุ่มที่เกิดขึ้นเป็นไปอย่างช้าและไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากทุกคนต่างมีงานของตัวเอง ไม่ค่อยมีเวลาว่าง แต่หลายคนเริ่มเห็นความสำคัญของกลุ่มและให้ความร่วมมือกับกลุ่มมากขึ้น
10. การปรับเปลี่ยนแนวคิด จากการทำเกษตรเคมีมาเป็นการเกษตรแบบยั่งยืน ยังเป็นไปไม่ได้มากนัก สาเหตุส่วนใหญ่เพราะความกังวลเรื่องรายได้ กลัวผลผลิตจะด้อยคุณภาพลงขายไม่ได้ และรู้สึกไม่มั่นใจกับผลิตภัณฑ์ ที่จะมาทดแทนสารเคมีที่ใช้อยู่ รวมถึงกรรมวิธีในการผลิตถึงแม้หลายคนจะเริ่มทดลองทำบ้าง แต่การปรับเปลี่ยนต้องใช้ระยะเวลานานกว่าจะประสบความสำเร็จ จึงทำให้สมาชิกบางคนท้อใจ หลังจากนั้นกลับไปใช้สารเคมีแบบเดิมอีก แต่ยังมีสมาชิกบางส่วนยังเห็นด้วยกับการทำเกษตรแบบยั่งยืน ซึ่งกำลังจะทดลองทำในอนาคต
11. สมาชิกส่วนใหญ่มีทัศนคติที่ดีต่อการทำเกษตรแบบยั่งยืน แม้จะไม่สามารถสร้างรายได้มากนักแต่รู้สึกพอใจ เพราะว่าการทำเกษตรแบบยั่งยืนเป็นการปรับวิถีชีวิตความเป็นอยู่ให้เป็นแบบพอเพียง รู้จักแบ่งปัน มีเวลาช่วยเหลืองานชุมชน และดูแลสุขภาพแวดล้อมภายในชุมชน ทำให้มีทัศนคติในการดำรงชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีขึ้น

วิเคราะห์ผลที่ได้จากการทำกิจกรรมตั้งแต่กิจกรรมที่ 7 -14

1. กิจกรรมที่ 7 -8 การศึกษาดูงาน สถานที่ทางกลุ่มเลือกส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการทำเกษตรธรรมชาติ ซึ่งเป็นรูปแบบที่สมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มทำอยู่ จึงได้ความรู้เพิ่มเติมเพื่อนำมาปรับใช้กับสวนของตนเองหลายอย่าง เช่นการจัดการภายในแปลงปลูก พันธุ์พืชที่เหมาะสมกับการทำเกษตรธรรมชาติ ผักพื้นบ้านอีกหลายชนิด ที่สามารถปลูกและจำหน่ายได้ง่าย เทคนิคการดูแลรักษา การจัดระบบหมุนเวียนปลูกพืชให้ปลูกพืชผักได้ตลอดทั้งปี ที่สำคัญได้ทราบเกี่ยวกับการจัดการด้านการตลาดของแต่ละสถานที่ที่ได้เดินทางไป ตั้งแต่เริ่มต้น จนถึงปัจจุบัน ข้อมูลที่ได้ทางกลุ่มฯ จะนำมาปรับใช้ให้เหมาะสมต่อไป
2. กิจกรรมที่ 9 -10 -11 การรวบรวมข้อมูลต่างๆที่ผ่านมาเพื่อการดำเนินการวิจัยต่อไป และจัดเตรียมทำรายงานความก้าวหน้า จากการที่ทางกลุ่มฯ ได้ติดตามข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ต่างๆที่ทางกลุ่มฯสามารถจะทำการทดลองรูปแบบการตลาดได้ และนำข้อมูลที่ได้มาคัดเลือกที่จะทดลองที่สถานที่ใดบ้าง ซึ่งผลที่ได้เชื่อมโยงกับกิจกรรมที่ 12 เป็นอย่างมากเพราะสามารถเลือกสถานที่ที่เหมาะสม ลดภาวะที่ต้องเสี่ยงลงมาก การที่ทางกลุ่มมีกิจกรรมเพิ่มเติมขึ้นอีกจากที่เคยวางแผนไว้ เพราะสมาชิกมีความเห็นตรงกันว่าหากทำจะส่งผลด้านการพัฒนาให้กับสมาชิกเพิ่มขึ้น เช่นการเข้าร่วมอบรม การสัมมนาเชิงวิชาการเกี่ยวกับเกษตรธรรมชาติ การเข้าร่วมงาน 10 ปี สกว. ฯลฯ นอกจากจะเป็นการสร้างความรู้ ยังมีโอกาสได้รู้จักสมาชิกเครือข่ายเกษตรกรรมธรรมชาติจากที่อื่น เป็นเหมือนเพื่อนร่วมอุดมการณ์เดียวกัน ได้และเปลี่ยนความคิดเห็น และยังมีโอกาสได้เชื่อมโยงเครือข่าย เพื่อการพัฒนาร่วมกันเป็นองค์กรใหญ่ในอนาคต
3. กิจกรรมที่ 12 การทดลองรูปแบบตลาด โดยสถานที่ที่ทางกลุ่มฯ ได้ติดต่อไว้ ทั้งหมด 3-4 แห่งพบว่าช่วงแรกมีปัญหาและอุปสรรคบ้างพอสมควร (ดังที่มีอยู่ในสรุปการทดลองรูปแบบการตลาด) ที่ทางกลุ่มได้ทำการแก้ไขเป็นเรื่อยๆไป และผ่านไปได้ด้วยดี ผลสรุปที่ได้เป็นที่น่าพอใจของสมาชิกที่ได้ไปทดลองในกลุ่มแรก และยังคงมีการเดินทางไปจำหน่ายต่อไป อาจจะมีการเพิ่มเติมหรือค้นหารูปแบบการตลาดอื่นๆอีก เพื่อเตรียมรองรับการขยายตัวของกลุ่มต่อไป

ความสัมพันธ์และความต่อเนื่องเชื่อมโยงกับแต่ละกิจกรรม

ระยะที่ 1 (6 เดือนแรก)

กิจกรรมแต่ละกิจกรรมมีความสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นแผนงานที่วางไว้จำเป็นจะต้องมีการนัดหมายสมาชิกไว้ล่วงหน้า เพราะเนื่องจากสมาชิกติดภารกิจที่จะต้องเก็บเกี่ยวผลผลิต ดังนั้นทีมวิจัยจึงต้องใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล และนัดหมายแกนนำในการทำกิจกรรมที่วางแผนไว้จึงล่าช้าไป

การเขียนรายงานวิจัยติดขัดบ้างในช่วงแรก ในส่วนเนื้อหาการเรียบเรียงให้เป็นภาษาทางวิชาการ และลำดับเหตุการณ์ ซึ่งได้รับการแนะนำจากทีมพี่เลี้ยง จึงสามารถเรียบเรียงได้สำเร็จ

ระยะที่ 2 (6 เดือนหลัง)

กิจกรรมแต่ละกิจกรรมมีความสัมพันธ์ต่อเนื่องกัน เพราะทางกลุ่มฯ มีกิจกรรมเสริมแทรกเข้ามา เพื่อความต่อเนื่องเพราะวัตถุประสงค์หลักของกลุ่มฯ คือการค้นหารูปแบบตลาดการค้า ดำเนินการบางอย่างไม่อาจจะคาดเดาได้ บางเรื่องไม่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า แต่กลุ่มฯ คิดว่าจะเชื่อมโยงกับกิจกรรมหลักที่วางไว้ จึงได้ดำเนินการไป และจัดทำรายงานโดยตลอด การอบรมและการสัมมนาต่างๆ ที่ทางกลุ่มฯ ส่งสมาชิกเข้าร่วม เป็นกิจกรรมที่ทางกลุ่มฯ มีแทรกเข้ามา วันและเวลา ทางกลุ่มฯ ได้รับการติดต่อจากเครือข่ายเกษตรกรรมธรรมชาติ เป็นช่วงที่ทางกลุ่มฯ อยู่ระหว่างการทำงานวิจัย เห็นว่าเป็นประโยชน์หลายด้าน ทั้งการพัฒนากลุ่ม และการดำเนินการวิจัยให้ดีขึ้น

บรรลุตฤตประสงคที่วางไว้และผลที่คาดว่าจะได้รับหรือไม่ อย่างไร

วัดฤตประสงคที่วางไว้

ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาสถานการณ์ตลาดและรายได้จากการขายผลผลิตของกลุ่มเกษตรกร ยั่งยืน กิจกรรมที่ทางกลุ่มฯ ได้กำหนดขึ้นและดำเนินการให้บรรลุตฤตประสงคนี้คือ การจัดเวที พุดคุยกันระหว่างทีมวิจัยกับสมาชิกภายในกลุ่ม โดยตั้งหัวข้อเป็น 3 ประเด็น คือ รูปแบบการ ตลาดในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ผู้ที่เข้าร่วมจะร่วมกันพุดคุย เล่าเรื่องของตนเองว่าภาวะด้าน การจัดการตลาดของสวนของตนเป็นอย่างไร (มีรายงานการประชุมในกิจกรรมที่ 4) ข้อสรุป ต่างๆที่ได้จากกิจกรรมนี้บรรลุตฤตประสงคและผลที่คาดว่าจะได้รับเป็นอย่างดี และจากการที่ทีม วิจัยที่เป็นสมาชิกของกลุ่มได้มีการพุดคุยกันเสมอแม้จะไม่ได้มีการประชุม จึงพอจะทราบสถาน การณ์การตลาดของแต่ละสวนอยู่บ้าง การรวบรวมข้อมูลจึงไม่ยุ่งยาก และค่อนข้างที่จะใกล้เคียง กันทุกสวน รายละเอียดเรื่องการตลาดเดิมอาจจะไม่มากนัก เพราะทุกคนทราบกันดีอยู่แล้ว และ รู้สึกว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการตลาดจากที่ทำอยู่เดิม น่าจะส่งผลในทางที่ดีขึ้น

ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาศักยภาพในการผลิตของกลุ่มฯ และการตลาดในรูปแบบต่างๆ กิจ กรรมที่ทางกลุ่มฯ ทำคือ การออกแบบสำรวจ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสัมภาษณ์ เก็บข้อมูล สมาชิกของกลุ่มฯเอง แบ่งให้ทีมวิจัยช่วยกันไปสัมภาษณ์เก็บข้อมูล(ตารางในภาคผนวก) ได้ข้อ มูลพื้นฐานของแต่ละครอบครัวค่อนข้างครบถ้วน แต่การเก็บข้อมูลโดยวิธีนี้มีข้อจำกัดมาก เช่น หากผู้ไปสัมภาษณ์ขาดความรู้เรื่องการถามให้ถูกต้องจะไม่ได้ข้อมูลที่แท้จริง เช่น รายจ่าย รายได้ การคำนวณผลผลิต เป็นต้น จึงไม่ค่อยจะบรรลุตฤตประสงคและผลที่คาดว่าจะได้รับเท่า ที่ควร แต่การกำหนดกิจกรรมนี้ขึ้นมาจะได้ประโยชน์ตรงที่ว่า ทุกคนเริ่มจัดระบบความคิดของ ตนเข้าระบบมากขึ้น ได้มองเห็นสถานการณ์ของผู้อื่น ได้พุดคุยกัน แลกเปลี่ยนความคิดในเรื่อง การทำเกษตรปลอดสารพิษ ซึ่งมองได้ว่าเป็นการเริ่มต้นการศึกษาเรียนรู้ภายในกลุ่มฯของเหล่า สมาชิก ทำให้ทุกคนเริ่มเข้าสู่ขั้นตอนของการทำการวิจัย และการมีส่วนร่วม ส่วนเรื่องข้อสรุปข้อ มูลที่ได้สามารถใช้เป็นฐานข้อมูลของกลุ่มในเบื้องต้นได้ แต่จะวิเคราะห์ให้เห็นผลในภาพรวม เป็นไปได้ยาก เพราะเป็นข้อมูลที่ได้มาเพียงผิวเผินเท่านั้น อาจจะต้องมีการรวบรวมกันใหม่และ ปรับแก้เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลใหม่ต่อไป

ข้อที่ 3 เพื่อค้นหาแนวทางการพัฒนารูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มฯ กิจกรรม เวทีเรื่องรูปแบบการตลาดทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งหลายประการ เช่น การมุ่งที่จะปลูก เพื่อการค้า ปลูกพืชเชิงเดี่ยว ทำให้รายได้ไม่สม่ำเสมอ การฝากการจัดการด้านการตลาดไว้ที่พ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ ข้อจำกัดเรื่องแรงงานการผลิต มีเวลาน้อยลง ไม่สามารถไปจำหน่ายได้เอง เป็นต้น ผู้ที่ปรับเปลี่ยนมาทำเกษตรปลอดสารพิษ ต้องปลูกพืชหลาย ชนิดในแปลงเดียวกัน อยากรจะมีตลาดโดยตรงสู่ผู้บริโภค มีเนื้อที่จะปลูกพืช และความรู้ ความ สามารถที่จะดูแลผลผลิตให้ปลอดสารพิษได้ แต่เคยทดลองทำตลาดด้านนี้โดยเฉพาะไม่ประสบ ผลสำเร็จ เพราะไม่มีข้อมูลด้านการจัดการด้านการตลาด และขาดกลุ่มที่จะมาร่วมกันจัดการ

การได้ดำเนินการวิจัย ทำให้สมาชิกที่ทำเกษตรปลอดสารพิษได้มีโอกาสพบและพูดคุยกันบ่อยขึ้น

การกำหนดขั้นตอนการดำเนินการวิจัยต่างๆขึ้นเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านการตลาดของกลุ่มฯ โดยที่ทุกคนร่วมมือกันดำเนินการไปตามขั้นตอนและกิจกรรมที่กำหนดไว้ในแผนเป็นลำดับ ตั้งแต่วิเคราะห์ศักยภาพของตนเอง ศึกษาดูงาน จนถึงขั้นทดลองปฏิบัติจริง ทุกกิจกรรมที่ทางทีมวิจัยได้ดำเนินการ ส่งผลในด้านการส่งเสริมกิจกรรมต่อไปเสมอ ข้อมูลที่ได้นำไปสู่การจัดการและวางแผนที่ดี แม้จะมีปัญหาและอุปสรรคในหลายช่วง

การคัดเลือกรูปแบบการตลาดที่ทางกลุ่มฯได้ปฏิบัติอยู่ปัจจุบัน คาดว่าเป็นแนวทางที่ดีพอสมควรในระดับหนึ่งเท่านั้น แต่ช่วงระหว่างการวิจัยทำให้ทางกลุ่มฯได้ข้อมูลที่มีอยู่ในกลุ่มฯเองและภายนอก ที่จะสามารถพัฒนาเป็นแนวทางการส่งเสริมด้านรูปแบบการตลาดเพิ่มขึ้น เช่น การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ การจำหน่ายผลผลิตที่แปรรูปแล้ว เป็นต้น แต่ภายในกลุ่มยังมีข้อจำกัดด้านความพร้อมของสมาชิกอีกหลายจุดที่ต้องปรับปรุง แก้ไข และพัฒนาต่อไป

ผลที่คาดว่าจะได้รับจึงค่อนข้างครบถ้วน และมีอีกหลายประการที่เป็นสิ่งที่ทางทีมวิจัยไม่คาดว่าจะได้รับ แต่เป็นผลพลอยได้อีกหลายประการ เช่น การมีตลาดจำหน่ายสินค้าที่มั่นคงแน่นอน จำหน่ายได้ตลอดทั้งปี การทราบถึงข้อมูลเรื่องการตลาดเพื่อมาปรับปรุงด้านการผลิตให้ตรงตามความต้องการ การได้พบกับผู้บริโภคโดยตรง ความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ปลูกกับผู้บริโภคด้านบวกมีช่องทางในการขยายกลุ่มฯ หลังจากการดำเนินการวิจัยกลุ่มฯเริ่มเป็นกลุ่มมากขึ้น เพราะมีกิจกรรมที่ทำร่วมกันอย่างต่อเนื่อง มีความสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิกเพิ่มมากขึ้น การพัฒนาจะต้องพัฒนาทั้งการจัดการด้านการผลิตเพิ่มเติม และการค้นหารูปแบบการตลาดเพิ่มเติมเพื่อเป็นฐานของกลุ่มต่อไป

ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการทำการวิจัยและวิธีแก้ปัญหา

1. ปัญหาเรื่องการนัดหมายในการประชุมแต่ละครั้ง สมาชิกมักจะมาไม่ครบเนื่องจากภารกิจของแต่ละคนทำให้มีเวลาร่างไม่ตรงกัน แนวทางการแก้ปัญหาของกลุ่มฯ คือ การตั้งผู้ประสานงานทำหน้าที่ด้านนี้โดยตรง ทำให้การนัดหมายในการประชุมมีปัญหาน้อยลง
2. ปัญหาความเข้าใจขั้นตอนและวิธีการดำเนินงานวิจัย รวมถึงปัญหาการจัดการกับข้อมูล การเรียบเรียง การวิเคราะห์ เพื่อถ่ายทอดออกมาเป็นรายงานที่ถูกต้อง เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่ของกลุ่มเป็นเกษตรกร มีการศึกษาไม่สูงมากนัก การเรียบเรียงข้อมูล และจัดทำรายงานจึงค่อนข้างเป็นเรื่องที่ทำได้ยาก การแก้ปัญหาของทางกลุ่มฯ คือ พยายามทำความเข้าใจกับเอกสารที่ทาง สกว. ส่งมาให้มากขึ้น ที่สำคัญทางกลุ่มได้รับคำแนะนำจากอาจารย์เอี่ยม ทองดี และผู้ช่วยผู้ประสานงานเป็นอย่างดี
3. ปัญหาการจัดการเรื่องงบประมาณและใบเสร็จต่างๆ ทางกลุ่มมีรายจ่ายปลีกย่อยมาก บางครั้งการทำใบเสร็จยุ่งยาก เขียนรวมไม่ได้ต้องใส่รายละเอียดด้วย ร้านค้าเล็กๆ ไม่สามารถออกบิลให้ได้ บางครั้งสมาชิกเองก็ลืมขอใบเสร็จ การแก้ปัญหาคือการทำความเข้าใจเงื่อนไขของทาง สกว. กับการดูแลเรื่องใบเสร็จและใบเสร็จต่างๆ ให้สมาชิกในกลุ่มทราบ เพื่อการจัดการได้ถูกต้องหากเป็นไปได้ทาง สกว. น่าจะลดความละเอียดเรื่องใบเสร็จลงบ้าง
4. ปัญหาเรื่องการเบิกจ่ายที่ทาง สกว. จัดให้ทางกลุ่มฯ คาดว่าจะต้องหางบประมาณเพื่อการดำเนินงาน ซึ่งเป็นจำนวนมากพอสมควรเพราะทาง สกว. จะอนุมัติ เงินอีกงวดตอนที่ทางกลุ่มส่งรายงานความก้าวหน้าแล้ว หากทาง สกว. จะพิจารณาอนุมัติบางส่วนให้เพียงพอกับการดำเนินงาน คงลดภาระของทางกลุ่มฯ ได้มาก
5. ปัญหาเรื่องการหาสถานที่ดูงานให้เหมาะสม กับกิจกรรมที่จะดำเนินการวิจัยต่อไป เพราะหากไปดูงานแล้วไม่เกิดประโยชน์อะไรกับกลุ่ม จะเสียเวลาและค่าใช้จ่ายโดยเปล่าประโยชน์ ทางกลุ่มพยายามค้นหาข้อมูลสถานที่ต่างๆ ก่อนที่จะเลือกว่าจะเดินทางไปไหน สมาชิกที่ไปไม่อาจจะเดินทางไปได้ทั้งหมด เพราะไม่ว่างจึงไปได้เฉพาะบางคน เท่านั้น และกลับมาเล่าให้ผู้ที่ไม่ได้ไปภายหลัง
6. ปัญหาการดำเนินการดำเนินการด้านการทดลองรูปตลาดในระยะแรก ทั้งการรวบรวมผลผลิต การเก็บเกี่ยว ปริมาณที่จะขายในแต่ละครั้ง รวมไปถึงความกังวลเรื่องภาวะต่างๆ ของตลาด ผลผลิตที่เหลือ จะมีผู้ซื้อหรือไม่ เหล่านี้เป็นต้น แต่หลังจากการทดลองแต่ละสถานที่ผ่านไปสองครั้ง สมาชิกที่ไปเริ่มจะปรับตัวได้เอง ทั้งการพูดกับลูกค้า แนะนำผลผลิต และพอมานไป 4-5 ครั้ง จะเริ่มคำนวณปริมาณผลผลิตที่จะต้องนำไปขายในแต่ละสถานที่ และแต่ละครั้งได้แน่นอนขึ้น หากเราสังเกตจะพบว่ากลไกต่างๆ ของตลาดจะช่วยสอนเราได้เอง อาจจะยุ่งยากในระยะเริ่มต้น และมีภาวะเสี่ยงบ้าง แต่ผลที่ได้คุ้มค่า

7. ปัญหาการขาดการมีส่วนร่วมจากสมาชิกของกลุ่ม ตั้งแต่เรื่องของการประชุม การทำกิจกรรมต่าง ๆ การนำผลผลิตไปร่วมทดลองจำหน่าย จากการพูดคุยกันหลายครั้งพบว่า แต่ละคนล้วนมีเหตุผลต่าง ๆ กัน หลายคนยังไม่เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม และการทำงานวิจัยเท่าที่ควร มองไม่เห็นผลประโยชน์ที่จะได้รับ บางคนไม่ค่อยมีเวลา กลุ่มที่ยังสามารถขับเคลื่อนกิจกรรม และงานวิจัยเริ่มเล็กลง แต่มีความมั่นคงมากขึ้น หลายคนที่มาร่วมในครั้งแรก แล้วพบว่าไม่ได้สิ่งที่ตนต้องการ หรือคาดหวังจะเริ่มออกจากกลุ่มไป การแก้ปัญหาทางกลุ่มได้มีการพูดคุยกันกับกลุ่มที่เหลืออยู่ ว่าจากการดำเนินการวิจัยที่ผ่านมาเราได้อะไรบ้าง เรากำลังยืนอยู่ตรงไหน และจะมีทิศทางจะเดินต่อไปอย่างไร ตัวคนที่แท้จริงของกลุ่มในปัจจุบัน สรุปว่าการจะมีการพัฒนากลุ่มให้ดีขึ้น เราต้องยอมรับสภาพปัจจุบันของกลุ่ม เพราะหลักของกลุ่มเป็นการเน้นผู้ที่มีแนวคิดด้านการอนุรักษ์ ผู้ที่ไม่ได้คิดเหมือนเราเขามีสิทธิที่จะออกไป กลุ่มจะดำเนินกิจกรรมต่อไปและจะเปิดผู้ที่มีแนวคิดเหมือนกันเข้าร่วมต่อไป เพราะทุกคนเชื่อมั่นว่า แนวคิดนี้เป็นสิ่งที่ดี และจะมุ่งมั่นขยายความคิดต่อไป
8. ปัญหาเรื่องการจัดหาด้านเอกสาร เพื่อจัดทำรายงานต่อ สกว. สมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร ไม่มีความรู้ด้านนี้โดยตรง บางครั้งข้อมูลที่มีไม่รู้ว่าจะจัดการเรียบเรียงอย่างไร อีกทั้งเนื้อหารายละเอียดที่ทาง สกว. ต้องการมีมาก และรูปแบบเป็นรายงานทางวิชาการ ซึ่งเป็นปัญหากับทางกลุ่มฯ เป็นอย่างมาก ทางกลุ่มแก้ปัญหาโดย ให้สมาชิกบางคนในกลุ่มที่พอมีความสามารถบ้าง ในการเรียบเรียงและจัดพิมพ์ พยายามทำความเข้าใจ และเรียนรู้เพิ่มเติมด้วยตนเอง และขอคำแนะนำจากทีม Node รวมทั้งให้ลดรายละเอียดการทำรายงานลงบ้าง ทำให้จัดทำได้ง่ายขึ้น และผ่านไปได้ดี ส่วนการเตรียมการจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์ ปัญหาจะน้อยลง เพราะสมาชิกของกลุ่มที่มีหน้าที่รับผิดชอบด้านนี้ ได้จัดเรียบเรียงเอกสารไว้ทุกช่วงของกิจกรรมและบางส่วนของรายงานฉบับสมบูรณ์ อยู่ในรายงานความก้าวหน้าแล้ว สรุปว่าการทำความเข้าใจเกี่ยวกับรายงานอาจจะเป็นเรื่องที่ซับซ้อน และยุ่งยากมากที่สุดของการทำการวิจัย แต่เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด ต้องพยายามทำให้ได้ เพราะประโยชน์ที่ได้ ทำให้เรามีข้อมูลที่ชัดเจนเป็นของตนเอง และเป็นหลักฐานที่สำคัญจากการดำเนินการวิจัยที่ผ่านมา และที่สำคัญทำให้เราเรียนรู้ว่าการแก้ไขปัญหาด้วยกระบวนการวิจัยทำอย่างไร รวมถึงรู้จักการทำงานอย่างมีระบบมากยิ่งขึ้น

ผลกระทบทั้งเชิงบวกและเชิงลบจากการดำเนินการวิจัย

กระบวนการทำวิจัยนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงต่อทีมวิจัยและกลุ่มคน ดังนี้

ระยะที่ 1 (ช่วง 6 เดือนแรก)

การดำเนินการวิจัยในช่วงแรกของกลุ่มจะทำงานกันแต่ภายในกลุ่มซึ่งมีสมาชิกประมาณ 30 คน ทางกลุ่มจึงขอเสนอการเปลี่ยนแปลงเฉพาะสมาชิกภายในกลุ่ม คือ ได้มีการประชุมและเรียนรู้ร่วมกันบ่อยขึ้น แต่ละคนได้ประโยชน์จากการที่ได้มาพูดคุย แลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำงานเพื่อนำไปทดลองหรือปรับใช้กับสวนตัวเอง

เครื่องมือ เทคนิค และวิธีการต่างๆ ที่ทางกลุ่มฯ ได้นำมาใช้ เช่น ใช้กระดาษขนาดใหญ่ เขียนรวบรวมความคิดของทุกคนในขณะประชุม การหาข้อสรุปต่างๆ การลงมติ การแสดงความคิดเห็น และมีความกล้าที่จะพูดหรือถามในเรื่องที่ไม่เข้าใจ ทำให้เกิดความเข้าใจเนื้อหาในการประชุมอย่างต่อเนื่อง

ในการประชุมแต่ละครั้งทางกลุ่มจะจัดแบบไม่เป็นทางการมากนัก ลักษณะการพูดคุยเป็นกันเอง และสนุกสนาน ทำให้บรรยากาศในการประชุมไม่ตึงเครียด ได้ข้อมูลมากและหลากหลาย และส่งเสริมความสัมพันธ์ที่ดีภายในกลุ่ม

ระยะที่ 2 (ช่วง 6 เดือนหลัง)

ช่วงระยะที่สองมีความเปลี่ยนแปลงภายในกลุ่มมากพอสมควร โดยเฉพาะกิจกรรมทดลองรูปแบบตลาด สมาชิกที่ได้ทดลองนำผลผลิตไปจำหน่าย จะรู้สึกว่าเป็นแนวทางที่ดี ทุกคนน่าจะได้นำมาทดลองร่วมกัน แต่ทางร้านจำหน่ายแต่ผลผลิตปลอดสารพิษ สมาชิกบางส่วนยังไม่สามารถทำผลผลิตให้ปลอดสารพิษได้ จึงยังมิได้นำผลผลิตไปรวมจำหน่ายด้วย และบางส่วนยังเห็นว่าตลาดเก่าที่ตนส่งผลผลิตอยู่ยังดี จึงไม่ได้เข้าร่วม

ช่วงหลังสมาชิกของกลุ่มฯ เลยไม่ได้มีกิจกรรมร่วมกันมากนัก การเปลี่ยนแปลงของกลุ่มจึงเกิดขึ้น สมาชิกที่เดินทางไปจำหน่ายผลผลิตจะรู้สึกว่ามีความหนทางอีกมากที่จะขยายด้านการตลาด หลังจากได้ประชุมกันให้สมาชิกที่ไม่ได้เดินทางไปรับรู้ตลาดผักและผลไม้ปลอดสารพิษยังมีโอกาสไปได้ด้วยดี อยากให้หลายสวนที่อยู่ภายในกลุ่มและทำเกษตรเคมี หันมาทำเกษตรปลอดสารพิษ บางคนจะเริ่มปรับเปลี่ยน แต่บางคนยังอยากจะทำเหมือนเดิม จึงดูเหมือนกลุ่มถูกแบ่งออกเป็นสองพวก จากการประชุมกลุ่มฯ เมื่อวันที่ 19 ก.ค.46 ที่ผ่านมา ได้มีการพูดคุยกันถึงสถานการณ์ของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน มีการสรุปแนวคิดที่ว่าสมาชิกของกลุ่มฯ จะต้องมีความคิดด้านการอนุรักษ์เหมือนกันแต่จะมีการวางแผนไว้มากกว่าไม่จำกัดว่าใครจะทำการเกษตรอย่างไร

การจัดการด้านการตลาดเป็นเพียงกิจกรรมเสริมด้านหนึ่งของกลุ่ม สวนที่ยังไม่สามารถปรับเปลี่ยนเป็นเกษตรปลอดสารพิษได้ในตอนนี้ จะพยายามศึกษาและเรียนรู้และปรับเปลี่ยนในภายหลัง เพราะนอกจากจะทำให้สมาชิกที่มีอยู่เดิมไม่รู้สึกแปลกแยกออกจากกัน ยังเป็นโอกาสที่จะเปิดรับสมาชิกใหม่เข้ามาโดยง่าย เป็นการขยายกลุ่ม สมาชิกที่ได้ดำเนินการวิจัยค้นหารูปแบบการตลาดคาดว่า จะมีการหาตลาดเพิ่มขึ้น และดีขึ้นอีก แนวทางการตลาดที่ดี และการเรียน

รู้จักภายในกลุ่มอย่างต่อเนื่อง อาจทำให้สมาชิกที่มีอยู่ภายในกลุ่มหันมาทำการเกษตรปลอดสารพิษเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต

กระบวนการทำการวิจัยนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงต่อชุมชน ดังนี้

ระยะที่ 1 (ช่วง 6 เดือนแรก)

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายในชุมชนมีไม่มากนัก เพราะกิจกรรมช่วงแรกของการดำเนินงานวิจัยเป็นการประชุมกลุ่มและสำรวจข้อมูล ทางกลุ่มยังไม่ได้ขยายผลลงสู่ชุมชนมากนัก อาจจะมีบ้างเล็กน้อย เช่น คนในชุมชนรู้จักกลุ่มฯ เพิ่มขึ้นจากกิจกรรมต่างๆ ที่ทางกลุ่มฯ ทำการเคลื่อนไหวและมีส่วนในกิจกรรมของชุมชนในโอกาสต่างๆ การเปลี่ยนแปลงส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นภายในกลุ่ม เช่น มีการประชุมที่บ่อยขึ้น การพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิด ทำให้รู้สึกถึงความ เป็นกลุ่มที่เข้มแข็งมีแนวคิดและเอกลักษณ์ที่ชัดเจนมากขึ้น

ระยะที่ 2 (ช่วง 6 เดือนหลัง)

มีการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นภายในชุมชนเพิ่มมากขึ้นจากเดิมบ้าง โดยเฉพาะกลุ่มญาติของเหล่าสมาชิกที่ได้ไปทดลอง จำหน่ายผลผลิตด้วยตนเอง จะพูดคุยกันเอง มีการบอกต่อว่าร้านที่ไปจำหน่ายดีอย่างไร เริ่มมีการนำผลผลิตบางอย่างที่ปลอดสารพิษ มาฝากจำหน่าย รู้สึกว่าได้ราคาเป็นที่น่าพอใจ จึงจะลองปลูกเพิ่มเติมอีก และมาเข้าร่วมเป็นสมาชิกเพิ่มเติม ส่วนเรื่องการที่กลุ่มฯ จะขยายงานให้เป็นที่รู้จักภายในชุมชน ในวงกว้างคงต้องใช้เวลาอีกมาก เพราะเป็นการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตอย่างมาก บางคนที่จะไม่เข้าใจและไม่ยอมรับเลยบางครั้งยังทำให้สมาชิกที่พยายามไปชักชวน รู้สึกท้อถอยไปด้วย สมาชิกของกลุ่มปรึกษากันว่าจะพยายามมองหาผู้ที่มีแนวคิดเดียวกัน และพยายามชักชวนเป็นรายบุคคลเพื่อให้มาเป็นสมาชิกเพิ่มเติม ต่อไป

ด้านการมีส่วนร่วมของทีมวิจัยและชาวบ้านต่อกระบวนการวิจัย ดังนี้

การมีส่วนร่วมของทีมวิจัยเป็นไปด้วยดี มีการแบ่งงานกันตามความถนัด เช่น ฝ่ายประสานงาน เรียบเรียงข้อมูล จัดพิมพ์ข้อมูล เป็นต้น งานในช่วงแรกมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นการประชุมกลุ่มย่อย ทุกคนให้ความร่วมมือดี เนื่องจากมีแนวคิดเดียวกัน และมีทัศนคติที่ดีต่องานวิจัย

การมีส่วนร่วมของชาวบ้าน ทางกลุ่มยังไม่ได้ขยายผลลงสู่ชุมชนมากนัก เท่าที่ผ่านมามีการจัดเวทีสาธารณะเพียง 1 ครั้ง ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีและเข้าใจกระบวนการวิจัยพอสมควร แต่หลังจากนั้นทางกลุ่มได้มีการติดตามผล ไม่มีการเปลี่ยนแปลงการทำการเกษตรมากนัก

ส่วนการมีส่วนร่วมของทีมวิจัยในระยะหลัง มีไม่มาก เพราะมีการประชุมไม่บ่อยนัก การร่วมกันดำเนินการวิจัยเป็นดำเนินการด้านการตลาด สมาชิกได้ร่วมงานด้วยกันทั้งหมด ในส่วนของงานวิจัย การดำเนินงานช่วงหลัง เป็นจัดเตรียมข้อมูลและเอกสาร ผู้ที่รับผิดชอบด้านนี้จะทำเพียงไม่กี่คน ในส่วนของทีมใหญ่จะมีการพูดคุยกันบ้างตามโอกาส

ผลที่กลุ่มและสมาชิกได้รับจากการดำเนินการวิจัย ทั้งผลที่คาดว่าจะได้รับและผลที่เกิดขึ้น

คาด

1. การจัดตั้งกลุ่มที่มีความเป็นกลุ่มมากขึ้นกล่าวคือ มีแนวคิดและมีวัตถุประสงค์ที่มั่นคงมากขึ้น เพราะที่ผ่านการจัดตั้งกลุ่มของเรายังขาดการรวมตัวเพื่อทำกิจกรรมต่างๆ ที่จะสามารถสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเท่าที่ควร แต่การดำเนินการวิจัย และขั้นตอนต่างๆ ที่ทางทีมวิจัยได้ทำ มีการประชุม การทำกิจกรรมได้พูดคุยกัน พบปะกัน ทำให้ความสัมพันธ์ภายในกลุ่มดีขึ้นมาก
2. ได้แนวทางในการทำงาน ทั้งการดำเนินการวิจัยต่อไป และแนวทางการอยู่ร่วมกันของสมาชิกภายในกลุ่ม การจัดการ เรื่องต่างๆ ในรูปของกลุ่ม การแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบเป็นขั้นตอน
3. การได้พบเพื่อนจากเครือข่ายเกษตรกรรมที่อื่นๆ เนื่องจากการรวมกลุ่มที่เป็นรูปธรรม ทำให้มีการติดต่อจากเครือข่ายภายนอก ให้เข้าร่วมประชุม ตามโอกาสต่าง ทางกลุ่มฯ ได้ส่งตัวแทนเป็นสมาชิกภายในกลุ่มเข้าร่วมแทบทุกครั้ง ได้พบเพื่อนร่วมอุดมการณ์จากที่ต่างๆ มากมาย มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิด ทำให้กลุ่มฯ เกิดความมั่นใจในการทำเกษตรกรรมชาติมากขึ้น นอกจากนั้นยังได้มีการจัดตั้งกลุ่ม รวมตัวกันเป็นเครือข่ายขนาดใหญ่ สามารถส่งผลทางด้านนโยบายระดับประเทศ ให้มองเห็นคุณค่า และมีการส่งเสริมการทำเกษตรกรรมชาติให้ดีขึ้นไปอีก
4. การได้ตลาดที่สามารถรองรับผลผลิตของสมาชิกปัจจุบันจำหน่ายอยู่ 4 แห่ง นอกจากจะเป็นแนวทางเพิ่มรายได้ที่ดีกับสมาชิกแล้ว ผลที่ไม่คาดว่าจะได้รับ และสร้างความมั่นใจกับสมาชิกที่ไปจำหน่ายด้วยตนเองคือ การชื่นชอบผลผลิตที่เราปลูก ความแตกต่างด้านคุณภาพ รสชาติ ที่เป็นเสียงสะท้อนจาก กลุ่มลูกค้าประจำ ทำให้เรามีกำลังใจที่จะทำเกษตรกรรมชาติต่อไปอีกมาก บางดีใจผลไม้ตามฤดูกาลที่ออกเพียงปีละครั้ง จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้าเลยก็มี บางคนไม่เคยกินผักพื้นบ้าน พอได้รับคำแนะนำเรื่องรายการอาหารทดลองซื้อไปทำอาหาร ได้หลากหลายชนิด และช่วยบอกต่อกันทำให้ผักชนิดเดียวสามารถทำอาหารได้เป็นสิบอย่าง เช่นดอกขจร เอาไปแกงส้ม แกงจืด ผัดวันเส้น ผัดน้ำมันหอย เจียวไข่ ใส่ต้มยำ ใส่ในมาล่า ลวกจิ้มน้ำพริก นึ่งกินกับปลา หรือเป็นผักเครื่องเคียงกับอาหารต่างๆ เหล่านี้เป็นเสียงสะท้อนกลับมาจากลูกค้า . ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดี ระหว่างคนขายกับคนซื้อไปด้วย
5. ความรู้สึกภาคภูมิใจของสมาชิกทีมวิจัยที่สามารถได้มีโอกาสได้ทำการวิจัย ในเรื่องของตน กลุ่มของตน สามารถค้นหาปัญหาและหนทางแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง ถึงแม้วันนี้จะไม่ใช่วิธีที่ดีที่สุด แต่เราจะพยายามมุ่งมั่นที่จะทำให้ดียิ่งขึ้นไป

บทที่ 5

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำกิจกรรม และแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานวิจัย

กิจกรรมของกลุ่มฯ ช่วงแรก (ช่วง 6 เดือนแรก) ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการเก็บข้อมูลเพื่อศึกษาศักยภาพของสมาชิก องค์ความรู้ที่เกิดขึ้นภายในทีมวิจัย ในส่วนของชุมชนอาจจะเพียงเริ่มเกิดกระแสของการเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย ทางกลุ่มยังไม่อยากสรุปว่าองค์ความรู้ที่แท้จริงจึงขอเสนอเพียงแต่องค์ความรู้ที่เกิดขึ้นในทีมวิจัยเท่านั้น คือ

1. การตั้งคำถามที่ถูกต้องเป็นจุดเริ่มต้นของการทำงาน รวมถึงเป้าหมาย และจุดประสงค์ที่ชัดเจน ที่กล่าวเช่นนี้เพราะช่วงแรกๆ ของการเริ่มต้น การทำวิจัยทางกลุ่มสับสนมากไม่รู้จะทำอย่างไร ขั้นตอนการทำวิจัยที่คณะจาก สกว. มาแนะนำคือ การเริ่มต้นด้วยการค้นหาโจทย์ในการวิจัยโดยการระดมความคิด เรื่องปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม จนได้ข้อสรุปมาเป็นโจทย์คือ "รูปแบบการตลาดอย่างไรจึงจะเหมาะสมกับกลุ่มเกษตรกรยั่งยืน" สมาชิกทุกคนภายในกลุ่มจะเริ่มรู้สึกถึงเป้าหมายของการวิจัย แม้ช่วงแรกๆ จะลำดับขั้นตอนของการทำงานไม่ค่อยถูกต้องนัก แต่พอเริ่มทำการวิจัยไปเรื่อยๆ จากกิจกรรมที่วางแนวทางเอาไว้ ทำให้ทีมวิจัยเกิดความเข้าใจที่ตรงกัน เกิดจุดศูนย์รวมและมองเห็นประโยชน์ที่ได้จากการทำวิจัยชัดเจนขึ้น
2. การกำหนดกิจกรรมต้องคำนึงถึงความเป็นไปได้ เวลาที่ปฏิบัติเป็นสำคัญ และต้องมาจากความคิดของทุกๆ คน เพราะบางครั้งเรากำหนดกิจกรรมก่อนล่วงหน้า อาจจะคาดคะเนไม่ได้ว่าปัญหาและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นภายในหน้าคืออะไร เช่น การนัดวันประชุม ควรถามสมาชิกก่อนล่วงหน้าว่าว่างหรือไม่ หากมีหลายคนไม่ว่าง ควรจะเลื่อนวันที่เหมาะสม เป็นมติของที่ประชุม เพราะการเข้าร่วมประชุมอย่างพร้อมเพรียงจะทำให้การดำเนินการวิจัยเป็นไปได้อย่างครบถ้วน และได้เนื้อหาสาระมาก
3. การแบ่งหน้าที่กันให้เหมาะสมกับความสามารถของแต่ละบุคคล จะทำให้การดำเนินการวิจัยเป็นไปอย่างราบรื่นมากขึ้น เช่น ใครนัดประสานงานก็ให้ทำหน้าที่ประสานงาน ใครนัดด้านการเขียนเรียบเรียงก็ทำหน้าที่เขียนเรียบเรียง ใครนัดด้านจัดพิมพ์ทำหน้าที่พิมพ์ ถึงแม้จะเป็นการแยกส่วนกันทำงานอยู่ แต่จะทำให้งานดำเนินไปได้ตามขั้นตอนและครบถ้วน
4. การประชุมที่เกิดประโยชน์มากที่สุด คือ ตั้งเป้าหมายของการประชุมทุกครั้งว่าประชุมครั้งนี้จะต้องอะไร มีวัตถุประสงค์ของการประชุมว่าอย่างไร เพราะหลายคนค่อนข้างมีการกิจของตนเอง กว่าจะรวมประชุมแต่ละครั้งไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะฉะนั้นเวลาประชุมควรตั้งวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน และพยายามทำให้การประชุมบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ อาจจะใช้อุปกรณ์ เครื่องมือมาช่วย เช่น กระดานขนาดใหญ่ เพื่อรวบรวมความคิดของทุก

คน และเขียนหัวข้อของการประชุม จะทำให้การประชุมดำเนินไปอย่างดีและบรรลุวัตถุประสงค์

5. ทบทวนวัตถุประสงค์ของการวิจัยกันบ่อยๆ เพื่ออย่าเตือนว่าเราจะได้อะไร ชุมชนจะได้อะไรจากการวิจัยครั้งนี้ เพราะเวลาในการทำงานอาจจะนานมาก ทีมวิจัยเองอาจจะรู้สึกเบื่อหน่ายต่อขั้นตอนต่างๆ การทบทวน พูดคุยร่วมกันบ่อยๆ ทำให้เกิดพลังทางบวกในการทำงานมากขึ้น รวมไปถึงการสร้างบรรยากาศที่ดีภายในทีม ข้อขัดแย้งต่างๆ อาจเกิดขึ้นได้ภายในทีม การทำความเข้าใจกันเองภายในทีมให้เร็วที่สุดน่าจะเป็นสิ่งที่ดีที่ควรทำก่อนอื่น จะทำให้ทุกคนมีความสุขในการทำงานมากขึ้น

องค์ความรู้ที่ได้จากการทำกิจกรรมและแนวทางการดำเนินงานในอนาคต

องค์ความรู้ที่เป็นประโยชน์จากการดำเนินการวิจัยระยะที่ 2 ช่วง 4 เดือนแรกเป็นช่วงที่ทางกลุ่มฯ ดำเนินการทดลองปฏิบัติจริง โดยการไปเปิดร้านจำหน่ายผลผลิต ตามสถานที่ที่ทางกลุ่มฯ ได้ประสานงานติดต่อไว้ 2 แห่งคือ

1. ตลาดนัดสินค้าชุมชนของมหาวิทยาลัยศิลปากร นครปฐม
2. ตลาดนัดสินค้าของคณะสิ่งแวดล้อม มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา

องค์ความรู้ที่ได้ส่วนมากจะเป็นเรื่องราวที่เกิดขึ้นระหว่างสมาชิกที่ไปจำหน่ายกับข้อมูลที่ได้จากตลาด และผู้ที่ซื้อผลผลิต กล่าวคือ

1. ผู้ที่มีการศึกษา จะสนใจผักและผลไม้ปลอดสารพิษมากเป็นพิเศษเพราะเข้าใจและใส่ใจห่วงใยสุขภาพ บางคนไม่แน่ใจว่าปลอดสารพิษจริง เพราะทางกลุ่มฯ ไม่มีตรารับรองทางสมาชิกที่ไปจำหน่ายต้องอธิบายและพยายามสร้างความเข้าใจ และความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากพอสมควร ช่วงหลังลูกค้ากลุ่มเดิมกลับมาซื้ออีกจะช่วยโฆษณาบอกต่อให้ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ การสร้างความเข้าใจและสร้างความเชื่อมั่น โดยการที่สมาชิกที่เป็นผู้ปลูกเอง เป็นผู้พูดและอธิบายเองจะดีมาก เพราะสามารถรับรองได้เต็มปาก เพราะทำเองและทำจริง
2. การจูงใจลูกค้า สร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ทางกลุ่มฯ ใช้วิธีการพูดคุยเป็นกันเอง แนะนำผลผลิตที่บางคนไม่เคยรับประทาน เช่นผักพื้นบ้านต่างๆ ให้ทดลองทำอาหาร บางคนไม่กล้าซื้อไปจะใช้วิธีการแถมให้บ้างเพื่อทดลองก่อน พอทำเป็นวันหน้าค่อยมาซื้อการลดราคาลงบ้าง หากซื้อจำนวนมาก หรือแถมเกินกิโให้นิดหน่อย ไม่จุกจิกจนผู้ซื้อรู้สึกว่าน่ารำคาญ บางคนที่เป็นลูกค้าประจำ จะสั่งเอาไว้ให้เก็บผลผลิตไว้ให้ สมาชิกที่ไปขายจะคัดเลือกผลผลิตที่มีคุณภาพไว้ให้ หากเป็นช่วงที่ผลผลิตบางชนิดมีมากจะลดราคาลงให้ลูกค้าซื้อมากขึ้น ลูกค้าจะรู้สึกว่าได้ของมากแต่เงินที่จ่ายไปเท่าเดิม ระยะเวลาจะขายลดราคาลงน้อยลง แต่จะแถมให้แทน เพราะวันหลังจะจำหน่ายมากลูกค้าอยากได้ราคาถูกและภายในมหาวิทยาลัย ลูกค้าเป็นกลุ่มเดิม หาก

- ลดให้บางคนจะเกิดปัญหาไม่ยุติธรรมขึ้นอาจจะโดนลูกค้าอื่นทราบและมาต่อว่าได้ ทางกลุ่มฯจึงใช้วิธีแถมให้แทน และอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจด้วย
3. การที่ทางร้านมีผลผลิตที่หลากหลาย เป็นแรงดึงดูดลูกค้าอย่างหนึ่ง เพราะลูกค้าจะแวะมาดูว่ามีอะไรที่ตนต้องการบ้าง หรือมีอะไรน่าสนใจบ้าง บางครั้งแวะมาดูพบพืชผักที่ตนหาอยู่จะซื้อได้เลย หรือบางครั้ง อยากรับประทานผักพื้นบ้านแปลกๆจะแวะมาถามหา ทำให้ทางกลุ่มฯรู้ว่าหากปลูกหรือนำมาขาย จะต้องมีการซื้ออย่างแน่นอน เป็นช่องทางในการผลิตที่ดี อีกทางหนึ่งซึ่งทางสมาชิกที่ไปขาย จะกลับมาแล้วบอกสมาชิกภายในกลุ่ม ให้เก็บผลผลิตชนิดนั้นมา หรือเริ่มปลูกเอาไว้ เช่น มะอึก มะเขือ พริก ชะอม ฯลฯ
 4. การเน้นเรื่องคุณภาพของผลผลิตที่นำไปจำหน่ายให้สม่ำเสมอได้มาตรฐาน เช่น การเก็บผักในตอนเช้า จะทำให้ผักสด คุณภาพดี เป็นที่สะดุดตาแก่ลูกค้าหรือบางครั้งหากเก็บในตอนเช้าไม่ทัน ทางสมาชิกจะเก็บไว้ตอนเย็นแล้วเอาผ้าชุบน้ำคลุมไว้ ลูกค้าหลายคนบอกว่าติดใจในผักสด ได้รสชาติหวานตามธรรมชาติของผักและผลไม้ที่เป็นเกษตรธรรมชาติ จะรสชาติดีเก็บไว้ได้นานไม่เสียแม้จะผลไม่ใหญ่ ผิวพรรณไม่ค่อยสวยงามก็ไม่ใช่ไร
 5. หากกลุ่มผู้ซื้อเป็นผู้ที่รู้คุณประโยชน์ของผักปลอดสารพิษอยู่แล้ว จะทำให้การจัดการด้านการตลาดง่ายขึ้น เช่น ช่วงเดือนมิถุนายน ทางกลุ่มฯได้มีโอกาสเข้าไปจำหน่ายผลผลิตภายในปทุมมอโคก รู้สึกว่าเป็นไปได้ด้วยดีเพราะมีกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษจากที่อื่นเข้าไปจำหน่ายด้วย โดยเป็นตลาดผักผลไม้ปลอดสารพิษ ผู้ที่มาซื้อจะเป็นกลุ่มที่ซื้อโดยตรง จำหน่ายผลผลิตได้มากพอสมควร แต่ต้องราคาไม่แพงมาก สมาชิกที่ไปจำหน่ายต้องไปแต่เช้าเพราะตลาดเปิดตั้งแต่ 05.30 น.เป็นต้นไป หากไปสายจะขายหมดเช้าหรือขายไม่ดี สามารถจัดวางสินค้าได้สบายเพราะทางปทุมมอโคกจัดแคร์ให้วางกว้างขวาง ไม่แออัด และที่สำคัญไม่เสียค่าเช่าให้มีค่าใช้จ่ายน้อย และทุกวันพุธทางกลุ่มฯยังจัดผลผลิตเข้ามาส่งได้อีกแต่ราคาต้องลดลงเพราะส่งจำนวนมาก ซึ่งเป็นราคาที่สมาชิกพอใจ
 6. การเตรียมพร้อมเรื่องการจัดการค่าใช้จ่าย หากต้องทำเป็นกลุ่มต้องตกลงกันให้เรียบร้อยจะได้ไม่มีปัญหาภายหลัง เช่น ค่าใช้จ่ายในการไปจำหน่ายผลผลิตแต่ละที่ไม่เท่ากัน มหาวิทยาลัยมหิดลค่าที่ 70 บาท ที่มหาวิทยาลัยศิลปากร 2 แห่ง 100 บาท ปทุมมอโคกไม่เสียค่าที่ รวมค่าอาหารและค่าน้ำมันรถ ครั้งหนึ่งต้องใช้จ่ายประมาณ 200-300 บาท ซึ่งเป็นตัวเลขที่มาพอสมควรหากมีผลผลิตน้อยและสมาชิกที่ไปน้อย จะไม่คุ้มค่าเลย ผลผลิตที่ขายได้จะมาเป็นค่าใช้จ่ายหมดสมาชิกที่ไปจำหน่ายจึงปรึกษากันว่า อาจมีการหักเปอร์เซ็นต์จากผู้ให้นำผลผลิตมาจำหน่าย ประมาณ 10%-20% เป็นค่าใช้จ่ายกับผู้ที่นำรถไปและจ่ายค่าแรงแ และผู้ที่เดินทางไปจำหน่ายแทนผู้อื่น อาจมีการ

ตกลงกันอีกที ช่วงแรกคงต้องทดลองคำนวณค่าใช้จ่ายและหักเปอร์เซ็นต์ดูก่อน ว่าคุ้มหรือไม่

7. การทดลองไปจำหน่ายตามงานเทศกาลต่างๆ ได้ผลดีเพราะมีกลุ่มลูกค้าให้ความสนใจซื้อผลผลิตพอสมควร แต่ต้องมีป้ายร้านชัดเจนและพูดคุยให้ลูกค้ามั่นใจว่าเป็นผักผลไม้ปลอดสารพิษจริง ที่ผ่านมามีทางกลุ่มฯ ได้ไปเปิดร้านจำหน่าย 2 งานคือ งานวันวัฒนธรรมของมหาวิทยาลัยศิลปากร และงานตลาดนัดสุขภาพของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด นครปฐมพบว่าผลผลิตที่นำไปจำหน่าย จำหน่ายได้ดี ลูกค้าบางคนตั้งใจมาซื้อเพราะต้องการผลผลิตปลอดสารพิษแต่ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจะมาจากการติดต่อประสานงาน หากทราบว่าวันที่จะต้องออกร้านแน่นอนล่วงหน้า ทางกลุ่มฯ จะได้นัดกับสมาชิกล่วงหน้า ให้เตรียมผลผลิต แต่หากวันเช้าซ้อนกับตลาดเดิม จะมีปัญหาเรื่องการแบ่งบุคลากร และอุปกรณ์ที่จะไปออกร้านด้วย
8. การฝึกให้ทุกคนที่มีผลผลิตไปทดลองจำหน่ายเอง ได้ประโยชน์มาก เพราะจะทำให้เข้าใจเทคนิคและวิธีการจำหน่าย รู้จักลูกค้า ภาวะของตลาด การเตรียมผลผลิตที่ตรงตามความต้องการของตลาด และที่สำคัญได้รู้ว่าการผลิตผักผลไม้ปลอดสารพิษ เป็นที่พอใจของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร เป็นการเพิ่มกำลังใจในการทำงาน ถึงแม้การเตรียมร้านการเดินทางหรือการเตรียมผลผลิตจะยุ่งยาก และวนวายไปบ้าง จนเหมือนการเปลี่ยนวิธีการดำเนินชีวิตแบบเดิม ๆ ก็จริงแต่ทำให้เราพบและรู้จักอีกด้านหนึ่งของกระบวนการเรียนรู้ ด้านการตลาด โดยการฝึกปฏิบัติจริงด้วยตนเอง ที่ผ่านมามีทางกลุ่มฯ พยายามให้สมาชิกที่มีผลผลิตเก็บไปจำหน่ายด้วยตนเองประมาณ 5 สวน ถึงแม้จะมีผลผลิตน้อย หากว่างจะให้เดินทางไปด้วย เพื่อสับเปลี่ยนกัน ให้ลูกค้ารู้จัก ทุกคนรู้สึกพอใจและเริ่มเรียนรู้การเป็นแม่ค้าขายผลผลิตของตนเอง และของเพื่อนสมาชิกด้วย ทางกลุ่มฯ คาดว่าหากมีตลาดเพิ่มเติมจะสามารถให้สมาชิกแยกกันไปจำหน่ายได้โดยแบ่งผลผลิตที่มีภายในกลุ่มตามความเหมาะสมของภาวะตลาดที่ไปจำหน่าย
9. การจัดการด้านการตลาดต้องยืดหยุ่นได้บ้าง เพราะสามารถช่วยระบายผลผลิตได้ดี เช่น ผลผลิตบางชนิดที่มีมากเกินไปกว่าที่ร้านจะรองรับได้ ยังต้องส่งตลาดเดิมอยู่ เช่น ฝรั่ง ชมพู่มะนาว เป็นต้น เพราะจำนวนผลผลิตที่ไปจำหน่ายปลีก ต้องจำกัดปริมาณมากเกินไปจะจำหน่ายไม่หมด ต้องทิ้งเสียหาย สมาชิกหลายคนยังต้องยึดตลาดเดิมไว้ด้วย เพื่อช่วยระบายผลผลิตในช่วงที่ออกมา แต่ราคาต้องลดลงตามท้องตลาด หากการรวมกลุ่มของเพื่อนสมาชิก มีมากขึ้น และผลผลิตสม่ำเสมอ ทางกลุ่มฯ คงต้องปรึกษากันเรื่องหาตลาดเพิ่มเติมอีก อาจต้องรอดูอีกช่วงประมาณ 2 เดือน เพราะผลผลิตจะมีมากช่วงฤดูฝน การหาตลาดรองรับ ต้องมั่นใจว่ามีผลผลิต จากสมาชิกสม่ำเสมอพอสมควร จะต้องเตรียมการทั้ง 2 ด้านทั้งการผลิตและตลาด แต่ตอนนี้ทางกลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดกิจกรรมที่คงต้องมีการประชุมและการรวบรวมข้อมูลต่อไปอีกระยะ

10. การเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆของกลุ่มควรคำนึงถึงความพร้อมของแต่ละกลุ่มเป็นหลัก การดำเนินการวิจัยที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงการทดลองปฏิบัติจริงด้านการออกร้าน จัดจำหน่ายผลผลิต พบว่า ภายในกลุ่มสมาชิก มีสมาชิกที่ขาดการมีส่วนร่วมกับทาง กลุ่มหลายคน สาเหตุส่วนใหญ่มาจากการที่ไม่มีผลผลิตมาร่วมจำหน่ายเพราะปลูกเป็น พืชเชิงเดี่ยว ไม่มีผลผลิตออกช่วงนี้ ผู้ประสานงานได้ประสานงานแล้ว แต่บางคนยังไม่มั่นใจในตลาดใหม่ยังขอจำหน่ายให้กับตลาดเดิม ผู้ที่เดินทางไปจำหน่ายไม่สามารถ ที่จะรับรองได้ว่าจะจำหน่ายได้ดีว่าตลาดเดิม เพราะช่วงแรกเป็นการทดลอง ต้องมี ภาวะเสี่ยงพอสมควร สาเหตุจากทางผู้ที่ไปจำหน่ายยังไม่ทราบภาวะของตลาด กำลัง ซื้อและปริมาณ ชนิดของผลผลิตที่จะจำหน่ายแต่ละวัน ต้องศึกษา และเรียนรู้ด้วยตนเอง เพราะฉะนั้นทางกลุ่มจึงไม่บังคับหากใครจะทดลองจำหน่ายให้ตลาดใหม่ ก็ต้อง รับผิดชอบผลผลิตของตนเอง หากจำหน่ายไม่หมด ที่ผ่านมา 4 เดือน ได้ข้อมูลมา บ้างพอสมควร ได้ประชุมและบอกเล่าให้เพื่อนสมาชิกฟัง และยังสรุปเป็นข้อมูลชัดเจน ไม่ได้ เพราะภาวะของตลาดมีความไม่แน่นอน เช่น ดันเดือน ปลายเดือน ฝนตก เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงของตลาดที่เราควบคุมไม่ได้หลายเรื่อง ผู้ที่เดินทางไป จำหน่ายกลุ่มแรกได้กลับมาอธิบายให้เพื่อนสมาชิกอื่นเข้าใจ แต่มีส่วนร่วมก็ยังมีน้อย เพราะหลายคนกลัวที่จะเสี่ยงต่อการขาดทุน และเสียเวลา ทางกลุ่มแรกที่ไปจำหน่าย ยังต้องรักษาตลาดที่สร้างขึ้นมามาไว้ก่อน โดยการไปจำหน่ายอย่างสม่ำเสมอ เพราะเป็น ทุนทางที่ดี ตรงตามความต้องการที่ได้วางจุดประสงค์ไว้ แต่คงต้องหารูปแบบอื่นไป ด้วยเพื่อเป็นทางเลือกที่ดีต่อไป

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้เพื่อวางแผนการทำงานต่อไปในอนาคต

ระยะที่ 1 (ช่วง 6 เดือนแรก)

กิจกรรมขั้นต่อไปคือการศึกษาดูงาน จากการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ทำให้ทราบว่ากำลังใน การผลิตมีมากเนื่องจากส่วนใหญ่มีที่ดินและมีแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญพอสมควร และมีผล ผลิตที่หลากหลายทุกฤดูกาล ในการศึกษาดูงานคงต้องหาสถานที่ ที่มีรูปแบบการผลิตที่ใกล้ เคียงกัน เช่น ผลผลิตชนิดเดียวกัน และมีตลาดค่อนข้างกว้าง กำลังในการซื้อมาก และรูปแบบ หลากหลาย

จากการวิเคราะห์รูปแบบการตลาด หลายคนตั้งใจว่าอยากขายผลผลิตโดยตรง ถึงผู้ บริโภค และตลาดจำหน่ายเอง สามารถต่อรองราคาผลผลิตได้ การดูงานตามตลาดที่จำหน่ายผล ผลิตโดยตรง ที่ทางกลุ่มสนใจจะไปศึกษาเพื่อการวางรูปแบบ ตลาดของกลุ่มให้เหมาะสมต่อไป

สรุป ทางกลุ่มเน้นการศึกษาดูงานให้ตรงกับการผลิตของทางกลุ่มและที่สำคัญตรงตาม ความต้องการของสมาชิกโดยการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ทำให้ทางทีมวิจัยทราบแนวทางที่จะค้นหา สถานที่ดูงานให้เหมาะสมกับกลุ่มได้ต่อไป

ระยะที่ 2 (ช่วง 6 เดือนหลัง)

หลังจากที่ทางกลุ่มได้เดินทางไปศึกษา ดูงานตามสถานที่ต่างๆตามที่มีอยู่ในรายงาน แล้ว เริ่มมีการทดลองรูปแบบการตลาดตามสถานที่ต่าง พบว่ายังมีองค์ประกอบอีกหลายประการที่จำเป็นต่อการพัฒนากลุ่ม ซต่อไป หลังจากมีการประชุมกลุ่มกันได้ข้อสรุปกว้างๆดังนี้

- การดำเนินการสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค และมีสัญลักษณ์ของกลุ่มฯ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า และเป็นการขยายฐานด้านการตลาดให้เป็นที่รู้จัก ในวงกว้างออกไปอีก
- การนำผลผลิตของสมาชิกไปตรวจสอบสารเคมีตกค้าง เพื่อดำเนินการด้านตรารับรองผลผลิตว่าปลอดสารพิษ จากสถาบันที่น่าเชื่อถือ
- การขยายแนวคิด และงานวิจัยของกลุ่มลงสู่ชุมชน เพื่อเป็นการขยายกลุ่มฯ และมีสมาชิกเพิ่ม สร้างประโยชน์ส่วนรวมให้เกิดขึ้น รวมถึงการเพิ่มศักยภาพให้สมาชิก
- การค้นหารูปแบบการตลาดเพิ่มเติม เพื่อรองรับผลผลิตของกลุ่มที่เพิ่มขึ้น เพราะรูปแบบการตลาดที่ได้จากการทำการทดลองที่ผ่านมายังไม่เพียงพอที่จะรองรับผลผลิตหากมีมากขึ้น

สรุปว่า ข้อมูลที่ได้จากการทำการวิจัยที่ผ่านมา ทำให้กลุ่มฯทราบว่าควรจะมีทิศทางที่จะดำเนินการด้านใดบ้างถึงจะเหมาะสมกับกลุ่มฯที่สุด ด้านแผนงานและโครงการต่างๆที่จะดำเนินการวิจัยต่อไป จะมีการประชุมเพื่อการเตรียมพร้อมทีมวิจัย และการวางแผนกิจกรรมต่างๆอีกครั้ง

บทที่ 6

ข้อคิดเห็นของทีมวิจัยที่มีต่อศูนย์ประสานงาน และ สกว. สำนักงานภาค เพื่อหนุนเสริมให้โครงการสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ หรือเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น

งานวิจัยเพื่อท้องถิ่นเกิดประโยชน์แก่คนในชุมชน เปิดโอกาสให้คนในชุมชนรู้จักสภาพชุมชนมากยิ่งขึ้น พร้อมทั้งได้รับรู้และมีโอกาสแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นภายในชุมชน ข้อมูลที่ได้จากงานวิจัยเป็นประโยชน์ในการนำไปสู่การวางแผนและแนวทางปฏิบัติ เพื่อพัฒนาคุณภาพชุมชนอย่างมีระบบและแบบแผน ส่งผลประโยชน์ให้แก่คนในชุมชนให้มากที่สุด

การทำให้คนในชุมชนเห็นความสำคัญของการทำงานวิจัย ค่อนข้างเป็นเรื่องที่ยากและไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากคนในชุมชนส่วนมากรู้สึกว่าเป็นเรื่องไกลตัว ไม่เห็นผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับจากการทำงานวิจัย เพราะฉะนั้นแล้วในการทำงานวิจัย นักวิจัยสมควรที่จะทำความเข้าใจกับคนในชุมชนเป็นเรื่องแรกก่อนทำการวิจัย เพราะเป็นเรื่องที่ชาวบ้านในชุมชนไม่เคยรับรู้มาก่อน ควรทำความเข้าใจให้ชัดเจนว่าการทำวิจัยนั้น ทำไมต้องทำ ทำอย่างไร ทำแล้วได้อะไร มีผลกับตัวของชาวบ้านและชุมชนของเขาอย่างไร มันคงไม่มีประโยชน์อะไรหากนักวิจัยได้ข้อมูลในการทำงานวิจัย แต่ชาวบ้านและชุมชนที่ให้ข้อมูลรู้สึกว่าไม่ได้อะไรจากการทำงานวิจัย นอกจากรู้สึกเสียเวลาทำมาหากินเท่านั้น

จากการที่กลุ่มเกษตรยั่งยืน คลองจินดา ได้ดำเนินการวิจัยมาครบ 1 ปี โดยมีโจทย์ในการทำการวิจัยว่า “รูปแบบการตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มทำการเกษตรแบบยั่งยืนคลองจินดาควรเป็นอย่างไร” ทำให้เกิดการพัฒนายภายในกลุ่มในหลายๆด้าน จากการเรียนรู้ร่วมกันทำให้เราทราบถึงข้อดี และข้อด้อยของตัวเอง ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็ง รวมไปถึงการได้ความรู้จากภายนอกอีกมากมาย ทำให้เราทราบว่ากลุ่มของเรายังต้องมีการพัฒนาอีกมาก มีข้อจำกัดอีกหลายประการที่บางครั้งเราไม่อาจจะทำได้ เช่น การขยายแนวคิดของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง ภายในชุมชนของเราเอง ทั้งที่เราเชื่อมั่นว่าเป็นแนวคิดที่ดีและมีประโยชน์ในหลายด้าน ต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในชุมชนของเราเอง

จากการสรุปความคิดของสมาชิกภายในกลุ่มฯ หลังจากได้มีการประชุมและพูดคุยกันหลายครั้ง พบว่าหากแนวคิดของเราสามารถที่จะเชื่อมต่อกับแนวคิดใหญ่ที่เป็นขององค์กร ที่มีบทบาทในการพัฒนาประเทศ และเป็นองค์กรที่ทำงานด้านนี้โดยตรง สามารถให้ความช่วยเหลือกับกลุ่มฯ ของเราได้ในหลายๆด้าน อาจจะทำให้เรามีความสามารถที่จะร่วมกันพัฒนากลุ่มฯ ไปได้มั่นคงและรวดเร็วยิ่งขึ้น ที่สำคัญเรารู้สึกว่าการดำเนินนโยบายของรัฐยังไม่ค่อยเห็นผลเท่าที่ควรด้านการส่งเสริมการทำเกษตรปลอดสารพิษ หากทาง สกว.สามารถที่จะมีกิจกรรมใดๆที่ส่งผลต่อนโยบายด้านนี้ได้ คงจะเป็นเรื่องที่น่ายินดีเป็นอย่างยิ่ง

การวิจัยท้องถิ่นที่ทางกลุ่มฯ ได้รับโอกาสในการวิจัยในครั้งนี้ ส่งผลดีกับกลุ่มเป็นอย่างมาก ทำให้เราได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาของตัวเอง อย่างเป็นระบบ เกิดเป็นองค์ความรู้ต่างๆ ที่

เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มอย่างมาก บ้างครั้งเราไม่สามารถที่จะถอดบทเรียนออกมาได้หมด อาจจะเป็นที่ข้อจำกัดทางด้านการศึกษาของเราเอง ยังมีข้อมูลอีกหลายเรื่องที่เราอยากถ่ายทอด แต่เป็นความรู้ในรูปแบบนามธรรม ต้องอาศัยการคลุกคลีอยู่กับวิถีชีวิตของพวกเขาเป็นเวลานานสักช่วงระยะเวลาหนึ่ง จึงจะสามารถรู้และเข้าใจอย่างลึกซึ้งได้อย่างถ่องแท้ หากเป็นไปได้น่าจะมีโครงการที่จะให้ผู้ที่จะศึกษาเรื่องนี้ได้เข้ามาทดลองใช้ชีวิตคลุกคลีกับพื้นที่ และกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการจะศึกษาอย่างจริงจังสักช่วงระยะเวลาหนึ่ง น่าจะเป็นแนวทางและวิธีการศึกษาที่ดี และทำให้เกิดประโยชน์ได้อย่างสูงสุด

สุดท้ายทางกลุ่มของเราขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่ง ที่ทางสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ได้มองเห็นคุณค่าและความสำคัญของกลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา และสนับสนุนด้านทุนในการวิจัยกับทางกลุ่มฯ ทางกลุ่มฯเชื่อมั่นว่าได้ใช้ทุนของ สกว.อย่างเกิดประโยชน์อย่างสูงสุด

ทางกลุ่มฯคาดว่าจะอาจจะมีการดำเนินการวิจัยต่อไปอีก แต่อาจจะเป็นการเขียนโครงการระยะยาว ประมาณ 1 ปี หรือ 2 ปี เป็นอย่างน้อยแต่ต้องมีการปรึกษากันระหว่างกลุ่มฯ กับทีมประสานงานวิจัยภาค(Node)โดยละเอียดอีกครั้ง หวังว่า ทางกองทุนสนับสนุนการวิจัย คงจะให้โอกาสในการดำเนินการวิจัย เพื่อเป็นการพัฒนาอย่างต่อเนื่องของกลุ่มฯต่อไปในอนาคต

บทที่ 7

ภาคผนวก

จากการที่กลุ่มเกษตรยั่งยืน คลองจินดา ได้รับทุนสนับสนุนการทำการวิจัยจากกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)ในหัวข้อการวิจัย"รูปแบบตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา" ทางกลุ่มฯได้ดำเนินการวิจัยมาได้ระยะหนึ่ง ผลที่ได้จากการวิจัยคือสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่วางไว้เป็นที่น่าพอใจกับกลุ่มพอสมควร จากรายงานที่ทางกลุ่มได้จัดทำในรายงานส่วนใหญ่เป็นเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม วัตถุประสงค์ที่วางไว้แต่ละช่วงของการวิจัย ทางกลุ่มฯขอเสนอข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวกับการทำการเกษตร แบบเกษตรยั่งยืนของแต่ละสวน ความเปลี่ยนแปลง แนวคิด และผลที่ได้รับในปัจจุบัน โดยจะนำเสนอเพียงสวนของสมาชิกบางสวนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มเพิ่มเติม เพื่อให้รายงานฉบับสมบูรณ์สมบูรณ์ครบถ้วนมากยิ่งขึ้นดังนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับการทำการเกษตรแบบเกษตรยั่งยืนของกลุ่มเกษตรยั่งยืนคลองจินดา¹

สวนที่ 1 สวนของคุณธีระ ศรีรัตนพิทักษ์

รูปแบบ เกษตรธรรมชาติ กึ่งวนเกษตร

สถานที่ ตั้งอยู่ที่เลขที่ 77/1 หมู่ 5 ต.เกษตรพัฒนา อ.บ้านแพ้ว จ.สมุทรสาคร

เนื้อที่ ประมาณ 20 ไร่

ผลผลิตที่ปลูกปัจจุบัน มะนาว กล้วย มะละกอ มะพร้าว ดอกขจร ฟักทอง บวบ น้ำเต้า ฟักเขียว ฯลฯ

ข้อมูลการทำการเกษตร

เมื่อประมาณ 7 ปีที่แล้ว ผมได้เปลี่ยนเกษตรเคมีมาเป็นเกษตรอินทรีย์ ก่อนที่จะหันมาทำเกษตรอินทรีย์นี้ ผมได้ทำเกษตรเคมีมาก่อน คือทำกันมาตั้งแต่ยังไม่มีครอบครัว ตั้งแต่ผมจำความได้ผมก็เห็นเตี้ยและแม่ของผมทำการเกษตรแบบใช้สารเคมีมานานหลายสิบปีแล้ว ในการทำเกษตรเกษตรเมื่อสมัยก่อนนั้นจะได้ผลดีเพราะสารเคมีนั้นจะมีราคาถูกและแมลงศัตรูพืชก็มีน้อยและไม่ตื้อยาเหมือนสมัยนี้ จึงทำให้คนทำการเกษตรในสมัยก่อนนั้นจะมีรายได้ดี จึงเป็นเหตุให้เกิดการอยากจะมีรายได้มากๆ ตามเขา

เมื่อแต่งงานแยกบ้านออกมาทำสวนเองก็มีความรู้สึกรวยมีเงินมากๆเหมือนคนอื่นก็ทำตามแบบที่เห็นมาแต่เล็กแต่น้อย คือการใช้สารเคมีเต็มรูปแบบ ในพื้นที่ 10 ไร่ พืชที่ปลูกเป็นหลักก็คือ มะนาวแป้นรำไพ ซึ่งเป็นมะนาวพันธุ์หวานคือจะให้ผลในหน้าแล้ง ประมาณเดือนมีนาคม-เดือนเมษายน ซึ่งเป็นช่วงราคาดี ในการปลูกพืชจะต้องมีการเตรียมดิน แต่พื้นที่เดิมเป็นร่องขนาดใหญ่ซึ่งเดิมใช้ปลูกมะพร้าวมาก่อน ตามความเชื่อเดิมๆเชื่อกันว่าร่องใหญ่ นั้นปลูกพืชไม่ดีเพราะน้ำไม่ตก จึงต้องมีการใช้รถแมคโครล้มที่เพื่อปรับทำร่องใหม่ให้เล็กลงเพื่อจะให้น้ำตกดีตามที่เขารู้อยู่กัน เมื่อได้ร่องตามขนาดที่ต้องการแล้วก็ตากดินไว้ประมาณ 1 เดือน ก็เริ่มนำต้นมะนาวลงปลูก จากนั้นก็ลงมือประกอบประหม่อม อยากจะให้ต้นมะนาวโตวันโตคืนเพื่อจะได้ติดดอกออกผลมากๆเพื่อจะได้เปลี่ยนเป็นเงินอย่างที่หวังไว้

แต่ทุกอย่างไม่ง่ายอย่างที่คิด ปัญหาเริ่มมีตั้งแต่การบำรุงรักษามันไม่ง่ายอย่างที่ว่ามันเอง ไม่ว่าจะเป็นโรคและแมลงอีก โดยเฉพาะโรคแคงเกอร์ และปัญหาเรื่องดินเปรี้ยว ซึ่งเป็นลักษณะที่ไม่เคยรู้จักมาก่อน เมื่อดินเปรี้ยวก็ทำให้ต้นไม้ไม่เจริญเติบโต ก็เลยทำให้ไม่ได้ตั้งใจตามต้องการก็เลยยิ่งทุ่มเทลงไปอีกเพื่อให้มะนาวเติบโตเร็วๆ ใครบอกว่าอะไรดีลองหมด ไม่ว่ายาหรือปุ๋ยอะไรดี แพงแค่ไหนก็ซื้อมาใช้ ยิ่งทุ่มเทมากสภาพของดินก็ยิ่งแย่ ร่างกายก็ทรุดโทรมและผลตอบแทนก็ได้ไม่คุ้มค่า

เมื่อไม่ได้ใจหวังก็เริ่มหาทางใหม่เพื่อจะทำให้ได้ดีๆอย่างคนอื่น เมื่อบังเอิญได้ทราบข้อมูลการทำเกษตรของปฐมอโตก ซึ่งใช้วิถีทางธรรมชาติดูแลกันเอง จึงเกิดความสนใจ

¹ ข้อมูลในส่วนนี้จะใช้ภาษาพูดเป็นส่วนใหญ่ เพราะแต่ละสวนจะนำเสนอตามรูปแบบเฉพาะของตนเองเพื่อแสดงให้เห็นถึงสภาพจริงที่เกิดขึ้นในแต่ละสวน

ลองศึกษาข้อมูลแล้วก็ลองนำมาใช้ในสวนของตัวเอง ระยะแรกลองทำโดยปล่อยไม่มีการฉีด ยาฆ่าแมลงอีก ผลที่ได้ก็คือผลผลิตที่ไม่มีความสวยงามเลย แม้คำก็ปนเป็นประจำ แล้วยังได้ ราคาถูกกว่าคนอื่น ตอนแรกก็ทำใจยอมรับอยากเหมือนกัน แต่เมื่อได้รับรู้เรื่องราวต่างๆเกี่ยวกับผลดีของการไม่ใช้สารเคมีและผลเสียของสารเคมีที่สะสมทั้งในร่างกายและสะสมในผลผลิตแล้ว การตัดสินใจที่จะทำเกษตรแบบไม่ใช้สารเคมีจึงเป็นเรื่องเป็นราวมากกว่าเดิม เมื่อลงมือทำมาได้สักระยะผลที่เห็นได้ชัดก็เกิดขึ้น ทั้งสุขภาพก็ดีขึ้น สุขภาพใจก็ดีตามไปด้วย สภาพแวดล้อมของสวนก็ดีขึ้น ที่เห็นได้ชัดเจนก็คือมีหิ่งห้อยเกิดและอาศัยอยู่ในบริเวณสวนตอนกลางคืน เราจะเห็นภาพที่สวยงามของหิ่งห้อยบินไปบินมาส่องแสงระยิบระยับ เมื่อเห็นแล้วทำให้เกิดความสุขที่คิดได้ว่า แม้จะมีเงินมากเราก็ไม่สามารถจะซื้อหามาได้

ในเรื่องเกษตรธรรมชาตินั้น เมื่อมองลึกลงไปแล้วจึงได้รู้ว่าหัวใจของการเกษตรก็คือดิน ดินที่มีชีวิตคือดินที่มีอินทรีย์วัตถุ เมื่อก่อนผมไม่เคยเข้าใจเรื่องพวกนี้เลยและเมื่อเข้าใจแล้วก็คิดว่าจะทำเกษตรแบบนี้ไปเรื่อยๆเพื่อให้เกิด สิ่งดีๆ ต่อทุกคนทั้งผู้ผลิตหรือผู้บริโภค และธรรมชาติสภาพแวดล้อม การจัดการในสวนของผมนั้นได้ปลูกต้นไม้ประเภทที่ให้ในโตรเจนแก่ดิน เช่น ทองหลาง กระถิน ต้นไม้พวกนี้เป็นคล้ายกับโรงงานของพืชมันจะสามารถดูด และสะสมโตรเจนไว้ตามปมของรากพืช เมื่อมันรากไม้ผุก็มีการปลดปล่อยในโตรเจนสู่พื้นดินทำให้ดินร่วนซุย นอกจากนั้นแล้วผมยังได้อาศัยต้นของทองหลาง และกระถินเป็นหลักสำหรับทำค้ำของไม้เลื้อย เช่น น้ำเต้า บวบ ฟักเขียว โดยไม่ต้องเสียเงินซื้อไม้รวกมาทำเสา เป็นการลดต้นทุนไปด้วยเลย แล้วใบอ่อนของทองหลางก็เด็ดขาย ได้กำไรเห็นๆ นี่แหละรูปแบบเกษตรอินทรีย์ของผมเรื่องสำคัญอีกเรื่องที่ได้จากการทำเกษตรแบบนี้คือการที่ได้รู้ว่า ชีวิตเรานั้นจริงๆแล้วไม่ใช่อยู่ที่เงิน แต่อยู่ที่ความพอใจและสุขใจที่ได้ทำอะไรดีให้แก่โลกของเรา แม้มันจะน้อยนิดแต่ผมก็ภูมิใจที่ได้ทำด้วยมือผมเอง

ส่วนที่ 2 **คุณอุบล และคุณเสริมศรี ศรีรัตนพิทักษ์**
รูปแบบ เกษตรธรรมชาติ ไร้สารพิษ
สถานที่ เลขที่ 60 หมู่ที่ 13 ต.คลองจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม
เนื้อที่ ประมาณ 15 ไร่

ผลผลิตที่ปลูก มะนาว ชะพลู ทองหลวง มะพร้าว ฯลฯ

ข้อมูลการทำเกษตร

เริ่มตั้งแต่ยกทรงสวน เริ่มหว่านถั่วเขียวและปูฟาง จะมีต้นข้าวขึ้นเว้นไว้ไม่ตายทิ้ง ต้นใหญ่มีรวงจะเกี่ยวมาเก็บไว้ ส่วนฟางและตอจะตัดมาคลุมดินต่อไปอีก เพราะเศษฟางที่ย่อยสลายจะเป็นปุ๋ยพืชสดได้อย่างดี ส่วนพื้นที่ในร่องสวนจะปลูกมะนาว กล้วยหอม พริก ฝรั่ง และจะปลูกต้นทองหลวงบริเวณริมร่อง เพราะจะได้ใบที่ร่วงมาเป็นปุ๋ย กล้วยพอตัดเครือจะเอาต้นและใบทิ้งไว้บนร่อง จะได้เศษซากพืชอีกอย่าง สังเกตว่าเมื่อมีซากพืชทับถมกันมากๆ จะมีแมลงเล็กบ้างใหญ่บ้างหลากหลายชนิดมากัดกินซากของพืชจำนวนมาก และพอแมลงเหล่านั้นตายลงจะได้ซากของแมลง ซึ่งเป็นวงจรที่สามารถช่วยในการปรับปรุงดินได้อย่างดีมาก เมื่อต้นทองหลวงโตจะปลูกต้นพลูเกาะขึ้นไป แต่ก่อนจะนำไปปลูกจะแช่ก่อน โดยตัดกิ่งที่มีต้นสมบูรณ์ 4-5 ข้อแช่กับแกลบและทรายเมื่อออกรากจะถอนไปปลูกที่โคนต้นทองหลวง โดยวิธีการปลูกคือ ดักโคลนเหลวในท้องร่องขึ้นมา วางต้นพลูแล้วดักโคลนเหลวทับอีกชั้น เป็นเทคนิคการปลูกที่ไม่เหมือนใครเพราะทำแล้วพลูเจริญเติบโตดี ช่วงไหนที่มะนาวตายไปจะปลูกชะพลูแทนที่ ซึ่งเป็นพืชที่ชอบร่มเงา ได้รับเงาจากทองหลวงช่วยในการบังแสง จึงเจริญเติบโตได้ดี

ในช่วงที่มะนาวยังต้นเล็กจะพ่นสารสกัดจากสะเดาบ้าง แต่ต่อมาก็ไม่ได้ใช้สารตัวใดไล่แมลงอีกเลย เพราะสังเกตว่ามีตัวห้ำและตัวเบียน ซึ่งเป็นศัตรูตามธรรมชาติเกิดขึ้นมาก ผลผลิตที่เป็นรายได้จากสวนได้แก่ กล้วยหอม พริก มะละกอ และมะนาว เป็นผลผลิตที่ไม่ได้พ่นสารเคมีเลย แต่ปุ๋ยที่ใช้จะมีทั้งปุ๋ยเคมีและปุ๋ยคอกร่วมกัน ผลผลิตที่ได้ไม่เสียหายมากนัก ส่วนมากจะขายได้ ถึงจะราคาไม่ดีนัก แต่ก็อยู่ได้ เพราะช่วงที่มะนาวตายไปจะมีรายได้จากชะพลูและใบพลูแทน โดยเฉพาะใบพลุนั้นเก็บไปประมาณ 45 วัน จะเก็บได้อีกครั้ง และการเก็บใบพลูนั้นมีเทคนิคที่ทำให้เก็บได้ง่ายและเร็วโดยการจับใบที่จะเก็บดึงไปด้านหลัง จะทำให้หลุดง่าย ส่วนชะพลุนั้นปลูกไว้หลายร่องจะทยอยตัดส่งแม่ค้าครั้งละประมาณ 30-50 กิโลกรัมต่อวัน พอตัดไปจะแตกออกมาใหม่ จะหมุนเวียนตัดได้แทบทุกวัน ชะพลุนั้นปลูกง่ายพอโตประมาณ 3 เดือนจะมีไหลทอดไปตามหน้าดิน และตามข้อทุกข้อจะแตกเป็นลำต้นใหม่ขึ้นมา จะขยายอย่างรวดเร็ว เมื่อตัดหลายครั้ง ต้นจะโทรมและใบเล็กลง จะไถดินโคลนเหลวในท้องร่องมาทับต้นไว้ จะกลับมามีใบอีกครั้ง เพราะในท้องร่องมีใบทองหลวงที่หล่นไปทับถมกันเป็นปุ๋ยอย่างดี มีการปุ๋ยทางใบแก้ต้นไม้เพิ่มเติมโดยการใช้ปุ๋ยเคมีชนิดเม็ด ละลายน้ำผสมรดไปกับเรื่อรดน้ำ

แนวคิดที่เปลี่ยนแปลงมาทำเกษตรธรรมชาติ

เกิดจากการมีปัญหาจากการใช้สารเคมี ได้รับผลกระทบคือมีพิษตกค้างในร่างกายผู้ใช้ เช่น อาการแพ้ต่างๆกับสมาชิกในครอบครัว

สภาพดินที่เสื่อมโทรมลง มีสภาพแข็งเหนียวไม่ร่วนโปร่ง เมื่อปลูกพืชลงไปจะมีปัญหาเกิดขึ้นหลายอย่าง เช่น ไม่เจริญเติบโตเท่าที่ควร ต้องเพิ่มการใส่ปุ๋ยเคมีมากขึ้น เกิดปัญหาของโรคพืชหลายชนิดที่มีต้นเหตุมาจากสภาพดินที่ระบายน้ำยาก ทำให้รากของพืชอ่อนแอ โรคพืชเข้าทำลายได้ง่าย ต้องเพิ่มการใช้สารเคมีมากขึ้น ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องเพิ่มมากขึ้นตามมาด้วย

มีกระแสการทำเกษตรอินทรีย์ และแนวทางการเกษตรแบบทฤษฎีใหม่เกิดขึ้น ซึ่งเป็นแนวทางการทำการเกษตรที่น่าสนใจ และทำให้รู้สึกมั่นใจว่าหากเปลี่ยนแปลงจะมีเพื่อนร่วมอุดมการณ์

ก่อนที่จะมีกระแสเกษตรอินทรีย์ ได้เคยงดการใช้สารเคมีกับมะนาว ซึ่งเป็นเหตุบังเอิญ และได้สังเกตว่าถึงไม่ใช้สารเคมีผลผลิตที่ได้ไม่แตกต่างกันมากนักช่วยลดต้นทุนลงได้มากอีกด้วย

หวังว่าเมื่อเปลี่ยนการทำการเกษตรจากแบบเดิมแล้ว สุขภาพร่างกายของผู้ผลิตและผู้บริโภคไม่ต้องเสี่ยงกับสารพิษผลผลิตที่ผลิตออกมาจะมีตลาดรองรับที่แน่นอน เพราะมีผู้เห็นโทษจากสารพิษมากขึ้น และประการสุดท้ายหวังว่าสภาพดินที่อุดมสมบูรณ์ ซึ่งเป็นลักษณะของโครงสร้างของดินที่ดินเหมาะกับการปลูกพืชที่สุด จะเป็นการทำการเกษตรที่ยั่งยืนต่อไป

เทคนิคต่าง ๆ จากสวนนี้

- ปลูกพืชหลาย ๆ ชนิดในที่เดียวกัน แต่ไม่เบียดบังอาหารและแสงแดดต่อกัน และยังพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันได้ ในเวลาที่ใกล้เคียงกัน เพราะการเจริญเติบโตของพืชต่างระดับกัน และให้ให้ช่วงผลผลิตต่างช่วงเวลา
- ไม่ใช้สารเคมี และสารกำจัดเชื้อราที่มาจากสารเคมีเลย แต่จะใช้ปุ๋ยเคมีบ้าง แต่ปริมาณน้อยมาก ผสมรดพร้อมน้ำโดยใช้รดโดยเครื่องรดน้ำ
- เพิ่มปริมาณวัตถุดิบอินทรีย์ให้ดิน โดยไม่เก็บใบไม้และกิ่งไม้และเศษหญ้าออกจากสวน แต่จะกองรวมไว้บนร่อง เพื่อให้ผุพังเน่าเปื่อยเป็นอินทรีย์วัตถุกับดินต่อไป
- ใช้ชีววิธีในการป้องกันโรคพืช เช่น การใช้เชื้อราไตรโคเดอร์มาในการป้องกันโรคราบางชนิด

ส่วนที่ 3	คุณลัดดาวัลย์ และคุณบุญเสริม แก้วมาลัย
รูปแบบ	การทำการเกษตรผสมผสาน เกษตรปลอดภัย
สถานที่	เลขที่ 54 หมู่ที่ 1 ต.คลองจินดา อ. สามพราน จ. นครปฐม
เนื้อที่	ประมาณ 15 ไร่
พืชที่ปลูก	ฝรั่ง ชมพู มะม่วง กล้วยหอม ฯลฯ
ข้อมูลการทำการเกษตร	

เมื่อตอนที่เริ่มทำการเกษตร ก็ทำการเกษตรแบบใช้สารเคมีเหมือนทั่วไป พ่อแม่เคยทำมาอย่างไกรักทำไปอย่างนั้น แต่พอทำไปเรื่อยๆ ก็เริ่มมีอาการแพ้สารเคมีบางชนิดขึ้นเกิดอาการคันตามร่างกายและมีเม็ดผดขึ้นเมื่อใช้ยากันรา ในขณะที่ถ้าใช้ยาฆ่าหนอนจะมีอาการเวียนหัวเคยลองไปเจาะเลือดที่สถานีอนามัยผลปรากฏว่ามีสารเคมีในเลือดค่อนข้างมาก แต่ก็ยังต้องทนใช้สารเคมีอยู่เพราะไม่ทราบว่าทำอย่างไรในเมื่อไม่มีทางเลือกอื่นเลยในตอนนั้น

จนกระทั่งประมาณปี พ.ศ. 2540 ราคาผลผลิตตกต่ำต่อเนื่องมาถึงปี พ.ศ. 2541 – พ.ศ. 2542 ราคาผลผลิตก็ยังต่ำอยู่มาก จนไม่คุ้มกับต้นทุนเมื่อเก็บผลผลิตไปขายไม่ได้กำไร บางครั้งขาดทุนก็ต้องดึงเงินเก็บที่มีอยู่เดิม ออกมาใช้แล้วถ้าขึ้นทำต่อไปหนี้สินจะต้องตามมา ก็ลองคิดหาวิธีดูว่าจะทำอย่างไรดีประกอบกับห่วงสุขภาพของตนเองด้วย เพราะมีลูกขึ้นมาไม่อยากจะให้ลูกมาเสี่ยงกับสารเคมี เริ่มใช้เคมีน้อยลงได้กำไรมากขึ้นสุขภาพดีขึ้น ก็คิดต่อไปว่าใช้เคมีน้อยลงสุขภาพเราดีขึ้น ผลผลิตก็ได้ดีพอสมควรก็มีกุ้งมีแมลงปอสัตว์ตัวเล็กๆมากขึ้น ก็คิดกันว่าไม่ใช้เลยจะได้ไหม เลยลองทำดูด้วยวิธีอื่น เช่น ใช้สมุนไพรมาหมักแทน

ช่วงแรกทำเองได้แล้วใช้น้อยไม่ได้ผลเลย ใช้ผลิตภัณฑ์สมุนไพรมากเกินไป เกิดปัญหาผลผลิตเสียหายแต่ถึงเสียหายแต่ก็ไม่ขาดทุนเพราะลงทุนน้อย แต่ได้รายได้เสริมจากผักพื้นบ้านขึ้นมา เช่น พริก ตำลึง มะเขือ จึงไม่ได้เดือดร้อน พอรู้คร่าวๆแล้วว่าไม่ว่าจะใช้เคมีหรือสมุนไพร ต้องใช้แต่พอประมาณจึงปรับการใช้ ให้เหมาะสม ทำที่อะไรแต่มีปัญหาทางการตลาดอีกผลผลิตเป็นเกรดบีคือไม่สวยมาราคาไม่สูง แม้คำพูดว่าผลไม้ส่วนนี้ไม่ค่อยมีของสวยๆราคาเลยไม่สูงเลยลองคิดไปขายเองดูตามใกล้ๆบ้านแต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จเพราะคนชอบของสวยไม่ได้ว่าปลอดภัย

แต่พอได้มาทำงานวิจัยเรื่องตลาดก็ได้ลองทำการตลาดในมหาวิทยาลัยที่คนรักสุขภาพมากขึ้นก็รู้สึกดีขึ้น ตอนนี้ผลผลิตจากสวนก็ทำได้สวยอย่างปลอดภัยลูกค้าก็มีมากพอสมควร ราคาสินค้าก็พอเหมาะไม่ถูกไม่แพงจนเกินไป แต่ที่ขาดก็คือบรรจุภัณฑ์ที่ดีและแสดงให้เห็นถึงกลุ่มของเราลูกค้าจะได้จำเราได้ ตอนนี้มีคนเลียนแบบเยอะแต่ไม่ปลอดภัย

<u>สวนที่ 4</u>	สวนคุณชุติมา น้อยนารถ
<u>รูปแบบ</u>	เกษตรธรรมชาติ กึ่งวนเกษตร
<u>สถานที่</u>	เลขที่ 91 หมู่ 7 ต.คลองจินดา อ.สามพราน จ.นครปฐม
<u>เนื้อที่</u>	ประมาณ 20 ไร่
<u>พืชที่ปลูก</u>	มะละกอ กล้วยหอม มะนาว มะกรูด มะพร้าว ดอกขจร ผักหวาน มะม่วง ฯลฯ
<u>ข้อมูลการทำการเกษตร</u>	

เริ่มต้นการทำการเกษตรธรรมชาติ ประมาณ 5 ปีที่แล้ว โดยเริ่มเพียงพื้นที่ 5 ไร่ พืชที่ปลูกเช่น มะนาว กล้วยหอม มะละกอ ฯลฯ ได้แนวความคิดการทำการเกษตรธรรมชาติจากหนังสือ ปฏิบัติยุคสมัยจากฟางเส้นเดียว และหนังสือวิถีแห่งธรรมชาติ เป็นแนวความคิดการดำเนินชีวิตโดยยึดหลักการปรับตัวเราให้เข้ากับธรรมชาติรอบตัวทำการเกษตรที่เปลี่ยนแปลงธรรมชาติให้น้อยที่สุดหรือไม่เปลี่ยนแปลงเลย

แต่การทำการเกษตรของที่สวนไม่สามารถทำได้ทุกอย่างตามแนวนั้น เพราะลักษณะพื้นที่เป็นร่องสวน ระบบสิ่งแวดล้อมรอบตัวไม่เอื้ออำนวยเท่าที่ควร จึงต้องเริ่มต้นด้วยการทดลองเพียงแปลงเล็กก่อน ระยะแรกมีการใช้เคมีร่วมด้วย พอทำไปสักระยะสภาพดินเริ่มดีขึ้น จากที่เคยให้ที่เขาดำกลายมาของดินเสียมาก เพราะผู้ที่เข้าใช้การทำเกษตรทำแบบเคมี และใช้ยาฆ่าหญ้าเป็นอย่างมาก หลังจากเลิกให้เขา และเริ่มทำการเกษตรธรรมชาติ ใช้การกำจัดวัชพืชโดยการตัดและตาย พยายามใช้ปุ๋ยคอกในการฟื้นฟูสภาพดิน ใช้สารเคมีให้น้อยที่สุด

ระยะเวลาผ่านไปปีกว่า สังเกตว่าสภาพของดินดีขึ้น ต้นไม้ที่ปลูกไว้งามขึ้นมาก มีแมลงที่เป็นประโยชน์เพิ่มมากขึ้น จึงขยายพื้นที่เพิ่มมากขึ้น เป็น 20 ไร่ พืชที่ปลูกมากขึ้นมีทั้งไม้ยืนต้น เช่น มะม่วง มะนาว มะพร้าว ส้มโอ ฯลฯ ไม้ป่าเพื่อให้ร่มเงาและช่วยบังลม ปรับปรุงดินเช่นกระถินณรงค์ สะเดา ไม้สัก ไม้ ฯลฯ ไม้ล้มลุก และผักพื้นบ้าน เช่น ดอกขจร ผักหวานบ้าน บวบ ถั่วพู ถั่วฝักยาว ฯลฯ

ส่วนใหญ่จะเริ่มทดลองปลูกไม้ที่ต้นเพื่อสังเกตว่าพืชชนิดไหนเหมาะกับสภาพแบบไหน เช่น ผักหวานชอบมีร่มเงา มะนาวชอบอยู่กับไม้ใหญ่ พริกชอบอยู่กับกล้วยเพราะจะอายุยืน มะละกอหากอยู่ในที่โล่งจะเหี่ยวและเป็นโรคราก เป็นต้น พันธุ์พืชบางอย่างที่เป็นพันธุ์ปรับปรุงใหม่ๆ ได้ทดลองนำมาปลูกพบว่าไม่สามารถทนทานต่อโรคและแมลงได้ พันธุ์ที่เป็นพันธุ์เก่าๆ ดั้งเดิม จะปรับสภาพได้ดีทนทานต่อโรคแมลงได้ดี เช่น ฟักทอง ฟักเขียว ถั่วพู ฯลฯ ที่สวนจึงใช้วิธีเก็บเมล็ดพันธุ์เอาไว้ปลูกรุ่นต่อไปเอง และพยายามเลือกปลูกพืชที่เหมาะสมกับเกษตรธรรมชาติและสภาพแวดล้อมภายในสวน ไม่ตามกระแสภายนอก

หลังจากผ่านไป 5 ปี รู้สึกว่าสภาพของสวนเป็นระบบของธรรมชาติขึ้นมาก น้ำภายในสวนดีขึ้นมากมีกุ้งฝอย ปลาสร้อยที่หายาก แมลงที่หายากหลายชนิดที่จะอยู่เฉพาะในที่ที่เป็นธรรมชาติเท่านั้น นกหลายพันธุ์ จากการที่ได้หาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับระบบของแมลง และพืช ทำให้ทราบว่าความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเป็นเหมือนการวัดว่าสภาพของสวน ได้เปลี่ยนเป็นเกษตรธรรมชาติได้ระดับไหนแล้ว การหาพันธุ์พืชมาปลูกเพิ่มเติมเรื่อยๆ และขยายพื้นที่ที่มีอยู่

เดิม ทำให้ภายในสวนปัจจุบันมีพันธุ์ไม้มากกว่า 20 ชนิด จนรู้สึกว่ามีที่ว่างแม้แต่ตารางเมตรเดียว เพราะจะมีไม้ยืนต้นสลับกับไม้ล้มลุกตลอดกันเต็มแปลงหมด แต่ภายในสวนจะเน้นการจัดระบบต้นไม้พอสมควร เช่นการเว้นระยะให้เหมาะกับทรงพุ่มของพืชชนิดนั้น หรือปลูกในโซนเดียวกันเพื่ออำนวยความสะดวก และตัดหญ้า ฯลฯ ปัจจุบันเหลือการใช้เคมีประมาณ 2-5% เท่านั้น โดยใช้ในการคลุกเมล็ดผักก้นมด และฉีดพ่นยดอ่อนของมะนาวผสมกับสมุนไพรช่วงที่มีแมลงระบาดมาก

การดูแลเรื่องการจัดการด้านตลาดช่วงแรก จะขายปะปนกับตลาดผลผลิตเคมีปกติ แต่ผลผลิตของสวนมีลักษณะไม่สวยงามนัก จึงได้ราคาไม่ดี รายได้ที่ได้ก็น้อยไม่ค่อยพอใช้ภายในสวนเท่าไร จึงต้องปลูกหลายชนิดขึ้นเพื่อเพิ่มรายได้ขึ้น ได้มีการทดลองนำผลผลิตไปทดลองจำหน่ายกับกลุ่มที่ต้องการผลผลิตปลอดสารพิษจริงๆ แต่กำลังซื้อไม่แน่นอน และผลผลิตมีไม่แน่นอนด้วยเหมือนกัน การขนส่งไม่คุ้มค่า จึงต้องเลิกไป กลับมาส่งตลาดเดิม เมื่อประมาณ 2 ปีที่แล้วมีการรวมกลุ่มกันระหว่างเพื่อนๆ ที่หันมาเริ่มทำเกษตรปลอดสารพิษ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และเป็นช่วงที่มีการติดต่อจากทางกองทุนสนับสนุนการวิจัย เรื่องการให้ทุนสนับสนุนแก่กลุ่มฯ เรื่องเกี่ยวกับการค้นหารูปแบบตลาดที่เหมาะสมกับกลุ่ม

หลังจากการดำเนินวิจัยตามกิจกรรมผ่านไป 1 ปี ทำให้ที่สวนสามารถนำผลผลิตที่มีอยู่ออกไปจำหน่ายได้มาก และกลุ่มผู้ซื้อตรงกับที่ต้องการผลผลิตที่มีเกือบ 20 ชนิดจำหน่ายได้ดี บางชนิดไม่นึกว่าจะจำหน่ายได้ และมีขึ้นมาเองภายในสวน เช่นผักตำลึง ผักบุ้ง ฯลฯ ก็จำหน่ายได้สามารถเก็บได้ทุกเวลาที่เดินทางไป หรือมีเวลาว่าง ปัจจุบันมีรายได้เพิ่มขึ้นพอสมควร รายจ่ายจากการซื้ออาหารลดลงเพราะกินสิ่งที่ปลูกไว้ และแลกเปลี่ยนกันภายในกลุ่ม ตลาดที่เดินทางไปจำหน่ายเป็นตลาดที่เหมาะสมกับสวนเป็นอย่างมากเพราะขายได้ทุกอย่างที่ปลูกไว้ ระยะหลังมีการปรับเพิ่มเติมพืชที่จำหน่ายได้ดีเช่น ผักหวาน ดอกขจร ฟักทอง บวบ ฯลฯ แต่ไม่มากเกินไป เพราะหากปลูกมากเกินไปจะเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศเดิมที่เป็นอยู่ คาดว่าหลังจากได้ตลาดที่เหมาะสมแล้วทำให้มีแนวทางการทำการเกษตรธรรมชาติที่ดีขึ้น และมีโอกาสที่จะขยายความคิดของตัวเองได้มากขึ้น เพื่อเป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมรวมถึงเป็นการปฏิวัติการทำการเกษตรแบบธรรมชาติซึ่งเป็นการทำแบบดั้งเดิม ไม่เบียดเบียนสิ่งมีชีวิตอื่นๆ ให้ให้ฟื้นคืนกลับมาอีกครั้ง



ไต่จำ ผืนแผ่นดิน ณ ที่นี้

มาบรรจบส่วนนี้ไว้ทุกสิ่งสู่สำราญ

จำอย่างนั้นที่ ล้วนใจ

ไต่สองฝั่งคือตลิ่งใจนี้ต่าง

สายน้ำ... และ... เหมือนกับเส้นเลือด

ทำเกษตร... ที่ล่องน้ำนี้... ตั้งอยู่

แผ่นดินมี... ที่ล่องน้ำนี้... ตั้งอยู่

มาบรรจบส่วนนี้ไว้ทุกสิ่งสู่สำราญ

จำอย่างนั้นที่ ล้วนใจ

ไต่สองฝั่งคือตลิ่งใจนี้ต่าง

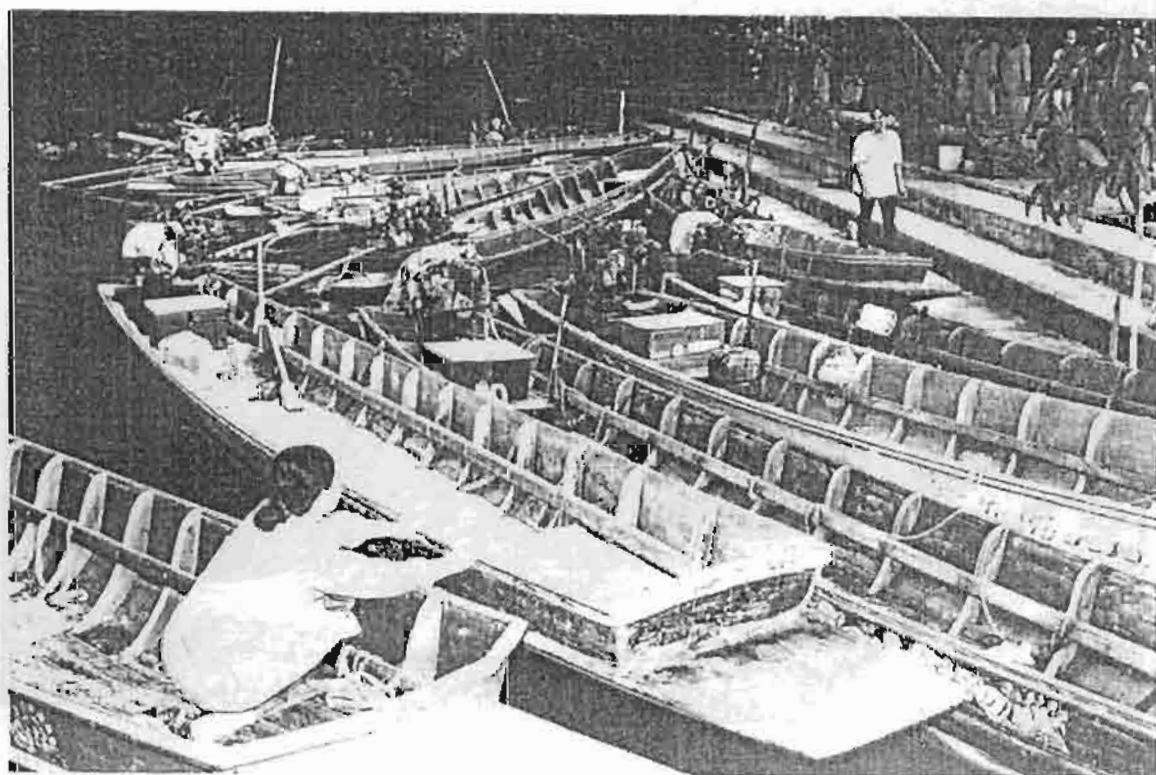
สายน้ำ... และ... เหมือนกับเส้นเลือด

ทำเกษตร... ที่ล่องน้ำนี้... ตั้งอยู่

น้ำตกวังน้ำ

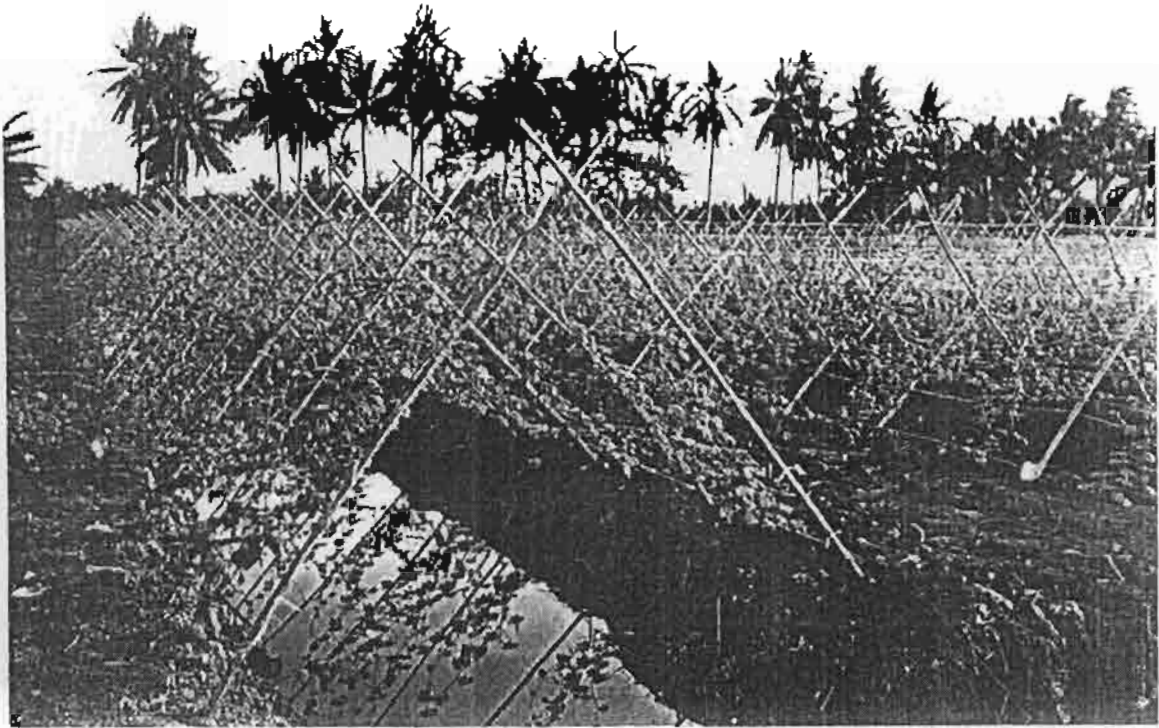


วิถีชีวิตชาวสวน

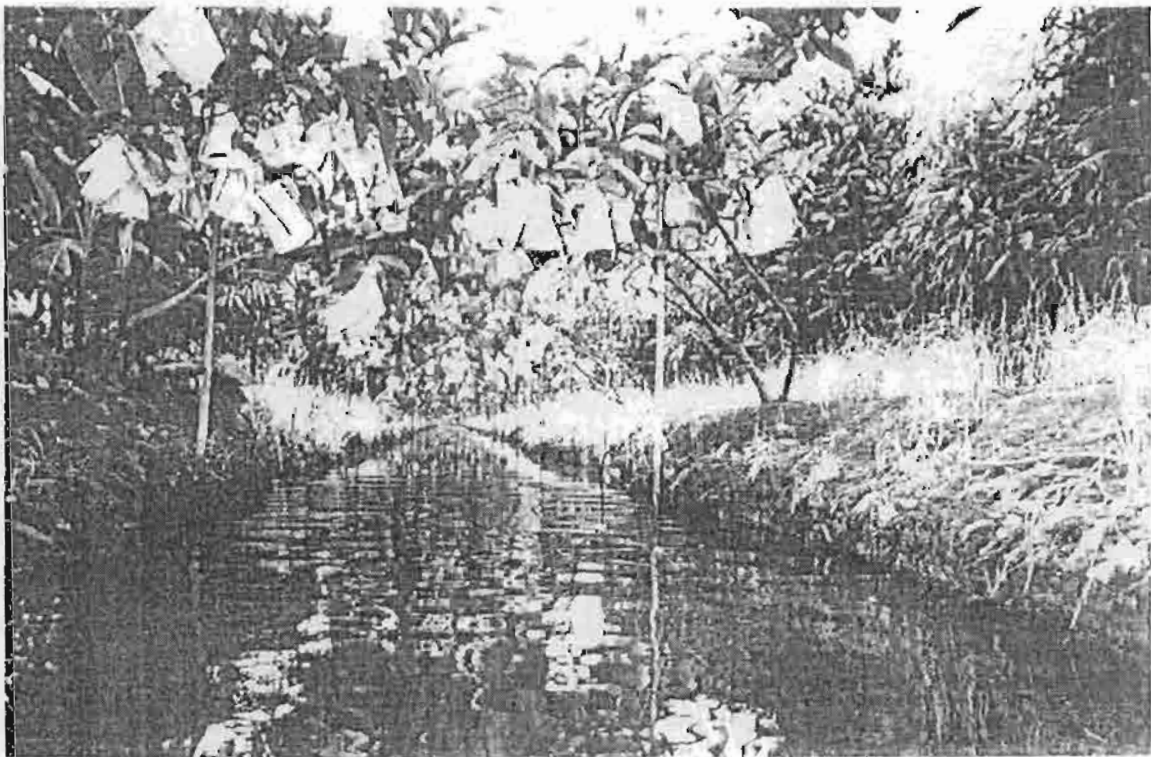




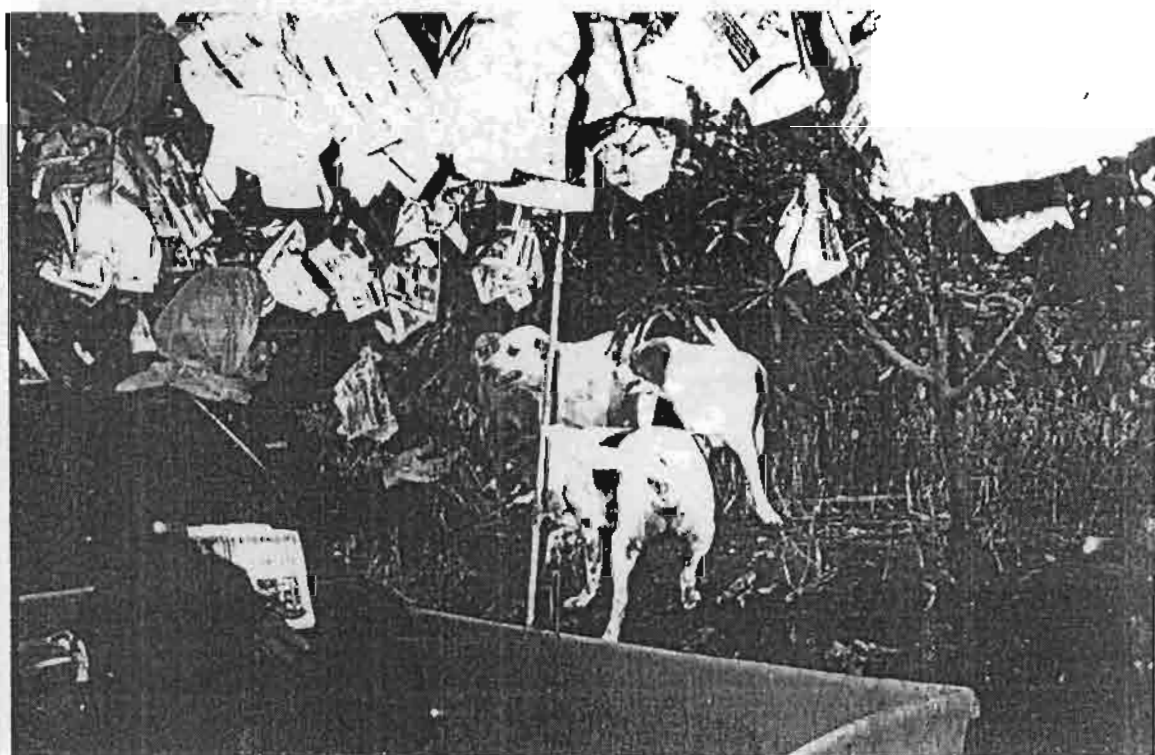
สวนผักและผลไม้

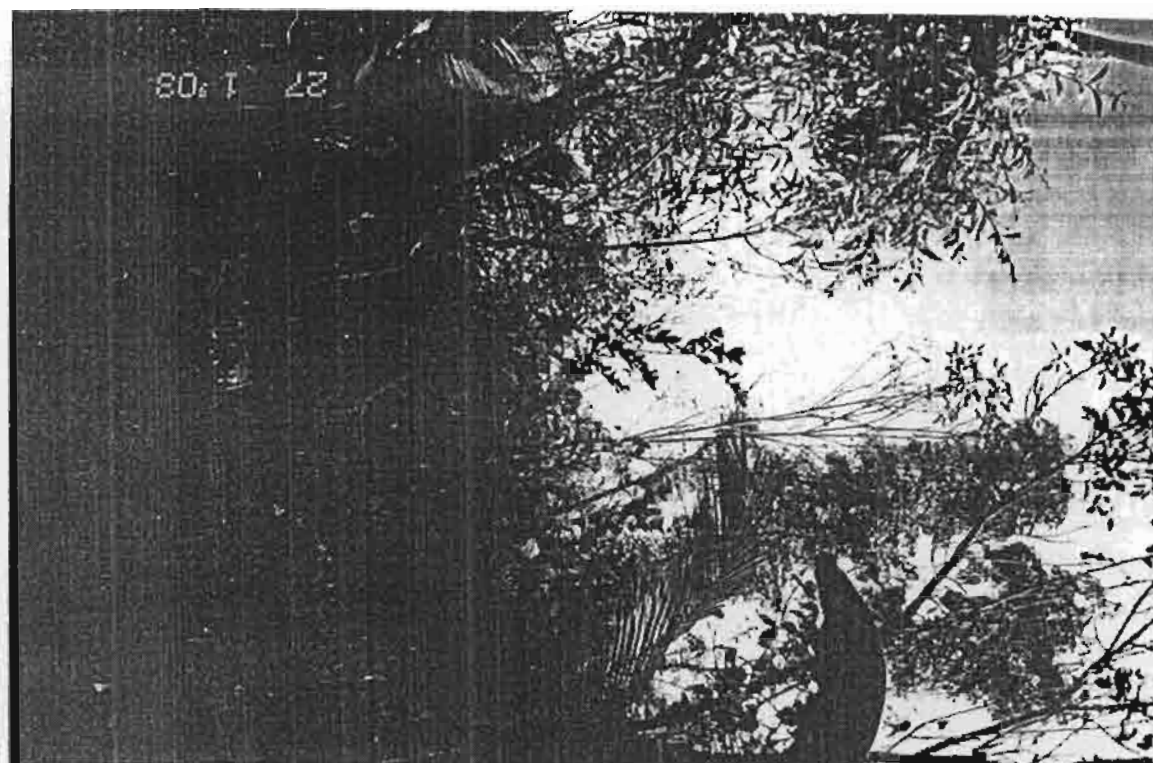


A black and white photograph of a narrow, paved path leading through a dense, lush tropical garden. The path is flanked by tall, leafy plants and trees, creating a shaded canopy overhead. The path leads towards a small, light-colored building visible in the distance.



วัดป่าวิจิตรธรรมเป็นสงฆ์ มีเนื้อนาปลูกข้าวประมาณ ๖๐ ไร่





27 1:08

27 1:08

การทำน้ำหมัก - คนงานกำลังใส่กากพืชไร่เพื่อหมักน้ำหมักสำหรับใช้รดน้ำต้นไม้



การเก็บเกี่ยวพืชไร่ + การปลูกข้าว

